

Diretores jurídicos contam o que procuram em um escritório

Saber como tratar o cliente é um dos requisitos básicos para advogar, mas quando esse cliente é um colega de profissão, há algumas dicas que podem ajudar a melhorar a relação. Essas peculiaridades foram esmiuçadas nesta terça-feira (18/10), em São Paulo, no primeiro dia da Fenalaw, feira anual que reúne diversos representantes da área para exposições e debates.



Escritório que almeja ser contratado deve conhecer bem o negócio de seu possível cliente.
Dollar Photo Club

Um ponto foi destacado por todos os diretores de departamento jurídico que falaram no evento: o escritório que almeja ser contratado deve conhecer bem o negócio da empresa. “O prestador de serviço tem que saber o contexto no qual eu estou: o ramo, o modelo de negócios, quem são meus competidores, como está o cenário macroeconômico. Na minha primeira conversa, já busco saber se o escritório está situado nesses aspectos”, afirmou **Gustavo Biagoli**, diretor jurídico e de *compliance* da JLL, em uma das palestras.

Biagoli fez uma lista com algumas das atitudes que um departamento espera de um escritório:

- Cumprir prazos
- Permanecer dentro do orçamento
- Entender os riscos não-legais envolvidos
- Propor soluções jurídicas alternativas
- Leva em conta a tolerância do cliente ao risco
- Prover aconselhamento preventivo e pró-ativo
- Explicar as questões em linguagem de fácil compreensão

Participando do mesmo painel de debate, **Antonio Carlos Pajoli**, diretor jurídico do banco Cetelem, começou com uma crítica à formação do advogado: “É assustador o quanto a faculdade de Direito não



nos prepara para uma profissão empreendedora que é a do advogado. Lidar com cliente e funcionário, administrar o escritório, buscar fonte de renda. Nada disso é ensinado”.

Essa falta de preparo se reflete na hora em que o advogado passa a prestar serviço para um departamento jurídico, ressalta o executivo. “Como diretor dessa área, sei que é muito mais fácil expandir o contrato com escritórios que já trabalham conosco do que contratar um novo. Para isso precisamos de informação rápida, objetiva e no formato adequado”, enumera.

Pajoli também fez uma lista, mas de motivos que o fazem encerrar o contrato com uma banca:

- Falhas técnicas
- Baixa qualidade no serviço
- Falta de resultado
- Saída de sócio ou de advogado principal na área
- Falta de disponibilidade
- Falta de comunicação

Mudanças com o tempo

Em outro debate, **Gianfranco Cinelli**, diretor jurídico da multinacional agrícola Yara, fez uma retrospectiva de como as áreas que cuidam do litígio das empresas evoluíram ao longo das décadas. “Nos anos 1980 era como ter um escritório dentro da empresa: muita gente, inchado, muita confusão, custo altíssimo e eficiência baixa. Nos anos 1990 era tudo terceirizado, o que gerava uma falta de compromisso e uma insegurança da empresa. A partir dos anos 2000, encontrou-se o balanço adequado.”

Cinelli contou o caso de uma empresa de telecomunicação que contratou uma auditoria para identificar o custo-benefício de todos os escritórios que trabalhavam para ela. A lista era divulgada e quem ficava com a "pontuação" muito baixa por dois anos seguidos deixava de ser contratado. “Foi uma forma de cobrar eficiência”, relembra.

O executivo falou sobre um desafio que algumas vezes surge: quando um escritório que a empresa quer contratar já trabalha para concorrentes. “Fico com o pé atrás. Mas se for um caso que não envolve informações estratégicas, esse caminho pode ser o melhor. Pois essa banca pode muito bem ter a melhor expertise e nos ajudar muito em um caso específico”.