

João Soares da Silva e António Pinto Leite Advogados

Mercado terá mais fenómenos de

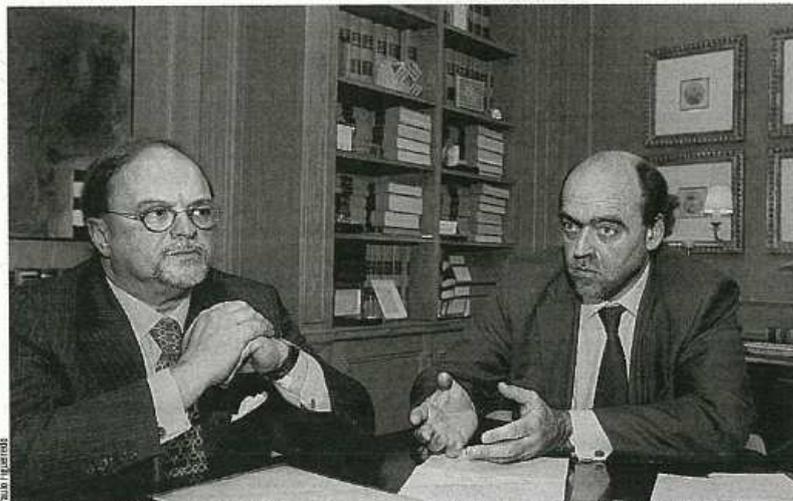
Responsáveis pelo novo escritório dizem que o que justifica estas fusões é o intuito de que um mais um seja igual a três.

Paulo Baldala
pbaldala@economica.iol.pt

A Moraes Leitão, J.Galvão Teles & Associados e a Miguel Galvão Teles, João Soares da Silva & Associados passaram a ser uma só sociedade de advogados e passam a chamar-se Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados. A mudança de nome mantém a filosofia e junta 85 advogados que transformam o escritório numa das maiores sociedades portuguesas.

Advinhando fenómenos de concentração no mercado da advocacia de negócios, os responsáveis das duas sociedades anteciparam-se à concorrência e agiram, em vez de reagir. Reclamam para si próprios sentido de percepção estratégica na forma como participam na evolução deste mercado, e revelam ambição ao quererem ser líderes em todas as áreas do direito onde estarão presentes.

Há dez anos também houve uma fusão, entre a firma de Moraes Leitão e a de Galvão Teles, tendo ficado a presidir Moraes Leitão. Desta vez, a sociedade tem dois presidentes: João Soares da Silva e António Pinto Leite que receberam do DiárioEconómico para falar desta fusão e do caminho que vai seguir a advocacia de negócios.



João Soares da Silva e António Pinto Leite são os co-presidentes da nova sociedade de advogados.

Que razões presidiram à fusão dos dois escritórios?

João Soares da Silva (JSS) - A nova casa é mais do que a soma das duas partes porque se vão potencializar as complementariedades ou, como diz o António Pinto Leite (APL), o que justifica estas fusões é o intuito de que um mais um seja igual a três. Até aqui, os

dois escritórios têm representado grandes clientes internacionais que actuam no mercado português mas, culturalmente e em termos estratégicos, o nosso 'target' são as grandes empresas portuguesas. Sobretudo as grandes. Não por uma questão de dimensão mas porque queremos ajudar as empresas portuguesas com um

cada vez maior nível de sofisticação nas suas operações, nas suas transacções, nas aquisições, na forma como internacionalizam os seus negócios. As empresas que estão mais preparadas para isso são as grandes empresas que estão habituadas ao mercado de capitais, que estão habituadas a responder a accionistas e analis-

Pensamos que vão existir fenómenos de concentração neste mercado, e esta fusão tinha também a intenção de nos anteciparmos à concorrência e marcarmos o que vai ser uma tendência provável neste mercado.

Estamos a agir por antecipação e por sentido de liderança estratégica.

tas, e que vão sendo impregnadas por essa cultura das empresas internacionais.

Na nova sociedade que peso têm os clientes nacionais e os estrangeiros?

JSS - O peso predominante é de grandes clientes nacionais e temos uma percentagem forte de

Advocacia também corre o risco de perder os centros

Haverá espaço para pequenas firmas independentes, ou a única forma de fugir à pressão dos grandes escritórios estrangeiros - britânicos e espanhóis - são as fusões de escritórios médios que se transformam em grandes escritórios?

JSS - Julgo que há espaço para as duas coisas. A advocacia portuguesa tem muito bom nível tanto nos grandes escritórios, como nos pequenos e mesmo entre os advogados independentes. A questão coloca-se no mercado de valor acrescentado, no mercado das grandes operações. Esse mercado é altamente sofisticado, exige recursos e capacidade de antecipação de tendências para ajudar a apontar caminhos aos clientes. Neste mercado, em que é preciso estar com as grandes empresas portuguesas e estrangeiras na crista da onda, ajuda muito ter dimensão.

Não é um problema específico da advocacia, a primeira condição para as empresas portuguesas terem presença noutros mercados e terem visibilidade internacional é

ser um líder nacional. Isto é, ninguém é respeitado internacionalmente se no seu mercado não for um dos líderes sem discussão. Esta fusão visa transformar a nova firma numa referência importante do mercado português com o correspondente reconhecimento internacional.

APL - Nós temos uma concorrência de grande nível. Em Portugal há grandes escritórios e nós temos consciência disso. Do mesmo modo que é difícil dizer qual é o melhor advogado, também é difícil dizer qual é a melhor sociedade de advogados. Queremos ser uma sociedade com todas as valências necessárias para servir da melhor forma nas operações mais difíceis, nos casos judiciais mais complexos, em todas as reestruturações fiscais mais sofisticadas, em todas as áreas necessárias aos nossos clientes e que lhes acrescentem valor.

Estão convencidos que vão captar negócios que agora vos escapam por falta de dimensão?

APL - Não. Não temos tido esse



A firma terá de calcular adequadamente o seu próprio crescimento.

problema. O problema principal desta aliança, pelas sinergias que ela contém, não é a dimensão a todo o custo, será o de calcular

adequadamente o seu próprio crescimento.

Na economia portuguesa, tem-se falado muito da perda dos centros de decisão. Esse problema também existe na advocacia de negócios?

JSS - Claro que sim. Existe sempre algum risco. Há escritórios que estão no mercado português que pertencem a casas internacionais ou têm grandes laços de integração, sobretudo a firmas inglesas e espanholas. Mas se olhar para o mercado espanhol, apesar de lá estarem todas as grandes firmas da "city", as grandes casas de referência são espanholas. No próprio mercado inglês estão todos os gigantes ingleses e americanos, mas a grande referência é uma firma 100% inglesa, que não tem escritórios fora do Reino Unido e que prefere as alianças com grandes escritórios de outros países. Nós pensamos que é válido o princípio de que em cada mercado as casas líderes sejam genuinamente nacionais, que são quem melhor pode traduzir para

os clientes a realidade nacional. APL - Há potencial risco de nesta área de actividade alguns dos principais centros de assistência às grandes empresas portuguesas e às grandes transacções em Portugal passarem para firmas estrangeiras. Nesse sentido, esta fusão visa também competir com esse mercado tão sofisticado que nós acoelhamos, aliás, como uma vantagem para advocacia em Portugal. Acreditamos que firmas com grande experiência e qualidade ao entrarem no nosso mercado ajudam a subir a qualidade da advocacia portuguesa.

No mundo dos negócios qual é o papel dos advogados. São parceiros ou fazem apenas assessoria jurídica?

JSS - Acho que no mundo dos negócios se passa com os escritórios de advogados o mesmo que se passa com os bancos de investimento. A forma inteligente como os grandes grupos fazem os seus negócios complexos é apoiando-se num leque de consultores especializados que participam na

concentração

clientes estrangeiros, mas abaixo dos 50%.

O crescimento será feito na área internacional?

APL - Não. Tem de ser feito em todas as áreas onde haja valor acrescentado, é esse o nosso objectivo. Numa firma que pretende ter um projecto de independência é fundamental ter uma vocação liderante em todas as áreas de Direito onde decidir estar presente. Daremos, igualmente, particular atenção às empresas portuguesas e aos empresários emergentes.

A especialização individual dos advogados, que se inserem depois numa equipa multidisciplinar, é o caminho obrigatório?

APL - É o melhor caminho sem dúvida alguma. A experiência das duas firmas mostra que é assim. O grande desafio de uma organização destas é manter uma qualidade consistente em todos os serviços e em todos os advogados. Esse é o nosso objectivo.

A chegada dos grandes escritórios europeus ao mercado português e as alianças de escritórios portugueses a escritórios estrangeiros e a concorrência que daí advém pressionou os dois escritórios a fazer a fusão?

JSS - O quadro que levou a esta fusão é o de querer contribuir para

criar um padrão de grande qualidade no mercado nacional. Para nós, os concorrentes estrangeiros são bem vindos porque contribuem para que o mercado da advocacia de grande valor acrescentado, em Portugal, seja mais eficiente e mais inovador. Obrigam os escritórios portugueses a serem mais imaginativos. No entanto, os escritórios estrangeiros vêm para o nosso mercado exercer segundo a lei portuguesa e nós estamos melhor preparados para estar no segmento liderante do mercado. A presença dos escritórios estrangeiros, para nós, é positiva, não temos qualquer tipo de receio porque nos ajuda a ser mais concorrenciais.

APL - Pensamos que vão existir fenómenos de concentração neste mercado, e esta fusão, para além de todos os outros aspectos, tem também a intenção de nos anteciparmos à concorrência e marcarmos aquilo que vai ser uma tendência provável neste mercado. Não estamos, portanto, a reagir, estamos a agir por antecipação e por sentido de liderança estratégica.

JSS - Estamos a procurar apontar um caminho que para nós faz sentido e que pensamos que vai fazer sentido para outros escritórios portugueses. É um caminho de crescer para competir com independência e com um carácter genuinamente português.

de decisão



É válido o princípio de que em cada mercado as casas liderantes sejam nacionais.

própria estruturação do negócio. Neste aspecto, os advogados de negócios como os bancos de investimento têm um papel muito

importante, desde o primeiro momento, no desenhar da estrutura do negócio.

Cada um dos escritórios tinha a sua própria lista de clientes. Presumo que tenham feito uma avaliação prévia para tentar perceber se há conflitos de interesse...

APL - Há várias razões para que esta fusão faça todo o sentido, e uma delas é que na avaliação de sobreposição de clientela estamos profundamente à vontade. A situação de clientes com interesses conflituais praticamente não existe.

É mais fácil crescerem juntos, do que fazê-lo separadamente?

APL - Criou-se uma noção de sinergias que são humanas, profissionais, de clientela, de cultura e ao mesmo tempo de circunstâncias de mercado que fez ver ter todo o sentido que se fizesse esta consolidação, esta concentração de energias e de valências. Acreditamos que um mais um será igual a três.

Uma fusão bem acolhida pelos outros advogados

No mercado da advocacia de negócios, ninguém ficou indiferente à mais recente fusão de escritórios. «Significa que há vitalidade», salienta Pedro Cardigos dos Reis, secundado por Manuel Castelo Branco para quem esta fusão «dá relevo à advocacia e anima o mercado».

Jorge Bleck, que saiu da Morais Leitão para a Linklaters, acredita que, «em termos de mercado, é uma boa fusão» e salienta que «há menos um concorrente e, por isso, [esta fusão] gera uma oportunidade de aumentar a quota de mercado». Para este advogado «a fusão é uma tentativa de resolver um dos grandes desafios» dos dois escritórios, que é o de «fazer a sucessão dos sócios fundadores», e acrescenta que «só o mercado dirá se vai funcionar». Bleck sustenta que «a fusão de grandes escritórios não faz sentido» porque o mercado português não tem dimensão e, por isso, poderá haver apenas a assimilação de pequenas firmas por grandes firmas, «como aconteceu agora».

Pedro Cardigos dos Reis vê uma fusão «de uma marca de referência internacional com uma referência nacional na área de direito financeiro» e acrescenta que «no papel esta fusão faz todo o sentido». Neste sentido, Cardigos dos Reis vê ganhos para ambas as partes.

Pedro Rebelo de Sousa considera ser «bom que os escritórios de primeira linha ganhem valências e cresçam», mas também lembra que «dois concorrentes passam a ser apenas um», criando oportunidades aos outros escritórios. Salientando que a Simmons & Simmons Rebelo de Sousa é um escritório português, este advogado defende que «as alianças internacionais são uma mais-valia para convencer um mercado periférico» como é o mercado português. E acrescenta, no entanto, que «há mercado para outras estratégias».

Também defensor de múltiplas estratégias, Manuel Castelo Branco considera que «o crescimento pode ser feito de forma orgânica ou através de fusões nacionais e transnacionais», mas salienta que «o objectivo é sempre o de servir melhor os clientes». Castelo Branco recorda, no entanto, que os diferentes tipos de crescimento se distinguem pelos mercados que se pretende atingir e pelas permissas em que assentam, lembrando que o seu escritório fez uma aliança com um escritório espanhol por acreditar numa «mercado ibérico de advocacia».

As incógnitas da fusão

Esta fusão foi recebida pelo mercado também com alguma surpresa pelo facto da nova firma aparecer com dois presidentes. Não se tratando de uma fusão entre escritórios de países diferentes, várias fontes afirmaram ao DE não entender esta aposta.

A Morais Leitão, J.Galvão Teles & Associados tem uma estrutura familiar forte e um grande prestígio internacional, enquanto a Miguel Galvão Teles, João Soares da Silva & Associados é vista como uma pequena 'boutique' especializada. A forma de estar no mercado de cada um dos sócios dos dois escritórios é apontada como sendo diferente, e aguarda-se, por isso, para perceber como vai funcionar a fusão. Os novos presidentes (ver entrevista) garantem, no entanto, que a proximidade da cultura dos dois escritórios foi, aliás, uma das razões para fazer a fusão.

António Pinto Leite acredita que um mais um será igual a três e os outros advogados respondem que «é preciso paciência para que assim seja», defendendo que os ganhos da fusão só serão evidentes dentro de alguns anos. **P.B.**

Esclarecimento sobre a 'International Financial Law Review'

Na passada Quarta-Feira, dia 11 de Fevereiro, o Diário Económico publicou um extenso artigo sobre sociedades de advogados portuguesas. Em caixa, esse artigo destacava que ninguém me batia em ligações políticas e que até tinha feito parte de um governo. A fonte da notícia é a International Financial Law Review.

O esclarecimento pode parecer pretensioso, pois os factos relativos à minha pessoa não são certamente de grande interesse. Em todo o caso, e porque factos não discutidos a maior parte das vezes se presumem verdadeiros, gostaria que me deixasse esclarecer o seguinte:

1. Nunca fiz parte de governo algum e não fui sequer convidado para Sub-Secretário de Estado. Nesta matéria, o meu curriculum não ostenta mais que um modesto lugar de Assessor Jurídico de Sousa Franco quando ele foi Secretário de Estado das Finanças, em 1976.

2. Não tenho ligações políticas, nem perigosas nem virtuosas! Ajudei, em 1974, a fundar o PPD e a JSD, estive na política até 1978, altura em que decidi que o meu futuro e ganha-pão passava pela advocacia. Acredito, sinceramente, em que os advogados devem ser independentes, inclusivé de ligações políticas; mas



Em termos de mercado, é uma boa fusão.



No papel, esta fusão faz todo o sentido.



Dá relevo à advocacia e anima o mercado.



Vemos com muito bons olhos esta fusão.

Manuel Castelo Branco

N.R. O DE apenas se baseou no que a revista diz sobre os advogados portugueses.