

O Advogado de Negócios e a Gestão

O escritório de advocacia e o advogado com atuação na área empresarial formam um bloco que integra um braço do negócio desenvolvido pelo cliente, e, para tanto, deve o advogado propiciar soluções jurídicas eficientes e eficazes em um cenário onde as respostas rápidas são imprescindíveis.

Desmistificar e adaptar os conceitos da gestão legal como estratégia de valor é o desafio de mudança desse modelo. A advocacia nesta área deve conhecer profundamente a operação, a cultura e o planejamento do cliente, pois tal conhecimento proporciona uma informação relevante que garante ao profissional vislumbrar o negócio do cliente e seu dia a dia jurídico de forma qualitativa, quantitativa e mensurável.

A atuação voltada aos negócios visa propiciar ao cliente uma garantia de mensuração diária dos riscos de sua atividade, controlando os impactos de cada ação, tanto nos resultados e na sua imagem, pois o trabalho técnico buscando somente ganhar causas pode não ser interessante em um determinado cenário, quando a mediação ou remediação antecipada pode ocasionar em ganhos e redução de gastos.

Tudo isso culmina na profissionalização do advogado de negócios em gestão, tornando-se verdadeiros empreendedores da advocacia, com habilidades no aspecto gerencial.

Importante lembrar, que em tempos passados, o advogado podia adotar uma postura charmosa, distante, isolado em uma sala asoberbada de livros e em uma mesa imponente. Mas, como notamos, este tempo passou. Hoje, o que se espera do advogado de negócios é que este seja um verdadeiro parceiro do cliente.

As habilidades esperadas são um reflexo do desenvolvimento verificado no ambiente corporativo global, ou seja, rapidez nas respostas, análise de riscos, decisões pautadas em uma visão minuciosa do negócio do cliente e no resultado almejado. Para tanto, exige-se do advogado uma atualização constante nos requisitos aplicáveis ao mercado como um todo, visto que são características necessárias para o bom assessoramento jurídico do cliente moderno.

Assim, o profissional, além da alta especialização inerente ao profissional do Direito e ser um profundo conhecedor das questões jurídicas relevantes para o negócio, uma vez que as habilidades suplementares não podem ser protagonistas à habilidade principal do advogado, deve compreender os negócios, objetivos e dinâmicas do cliente, utilizando a “língua dos negócios”, o que proporciona uma adequação das respostas jurídicas dadas ao caso concreto.

O suporte jurídico construído a partir deste envolvimento com o cliente e da busca por soluções estratégicas, ganha importância.

Muitas vezes, para propiciar a resolução de um objetivo do cliente, o advogado de negócios relaciona-se de maneira eficiente com a contraparte do cliente e seus respectivos advogados, quando, com habilidade, é capaz de aproximar todos os envolvidos e funcionar como um catalisador para a concretização do negócio pretendido.

A prestação dos serviços jurídicos nos moldes aqui delineados deve ser efetuada com isenção profissional e atuação firme do advogado, para que não exista uma falsa parceria, quando as decisões são influenciadas a viabilizar certos negócios e que tais soluções jurídicas não se sustentem em um litígio.

Cumprido ao advogado, sem dúvida, propiciar soluções criativas e direcionadas à concretização do negócio, levando sempre em consideração o objetivo pretendido, mas desde que tais soluções sejam seguras e bem fundamentadas. Respeitar o cliente significa, em alguns momentos, até dizer não.

Neste cenário, temos que o advogado-parceiro valoriza a sua profissão e atua de maneira isenta e cuidadosa, buscando compreender, facilitar, minimizar custos e riscos, para assim contribuir com a viabilização do negócio do cliente.

Rodrigo Silveira

Advogado Sócio na Dias, Brasil e Silveira Advocacia