



Bancas exigem de novos advogados percepção dos negócios

Há tempos, uma das funções fundamentais de advogados que lidam em um ambiente empresarial é semelhante a de bombeiros: apagar incêndios. Já há algum tempo, porém, os advogados vêm progressivamente acumulando essa função com a de prevenção de incêndios. Muitos clientes corporativos já entendem o valor dessa atividade. No entanto, para exercê-la com competência, os advogados precisam entender o funcionamento e a cultura do mundo dos negócios — tanto quanto ou talvez mais do que entendem o mundo jurídico.

Essa é uma nova tendência do mercado em alguns países, que pode se propagar pelo mundo. Nesses países, o processo de entrevista para contratação de novos advogados — e também de estudantes de Direito para estágios — está mudando. Os entrevistadores estão mais preocupados, agora, em apurar o nível de conhecimento do candidato sobre negócios do que sobre sua formação jurídica.

Por que isso é importante? Por que os clientes corporativos esperam que seus advogados não cuidem apenas de problemas jurídicos, mas que os ajudem a cumprir seus objetivos empresariais, como desenvolver seus planos de negócios, crescer, obter lucros consideráveis, satisfazer as expectativas dos acionistas etc., sem que isso se transforme em uma corrida de obstáculos jurídicos.

Quantas áreas do Direito cruzam o caminho dos negócios em algum momento? Na lista de áreas do Direito da **ConJur**, pode-se destacar Administrativo (para lidar com a administração pública), Ambiental, Comercial, Consumidor, Empresarial, Financeiro, Internacional, Previdência, Propriedade Intelectual, Responsabilidade Civil, Tecnologia, Trabalhista e Tributário.

Essas são áreas gerais. Porém, como se sabe, existem áreas mais específicas, como energia, petróleo e gás, mineração, navegação, aviação, patentes etc. Cada uma delas tem o seu próprio mundo empresarial, seus próprios objetivos, que o advogado deve conhecer, e seus intercâmbios específicos com o mundo jurídico.

Existem áreas que parecem não estar ligadas diretamente à atividade empresarial. Família, por exemplo. No entanto, se o cliente for um empresário, no caso de um divórcio, há muita coisa que se saber sobre sua vida empresarial e sua empresa. Imprensa? Empresários têm de lidar com ela constantemente, sem cometer deslizes.

Criminal? Um advogado tem de conhecer, no mínimo, a cultura de negócios de seu país. Saber que seu cliente, se for por exemplo uma construtora, terá enormes dificuldades de obter um contrato se não pagar propinas a administradores de empresas públicas ou políticos. Saber como prevenir imputações criminais, nesse caso, é outra história.

Nos EUA e em alguns países da Europa, as bancas se referem a esses conhecimentos como *commercial awareness*, que poderia ser traduzido, livremente, como “percepção do mundo empresarial”. Envolve conhecimentos básicos de economia, de mercado (local, nacional e internacional) e conhecimentos comerciais específicos do ambiente empresarial em que os clientes da banca atuam.



Com essa “percepção”, o advogado pode colocar em perspectiva, para o cliente, como sua assessoria jurídica pode afetar o funcionamento da empresa e sua tentativa de cumprir seus objetivos empresariais — lucro, crescimento, satisfação dos clientes e dos acionistas etc.

“Hoje, fazemos poucas perguntas técnicas. Estamos mais interessados em perguntar o que são os Brics, o que significa mercado emergente, por que as empresas estão interessadas em vender seus produtos na Índia e na China, quais foram as principais consequências da crise financeira de 2008 e o que a causou, por que ‘austeridade’ é a palavra da vez em administração e outros tópicos cobertos pela mídia regularmente”, disse o sócio da Freshfields Bruckhaus Deringer, Adrew Austin, encarregado da contratação de advogados, aos sites *All About Law* e *Law Careers.Net*.

Essa percepção do mundo empresarial, somada à percepção do mundo empresarial da banca e do mundo jurídico a sua volta, não significa que o advogado tem de ser um guru econômico. Significa que tem de ser “atualizado”, tanto quanto está atualizado em futebol, sem ser técnico, ou nas fotos das ex-BBBs, sem ser fotógrafo ou jornalista de entretenimento.

Essa “atualização” (que, em termos populares se traduz como “estar por dentro”) não é uma coisa que se adquire às vésperas de uma entrevista de emprego. É resultante, como sempre, do hábito da leitura das seções de “Economia”, “Negócios”, “Mundo” e similares dos jornais e *websites*. E, principalmente, de publicações especializadas em economia e negócios.

Entre as publicações internacionais, os recrutadores recomendam ler o *Financial Times*, o *The Economist*, o *The Wall Street Journal* e seus respectivos twitters, entre outras. Publicações desse quilate trazem informações preciosas para advogados que querem atuar no mercado internacional.

Recomendam ainda a leitura de livros especializados, assistir a vídeos e noticiários na TV relevantes para esse fim e fazer o *download* de *podcasts* empresariais.

Porém, há uma recomendação realmente relevante para advogados recém-formados em busca de emprego ou de estudantes em busca de estágio. Sempre há que se escrever um currículo e, para um bacharel em Direito, por exemplo, não há muito o que citar.

No entanto, em vista dessa abordagem que os recrutadores estão dando à formação dos novos advogados, um currículo pode ser consideravelmente enriquecido com listas de seminários, congressos, palestras, *workshops* e outros eventos empresariais que participaram. Essa lista mostra o interesse e a disposição do candidato em saber o que é realmente importante para o cargo que pretende ocupar na banca.

Estágios em entidades empresariais ou profissionais, bem como em corporações com atividades em áreas de seu interesse, também trabalham a favor da qualificação do candidato.



Além da “percepção do mundo empresarial” ou do esforço para obtê-la, o candidato também pode ganhar pontos se demonstrar que: 1) trabalha bem em equipe; 2) tem iniciativa; 3) sabe administrar seu tempo; 3) sabe desenvolver relacionamentos com clientes — o que, afinal, será uma qualificação preciosa para a banca.

Date Created

30/10/2015