



Advogados americanos oferecem assessoria jurídica por um dia

Nem todas as empresas têm cacife para manter seu próprio departamento jurídico. Portanto, há um mercado corporativo ainda mal servido pela advocacia, uma lacuna no mercado jurídico implorando para ser preenchida. Com essas constatações óbvias em mente, a advogada Jan Glassman e seu marido, o advogado Joel Sowalsky, deixaram seus empregos em departamentos jurídicos de grandes empresas e fundaram a Daily General Counsel, na área de Boston, nos Estados Unidos. A banca oferece a empresas de pequeno e médio porte ou às startups serviços de departamento jurídico por um dia.

Há uma grande diferença entre o que um empresário pode fazer para resolver problemas jurídicos, conforme eles surgem, e o que um departamento jurídico pode fazer pelo empresário — e por sua empresa — antes que os problemas surjam. Ou mesmo quando já existe algum problema, mas o empresário mal se dá conta de sua gravidade. “Normalmente, eles não sabem o que eles não sabem”, disse a advogada Jan Glassman à **ConJur**, por telefone.

A advocacia preventiva está na essência do serviço de departamento jurídico por um dia. Há problemas com contratos e, principalmente, com a falta de contratos. Há problemas trabalhistas e problemas com consumidores que podem ser evitados. Há erros tributários que podem ser corrigidos. E propriedade intelectual que precisa ser devidamente protegida. Há acordos comerciais, licenciamentos e contratos de aluguel ou arrendamento que precisam ser supervisionados por um advogado. Muitas vezes, o empresário sequer conhece seus direitos, ela afirmou.

O serviço de departamento jurídico por um dia coloca um advogado na empresa por um expediente de oito horas. Normalmente, a banca faz um diagnóstico dos problemas jurídicos relevantes, apresentados pelo empresário. Mas há um campo para a prestação, no futuro, de serviços de auditoria jurídica, uma espécie de check-up jurídico da empresa, a exemplo de um check-up médico completo. Nesse caso, o advogado irá examinar os problemas evidentes e não evidentes da empresa, descobrir indícios de problemas potenciais e faz um diagnóstico jurídico. Nos dias seguintes, apresenta um relatório da situação jurídica da empresa.

A banca não faz contencioso. Mas faz algo melhor do que isso, na opinião da advogada. Além da prevenção, para evitar a criação de disputas judiciais que acabam nos tribunais, a banca faz uma avaliação do problema, se ele já está em andamento, e aconselha a empresa sobre o que deve fazer — isto é, se deve ir em frente com o contencioso ou se deve negociar um acordo com a outra parte. “Na maioria das vezes, a negociação de um acordo é o melhor caminho, porque o contencioso nos EUA sai muito caro”, ela disse.

Se o contencioso for recomendável ou inevitável, a banca recomenda à empresa dois ou três advogados, especializados na área jurídica relacionada ao problema. E acompanha seu desenvolvimento. A banca também faz serviços de arbitragem.

Se outro advogado já recomendou o contencioso à empresa, a banca oferece ao empresário uma “segunda opinião”. O costume de se pedir uma “segunda opinião” não escandaliza ninguém nos EUA. Está impregnado na cultura do país e é principalmente comum na área médica. Sempre que um médico



informa o paciente que uma cirurgia é necessária, por exemplo, o paciente procura outro médico para uma “segunda opinião”. Em todos os casos, isso dá maior segurança à pessoa e também ao profissional que vai se encarregar do procedimento.

Os honorários da banca pelo serviço de departamento jurídico por um dia são de US\$ 1,5 mil — um custo muito acessível na opinião da advogada, com o que muitas empresas concordam prontamente. Um custo “salgado” para algumas empresas de pequeno porte. “À primeira vista, apenas. Elas logo descobrem que o serviço vale a pena, por esse custo”, ela disse.

Há duas razões para isso. As bancas americanas cobram, via de regra, por horas trabalhadas. O custo da hora do advogado, nos EUA, varia de US\$ 300 a US\$ 1,2 mil. É claro que os honorários de advogados de grandes bancas são mais altos. Basta multiplicar qualquer desses valores por oito horas de trabalho para se constatar que os honorários da Daily General Counsel são realmente acessíveis.

A outra razão se sustenta em elementos tangíveis e intangíveis. Os custos de disputas judiciais, que podem ser evitados com advocacia preventiva, têm um valor muito grande, como todos sabem. Os custos em tempo dos empresários, que precisam se dedicar a seus negócios e não a problemas judiciais, também são altos. Há outros custos, que são mais difíceis de medir.

Antes da data marcada para o serviço de departamento jurídico por um dia, o empresário precisa preencher um formulário, em que antecipa os problemas jurídicos que (ele pensa que) tem. E todas as informações necessárias para o advogado destacado para atender o cliente tenha uma ideia antecipada dos tipos de problemas jurídicos que a empresa poderá ter e ir preparado para seu dia de trabalho na empresa.

Modelo replicável

A advogada Jan Glassman disse à **ConJur** não ter ideia se esse modelo de banca pode funcionar no Brasil — se é que pode inspirar algum advogado brasileiro — por motivos óbvios: ela não conhece a legislação brasileira e não sabe como as coisas funcionam no Brasil. Mas garante que o modelo está funcionando muito bem para ela e seu sócio/marido.

Em todo o caso, ela tem uma sugestão: é importante que a equipe tenha pelo menos um advogado que tenha trabalhado por alguns anos em departamento jurídico de uma ou mais empresas. “A experiência do assessor jurídico de empresa é fundamental. Ele sabe como atacar e resolver os problemas jurídicos de uma empresa em um dia”, ela disse.

“Você precisa pensar, atuar e respirar como um homem de negócios. No meu caso, eu conheço tão bem as empresas em que trabalhei que poderia ser uma empresária, se não fosse advogada”, afirmou.

Date Created

26/08/2014