



Advocacia moderna exige do profissional presteza na solução dos negócios

Nas últimas décadas, a sociedade brasileira passou por uma espécie de revolução em seus costumes. E não poderia ser diferente no campo da advocacia, especificamente, na advocacia empresarial, de grandes corporações e jurídicos de gigantes, que acendeu aos profissionais mais atualizados, e aos mais preparados para o nobre *mister*, exercer com competência os serviços de consultoria financeira, contencioso, corporativo e inteligência de negócios com segurança e ética.

Dentro desse contexto moderno, as empresas passaram a exigir de seus escritórios, além de excelente qualificação profissional e advogados especializados e com visão de estratégia, que o escritório tenha, sobretudo, atuação preventiva e pró-ativa. É preciso ter comunicação, que o advogado atue também no campo extrajudicial no seu dia-a-dia, sendo um parceiro dos clientes, visando sempre dialogar na busca de uma solução rentável aos interesses do cliente.

A integração do escritório está atualmente pautada em três importantes pilares, quais sejam: (i) a ética, (ii) a estratégia preventiva e (iii) a parceria.

Nesse prisma, na advocacia moderna, podemos dizer assim, exige do profissional maior presteza na solução dos negócios e interesse dos clientes, portando sempre com ética.

Mas ética e agilidade pressupõe a junção dos três princípios basilares que norteiam o corpo jurídico de grandes bancas de advogados: a objetividade, que significa na mudança de postura do profissional, que busca redigir uma petição com maior precisão e de certa forma mais “enxuta”, não mais se vê vultosas e extensas petições artesanais; a segunda, a atuação do escritório com soluções integradas; e, por fim, a participação na concepção do produto e o risco legal, visando demonstrar o impacto à luz da legislação e possíveis consequências na inserção no mercado.

Sob tal influxo, o relacionamento de parceria entre o escritório e o cliente, traduz o que o atual mercado cobiça ao contratar um advogado e uma grande banca da advocacia, a relação diretiva. Esta é fator determinante para o sucesso nas atividades, seja consultiva, contenciosa e negocial.

Questiona-se, então, acerca da responsabilidade do advogado no tocante às tomadas de decisões. Muito importante, gosto de ressaltar essa questão com colegas de lavouro, que a rotina do profissional atualmente está estreitamente conectada no poder de visualização do advogado a enxergar o “invisível”. Esse o maior diferencial, pois mostra maior estudo, capacidade de criar soluções dentro de um plano traçado, e a iniciativa do profissional. Da mesma forma, o poder de ao redigir uma petição, um parecer, sua comunicação ser eficiente e repasse de forma inteligível e satisfatória o que se pretende comunicar. É a objetividade como já exposto acima.



Destarte, é preciso que se trace metas com planejamento, delineando e distribuindo o tempo, que melhor administrado, permite ao advogado trabalhar antecipadamente, se atualizar e se aperfeiçoar mais, de modo que, diuturnamente, acompanhe e faça cumprir as metas traçadas.

Et pour causae, extremamente necessário que o advogado tenha visão de negócio, se atenha de perto da negociação, intermediando uma solução extrajudicial, agindo como legítimo árbitro em detrimento ao processo judicial, que certamente trará ao cliente economia com a diminuição de custos e agilidade no resultado.

De certo mesmo, é que se torna um paradigma a ser superado entre os profissionais, que muitas às vezes se prendem ao costumeiro litígio em juízo, abrindo mão de caminhos tão céleres e eficazes, acessíveis a todos os que militam no Direito, e que vão muito além da tutela jurisdicional do Estado.

Date Created

06/10/2009