
Em escritório nos Estados Unidos, advogados também fazem cobrança

“A melhor maneira de prever o futuro é inventá-lo”, disse, em 1971, o cientista norte-americano da computação, Alan Kay, ironizando as previsões futuristas ao passo em que elogiava a imaginação humana. Previsões são complicadas, e quando se trata de advocacia e tecnologia, é fácil cair em armadilhas ao se tentar supor sobre até onde se pode ir.

A banca norte-americana de advocacia Buchanan, Ingersoll & Rooney P.C., com sede em Pittsburgh, Philadelphia, surpreendeu o setor esta semana, nos Estados Unidos, quando o jornal *Philadelphia Inquirer* relatou a última novidade tecnológica adotada pelo escritório. A banca implantou um software que monitora o faturamento da empresa, apresentando, no computador de cada um dos seus 423 advogados espalhados pelo país, gráficos sobre o faturamento da companhia e o ritmo em que os clientes acertam suas contas com a casa.

É o passo mais recente em termos de otimizar a preocupação financeira, a competitividade entre colegas e o estabelecimento de metas de faturamento dentro de escritórios de advocacia. A novidade pegou de surpresa mesmo veículos especializados de grande porte, como a revista mensal *The American Lawyer*, que, há pouco, lançou seu anuário de 2010, listando as duzentas bancas que mais inovaram na área de cobrança e finanças.

Nas telas dos computadores dos advogados da Buchanan, Ingersoll & Rooney P.C., estão disponíveis, ao alcance de um toque, gráficos e tabelas com parciais de recebimento de cada um dos escritórios da banca e panoramas de como a companhia, em geral, está em relação a meta pré-estabelecida de faturamento. No topo da tela, o trocadilho “Mind your Business” (“Meta-se com os seus negócios”, ou neste caso, “Interesse-se pelos seus negócios”).

Se algum dos advogados da casa ficar muito atrás na pontuação de recebimento, ou vir seus clientes atrasando as contas, o mesmo pode ser convocado para trocar ideias com o comitê de cobrança da empresa e aprender como agilizar o pagamento de honorários e taxas, ou seja, tomar lições de estratégias de cobrança.

Talvez, em outros países, isso soe estranho, porém, dentro da cultura corporativa americana, esse tipo de inovação não causa qualquer embaraço ou constrangimento. Médicos, advogados ou qualquer classe profissional sabem que empresas são negócios, especialmente em tempos de crise. A automatização do processo de cobrança não é propriamente uma novidade, mas a disponibilização das informações financeiras e o compartilhamento com os advogados, como ocorre agora na banca, é algo diferente.

Além de apresentar a parcial de recebimentos sob a tutela de cada advogado, e relacioná-los com o fluxo de caixa, o orçamento e as finanças da empresa, o software também identifica pontos onde a cobrança emperrou, avalia quando e como a situação passará a ser um problema e fornece dados que ensaiam análises para ajudar os advogados a decidir, por exemplo, sobre conceder ou não mais prazo para o cliente quitar suas contas. Ou ainda até mesmo como proceder com a cobrança. O software indica também quando a representação parece estagnada, e o melhor a fazer é encerrar a prestação de serviços.

James O'Toole, advogado ambientalista e membro da equipe de gestão da Buchanan, Ingersoll & Rooney P.C. na Philadelphia disse à reportagem do *Philadelphia Inquirer* que “os advogados são os melhores na advocacia, sem dúvida. Mas o desafio é disponibilizar a eles informações atualizadas, que possam orientá-los em sua prática e nos ajudar a gerir nossa empresa”.

Organização de dados

A crise financeira global obrigou o escritório a voltar suas atenções para as contas a receber. Até então os dados sobre cobrança e recebimento eram arquivados em planilhas controladas por funcionários não advogados. Os advogados, por sua vez, que lidavam com os clientes, não tinham informações atualizadas sobre o faturamento. “Sabíamos que tínhamos muitos dados e informações sobre cobrança e pagamentos. Mas a questão era como tomar essas pilhas de dados e resmas de papel e torná-las mais úteis”, disse o'Toole ao diário *Philadelphia Inquirer*.

O acesso dos advogados ao banco de dados de cobranças e recebimentos permitiu também que, no B,I&R B.C., desenvolvessem diversas modalidades de cobrança a partir de “pacotes de serviços” que custam ao cliente uma taxa fixa, permitindo que planejem seu orçamento com gastos legais. O que nem sempre é possível fazer quando o advogado recebe por hora.

Date Created

04/12/2010