



Maurício Pegoraro: Conciliação é a melhor maneira de encerrar demanda

Era o primeiro dia de aula. Após todos os alunos tomarem seus lugares, o professor se apresentou como sendo advogado, saudando os novos alunos: “Sejam bem-vindos ao curso de Direito, faculdade esta que lhes permitirá exercer uma das profissões mais nobres —a Advocacia”.

Todos os alunos se ajustaram em suas cadeiras, empolgados com aquelas fortes palavras; deu-se início a uma história de defesa dos interesses de seus próprios direitos e de seus futuros clientes. A palavra defesa soou nos ouvidos dos estudantes como algo maior: Da defesa entendeu-se, por óbvio, que haveria ataque e o modelo mental fomentado ao longo de décadas foi o de lutas e batalhas nos Tribunais e assim começamos a litigar, apresentando recursos, defendendo nossos clientes mesmo nos casos em que Direito algum lhes assistia.

É hora de mudar. Basta uma rápida excursão pelos cartórios judiciais para atestarmos que o espírito combativo, representado por inúmeras petições, requerimentos e recursos que nos foram ensinados nos anos de faculdade agora nos atrapalha. Pilhas e mais pilhas de processos e falta de funcionários são as expressões mais latentes do caos. Chegou a hora de nós, advogados, especialmente os que atuam nas grandes corporações, olharmos para a conciliação como meio mais simples e menos oneroso, para resolução de um processo. Obviamente não de forma genérica e sem estudo individual, mas quando bem analisada a questão e sendo possível, o acordo entre as partes sempre produzirá efeitos positivos.

Os Departamentos Jurídicos das grandes empresas já estão percebendo a necessidade de mudança da situação atual, dado o grande impacto dos valores que são reservados, o que chamamos de “provisionamento”, para pagamentos das ações. Numa breve conta aritmética, peguemos uma ação cujo valor “reservado” para pagamento seja de R\$ 5 mil, e sabemos que naquela cidade onde ela tramita, a média de condenações é de R\$ 3 mil. O que é melhor, deixarmos R\$ 5 mil parados ou tentarmos um acordo para pagamento da quantia de R\$ 2 mil e liberarmos os outros R\$ 3 mil para que a empresa invista em seus negócios?

A resposta é única: negocialmente a conciliação é a via mais apropriada e menos onerosa para encerrarmos uma demanda. O conhecimento técnico para elaboração de uma boa defesa e utilização dos meios processuais adequados nunca deverão ser deixados de lado, mas a figura do novo advogado é muito maior: Ser o “mediador” de situações em que muitas vezes o cliente não quer o ajuizamento da ação em si, mas a simples resolução de seu problema. O ímpeto e vontade de todos nós devem ser mantidos, mas aliado a isso, devemos ter em nós a mesma vontade e orgulho que sentimos no primeiro dia de aula no curso de Direito, só que, desta vez, para conciliar.

Date Created

05/03/2013