

25-11-2016 | Quem é Quem

# I Fórum: Os desafios para 2017

**Pedro Pinto**

PBBR

A resposta dependerá naturalmente da dimensão e mercado em que cada sociedade se insere.

De um modo geral, creio que o desafio principal será a rápida adaptação das sociedades a uma economia em constante mutação, com ciclos cada vez mais imprevisíveis e grande volatilidade. Por adaptação refiro-me a uma interacção permanente com as oportunidades que aparecem, aproveitando-as e dotando a estrutura da sociedade com a flexibilidade para o fazer em tempo. Mas também a capacidade para perceber e antever o mercado e não desperdiçar energias naquilo que não vale a pena ou já está “tomado”. Ir atrás da rentabilidade.

Até pelo panorama internacional, sendo a economia portuguesa muito exposta a esse contexto, 2017 vai ser um ano a exigir muita capacidade de adaptação e flexibilidade. Independentemente da dimensão das sociedades, flexibilidade e adaptabilidade são cada vez mais importantes. Um desafio permanente, até pelo contexto acima referido, é a retenção e atracção de talento, sem o qual nada se faz. Esse não depende hoje apenas de bons conhecimentos jurídicos, mas de um conjunto de características e de soft skills que são essenciais numa profissão cada vez mais sofisticada.

De todo o modo, a pbbbr está optimista para 2017 e a preparar-se para um ano desafiante.



**Luís Pais Antunes**

PLMJ

O grande desafio das sociedades de advogados portuguesas, em 2017, não será substancialmente distinto daquele que vem caracterizando a sua atividade nos anos mais recentes: privilegiar cada vez mais a inovação e a eficiência, para assim poder servir melhor os interesses dos seus Clientes, grandes ou pequenos.

Ser inovador e ser eficiente implica rigor e flexibilidade, competência e multidisciplinaridade, rapidez e custos controlados. Mas implica sobretudo saber desenvolver, de forma crescente, um modelo diferente de relação com Clientes que procuram nos seus advogados não apenas uma solução para os seus problemas mais imediatos, mas também um parceiro para a definição das suas estratégias.

Os Clientes querem hoje mais do que um simples prestador de serviços nesta ou naquela área jurídica. Querem um prestador de serviços jurídicos que tenha a capacidade de formar equipas compostas de advogados com diferentes perfis, que conheçam bem os sectores onde aqueles desenvolvem as respetivas atividades, que antecipem problemas e desafios e que, em parceria com o Cliente, trabalhem em soluções com maior valor acrescentado.



Num mundo em que a “comoditização” dos serviços tende a ganhar cada vez mais espaço, a boa utilização das ferramentas de gestão do conhecimento será cada vez mais importante, “libertando” os advogados para a construção de soluções mais inovadoras e multidisciplinares. Daí também a necessidade de saber atrair para o mundo da advocacia o melhor talento da nova Geração Z cuja capacidade de “desconstrução” do mundo que conhecemos nos ajudará a ser mais flexíveis e mais inovadores.

**Nelson Raposo Bernardo**

Raposo Bernardo & Associados

Conseguirem consolidar a recuperação e um certo crescimento que, em termos generalizados, têm vindo a alcançar nos últimos anos, o que terá implicações a variados níveis: na relação com os clientes, a redefinição de novos modelos de honorários, a elevação da exigência e a avaliação pelos resultados, num permanente e assumido exercício de win-win; nas relações internas, a gestão das expectativas relativamente à aplicação dos planos de carreira, também a gestão da motivação e dos incentivos em tempos de algum crescimento, ainda que num cenário de incerteza e pintado a múltiplas cores; nas relações com a sociedade, a conformação com novas exigências de comunicação, de responsabilidade social, de transparência e até de intervenção relativamente aos grandes temas da economia, da sociedade e da humanidade



**Rogério M. Fernandes Ferreira**

RFF & Associados

Para 2017, penso que aqueles que são já considerados os grandes desafios da advocacia portuguesa moderna, em especial no contexto de globalização, se manterão. Assim, na linha do que temos vindo a assistir nos últimos anos, algumas sociedades, designadamente as com maior dimensão, irão continuar a sua aposta na multidisciplinaridade, enquanto, por outro, as sociedades que se assumem mais segmentadas procurarão diferenciar-se pela especialidade e qualidade dos seus serviços, promovendo relações duradoras e de confiança pessoal com os seus clientes.

No mais, o mercado português actual da advocacia será marcado por uma aposta na internacionalização dos serviços jurídicos, o que implica, desde logo, a consciência do grau de rigor técnico e deontológico necessário para fornecer o apoio mais adequado a clientes de outros países e nacionalidades e para o cabal acompanhamento de questões que implicam, cada vez mais, análises multijurisdicionais.

