



Empresa virtual nos EUA faz licitação de serviços de advocacia para PMEs

Surge nos Estados Unidos mais um tipo de empresa privada, entre as que gravitam em torno da advocacia, constituída por não advogados. A mais nova *startup* do comércio da advocacia é a [UpCouncil](#), uma companhia que oferece a pequenas e médias empresas uma plataforma eletrônica em que podem publicar os serviços jurídicos que necessitam e receber propostas de advogados ou escritórios de advocacia – uma espécie de licitação de serviços jurídicos, em que ganha a melhor oferta.

O site da UpCouncil explica como o sistema funciona. Para começar, basta clicar no botão “*Post a job & get a free proposal*”, que inicia o processo de publicar uma necessidade de serviço jurídico e receber uma proposta gratuitamente. Abre-se uma página, do tipo formulário, na qual a PME ou pequeno empreendedor começa a responder perguntas que irão orientar o processo de contratação.

As duas primeiras são: “Onde você está localizado? (a resposta é o CEP)” e “Qual é sua necessidade jurídica? (a resposta é a área jurídica)”. O cliente licitante responde e clica em “Get Started” (iniciar). Na segunda página do formulário, o licitante fornece seu nome, sobrenome, endereço de e-mail e clica no botão “Continue”. Ao clicar em “Continue”, ele concorda com os “Termos de uso e Política de Privacidade”.

Preenchido e enviado o formulário, em questões de horas o licitante começará a receber ofertas de advogados ou escritórios de advocacia. Selecionado um ou mais advogados, o licitante poderá se comunicar diretamente com cada um deles. Uma vez que escolhe um advogado, o contrato será feito através da UpCouncil.

No *site*, o cliente poderá gerenciar e armazenar o trabalho jurídico, receber informações atualizadas sobre o progresso do trabalho e fazer o pagamento, “apenas depois de aprovar o serviço jurídico”. Entre outras coisas, o cliente e o advogado podem gerenciar, no *site*, documentos, “e-signatures” (assinaturas eletrônicas), cobranças e faturamento.

O cliente poderá, ainda, contratar um advogado ou escritório para se encarregar de todas as necessidades jurídicas da empresa, montar uma equipe de advogados por especialização e, finalmente, trabalhar com um escritório que conhece bem a empresa e todas as suas necessidades jurídicas. Assim, diz o *site* da Upcounsel.

A empresa foi fundada por Matt Faustman e Mason Brake. Faustman disse à revista Forbes que a empresa já tem mais de 5 mil advogados inscritos. Para ele, o serviço é bom para os advogados porque os ajuda a conquistar clientes. Não há taxa de inscrição, nem para fazer proposta. Mas a empresa irá reter uma comissão de qualquer pagamento feito ao advogado pelo cliente.

Para as pequenas e médias empresas e pequenos empreendedores, ele diz, o serviço é interessante, porque podem fazer a “licitação” gratuitamente, com expectativa de pagar muito menos pelos serviços jurídicos – cerca de 60% mais barato, ele afirma – do que se contatasse um advogado ou escritório



diretamente, em suas instalações físicas.

Resta saber que tipo de serviço jurídico o cliente virtual irá receber do advogado virtual, a 60% dos honorários normais dos advogados do mundo real.

Date Created

10/01/2015