



RUI MOREIRA DE RESENDE
Sócio RSA Advogados

O principal fator diferenciador da advocacia de negócios é o conhecimento que os profissionais que atuam neste mercado têm de ter não só do cliente mas do próprio negócio do cliente, de modo a observar as expectativas do mesmo, encontrando as melhores soluções para o caso concreto. De acordo com a nossa experiência, a escolha dos clientes assenta atualmente em quatro pilares fundamentais: (i.) disponibilidade e capacidade de resposta; (ii.) foco na solução; (iii) *cost-effectiveness* e (iv.) rigor técnico. As sociedades que apresentarem as propostas que mais se aproximem, na perspetiva do cliente, destes quatro pilares serão, certamente, as objeto da escolha do cliente. As novas tecnologias, designadamente, a robotização, permitirão às sociedades de advogados prestar os seus serviços com uma capacidade de resposta mais eficiente, expedita e deslocalizada, indo ao encontro do crescente apelo dos clientes para que os serviços de advocacia acompanhem a celeridade e globalização dos negócios e contribuindo para um serviço mais *cost-effective*.