

## Sociedades S.A.: Boas práticas de gestão na escolha de um escritório

Spacca

O relacionamento entre departamento jurídico e escritório de advocacia terceirizado é sempre tema constante nos ambientes deste segmento. Em artigo recente, discorremos sobre as principais insatisfações dos jurídicos em relação às bancas contratadas. Hoje, a proposta é pensar um pouco sobre o processo de seleção do terceiro.

Constantes reclamações são feitas em relação às bancas jurídicas, porém a pergunta é se no momento da escolha os contratantes fizeram a lição de casa. Houve uma preparação para fazer uma seleção acertada e para obter as entregas esperadas? Alinhou com a conduta e estratégia do jurídico com as diretrizes da empresa? Têm ciência da carteira e sua abrangência geográfica? Definiu especialidades e conhecimentos? Definiu quais relatórios básicos que almejam? Identificou qual a infraestrutura que o terceirizado precisa ter para atender a demanda existente? Levantou a situação atual para fazer uma solicitação de propostas adequadas?



Sabemos do desafio dos departamentos jurídicos internos, das mudanças constantes que impactam na transformação profunda da formação e da atuação do advogado de empresa. Além disso, não podemos nos esquecer das constantes alterações da composição do jurídico, deixando pouco tempo para construir um histórico bem montado, com informações confiáveis e seguras para que uma nova gestão se desenvolva de forma evolutiva o trabalho.

Geralmente, quando o gestor jurídico assume suas funções, boa parte de seu tempo é dedicado a tentar entender as práticas atuais: como a forma de trabalho é organizada, políticas internas, sistemas e recursos disponíveis, informações, peculiaridades do negócio, demandas. Além disso, trabalha para não deixar que as coisas em andamento saiam dos trilhos. É nesse momento delicado que geralmente há troca de terceirizados, pois precisam ter confiança no suporte futuro.

Mesmo com essa sólida relação de confiança entre as partes, precisamos lembrar que estas mudanças de equipe, de gestão, de forma de trabalho e conhecimento também ocorrem nas bancas de advogados. Consequentemente, surgem problemas de comunicação e de entregas sem a qualidade esperada.

Voltamos a pontos discutidos em diversos artigos anteriores: alinhamento e transparência, esses são os fatores críticos de sucesso. Algumas boas práticas baseado nessas premissas:

### 1. Clareza na especificação

O gestor do departamento jurídico precisa transmitir ao terceirizado, de forma clara e precisa, tudo o que se espera: prazos, responsáveis, mecanismos, modelos de relatórios e prestação de contas. Isso tudo para que possam, conjuntamente, desenhar o projeto a ser desenvolvido nesta relação.

### 2. Plantões

Trazer o escritório para “dentro” da empresa, para conhecer a operação e a equipe com que se relacionará. Essa dinâmica pode trazer um benefício significativo para esta relação. Muitas vezes essa

atividade de levantamento, de entendimento da situação atual, pode ser realizada pelo escritório parceiro, deixando o jurídico interno com mais tempo para se enfrontar nas demandas internas e do conselho. Estabelecer “plantões” semanais ou quinzenais de um membro da banca com participação pontual de um dos sócios traz uma aproximação das necessidades e das práticas gerenciais. Conseqüentemente, há o alinhamento da operação.

### **3. Sistemas**

A empresa precisa ter suas informações disponíveis internamente, não na mão de terceiros. É uma questão de segurança, padronização e agilidade. Então independe qual o sistema que o escritório utiliza, mas o software utilizado pela organização. Será premissa ter acesso liberado para atualizações constantes e padronizadas pelos advogados. Dar um treinamento para os prestadores de serviço funciona muito bem e elimina uma série de atritos e ruídos na elaboração dos relatórios.

### **4. Preço**

Relação “ganha-ganha”, esse deve ser o combinado. Assistimos dia após dia a consequência de contratações por valores inadequados. A ressalva aqui é que um dos critérios de seleção deve ser a estrutura financeira e de sustentabilidade que possui o escritório parceiro. Conhecer até onde pode ir, negociar e saber que pode suportar o respectivo contrato é dever dos sócios das bancas. Cabe ao contratante avaliar a perenidade do futuro contratado, de reservas de investimentos, de modernização e da necessidade da exigência do seguro de responsabilidade civil. Na verdade, o que importa é olhar a estrutura e fôlego do terceirizado.

### **5. Infraestrutura**

É muito pouco frequente a visita dos advogados internos nos escritórios contratados. Dessa forma, desconhecem a estrutura de TI, de atendimento, fluxos internos, armazenamentos das informações e documentações. É uma boa prática estabelecer estrutura mínima esperada, incluindo políticas de sustentabilidade e ir até o seu representante.

### **6. Equipe**

Conhecer a equipe, suas competências, vínculos e conhecimentos diferenciados de atuação são fatores essenciais na escolha do terceirizado. Quando se busca a advocacia empresarial, a amplitude de conhecimentos e atuação geográfica auxiliam na centralização e gestão da carteira. Mesmo na busca por especialistas, é valioso conhecer a equipe. Acompanhá-los nas mídias sociais como [LinkedIn](#), [Twitter](#) e [Facebook](#) também é válido, soma na avaliação da rede de relacionamentos e postura.

Há muitas outras ferramentas para discutirmos, mas essas são fundamentais para um bom começo. Lembrando que respeito mútuo é vital. Todos querem fazer um bom trabalho e falhas acontecem. O importante é querer construir uma relação de sucesso e confiança, atuando nas correções necessárias e ter como diretriz o aprimoramento constante.

### **Date Created**

02/08/2013