

Transição digital reforça importância do talento na advocacia

A tecnologia vai reforçar a eficiência das sociedades de advogados, ajudando-as a serem mais competitivas face às 'Big Four' e outros concorrentes. Mas para isso será necessário apostar nas pessoas.

FILIPE ALVES

falves@jornaleconomico.pt

A digitalização está a mudar a forma como as sociedades de advogados funcionam, obrigando-as a investir cada vez mais em novas soluções tecnológicas. Porém, a digitalização, *per se*, não é sinónimo de uma transição digital que permita servir os clientes de forma mais eficiente. Para que essa transição exista e crie valor para as sociedades e para os seus clientes, é importante investir no talento humano que, dizem os líderes do sector ouvidos pelo Jornal Económico, vai continuar a ser um factor crítico de sucesso.

“Digitalização não é sinónimo de transição digital. Muito deste caminho não depende necessariamente de tecnologia, mas antes de uma mudança de mentalidade. Estamos, não só, a avaliar toda a nossa forma de trabalhar, como a identificar as áreas que podem sofrer mudanças significativas. Algumas dessas áreas terão de ser complementadas com ferramentas tecnológicas, outras apenas alteração ao nível de modelos e procedimentos”, disse ao Jornal Económico o *managing partner* da Antas da Cunha Ecija & Associados, Fernando Antas da Cunha.

Por sua vez, António Villacampa e Bernardo Ayala, *managing partners* da Uría Menéndez - Proença de Carvalho, consideram que a digitalização já está a diminuir as tarefas de menor valor acrescentado que, anteriormente, eram desempenhadas por advogados, como revisões documentais, pesquisas de documentos e versões iniciais de contratos. Tal permitirá que os advogados se possam dedicar às tarefas de “verdadeiro valor, como a análise jurídica substantiva, a definição de acompanhamento de estratégia, a negociação e, de um modo geral, tudo o que envolva interação humana”.

“A nossa abordagem a estas tecnologias tem sido de aproximação e utilização para que as possamos compreender melhor, compreend-



Fernando Antas da Cunha
Managing partner da Antas da Cunha Ecija & Associados



António Villacampa e Bernardo Ayala
Managing partners da Uría Menéndez - Proença de Carvalho



Carlos Coelho
Diretor de Inovação e Conhecimento da Morais Leitão



Paula Ferreira Borges
Diretora Geral da SRS Advogados



Miguel Torres
Managing partner da Telles

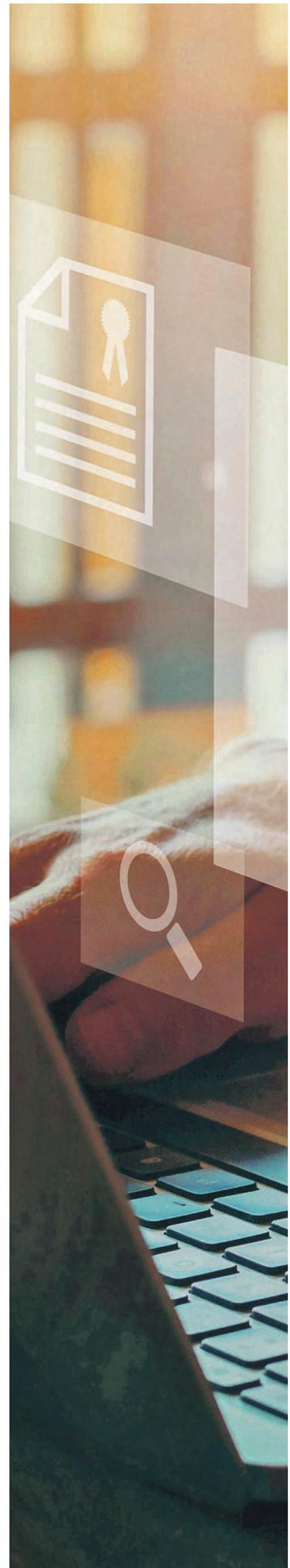
der como funcionam, verificar se são úteis e se já estão prontas para ser aplicadas em assuntos reais. Esta aprendizagem permitiu-nos comprovar que as ferramentas de inteligência artificial são muito úteis para determinados trabalhos específicos, mas, em última análise, são apenas uma ferramenta auxiliar para o advogado e nunca poderão atuar como seu substituto”, referem os *managing partners* da Uría, numa resposta por escrito a questões colocadas pelo Jornal Económico.

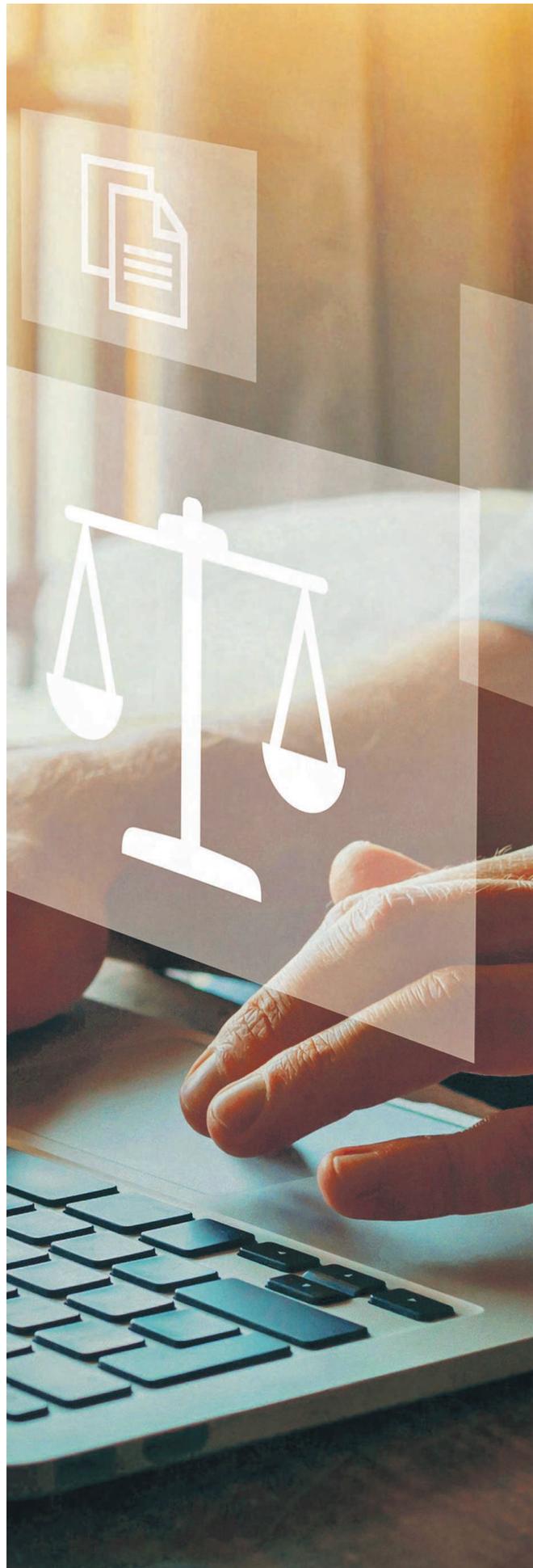
Esta importância do factor humano, devido à necessidade crescente de contar com advogados qualificados do ponto de vista tecnológico, reforça o desafio de ser capaz de atrair e reter os melhores profissionais. Carlos Coelho, diretor de Inovação e Conhecimento da Morais Leitão, diz que o seu escritório leva o “desafio da atração e retenção de talento muito a sério”.

“A este nível, a nossa atuação desdobra-se em dois vetores principais. Por um lado, proporcionar aos advogados uma experiência de trabalho o mais interessante, diversificada e enriquecedora possível. A par da revisão do plano de carreira em 2021, desenhamos um plano de formação inovador, que combina formação jurídica e não jurídica, formação obrigatória para acesso a nova categoria com formação obrigatória após esse acesso e temas clássicos com temas mais recentes como a inovação e a diversidade. (...) Por outro lado, procuramos dotar a organização de instrumentos que promovam a conciliação da vida pessoal com a vida profissional”, acrescentou.

A tecnologia como ‘arma’ contra a concorrência das ‘Big Four’?

Numa altura em que as chamadas ‘Big Four’ (Deloitte, PwC, EY e KPMG) e outras consultoras competem cada vez mais com os escritórios de advogados (e com a criação de sociedades multidisciplinares a perfilar-se no horizonte), será a tecnologia a ‘bala de prata’





Shutterstock

que vai permitir que o sector se mantenha competitivo?

“A entrada de novos concorrentes acontece recorrentemente e não só através da dita multidisciplinidade, que, na prática, já existe. Pelo menos, três das apelidadas Big Four estão ligadas a sociedades de advogados a trabalhar em Portugal. Aliás, aplaudimos a concorrência de bons profissionais, que permitem “valorizar” o mercado da advocacia”, afirma Miguel Torres, *managing partner* da Telles. O advogado considera que a diferenciação face a estes novos concorrentes “não é feita apenas com a digitalização, mas sobretudo com a qualidade, a rapidez de resposta, a proximidade ao cliente, a inovação das soluções e o valor acrescentado aportado ao cliente. Estes aspetos são possíveis através da uma cultura organizacional capaz de reter pessoas produtivas e felizes que partilhem um propósito e valores comuns”. E conclui: “Contudo, o que determina o fator diferencial são as pessoas”.

Opinião semelhante tem Paula Ferreira Borges, diretora geral da SRS Advogados. “A tecnologia é parte desse caminho diferenciador, sem dúvida, mas não é o único fator que contribui para a solução. (...) Manter uma marca robusta vai além da transformação tecnológica, de resto transversal ao mercado. Acreditamos que aquilo que nos distingue são, efetivamente, as pessoas – advogados e outros colaboradores –, em quem continuaremos sempre a apostar. Só assim podemos fazer crescer a presença SRS, transmitindo atenção, proximidade e excelência na nossa relação com o cliente”, diz.

Daniel Reis, sócio da DLA Piper ABBC, considera que “a tecnologia hoje já não é um elemento diferenciador, é um aspeto fundamental de qualquer atividade económica”.

“As ‘Big Four’ já concorrem connosco em diversas áreas. Eu não vejo nenhuma razão para ter receio da concorrência; o mercado de serviços jurídicos é altamente concorrencial, o que encaro como um aspeto positivo”, acrescentou.

Por sua vez, Maria João Ricou, *managing partner* da Cuatrecasas Portugal, considera que “o aparecimento de novos concorrentes no mercado é um estímulo adicional para a diferenciação e para a inovação contínua”. ■

“As ‘Big Four’ já concorrem connosco em diversas áreas. Eu não vejo nenhuma razão para ter receio da concorrência”, diz Daniel Reis, sócio da DLA Piper ABBC

ANÁLISE

“É preciso viver a experiência com tecnologia na primeira pessoa”

Catarina de Novais, da Blue Screen, defende que os advogados não podem limitar-se a dar conselhos aos clientes sobre tecnologia.

FILIPE ALVES

falves@jornaleconomico.pt

A transição digital em curso nos diferentes sectores da economia vai obrigar os escritórios de advogados a encarar temas como cibersegurança, fintech, proteção de dados e blockchain como campos de atuação decisivos para o seu futuro, defende Catarina de Novais, jurista e Business Development Executive da Blue Screen IT Solutions.

“A tecnologia é o fator transformador da profissão jurídica do século XXI, capacitando o perfil clássico da mesma para a Economia 4.0. Conhecimento intensivo, criatividade transversal e serviços inovadores traduzem a elevada capacidade de diferenciação na era da economia do conhecimento”, salienta Catarina de Novais. Temas como os acima referidos “já não são matérias típicas de clientes de nicho – os chamados desafios do futuro. Ancoram, agora, a conexão da advocacia de negócios com um novo perfil de cliente, entidades inovadoras que exigem conhecimento e visão multidisciplinares nos mais variados campos – startups, energia, telecomunicações e tantas outras”, adianta.

“Não basta aconselhar clientes na negociação de contratos relacionados com tecnologia, é preciso viver a experiência na primeira pessoa e maximizar o uso de tecnologia para compreendê-la porque o futuro é agora”, frisa.

A responsável da Blue Screen defende que a advocacia só ganha em “aliar-se à tecnologia e a advocacia de negócios, em particular, conseguirá estar cada vez mais próxima do cliente”.

“Ferramentas de colaboração entre advogado e cliente como o escritório-remoto sem limitações, a partilha de tarefas e ficheiros e a definição de *workflows* para garantia de maior eficiência tornam o advogado num verdadeiro parceiro: disponível de forma fácil, capaz de prestar um serviço com alta performance e de forma segura”, assegura.

“A incorporação de soluções tecnológicas na advocacia de negócios proporciona aos seus advogados a oportunidade de entender como a tecnologia funciona na prática e potenciais riscos, adotar novos conceitos como a robótica ou a inteligência artificial, sempre tão à frente do legislador ou entidades reguladoras”, conclui Catarina de Novais.

A cada escritório sua estratégia

Maria João Ricou, *managing partner* da Cuatrecasas, considera que “é fundamental ter uma estratégia na área da tecnologia e ser rigoroso na sua implementação, mas não há uma estratégia única, que seja igualmente válida para todos os sectores de atividade”.

No caso da DLA Piper ABBC, a digitalização é um “pilare fundamental”, seja no suporte aos advogados da firma, seja como parte integrante da prestação de serviços jurídicos aos nossos clientes. A título de exemplo, temos uma equipa dedicada a desenvolver produtos e soluções de Legal Tech”, diz Daniel Reis, sócio do escritório.

“As novas tecnologias há muito que constituem uma das nossas prioridades, o que se tem traduzido num enorme investimento na nossa capacitação digital, nos novos escritórios, designadamente a nossa nova sede de Lisboa, na digitalização dos locais e processos de trabalho e na cibersegurança, bem como numa cultura de agilidade e de “Legal Project Management” e a aposta na “open innovation”, conclui, por sua vez, a *managing partner* da Cuatrecasas. ■



Maria João Ricou
Managing Partner da Cuatrecasas



Catarina de Novais
Jurista e Business Development Executive da Blue Screen IT Solutions



Daniel Reis
Sócio da DLA Piper ABBC

Este suplemento faz parte integrante do Jornal Económico N.º 2147 não pode ser vendido separadamente

27 maio 2022 **Especial** | 1
**O Jornal
Económico**

E S P E C I A L



Sociedades de Advogados: Inovação & Talento

DE MÃOS DADAS NO FUTURO DO SECTOR

Se a transição digital constitui simultaneamente um desafio e uma oportunidade para as sociedades de advogados, pelo seu potencial revolucionário, o talento humano continua a ser um factor crítico de sucesso

ANÁLISE

Transição digital reforça importância do talento na advocacia ■ P2

JE TALKS

Sociedades ultrapassam os tribunais na via tecnológica ■ P4

ENTREVISTA

Fabrizio Esposito
Professor auxiliar de Direito Privado na Nova School of Law

“A cognição humana vai permanecer no centro da prática jurídica” ■ P6



FÓRUM

Como encaram o desafio de atrair e reter talento na vossa organização ■ P10