



> José Merodio, diretor-geral da subsidiária portuguesa da Wolters Kluwer, diz que a sua empresa quer ser a primeira escolha do profissional jurídico

Conteúdos jurídicos

# DIREITO PÁRA EM NOVAS MÃOS

**Se não os podes vencer... junta-te a eles. A Wolters Kluwer Portugal comprou os conteúdos à Junifor.**

Sanja Almeida Simões na página 28

**O** ano começa com alterações no panorama dos conteúdos jurídicos. O mercado nacional assistiu à união entre o maior fornecedor mundial de informação jurídica e a empresa líder a nível nacional. A decisão de comemorar o seu primeiro aniversário no nosso País, a filial portuguesa da

multinacional holandesa Wolters Kluwer decidiu adquirir o negócio dos conteúdos jurídicos à Junifor, uma software-house nacional especializada em informática jurídica. O negócio, cujo valor não foi divulgado, abrangia a vertida dos produtos LexPortugal e as coleções jurídicas da Junifor para inclusão na base de dados jurídica on-line da Wolters Kluwer Portugal (WKP). A iniciativa do negócio partiu des-

ta última, depois de ter constatado que ao nível dos conteúdos jurídicos históricos a Junifor estava bem servida. A aquisição inserse assim na estratégia de desenvolvimento da Wolters Kluwer para o mercado nacional, permitindo oferecer um produto muito mais completo a todos os utilizadores portugueses, explica José Merodio, diretor-geral da WKP, que acrescenta: «Assim como a parte histórica que não tinhamos e que vamos integrar na nossa base de dados». A transição dos produtos on-line (LexPortugal) estará concluída a 30 de Abril, enquanto a passagem dos produtos em CD-ROM

deixa que o mercado português em espaço para crescer e sublinha os passos importantes dados até aqui – designadamente a importância crescente da internet para o universo jurídico, o que não acontece em todos os países. Quando se implantou em Portugal em Março de 2006, a empresa holandesa – que também comercializa produtos e serviços para profissionais ligados ao sector da saúde, facilidade, confiabilidade, gestão empresarial, finanças e colaboração, em 26 países – estabeleceu como objetivo angariar três mil clientes até 2009. Dez meses depois, já conta com mais de 900

(coleções jurídicas) para o universo on-line só este ano. Com este negócio, os utilizadores do LexPortugal e das coleções jurídicas terão acesso a um produto similar na plataforma da WKP, com ainda mais conteúdos e funcionalidades. No que se refere ao destino da Junifor, a empresa descontinuará os seus produtos de bases de dados jurídicas e irá acenar a sua vertente tecnológica, investindo em inovação – por exemplo, através da introdução de tecnologias móveis neste sector. Já a Wolters Kluwer Portugal pretende tornarse na primeira escolha dos profissionais do Direito. No entanto, a velocidade de crescimento do negócio está sempre dependente da evolução de mercado, José Merodio consi-

utilizadores de três produtos disponíveis no mercado, a base de dados jurídicos «JustNet», o diário jurídico on-line «JustJournal» e o programa de gestão de escritórios de advogados «JustCrest». Com os

protocolos de colaboração com entidades ligadas à área da Justiça, Supremo Tribunal de Justiça, Instituto das Tecnologias de Informação na Justiça, Ordem dos Advogados e Associação Sindical dos Juizes Por-

**A Wolters prevê conquistar 3.000 utilizadores portugueses em 2008**

<b>900</b>	Número de clientes	<b>5%</b>	Crescimento mínimo previsto para este ano
<b>18.400</b>	Número de trabalhadores em todo o mundo	<b>7%</b>	Aumento dos lucros no terceiro trimestre de 2008
<b>3,4 mil milhões de euros</b>	Receitas geradas pela multinacional		presente em 26 países

tugueses, entre outras. Os responsáveis da multinacional holandesa dizem ter encontrado grande receptividade no mercado português e descrevem o panorama nacional como «absolutamente inovador, a nível europeu, no uso das novas tecnologias para comunicação entre o cida-

destinados, obidos até agora, a empresa estima atingir o objectivo inicial já em 2008, isto porque, «somando os mais de 900 utilizadores nos clientes das bases de dados da Junifor, estamos a concretizar os nossos objectivos em metade do tempo», explica o diretor-geral. A companhia tem nos seus quadros 17 colaboradores em Portugal e recorre a mais de 30 colaboradores especialistas em diversos áreas do Direito e a autores de prestígio. Está também a trabalhar com uma rede de vendas, que conta com oito pessoas.

**APOSTA EM PARCERIAS LOCAIS**

Na fase de implementação no mercado português, a Wolters Kluwer Portugal aposta sobretudo na identificação de colaboradores e em parcerias de prestígio para concepção de conteúdos. Para tal – e como é regra da multinacional nos vários mercados onde actua –, estabeleceram uma parceria com um player local: a Coimbra Editora. Por outro lado, celebraram vários

dão e os órgãos de soberania do Estado. A empresa baseia a sua convicção na generalização dada ao uso da internet com a edição electrónica do «Diário da República», bem como à comunicação entre os profissionais jurídicos e os tribunais e outros organismos públicos no envio de petições, tramitação de processos e assistências electrónicas. Em termos de negócio, a estratégia global da Wolters Kluwer para o período de 2007 a 2009 passa por um crescimento mínimo de 5% em cada mercado. «Queremos, pelo menos, cumprir os objectivos traçados a nível mundial», diz José Merodio. Mas a filial portuguesa não descurta a hipótese de andar mais depressa. Tal como esta, inclusive, disponível para abordar novas áreas de negócio. Para já, vencer uma batalha decisiva, tomara uma empresa conhecida junto dos seus clientes potenciais. Ou, como diz o CEO, «deemos originar uma onda de comunicação entre os profissionais do sector bastante vantajosa».