



CÉSAR SÁ ESTEVES Y OCTÁVIO CASTELO PAULO

SRS Legal: nuevo liderazgo, nuevos horizontes

César Sá Esteves y Octávio Castelo Paulo hablan de su visión, logros y planes futuros para SRS Legal

por Ilaria Jaquinta

En una transición significativa de liderazgo, **César Sá Esteves** y **Octávio Castelo Paulo** han asumido el cargo de nuevos socios directores de SRS Legal, el bufete de abogados portugués establecido en 1992. Sá Esteves y Castelo Paulo, ambos socios con amplia experiencia, tienen como objetivo continuar la trayectoria de crecimiento de la firma. Bajo su liderazgo, SRS Legal ha logrado unos ingresos de 16,8 millones de euros en 2023, frente a los 16,4 millones de euros en 2022, reflejando un crecimiento constante en los últimos años.

SRS Legal también ha estado reestructurándose y mejorando sus capacidades (ver recuadro dedicado). Con una visión clara de innovación y expansión, Sá Esteves y Castelo Paulo discuten sus planes estratégicos, la integración de tecnología y cómo planean enfrentar los desafíos en el mercado legal portugués, asegurando el éxito continuo de SRS Legal tanto a nivel nacional como internacional.

¿Cómo han sido sus primeros meses como socios directores? ¿Cuáles han sido los mayores desafíos y logros hasta ahora?

Octávio Castelo Paulo (OCP): Nuestra trayectoria ha sido muy positiva. El anterior socio director y socio fundador planificaron meticulosamente el proceso de sucesión, que fue discutido y acordado por toda la sociedad. Después de realizar una elección, desarrollamos un programa para modernizar la firma con ideas frescas, que recibió aprobación unánime. Comenzamos en enero con total apoyo y hemos trabajado para revitalizar la organización en los últimos seis meses. Equilibrar las responsabilidades de gestión con los compromisos con los clientes ha sido desafiante pero gratificante. Somos optimistas sobre el futuro.

César Sá Esteves (CSE): Nuestro programa ha sido bien recibido y apoyado. El principal desafío ahora es ejecutarlo y obtener resultados. Hasta ahora, hemos introducido nuevas políticas, un plan de carrera, un nuevo modelo de

SRS LEGAL EN NÚMEROS

33
socios

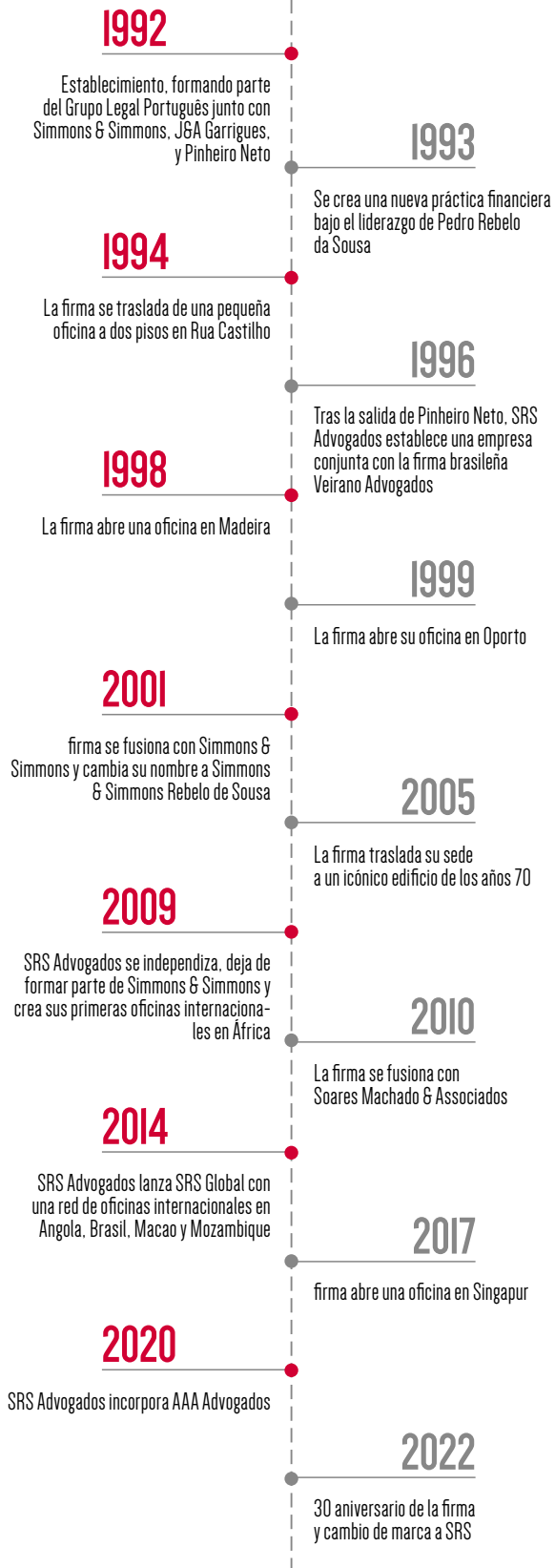
119
abogados

170
colaboradores

16,8
millones de euros en ingresos en 2023

16,4
millones de euros en ingresos en 2022

LÍNEA DE TIEMPO



NOMBRAMIENTOS CLAVE RECIENTES EN SRS LEGAL

SRS Legal ha anunciado recientemente una serie de movimientos internos significativos destinados a mejorar su oferta de servicios. En junio de 2023, **José Jácome**, con una amplia experiencia en litigios y arbitraje, asumió el cargo de jefe del departamento de resolución de disputas. El pasado septiembre, **Diogo Feio**, conocido por su profunda experiencia en derecho tributario, se unió a la firma para fortalecer el Departamento de Derecho Tributario. Además, en enero de 2024, **Tiago Coder Meira**, quien cuenta con más de 15 años de experiencia en litigios civiles, penales y administrativos, fue ascendido a socio dentro del departamento de resolución de disputas. Estos nombramientos subrayan el compromiso de SRS Legal de reconocer el talento interno y atraer a los mejores profesionales para asegurar servicios legales de alta calidad.

presupuestación y planificación empresarial, y un nuevo enfoque para la retroalimentación y el monitoreo. Además, hemos desarrollado una estrategia para el negocio internacional.

¿La actual reestructuración de la firma está impulsada por la evolución del mercado o es debido a un cambio en sus ambiciones?

OCP: Es un poco de ambas. Principalmente, nuestro socio principal se está acercando a la jubilación, lo que hace necesaria una transición de gestión para asegurar la continuidad de la firma. Estamos entrando en una nueva fase, lo cual es común en los bufetes de abogados. Típicamente, una firma se construye alrededor del nombre de su socio fundador, pero las transiciones son inevitables. En nuestro caso, se han tomado decisiones y en unos años habrá otro proceso, potencialmente conduciendo a nuestro reemplazo, lo cual es natural. Hemos

estado involucrados con la firma desde casi el principio y hemos participado a nivel de la junta durante muchos años, aunque no en los roles ejecutivos que tenemos hoy. Por lo tanto, fue una progresión natural para nosotros asumir estas posiciones.

¿Cuáles son los objetivos principales para la firma en su programa?

OCP: Nuestro plan se centra en cuatro pilares principales. Primero, el negocio: buscamos mejorar nuestros ya altos estándares para lograr una mayor excelencia. Segundo, el desarrollo de personas: nos enfocamos en desarrollar tanto a los abogados como al personal de apoyo, mejorando su conocimiento legal y habilidades blandas para servir mejor a los clientes y mejorar su capacidad comercial. Tercero, la integración tecnológica: estamos invirtiendo en tecnología, reconociendo que la profesión legal no es inmune a los avances tecnológicos como la inteligencia artificial. Queremos estar a la vanguardia de estas innovaciones. Por último, la gobernanza: estamos revisando y actualizando nuestras estructuras de sociedad para asegurarnos de que sean adecuadas para los tiempos actuales. Esto incluye ver cómo promovemos y desarrollamos a los socios y ajustando nuestras reglas para mantenernos relevantes.

¿Puede compartir su visión para el futuro de SRS Legal y alguna iniciativa estratégica que planean implementar?

CSE: Nuestra visión es convertirnos en la primera opción en el mercado legal portugués tanto para clientes como para profesionales. Para lograr esto, estamos transformando nuestro plan de negocios y modelos de desarrollo para hacerlos accesibles a todos los profesionales. Un enfoque significativo está en capacitar a todos los profesionales para desarrollar habilidades que generen nuevos negocios y mejoren el servicio al cliente. Además, queremos ser un modelo para atraer, retener y desarrollar el mejor talento, abordando la batalla crítica por el talento en nuestra industria. También estamos comprometidos a implementar las mejores soluciones tecnológicas para apoyar a nuestros profesionales y mejorar el servicio al cliente.

LAS INVERSIONES EN IA

SRS Legal ha realizado un avance notable en sus capacidades tecnológicas al invertir en HENCHMAN, una herramienta de IA destinada a mejorar los procesos de redacción y revisión de contratos. Anunciada en marzo de 2024, esta integración mejorará la eficiencia y precisión en las operaciones de la firma. HENCHMAN facilita el acceso sin problemas a cláusulas contractuales relevantes y precedentes legales, reduciendo significativamente el tiempo dedicado a búsquedas manuales. Este movimiento subraya el compromiso de SRS Legal con la innovación y el mantenimiento de altos estándares en la prestación de servicios legales. La herramienta también asegura el cumplimiento de las principales regulaciones de protección de datos, reforzando la dedicación de la firma a la confidencialidad y seguridad del cliente.



CÉSAR SÁ ESTEVES

OCP: Los abogados tienden a ser conservadores, pero reconocemos la necesidad de nueva energía. Estamos equipando a nuestros abogados con herramientas para mejorar la efectividad y la comunicación para satisfacer las expectativas cambiantes de los clientes. Estamos considerando nuevas instalaciones para fomentar la innovación y modernizando de nuestros procesos y políticas. Mejorar el equilibrio entre el trabajo y la vida personal de nuestros empleados también es un enfoque clave, inyectando energía e ideas frescas en la organización mientras mantenemos un enfoque equilibrado.

La firma ha mostrado un crecimiento de ingresos constante en los últimos años. ¿Qué estrategias contribuyeron a este éxito y cómo planean mantenerlo?

CSE: Comenzamos como una firma internacional a través de una empresa conjunta con Simmons & Simmons, lo que nos dotó de herramientas sólidas de planificación empresarial y presupuestaria desde el principio. Este enfoque estructurado nos ha permitido crecer de manera sostenible en el mercado portugués. Mantenemos una cartera de clientes equilibrada, incluyendo tanto a clientes de larga data como nuevas oportunidades de negocio. Si bien nos enfocamos en el crecimiento orgánico, también integramos nuevos abogados y equipos cuando se alinean cultural, técnica y económicamente. Nuestro objetivo es continuar generando oportunidades y crecimiento en el mercado portugués.

OCP: Damos gran importancia a la gestión financiera y somos muy conscientes de los costos, asegurándonos de que éstos crezcan en línea con los ingresos. Este equilibrio es crucial para mantener la rentabilidad y la salud general de la firma.

Con las recientes inversiones en IA, ¿cómo ven la tecnología dando forma al futuro de SRS Legal?

OCP: La tecnología es crucial para el futuro de la profesión legal. Ya hemos adoptado herramientas de IA como Henchman para la redacción de contratos y estamos explorando otras como Harvey y Leya. Estas herramientas nos ayudan a

proporcionar servicios más rápidos y eficientes. Adoptar IA requiere una toma de decisiones cuidadosa, inversión financiera y capacitación del personal, y seguimos siendo cautelosos con respecto a la ciberseguridad y la precisión. Planeamos integrar estas herramientas a medida que maduran. En el lado de la gestión, nuestras inversiones en herramientas de seguimiento de la productividad han beneficiado enormemente nuestras operaciones, proporcionando información detallada con solo unos clics.

La firma ha realizado varias promociones y contrataciones clave recientemente. ¿Cómo se alinean estos cambios con su estrategia general?

CSE: Nuestra estrategia está estrechamente alineada con nuestra política de promoción de empleados y abogados. Este principio es integral a nuestro plan de desarrollo de carrera, asegurando que todos los profesionales estén



OCTÁVIO CASTELO PAULO

capacitados y listos para avanzar. El crecimiento orgánico es nuestro enfoque principal, aunque también consideramos contrataciones laterales e integraciones de equipos que se ajusten a nuestra cultura y experiencia técnica. Realizamos una diligencia debida exhaustiva para asegurar la compatibilidad. A lo largo de los años, hemos tenido muchas (oportunidades, pero solo unas pocas han resultado en integraciones. *OCP:* La mayoría de nuestros socios comenzaron sus carreras con nosotros, fomentando una cultura fuerte y cohesionada. Aunque tenemos diversas discusiones y perspectivas, nuestra cultura compartida ha impulsado nuestro crecimiento orgánico constante y las integraciones exitosas de equipos.

¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrenta la industria legal en Portugal y cómo se está preparando SRS Legal para abordarlos?

CSE: La llegada de nuevas firmas, tanto españolas como internacionales, ha aumentado la competencia en un mercado tradicionalmente dominado por firmas locales y algunas españolas. Además, las firmas de consultoría están entrando en el sector legal, trayendo consigo organizaciones bien estructuradas y carteras robustas, creando un nuevo panorama competitivo. Finalmente, la transformación tecnológica de la industria legal presenta tanto un desafío como una oportunidad, necesitando adaptación y adopción de nuevas tecnologías. *OCP:* Para contrarrestar esto, nos enfocamos en retener nuestra base de clientes y el mejor talento. Hemos desarrollado un proyecto internacional con socios dedicados para fortalecer nuestras relaciones con firmas líderes de EE.UU. y Europa. Esto nos ayuda a mitigar la competencia local y atraer trabajos de mayor valor.

Con una parte significativa de sus ingresos provenientes del extranjero, ¿cuáles son sus planes para expandir la presencia internacional de SRS Legal?

OCP: Tenemos un proyecto internacional exitoso y fuertes vínculos en Angola y

Mozambique. Estos mercados tienen un potencial significativo y estamos comprometidos a fortalecer nuestra presencia allí. También mantenemos relaciones sólidas con grandes firmas de abogados en jurisdicciones clave a nivel mundial, lo que apoya nuestro crecimiento.

CSE: Cada departamento tiene un componente internacional en su plan de negocios, coordinado por nuestro jefe de negocios internacionales. Dada la creciente competencia, estamos buscando continuamente mejorar nuestras oportunidades y relaciones internacionales.

¿Pueden compartir su enfoque para fomentar una cultura corporativa positiva e inclusiva en SRS Legal? ¿Qué iniciativas existen para apoyar el desarrollo profesional y el bienestar de su equipo?

CSE: Tenemos una fuerte tradición de igualdad de género, diversidad e inclusión. Muchos de nuestros jefes de departamento son mujeres y participamos en varios proyectos de voluntariado y comunitarios. Nuestras políticas apoyan el equilibrio entre el trabajo y la vida personal, con beneficios como horarios de trabajo flexibles, licencia parental pagada y un programa de mentoría.

OCP: Nuestro modelo de trabajo flexible, incluyendo opciones de trabajo remoto, es apreciado por nuestro equipo y no ha afectado negativamente a la productividad. También invertimos en la educación y el desarrollo profesional de nuestros abogados, lo que ayuda a retener el mejor talento y asegura que puedan avanzar dentro de la firma.

¿Dónde ven a SRS Legal en los próximos cinco a diez años y qué legado esperan dejar como socios directores?

CSE: En cinco a diez años, esperamos estar cómodamente clasificados entre los cinco mejores bufetes de abogados en Portugal, con una sólida posición financiera y una reputación de excelencia.

OCP: Este legado de estabilidad y excelencia es lo que esperamos dejar para la próxima generación. ■