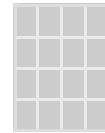




ENTREVISTA
NUNO GALVÃO TELES

“Tecnologias não tornarão advogados dispensáveis”

LEX 16 e 17



Lex

NUNO GALVÃO TELES "MANAGING PARTNER" DA MORAIS LEITÃO

“Novas tecnologias nunca tornarão os advogados dispensáveis”

“A tecnologia terá um impacto grande na advocacia, mas não a vai fazer desaparecer”, acredita Nuno Galvão Teles, “managing partner” da MLGTS, que fala ao Negócios sobre o que está a mudar nas sociedades de advogados.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt



Hoje, o cliente precisa não apenas de um advogado especializado numa área de direito, precisa muito mais de um advogado que conheça o sector no qual o cliente funciona.

Da inteligência artificial à organização física dos escritórios, passando por alterações de paradigma no modelo de negócio, o mundo da advocacia está em profunda mudança. Nuno Galvão Teles, “managing partner” da sociedade Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva (MLGTS), integrou a comissão organizadora de uma recente conferência da IBA (Associação Internacional de Advogados) onde aquela realidade foi o tema central de debate. Ao Negócios, explica o que está a mudar e deixa uma certeza: “As novas tecnologias nunca tornarão os advogados dispensáveis.”

Tal como noutros sectores, as tecnologias estão também a provocar mudanças no trabalho que é exigido aos advogados. Que desafios vos estão a ser impostos por esta nova realidade?

Para uma sociedade de advogados, a tecnologia tem de ser vista sob dois prismas: o da organização, do ponto de vista interno e quanto ao modo como conseguimos prestar serviços de forma diferente, mais rápida e mais ágil; e tem o lado dos próprios serviços jurídicos, nomeadamente quanto à forma como nos podemos adaptar e interagir com empresas que são cada vez mais tecnológicas.

De que modo é feita essa interacção com as empresas?
Há alguns anos, se alguém falas-

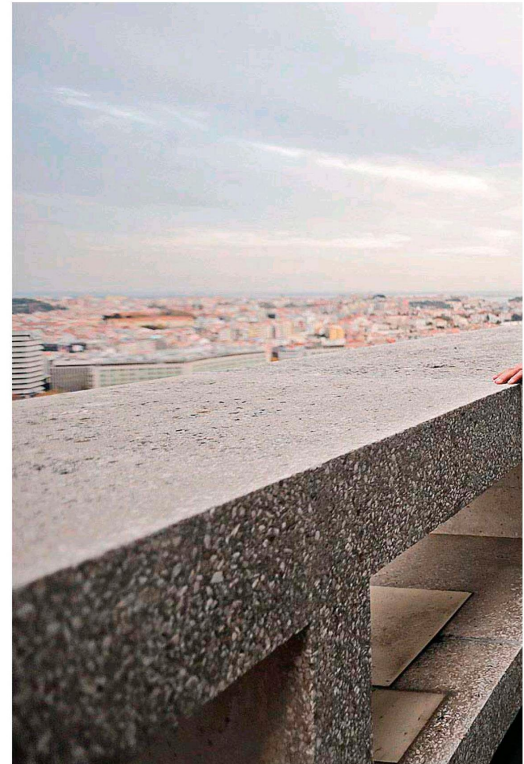
se deste tipo de realidade, seria considerado completamente irrealista. Mas a verdade é que hoje em dia, nas reuniões com clientes, mesmo ainda na fase das propostas e de valoração das propostas, estão presentes os advogados e também o nosso director operacional de tecnologias de informação, para que percebamos que tipo de serviço é requerido e qual a melhor forma de o assegurar.

É-vos pedida a prestação de serviços que ultrapassam estritamente o trabalho jurídico?

Além do trabalho jurídico propriamente dito, que corresponde à nossa actividade “core”, asseguramos também serviços numa área que é completamente digital. Quem não tiver este tipo de capacidade tem um problema grave.

No vosso caso, de que modo tem vindo a ser criada essa capacidade?

Temos desenvolvido internamente plataformas integradas, em que estamos interligados com os clientes. Algumas das suas funcionalidades são criadas dentro de casa. Temos uma equipa de tecnologias de informação com quase uma dezena de pessoas, que se vai adaptando e formatando o tipo de plataformas que existem no mercado a um serviço feito à medida do cliente. É um mundo completamente novo, complementar à advocacia. Quem não conseguir dar esse serviço extra que complementa o serviço jurídico fica numa situação muito difícil, porque os clientes já o exigem.



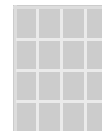
Há uma tendência, sobretudo no mundo anglo-saxónico, para padronizar determinados serviços jurídicos que depois são assegurados só com recurso a máquinas. Essa realidade irá tornar os advogados dispensáveis?

Isso só funciona com produtos de massas. No contencioso, em que muitas vezes há um certo tipo de serviços que são quase iguais, como as acções executivas em massa, muitas vezes o contrato é idêntico e apenas se alteram nomes e moradas, pelo que um computador faz isso com grande facilidade. Mas em produtos que se podem standardizar mais, o desafio é duplo: primeiro é preciso saber fazer o contrato para esse efeito; segundo, o modo como é formatado o funcionamen-

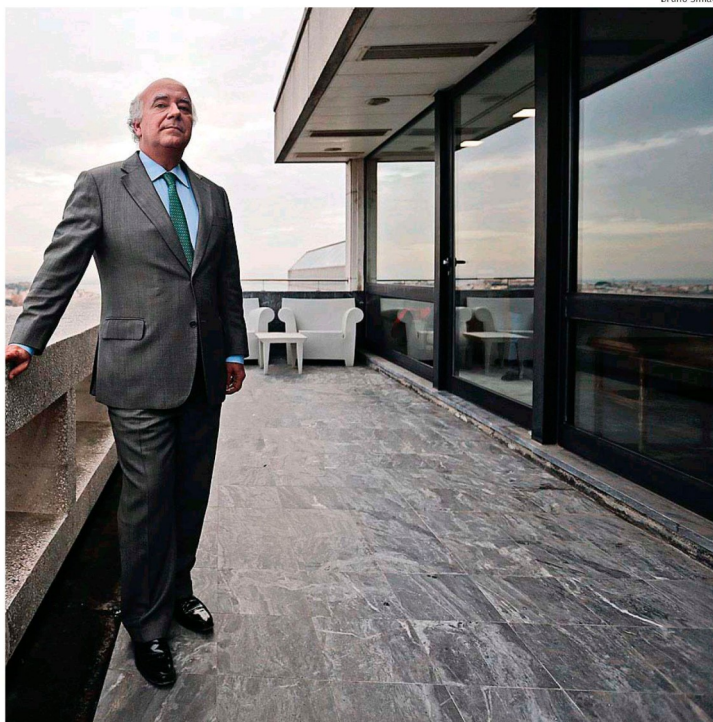
to do robô tem muita importância. Aí tem de haver intervenção do advogado.

Tem de haver sempre interferência do advogado?

Caberá sempre ao advogado definir o que é ou não importante, que tipo de cláusulas deve saber salientar, onde é que estão os riscos. Tudo isso é trabalho jurídico, embora de natureza diferente, mas o advogado é absolutamente indispensável, porque caso contrário o robô não funciona, e o trabalho não deixa de ter o mesmo grau de exigência do que a concepção do contrato original. Portanto, as novas tecnologias nunca tornarão os advogados dispensáveis. A tecnologia terá um impacto grande na advocacia, mas não a vai fazer desaparecer.



Bruno Simão



Espaço físico para cada advogado é um desafio futuro

Nuno Galvão Teles, “managing partner” da Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva (MLGTS), explica que o espaço físico ocupado pelas sociedades de advogados será um dos desafios futuros, dado os custos que estão associados à renda do imóvel em que desenvolvem o seu trabalho.

ou não um nível de exigência nesta área. Exige-se um nível de conhecimento e de formação muito elevados. É para isso que contamos com uma equipa que tem vindo a ser formada nos últimos seis a sete anos.

Uma equipa constituída por advogados jovens?

A ideia até foi de advogados jovens, que hoje são menos jovens. Mas esta área tem um grande poder de atracção sobre os advogados jovens que entram na sociedade. É uma área de topo, na qual apostamos muito na inovação e em que dá muito gozo ir buscar ferramentas para a nossa organização.

Na conferência da IBA que ajudou a organizar, um dos temas debatidos em torno do futuro das sociedades de advogados foi o da organização física dos escritórios. O que é que está em causa a este nível?

O que está em causa é o próprio modelo de negócio, o problema do esmagamento dos preços e problema da própria gestão de custos. Uma sociedade de advogados tem duas áreas de custos muito grandes: os custos com os profissionais, tanto colaboradores como advogados; e os custos fixos, com água, electricidade ou com rendas. Este último é aquele que tem maior peso nos chamados custos fixos. Por isso, um dos grandes desafios é saber como se poderá manter um espaço harmonioso de trabalho na advocacia, reduzindo o espaço físico que caberá a cada advogado.

Vão buscar ideias a esta área para adaptar à vossa organização?

Completamente. Esta moderna advocacia faz com que os jovens possam participar cada vez mais, dando ideias, porque têm maior capacidade de inovação. ■

Esse maior recurso às novas tecnologias poderá vir a esmagar os preços dos serviços que são prestados pelas sociedades de advogados?

Vai obrigar pelo menos, não tenho dúvida alguma, a reformular o modelo de negócios que nós temos. Se calhar haverá a feniência, inicialmente, para esmagar preços, mas quanto mais eficientes formos, menos isso sucederá.

Estamos perante uma mudança no modelo de negócio?

O modelo de negócio não mudou só do ponto de vista da tecnologia, mudou também ao nível da percepção que os clientes têm do mundo jurídico. A advocacia moderna é completamente centrada no cliente. Na Morais Leitão, te-

mos, por exemplo, uma área – “cliente care”. O cliente precisa não apenas de um advogado especializado numa área de direito, precisa muito mais de um advogado que conheça o sector no qual o cliente funciona.

Houve uma alteração de paradigma? A especialização deixou de ser um aspecto fundamental?

A especialização é fundamental. Agora, além de sermos especialistas numa determinada área de direito, o que se tornou absolutamente necessário é conhecermos muito bem o sector em que o cliente trabalha. Antes dava-se muito mais importância à procura do que à oferta. Isso reverteu-se. Por isso, é difícil trabalhar

com um cliente sofisticado sem que nós conheçamos muito bem o sector económico em que está inserido. Se assim não for, vamos ter muita dificuldade em acrescentar valor.

Essa necessidade de conhecer o sector em que o cliente trabalha que desafios acarreta?

Isso obriga a que tenhamos áreas completamente novas. Por exemplo, hoje temos uma área só de informação, “business intelligence”, cuja única actividade dos profissionais que integram essa equipa – não advogados – é conhecer as indústrias em tudo, ajudando os advogados a produzir o melhor possível, para que entreguem ao cliente um trabalho que seja o melhor possível. ■

Além da adaptação das novas tecnologias aos serviços que prestam, uma das vossas áreas de prática está virada para o apoio a empresas inovadoras, através do chamado Team Genesis. Porque foi feita esta aposta?

O tipo de trabalho que é desenvolvido para estas empresas já tem características muito próprias. É muito difícil a um advogado que não conheça este mundo, que não tenha a experiência, conseguir entrar. O cliente percebe logo quem tem



Esta moderna advocacia faz com que os jovens possam participar cada vez mais, dando ideias, porque têm maior capacidade de inovação.