



FÓRUM DE ADVOGADOS

1 QUAIS OS PRINCIPAIS DESAFIOS PARA O SECTOR DA ADVOCACIA EM PORTUGAL?

2 FACE A ESTES DESAFIOS E TAMBÉM OPORTUNIDADES, COMO SE POSICIONA A SUA SOCIEDADE?

Nos últimos anos, Portugal tem-se destacado como um destino promissor para profissionais do Direito e, em particular, para as sociedades de advogados. O nosso país caracteriza-se por um ambiente jurídico robusto e estável, baseado em princípios democráticos e no Estado de Direito, e uma economia em crescimento, o que oferece um leque de oportunidades para aqueles que desejam estabelecer as suas carreiras jurídicas numa sociedade de advogados.

Para além disso, Portugal tem uma localização estratégica no Sul da Europa, o que oferece um acesso fácil aos mercados europeus, africanos e sul-americanos, e permite que as Sociedades de advogados consigam expandir a sua actividade a uma ampla gama de clientes internacionais e se envolvam em transações transfronteiriças.

Como referido anteriormente, o crescimento económico do nosso país tem atraído investimentos estrangeiros e visto um aumento no empreendedorismo e nas startups. Esta realidade resulta numa maior procura por serviços jurídicos especializados, criando oportunidades para as sociedades de advogados expandirem as suas áreas de actuação.

Portugal tem-se ainda destacado em sectores em ascensão, como é o caso do turismo, imobiliário, tecnologia, energias renováveis ou indústria criativa. O exponencial crescimento destes sectores oferece oportunidades significativas para as Sociedades se especializarem e prestarem serviços jurídicos específicos, como fusões e aquisições, direito imobiliário, protecção de propriedade intelectual, entre outros.

Mas não só de vantagens vive o sector da advocacia em Portugal, são muitas as barreiras e os desafios com que se deparam os advogados e as sociedades do nosso país.

A evolução legislativa constante, a competição crescente e os clientes cada vez mais informados e exigentes são desafios constantes e que têm que ser ultrapassados pelos intervenientes deste sector que, na primeira voz, falam sobre os desafios e as oportunidades das suas sociedades no mercado.





**DOMINGOS CRUZ**

Managing Partner,
CCA Law Firm

1 O setor da advocacia tem atualmente desafios estruturais, e outros, conjunturais, que prometem mudar a profissão tal como a conhecemos.

LegalTech3 - A advocacia, tal como qualquer outro setor, está a passar uma profunda mudança alimentada pela disrupção tecnológica e digital, a automatização dos processos e o ganho de eficiências tem posto alguma pressão no modelo de negócio tradicional, tal como o conhecemos.

Propósito - O facto de mais de 50% das equipas dos escritórios de advogados ser, provavelmente, composta por pessoas pertencentes à geração millennial e/ou Z, tem-nos obrigado a uma importante reflexão sobre diferentes formas de trabalhar, de compensar e de reconhecer o mérito, numa tentativa de adaptar a esta nova realidade para, fundamentalmente, reter talento.

E depois eram 2 - **A multidisciplinariedade** que se adivinha para amanhã, vai obrigar os escritórios de advogados a estimular a sua criatividade, preparando-os para uma maior concorrência, tal como sucedeu em outros países, nomeadamente em Espanha.

O Futuro Inventa-se - A conjuntura económica e política atual é um desafio apaixonante, prever e antecipar o futuro com a informação de hoje, por forma a corretamente aconselhar os nossos clientes, é construir uma ponte entre o incerto e o desconhecido.

Na CCA Law Firm os desafios estão sempre presentes, de um ou outro modo, eles irão sempre existir e assumir diferentes características. A questão que sempre nos colocamos é "Como fazer diferente?".

2 Cada vez mais agregamos ao nosso modelo de negócio ferramentas digitais e tecnológicas que nos permitem revolucionar processos internos e de interação com os clientes. Como é o caso do Legai, que permite o acesso a documentos num único local; a Opiniu, que nos permite capitalizar o nosso know-how e difundi-lo internamente; ou a nossa solução de intake de clientes desenvolvida num formato totalmente digital.

A mais recente sede da CCA Lisboa nas Docas de Alcântara é também exemplo de como nos temos adaptado às necessidades das novas gerações. A criação de um espaço colaborativo que permite a interação entre as equipas, mas que, também, permite a existência de locais de foco e concentração, e que elimina barreiras pré-concebidas. Esta realidade existe, não por si só, mas aliada a políticas de home-office e de equilíbrio da vida pessoal/profissional que pretendem incentivar e cuidar de todos os colaboradores.

**NUNO CEREJEIRA NAMORA**

Sócio Fundador,
Cerejeira Namora, Marinho Falcão

1 Os três maiores desafios que as sociedades de advogados enfrentam são a multidisciplinaridade, a retenção de talentos e a preservação da identidade corporativa. Começando pelo fim, é inegável que a partida ou o fosso geracional entre os fundadores das organizações e os novos profissionais coloca desafios interessantes devido à dificuldade em transmitir a mensagem e os princípios que estiveram na base da fundação para assegurar a sua continuidade. Por outro lado, num sector altamente profissionalizado e competitivo, a retenção de talentos é naturalmente cada vez mais complexa, exigindo não só políticas salariais progressivas, mas também um compromisso claro com outros benefícios cada vez mais valorizados para melhorar as condições de vida e o equilíbrio com a vida pessoal. Finalmente, a multidisciplinaridade - que já é uma realidade inevitável na maioria dos Estados-Membros da UE - continuará a ser "o desafio", tanto devido aos obstáculos éticos e regulamentares existentes como às crescentes exigências do mercado a este respeito.

2 Acredito que a sociedade permanecerá a mesma, com os mesmos valores e princípios, com mais profissionais, mais clientes, mais áreas de prática, mas sobretudo, com o mesmo espírito de missão que nos define. Temos a força e a vontade de continuar a trabalhar com a ambição de manter o crescimento acelerado que temos experimentado nos últimos anos, sempre de uma forma sustentada e independente. Os dois grandes eixos que delineamos para o futuro - e estão já a ser executados a uma velocidade assinalável - passam por continuar a aumentar a nossa rede de serviços e parcerias estratégicas, bem como pela internacionalização. Os mercados internacionais e os clientes estrangeiros têm cada vez mais impacto e representatividade no nosso sector, o que implica uma adequação das organizações para corresponder às expectativas, bem como um investimento e estímulo das relações e presença em hubs e eventos de networking sectoriais.