



## Sócio é vínculo na relação com departamentos jurídicos, dizem especialistas

Seja na atenção dispensada no atendimento ou na defesa de uma determinada causa, a atuação do sócio do escritório de advocacia é fundamental para fechar e manter contratos com departamentos jurídicos de empresas. Essa relação, inclusive, pode ser crucial para a continuidade do cliente no escritório.

O tema foi discutido em painel sobre relacionamento entre escritórios e departamentos jurídicos durante a 10ª edição da Fenalaw, evento que ocorreu em São Paulo entre os dias 15 e 17 de outubro. No painel, que reuniu advogados e representantes de empresas, a importância do sócio advogado foi ressaltada por todos.

“Em alguns casos, nós colocamos uma cláusula vinculando determinada matéria a determinado profissional. Não queremos ter a surpresa de, em uma reunião, o advogado ter deixado o escritório”, explicou Antonio Carlos Pajoli, diretor jurídico da empresa Cetelem BGN.

“Bom relacionamento é a forma mais eficaz de assegurar a retenção e a lucratividade”, garantiu João Paulo Rossi Julio, da banca Viseu Advogados. Em sua exposição, ele listou as razões para a escolha de um escritório e afirmou que preço não é o mais importante. De acordo com ele, para um escritório ser escolhido, é necessário expertise, reputação, relacionamento pessoal com os sócios e, por último, flexibilidade e valor dos honorários.

Claudia Luisi, que já foi responsável pela área administrativa de grandes escritórios e atualmente é gerente administrativa jurídica da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), endossou a importância do relacionamento. “Além do conhecimento jurídico, é necessário que haja disponibilidade dos sócios para atender ao cliente. A reputação do escritório e dos advogados também são fundamentais”, disse.

Consultora jurídica do Zurich Minas Brasil Seguros, Valeria Schmitke contou que, além do bom atendimento, é fundamental que os sócios atuem em causas com frequência. “Os aspectos políticos também influem, como a atuação desses profissionais nos tribunais. Por isso, não queremos um sócio que não seja atuante. Queremos um que esteja sempre atualizado.”

“Qualidade é obrigação. Hoje, há muitos escritórios capazes de oferecer um serviço de qualidade. Por isso, as causas devem ser tratadas com a importância devida”, afirmou Charles Isidoro Gruenberg, sócio do Leite, Tosto e Barros Advogados. Segundo com ele, os departamentos jurídicos esperam do escritório um atendimento personalizado e um preço justo.

Para construir um bom relacionamento entre escritórios e diretores jurídicos, Charles Isidoro Gruenberg disse que é obrigatório conhecer o dia a dia do diretor jurídico e ter sinceridade no relacionamento. “Eles são pessoas comuns, como nós. É preciso ter consciência de que eles têm uma empresa com uma série de coisas a cumprir antes de ser nossos amigos”, afirmou.

### Fim do relacionamento

Resultados. Esse é o principal motivo apontado pelos expositores para decretar o fim do relacionamento



---

entre um escritório e um departamento jurídico. “A formação de um histórico positivo com o escritório fará com que este receba cada vez mais demanda”, explicou Claudia Luisi, contando que faz um ranking com indicadores de desempenho de cada escritório que contrata.

Os bons resultados e a qualidade do serviço garantem, além da manutenção do relacionamento, que o escritório seja indicado para outras empresas. De acordo com Valeria Schmitke, a indicação de colegas é uma das maneiras mais utilizadas para contratar. “Nós nos falamos muito, então a indicação pesa.”

Além dos resultados e da qualidade, os participantes do painel apontaram como outras causas para descredenciar um escritório a falta de ética, a falta de atenção com as causas, falhas de comunicação, falta de expertise e, como não poderia deixar de ser, a falta de um bom relacionamento entre o escritório e a empresa.

*\* Texto alterado às 9h38 do dia 22/10 para correção de informações*

**Date Created**

20/10/2013