



Foto cedida pela Sérvulo

Paulo Câmara foi esta semana eleito 'managing partner' do escritório de advogados.

ENTREVISTA PAULO CÂMARA 'Managing Partner' da Sérvulo & Associados

“A advocacia em Portugal vai continuar a evoluir rapidamente”

Advogados O novo 'managing partner' da Sérvulo diz que a especialização, internacionalização e governação são as principais tendências do sector.

Filipe Alves
filipe.alves@economico.pt

Paulo Câmara é o novo 'managing partner' da Sérvulo & Associados. Numa breve entrevista ao Diário Económico, o advogado explica quais as suas prioridades estratégicas e revela as perspectivas para o mercado português de advocacia que, em seu entender, evoluiu muito nas últimas décadas.

Quais são as suas prioridades, enquanto novo 'managing partner' da Sérvulo?

Apostar no crescimento e na renovação do projeto Sérvulo: essa é a minha principal prioridade. Neste percurso, serão preservados os valores identitários da Sérvulo, nomeadamente baseados em cinco pilares essenciais: excelência do trabalho prestado; equipas de referência nas principais áreas de prática; seletividade na contratação; independência; e proximidade em relação aos clientes.

Que perspectivas tem para o mercado português de advocacia, nos próximos tempos?

O mercado português da advoca-

cia evoluiu muito nas últimas duas décadas. Por isso, não é arriscado prever que essa evolução continuará a processar-se a um ritmo acelerado nos próximos tempos.

As principais tendências a marcar a advocacia para os próximos anos serão a especialização, a internacionalização e a governação. De um lado, mercê do intenso ambiente regulatório e da crescente exigência dos clientes, os advogados são pressionados a afirmar-se como especialistas cada vez mais cedo na sua carreira. De outro lado, é já trivial reconhecer que continuará a assistir-se a uma internacionalização das sociedades de advogados nacionais. A título de exemplo, na Sérvulo, muitos dos nossos recursos são afetos a projetos internacio-

“

Os advogados são pressionados a afirmar-se como especialistas cada vez mais cedo na carreira.

nais e eu próprio viajo com enorme frequência para acompanhar diretamente esses projetos. Por fim, as sociedades de advogados estarão forçadas a dedicar cada vez maior importância aos temas de governação, para se afirmarem como projetos genuinamente transgeracionais.

Em que áreas de prática vê mais oportunidades no mercado português?

A Sérvulo continua a posicionar-se nas áreas estratégicas de prática, combinando o tratamento de primeira linha dos temas regulatórios e transacionais. O nosso prestígio no direito público é incontestado - e está a ser acompanhado pelo elevado reconhecimento que temos obtido em outras áreas como nomeadamente o financeiro, o contencioso e a concorrência.

Gosto de deixar claro que a advocacia não corresponde a um jogo de soma nula. A revalorização de cada projecto implica a criação de valor para si e para o sector da advocacia portuguesa no seu todo. Essa é a nossa firme convicção na Sérvulo. ■