



## Lex

NUNO GALVÃO TELES MANAGING PARTNER DA MORAIS LEITÃO

# “Honorários na advocacia descenderam significativamente”

**Sócio e líder de uma das sociedades de advogados mais destacadas do país, Nuno Galvão Teles fala ao Negócios sobre os 25 anos da Morais Leitão, explica as novas apostas da sua firma e traça um retrato da situação actual do mercado português de serviços jurídicos.**

JOÃO MALTEZ

jmaltez@negocios.pt



Miguel Baltazar

**E**ste é o ano das “bodas de prata”, e para comemorar a efeméride, a estrutura de sócios da firma liderada por Nuno Galvão Teles decidiu mudar a imagem institucional da sociedade, optou por chamar-lhe simplesmente Morais Leitão e deu-se a si própria uma prenda, ao entrar, em parceria, na praça financeira de Hong Kong. Ao Negócios, Nuno Galvão Teles ex-

plica as razões de todas estas apostas, fala do seu escritório e traça o cenário do estado actual da advocacia societária no país.

**Passados 25 anos sobre a fundação da sociedade, era o actual projecto societário aquele que os sócios-fundadores da Morais Leitão pretendiam?**

Não tenho dúvidas nenhuma. O que os sócios-fundadores sempre quiseram foi criar uma instituição

que fosse relevante no mercado jurídico português e que tivesse capacidade para actuar como as melhores tanto no mercado interno como a nível internacional.

**Em termos qualitativos, como qualificaria o estado actual do mercado jurídico português?**

O mercado jurídico português é bastante sofisticado. Compara bem quer a nível europeu quer mesmo mundial. Obviamente não temos so-

iedades de advogados com mil ou dois mil advogados...

**Algumas firmas internacionais que se instalaram no nosso país têm essas dimensões. É positivo ou negativo ter essa concorrência internacional em Portugal?**

Avinda de “players” internacionais, fruto da nossa entrada na União Europeia, foi na altura um desafio enorme, mas muito positivo, para a Morais Leitão. Não há como ter boa



## Hong Kong é a aposta mais recente

### Novo nome é, afinal, o mesmo

O que levou os sócios a optar pela institucionalização do nome Morais Leitão para designar o escritório? Nuno Galvão Teles explica: “Somos a Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva e Associados mas, informalmente, sempre nos chamaram Morais Leitão - uma merecida homenagem a um dos nossos mais brilhantes fundadores e um sinal inequívoco de que, nomes à parte, a raiz sempre foi e será a mesma, o gosto pela advocacia, uma referência que estimamos de qualidade, o brio, a concentração de talento e a ambição da liderança. Como reflexo desta renovação, e para comemorar os 25 anos desta história, decidimos redesenhar os sinais da nossa identidade, adoptando, em Portugal e nas diversas geografias, o símbolo ML. Formalizamos assim o que há muitos anos é informal.”

concorrência para nos obrigar a inovar e a crescer de forma a sermos tão bons ou melhores do que eles.

Não à escala das sociedades internacionais, mas, até pela vossa história, que tem origem na fusão de vários escritórios, o objectivo da Morais Leitão é continuar a crescer?

Há uma dimensão natural para as sociedades de advogados em Portugal, até porque o mercado tam-

bém não estica a ponto de comportar sociedades muito maiores do que as que existem. Agora, é natural que haja processos de crescimento. Os processos de crescimento numa sociedade de advogados são absolutamente necessários, até por força da renovação que tem de haver dos seus profissionais, porque temos de estar sempre atentos a novos talentos que vão aparecendo. Por isso não estamos de maneira nenhuma fechados ao crescimento, o que não estamos é obcecados com o crescimento.

**Não têm a obsessão de ser a maior sociedade. É isso?**

A competição pela quantidade de advogados não é a competição da Morais Leitão. Preferimos, de longe, preocupar-nos com a qualidade do nosso serviço. Contudo, importa dizer que, para competir a nível global, as sociedades têm de dispor de estruturas profissionais já bastante pesadas, que ajudem os advogados a prestar um melhor serviço aos clientes.

**Funcionam como empresas?**

Na forma de organização, as sociedades de advogados têm evidentemente um sentido empresarial. Na maneira como actuamos e nos serviços que prestamos somos claramente diferentes. Por isso é que somos uma sociedade de advogados, não uma sociedade anónima.

**Porque é importante ganhar escala?**

Sem essa escala e sem capacidade para investir, nomeadamente na digitalização e na inteligência artificial, ficaríamos atrás da concorrência. Os computadores ajudam

cada vez mais a que os advogados prestem um serviço ao cliente com o mesmo rigor, mas também com uma maior rapidez.

**Rapidez é o que o cliente pede?**

Nunca vi um cliente que não pedisse o serviço para ontem. Por isso, como pede sempre para ontem, quanto mais rapidez, melhor.

**Pede também preços baixos?**

Em termos médios, nos últimos anos, os honorários na advocacia em Portugal desceram significativamente e é muito difícil recuperar. Julgo que a única maneira de os clientes aceitarem que se pratiquem os preços certos para os serviços que são prestados é reconhecer que lhes estamos a aportar valor.

**A recuperação chegou à economia, mas não totalmente às sociedades de advogados?**

Há uma recuperação assinalável da economia no mercado doméstico. Já sobre a advocacia, é muito difícil falar do mercado em geral, mas tenho a sensação de que ainda não recuperou totalmente.

**A crise foi negativa para todas as sociedades?**

Há firmas que passaram pela crise e que se rejuvenesceram e mantiveram uma posição bastante sólida. Não foi só a Morais Leitão, houve variadíssimas. É evidente que desde a crise o trabalho, em parte, também mudou. Havendo maior capacidade de trabalho e operações de maior envergadura, hoje em dia há, também para os honorários dos advogados, capacidade para crescer em conformidade. ■

A entrada em Hong Kong é a mais recente aposta da “network” Morais Leitão Legal Circle. Este novo passo no processo de internacionalização da sociedade portuguesa, dado em parceria com o escritório macaense MdME, é justificado, nomeadamente, pelo facto de “parte significativa do investimento da República Popular da China em África e na Europa ser feito a partir daquela importante praça financeira asiática.

“Através do Legal Circle já estávamos presentes em Angola, Moçambique e Macau. A entrada em Hong Kong era um movimento já previsto pela MdME, a nossa sociedade parceira em Macau, já que grande parte dos seus clientes são sociedades sediadas naquele território”, explica ao Negócios o sócio da Morais Leitão, o advogado Nuno Galvão Teles.

Este avanço, contudo, tem também a sustentá-lo o facto de a “network” Legal Circle pretender aproveitar o movimento que está a ser feito pelo Governo chinês com a criação da chamada “Greater Bay Area”, que prevê a criação de um megacentro de desenvolvimento

económico, envolvendo as duas regiões administrativas especiais de Hong Kong e Macau e nove cidades da província de Cantão.

“Para o Legal Circle é fundamental estar em Hong Kong, uma das grandes praças financeiras do mundo. Parte significativa do investimento da República Popular da China em África e na Europa chega via Hong Kong. Portugal é uma plataforma muito importante para a China, mas África também. A China tornou-se o primeiro grande investidor tanto em Angola como em Moçambique. Por isso era decisivo estarmos no sítio certo”, explica Nuno Galvão Teles.

A estratégia passa ainda por aproveitar um outro projecto de grande fôlego que o Governo de Pequim está a pôr em marcha, ao transportar para a actualidade – com o plano “one belt, one road” – a antiga rota de seda.

“Vai ter uma importância decisiva para o comércio internacional e para a capacidade de a China desenvolver relações comerciais. Julgo que Portugal poderá ter aqui um papel decisivo. Especula-se muito que o Presidente chinês, na próxima visita que fará a Portugal, irá anunciar que o nosso país será uma das últimas fronteiras do “one belt, one road”, sustenta o nosso interlocutor.

Na opinião de Nuno Galvão Teles, é importante para o país aproveitar, com a nova rota de seda, a capacidade financeira e económica da China, mas também de outros países asiáticos. “Será, no fundo, uma forma de nos ligarmos novamente a um mundo que, para Portugal, já era conhecido há 500 anos”, evidencia. ■



**Para o Legal Circle é fundamental estar em Hong Kong, que é uma das grandes praças financeiras do mundo.**