

Nuno Galvao ❖ Socio de Morais Leitao, Galvao Teles, Soares da Silva

“Volver a los precios de los 80 sería algo de lo que no nos recuperaríamos”

LA ABOGACÍA EN PORTUGAL (V)

ENTREVISTA

BORJA MEC

borjamec@neg-ocio.com

Si existe un deporte de riesgo en el mundo de la abogacía ése es el de las fusiones de despachos. Las posibilidades de que surjan diferencias, choques, roces e incompatibilidades sólo se concretan cuando la integración es un hecho y ya no hay vuelta atrás. Morais Leitao, Galvao Teles, Soares da Silva es el claro ejemplo de excepción que confirma la regla.

La historia de la firma es un goteo de fusiones e integraciones que ha dado como resultado el despacho de abogados que goza de mayor prestigio en Lisboa.

“Teníamos la filosofía de crecer orgánicamente pero hicimos buenas fusiones”, explica Nuno Galvao, socio responsable de la parte internacional y de comunicación del bufete. El crecimiento de la firma ha sido imparable hasta los 170 abogados con los que cuenta en la actualidad. “Las fusiones siempre fueron con despachos amigos a los que conocíamos muy bien y por eso han salido bien”, señala.

El secreto del éxito del despacho se basa, en primer lugar, en la “cultura peculiar de formar a

los abogados y crear grupo. Nuestra señal distintiva es que da gusto trabajar aquí”, se enorgullece el abogado.

Otro de los secretos ha sido afrontar con normalidad el relevo generacional. “A los socios mayores les debemos la capacidad de haber dado el paso para adelantarse a un cambio”, explica, y añade que ahora tienen “el beneficio de tener la colaboración de esos abogados tan prestigiosos”.

Galvao señala que el mercado legal es un “negocio de talentos” y muestra su satisfacción por la capacidad que poseen para atraer a los jóvenes talentos.

Líder

El socio de Morais Leitao tiene claro que siempre debe haber uno o dos abogados de la firma entre los cuatro mejores de cada área de práctica.

Morais Leitao siempre tuvo en Uría Menéndez a uno de sus aliados estratégicos por la buena relación que tenían con Rodrigo Uría. “A final de los años 90 firmamos un acuerdo y había intercambio de abogados entre las dos firmas”, explica Galvao. Sin embargo, esa magnífica relación no terminó de concretarse en una fu-



sión. “Queríamos ser independientes y, además, había un gran obstáculo que eran los conflictos de interés”, recuerda el socio.

Espanoles

Sobre la llegada de los despachos españoles, el abogado reconoce el buen trabajo que han hecho Cuatrecasas, Uría y Garrigues al mantener un “perfil bajo y sin presentar una actitud arrogante”.

La crisis está generando una guerra de precios entre los bufetes. Galvao muestra su preocupación: “Si volvemos a los precios de los años 80 será un impacto del que no nos recuperaremos...y bajaría la calidad”. El abogado recibe a las firmas internacionales con los brazos abiertos porque “mantienen el nivel de sofisticación y compiten con nosotros con precios extranjeros”.

En su opinión, los despachos más afectados por la crisis son los que tienen poca clientela nacional o mucho trabajo referido desde el extranjero.

Sobre el futuro del mercado, Galvao estima que no se verán en Portugal firmas de 300 abogados y espera que su despacho siga liderando el sector. “Si no es así, es que estamos haciendo mal las cosas”.

El reto es ambicioso para una firma que ha sabido conjugar fusiones con crecimiento orgánico. ❖

NGC