



## A FCB na Meritas: A mais-valia de dar apoio global aos clientes

segunda, 06 fevereiro 2017 17:47

Gonçalo da Cunha, sócio da FCB advogados, e Tanna Moore, presidente da Meritas



Dar apoio aos clientes a nível global. É esta a mais-valia que a FCB retira de integrar a Meritas Law Firms Worldwide. Em entrevista, o sócio da firma portuguesa Gonçalo da Cunha e a presidente desta aliança global, Tanna Moore, enquadram o alcance de uma rede que dá acesso a mais de 236 mercados e que congrega sociedades de advogados de 81 países.

### Advocatus | O que levou a FCB a aderir à Meritas?

**Gonçalo da Cunha** | Desde a sua constituição que a FCB procura garantir o melhor serviço jurídico possível aos seus clientes, independentemente de estes investirem em países que não Portugal ou a África Lusófona. Para o efeito, a FCB incentiva e investe na formação dos seus associados, permitindo-lhes desta forma competir com os melhores advogados no mercado, bem como procura associar-se a uma competente rede de sociedades de advogados, na qual a Meritas se inclui e claramente se recomenda.

A cultura e o profissionalismo proporcionados pela Meritas, aliados ao seu Programa de Controlo de Qualidade, são as principais razões que levaram a FCB a associar-se a esta organização. Este programa garante que todos os membros partilham os mesmos valores e qualidade, o que é muito importante para a FCB. Acresce que, desde que nos tornamos membros da Meritas, temos vindo a desenvolver ainda mais os nossos projetos em Portugal, Moçambique e Angola.

### Advocatus | Qual a mais-valia para uma sociedade de advogados de pertencer a uma aliança como esta?

**GC** | Para a FCB, a mais-valia imediata foi conseguir dar apoio aos clientes a nível global. Temos presente que os nossos clientes internacionais necessitam, por vezes, de apoio jurídico em variadas jurisdições e, desta forma, conseguimos estabelecer um contacto rápido com outras sociedades de advogados que partilham os mesmos valores, disponibilidade e know-how, sem prejuízo das eventuais diferenças culturais que possam existir. A verdade é que a política implementada pela Meritas impõe um constante empenho de todos os membros, designadamente com o cumprimento dos requisitos de admissibilidade. Estes requisitos são um dos grandes atrativos da Meritas, nomeadamente quando prestamos apoio jurídico a clientes ditos “ocidentais” e em jurisdições diferentes daquelas em que estão habituados a atuar. Neste caso, um conhecimento e networking locais revelam-se muito importantes.

### Advocatus | E para os clientes e respetivos negócios?

**GC** | Os nossos clientes, em particular aqueles com investimentos no estrangeiro, estão visivelmente satisfeitos.

Os nossos clientes sabem que a FCB pode garantir uma prévia avaliação do regime jurídico aplicável ao país de investimento e proporcionar uma rede de contactos que vai para além da simples assistência jurídica. Em bom

rigor, proporcionamos aos nossos clientes mais do que um apoio jurídico integral. Acresce que os membros da Meritas partilham normalmente informação interna sobre notícias e alterações legislativas em cada uma das suas jurisdições. Na nossa opinião, esta partilha é muito importante pois permite uma melhor posição comercial em qualquer novo mercado.

### **Advocatus | O que há de diferenciador na Meritas face a outras alianças globais da advocacia?**

**GC** | Conforme já mencionado, destacamos a Política de Controlo de Qualidade que recai sobre todos e cada um dos membros da aliança. Esta política obriga os membros a crescer e a organizar-se internamente de forma competitiva. No contexto de negócios atual, é extremamente importante respondermos de forma célere aos nossos clientes. Considerando a presença global da Meritas, entendemos que a aliança é uma excelente plataforma para esse efeito. A FCB sabe que pode contar com o apoio de mais de 170 membros da Meritas, se necessário. A dimensão da Meritas e o forte empenho dos seus membros, designadamente em manter a sua reconhecida qualidade técnica, faz-nos sentir orgulhosos em pertencer a esta organização.

### **Advocatus | Quais os critérios para adesão à aliança? O que procura a Meritas nas firmas membros?**

**Tanna Moore** | O critério de seleção de membro é extremamente exigente e efetuado apenas por convite. Potenciais membros são avaliados pela sua posição no mercado, clientes, áreas de prática, cultura e potencial desempenho. Todos os membros devem passar por esta avaliação e por uma reunião prévia. Os membros da Meritas oferecem um leque variado de serviços e áreas de prática. Tradicionalmente são sociedades de média dimensão que procuram consolidar a sua posição neste mercado específico. Desta forma, acabamos por ser uma componente relevante na estratégia de expansão dos nossos membros.

### **Advocatus | Como se gere uma aliança que representa mais de sete mil advogados?**

**TM** | A gestão da Meritas é assegurada pelo conselho administrativo, composto por 21 membros e que define as políticas e estratégias da organização. As atividades diárias da Meritas são asseguradas por um grupo de profissionais que inclui um Presidente e CEO, diretores regionais na Ásia, Austrália/Nova Zelândia, América Latina/Caraíbas, Europa, Canadá e Estados Unidos da América. Todos trabalham e prestam apoio às sociedades de advogados nos seus próprios mercados internos, criando desta forma laços e incentivando a relação entre membros.

### **Advocatus | Quais os desafios inerentes ao facto de congregar sociedades de matriz anglo saxónica com sociedades de mercados de menor dimensão como Portugal?**

**TM** | Em 2016 a Meritas focou-se em expandir o seu número de membros, alargando a sua cobertura geográfica e permitindo às suas associadas, por conseguinte, expandir também as suas áreas de atuação. A Meritas tenciona dar seguimento ao seu processo seletivo de recrutamento de membros, procurando essencialmente sociedades que são líderes nos seus próprios mercados nacionais. O recrutamento em mercados com potencial de crescimento – como é o caso do português – é chave para a estratégia de crescimento da Meritas. Tal permite que os membros se sintam confortáveis em recomendar aos seus clientes o investimento nestes novos mercados. Importa destacar que os diretores regionais da Meritas também disponibilizam aos seus membros contactos locais. Com um profundo conhecimento da realidade regional e das sociedades associadas, estes diretores acabam por fomentar facilmente a relação entre os membros de cada uma das diversas áreas geográficas.

Esta entrevista pode ser lida na íntegra na edição impressa da Advocatus.

[fs@briefing.pt](mailto:fs@briefing.pt)

Tweetar

Compartilhar

Pin it

Gosto 2

Partilhar

G+1

0

G+

Partilhar

0