



Pedro Elias



**João Vieira de Almeida** | "Podemos inovar na forma como nos organizamos e pensamos e desenvolvemos a nossa estratégia", diz.

Bruno Simão



**Manuel Santos Vítor** | A inovação também passa pelas "soluções jurídicas apresentadas, em assuntos cada vez mais complexos", afirma.

Bruno Simão



**Rui Amendoeira** | A competitividade também se ganha com "a inovação nos métodos de trabalho ou no recrutamento de profissionais", sublinha.

SOCIEDADES DE ADVOGADOS

# "Inovar não é apenas ter ideias 'giras' é preciso que possam concretizar-se"

Três firmas portuguesas de advogados foram consideradas pelo "Financial Times" entre as mais inovadoras. Tirando a concorrência anglo-saxónica, uma delas, a VdA, foi considerada a melhor da Europa continental

**JOÃO MALTEZ**  
jmaltez@negocios.pt

Diz o provérbio popular que "a necessidade aguça o engenho". Primeiro foi preciso responder às exigências de um mercado cada vez mais competitivo. Depois, nos últimos anos, aos desafios impostos por uma crise económica e financeira. "Aguçado o engenho" e afinadas as ideias, para a advocacia de negócios portuguesa chegou agora o reconhecimento internacional pelo trabalho que tem sido feito.

Na lista em que o "Financial Times" (FT) destaca as 50 sociedades de advogados mais inovadoras de 2013, há três firmas - Miranda, PLMJ e Vieira de Almeida (VdA). Para o jornal britânico, esta última é também a primeira. E não só no País.

"Inovar não é apenas ter ideias muito 'giras', sobretudo se estas depois não podem concretizar-se. A inovação tem de traduzir-se em resultados palpáveis", afirma ao **Negó-**

**cios**, João Vieira de Almeida, managing partner do escritório que o "FT" considerou como o mais inovador na Europa continental - as sociedades multinacionais britânicas são consideradas num grupo à parte.

De que forma se mede, na prática, a inovação em advocacia? "Falandos do primeiro para dentro das sociedades, podemos inovar na forma como nos organizamos e estruturamos, no modo como pensamos e desenvolvemos a nossa estratégia, ou na forma como nos relacionamos uns com os outros", sublinha o mesmo advogado.

Já para fora, adianta, "pode falar-se de inovação de processos do ponto de vista técnico-jurídico, de criação de novas soluções jurídicas, mas também a nível de processos comerciais, ou de como gerar oportunidades de proximidade com o cliente".

**Resposta a uma concorrência feroz**  
Diz o provérbio popular que "a necessidade aguça o engenho". A ac-

tual crise terá contribuído para inovar e criar outras formas de estar e fazer advocacia? "A crise, além de todos os impactos negativos, obrigou-nos a pensar como é que podemos ser melhores para continuarmos a sobreviver num mercado que é hoje substancialmente diferente do mercado de há quatro anos", argumenta João Vieira de Almeida.

Para o líder da VdA, o mercado actual é pautado por uma "concorrência muito mais feroz, onde os clientes estão decididamente muito mais focados no resultado e na relação preço/qualidade, e em que se exige uma muito maior flexibilidade das equipas, porque temos de ser capazes de fazer um número de coisas diferentes que fazíamos e a todo o momento responder a necessidades que são completamente inesperadas".

Estas são razões que levam Manuel Santos Vítor, managing partner da PLMJ, a observar que para se manterem competitivos nestes dias, as sociedades de advogados têm de

apostar numa permanente inovação. "Desde logo nas soluções jurídicas apresentadas aos clientes em assuntos que são sempre novos e cada vez mais complexos, sobretudo quando está em causa uma advocacia mais global, mais internacional".

Na perspectiva de Rui Amendoeira, sócio de outra das firmas distinguidas, a Miranda, a competitividade exigida passa pela diferenciação e uma das formas de a alcançar "é através da inovação nos processos, dos métodos de trabalho, na remuneração dos serviços, ou no recrutamento de profissionais".

O sócio executivo da Miranda diz também que a advocacia foi sujeita nos anos mais recentes a vários "choques", provocados pela "evolução tecnológica e pelas novas práticas de gestão e expectativas dos clientes". Por isso sentença que "as firmas que conseguirem sobreviver e prosperar são as que conseguirem introduzir maior inovação na sua actividade e forem capazes de se adaptar à mudança".

As firmas que conseguirão sobreviver e prosperar são as que conseguirem introduzir maior inovação na sua actividade.

**RUI AMENDOEIRA**  
Sócio executivo da Miranda



## “Quinta essência” no leque dos valores institucionais

➤ No portal da sociedade Vieira de Almeida foi criado um espaço onde todos os colaboradores, advogados ou não, podem “depositar” ideias, sejam elas para inovar, nomeadamente, ao nível dos produtos jurídicos, de processos de trabalho ou de modelos de negócio. Estas são posteriormente filtradas por um comité de inovação, sujeitas a votação interna e, caso sejam aceites, transpostas para a prática. Hoje, no leque de valores institucionais da firma criada há 30 anos, além dos conceitos iniciais - “qualidade, equipa, foco no cliente e independência” - a sociedade integrou aquilo a que os seus responsáveis designam como “quinta essência”: a inovação.

# A advocacia da “pequena aldeia” do Sul, onde se resiste como os gauleses de Astérix

João Vieira de Almeida não tem dúvidas: “Os advogados das firmas de negócios portuguesas estão ao melhor nível do que há lá fora”. O sócio VdA assegura que quando o afirma não fala só da sociedade que lidera, recentemente distinguida com um prémio de inovação. “Somos nós e os nossos concorrentes”, diz.

“Em termos de melhores práticas, de processos, de plataformas

tecnológicas, de gestão de talentos, de gestão de carreiras e também da inovação, as sociedades portuguesas estão ao melhor nível do que se faz lá fora. O prémio que recebemos é o reconhecimento de que existe aqui uma ‘pequena aldeia’ no Sul da Europa, que como na aldeia dos gauleses de Astérix vai resistindo e fazendo umas coisas extraordinárias”, ironiza Vieira de Almeida.

Pegando no mesmo raciocínio, Manuel Santos Vítor, managing partner da PLMJ, entende que o facto de termos três sociedades portuguesas destacadas no ranking das mais inovadoras em 2013, “demonstra o nível muito elevado de competitividade das sociedades de advogados portuguesas”.

Embora admita que as firmas portuguesas “não estarão exacta-

mente no mesmo plano de inovação das inglesas e norte-americanas – que lideram esta dimensão da actividade –, Rui Amendoeira diz que “estão pelo menos ao mesmo nível (e muitas vezes acima) das de outros países da Europa continental”. O sócio executivo da Miranda entende, aliás, que “não é por acaso que três firmas portuguesas são distinguidas, entre milhares, a nível europeu”.

## Marcar presença efectiva noutras jurisdições

➤ A rede internacional de escritórios de advogados da PLMJ é um dos aspectos em que, segundo Manuel Santos Vítor, a sociedade se distingue. Aliás, tal como lembra o managing partner do escritório, o “Financial Times” colocou-o na lista restrita para o prémio de estratégia de inovação na área internacional. Exceptuando a Miranda, cuja vocação é estar lá fora, Santos Vítor diz que, em Portugal, a PLMJ “foi a primeira sociedade a apostar num processo não apenas de exportação de serviços jurídicos, mas de presença efectiva noutras jurisdições”. Fê-lo em associação com escritórios internacionais ou dando apoio à criação de escritórios, como sucedeu em Angola e Moçambique.

## Plano de expansão fora do roteiro de outras firmas

➤ Há uma característica que distingue a Miranda das restantes concorrentes portuguesas, observa o seu sócio executivo Rui Amendoeira: “Um plano de expansão internacional que a tem levado a diversos mercados emergentes que estão normalmente fora do roteiro de outras firmas”. Quais? Os mercados africanos de expressão portuguesa, mas também, ou sobretudo, aos países africanos de expressão francesa (Gabão, Congo, RDC e Camarões) e a Guiné Equatorial. “A presença nestes mercados e a rede de escritórios em 16 países representa, provavelmente, o aspecto mais inovador da actividade da Miranda Alliance”, diz Rui Amendoeira.