

# DIURNA.

*a ousadia de escrever*

MAI 2020

Nº 4

**EDIÇÃO**  
MAIO 2021

**NÚMERO IV**

**EDIÇÃO ESPECIAL**

A NOSSA HISTÓRIA

---

UMA VISITA AOS BASTIDORES  
DO JORNAL ACADÉMICO DA CATÓLICA PORTO



**5 INTERVENÇÃO DO DIRETOR DA FACULDADE DE MEDICINA**  
FORMAR MÉDICOS PARA A MEDICINA DO FUTURO

**INSEMINAÇÃO POST-MORTEM: SIM OU NÃO? 7**  
CLARA SOTTOMAYOR E RITA LOBO XAVIER

**15 O PODER DAS FARMACÊUTICAS**  
RÚBEN PIMENTEL

**PERSONALIDADES EM DESTAQUE 20**  
O MAGNO CHANCELER - D. MANUEL CLEMENTE

**36 THE END OF LAWYERS?**  
JORGE BLECK

**PANDEMIA E RESPEITO PELA CONSTITUIÇÃO 48**  
MÁRIO AROSO DE ALMEIDA

**50 INICIATIVAS NA CATÓLICA - PORTO**  
2ª PARTE

**OS PREFERIDOS 54**  
FRANCISCO ANCEDE

# Editorial

**N**esta última Edição do ano de estreia do **Diurna**, apraz-me refletir sobre o Mundo. Como se sucederam acontecimentos globais, nacionais ou locais que afetaram as nossas comunidades e que ditaram as opções editoriais desta equipa.

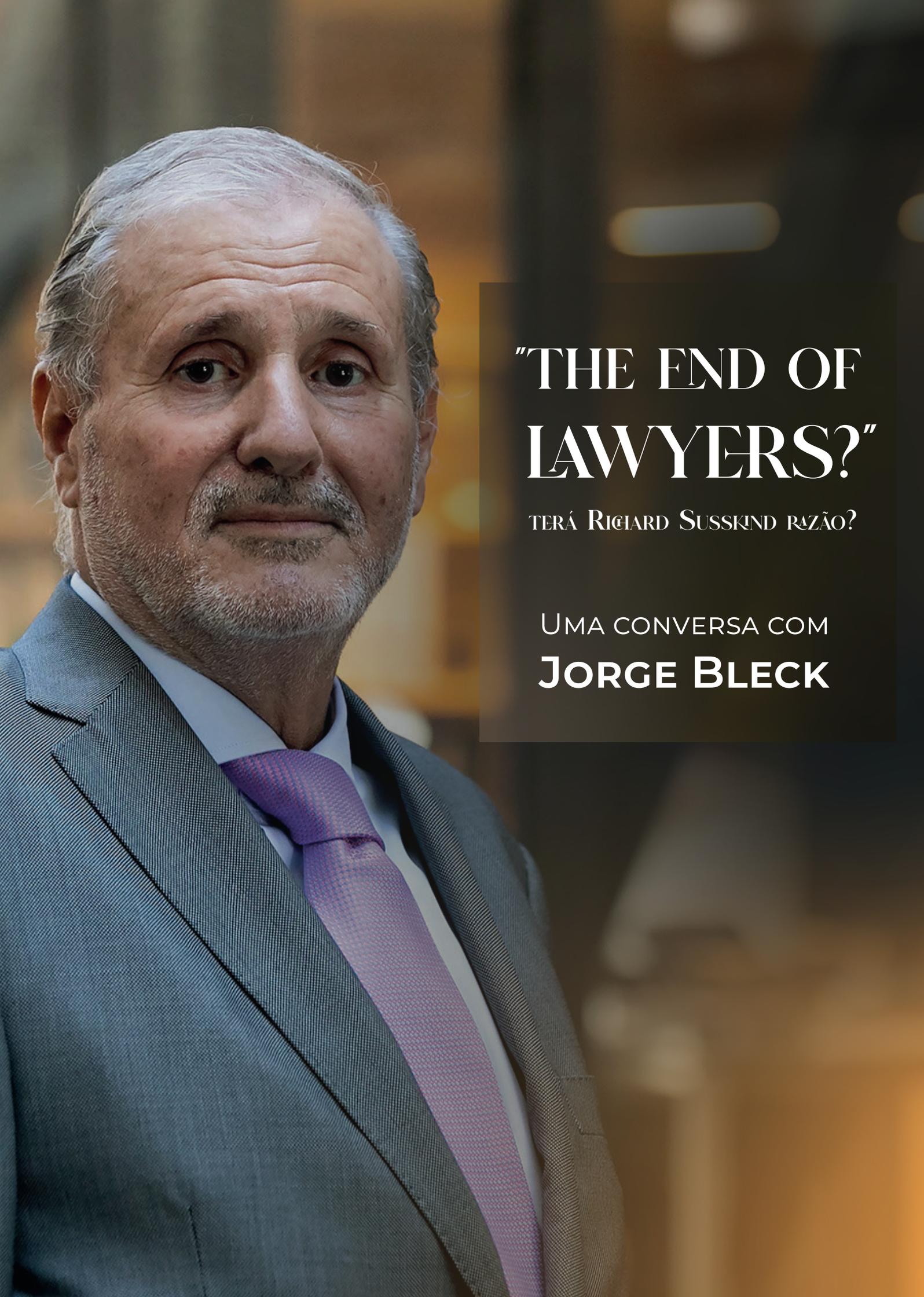
Em novembro, para lançar a nossa 1ª Edição, refletimos sobre as Eleições nos EUA. O momento que representava um enorme conjunto de mudanças internas e externas, com impacto mundial... nem que fosse por se devolver à grande democracia do Mundo, uma espécie de *savoir faire* menos displicente e mais civilizado. Aquela que prometia ser a batalha jurídica do século (sem os devidos eufemismos) pela Casa Branca, depois de um resultado que alguns achavam que seria bem mais renhido, desapareceu ainda mais rápido do que o seu protagonista. Corriam pelos jornais, em tom de celebração, gritos de vitória... resta saber se não foram precoces, não obstante o ar de “normalidade” que a Sala Oval voltou a ter. É que, no entanto, o Capitólio foi invadido e as redes sociais pululam mais do discurso demagógico que empoderou Trump, assentes nas *fake news*, mesmo que este tenha sido posto porta-fora também do mundo digital.

A 2ª Edição escreveu-se sob um tal pano de fundo que, entretanto, a 3ª teve que ser feita em casa: um vaga imprevisivelmente (?) maior do que as anteriores confinou-nos, de novo, por um período ainda maior do que o da primeira vez... nessa altura pensei: a História, de facto, é cíclica e, mesmo assim, perigosamente incapaz de nos ensinar tanto quanto devia... é que de 100 em 100 anos as pandemias tem sido, em maior ou menor escala, praticamente recorrentes e, além disso, as segundas vagas também são estatisticamente mais intensas do que as primeiras. A sobrançeria que mantemos face aos nossos antepassados tolda-nos as vistas e, ao fim ao cabo, achamos sempre que seremos capazes de protagonizar uma vitória nesta luta entre David, que somos todos, e Golias, que é a Natureza.

Entretanto, à data, o Mundo bate-se entre dois lados fortemente convencidos de uma certeza: na sangria a que se assiste entre Israel e a Palestina, só um dos lados está terminantemente correto. Infelizmente, não consigo tomar uma posição. A humildade dos vinte e poucos anos e a precaução exigem-me duas coisas: certamente saberei menos do que tantos que tomam posições convictas, mas o mínimo de bom senso também não me permite comprar que um conflito milenar seja, na verdade, tão fácil de ajuizar.

Posto isto, a minha firme convicção de que “ler é o melhor remédio” torna-se quase num mote de Vida. Ler com abrangência, com pluralidade, com atenção às fontes e com um interessa sagaz pela compreensão, nem que seja na forma tentada, de fenómenos que, na sua maioria, moldam quem somos, enquanto sociedade.

Se neste ano, alguma vez conseguimos que o **Diurna**, fosse uma dessas plataformas para livres pensadores, então, a missão foi, no seu *core*, cumprida.



# "THE END OF LAWYERS?"

TERÁ RICHARD SUSSKIND RAZÃO?

UMA CONVERSA COM  
**JORGE BLECK**

Para os futuros advogados, a oportunidade de vislumbrarem as sensações comportadas pela experiência de tantos anos na praça.

Para todos os outros, a ocasião de, através do **Diurna.**, imaginarem como é ser um jurista.

Uma conversa com Jorge Bleck.

**C**orria o mês de março, quando o nome de Jorge Bleck figurou, novamente, no quadro de oradores da Spring School 2021 da VdA Academia, no âmbito da sociedade a que está ligado desde 2013. Presença habitual nesta dinâmica, o Sócio da Vieira de Almeida e responsável pela área de M&A, conhecedor mais do que nato daquilo que foi, e é, a advocacia, decidiu olhar o amanhã, deixando pistas para o que imagina ser “o Futuro, que foi ontem, e atrás do qual já estamos a correr”.

Destas lições, surgiu a motivação para a conversa que tivemos, alguns dias mais tarde, e cujas aprendizagens são agora partilhadas com todos os leitores do **Diurna.**:

Logo à cabeça diz que para se ser bom advogado: “a principal característica que se exige é a resiliência.”

E paixão. “A profissão é muito exigente e não se faz sem paixão. Tem que se gostar muito. É uma vocação e a resiliência também faz parte desse aspeto.”

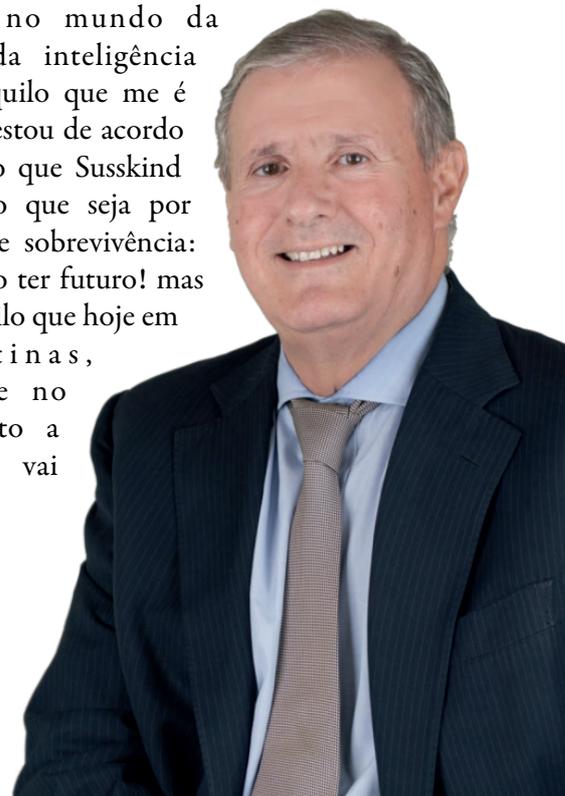
Mais concretamente, na era do digital, quanto ao impacto das tecnologias e o modo como estas se podem materializar nas grandes e pequenas firmas também tem notas a dar:

“Isso, hoje em dia, tem que se dar como adquirido. Já não é do Futuro, é do Hoje. Um advogado saber Direito, dominar línguas e dominar a tecnologia, é um dado

### A profissão é muito exigente e não se faz sem paixão.

adquirido porque sem isso ele não *tem pernas* para singrar.

“Richard Susskind escreveu há alguns anos um livro sob o título ‘The End of Lawyers’, aditando-lhe, todavia e creio que a contragosto, uma interrogação. Para este autor é questionável se os advogados terão futuro no mundo da tecnologia e da inteligência artificial. Por aquilo que me é dado a ver, não estou de acordo com a conclusão que Susskind tira e não creio que seja por mero instinto de sobrevivência: os advogados vão ter futuro! mas Mas muito daquilo que hoje em dia são rotinas, nomeadamente no que diz respeito a processos, tudo vai



# D.

ser automatizado. O percurso do advogado vai ter que se voltar para tudo o que na profissão requer mais neurónios e massa cinzenta.”

## **O percurso do advogado vai ter que se voltar para tudo o que na profissão requer mais neurónios e massa cinzenta.**

Da tecnologia, em geral, à IA foi um salto. Será que vamos ser substituídos pela Inteligência Artificial, muito na onda do que já se tem vindo a tentar conseguir em várias experiências piloto nos EUA, como é o caso da LISA (Legal Intelligence Support Assistant)?

“Acredito que sim, mas só em certa medida. Análise de documentos, por exemplo. E isso já está a acontecer. Simplesmente, agora, ainda estamos muito numa fase de aprendizagem. Mas é um caminho e daqui a uns anos, o nível de perfeição será muito grande.

A construção de documentos, por outro lado, já é uma área mais cinzenta...; o *know-how* (i.e., os neurónios e a experiência) estão muito na construção da árvore de decisão ou do questionário do qual irá resultar a construção do documento final. Essa árvore ou questionário faz-se uma vez e vai-se aperfeiçoando de quando em quando.

Mas a presença e intervenção do advogados vai-se fazer sobretudo na interação com o cliente, porque as partes vão continuar a

## **(...) interação com o cliente (...)**

existir, ver-se e a interagir. Aí é mais difícil que a tecnologia entre como substituto. Isto num campo fora dos tribunais. No campo do tribunal, as coisas ainda vão depender muito do advogado durante largos e bons tempos. Felizmente.

É interessante pensar que, por exemplo, na consulta corrente, a Inteligência Artificial pode vir a substituir o advogado, tal como pode vir a acontecer com o médico. Se eu conseguir falar como um computador, indicar os sintomas e mostrar fotografias que ele analisa, acredito que em muitas das doenças mais correntes teremos o diagnóstico e a receita do tratamento, sem intervenção direta do médico (pese embora que, sem a sua contribuição, não haverá questionário que preste e sem um bom questionário não haverá, seguramente, bom diagnóstico e, logo, cura de jeito). Não tenho muitas dúvidas disso. Com o Direito é igual. E tal como nada vai substituir a relação

## **(...) sou do tempo em que surgiu a conferência telefónica (...)**

pessoal com o médico, também nada irá substituir a relação pessoal do cliente com o advogado.”

Há, em Jorge Bleck, uma noção muito clara de que teremos esta presença constante e assídua, porém, também se lhe denota a experiência própria de quem já viu muito e, por isso, sabe temperar as expectativas:

“Eu sou do tempo em que surgiu a conferência telefónica e dizia-se então: ‘acabou, vamos deixar de ter reuniões e de viajar’. Ora, nada disso aconteceu. Depois apareceram as video-conferências, .

# D.

## O isolamento do teletrabalho não acho que vá perdurar como 'o novo normal'.

Inicialmente, a muito rudimentares, já que havia um *delay* entre os gestos e a fala. Terão por certo substituído algumas reuniões e mesmo viagens, mas nada de significativo. Agora estamos na fase do teletrabalho e volta-se a dizer, agora é que é, vamos deixar de ter reuniões presenciais e sobretudo deixar de ter de viajar.” Diz-me, assim, a experiência que “nem tanto ao mar, nem tanto à terra”

E é também sobre essa noção de um futuro próximo, pós-pandémico, que refletimos quanto à alteração das estruturas de trabalho e modos:

A propósito da nossa vídeo-conferência: “há dois anos, para estarmos aqui a falar, a tua tentação natural seria vires a Lisboa para conversarmos, ou eu ir ao Porto. Hoje em dia, este tipo de conversas está a entrar num nível de rotina que vai acabar por tirar muita viagem e muito CO2 da estrada. E acho que, por exemplo, a nível de reuniões de negociação de contratos muita coisa vai cair.”

De todo em todo, “eu não sou daqueles que acha que o teletrabalho vai ser o novo normal. Aquilo que eu noto é que a malta

mais jovem quer regressar ao escritório.” — nós queremos regressar à faculdade — “São os pequenos nadas em que a gente se cruza, a gente se fala, fora da vida do escritório ou da faculdade. O Homem é um ser eminentemente social. É o contacto humano. O isolamento do teletrabalho não acho que vá perdurar como ‘o novo normal’.”

E os estagiários que entraram este ano? Aqueles que iniciam agora o seu percurso e que são, eles próprios, os advogados do futuro?

“Os que entraram em setembro do ano passado estão a ter uma vida sinistra. Um estagiário ao estar em casa perde 30 ou 40 por cento da experiência devida. E porquê? O suposto é: sai de um gabinete, entra noutro. Ouve uma coisa. Ouve outra. Tem as reuniões presenciais. Em teletrabalho vai perder muita coisa, assim... são pessoas que vão necessariamente acabar o seu estágio com falta do que poderiam ganhar do contacto humano diário no escritório. E no que é que isto tudo vai dar?

Com muito humor: “ora bom, para já, não sei!”

**Ora bom, para já, não sei!**



# D.

Mas tem alguns palpites: “À cabeça, o teletrabalho vai ser encarado sem desconfiança: já ninguém vai encarar de soslaio quando um advogado mais novo se propõe ficar um dia ou dois em casa em teletrabalho, ou saia mais cedo para ir para casa ver a família e prolongar depois os seus afazeres em teletrabalho. Isso vai ser, inquestionavelmente, uma coisa boa, pois proporcionará um melhor *work life balance*. Portanto, parte da semana, um ou dois dias no máximo, poderá passar a ser feita neste regime. Todavia, o teletrabalho tem um reverso: nos advogados mais ocupados surgirá o ónus (e a tentação) de carregar

**(...) o teletrabalho vai ser encarado sem desconfiança (...)**

**O tempo da cidade como universo de networking já foi, há muito.**

(ainda mais) um bocadinho o tempo das férias. Tal como o telefone e os smartphones, a noção (e as ferramentas) de disponibilidade aumentam.”

E o trabalho de equipa? Os contactos? O networking e as pontes entre pessoas?

“Hoje em dia, o mundo é incomparavelmente mais global do que era no tempo em que comecei a trabalhar. O meu networking era a minha cidade. Esta era o meu universo privilegiado. Alguns anos mais tarde, começaram a abrir-se as portas do estrangeiro. Nessa altura, passou a andar tudo muito em torno de Londres e das embaixadas. Ora isso, hoje, desapareceu. É o global, é a internet... a facilidade de comunicação e as disponibilidades quanto a plataformas de comunicação é brutal. Mas as exigências também ditam que este leque de networking seja agora muitíssimo mais vasto. O tempo da cidade como universo de networking já foi, há muito. Agora o mundo é o nosso espaço.”

E a propósito disto, quando se deram os primeiros passos da globalização: “houve uma altura que se acreditava que os grandes escritórios, as grandes marcas, se iriam sobrepôr à relação pessoal. É evidente que uma grande marca



# D.

## **Na vida de advogado, conhecer pessoas e saber lidar com elas é fundamental.**

dá uma enorme confiança e tranquilidade ao cliente, contudo, nessa relação, a vertente pessoal ainda conta muito.”

Na vida de advogado, conhecer pessoas e saber lidar com elas é fundamental. Os estagiários, apesar de novos e de terem uma bagagem mais humilde, não deixam, de todo em todo, de fazer parte do tabuleiro de jogo e devem estar atentos, aprendendo: “eu já tive situações em que estagiários abriram portas e oportunidades muito interessantes. Muitas vezes, e é um hábito que subsiste em Portugal, há uma certa cultura de que ‘isto de angariar e fazer networking é para os sócios’. No meu tempo, angariar um divórcio, o trespasse de uma loja porque conhecia o fulano de tal, era uma forma de network pessoal. São os amigos, os colegas de faculdade (que são concorrentes), os

## **Estar atento é um ‘must’. É o advogado 24 sobre 7.**

professores com quem houve uma boa relação, são os pais e os amigos dos pais, etc., as nossas fontes próximas de networking. Atualmente, um jovem angariar o tipo de cliente que justifica os honorários de uma grande firma de advogados, por exemplo, até pela importância do caso, é difícil. Naturalmente, a pessoa, na defensiva e com medo do ridículo, deixa-se estar quieta. Isso é um disparate! É um disparate, mesmo! Até porque já me aconteceu ter que chegar a um cliente no estrangeiro para captar uma

operação muito importante e ter lá chegado precisamente por via do contacto proporcionado por uma estagiária cujo tio, com lugar destacado num banco de investimentos, tinha uma relação privilegiada com esse cliente.”

## **Mas fazer networking e recolher informação não é só isto.**

Mas fazer networking e recolher informação não é só isto. É também estar atento ao que nos envolve, às vezes, nas circunstâncias mais inesperadas: “eu costumo dizer que, em Portugal, as pessoas falam demais. Parece que as pessoas precisam de mostrar (por vaidade?) que estão bem informadas. E digo isto, por um lado, para reiterar a importância do sigilo profissional, mas digo-o também como exemplo de situações em que se pode obter informação e promover ‘negócio’. Repare: até num elevador se pode obter informação, sobretudo num quadro em que o português médio fala demais. Imagine duas pessoas que estão a falar sobre um tema quando eu entro no elevador; na maior parte dos casos não vão ligar a quem entrou e continuam a conversar sobre o tal tema. Ora, naquela minúscula fração de tempo, no meio dessa conversa, eu posso apanhar uma informação fundamental que chama a minha atenção para, por exemplo, uma oportunidade de trabalho potencial. Situação semelhante pode muitas das vezes ocorrer até num jantar com amigos. Assim, o meu conselho aos advogados, mesmo os de “tenra idade”, é aprendam a ouvir e a calar a boca. Estar atento é um ‘must’. É o advogado 24 sobre 7. Não partam do princípio de que os sócios já viram ou sabem tudo. Aproveitem as vossas relações, sem as

# D.



traírem, claro (ética acima de tudo), para criarem o vosso network e irem coligindo informação.”

Uma ferramenta preciosa de networking é cada um começar a construir a sua base de dados. “Eu comecei a construir a minha base de dados aos 50 anos, no Outlook. Hoje pergunto-me o que seria se eu a tivesse feito começado a construí-la desde que sai da faculdade. Medir o rasto daquilo que cada um dos meus colegas está a fazer e onde, permitir-me-ia saber hoje onde estão muitos mais. Claro que, entretanto, veio o LinkedIn, o que me ajudou bastante a suprir essa lacuna; todavia, se tivesse começado mais cedo, hoje teria acesso a uma maior base de contactos e isso ter-me-ia dado uma posição de vantagem inigualável. Deixe-me dar-lhe um exemplo da vantagem de ter uma base de dados bem organizada: aqui há uns tempos recebi um email de um sujeito cujos dados de facto aponte, juntamente com uns auxiliares de memória sobre a ocasião em que nos encontrámos e porque se me destacou. Isso permitiu-me rememorar a ocasião em que nos havíamos encontrado e, assim, possibilitar-me fazê-lo sentir-se agradado com o facto de eu me ter lembrado dele e do como nos encontrámos. Ora, isso é alimentar o networking e o networking começa-se de pequenino. Por tudo isto o meu conselho é: não subestimem nenhum dos vossos contactos.”

Pontos chave que o atraem num jovem advogado? Qual é a atitude, a característica,

**(...) não subestimem nenhum dos vossos contactos.**

# D.

## **A experiência de mais de 40 anos a ver e a analisar jovens advogados a trabalhar diz-me que em 3 meses se nota se um advogado-estagiário tem asas ou não tem.**

a forma de estar que faz Jorge pensar “eu quero trabalhar com esta pessoa”?

“Dar uma resposta em poucas palavras não é um exercício fácil, todavia diria proatividade e a perspicácia.”

E isso nota-se?

“A experiência de mais de 40 anos a ver e a analisar jovens advogados a trabalhar diz-me que em 3 meses se nota se um advogado-estagiário tem asas ou não tem. Posso inclusive dizer-lhe que dos estagiários que me passaram pelas mãos e que hoje são consagrados advogados, o seu potencial transpareceu ao fim de poucos meses.”

### ***I'm not fishing for compliments.***

E para a sua carreira de sucesso, expressão que desde logo deu pano para mangas, qual é o ingrediente chave?

“Primeiro, há aqui um pressuposto na tua pergunta que eu tenho de questionar e sem falsa modéstia: eu sou um advogado de sucesso? (note que *I'm not fishing for compliments*). Não sei se já alguma vez

ouviste falar no “Síndrome do Impostor”. Diz a psicologia que se debruça sobre o tema que é uma característica frequente nos *great achievers*. Eu devo padecer dessa característica, pois ainda hoje tenho dificuldade em me ter por um advogado de sucesso, sobretudo diante de colegas a quem reconheço enorme qualidade. É certo, todavia, que já me senti mais vítima desse síndrome do que hoje.

Vamos por partes.

Se me perguntas se sou um advogado de sucesso, eu tendo a questionar o qualificativo e digo-o desassombradamente, porque, creio, que ao admiti-lo, posso estar a ajudar muitos profissionais, que padecem desse mal, a começarem a acreditar mais em si mesmos próprios e na sua efetiva valia, percebendo que esse sentimento é generalizado na profissão e usualmente característicos dos ditos *great achievers*.

Hoje, em face daquilo que vejo, acabo por ser levado a ter de admitir que sim; talvez seja efetivamente um advogado de sucesso, passe a óbvia imodéstia que ao admiti-lo isso comporta. Faço-o, não por vaidade, mas antes por honestidade intelectual. Se olhar para trás, tenho de reconhecer que fui o número um dos fundadores de duas das mais prestigiadas sociedades de advogados a operar em Lisboa, a três, na Morais Leitão Galvão Teles, aos 30 e tal anos que ajudei a fundar; depois abri a sucursal da Linklaters

**(...) generalizado na profissão e usualmente característicos dos ditos great achievers.**

# D.

em Lisboa, uma das maiores e mais prestigiadas sociedades de advogados do mundo, com um conjunto notável de advogados que decidiram juntar-se-me e que sem os quais nada teria sido possível, entre os quais um que é hoje um destacado número dois do governo e um dos advogados mais completos que conheci. Na Linklaters, fui managing partner por cinco anos, tendo integrado o *European Management Board Committee*, tendo depois sido eleito para o restrito *International Board* em eleição pelos meus pares do Sul da Europa. Mais tarde, quando me reformei da Linklaters (por 'limite de idade') e decidi continuar no ativo, tive o extraordinário privilégio de ser disputado por 3 das maiores sociedades de advogados a operar em Lisboa, todas com convites para posições de topo, o que necessariamente tem de ter um significado. A isto acresce que, ao longo da minha já longa vida profissional, participei como advogado na maioria das grandes operações de M&A realizadas em Portugal.

Diante de tudo isto, não seria sério afastar que, numa análise objetiva, se calhar tenho mesmo de admitir ter tido sucesso como advogado, pelo menos até aqui.

Contudo, e ainda assim, persistem réstias em mim do *síndrome do impostor*, pois já que, subjetivamente, a minha primeira vontade é dizer sempre, diante daquele qualificativo, que as pessoas não me conhecem o suficiente e, por isso, vêm sucesso onde eu vejo essencialmente muita sorte.

O que me vale hoje para tentar deixar esse síndrome para trás (e que muitos dos que se dêem ao trabalho de ler esta entrevista poderão vir a sentir), é ter chegado à conclusão de que seria de um convencimento extraordinário eu pensar que conseguia ludibriar tanta gente, durante tanto tempo sobre as minhas reais capacidades, sem que ninguém tivesse dado pelo (suposto) *impostor*. Por isso, hoje tenho por mais pacificado que deve haver aqui qualquer coisa de real quanto aos fundamentos do sucesso para além da mera sorte.

## (...) persistem réstias em mim do *síndrome do impostor* (...)

Como deixei claro na Spring School da VdA, são muito típicas estas questões de défices de confiança nos advogados. Problemas de auto-estima, até; razão pela qual quem lidar mal com o sucesso ou com a auto-estima jamais se deve sentir isolado; diria mesmo: *Welcome to the Club*.



# D.

## **Welcome to the Club.**

A este propósito dizia-me há uns anos dizia-me um dos maiores advogados de M&A da City, advogado inglês, *senior partner* da Linklaters, como exemplo do quão comum o *síndrome do impostor*, e os problemas de auto-estima nos *great achievers*: ‘e que tal saberes que metade do meu tempo é passado a reforçar a confiança daqueles que tu admiras precisamente como os mais bem sucedidos dos nossos sócio’. Porquê? Porque são os tipos com mais questões de autoestima e confiança, muitas das vezes possuídos pelo *síndrome do impostor*. Cada vez que tenho pensamentos negativos a este respeito (e ainda os tenho), socorro-me sempre desta conversa. Foi muito importante para mim, assim como espero que o que aqui deixo, em laia de confissão, o possa também ser importante para ajudar todos os que lerem esta entrevista e que sigam esta exigente profissão. A saberem afastar fantasmas e a atribuírem-se o valor que merecem...”

Se a mim me coubesse reduzir num léxico pequeno o que aprendi nesta conversa:

**Trabalho. Organização. Maturidade. Astúcia. Sensatez.**

Resolvida a história do sucesso, vamos então à resposta sobre qual é o ingrediente chave: “saber estar”. Saber-se distinguir e sorte.

E tinha a retaguarda protegida: “a minha mulher ajudou-me brutalmente.”

“Isto além do óbvio: muito trabalho, muito trabalho, muito trabalho.”

O fundador da Linklaters em Portugal não deixou, igualmente, de reconhecer como a profissão, muitas vezes, ainda é “injusta” para com as mulheres que, mesmo assim, de um modo estóico, são capazes de conciliar uma carreira exigente com todas as incumbências que sobre elas recaem, no que à família e filhos diz respeito, num contexto que está longe de ser igualitariamente dividido.

**(...) muito trabalho, muito trabalho, muito trabalho.**

