

---

## Diretor do Carrefour mostra como deve ser a liderança

“Liderar é fazer com que os outros queiram muito fazer o que deve ser feito”. A frase é do diretor Jurídico do Carrefour, Antônio Alberti Neto. Ele participou, na sexta-feira (27/4), do seminário *Gerenciamento e Marketing: Escritórios de Advocacia e Departamentos Jurídicos*, promovido pela revista **Consultor Jurídico** em parceria com a Rede LFG.

Durante o seminário, Alberti deu dicas de como o advogado pode se tornar um líder e conquistar o mercado. Segundo ele, o Carrefour só chegou ao patamar atual porque grandes líderes trabalharam na empresa. O departamento jurídico da empresa assessorou, no último mês, a compra das 34 lojas do Atacadão. A operação envolveu cerca de R\$ 2,2 bilhões e elevou o faturamento anual do Grupo francês a R\$ 18 bilhões.

Como exemplo de liderança, ele citou quatro personagens: Winston Churchill — primeiro ministro Britânico, Dwight David Eisenhower — comandante das tropas aliadas na Europa durante a 2ª Guerra Mundial (ele comandou a invasão da Normandia, o Dia D), Luiz Felipe Scolari, que conquistou a Copa do Mundo de 2002 e Bernardo Rocha de Rezende, o Bernardinho, pentacampeão da Liga Mundial de Vôlei. Para Alberti, esses personagens são exemplos de estrategistas de sucesso e o objetivo dos quatro é o mesmo dos escritórios de advocacia: conquistar a vitória sempre.

O diretor Jurídico do Carrefour disse que uma equipe só chega ao sucesso se colocar a alma no que faz. “O líder de um departamento jurídico precisa motivar seus membros e fazer com que o Grupo seja de altíssima qualidade para estar apto a atender as exigências de seu cliente”.

Quando questionado sobre a tendência em contratar escritórios de advocacia para cuidar da parte contenciosa da empresa, ele afirmou que é preciso escolher profissionais gabaritados. Motivo: em caso de fracasso, o reflexo é altamente prejudicial ao Grupo. Alberti ressaltou que mesmo com a terceirização, o jurídico das empresas têm ganhado ainda mais importância por conta das grandes fusões e aquisições.

Ele acrescentou que um escritório de advocacia só consegue entrar no jurídico do Grupo se apresentar algum diferencial, algo que a empresa não tem. Também destacou que o escritório, antes de mais nada, precisa saber da necessidade da empresa. O Grupo não costuma contratar advogados por licitação.

Para Alberti, o departamento jurídico do Grupo valoriza os profissionais que têm comprometimento, rapidez e energia. Ele considera o advogado externo, contratado para cuidar do contencioso, como um prolongamento da empresa e defende a igualdade no tratamento. De acordo com ele, o Carrefour tem uma política nacional de relacionamento com esses advogados.

Participaram também do evento como palestrantes o administrador legal do laboratório farmacêutico AstraZeneca do Brasil, José Carlos Buechem, e os diretores jurídicos da Telefônica, João Paulo Rossi e do Grupo Unilever, Luís Carlos Galvão. A abertura do seminário foi feita por Márcio Chaer, diretor da Consultor Jurídico. Outras informações

Clique aqui.

O evento teve a transmissão telepresencial para 240 cidades atendidas pela Rede de Ensino LFG. Os expectadores puderam participar do seminário em tempo real com perguntas e comentários aos palestrantes.

### **Veja alguns traços distintos de um líder elencados pelo palestrante**

1- Saber Ouvir

2- Planejar com disciplina na execução

3- Energizar/Inspirar (a idéia, a meta, o plano, o resultado), “Colocar a Alma no que faz”

4- Coragem, Firmeza e Serenidade

para decidir

5- Buscar a Perfeição (jamais “sentar nos louros”)

6- Humildade

7- Falar e Fazer (“walk the talk”)

### **Date Created**

28/04/2007