

**O USO DO CAPITAL INTELECTUAL
EM ÁREA JURÍDICA
POTENCIALIZANDO O CAPITAL
RELACIONAL**

**Auta Rojas Barreto
Diretora da COLLECTA**

O Uso do Capital Intelectual em Área Jurídica potencializando o Capital Relacional

AUTA ROJAS BARRETO
Diretora da COLLECTA

Resumo

A palestra apresenta metodologia testada, que utiliza ferramentas de Gestão Eletrônica de Documentos – GED, tanto em escritórios de advocacia, como em áreas jurídicas de empresas. Tem como enfoque a relação cliente / fornecedor de serviços jurídicos, quando ambos utilizam GED e contemplam em suas metas a implantação de programa de Gestão do Conhecimento - GC. Apresenta processos de trabalho em escritórios e empresas que são organizações intensivas em conhecimento e destaca o marketing do conhecimento como consequência de uma forma inovadora de trabalho.

Propõe serviços e produtos adicionais que podem ser oferecidos pelos escritórios (fornecedores) às empresas (clientes), agregando valor ao seu Capital Intelectual e potencializando o Capital Relacional. Permitem ainda atender com qualidade o cliente, além de facilitar a implantação de Gestão do Conhecimento tanto no Escritório como na Empresa.

O uso do capital intelectual em área jurídica potencializando o capital relacional

Atualmente, os Escritórios de Advocacia e Departamentos Jurídicos de empresa são também de consultoria e de assessoria especializadas em ramos do direito, organizados em equipes, para atender aos casos societários ou judiciais. Entendem de diversas áreas da economia, do setor produtivo, das atividades do cliente, seus negócios e características mercadológica e utilizam o conhecimento como recurso estratégico que deve ser preservado como seu capital intelectual.

A relação com clientes é o foco de seu capital relacional e se amplia pela interatividade das redes pessoais. A carteira de clientes faz parte do ativo intangível de importantes advogados e o acompanham em caso de mudança de escritório.

Ao adotarem o uso de Gerenciamento Eletrônico de Documentos – GED, alguns escritórios trabalham para a implantação do Programa de Gestão do Conhecimento- GC , como é o caso do Tozzini, Freire, Teixeira e Silva Advogados e Barbosa, Mussnich & Aragão. Grupos empresariais estão convencidos da importância da implantação intensa de Tecnologia de Informação e GC nas áreas jurídicas. Um bom exemplo é o caso da Companhia Vale do Rio Doce, cujo Departamento Jurídico atende à sua própria estrutura, bem como às questões jurídicas do grupo de empresas coligadas utilizando tecnologia GED.

O presente trabalho está baseado em cases de sucesso da COLLECTA e tem enfoque na relação cliente/fornecedor de serviços jurídicos, que dispõem de ferramenta de GED e têm em suas metas a implantação de programa de GC. Sugere serviços e produtos adicionais que podem ser oferecidos pelos escritórios às empresas de forma a agregar valor ao capital intelectual gerado pelo escritório, potencializando seu capital relacional.

Marketing do Conhecimento

O marketing do conhecimento é atividade que trabalha com a venda do resultado do saber, do próprio conhecimento gerado e do modo como ele é criado, produzido, utilizado e compartilhado, pelos escritórios e clientes. Permite extrair proveito dos possíveis diferenciais que cercam o processo de gestão e torna o conhecimento percebido e valorizado em cada caso trabalhado.

Na área jurídica o marketing do conhecimento é um diferencial do trabalho realizado pelos escritórios de advocacia que utilizam GED e podem trabalhar com pastas eletrônicas, com a produção jurídica gerada para cada cliente/caso.

Os dossiês funcionam como arquivo de segurança com os documentos vitais para o caso, podem ser acessados pelos clientes, enviados eletronicamente ou entregues em CD. O compartilhamento do conhecimento do escritório pode ser realizado também pelo acesso ao Portal de forma seletiva e personalizada, por cliente.

O conhecimento tende a crescer quando é alimentado pelo compartilhamento entre advogados de empresas e de escritórios. Os processos de trabalho são otimizados e o benefício é evidente.

Trabalhar com GC com clientes e fornecedores de serviços jurídicos tornou possível potencializar o conhecimento da própria COLLECTA e propor as soluções de marketing descritas.