

Na hora de contratar advogados, também vale bom preço

Bom preço, proximidade, disponibilidade e confiança. Esses são os principais critérios usados por grandes empresas na contratação de escritórios de advocacia. O assunto será discutido na palestra *Sistemas de contratação e remuneração: vantagens e desvantagens*, durante o seminário [Gerenciamento e Marketing: Escritórios de Advocacia e Departamentos Jurídicos](#), promovido pela Revista **Consultor Jurídico** no dia 27 de abril.

Quem apresenta a palestra é o diretor jurídico do Grupo Unilever, **Luís Carlos Galvão**. Luís Carlos é especialista no assunto, autor, inclusive, de uma cartilha traduzida para o inglês e espanhol sobre a matéria. É ele o responsável pela contratação dos escritórios que atuam no contencioso pelo grupo Unilever.

“O contratante precisa notar que o que uma empresa pequena precisa é muito diferente do que o usado por uma multinacional. No caso da Unilever, temos instrumentos e normas que tem de ser seguidas à risca, porque já mostraram resultado. Um deles é ter, no mínimo, três escritórios de advocacia, mesmo que atuem na mesma área. O número serve para comparar custo versus benefício”, ensina Luís Carlos.

A negociação de honorários também é um fator determinante. “Diretor jurídico precisa saber evitar surpresas. É por isso que um contrato precisa ser formulado, colocando, inclusive, a forma de pagamento dos honorários”, afirma Luís Carlos. Ele explica que o mais tradicional é fixar os honorários conforme o percentual do valor da causa. Mas já existem outras maneiras de negociação. É o pagamento por hora de serviço. Neste método, o diretor jurídico e o advogado acertam qual será o tempo gasto com determinada causa. No final do processo, o pagamento é feito. “É o típico negócio bom para ambas as partes.”

Outras táticas e técnicas de gerenciamento e marketing usadas pelos escritórios que se destacam no mercado e como são administrados os departamentos jurídicos de sucesso serão reveladas no dia 27 de abril, em São Paulo.

A análise do mercado jurídico e das tendências nacionais e mundiais do setor será feita também pelos especialistas Antonio Carlos Franco, gerente jurídico regional da Companhia Vale do Rio Doce; Antonio Alberti Neto, diretor jurídico do Grupo Carrefour; João Paulo Rossi, diretor jurídico do Grupo Telefônica; e José Carlos Buechem, administrador Legal Director AstraZeneca do Brasil Ltda.

Para inscrição e mais informações, clique [aqui](#).

Date Created

07/04/2007