



Advocacia nos EUA briga com site que oferece modelos de petição online

Enquanto advogados brasileiros e indianos se preocupam com a invasão americana e inglesa em seus territórios, os advogados americanos lutam para impedir outra invasão: a tecnológica. Em agosto, a Google (através da Google Ventures) investiu US\$ 18,5 milhões no *site* de "serviços jurídicos" *Rocket Lawyer*, para competir com o *LegalZoom* (que anunciou receitas de US\$ 60 milhões em maio). O *LegalZoom* vende, a baixos preços, serviços jurídicos *online*. Disponibiliza formulários eletrônicos que podem ser preenchidos e convertidos em documentos jurídicos a consumidores e empresas de pequeno porte que não têm recursos para contratar um advogado ou uma firma de advocacia.

Também fortalecem sua presença *online* os *sites* "jurídicos" *ExpertHub* (comprado pela *Internet Brand* da *Nolo*), *Fastcase*, *Justia.com*, *LawPivot* e *Tabulaw*, entre outros. A *Nolo/ExpertHub* também oferece formulários *online*, além de "ferramentas" jurídicas, *softwares* e livros eletrônicos (*e-books*). A *Tabulaw* "torna a pesquisa e a redação jurídicas mais produtivas para profissionais e para qualquer um". E criou um *site*, o *Tax 26*, para profissionais do Imposto de Renda (preenchido, nos EUA, por contadores e escritórios especializados, em sua maior parte).

Alguns sites oferecem serviços jurídicos gratuitos. Os advogados tentam alertar os clientes que o barato pode sair caro, enquanto movem ações nos tribunais, estado a estado, para tentar bloquear, até agora, a prática da advocacia pelo *LegalZoom.com*, com o apoio da American Bar Association (ABA — a Ordem dos Advogados dos EUA) e suas seccionais estaduais.

A *Rocket Lawyer* disponibiliza formulários jurídicos *online*, de testamentos a certificados de incorporação, que qualquer pessoa, mesmo não sendo um advogado, pode preencher e compartilhar na web, diz o *site Connecticut Law Tribune*. "Por US\$ 19.95 por mês, os consumidores também podem ter seus documentos examinados por um advogado real e obter assistência jurídica sem qualquer custo adicional", diz a publicação. Mas ainda não tem um nome tão reconhecido como o da *LegalZoom*.

Os "clientes" do *LegalZoom* podem se auto-representar em procedimentos jurídicos tais como acordo pré-nupcial, divórcio, testamento, abertura de corporações, marcas e patentes, direitos autorais, falência, dissolução de corporação... O *site* oferece aos "clientes", por enquanto, 167 "formulários jurídicos", que podem ser convertidos em documento judicial em "três simples passos": 1) "Preencha o formulário *online*"; 2) "Checamos suas respostas e produzimos a papelada"; 3) "Assine seus documentos personalizados — e pronto!".

Na ação movida contra a *LegalZoom* no Alabama, por exemplo, os advogados argumentam que "os estatutos legais do estado proíbem qualquer um, que não seja um advogado, de assistir ou aconselhar outra pessoa em assuntos jurídicos ou de preparar qualquer documento ou instrumento jurídico no Alabama", diz o jornal da ABA. No Missouri, em 22 de agosto, o *LegalZoom* foi impedido por um tribunal de operar no estado, até que faça certas modificações empresariais. Os termos das negociações não serão revelados até que as partes aprovem totalmente o acordo, diz o jornal da ABA.



Os advogados dizem que a ilegalidade dos serviços do site decorre, em grande parte, do fato de que cada estado dos EUA tem o seu próprio Exame de Ordem, além de legislações específicas sobre a prática de advogados — e das leis diferentes de cada estado. Portanto, um advogado só pode praticar advocacia no estado em que for licenciado pela seccional local da ABA. O *LegalZoom*, com sede na Califórnia, não dispõe de advogados licenciados em todas as seccionais da ABA nos 50 estados do país, muito menos em todas as subseccionais dos condados.

"Não podemos competir com esse pessoal", diz Fred Ury, da firma Ury & Moskow. "Se você tem um modelo antigo, que funcionou no século XX, como é que você vai competir com modelos de negócios do século XXI?", ele pergunta, segundo o *LawTribune*. Mas ele defende que "os profissionais da advocacia deviam considerar o fim da proibição da propriedade de firmas de advocacia por não advogados", o que constitui mais uma frente de batalha para os advogados americanos.

Enquanto as coisas se complicam em seu próprio mercado, os americanos (e os ingleses) olham para o mercado dos outros. Um projeto da Faculdade de Direito de Harvard, chamado "Globalização, Advogados e Economias Emergentes" (GLEE — *Globalization, Lawyers and Emerging Economies*), recomenda que as firmas de advocacia devem considerar mercados emergentes como o Brasil, a Índia e a China. "O projeto GLEE investiga o impacto da globalização no setor corporativo jurídico (...) e analisa a transformação do setor corporativo jurídico nas principais economias emergentes e como esses desenvolvimentos podem, por sua vez, remodelar a prática da advocacia em mercados estabelecidos como os da América do Norte e da Europa", diz o *site* da Havard.

Date Created

27/09/2011