Conciliação abre mercado para empresas especializadas em negociação

Com a resolução 125 do Conselho Nacional de Justiça, publicada em novembro de 2010, instituindo a política nacional de conciliação nos tribunais, foi aberto um mercado milionário, onde se ganha por êxito. Grandes empresas que frequentam diariamente o Judiciário para se defender em processos de massa ou cobrar clientes inadimplentes viraram alvos em potencial de quem oferece o serviço logístico conciliatório.

Especializada em conciliações pré-processuais, a empresa Money Law tratou de ocupar esse espaço. Advogados, bacharéis e administradores — que são chamados de negociadores — empregados pela Money Law são treinados para buscar nas conciliações meios de reaver dívidas de companhias.

Aberta há 15 meses, a empresa, que tem como CEO o advogado **Ricardo Freitas Silveira**, já tem em sua carteira cinco clientes (bancos, seguradoras e prestadoras de serviço) e emprega 30 "negociadores", dos quais sete são advogados.

Todos os clientes são "grandes litigantes", afirma Silveira. Ele dá o exemplo de uma seguradora que possui 40 mil processos, e que terceirizou a negociação de milhares de dívidas que comprou de bancos.

Apesar de seu negócio ter como base a conciliação judicial, Silveira faz questão de dizer que não é um escritório de advocacia. "É uma empresa que visa o lucro." Por isso, ele diz, sua empresa é a única que trabalha dessa maneira, não sendo um serviço de cobrança, nem uma banca.

A diferenciação, diz ele, está no foco. "Advogados não têm na sua essência a conciliação. Eles querem litigar. Na faculdade de Direito, tive apenas uma aula sobre processo extrajudicial."

Ele afirma que 70% dos casos sob seus cuidados terminam em acordo e que o valor médio fechado pelas partes em cada negociação é de R$ 7,5 mil. Segundo ele, muitas vezes bancos e outras empresas têm um limite mínimo das dívidas para ajuizar ações, fazendo com que dívidas de até R$ 15 mil, por exemplo, não sejam cobradas na Justiça.

A taxa cobrada por sucesso Silveira não conta, mas garante, como todo negociador, que é menor que as dos escritórios de advocacia. A variação se dá de acordo com a idade da dívida (quanto mais velha, mais cara) e com o tamanho da dívida (quanto maior for o débito, menor será a porcentagem cobrada).

Poder de negociação

"Ao receber uma cartinha do Judiciário, informando sobre a audiência de conciliação, as pessoas dão mais importância a uma cobrança que, em alguns casos, já havia sido feita antes pela própria companhia", diz Silveira.

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.

O trabalho de conciliação, diz o empresário, parece simples, mas enfrenta desafios como a falta de padronização em todo o país. “Temos as centrais de conciliação em 14 estados do Brasil, o que significa que em dez estados nada podemos fazer”, explica.

Quanto à possibilidade de isso ser um novo mercado para a advocacia, ele se mostra otimista: “Quando foram instituídos os Juizados Especiais, começaram a espalhar que as pessoas iriam lá sem advogado. Mas já está estatisticamente comprovado que a população prefere ser assistida por um profissional do Direito". Esse mercado, inclusive, também pode servir para acomodar bacharéis, segundo o advogado, uma vez que não é necessário ter carteirinha da OAB para atuar em conciliações extrajudiciais.

Date Created
30/04/2012

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.