

## A arte de bem suceder

**A** sucessão é, para qualquer tipo de organização, um momento de fundamental importância. Todavia, não assume a relevância que deve ter na estratégia da maior parte das estruturas societárias. Esta situação é especialmente evidente quando o cunho pessoal ou familiar, nomeadamente em termos fundacionais, assume uma preponderância determinante no ADN da organização, onde se assiste a um adiar da questão em detrimento de um olhar com o distanciamento e a objectividade que a mesma requer, de forma a que o assunto possa ser tratado com o tempo e a ponderação que merece.

Por razões facilmente identificáveis, as sociedades de advogados encontram-se entre aquelas que conseguem fazer confluir no mesmo ambiente, o forte peso fundacional com vivências de cariz familiar, tornando ainda mais difícil o enfrentar da questão da sucessão. Aqui volta a destacar-se a importância da liderança e a capacidade da mesma para assumir um forte compromisso com a profissionalização do negócio, factor provado como crítico do seu sucesso.

Na 6ª edição do Estudo de Remunerações realizado pela FIND, 81% das sociedades participantes afirmaram não dispor de um plano de sucessão (o que, a título de curiosidade, compara com 43% das empresas familiares participantes num estudo levado a cabo pela PwC, em 2016, em 50 países). Esta ausência de planeamento da sucessão entre os advogados não é exclusiva de Portugal, embora aqui se sinta muito a menor apetência por visões mais institucionais e a preferência por procedimentos mais informais.

Acontece, porém, que a dimensão e complexidade da vivência societária, assim como o caminho que os serviços jurídicos estão a fazer implica a valorização da formalização de determinados processos com a sucessão a exigir passar para um lugar cimeiro dentro das prioridades. E a verdade é que quanto mais cedo se lidar com a questão e se a introduzir no pensamento estratégico da gestão, maior capacidade se terá para atrair talento, para desenvolver internamente as competências mais ajustadas, nutrindo equipas sólidas e pessoas que adicionam inquestionável valor e, por fim, mas não menos importante, para preparar o mercado e os clientes de forma a que, quando colocada em prática, a transição seja tão natural quanto tranquila. ●



**Filipa Mendes Pinto**

SÓCIA-FUNDADORA DA FIND



**UM PROJETO CONSOLIDADO COM 23 ANOS DE MERCADO**

### ▶ Assinatura em Papel

2 ANOS

**43€<sub>,50</sub>**

(IVA 6% incl.)

1 ANO

**22€<sub>,50</sub>**

(IVA 6% incl.)

### ▶ Assinatura Digital

2 ANOS

**38€<sub>,00</sub>**

(IVA 6% incl.)

1 ANO

**19€<sub>,50</sub>**

(IVA 6% incl.)



Faça a sua assinatura em [www.inforh.pt](http://www.inforh.pt)