



**Domingos Cruz**

Managing Partner CCA Ontier

O ano de 2019 vai ser um ano marcante para a CCA. Para além de assinalarmos 70 anos de existência, iremos igualmente lançar dois projetos importantes para o crescimento da marca e do escritório e para o posicionamento da CCA no mercado jurídico. O próximo ano será crucial para a adaptação dos escritórios à digitalização. A tecnologia irá, sem dúvida, impulsionar a concorrência na prestação de serviços. As sociedades mais bem-sucedidas serão aquelas que diferenciarem a sua oferta e as que transformarem digitalmente as suas operações, assegurando que as pessoas, processos e tecnologia oferecem a melhor experiência ao cliente. Ciente deste desafio, a CCA encontra-se já a trabalhar internamente na adoção de tecnologias de Inteligência Artificial direcionada para os serviços jurídicos (assinatura digital, automatismo de documentos) e, por conseguinte, acrescentar valor ao trabalho desenvolvido com o cliente. Por outro lado, a nível interno, estamos focados e a trabalhar em novas políticas de captação e retenção de talento. Em muitos aspetos, a profissão modernizou-se significativamente nos últimos anos, mas a sua abordagem aos recursos não acompanhou o ritmo. Ainda é (em grande parte) um modelo tradicional e trazê-lo para a era do 4.0 é o desafio que temos pela frente em 2019. No que diz respeito ao trabalho jurídico, cremos que, à semelhança do que aconteceu este ano, em 2019 este continuará a ser conduzido por trabalho de clientes

internacionais. Temos estado envolvidos em operações de imobiliário, M&A, bem como a assessorar empresas na abertura do negócio em Portugal. Temos tido muita atividade no mercado brasileiro e temos estado igualmente a acompanhar inúmeras startups estrangeiras a estabelecerem-se em Portugal. Também temos registado trabalho na assessoria a venture capital de outros países. Por outro lado, a equipa de TMT registou um aumento da atividade no que toca ao jogo online, compliance e proteção de dados. Penso que estas tendências irão manter-se durante o próximo ano.



**Luís Pais Antunes**

Managing Partner PLMJ

Vivemos num mundo cada vez mais incerto, volátil, complexo e ambíguo, em que os desafios que se nos colocam assumem uma dimensão crescente. A realidade da advocacia mudou muito nos anos mais recentes e vai certamente continuar a mudar, de forma ainda mais acelerada, em resultado da crescente globalização e das significativas transformações tecnológicas. Como em todos os setores, também no mundo da advocacia a tecnologia vai substituir tarefas e processos que nos irão permitir ser mais eficientes. Trará novas oportunidades e desafios, eliminará produtos e serviços e irá abrir espaço para ensaiar novos modelos de negócio e novas formas de criar e entregar valor. Ao longo dos últimos 50 anos, PLMJ tem sido um exemplo de pioneirismo e tem sabido crescer e afirmar-se em Portugal e fora do espaço das nossas fronteiras físicas. Se

soubermos ser ainda mais visionários no caminho a trilhar, ambiciosos nos resultados que queremos obter e pragmáticos nas nossas escolhas continuaremos certamente a desempenhar um papel central na transformação da prestação de serviços jurídicos em Portugal e no mundo da Lusofonia. 2019 será para PLMJ um ano de grande mudança. Um ano de reforço da nossa maturidade organizacional, de afirmação de uma visão e propósito, com uma agenda clara de inovação e de liderança que reforce o seu posicionamento enquanto parceiro do negócio e da vida dos clientes. Portugal continua a atrair as atenções dos investidores e precisa de saber reformar-se e tirar melhor partido da conjuntura favorável de que temos beneficiado. 2019 será, por isso, (mais) um ano de grandes desafios para as sociedades de advogados, com muito trabalho, oportunidades e uma crescente concorrência interna e externa.



**Paula Mendes**

Responsável pela Unidade de Negócio Jurídica da Almedina

O mercado editorial jurídico tem revelado uma tendência de crescimento, ainda que ténue, nos últimos dois anos. A nossa perspetiva não pode, por isso, deixar de ser a da continuidade dessa tendência de crescimento. Naturalmente que, como líderes de mercado, internamente as nossas expectativas são de acompanhamento deste crescimento, pelo que estamos a trabalhar nesse sentido e com esse objetivo: mais temas, mais autores, mais livros, num mercado cada vez mais dinâmico.