



SOCIEDADES DE ADVOGADOS

Investir em conjunto em tecnologia? A resposta é “Nim”

Os líderes de sociedades de advogados ouvidos pelo Jornal Económico demonstram abertura para colaborar com as concorrentes, mas poucos revelam disponibilidade para investir em conjunto em novas soluções tecnológicas.

FILIPE ALVES
falves@jornaleconomico.pt

As sociedades de advogados nacionais têm pela frente a necessidade de realizar elevados investimentos em novas soluções tecnológicas, de maneira a tornarem-se mais eficientes e competitivas, sobretudo numa altura em que enfrentam a concorrência crescente das consultoras. Irá esta nova realidade fazer com que as sociedades de advogados portuguesas trabalhem em conjunto no desenvolvimento de novas soluções? Os líderes do sector ouvidos pelo Jornal Económico mostram-se dispostos a cooperar com outros escritórios, mas sem demonstrarem grande entusiasmo com a perspetiva de realizar investimentos em conjunto.

“As sociedades de advogados devem colaborar entre si para melhorar o setor na sua globalidade, até porque há aspetos regulatórios que dificultam o seu desenvolvimento quando nos comparamos com outras indústrias. Temos diversos *tiers* de sociedades de advogados em Portugal e é muito fácil de entender, para quem está neste setor, qual é o posicionamento que assumem a nível estratégico. Vai também ser muito claro para os clientes perce-

ber quais as diferenças entre um serviço prestado por uma consultora e uma sociedade de advogados, pois o mercado encarregar-se-á de posicionar os diferentes *players*”, defende Carlos Coelho, Diretor de Inovação e Conhecimento da Morais Leitão.

“No que toca às soluções tecnológicas de gestão e de *legal tech*, estas adaptam-se às sociedades de advogados, mas o verdadeiro valor está no processo interno e é por isso que, neste caso, não acredito na expressão *one size fits all*. (...) O caminho passa pela melhoria dos processos de sustentabilidade e de atratividade e pela retenção e potencialização de talento”, conclui.

“A colaboração e troca de ideias é, de facto, fundamental para sonhar a evolução do mercado de trabalho e dos novos desafios que nos vão sendo colocados. A SRS orgulha-se de promover iniciativas que criam espaço para que essa partilha aconteça e de estar presente nos momentos em que há a possibilidade de tal acontecer”, diz Paula Ferreira Borges, diretora geral da SRS Advogados.

Por sua vez, Daniel Reis, sócio da DLA Piper ABBC, considera que “a resposta a esta pergunta dependerá do tipo de sociedade de advogados”. “No caso da DLA Piper, colabo-

ramos com outras sociedades na discussão e definição de protocolos e standards que possam ser relevantes para a nossa atividade. Já no que diz respeito ao desenvolvimento de produtos e serviços, e na formação e qualificação interna, trilhamos o nosso próprio caminho”, afirma Daniel Reis.

Também a Cuatrecasas parece destinada a avançar sozinha no que toca a investimentos em tecnologia. “A área de Tecnologias de Informação da Cuatrecasas integra uma vasta equipa de engenheiros e outros técnicos altamente qualificados que não só são responsáveis

“Infelizmente continuamos a não ter essa cultura de colaboração. Da nossa parte, estamos recetivos a entrar em parceria com outras sociedades para fazermos este caminho”, diz Fernando Antas da Cunha

por assegurar todas as funcionalidades tecnológicas da sociedade como também, em colaboração com advogados e outros profissionais, desenvolver soluções inovadoras no quadro da prestação de serviços de assessoria jurídica. O caminho passa, portanto, por uma estreita colaboração entre especialistas na área de tecnologias e os próprios advogados e outros colaboradores e requer naturalmente um investimento na qualificação e capacitação de todos os profissionais”, defende a *managing partner* Maria João Ricou.

Por seu lado, Miguel Torres, *managing partner* da Telles, considera que a “colaboração e troca de experiências entre as sociedades de advogados e com os demais advogados já existe a vários níveis e é de manter e incrementar”.

“No que diz respeito às soluções tecnológicas, estas já são desenvolvidas – muitas vezes em estreita colaboração – entre as sociedades de advogados e os providers de IT, favorecendo, dessa forma, o mercado da advocacia”, frisa Miguel Torres.

Sociedades não têm “cultura de colaboração”, lamenta Antas da Cunha
O líder da Antas da Cunha Ecija

& Associados revela-se assertivo na resposta às questões colocadas pelo Jornal Económico. Fernando Antas da Cunha lamenta que as sociedades de advogados portuguesas não tenham uma cultura de colaboração que, se existisse, permitiria realizar investimentos em novas tecnologias que deixariam mais fortes as sociedades de pequena e média dimensão.

“Infelizmente denoto que, neste particular, continuamos a não ter essa cultura de colaboração. A minha perspetiva é a de que isso poderia ser um caminho no qual os ganhos seriam mais do que evidentes para as sociedades envolvidas”, defende Fernando Antas da Cunha, acrescentando que a sua sociedade está disponível para trabalhar em conjunto com as concorrentes neste domínio.

“Pese embora Portugal seja um mercado reduzido, estamos convictos que existe espaço para todos. Se tivermos a capacidade de evoluir em conjunto, o setor em geral, será muito mais forte. Da nossa parte, estamos recetivos a entrar em parceria com outras sociedades para podermos fazer este caminho”, diz o *managing partner* da Antas da Cunha Ecija & Associados. ■