



ENTREVISTA JORGE BLECK Sócio da Vieira de Almeida & Associados

“Vieira de Almeida já está no primeiro patamar e queremos chegar ao topo”

Advocacia É a transferência do ano nas grandes sociedades de advogados. Jorge Bleck explica escolha da Vieira de Almeida.

Bruno Proença
bruno.proenca@economico.pt

É um dos mais destacados advogados portugueses na área de 'corporate' e M&A. Na última década foi o rosto da Linklaters em Lisboa e agora passa para sócio da Vieira de Almeida (VdA), concretizando uma grande transferência no mundo das sociedades de advogados. Jorge Bleck explica as razões da mudança e as suas ambições: a VdA tem de ser a melhor.

O que justifica a sua mudança para a Vieira de Almeida (VdA)?

Sobre a minha saída da Linklaters está tudo dito. Foi um processo natural. Era suposto reformar-me mais ano, menos ano e, como para qualquer advogado na Europa continental, era inspensável reformar-me aos sessenta anos. Portanto, a questão era decidir qual era a melhor idade para ir para o mercado: como sexagenária ou cinquentenário? Eu preferi vir como cinquentenário e acho que não me enganai. Tive dos melhores períodos da minha vida em termos de alimentação do ego. Tive muitas propostas, todas muito boas, de firmas muito reputa-

das. Depois fiz a minha escolha, que é pessoal. A VdA preencheu melhor os meus requisitos e quero sublinhar o grande sentimento de 'partnership' e de anti-vedetismo. Além do enorme sentimento de amizade e de as pessoas não se levarem demasiado a sério.

O que vai fazer na VdA?

No aspecto 'business', a VdA tem uma enorme reputação - tal como as outras sociedades. Portanto, os aspectos das 'soft skills' foram fundamentais porque é aqui que espero terminar os meus dias. O desafio que o João [Vieira de Almeida], enquanto 'managing partner', me fez de liderar o 'corporate' também me dá gozo. É o que eu sou. Sou um advogado de 'corporate' e M&A e o escritório tem uma equipa jovem, cheia de potencial, e eu vou conseguir potencializar ainda mais.

Trouxe alguém da Linklaters consigo?

Fiz questão de não trazer ninguém. A minha saída foi exemplar, quer da parte deles como da minha parte, e esse ponto fazia parte do acordo.

O mercado nacional não está fantástico mas há uma série de operações em cima da mesa,

nomeadamente ligadas a privatizações. A VdA passa a ter a ambição de liderar?

A VdA só pode ter uma ambição: 'to be the best'. Acho que ainda não somos, mas vamos conseguí-lo. É o meu desiderato e da equipa. Agora, os outros não vão ficar parados, temos concorrentes de altíssimo nível. Na Linklaters, quando se olhava para o mercado nacional, viam-se três grandes 'players': VdA, PLMJ e Morais Leitão. Nesse sentido, a VdA já está no primeiro patamar e queremos chegar ao topo desse primeiro patamar. Há aqui um po-

“

Temos de ver para além das privatizações. Escritórios como este têm de ter âncoras e uma das minhas ambições é aumentar essas âncoras.

tencial, que eu posso alavancar, que passa pelos contactos internacionais. Eu tenho a intenção de passar a vida no avião. A minha vida será avião, trabalho, avião, trabalho... Gosto de ter as mãos no papel, na negociação, gosto de conduzir os processos.

A aposta vai para além das grandes transações?

O modelo Linklaters é muito inteligente para países como UK, Estados Unidos ou França. Já na Alemanha é mais difícil e em Portugal dá cabo da cabeça de um sócio. Eu sofri onze anos disso porque o mercado é muito pequeno. Não há sociedade portuguesa que possa deixar de viver das duas componentes: clientes e transação. Posso ajudar a alargar a base de clientes e explorar melhor essa componente do advogado de cliente. Outra coisa importante para mim e que me fez optar pela VdA foi o sistema de remuneração. A firma segue um sistema de puro 'lockstep', que é um sistema muito socialista inventado pelos ingleses conservadores e que é baseado na senioridade. Este sistema opõe-se ao norte-americano que é mais baseado nos clientes que cada um

consegue. Isto provoca uma grande concorrência interna e tem uma má consequência: o nível de tolerância à mediocridade é maior porque as estrelas não sofrem com os mediocres. No sistema de 'lockstep', pelo contrário, há baixa tolerância à mediocridade porque as estrelas sofrem com os mediocres. Portanto, é um sistema mais exigente e tem outras virtualidades: garante mais coesão na equipa e um serviço melhor para os clientes. É isto que dá o ambiente de entejada.

Qual vai ser a estratégia do escritório para as operações que se adivinham no mercado, nomeadamente privatizações?

Mal de nós se tivéssemos concentrados apenas nas privatizações porque vão ser um fogacho. Vamos atacar-las, seja do lado do Governo ou dos potenciais compradores. Agora, temos de ver para além das privatizações. Escritórios como este têm de ter âncoras e uma das minhas ambições é aumentar essas âncoras. Isto é uma área prioritária e não resulta das privatizações.

Âncoras nacionais ou internacionais?

Basicamente nacionais. ■



Paulo Figueiredo



"O Jorge Bleck (à direita) traz a experiência de gestão de um grande escritório internacional, com tudo o que isso significa em termos de padrões de qualidade", diz João Vieira de Almeida, managing partner da Vieira de Almeida.

**ENTREVISTA** JOÃO VIEIRA DE ALMEIDA 'Managing partner' da Vieira de Almeida

“Neste escritório tem de haver confiança pessoal”

Estratégia O líder da VdA fala do futuro e diz que a entrada de Jorge Bleck é mais um passo na concretização do plano estratégico.

A contratação de Jorge Bleck é uma grande aposta do escritório?

Já nos conhecíamos há muito tempo. E isso é importante porque neste escritório tem de haver uma base de confiança pessoal para se fazer de alguém sócio. E isto não são só palavras. Depois para nós é importante conseguir alguém que traz uma enorme experiência na área 'corporate', além de toda a experiência de gestão. O Jorge traz a experiência de gestão de um grande escritório internacional, com tudo o que isso significa em termos de padrões de qualidade. Há dois anos tínhamos decidido, ao abrigo do nosso plano estratégico, investir no reforço muito sénior em duas áreas: o M&A e o contencioso e arbitrário. A

primeira aposta está feita e não podia ter corrido melhor. **Haverá um reforço da componente internacional da VdA?**

A entrada do Jorge não está relacionada especificamente com a componente internacional. Essa é apenas mais uma vertente. O que estava combinado no nosso plano estratégico era injectar uma

“

Já anunciei internamente que 2017 será o meu último ano como 'managing partner'.

dimensão de profundidade à nossa área de 'corporate'. A VdA já está nas grandes operações nacionais, como por exemplo a privatização da TAP ou dos CTT, mas queremos fazer mais, nomeadamente alargar a base de clientes. Com a chegada do Jorge, conseguiremos outro tipo de contactos, clientes e operações. Há um outro ponto importante que está relacionado com a institucionalização do projecto VdA. Hoje em dia somos 25 sócios, que são líderes nas suas áreas de prática. Temos sido atraentes para um advogado como Jorge é uma demonstração da institucionalização da nossa firma. Já anunciei internamente que 2017 será o meu último ano como 'managing partner' e tudo isto são passos para passar uma mensagem para quem vem a seguir: isto vai ser vosso. São vocês que vão substituir os mais velhos. Nós apenas somos donos transitórios deste projecto. ■ **B.P.**