



Case 03: Execução de Contratos: Doing Business

Objetivos de aprendizagem de hoje

Saber o que são indicadores internacionais como o Doing Business

Compreender sobre estudos prospectivos e retrospectivos

Compreender como fazemos para analisar tempos

Guia para os slides

Slides sobre o case: **marca azul**

Slides sobre pesquisa/ciência: **marca verde**

Slides sobre estatística: **marca rosa**

O que é um indicador?

- Variável utilizada para medir **mudanças**.
- Nas empresas, temos o jargão KPI, ou *key performance indicators*.
- Pode ser quantitativo ou qualitativo. As definições variam, mas indicadores quantitativos podem ser chamados de **índices**.

O que faz um indicador de qualidade?

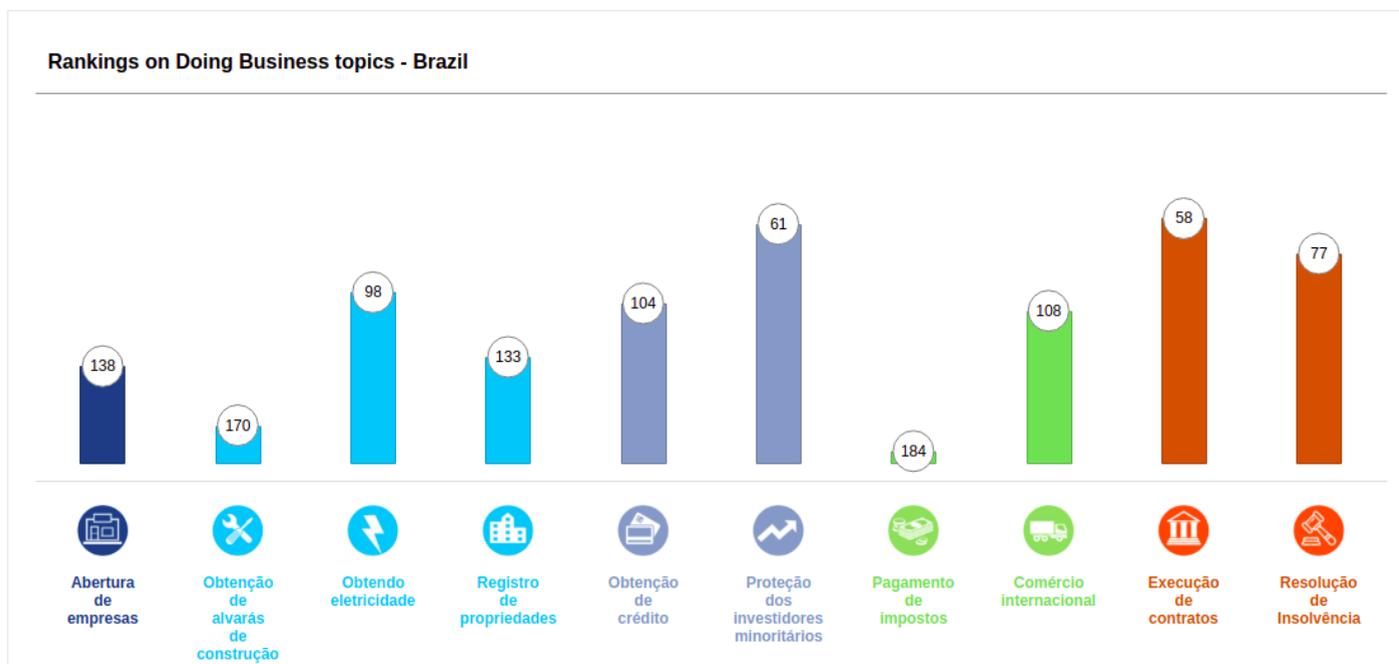
- **Precisão**: Evidência objetiva sobre o progresso do fenômeno de interesse.
- **Validade**: Se o indicador subir ou descer, devemos ter a sensação de que a situação melhorou/piorou.
- **Replicabilidade**: Deve utilizar uma metodologia que pode ser replicada no futuro (replicável \neq reproduzível).

Exemplos

- Em um escritório de advocacia: taxa de resultados favoráveis / média geral.
- Sociedade: índice de Gini, índice de desenvolvimento humano.

O Doing Business

Região América Latina & Caribe	Rendimento Renda média superior	Perfil do país (em inglês) 2,006.2 KB, pdf	Classificação DB	Classificação DB
População 209,469,333	RNB per capita (US\$) 9,140	Versão resumida 835.5 KB, pdf	124	59.1
City Covered São Paulo, Rio de Janeiro				



Link: [Doing Business](#)

Problema do Doing Business

- É medido a partir das percepções de **especialistas** sobre o tema.
- O questionário permite a **manutenção** das percepções nos anos anteriores.
- Existe um **incentivo** para que as métricas não mudem no tempo.

Economia	Ano	Execução de contratos - Duração (dias)	Execução de contratos - Citação do Processo	Execução de contratos - Julgamento e a Sentença	Execução de contrato - Execução da Sentença
Brasil - São Paulo	DB2020	731	41	480	210
Brasil - São Paulo	DB2019	731	41	480	210
Brasil - São Paulo	DB2018	731	41	480	210
Brasil - São Paulo	DB2017	731	41	480	210
Brasil - São Paulo	DB2016	731	41	480	210
Brasil - São Paulo	DB2015	731	41	480	210
Brasil - São Paulo	DB2014	731	41	480	210
Brasil - São Paulo	DB2013	731	41	480	210
Brasil - São Paulo	DB2012	731	41	480	210

Sobre o case

Objetivos:

- Desenvolver uma metodologia reprodutível e estimar as métricas do Doing Business sobre Execução de Contratos, referentes à comarca de São Paulo.
- Produzir um relatório analítico-propositivo com sugestões de alterações legais e administrativas para aprimorar o sistema judiciário no Brasil.

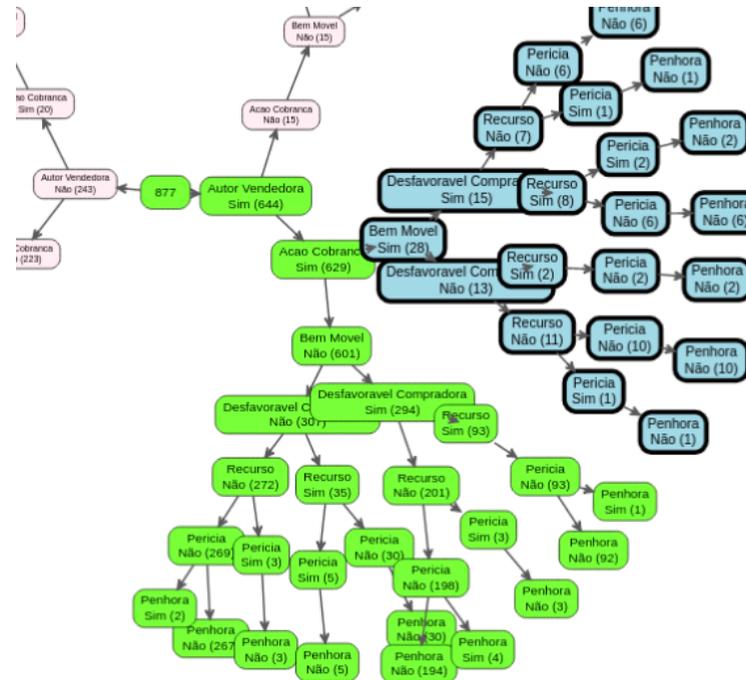
Recorte temporal: processos distribuídos entre 2013 e 2019.

Recorte regional: comarca da capital, foro central cível.

Recorte de escopo: *diversas variáveis* relacionadas ao case do Doing Business.

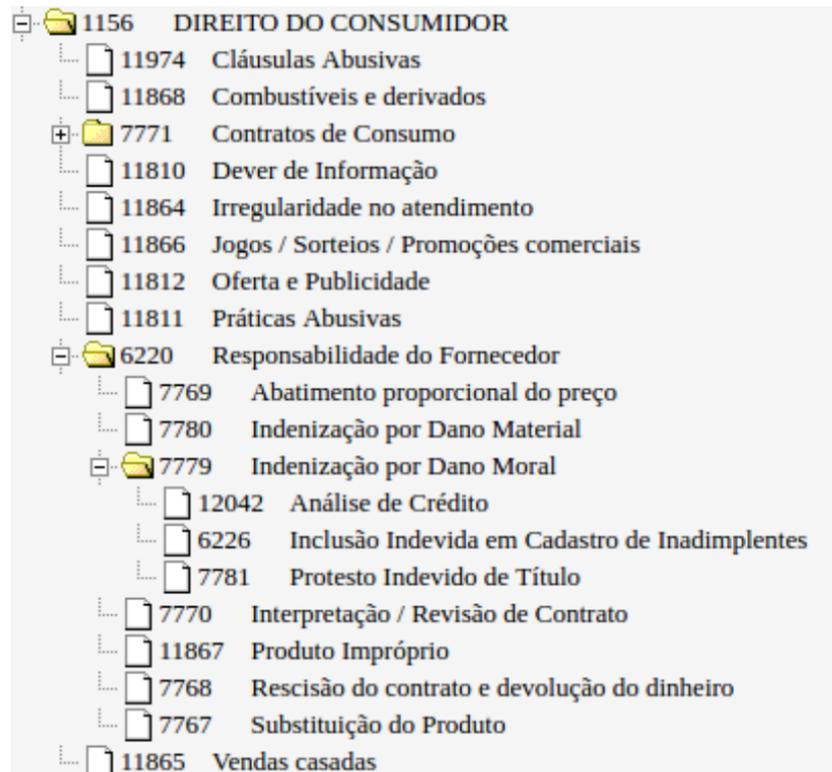
Metodologia

- Obtenção dos dados via diários de justiça e ofício ao TJSP.
- Aplicação dos filtros de escopo



Classe e Assunto

Resolução 46 do CNJ: Tabelas Processuais Unificadas (TPU).

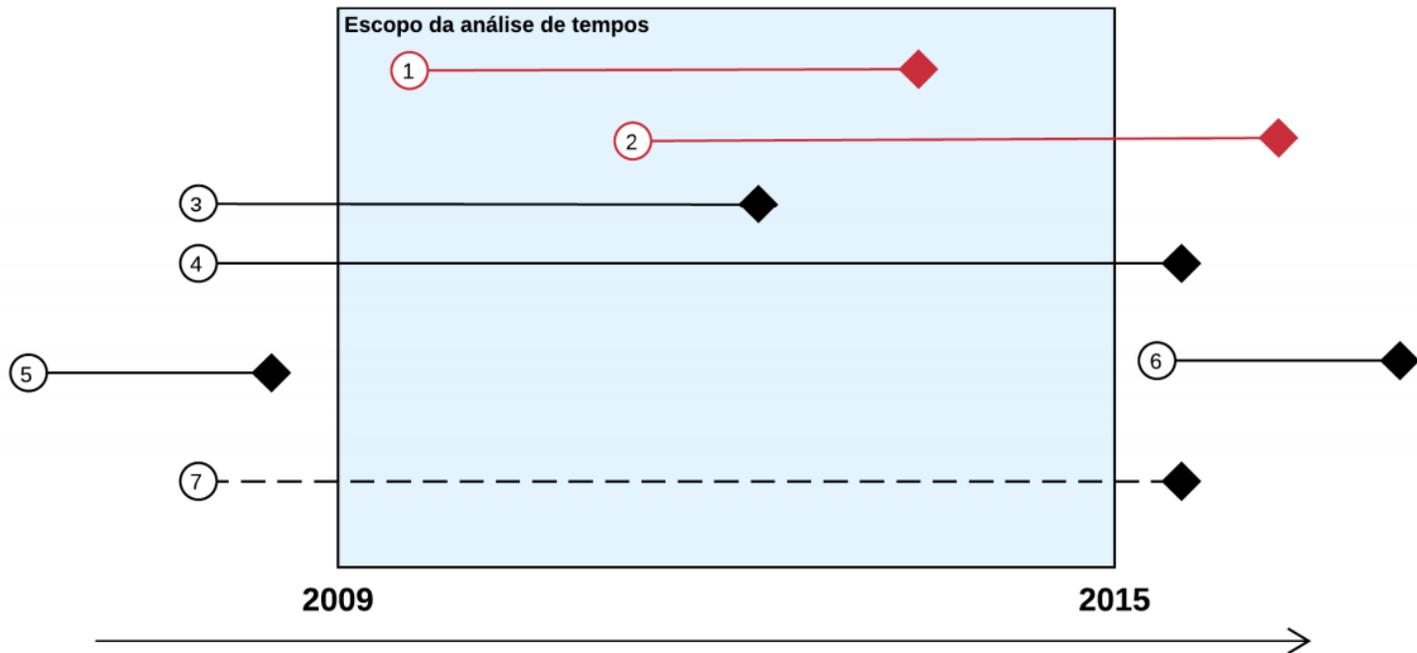


The image shows a file explorer window displaying a hierarchical structure of legal topics. The root folder is '1156 DIREITO DO CONSUMIDOR'. It contains several sub-folders and files, each with a numerical code and a descriptive title. The sub-folders are '7771 Contratos de Consumo', '6220 Responsabilidade do Fornecedor', and '7779 Indenização por Dano Moral'. The files are listed with their respective codes and titles.

Code	Topic
1156	DIREITO DO CONSUMIDOR
11974	Cláusulas Abusivas
11868	Combustíveis e derivados
7771	Contratos de Consumo
11810	Dever de Informação
11864	Irregularidade no atendimento
11866	Jogos / Sorteios / Promoções comerciais
11812	Oferta e Publicidade
11811	Práticas Abusivas
6220	Responsabilidade do Fornecedor
7769	Abatimento proporcional do preço
7780	Indenização por Dano Material
7779	Indenização por Dano Moral
12042	Análise de Crédito
6226	Inclusão Indevida em Cadastro de Inadimplentes
7781	Protesto Indevido de Título
7770	Interpretação / Revisão de Contrato
11867	Produto Impróprio
7768	Rescisão do contrato e devolução do dinheiro
7767	Substituição do Produto
11865	Vendas casadas

Problema: cifra oculta.

Estudo prospectivo e retrospectivo

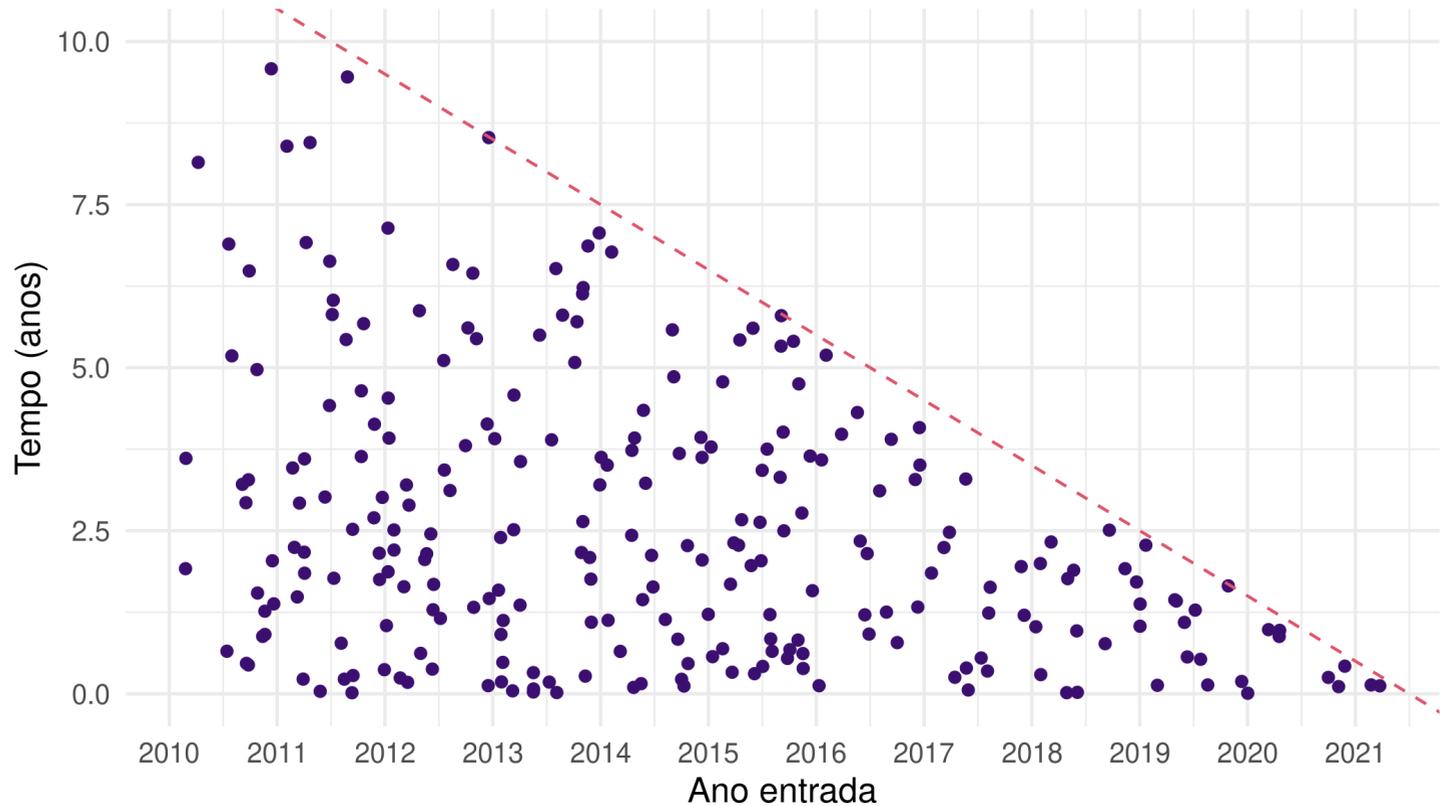


- Estudos prospectivos são úteis quando o intuito é estudar o tempo das fases do processo.
- Já estudos retrospectivos são úteis para a análise do perfil de decisões.

Tempos em estudos retrospectivos

O que observamos

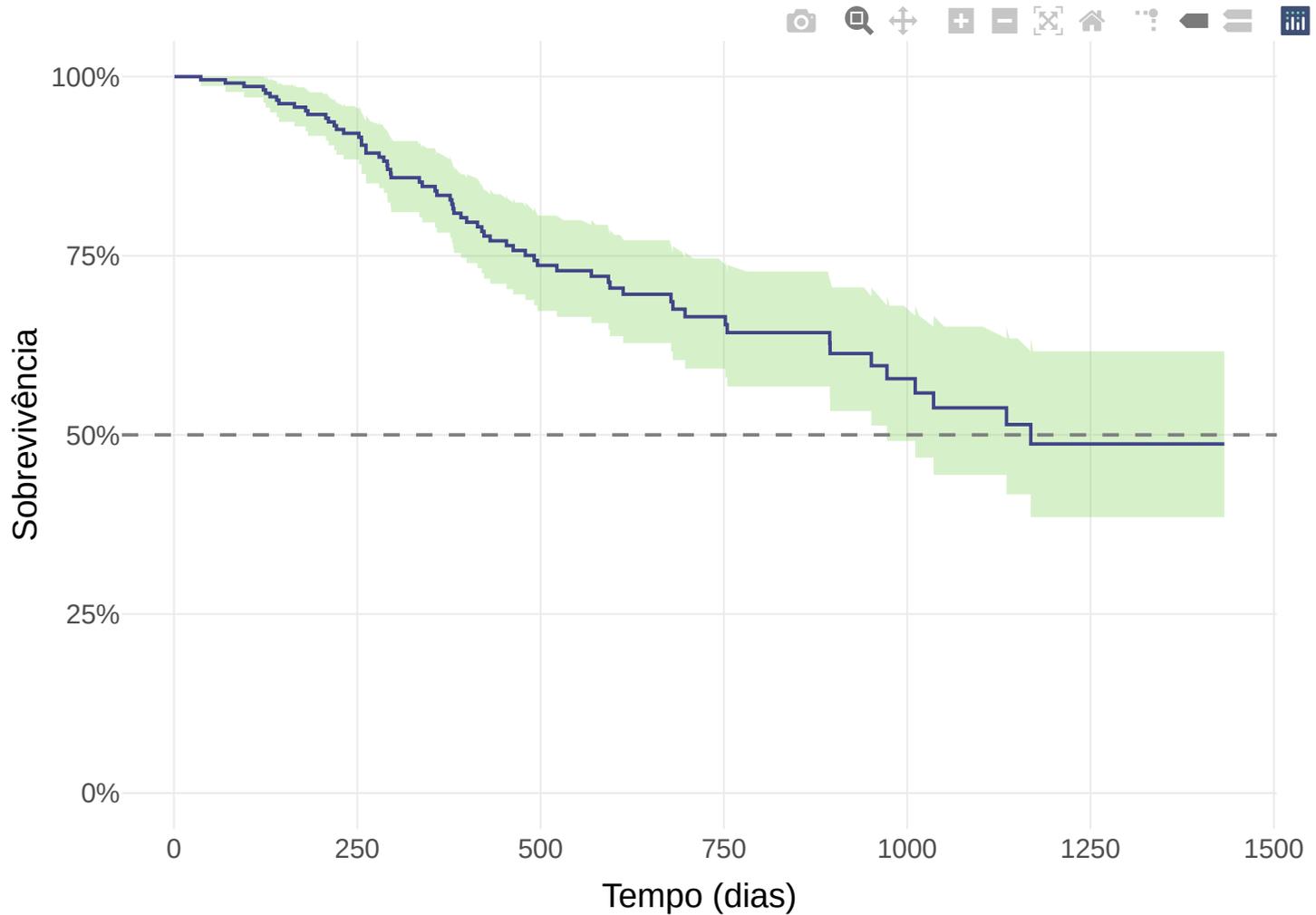
O que é de verdade



Análise de tempos

- Quando o estudo é prospectivo, utilizamos uma técnica chamada **análise de sobrevivência**.
- A técnica é capaz de lidar corretamente com casos que ainda estão ativos no momento da análise. Denominamos esses casos como **censura**.
- A censura é capaz de lidar com informações incompletas. No nosso caso, sabemos que um processo ativo nascido em janeiro de 2021 durou **pelo menos 7 meses** até agora.

Gráfico de sobrevivência



Resumo

- **Indicadores** são variáveis que medem mudança.
- Estudos **prospectivos** listam processos a partir do nascimento. Estudos **retrospectivos** listam processos a partir da morte.
- Análise de **sobrevivência** é uma técnica útil para análise de tempos em estudos prospectivos.

Resultados gerais da pesquisa

- Tempo de citação encontrado similar à percepção. Tempo da fase de conhecimento muito menor. Tempo da fase de execução muito maior.

Tema	Valor anterior	Sugestão	Justificativa
Citação	41 dias	45+ dias	Estudo empírico (com margem)
Tempo (conhecimento)	480 dias	258 dias	Estudo empírico
Tempo (execução)	210 dias	255+ dias	Estudo empírico (com margem)

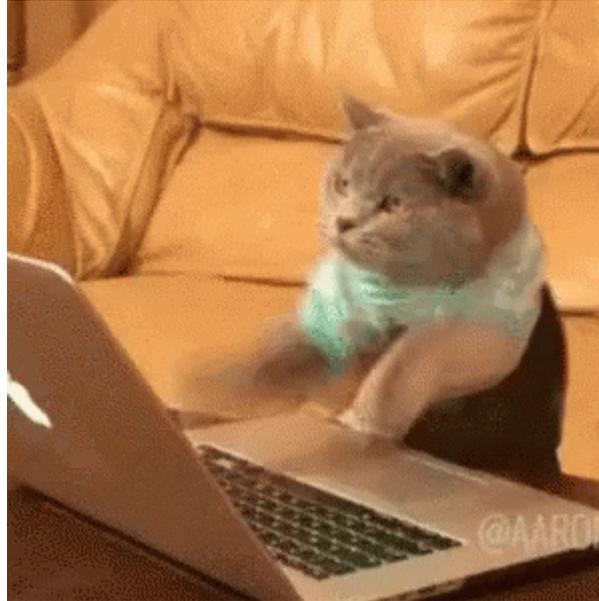
- Proposta de reduzir tempo do Brasil, o que melhora a posição do país na métrica de Execução de Contratos.

Proposições de políticas públicas

- Ampliação da competência das varas especializadas
- Abertura de dados do judiciário
- Modificação de prazos processuais
- Regulamentações sobre adiamentos
- Roteiro para audiência de conciliação
- Citação e intimação pessoal por meio eletrônico
- Peticionamento eletrônico

Veja o relatório para acessar fundamentação e discussões.

Quiz



<https://forms.office.com/r/GKGNgMhexd>

Obrigado!

Julio Trecenti