

Novo CPC exige mais diálogo entre departamentos jurídicos e bancas

Para se adaptarem às mudanças trazidas pelo novo Código de Processo Civil, os departamentos jurídicos de empresas precisam ter mais diálogo com escritórios de advocacia terceirizados e mudar a gestão de informações, contratos, cultura e contingenciamento.

Essa é a opinião de diversos advogados de empresas, manifestada na reunião de associados de abril do Centro de Estudos das Sociedades de Advogados, que ocorreu nessa terça-feira (28/4) em São Paulo.

Felipe Lampe



Evento do Cesa reuniu diretores jurídicos de grandes empresas e advogados de escritórios.
Felipe Lampe

Para o diretor jurídico da Cosan, **Elias Marques de Medeiros Neto**, o novo CPC exige que as companhias dediquem especial atenção às suas informações — o que inclui documentos, propostas, dados judiciais, entre outros. Um dispositivo que demonstra essa necessidade é a tutela de evidência, que faculta ao juiz antecipar a provisão jurisdicional, mesmo sem o perigo da demora, se o autor juntar documento que demonstre a fumaça do bom direito e o réu não afaste a verossimilhança das alegações. Outra medida que realça essa importância é a possibilidade de o magistrado inverter o ônus da prova se verificar que o réu tem mais condições de produzir provas que o autor.

Segundo Medeiros Neto, se as empresas não tiverem um arquivo bem organizado, poderão receber tutelas antecipadas desfavoráveis constantemente, e perderão processos por não conseguir provar que os argumentos dos autores são falsos.

O diretor jurídico da Cosan também afirmou que as empresas deverão dedicar mais atenção à administração de seus contratos. Isso implica maior interação entre os advogados das áreas consultiva e contenciosa, disse. A comunicação melhor faria com que processualistas deixassem de apenas checar as

cláusulas de arbitragem e eleição de foro e passassem a analisar se convém eleger um perito, produzir provas antecipadamente via arbitragem, e outras questões.

Felipe Lampe



Eduardo Alckmin Jacob afirma que empresas precisam restringir recursos.
Felipe Lampe

Realocando orçamentos

O gerente jurídico contencioso do Grupo EcoRodovias, **Eduardo Augusto Alckmin Jacob**, lembrou que o novo CPC, por meio de medidas como criação de honorários de sucumbência recursais, aumento da multa por litigância de má-fé e exigência de advogados nas audiências de conciliação, tornará o processo judicial substancialmente mais caro.

Assim, para evitar aumento de custos, as empresas precisam mudar a cultura de litigiosidade e melhorar o contingenciamento de recursos, opina Jacob. Na visão dele, algumas iniciativas que podem contribuir para isso são restringir os recursos àqueles que tenham boas chances de serem providos, estabelecer uma política de acordos, e criar núcleos de conciliação interna para impedir processos em massa.

Felipe Lampe



Marcio Assumpção elmbra que detalhes como endereços de filiais podem fazer a diferença em processos.
Felipe Lampe

Já o superintendente executivo do contencioso cível do Banco Safra, **Marcio Calil de Assumpção**, chamou a atenção para os negócios jurídicos processuais, por meio dos quais as partes podem definir prazos, se comprometer a não recorrer e delimitar quais provas serão aceitas. De acordo com ele, os advogados de empresas precisam saber se eles precisam assinar esses documentos, quais os limites deles, e se o a Fazenda Pública e o Ministério Público podem celebrar acordos do tipo.

Além disso, Assumpção ressaltou que as empresas com filiais espalhadas pelo Brasil não podem esquecer de indicar endereço eletrônico para citação e intimação. Caso contrário, correm risco de não ver as comunicações e perderem processos por revelia.

Escritórios devem ser pró-ativos

Do outro lado, os escritórios de advocacia devem levar as soluções a seus clientes antes que eles apresentem os problemas, declararam diversos advogados ouvidos pela revista **Consultor Jurídico**. Para o presidente nacional do Cesa, **Carlos José Santos da Silva**, o **Cajé**, as empresas serão beneficiadas pelo conhecimento processual dos profissionais de bancas.

Felipe Lampe



Cabe a advogados de escritórios levar discussão sobre CPC a empresas, diz Cajé.
Felipe Lampe

“Para prestar um bom serviço, nós, os escritórios, precisamos nos antecipar e oferecer soluções aos jurídicos das empresas que são nossas clientes, e não esperar que eles venham pedir. Porque nem toda empresa tem a felicidade de ter pessoas como essas aqui, que são profundos conhecedores do novo CPC. Normalmente, os advogados de empresa são profissionais mais da área negocial, e não da área contenciosa. Então, essa troca de informações vai ser fundamental”, opinou.

Aos olhos do presidente do Sindicato das Sociedades de Advogados dos Estados de São Paulo e Rio de Janeiro (Sinsa) **Marcelo Pereira Gômara**, os escritórios têm que ajudar as companhias a gerir informações com “rigor absoluto”, e rever os métodos de provisionamento.

Felipe Lampe



Marcio Ferreira lembra que contratos de bancas e empresas precisarão ser revistos.
Felipe Lampe

Já o presidente da seccional do Rio de Janeiro do Cesa, **Marcio Vieira Souto Costa Ferreira**, destacou que as bancas devem rever contratos de seus clientes e adaptá-los para incluir a previsão da celebração de negócios jurídicos processuais, os quais podem ser firmados mesmo antes de proposta uma ação.

Com o Novo CPC, os escritórios também necessitam acompanhar não só as ações nas quais as empresas para as quais prestam serviço são parte, mas também processos que envolvam concorrentes e que possam impactar a atividade delas, disse **João Paulo Hecker da Silva**, do Lucon Advogados.

João Henrique Café de Souza Novais, do Homero Costa Advogados, deu ênfase à função de os escritórios dialogarem com os advogados das empresas para que cheguem a interpretação comum sobre os princípios do novo CPC: “Não adianta o escritório traçar uma estratégia para uma determinada defesa se o departamento jurídico não está afiado com aquela estratégia, a ponto de definir testemunhas, documentos, a matéria de prova necessária para que o escritório possa conduzir aquilo. Então, mais do que nunca, nós temos que patrocinar um entrosamento entre os escritórios que fazem o contencioso e seus clientes, digamos assim, os departamentos jurídicos, que têm o direito material, que sabem a estrutura daquele contrato, daquela obrigação de fazer”.

Homenagem a Mateucci

Os membros da Cesa prestaram homenagens na reunião ao ex-presidente da entidade **Carlos Roberto Fornes Mateucci**, morto em acidente de carro no dia 18 de abril.

Visivelmente emocionado, Cajé destacou seu “inabalável otimismo”, recordando que o advogado sempre dizia que “tudo ia dar certo”. “Mas a razão de as coisas acabarem dando certo era por que tinham a mão do Mateucci”, afirmou o presidente do Cesa.

Ele também garantiu que a entidade continuará trabalhando para melhorar cada vez mais as condições das sociedades de advogados, ideal pelo qual Mateucci sempre lutou.