

A Faculdade de Direito do Insper publicou, há alguns dias, uma interessante pesquisa sobre o comportamento do Judiciário Paulista, mais especificamente sobre a Justiça do Trabalho no Estado, usando para isso ferramentas de *Big Data*.

Algumas conclusões e hipóteses levantadas pela pesquisa são de grande utilidade para entender como as empresas podem agir em face de demandas trabalhistas.

1. A expectativa de ganho de causa

De acordo com o relatório Justiça em Números 2017, correm atualmente 5,5 milhões de processos na Justiça Trabalhista; apenas nos últimos cinco anos, 20 milhões de novas causas chegaram às varas.

Tomando um universo de cerca de 130 mil julgados de primeira instância do Tribunal Regional do Trabalho, parece claro que o **reclamante sempre terá pedidos acolhidos pelo Judiciário. Ou seja, é previsível que o Judiciário dê provimento**, pelo menos parcial, aos reclamantes. Nesse sentido específico, não cabe falar em imprevisibilidade da Justiça do Trabalho, sendo que:

a) Em 88,5% dos casos, os empregados têm seus pedidos contemplados, parcial ou totalmente, ou seja, em menos de 12% das causas os empregadores obtêm ganho total de causa;

b) Litigância de má-fé é um pedido ainda altamente residual, ainda que haja, em nosso entendimento, maior cuidado com as demandas à partir da introdução da Reforma Trabalhista. Ainda assim, os Reclamantes claramente utilizam-se da estratégia de pedir tudo o que se imagina, deixando para o Juiz a tarefa de separar o joio do trigo.

2. A melhor estratégia

Dadas essas observações, qual é a melhor estratégia para as empresas, diante de uma demanda trabalhista?

A pesquisa sugere que é levar a ação até o fim: o valor médio das condenações é baixo, as sentenças e execuções são demoradas, e há possibilidade de, mesmo condenado, parcelar o pagamento. Temos, portanto, um cenário em que, também para a reclamada, litigar é barato.

Além disso, há que se considerar a hipótese do efeito imitação: eventual notícia de facilidade de acordos pode levar a um aumento significativo no número de demandas que determinada reclamada irá sofrer, de modo que litigar pode ter efeito simbólico de dissuasão.

Observou-se ainda que principalmente as grandes empresas não fazem acordo, e preferem seguir com o processo até o seu desfecho.

Essa tem sido, inclusive, a estratégia adotada para a maioria de nossos clientes, principalmente aqueles onde temos a oportunidade de ajudar na organização das documentações e rotinas trabalhistas. Com isso, inclusive, podemos reportar que nosso índice de sucesso nas defesas é significativamente maior que os apresentados por empresas de grande porte, que gira em torno de 10%, índice que se explica também pela massificação da defesa, uma prática que não adotamos, preferindo cuidar de cada ação de maneira artesanal, o que exige muito de nossa equipe, mas que tem apresentado bons resultados.

Estamos sempre à disposição dos clientes e amigos para discutir esses e outros assuntos.

Boa semana,

Equipe K.Machado