



Logística jurídica ganha espaço nos escritórios preocupados com gestão

A logística jurídica vem ganhando cada vez mais espaço no contexto da gestão legal de escritórios que se preocupam em empreender uma administração pautada na estratégia. Tecnicamente, ela consiste no desenvolvimento de procedimentos para otimização do trabalho do departamento paralegal dos escritórios de advocacia e departamentos jurídicos e geralmente envolve projetos de terceirização de algumas tarefas do contencioso.

É necessário registrar que a logística jurídica, até há pouco tempo, foi marginalizada pelo mercado jurídico, sendo certo que a incipiente utilização dos recursos tecnológicos no meio jurídico acabou por minar a profissionalização deste segmento e, por um longo período, ele foi representado pela estigmatizada imagem do correspondente, qual seja, a de um advogado recém formado que se desloca ao fórum e realiza consultas processuais no tempo ocioso que dispõe entre seus poucos atendimentos e peças processuais diárias.

O estereótipo descrito ainda permeia o imaginário do advogado de grandes bancas, que acaba por estabelecer uma relação de amor e ódio com o correspondente. Não se pode mais conceber esta situação como o ideal da logística jurídica, pois ela não se resume a isto. Um bom projeto de logística jurídica vai abranger uma análise ampla e sistemática sobre o escritório e sua atuação, incluindo seu posicionamento no mercado. Logística jurídica não é ir ao fórum extrair cópias de processos e entregar contestação em audiência!

Hoje, ela é imprescindível a qualquer escritório que queira se destacar, seja ele pequeno, médio ou grande, tenha processos somente na comarca sede ou espalhados pelo estado e mesmo pelo país. Os clientes exigem dos escritórios a onipresença em todas as comarcas onde haja processos seus. Assim, para poder crescer, além de ter uma boa gestão dos procedimentos e dos processos, eles necessitam de bons parceiros, que tenham entrosamento e mesmo proximidade com os cartórios locais, para poder fornecer informações importantes até mesmo para a estratégia de defesa.

Felizmente o mercado acabou por se adaptar, em um movimento que se iniciou com o advento de escritórios de advocacia regionais formatados para atender a demanda das grandes bancas, vindo, até mesmo, alguns contratados, a fundirem-se com seus contratantes.

Vislumbra-se, atualmente, um crescimento e uma maior profissionalização do setor com a criação de empresas especializadas que auxiliam o departamento paralegal e se tornam grandes aliados dos escritórios ao desenvolverem projetos completos de gestão terceirizada de contencioso de volume.

Há grandes benefícios na contratação de empresas de logística jurídica, dentre os quais poderiam ser destacados: centralização das solicitações; padronização dos resultados (cópias tratadas e sempre com a mesma formatação e atuação de modo profissional em audiências, tanto pelos Advogados quanto pelos prepostos); fornecimento de relatórios gerenciais com apresentação de diagnóstico de toda a movimentação da carteira; contratação de seguro de responsabilidade civil ou, ao menos, assunção de



responsabilidade em contrato, para o caso de revelia ou outro prejuízo ao cliente do escritório; fim dos problemas com recolhimento de valores ao INSS; redução da equipe interna; facilidade para o departamento financeiro ao receber mensalmente um relatório completo das solicitações (*dashboard*) e ter a tranquilidade de emitir apenas uma ordem de pagamento mensal por meio de nota fiscal, além de muitos outros benefícios.

Em casos de empresas realmente profissionais, que possuam um alinhamento total de interesses com escritório contratante, poder-se-ia até falar em trabalhos de *back office* e outros como identificação e mapeamento de fluxos administrativos e operacionais do escritório, para desempenho mais célere, eficaz e menos oneroso do departamento paralegal e da equipe de produção de teses, o que reflete diretamente no lucro, gerando uma redução significativa do custo final.

Ao tratar de custos envolvidos na contratação direta de correspondentes, é notório que, independentemente do local da contratação, o principal problema operacional pode ser descrito em uma só palavra: motivação.

O correspondente designado para realizar um ato para um grande escritório não tem, nem poderia ter, um envolvimento necessário com o cliente, tampouco com a causa em que está prestes a atuar. Também o retorno financeiro advindo do ato não tem o condão de motivá-lo eis que, isoladamente, é irrisório, não mais que algumas poucas dezenas de reais, o que faz com que, via de regra, a atuação forense observe a 'lei do menor esforço'. A preocupação dos escritórios deve ser maior quando se está diante das chamadas comarcas-problema, onde os preços são inflacionados e a atuação segue a regra local.

As empresas de logística, por sua vez, sabem como sanar estes problemas de diversas formas, contribuindo para que haja uma satisfação integral, tanto pelo escritório contratante quanto pelo correspondente, pois, agregando demandas de vários escritórios, elas conseguem tornar mais produtiva a atividade e propiciam um retorno pecuniário tido como satisfatório ao correspondente. Além do mais, por ser este o seu *core business*, sabem lidar com os problemas regionais.

Não obstante, ao trabalhar com valores fixos e mais competitivos, a diluição dos custos de solicitações em comarcas onde há uma supervalorização dos preços dos serviços gera um resultado final interessante para o escritório e não deixa o correspondente sem trabalho, pelo contrário, aumenta-o. Em se tratando de serviços prestados a escritórios que atuam com contencioso de volume, onde qualquer diferença nos preços é motivo de contratação ou distrato pelas empresas, este é um grande fator a ser levado em consideração.

É indiscutível que a melhor opção para otimizar o trabalho do departamento paralegal é contratar uma empresa especializada em logística jurídica, entretanto, antes de contratar, o escritório deve ponderar os seguintes aspectos: estrutura; equipe interna e externa; tecnologia envolvida; programas de gerenciamento; ter formato de empresa, mas *know-how* de escritório de Advocacia, com profissionais qualificados; praticidade na entrega de resultados; qualidade dos serviços; capacidade de atendimento e referências.

É chegada a hora de o mercado jurídico assumir que sem as empresas de logística jurídica e o profissionalismo que elas empreenderam no cotidiano dos escritórios que atuam com contencioso de volume, a gestão legal está incompleta! Aceitar que a logística jurídica seja relegada a um segundo



plano, não ocupando seu lugar de destaque na estratégia do escritório, e mesmo pensar nela como mero serviço de advocacia de apoio ou correspondência é jogar dinheiro fora!

Date Created

17/11/2011