

## EVENTO

## Balanço

Advogados no Web Summit.  
O que foram lá fazer?

Um “evento muito interessante”, uma “montra extraordinária”, um mero “fenómeno cultural”. Concluída a segunda edição do Web Summit em Lisboa, as opiniões divergem mais no feitiço do que na forma.

Por FLÁVIO NUNES

**A**gora, é tempo de balanços e de colher os frutos daquela que é uma das maiores feiras de tecnologia do mundo. Vieram às dezenas de milhar, vindos dos quatro cantos do globo: empresários, investidores, voluntários e... advogados. Grandes sociedades portuguesas fizeram-se representar no Parque das Nações, nos passados dias 6 e 9 de novembro. Duas até foram parceiras. O que acharam desta edição do Web Summit? “É como o fim do ano do empreendedorismo, um bom pretexto para festejar com os nossos clientes. Foram três dias em que estivemos lá, juntos, a acompanhá-los e também a aprender”, diz Segismundo Pinto Basto, da MLGTS, que lidera a Team Genesis, especializada no ecossistema empreendedor nacional.

Quanto a Nuno Mansilha, responsável pela área de startups da Miranda Law Firm, o principal fator atrativo é a “concentração” desse ecossistema num só local. “Foi muito interessante em termos de concentração de informação. Do ponto de vista dos nossos objetivos, a parte mais positiva a salientar é essa concentração de todo o fenómeno numa área relativamente reduzida. Permitiu fazer muitos contactos”, revela, em conversa com a Advocatus. Mas será que esses contactos se traduzem em negócios, clientes, receita e geração de valor? Os cinco advogados sondados para este artigo têm opiniões diferentes. Em geral, Nuno Mansilha acredita que sim: “Já iniciámos vários contactos e apresentámos várias propostas na sequência do Web Summit.” No entanto, Domingos Cruz, managing partner da CCA Ontier, sociedade parceira do evento, tem uma opinião diferente: “Não acredito que os contactos se materializem

em dinheiro. Não meço tudo pela capacidade de que uma oportunidade tem de gerar dinheiro - é importante, mas não é exclusivo.” E acrescenta: “Isto vive de sermos cada vez mais pessoas a conhecermo-nos umas às outras.” À primeira vista, o mundo da advocacia, mais institucional, parece não ter paralelo com a postura irreverente de muitos empreendedores. Por isso, a abordagem das

Paddy Cosgrave (à direita). Marcelo Rebelo de Sousa não faltou (em baixo).





## EVENTO



WEB SUMMIT/FICKR

do clima de “sobre-excitação” associado à iniciativa. Um clima que leva alguns a crer que o Web Summit é “a resolução de todos os problemas” da economia portuguesa. “É um evento com muita projeção, divulga o país, traz cá pessoas e discussões interessantes dentro daquele tema”, atira Duarte Schmidt Lino. Mas ressalva: “Acontece em Lisboa mas não é uma conferência sobre Portugal. A maior parte das pessoas que estão lá não tem nada a ver com Portugal, não quer investir em Portugal, não quer investir em empresas portuguesas.” E o mercado da PLMJ são “as pessoas ou investimentos que saem de Portugal, ou que vêm para cá ou para os países lusófonos” onde a sociedade está representada. “É mais interessante para nós como fenómeno cultural”, remata o advogado.

Já Paulo Bandeira, da SRS Advogados, é crítico das críticas. E vai direto ao assunto: “Acho que devemos deixar de ser provincianos. Saiu a notícia de que o Web Summit deixou em Portugal qualquer coisa como 300 milhões de euros. Só isso já é uma boa razão para se fazer. É extraordinário, antes de mais, sendo uma convenção de tecnologia com aquela dimensão”, diz. Ao mesmo tempo, reconhece que isso não significa que os negócios fiquem cá, mas existem “cada vez mais empresas de topo” a instalar no país centros de inovação e de inteligência. “Tudo isto ajuda a construir um ecossistema”, defende. E a SRS Advogados usou o evento “numa lógica de divulgação” da própria equipa especializada nesse meio e de “relacionamento com novos clientes”. Mas, sobre esse clima, Segismundo Pinto Basto também tem uma ressalva a fazer. O advogado da MLGTS diz que, “com facilidade, passamos de estados de euforia para estados de depressão”. “Se dependermos do Web Summit estar cá para isto andar para a frente, é porque estamos a fazer tudo errado. Por isso, se se for embora daqui a um ano, deve ser um ato absolutamente normal e natural e não nos deixar depressivos por causa disso. Temos é de caminhar no sentido de criarmos as fundações que sobrevivam a estes eventos”, defende à Advocatus. Este ano, a inteligência artificial

PAULA NUNES/ECO



**Domingos Cruz**  
sócio da CCA Ontier

sociedades a estas empresas deve ser adaptada. “Não funciona da mesma maneira, não é o mesmo mindset.

Temos de nos adaptar”, aponta Domingos Cruz. Mas como? “Tem de haver uma desconstrução total do conceito tradicional de advocacia para se adaptar num universo que vive, em si mesmo, do conceito da disrupção”, defende. A tendência no setor tem sido criar equipas especializadas. E aproveitar o Web Summit para lhes dar mais visibilidade.



**Seigismundo Pinto Basto**  
sócio da MLGTS

Aliás, visibilidade foi coisa que não faltou na feira. Portugal esteve nas bocas do mundo. Não é todos os dias que Lisboa vira capital da tecnologia. A euforia foi grande e mereceu elogios e críticas. Duarte Schmidt Lino, da sociedade PLMJ, também parceira do Web Summit, considera que o evento é “obviamente bom” e “claramente positivo” para Portugal, mas também faz nota



**Paulo Bandeira**  
sócio da SRS

**Visibilidade foi coisa que não faltou na feira. Portugal esteve nas bocas do mundo. Não é todos os dias que Lisboa vira capital da tecnologia. A euforia foi grande e mereceu elogios e críticas.**

foi a grande tendência tecnológica, tanto no evento como no setor das Tecnologias da Informação. A promessa é de mudança de paradigmas, de modelos de negócio e está já a impactar todos os cantos da economia mundial. Os advogados também já sentem isso. “Está a acontecer. Temos como certo que a digitalização vai ter um impacto na profissão. Por exemplo, toda a parte da gestão documental já é, hoje em dia, feita de forma absolutamente digitalizada e com o fenómeno da inteligência artificial muito presente”, reconhece Nuno Mansilha, da Miranda Law Firm. Duarte Schmidt Lino, da PLMJ, alinha com a ideia e diz mesmo que “há áreas onde os algoritmos e as máquinas vão substituir quase totalmente os advogados”. Assim como Domingos Cruz, da CCA Ontier: “O desenvolvimento da inteligência artificial é um passo natural, que não sei se

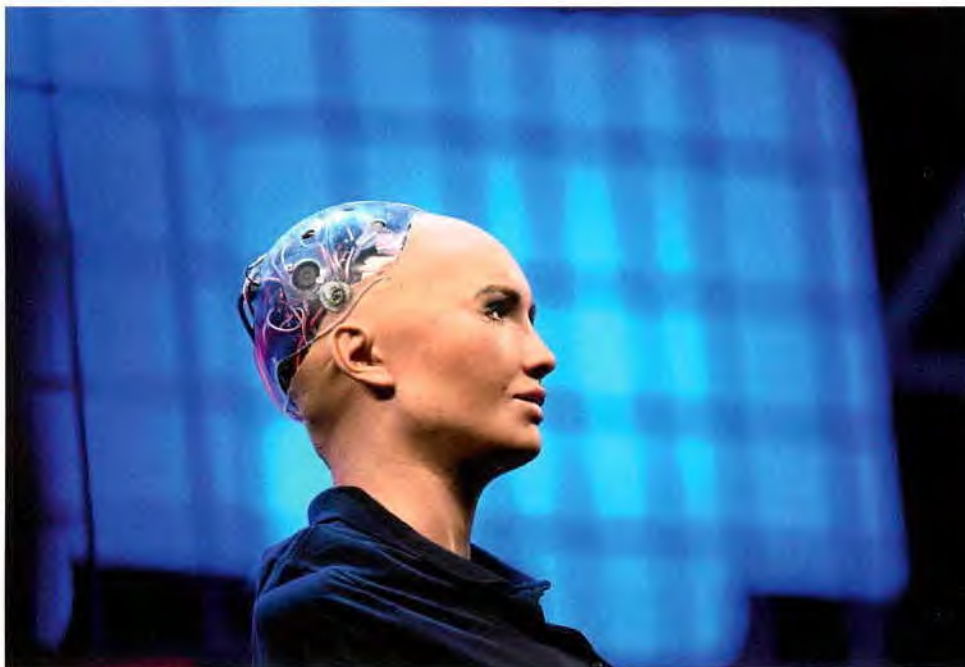
**Este ano, a inteligência artificial foi a grande tendência tecnológica, tanto no evento como no setor das Tecnologias da Informação. A promessa é de mudança de paradigmas, de modelos de negócio.**

vai demorar dois ou dez anos, mas que está a acontecer”, frisa.

Certo é que o Web Summit deste ano dificilmente será esquecido. Dele, todos trouxeram ideias, contactos, histórias. Como a que aconteceu a um dos membros da equipa especializada da MLGTS. É Segismundo Pinto Basto quem a conta: “A Patrícia viu lá uma senhora agarrada às grades a chorar

e foi lá consolá-la. Afinal, ela estava era radiante porque tinha vindo do Canadá e tinha acabado de ser financiada com o dinheiro que precisava para fazer o seu negócio. Estas iniciativas funcionam bem, mas funcionam depois também no concreto.” Porque o Web Summit, além da tecnologia, também foi feito de investimentos. E que deixou marca, lá isso deixou.

WEB SUMMIT/FICKR



WEB SUMMIT/FICKR

Será que o investimento fica cá? (em cima). Inteligência artificial, principal tendência (ao lado).



**Nuno Mansilha**  
sócio da Miranda



**Duarte Schmidt Lino**  
sócio da PLMJ



# LegalTech ou como a advocacia vai mudar nos próximos anos

Por PAULO BANDEIRA



Sócio da SRS do departamento Societário, Comercial e M&A e responsável pela equipa de Startups da Sociedade

A ADVOCACIA É UMA PROFISSÃO AINDA CONSERVADORA e com alguma dificuldade em abraçar a mudança. Há boas razões para que assim seja. A confidencialidade é um valor absoluto e quer queiramos quer não as novas tecnologias expõem este valor a novos riscos.

É assim sem surpresa que notamos alguma resistência dos escritórios de advogados em migrar o seu trabalho para a cloud, em que temas como a segurança e a disponibilidade do serviço são preocupações a reter.

Adicionalmente, a consagração de sistemas como o Citius são de extraordinária importância para o eficiente funcionamento dos tribunais e facilitam em muito a vida dos advogados, mas expõe os advogados às fragilidades inerentes à disponibilidade daquele serviço ou à interseção ou bloqueio das comunicações, com riscos para a confidencialidade ou de perda de prazos, por exemplo.

Não obstante, quando falamos de desafios LegalTech não é do exposto acima que estamos a falar, mas de uma nova forma de trabalhar na profissão integrando ferramentas eletrónicas automatizadas na realização do trabalho jurídico ou o aparecimento de intermediários entre o advogado e o cliente.

Este ano ficou claro na Web Summit que a advocacia vai ter de lidar com novos parceiros tecnológicos disruptivos cuja presença se vai impor de uma forma ou de outra até ao ponto em que a resistência se tornará inútil.

A primeira grande disrupção será a consagração da inteligência artificial e do machine learning na prática jurídica.

**Não é uma realidade nova e todos temos ouvido falar de sociedades de advogados nos Estados Unidos da América que usam inteligência artificial para realizar em minutos pesquisas de sentenças judiciais que de outro modo demorariam horas. Mas isto não é disruptivo.**

O que é verdadeiramente disruptivo é que a inteligência artificial e o machine learning permitem potenciar a realização de documentos de carácter legal como contratos e que hoje são uma realidade estática (ou quase) nos nossos subject files. Como?

Bem, hoje o que fazemos sempre que queremos preparar um contrato é buscar uma minuta que tenhamos já preparado ou que esteja disponível nos subject files e lê-la e alterá-la seja manualmente ou diretamente no computador.

Ora, a aplicação da inteligência artificial à realização de contratos permite que um algoritmo analise e categorize individualmente cada uma das cláusulas de centenas dos contratos que temos nos nossos subject files, por forma a que mediante o fornecimento de um conjunto de informações sobre as partes e sobre os termos do negócio que pretendem estabelecer o programa possa gerar uma minuta contratual muito próxima da final, sujeita apenas a revisão e finalização por parte do advogado.

**Para o advogado esta interação represente uma grande poupança de tempo na produção do contrato, aumentando a eficiência e a produtividade. Mas qual é o impacto que isso tem na fixação dos honorários?**

Temos assistido nos últimos anos a um declínio da utilização do valor-hora em detrimento de outras formas de faturação, designadamente a orçamentação prévia. Estamos certos que a utilização destas tecnologias reforçará essa tendência.

Em todo o caso, o verdadeiro desafio não está na utilização destas tecnologias pelos escritórios de advogados. O verdadeiro desafio está na institucionalização destas tecnologias por outras empresas que não escritórios de advogados. Falamos de empresas de venda de minutas que mediante uma remuneração muito mais reduzida produzem a tal minuta inicial do contrato e que, por mais um pequeno montante, permitem, por exemplo, a subcontratação de um advogado para fazer a revisão final (uma espécie de Unbabel dos serviços jurídicos). Tudo isto representará, sem dúvida, um custo muito mais reduzido para o cliente face à posição inicial de ter de contratar um advogado para redigir o contrato de raiz.

Adicionalmente, este tipo de tecnologia permitirá automatizar o tratamento do chamado contencioso



PAULA NUNES

de massa, ou seja, todos aqueles processos que são estruturalmente repetitivos como sejam as injunções, a emissão de coimas por parte de serviços do Estado (v.g., coimas por contra-ordenações de trânsito) ou a produção de petições iniciais subsequentes. A criação destes automatismos fará diminuir obrigatoriamente o número de advogados necessários para realização destes trabalhos.

**Este tipo de movimentos poderá fazer reduzir o número de advogados, empurrando os advogados apenas para a realização das tarefas realmente complexas e que não possam ser realizadas capazmente por máquinas.** Adicionalmente, poderá implicar a necessidade de as sociedades de advogados disponibilizarem gratuitamente a todos os utilizadores do seu site ou aos seus clientes registados minutas de documentos mais simples que funcionem numa lógica de grab-and-go, ou seja, que permitam aos utilizadores ajustá-las eles próprios sem qualquer custo associado ou apenas mediante a subscrição de uma mensalidade (há vários exemplos, mas veja-se a sociedade de advogados Cooley com o seu serviço CooleyGo que permite, por exemplo, a qualquer startup produzir sozinha os documen-

**Começamos a ver algumas sociedades de advogados a investir na área da inteligência artificial**

tos necessários para a constituição da sua sociedade).

O que é igualmente interessante é que começamos a ver algumas sociedades de advogados a investir nesta área, o que nos conduzirá no futuro a ter sociedades de advogados a constituir empresas prestadoras de serviços de inteligência artificial a outras sociedades de advogados.

**“Temos assistido nos últimos anos a um declínio da utilização do valor-hora em detrimento de outras formas de faturação, designadamente a orçamentação prévia”**

O segundo desafio que as sociedades de advogados enfrentam é a intermediação.

Encontram-se em desenvolvimento um conjunto de ferramentas que buscam a criação de marketplaces de advogados ou a instituição de um intermediário entre o cliente e o advogado.

Sabemos todos que isso é proibido pela lei, o nosso estatuto da Ordem dos Advogados. A atividade de players como a Uber também era.

A proposta de valor é sempre a mesma, aproximar o advogado dos potenciais clientes, facilitando a exposição e a visibilidade do advogado, gerando com isso maior número de interações com clientes e de mandatos.

A intermediação tem assumido diversas formas, desde o simples marketplace que permite aos advogados apresentar propostas a clientes (veja-se a Advogadoo ou sites de pesquisa de profissionais como a Zaask), até formas mais elaboradas que impõem uma entidade entre o profissional e o cliente como sejam a Rocket Lawyer ou a Legal Zoom ou ainda a Avvo, em que por uma mensalidade baixa ou por um preço pré-determinado pode ter acesso a um conjunto de serviços jurídicos.

Um dos problemas é que estas plataformas apresentam propostas de valor diferenciadas para os prestadores de serviços e para os utilizadores. Aos prestadores de serviços (advogados) prometem um aumento do volume de trabalho, aos utilizadores (clientes) prometem uma redução substancial do custo. Tudo isto tendencialmente gerará uma pressão sobre os honorários do advogado.

A integração da tecnologia em todas as áreas da sociedade é inevitável e é irrealista pensar que a advocacia escapará a esta tendência. **A sociedade caminha para a uberização em várias dimensões e não vale a pena pensarmos que no sector legal será diferente. Teremos de nos saber adaptar.** Se há coisa que tenho aprendido com as startups é que não serão os mais fortes que prevalecerão, mas os mais adaptáveis e isto vale também para as sociedades de advogado.

92

Diretor: António Costa  
 Editora: Filipa Ambrósio de Sousa  
 Mensal | Ano VIII | Dezembro 2017 | 15 euros  
[www.advocatus.pt](http://www.advocatus.pt)

Powered by eco.pt

# advocatus



TECNOLOGIA

O que foram fazer os advogados ao Web Summit

BASTIDORES

MLGTS entre os gigantes num ano quente de M&A em Portugal



OPINIÃO

Head legal da REN fala da internacionalização de empresas portuguesas

RUI AMENDOEIRA

Sócio da Vieira de Almeida em entrevista exclusiva



Opinião de Adolfo Mesquita Nunes

Partner da Gama Glória fala de economia colaborativa

“A CARGA FISCAL É UM ESCÂNDALO, UMA VERGONHA E UMA PREPOTÊNCIA”