

PRUEBA SUPERADA

El mercado legal de Portugal ha resistido con nota al 2020 a pesar de que muchos anticiparon que sería un año desafiante para los bufetes de abogados debido a la crisis sanitaria. Curiosamente, los diez principales bufetes por facturación son cinco despachos portugueses, tres españoles y dos con sede en el Reino Unido, lo que demuestra quizás que los despachos nacionales más grandes, junto con algunos de los actores extranjeros más influyentes, han tenido un mejor desempeño durante la pandemia, debido a su escala y a su presencia internacional. Tampoco es de extrañar que otras firmas internacionales en posiciones más bajas, como Antas da Cunha Ecija y RRP Advogados (parte de la red de EY), hayan mostrado el mayor crecimiento con el 23% y el 24%, respectivamente.



RANKING DE FACTURACIÓN PORTUGAL

Los ingresos combinados de los 30 principales bufetes de Portugal ascendieron a más de 500 millones de euros en 2020, un 6,5% más que en 2019. Aunque el mercado portugués ha adoptado tradicional e históricamente un enfoque muy conservador con respecto a los ingresos de los bufetes de abogados, algunos socios junior y asociados senior admitieron ante Iberian Lawyer que incluso ellos desconocen las cifras oficiales de ingresos de los despachos en los que trabajan. Aún así, este medio sigue abriendo nuevos caminos publicando información sobre los principales despachos de abogados del país.

EL *MAGIC TRIANGLE* PORTUGUÉS
(VDA, MORAIS LEITÃO Y PLMJ)
OBTUVO UNA FACTURACIÓN DE
189,3 MILLONES DE EUROS, EL **34%**
DE LOS INGRESOS TOTALES EN LA
LISTA DE LAS TOP 30, MIENTRAS
QUE LAS CINCO FIRMAS PRIMERAS
REPRESENTAN CASI LA MITAD DEL
MONTO TOTAL

Los tres grandes bufetes portugueses, o *Magic Triangle*, continúan dominando el mercado y representan más de un tercio del total conseguido por los 30 despachos más importantes. Esta representación del mercado es significativa y muchas fuentes creen que continuará en el futuro previsible. Desde que Iberian Lawyer inició esta tabla de clasificación hace tres años, es la primera vez que el 50% de las diez principales firmas de abogados son firmas con sede en el extranjero, lo que quizás resalte las oportunidades que los despachos de abogados internacionales pueden lograr en este mercado. De hecho, diez de las 30 principales firmas de la clasificación de este año no son nacionales. Abreu Advogados, Linklaters y DLA Piper registraron el mayor crecimiento entre los diez primeros, todos logrando dos dígitos con RRP Advogados (24%), Antas da Cunha Ecija (23%) y Caiado Guerreiro (14.3%) logrando el mayor crecimiento de 2019 a 2020.

Menos de una quinta parte de los bufetes clasificados no crecieron o registraron un crecimiento negativo, y ninguna firma informó de cifras negativas de dos dígitos. Uría sufrió

la mayor contracción dentro de las firmas más grandes, pero aún así no fue suficiente para sacar a la firma del cuarto puesto y aún así logró un buen año que sus dos socios co-directores querían destacar. Abreu Advogados y Miranda están muy cerca, en quinto y sexto lugar, sin embargo, el último despacho demuestra que un enfoque más internacional que nacional sigue siendo, en todos los sentidos, una fórmula ganadora.

Otras seis firmas (Caiado Guerreiro, CMS-RPA, SRS, Sérvulo, Telles y Campos Ferreira SA) fuera del top 10 lograron ingresos de dos dígitos, con Caiado Guerreiro registrando un importante crecimiento en comparación

SOLO EL 17% DE LAS FIRMAS CONSULTADAS PARA EL RANKING NO CRECIERON EN 2020 EN COMPARACIÓN CON 2019

fue constante año tras año desde que Fernando Antas da Cunha fundó la firma en 2015, antes de que pasara a formar parte de ECIJA en 2017.

Mientras que las ramas legales de las *Big Four* en España están

todas entre las 10 principales firmas por facturación, en Portugal solo dos figuran entre las 30 primeras (CTSU - Deloitte y RRP Advogados - EY). Queda por ver si supondrán una amenaza para las firmas más grandes en el futuro, pero no sería prudente subestimarlas. Lo que es innegable es que no existe un plan establecido para evaluar la fórmula de los bufetes de abogados para sobrevivir y prosperar durante una crisis pandémica. Iberian Lawyer puede, sin embargo, concluir que el tamaño, la escala o el alcance internacional y la voluntad de adaptarse y cambiar son fundamentales para lograr el éxito.

MÁS DEL 30% DE LAS FIRMAS EN EL RANKING LOGRARON UN CRECIMIENTO DE INGRESOS DE DOS DÍGITOS

con 2019. FCB, PRA, CCA y Gomez- Acebo & Pombo conforman el resto del top 20. Más abajo en la clasificación hubo algunos movimientos extraordinarios con Antas da Cunha Ecija y RRP Advogados (parte de la red de EY) registrando el mayor crecimiento de ingresos en la tabla con el 23% y el 24%, respectivamente. Vale la pena señalar que en el caso de Antas da Cunha Ecija este crecimiento

TOP FIRMAS QUE MÁS HAN INCREMENTADO SU FACTURACIÓN

(FIRMAS CON FACTURACIÓN > 5 M€)

N	FIRMA DE ABOGADOS	CRECIMIENTO
1	Antas da Cunha Ecija	23%
2	Caiado Guerreiro	14,3%
3	FCB	13,6%
4	PRA - Raposo, Sá Miranda e Associados	13%
5	Abreu	12,1%

RANKING POR FACTURACIÓN

N	FIRMA DE ABOGADOS	Facturación 2020 (Millones €)	Facturación 2019 (Millones €)	VARIACIÓN
1	VdA	70	66	6,1
2	Morais Leitão	*63	*58,3	8,1
3	PLMJ	*56,3	*53,5	5
4	Uría Menéndez - Proença de Carvalho	**36,2	**39,8	-9
5	Abreu	33,63	30	12,1
6	Miranda	*30,5	*28,6	6,6
7	Cuatrecasas	*28,2	*25,75	9,5
8	Linklaters	*18,9	*17	11,2
9	Garrigues	*18,6	*17,5	6
10	DLA Piper	*17,2	*15,5	11
11	Caiado Guerreiro	16,8	14,7	14,3
12	CMS-RPA	*16	*15,1	5,9
13	SRS	15	15	0
14	Servulo	*13,1	*12,7	3,15
15	TELLES Advogados	*12,7	*12	5,8
16	Campos Ferreira SA	*10,9	*10,3	5,8
17	FCB	*9,2	*8,1	13,6
18	PRA - Raposo, Sá Miranda e Associados	8,7	7,7	13
19	CCA	*7,6	*7,3	4,1
20	Gómez-Acebo & Pombo	*7,5	*7	7
21	SLCM - Serra Lopes	*7,3	*6,9	5,8
22	GPA - Gouveia Pereira, Costa Freitas & Associados, Sociedade de Advogados	*7	*7,3	-4,1
23	Antas da Cunha - ECIJA	5,8	4,7	23
24	CTSU - Deloitte	5,3	5	6
25	SPS - Sociedade de Advogados	5,2	5,5	-5,4
26	RRP Advogados	**4,7	**3,8	24
27	Cerejeira Namora, Marinho Falcão	4,1	3,9	5,1
28	Pares Advogados	*3,3	*3,6	-8,3
29	AAMM - Abecasis, Moura Marques & Associados, Sociedade de Advogados	*3,2	*3	6,7
30	Andersen Tax e Legal	2,9	2,5	16
TOTAL		538,83	508,05	6,1%

Ranking elaborado con datos de facturación (con IVA)

*Estimación de Iberian Lawyer.

** Estimación de Iberian Lawyer (con IVA) - Cifras netas oficiales de Uría Menéndez - Proença de Carvalho (2020: €29,4M & 2019: €32,4M) y RRP Advogados (2020: €3,8M & 2019: €3,1M).

DUARTE DE ATHAYDE**Socio director de Abreu advogados**

“Estamos muy satisfechos con el crecimiento en la facturación por encima del 12% junto a la inversión realizada para incrementar nuestra capacidad en áreas de práctica claves para nuestros clientes. En un año desafiante como el 2020, estamos muy orgullosos de nuestro trabajo y trayectoria en el asesoramiento de importantes acuerdos transfronterizos y asuntos sofisticados.”

**BERNARDO AYALA
e ANTONIO VILLACAMPA****Socios directores de Uria Menéndez Proença de Carvalho**

“Estamos muy satisfechos con el resultado del 2020 ya que, a pesar de las circunstancias, hemos sentido el apoyo y fidelidad de nuestros clientes y el compromiso y empeño de todos los miembros del despacho. Hemos tenido mucho trabajo en la mayoría de las áreas y nos hemos adaptado rápidamente a las necesidades de nuestros clientes. Ha sido un año que ha demostrado que el trabajo en equipo y la solidaridad interna son fundamentales para avanzar como despacho.”

**PEDRO RAPOSO****Presidente del Comité Ejecutivo de Raposo, Sá Miranda & Associados**

“Como habíamos pronosticado, 2020 fue un año de crecimiento significativo para PRA, implementamos nuevos servicios para nuestros clientes de larga data, creamos relaciones con otros nuevos, establecimos nuevas unidades económicas y abrimos oficinas y, como consecuencia, tenemos, por decimonoveno año consecutivo, un crecimiento en dos dígitos. ¡No nos vamos a detener aquí! Aún en fase de consolidación para PRA, al cumplir 20 años, después del primer trimestre de 2021, seguimos creciendo por encima de los dos dígitos, lo que es motivo de satisfacción y gran confianza en el futuro.”



PEDRO MALTA DA SILVEIRA

Socio director de SPS Sociedade de Advogados

“

2020 fue un año difícil y, en SPS, nos posicionamos para anticipar todos los nuevos requisitos pandémicos, siendo cada vez más flexibles con nuestros clientes y, sobre todo, preparados para la realidad post-Covid. Como resultado de esta estrategia, el SPS prosperó y logró un año positivo, con una fuerte actividad en todas las áreas clave de la práctica. SPS implementó y desarrolló, a lo largo del año, varias innovaciones tecnológicas y mejoras, lo que permitió una mayor respuesta y calidad en los servicios prestados a nuestros clientes. Una de las principales innovaciones de 2020 en SPS fue la implementación del puesto de Office Manager, que dio lugar a una comunicación interna más centrada y una mayor eficacia de los procesos de gestión diarios. Promovemos un cambio profundo en la forma en que se evalúa la productividad y la rentabilidad, así como la evaluación de los propios abogados, más dinámica”.



FERNANDO ANTAS DA CUNHA

Managing partner of Antas da Cunha Ecija

“2019 ya había sido un año muy positivo, tanto en términos de crecimiento como en términos de posicionamiento. 2020 fue un año de absoluta incertidumbre y con desafíos que nadie pudo anticipar. La forma en que logramos gestionar toda la situación de la pandemia en paralelo con la necesidad de innovar en la forma de brindar servicios a nuestros clientes, terminó teniendo como consecuencia un crecimiento muy acentuado. Como tal, el balance es naturalmente extremadamente positivo.”

”

NUNO CEREJEIRA NAMORA

Managing partner of Cerejeira Namora, Marinho Falcão

“

2020, aunque atípico, fue un año de crecimiento. Esto se debe principalmente a dos puntos clave. En primer lugar, destaco la calidad y determinación del trabajo de nuestra gente. Incluso en un escenario de crisis e incertidumbre la unión interna nos hizo superar todas las adversidades resultado de la pandemia y nos dio la estabilidad que necesitábamos. Por otro lado, fue un año en el que fortalecimos nuestras relaciones de confianza con nuestros clientes. Rápidamente nos dimos cuenta de que sus problemas no se limitaron solo a la COVID-19, más bien requerían un tratamiento multidisciplinar e interdisciplinar, lo que nos hizo invertir en crear un grupo de trabajo dedicado a las repercusiones de la pandemia en el tejido empresarial para dominar las demandas del mercado. En 2021, seguimos con la misma ambición y determinación: agregar valor en los servicios que proporcionamos a nuestros clientes con una visión holística y pragmática.”

