



Advogados se transformam em profissionais de negócios

A área jurídica está se tornando estratégica nas grandes corporações, em função da globalização, da complexidade cada vez maior dos negócios e da necessidade de adequação das empresas às novas regras de mercado. Esta realidade impõe a necessidade de um grande conhecimento da legislação por parte destas companhias, e, por isto, exige que tenham profissionais com habilidades em leis e contratos, e com competências em gestão estratégica e negociação.

Por isto, varias empresas vêm ampliando seus departamentos jurídicos nos últimos anos, para acompanhar processos de internacionalização, abertura de capital nas bolsas de valores, adequação às regras internacionais, gestão de eventuais crises de imagens, entre outras situações críticas.

Em função desta demanda, os advogados nunca foram tão valorizados, ganhando poder, prestígio e melhores salários nas grandes corporações. Segundo levantamento realizado pela consultoria *Hay Group*, entre 1997 e 2005, a média salarial dos diretores jurídicos cresceu 113%. Entre 14 áreas profissionais pesquisadas, nenhuma apresentou evolução semelhante. É o que informa a matéria da revista Exame (Edição 868, maio de 2006).

Nesta mesma pesquisa, áreas estratégicas como recursos humanos, marketing e finanças tiveram valorização salarial média de 92%, 88% e 85%, respectivamente, portanto perdendo em valorização para a área jurídica.

Este levantamento foi direcionado às grandes empresas, e mostra que elas estão ampliando e investindo em seus quadros jurídicos, não apenas em treinamentos específicos nas áreas técnicas, mas principalmente no conhecimento de gestão estratégica e em negociação.

A negociação é uma das competências que mais precisam ser desenvolvidas pelos advogados. Muitos têm grande capacidade de briga na defesa de seus clientes, porem tendem a ser impacientes, o que pode gerar problemas em audiências e no fechamento de contratos.

O consultor Renato Hirata realizou pesquisa com 1000 profissionais da área, sobre estilo de negociação, e concluiu que 38,9% assumiram ser impacientes. Segundo sua conclusão, praticamente não encontrou advogados com perfis desejáveis para mediar conflitos.

As grades empresas estão investindo pesado na formação destes profissionais, transformando-os em homens e mulheres de negócios, e adaptando-os as novas demandas da área.

Se os advogados estão sendo cada vez mais prestigiados, obtendo poder e altas remunerações nas grandes organizações, o mesmo não ocorre com a maioria do contingente que se formam todos os anos. Segundo estimativas, as faculdades de direito entregam ao mercado de trabalho cerca de 70 mil novos profissionais anualmente. Em geral, são profissionais pouco qualificados nos atributos requeridos pelo mercado e na gestão de suas carreiras, o que contribui para a baixa inclusão profissional.

A maioria destes profissionais, que não fazem parte da elite da advocacia, precisa assumir o controle de



sua própria carreira. É preciso incluir em sua formação, além dos conhecimentos técnicos necessários ao desempenho das funções jurídicas, também o desenvolvimento de competências que farão toda a diferença na hora de buscar espaço no mercado de trabalho.

Marketing pessoal, técnicas de negociação, inteligência emocional e gestão estratégica, entram na ordem do dia para os advogados que pretendem se tornar competitivos.

Em nosso trabalho de consultoria em marketing e gestão de carreira, percebemos claramente a deficiência dos profissionais do setor jurídico nestas habilidades. Mesmo profissionais experientes e com vasta formação técnica, demonstram pouco conhecimento em negócios.

Talvez seja hora de a grande maioria dos advogados espelharem-se no exemplo de seus pares, que trabalham nos setores jurídicos das grandes corporações, e reverem os conceitos de formação profissional. Eles estão se tornando homens e mulheres de negócios. Assumiram função estratégica nas empresas ao ampliar sua visão de mercado e adquirir novas habilidades essenciais.

Date Created

18/08/2007