

## Teses escritas não ganham causas; advogado precisa focar audiências

Apenas escrever as teses não leva à vitória nas causas. O advogado precisa dar mais atenção às audiências para tirar seu caso da vala comum. Quem ensina é o advogado **Gustavo Albuquerque**, sócio do escritório Godim Advogados Associados. Ele palestrou nesta quarta-feira (15/10) na Fenalaw 2014, maior feira jurídica da América Latina.

André Hänni

“O sistema está tão insustentável que, se o advogado não conseguir explicar as teses na audiência, elas não serão levadas em consideração”, explica. Isso acontece, segundo ele, porque os juízes não leem as teses, por falta de tempo (Na foto, os advogados **Adriana Losito** e **Gustavo Albuquerque**, que trataram do tema das audiências).

A falta de atenção com as audiências é tido como o “grande gargalo” do contencioso de massa. “Quem trabalha com Direito do Consumidor precisa se esmerar para fazer da audiência o momento chave para ganhar o processo”, insiste.

Foco “do” cliente

O trabalho de escritórios contratados por empresas para cuidar dos casos de massa é ainda mais importante devido ao fato de que os departamentos jurídicos fazem um trabalho de gestão e prevenção. Isso significa juntar tudo o que o escritório terceirizado oferece e fazer com que isso vire subsídio que evite novas demandas.

André Hänni

Os escritórios de advocacia, segundo a advogada **Flávia Malheiros** (foto), sócia do Malheiros Advogados, são uma extensão do departamento jurídico e ajudam a minimizar os custos da empresa. Com isso, as bancas são cada vez mais parceiras do negócio.

Para a advogada **Adriana Losito**, gerente jurídica de Relação de Consumo da empresa GVT, o escritório é um braço externo que alcança o que os departamentos jurídicos não conseguem — daí a importância do trabalho de convencimento junto aos juízes.

Para tanto, segundo ela, o foco dos escritórios precisa ser o do cliente — ou seja, a banca deve se preocupar com o que o departamento jurídico espera dela. “Quem precisa ter foco ‘no’ cliente é o departamento jurídico da empresa, para resolver as demandas dele. As bancas devem entender o que nós queremos delas”, resume.

Acordo por acordo

Muitos afirmam que acordos em causas massificadas na Justiça é um risco, porque o advogado pode acabar fomentando um cenário de novas ações. Mas não é isso que se vê na prática, de acordo com **Adriana Losito**.

É claro que, antes de tomar qualquer decisão em relação a acordos ou processos judiciais, a empresa precisa conhecer a cartela de clientes, e a quantidade e a qualidade de seus processos. Além disso, é

preciso identificar a causa raiz, saber quem são os ofensores, ter um suporte para saber o subsídio dessas ações e rastrear.

Mas feito esse mapeamento e identificados quais são os melhores cenários para se fazer o acordo, o ideal é separar os processos e mandá-los a uma célula de negociação, para se tentar recuperar aquilo que foi perdido — que não é o dinheiro, mas sim o consumidor. Isso inclui conquistar a sua confiança e se desculpar.

Mas se os riscos forem favoráveis e se houver a possibilidade de ganhar a ação, é preciso colocar o problema na mão de um escritório de advocacia para fazer a construção de tese jurídica e resgatar a imagem pelo ângulo de que a empresa realmente tinha razão. “Isso impede fomentar a indústria do dano moral, que cresce muito”, opina a advogada.

**Date Created**

20/10/2014