



Princípios estratégicos dos negócios

Conhecer o negócio do cliente! Este princípio estratégico de negócios é basilar. Como pode a advocacia empresarial inovar em sua prestação de serviços utilizando-se desse conceito?

Refletir sobre essa questão faz aflorar desafios e oportunidades que, criativamente abordados, são capazes de permitir uma ampliação significativa da contribuição que os escritórios de advocacia voltados para essa área prestam às organizações.

Vejamos. A advocacia empresarial é uma prestadora de serviços altamente especializada, a qual depende de profissionais com um domínio profundo e abrangente de um corpo de conhecimentos interligados e, em grande parte, confusamente interligados.

A essência da missão da advocacia empresarial é garantir a segurança legal e formal à extensa e complexa teia das relações que constituem o universo dos negócios. Acionistas, fornecedores, funcionários, consultores, prestadoras de serviços, atividades terceirizadas, toda a interface com o aparelho governamental e, claro, os clientes. Um acontecer efervescente, imerso num cipoal regulador intrincado, emperrado e despreparado, incapaz de acompanhar a dinâmica da realidade.

O advogado é o profissional cujo conhecimento promove a adequação entre as atividades empresariais e o seu conjunto de normas reguladoras, conferindo-lhes formalidade e legalidade. Essa capacidade de adequação tem um enorme potencial de contribuição a ser desenvolvido, apropriado e revertido em favor das empresas.

Os serviços advocatícios são, salvo poucas e honrosas exceções, exercidos em função da demanda dos clientes. Estes, voltados para suas atividades-fim, situam-se com dificuldade no universo legislativo e não estão aptos a perceber a complexidade de suas interconexões. Solicitam os serviços conforme suas necessidades e os advogados os executam. Rarissimamente observar-se-à um escritório de advocacia tomando a iniciativa de propor uma política de contratos com o seu cliente, como decorrência de um entendimento mais elaborado de qual é o seu respectivo negócio. Isso restringe o potencial de contribuição do escritório e, via de consequência, o potencial de aproveitamento por parte da empresa, deixando-se de resolver problemas, superar obstáculos, aproveitar oportunidades e obter benefícios que o conhecimento específico dos advogados pode proporcionar.

O escritório ciente do princípio estratégico fundamental de conhecer os negócios de seus clientes ganha uma condição privilegiada de agregar valor aos serviços prestados e pode ter forte impacto nos resultados das empresas. Estreitando as relações com elas e aprofundando a compreensão de seus negócios, os advogados poderão canalizar seus conhecimentos, realizar pesquisas direcionadas, investigar particularidades para descortinar horizontes e pavimentar caminhos dentro do aparelho regulador, desenvolvendo soluções específicas capazes de colocar as normas a favor das organizações, proporcionando economias consideráveis e benefícios inesperados. Do reembolso de tributos indevidamente pagos à correta arquitetura de uma gestão ambiental; de uma política inteligente para a exploração de uma marca ou patente à flexibilização de exigências abusivas em um contrato de adesão; de uma engenharia societária inovadora, capaz de minimizar o impacto fiscal sobre resultados



consolidados à um maior poder de barganha numa negociação de seguros, como decorrência de um contrato consistentemente elaborado, são apenas alguns exemplos de geração de valor que a advocacia empresarial pode proporcionar.

Conhecer o negócio dos clientes implica em assumir uma posição pró-ativa que não só questiona a forma atual em que os serviços são prestados, mas também inova e amplia os limites da advocacia empresarial, personalizando o atendimento e aprofundando os vínculos, propiciando a construção de uma verdadeira parceria voltada para a descoberta e o aproveitamento de oportunidades capazes de agregar valor para o cliente, lançando alicerces consistentes para a criação de relações profissionais duradouras baseadas na lealdade e na confiança entre as partes.

Date Created

19/03/1998