

XIV | 7 setembro 2018

ESPECIAL FUTURO DA ADVOCACIA

LUÍS PAIS ANTUNES,
Managing Partner PLMJNOVOS SISTEMAS
DE GESTÃO

A digitalização não terá impacto apenas no futuro. É fundamental ter uma visão estratégica de adaptação e antecipação às necessidades do mercado, de modo a garantir que nos mantemos pioneiros, ágeis e disruptivos na prestação de serviços jurídicos num mundo cada vez mais competitivo. Os desafios à reinvenção do nosso setor são enormes e a nossa ambição é clara: queremos ser um player relevante. Não apanhámos hoje o comboio da inovação. Já no passado começámos a criar os nossos próprios sistemas (como por exemplo o sistema de gestão de prazos e CRM) que nos permitem ser mais eficientes na forma como trabalhamos. Mesmo quando ainda existe um vazio legal, como no caso da tecnologia de blockchain, a PLMJ antecipou-se a criar uma equipa multidisciplinar que já envolve advogados em Lisboa Porto e Faro para conseguir responder ao crescente número de pedidos de clientes relacionados com o tema, como seja a preparação de ICO e, de uma forma geral, nas diferentes modalidades de tokenização e fundraising.

JOÃO MIRANDA DE SOUSA
Sócio GarriguesMAIOR DETEÇÃO
DE RISCOS

A aplicação da inteligência artificial e das novas tecnologias às atividades que são próprias de um escritório de advogados fará com que uma série de tarefas se executem com maior qualidade, mais rapidamente e com menor dispêndio de recursos. Por exemplo, no âmbito da revisão de documentos que é própria dos processos de due diligence, existem ferramentas de machine learning, que permitem automatizar revisões

de documentos que reduzem substancialmente a necessidade de intervenção humana. Estas ferramentas analisam automaticamente documentos, e extraem cláusulas e outra informação crucial dos mesmos e economizam tempo aos advogados no processo de revisão, facilitando a deteção de riscos em processos de *due diligence*, por exemplo. A Garrigues Digital juntamente com o grupo de "Startups and Open Innovation" estão preparados para dar resposta aos grandes assuntos legais os quais enfrentam as empresas na atual era da transformação e do empreendedorismo digital.

BERNARDO AYALA
Sócio Uriá Menéndez -
Pronça de CarvalhoJOGADA DE XADREZ
EXIGENTE

Os fatores de diferenciação na "advocacia de negócios" dependem muito de setor para setor e, mesmo, de cliente para cliente. E aqui reside, desde logo, a primeira resposta: o principal fator de diferenciação é aquilo que um largo grupo de clientes mais privilegia é, justamente, o conhecimento profundo da atividade, das prioridades e das preocupações do cliente no seu específico setor. Na nossa opinião, um escritório que consiga maximizar a combinação destes seis fatores tenderá a estar bem colocado. Se assim acrescentar resultados consistentes em benefício do cliente, conseguirá não só ser escolhido mas fidelizar a longo prazo. É um xadrez muito exigente. Na Uriá Menéndez - Pronça de Carvalho, procuramos selecionar advogados que tenham não apenas excelente formação académica, bom domínio de línguas, competências sociais, capacidade de trabalho em equipa e espírito empreendedor, mas também interesses pessoais e sociais que os tornem profissionais mais completos. Para tanto, precisamos obviamente de saber mover-se no meio digital.

FRANCISCO XAVIER DE ALMEIDA
Sócio CMS Rui Pena & ArnautBUSCA CONSTANTE
DE INOVAÇÃO

A um nível mais recorrente, hoje, nenhuma sociedade de advogados de dimensão relevante pode trabalhar sem um sistema bem oleado de gestão de conhecimento, que busca constantemente formas de inovar em benefício dos seus Clientes, sobretudo nas vertentes da rapidez da resposta e qualidade dos serviços, sem descuidar o aspeto da inovação das soluções jurídicas pelas quais somos procurados. A combinação destes aspetos – qualidade, tempo e inovação – são a chave que assegura a competitividade dos grandes escritórios. Mas a digitalização comporta ainda um benefício essencial a nível interno, na medida em que também achamos que o uso inteligente da tecnologia por parte dos advogados e demais colaboradores, é um fator que permite aos próprios melhorar o seu

desempenho profissional e uma melhor gestão do tempo, fundamental para o equilíbrio da vida profissional e pessoal. Nenhuma área passa realmente ao lado da digitalização, dada a natureza dos negócios hoje.

CATARINA CUNHA E TÁVORA
Sócia da Miranda & AssociadosOBRIGAÇÃO DE
REPENSAR O NEGÓCIO

As grandes multinacionais estão, também por força dos recentes desenvolvimentos tecnológicos, mais focadas em assegurar-se de que o serviço que recebem é o mais eficiente possível, o que tem obviamente impacto no preço. Contudo, uma análise mais pragmática talvez revele que empresas de maior dimensão, que já contam com um departamento jurídico interno, optam pelo recurso a serviços externos, numa perspetiva de gestão de risco, caso em que a experiência e reputação da firma ganham ainda mais relevo na hora

de escolher a firma que os irá representar – e o preço dos serviços pode deixar de estar em primeiro plano. A introdução de novas ferramentas tecnológicas está a permitir e obrigar os escritórios de maior dimensão (pois estão, neste momento, mais expostos do que os demais à transformação digital, em curso na nossa profissão) a repensar a forma como oferecem serviços aos seus clientes.