



Prestadoras alternativas de serviços jurídicos estão crescendo nos EUA

O relatório de uma pesquisa feita pelo Instituto Jurídico da Thomson Reuters informa que firmas conhecidas nos EUA como Prestadoras Alternativas de Serviços Jurídicos (ALSPs – *Alternative Legal Service Providers*) estão prosperando no país e liderando a transformação progressiva dos escritórios de advocacia.

As ALSPs são, na verdade, firmas para as quais as bancas e os departamentos jurídicos de corporações terceirizam serviços jurídicos que, tradicionalmente, são executados por advogados e seus auxiliares internamente. Esse fenômeno não se confunde com a terceirização de serviços que não fazem parte das atividades essenciais das bancas, como contabilidade e TI.

A pesquisa da Thomson Reuters, feita em parceria com o Centro de Estudos da Advocacia da Faculdade de Direito de Georgetown e com a Escola de Negócios Said da Universidade de Oxford, indica que está em progresso uma desagregação ou fragmentação dos serviços jurídicos, antes vistos como um pacote de serviços oferecidos pelas bancas. De uma maneira geral, as ALSPs abocanham os fragmentos que bancas e departamentos jurídicos não veem como suas atividades principais.

As ALSPs são firmas formadas por não advogados, mas podem também derivar das próprias bancas, como se fossem uma subsidiária. Segundo o relatório, escrito pelo diretor global de Inteligência de Mercado para a unidade de negócios jurídicos da Thomson Reuters, David Curle, as ALSPs podem ser parceiras das bancas — e não concorrentes. Mas admite que elas ampliam as opções dos clientes por serviços jurídicos, o que pode implicar uma certa perda para os escritórios.

A lista de serviços que as ALSPs podem prestar já está razoavelmente grande. Entre eles, serviços de *discovery* eletrônico (*e-discovery*), revisão e codificação de documentos, apoio a contencioso e a investigações, serviços jurídicos especializados, gestão de propriedade intelectual, serviços de devida diligência, gestão de contratos, serviços de gestão de riscos regulamentares e de *compliance*, redação jurídica, aconselhamento jurídico especializado, pesquisa jurídica e gerenciamento de IP. A maioria desses serviços é contratada por corporações.

Eis algumas conclusões retiradas da pesquisa:

1. As ALSPs podem reduzir custos, mas também oferecem serviços especializados

Os custos dos serviços das ALSPs são mais baixos por diversas razões e uma delas é que muitas dessas empresas operam no exterior, onde a mão de obra é mais barata. Por algum tempo, o menor custo de serviços mais burocráticos, como o da revisão de documentos, foi o fator que propulsionou as empresas que oferecem esse serviço. Entre as corporações e bancas pesquisadas, 85% declararam que usam firmas de revisão de documentos para economizar dinheiro. Mas os clientes corporativos já buscam ALSPs porque elas se especializam em algum serviço. Então, esse passa a ser o principal fator de contratação. Mais da metade das bancas terceirizam serviços de *e-discovery* a essas firmas por causa da especialização, não dos custos.

2. As ALSPs representam uma oportunidade para as bancas, não concorrência



As bancas estão sob pressão dos clientes para reduzir custos. As ALSPs ajudam os escritórios a fazer exatamente isso, em muitos casos. De acordo com a pesquisa, 55% dos entrevistados disseram que as ALSPs os ajudam a aliviar as pressões dos clientes. E 41% dos entrevistados declararam que essas firmas ajudam as bancas a se redimensionar e expandir seus negócios. Por enquanto, apenas 34% das bancas terceirizam serviços de *e-discovery*, e 31%, serviços de revisão de documentos. Isso se deve ao fato, segundo o relatório, de que essas firmas ainda estão lutando para melhorar a imagem ruim que tiveram no passado. Porém, as bancas que já usam essas firmas indicaram que vão aumentar a terceirização desses serviços no próximo ano. Isso mostra que as bancas veem essas firmas como parceiras, não como concorrentes, pois possibilitam às bancas se concentrar mais em suas atividades essenciais.

3. O crescimento das bancas vai depender, cada vez mais, da tecnologia de inteligência artificial

Muitas bancas não colocam a inteligência artificial como uma fundação definitiva para o crescimento, mas admitem que a probabilidade disso acontecer é alta. Muitas ALSPs trabalham com grandes conjuntos de dados e processos repetíveis em larga escala. Elas incorporaram novas tecnologias em seus fluxos de trabalho, particularmente de *e-discovery*, mas também nas áreas de gestão de contratos, de riscos e de *compliance*. Para os entrevistados, a tecnologia da inteligência artificial indica um futuro promissor para as ALSPs. Elas podem fornecer os recursos, os aperfeiçoamentos de processos, a musculatura tecnológica e a expertise que as bancas não têm nessa área.

4. Mais da metade das bancas e das corporações já usam pelo menos um serviço de ALSPs

Na pesquisa, 51% das bancas e 60% dos departamentos jurídicos das corporações já usam pelo menos um dos serviços prestados pelas ALSPs. E 21% das bancas e 14% dos departamentos jurídicos das corporações planejam usar os serviços dessas firmas no próximo ano. As motivações para isso variam, dependendo principalmente da categoria do serviço. Acesso a serviços altamente especializados, controle de custos e garantir o atendimento da demanda são algumas das razões principais.

5. ALSPs estão conquistando uma fatia maior do bolo

Embora as bancas se sintam inclinadas a usar mais serviços de apoio a contenciosos (exemplo, *e-discovery*, revisão de documentos, apoio a contencioso e a investigações), os departamentos jurídicos das corporações também usam os serviços delas em áreas especializadas (como serviços de gestão de riscos regulamentares e de *compliance*, assessoria jurídica especializada, pesquisa jurídica e gerenciamento de IP). As áreas de crescimento de uso se alinham com os serviços que já são prestados no momento.

6. Ainda há preocupações com a qualidade dos serviços

Nas entrevistas da pesquisa, as bancas e os departamentos jurídicos das corporações que não usam os serviços das ALSPs citaram preocupações com a qualidade do serviço como a principal razão para não contratá-las. Elas ainda estão convencidas do valor dos modelos tradicionais de serviços jurídicos. Há ainda um outro fator muito importante em jogo: a segurança dos dados dos clientes e a confidencialidade da relação cliente-advogado ainda é um aspecto nebuloso nessa relação, especialmente entre as firmas e as corporações.

Date Created

02/12/2017