

## Startup portuguesa aposta em aplicação para ajudar os advogados a gerir o seu negócio

22 MARÇO 2022, 15:30



Ana Sofia Santos  
Jornalista



Filipe Costa Fonseca, fundador da Datalex. José Fernandes

Startup portuguesa Datalex desenvolveu um *software* de gestão para advogados que permite estar a par do negócio a partir do telemóvel, *tablet* ou computador (sem precisar de instalar) e que já convenceu mil clientes. O próximo passo é a internacionalização

A conversa arranca com o tema da cibersegurança. Incontornável, quando o assunto junta tecnologia e dados sensíveis. Na opinião do advogado e empreendedor Filipe Costa Fonseca, é estratégico garantir a integridade e privacidade dos dados, é sobre isso que assenta a subsistência da Datalex, uma *startup* portuguesa de *software* de gestão para advogados.

“Podemos ter as melhores aplicações e soluções do mundo, mas se não garantirmos o maior nível de segurança, o nosso negócio fica comprometido”. Hoje, frisa Filipe Fonseca, a desconfiança em relação à internet está a dissipar-se porque já se percebeu que o risco está, sim, nos sistemas instalados em servidores próprios. A ferramenta de gestão da Datalex não tem que ser instalada no computador, funciona em ambiente *web* e pode ser usada num *smartphone* ou *tablet*.

Integrada, em 2019, no programa Alpha da Web Summit (uma das 3100 *startups* selecionadas entre mais de 86 mil candidatas, oriundas de todos os cantos do mundo), a empresa foi, em 2021, eleita para o programa Beta, no âmbito da última edição – uma evolução que não é comum num tão curto espaço de tempo e que indica que a organização do certame ficou impressionada com a Datalex.

Filipe Fonseca exerceu direito na área da contratação pública e trabalhou em “estruturas de todas as dimensões, desde a prática individual a sociedades de pequena, média e grande dimensão”. “Em termos de tecnologia, nunca encontrei uma solução que correspondesse às minhas necessidades”, aponta.

Porquê? “Normalmente eram ferramentas que estavam desenvolvidas numa lógica de gestão económica para a parte mais financeira, administrativa e de processamento da faturação”, diz. Mas não tinha indicadores sobre a sua rentabilidade, por exemplo.

“Sempre senti que existiam ineficiências. Ainda há escritórios com dimensão em que os advogados preenchem à mão em *excel* a *timesheet* [relatório de horas] para se aferir a produtividade, que depois vai-se refletir nas notas de honorários”, explica o sócio da Datalex.

Depois, “há uma pessoa que percorre os departamentos a pedir essa informação, que depois é revista por um *partner* [sócio] que faz acertos, para um administrativo processar e enviar para a parte financeira. São tarefas importantes, mas que ocupam imenso tempo, sobretudo, a um *partner*”.

“Existem programas de registo de horas que são penosos de lidar, por isso criámos uma experiência de utilização intuitiva e que não é dolorosa, para executar este trabalho adicional”, explica o fundador da Datalex.

A Datalex propõe um sistema que permite “obter toda esta informação de uma forma muito mais fácil e rápida”, indica Filipe Fonseca. “O tempo gasto em tarefas administrativas tem particular impacto nas estruturas mais pequenas e nos advogados por conta própria, que têm que assumir também essas tarefas. Muitas vezes, não sabem se o seu trabalho está ou não a ser rentável tendo em conta as horas despendidas, os gastos com a atividade, e a faturação obtida”. A aplicação que a Datalex tem pode dar-lhe essa resposta calculando se o valor que cobra por hora lhe está a pagar as contas do escritório.

“Temos advogados que nos dizem que estão divididos entre adorar e odiar o nosso sistema”, comenta, com humor, o advogado, agora empreendedor.

Outra área em que a *startup* ajuda é na automação de procedimentos, como por exemplo, preparar uma minuta de um contrato cuja informação já se encontra inserida no sistema. “Óbvio que o documento será revisto pelo advogado, mas há uma poupança de tempo significativa”.

#### **PREÇO FIXO POR UTILIZADOR**

A solução que a Datalex desenvolveu enquadra-se no conceito de *software as a service* [por subscrição], no que Filipe Costa diz ser um “modelo muito simples”, sem custos escondidos. “É uma solução chave na mão que não é intrusiva, ou seja, não tem que ser instalada no computador”, adianta Filipe Fonseca, acrescentando que “durante a pandemia a adesão foi significativa porque os advogados em casa deixaram de ter acesso à informação no escritório, dependendo de uma VPN [rede privada virtual] ou de terem de se deslocar ao local de trabalho”.

Os clientes compram uma licença em função do número de colaboradores que têm e, por isso, “há algumas oscilações no número de utilizadores”, o que quer dizer que a Datalex “cresce com os clientes, somos um parceiro no negócio”.

Existem planos de subscrição distintos, um deles (está limitado a estruturas mais pequenas) pode ser subscrito sem custos e sem limite de tempo, como se fosse um *test-drive*, o *standard* tem 90% das funcionalidades e o *premium* com funcionalidades específicas para escritórios com maior dimensão. Nestes escritórios grandes, o que acontece muitas vezes é “depararmos com uma coleção de *softwares* para várias funções (faturação, documentos) e não é possível dizer deitem tudo fora porque temos uma solução global. Há investimentos feitos e há insegurança quando ao desempenho do Datalex”. Aqui a forma de atuar é “ir substituindo, gradualmente, as funções desempenhadas pelo *software* interno pelas nossas ferramentas”.

O portal do cliente é uma das especificidades do plano *premium* e permite aos advogados uma gestão do cliente muito mais eficiente, já que perguntas sobre o estado de um processo estarão respondidas pela informação disponível no sistema, sem necessidade de telefonemas ou de consultas ao Citius.

Filipe Fonseca reforça: “Mantemos os clientes fiéis e quem sai tem que ver, sobretudo, com movimentos de rotatividade ou fusões entre escritórios”. Também acontece angariarem clientes com as entradas e saídas de advogados das firmas e com as agregações de sociedades ou porque um advogado leva consigo a Datalex para o escritório próprio ou porque, na fusão, uma das firmas expande à outra os serviços da tecnológica nacional. No início do ano, a *startup* somava 1000 clientes.

Segundo o *site* da empresa, neste momento, o custo da subscrição, por utilizador, é de 16,67 euros no plano *standard* e de 29,17 euros no *premium*.

#### **IR PARA FORA, MAS COM OS PASSOS BEM MEDIDOS**

"Temos cerca de três anos em produção, de presença no mercado, e para trás outros dois de desenvolvimento", explica o fundador, frisando que o trabalho de inovação "é contínuo". Filipe Fonseca não revelou qual a faturação da empresa em 2021. "Tivemos uma reestruturação na sociedade, que dificulta fazer as contas, poderíamos ter enfrentado problemas, mas estamos bem", afirma.

O grande objetivo para 2022 é iniciar o processo de internacionalização. "Estamos a olhar mais para a Europa, para já Espanha e Itália, mas já temos alguns clientes em países lusófonos, como Angola", refere, sinalizando que ir para fora não pode ser um processo "de mochila às costas", pois é necessário "ter alguém conheça o mercado jurídico lá como nós conhecemos aqui". Recorre a um paralelo para ilustrar as diferenças a que se refere: "em Portugal temos à volta de 50 mil advogados, muitos em prática individual, em Espanha existem 300 mil e no Brasil são dois milhões!"

Do Brasil já chegaram propostas para parcerias, mas o gestor achou prematuro. Para ir, é necessário formar uma equipa local que seja Datalex, com a cultura da empresa, que entenda o modelo de negócio, "sabendo que o produto teria de ser adaptado à realidade de cada mercado".

A Datalex conta com cinco pessoas a tempo inteiro e "quase semanalmente" lança novas funcionalidades, "temos um plano até 2023". Ouvir os clientes é "muito importante", sublinha Filipe Fonseca, revelando que as sugestões que lhes chegam são todas anotadas e avaliadas. Algumas, que são interessantes para o conjunto de subscritores, acabam por integrar a aplicação de gestão.