

CONTEÚDOS JURÍDICOS da Jurinfor integram Jusnet

Wolters Kluwer compra concorrente português

Márcia Galvão
mgalrao@economicasgps.com

A Wolters Kluwer Portugal assinou ontem um acordo com a Jurinfor, 'software-house' de informação jurídica, no sentido de adquirir os conteúdos jurídicos 'online' e 'offline' com que a empresa trabalhava.

Desta forma, a WKP, que está no mercado editorial e de serviços de informação português desde Março, adquire um dos principais concorrentes que tinha. "Adquirimos os produtos LexPortugal e Colectâneas Jurídicas, sabendo que são produtos líder no mercado, para inclusão na base de dados jurídica 'online' da WKP, o Jusnet", explicou ao DE o director-geral da WKP, José Merodío.

Até 30 de Abril, as duas empresas irão colaborar numa transição "transparente e segura dos produtos" para o sistema da WKP, explicou ao DE a CCO da WKP, Cristina

Rentana, altura em que, garantiu "acabaremos a migração de clientes 'online' Lexportugal, sendo que a 30 de Julho estará concluída a migração dos clientes 'offline'".

Com a incorporação dos conteúdos da Jurinfor na base de dados Jusnet, os clientes "passam a beneficiar de novas funcionalidades nas suas consultas, como a possibilidade de consultar as normas por vigências, a interligação entre os documentos, formulários, minutas para editar, uma maior e melhor facilidade de uso e um nível importante de personalização", refere José Merodío. O director-geral explica que a WKP verificou "que, no que se refere a conteúdos históricos, nós não tínhamos aquilo que tem a Jurinfor depois de 18 anos a trabalhar, por isso, quando pensamos na aquisição desta área de negócio, vemos que nos permite dar um produto muito mais

completo a todos os utilizadores portugueses".

Mas terá sido fácil convencer a Jurinfor? José Merodío sublinha que "quando duas empresas estão no mercado, uma durante muito tempo, como a Jurinfor, e outra como a WK,

Os clientes "passam a beneficiar de novas funcionalidades nas suas consultas (...) uma maior e melhor facilidade de uso e um nível importante de personalização", refere José Merodío.

que aposta de forma importante no mercado português, e ambas percebem que querem beneficiar o cliente final, é fácil chegar a acordo". As estratégias distintas das duas empresas acabaram também por facilitar o negócio. "Nós vamos ser os empreendedores das grandes bases de dados jurídicas com o fim de cumprir o que é a visão da nossa empresa em todo o mundo: ser a primeira eleição do profissional jurídico. A Jurinfor vai apostar num desenvolvimento para escritórios jurídicos de 'software' de gestão", conta. Uma explicação que Nuno Mendonça, administrador da Jurinfor, corrobora: "Com a chegada ao mercado português da WK, um dos líderes mundiais de fornecimento de informação jurídica, ficaram criadas as condições para a Jurinfor concentrar o seu investimento no desenvolvimento das soluções de gestão".■

DITO

JOSÉ MERODÍO
Director-geral da Wolters Kluwer Portugal



Crescer rapidamente

Com objectivos bem traçados, a WKP espera crescer em Portugal "no mínimo" 5% no próximo ano. Neste momento, a WKP está implantada em 20% do mercado.

A propósito do acordo com a Jurinfor, o DE foi falar com o director-geral da WKP que explicou ainda qual é a estratégia da sua empresa para o futuro.

Com esta aquisição, qual será a vossa perspectiva de crescimento para o futuro? Têm metas traçadas?

Como empresa de nível mundial, a nossa estratégia mundial para 2007/2009 é de crescer no mínimo em torno dos 5%. Em mercados como Portugal, a que chegamos recentemente, tentaremos crescer mais rapidamente. Mas queremos pelo menos cumprir os objectivos traçados a nível mundial.

Em Março, o vosso CEO internacional, Rolv Eide, dizia que queriam atingir no curto prazo 10% do mercado português? O objectivo já foi alcançado?

No final do ano, não tenho a certeza se alcançamos os 10%, mas com a aquisição desta área de negócio da Jurinfor vamos ultrapassar bastante essa percentagem, inclusive quase duplicar assim que terminar o processo de transição.

Que novos projectos tem a WKP em mente para o médio prazo?

Em Portugal, o primeiro objectivo que queremos levar a cabo é consolidar toda a implantação da nossa base de dados Jusnet,

"Queremos consolidar as áreas jurídicas e avançar depois para outras áreas, como fiscal, laboral, recursos humanos ou saúde".

para que seja a primeira opção do profissional jurídico. Queremos continuar a trabalhar nas mesmas linhas em que trabalhamos no resto da Europa, no sentido de poder desenvolver produtos e serviços, não só no suporte 'online', mas também nos outros, que cubram as necessidades dos distintos profissionais, e não só os vinculados à área jurídica. Sendo mercados regulados necessitam dos temas em que somos especialistas noutros países: fiscais, laborais e recursos humanos, contabilísticos, educação, saúde. Queremos consolidar primeiro nas áreas jurídicas e avançar depois para estas outras áreas. **O mercado dos advogados para as soluções tecnológicas tem ainda um elevado índice de desenvolvimento potencial em Portugal?**

Para nós foi uma agradável satisfação a chegada a Portugal, porque a recepção foi muito aceitável, comparada por exemplo com Espanha, ou mesmo outros países como Holanda, Inglaterra ou França. O mercado português tem um avanço importante, dado que todos os temas jurídicos já obrigam a ser apresentados por Internet, o que não acontece em todos os países. Foi fácil comunicar e que nos conseguíssemos entender, mas toda a aposta nova tem que ser conhecida e provar as suas potencialidades. ■



■ A WOLTERS KLUWER, multinacional de serviços editoriais de informação, chegou a Portugal em Março de 2006. Salvador Fernández (na foto) é o CEO em Portugal. Neste momento, a empresa disponibiliza três serviços jurídicos 'online': o Jusjornal, o Jusnet e o Jusgestão. Com sede na Holanda, a WK está representada em 26 países da Europa, América do Norte e Ásia/Pacífico. Cotada na Bolsa de Amesterdão, apresentou em 2005 rendimentos anuais de 3.5 mil milhões de euros, empregando cerca de 18.400 trabalhadores em todo o mundo.

SOLUÇÕES À MEDIDA

1 Apostar noutras áreas

■ Depois de consolidar a presença no mercado jurídico, a WKP deverá no futuro vir a alargar os seus serviços a outras áreas. "Sendo um mercado regulado, necessita dos temas em que somos especialistas: fiscal, laboral e recursos humanos, contabilidade, educação, saúde", avança José Merodío.

2 Criar soluções à medida

■ "Temos abertas muitas linhas de negociação com grandes escritórios em Portugal, onde as necessidades são muito diferentes das do advogado individual", explica Cristina Rentana, CCO da WKP. "Estamos a tentar encontrar soluções mais à medida das necessidades dos colectivos".

Portugal necessita "dos temas em que somos especialistas: fiscal, laboral e recursos humanos, contabilidade, educação e saúde", avança o director-geral da WKP.

3 Advogados são cliente-tipo

■ "O utilizador-tipo dos produtos WKP é hoje um advogado, é o profissional jurídico que trabalha no seu escritório, que necessita de informação actualizada ao dia para poder resolver rapidamente os seus processos", sublinha Florbela Jorge, directora editorial da WKP. "É sobretudo o advogado médio".