

*Novas aplicações tecnológicas podem ser apoio para otimizar a prática jurídica, mas não devem restringir a atenção aos processos*

Entre as compreensões mais óbvias sobre o conceito de Advocacia 4.0, sempre estará a questão da tecnologia e seus desdobramentos, como softwares, aplicativos e as diferentes ferramentas que facilitam e conectam as atividades diárias de um escritório de advocacia, trazendo inteligência para a operação. No entanto, como tudo o que se relaciona à tecnologia, de nada adianta dispor de uma série de ferramentas sem uma análise estratégica para entender como cada recurso poderá ser empregado. Afinal, qualquer tipo de aparato pode se tornar um mero enfeite se não tiver uma função bem definida previamente - assim como a necessidade de utilizar recursos tecnológicos para pensar a prática jurídica de forma mais abrangente e eficaz pode ser uma limitação desnecessária. Isso porque a grande inovação contida na advocacia 4.0 (já temos ouvido falar em 5.0, inclusive, aquela com o ser humano como foco) está na forma de pensar e organizar um escritório ou departamento jurídico, trazendo a análise e a compreensão dos dados para o planejamento de suas atividades e o entendimento de ambiente de negócios como uma forma de se posicionar no mercado.

Mas, como isso se dá na prática diária do exercício jurídico? Na multidisciplinaridade, na atenção aos projetos desenvolvidos - que podem fornecer importantes insights sobre processos a serem incorporados -, na troca de ideias e aproveitamento de experiências anteriores entre os pares e na disposição para rever e ajustar os planos, sempre. Exatamente por isso, algumas das habilidades mais buscadas na hora de contratar um profissional do direito têm sido gestão de negócios e conhecimento tecnológico. Pois mais do que o entendimento teórico da matéria jurídica, o advogado necessário para um escritório alinhado com as práticas da advocacia 4.0 será aquele que souber pensar o trabalho para além do exercício jurídico, entendendo que fechar negócios e desenvolver as rotinas “laterais” - relatórios, faturamento, governança de dados - também deve fazer parte da agenda de evolução .

Naturalmente, é preciso entender que quando falamos em fechar negócios não estamos pontuando apenas a assinatura de um contrato, mas, sim, a ampliação do escopo de atuação dentro dos clientes que já foram conquistados. Afinal, um profissional atento sabe utilizar os dados obtidos pelas ferramentas tecnológicas para compreender quais as necessidades ainda não foram trabalhadas dentro dos clientes e onde as horas de serviço têm sido mais empregadas, avaliando de forma macro as atividades realizadas e enxergando cada cliente como um potencial novo prospect, que poderá inclusive ser visitado a partir do momento em

que haja mais tempo para esse tipo de interação, a meu ver, cada dia mais essencial. Dessa forma, fica bem clara a compreensão de como a tecnologia pode servir à inteligência do negócio, seja ele jurídico ou não.