



Os 10 maiores erros que escritórios cometem com empresas

Chegar atrasado em reuniões, abusar do juridiquês em respostas a dúvidas dos clientes e entregar trabalhos com erros factuais, jurídicos ou de português são alguns dos 10 maiores e mais comuns erros que os escritórios de advocacia cometem com empresas.

Os equívocos foram apontados por **Juliana Marques Kakimoto**, gerente jurídica da produtora de fragrâncias Givaudan, em palestra proferida na sexta-feira (12/8) no 7º Congresso Brasileiro de Sociedades de Advogados. O evento foi promovido pelo Sindicato das Sociedades de Advogados dos estados de São Paulo e Rio de Janeiro (Sinsa) na capital paulista.

Veja a lista completa dos erros:

1) Chegar atrasado a uma reunião marcada com o cliente.

A reputação dos advogados internos está ligada com a dos terceirizados. Quando um profissional da empresa marca uma reunião com um advogado externo, geralmente o tema é estratégico — e estarão presentes integrantes do alto escalão, como presidente, diretores, conselheiros. Assim, se o advogado não estiver lá no horário, os presentes já ficarão com uma imagem negativa dele. E quando ele finalmente chegar, enfrentará um clima hostil. Salvo um milagre, a reunião terá acabado antes de começar.

2) Não cobrar o cliente — no sentido literal.

É preciso que os advogados terceirizados mandem logo as faturas de seus serviços. As empresas têm orçamentos detalhadamente planejados. Dessa maneira, se o escritório não cobra seus honorários, o planejamento financeiro da companhia fica prejudicado. E se mudar de ano, a banca corre o risco de ficar sem ter seu crédito previsto nas despesas.

3) Falta de retorno ou posicionamento.

Os advogados devem informar às empresas cada medida que tomam ou deixam de tomar. Com isso, é preciso avisar quando uma petição foi protocolada, qual foi o teor de uma decisão, qual foi a conclusão a que chegaram sobre um ponto controverso. Não há nada pior para um advogado interno do que ligar para o escritório e descobrir que a companhia foi condenada.

4) Não deixar clara a forma de cobrança.

“Às vezes, ligo pra um advogado para tirar uma dúvida e depois vem uma fatura de R\$ 10 mil”, contou Juliana. Para evitar essa surpresa, advogados terceirizados devem deixar claro quanto, em média, custará cada serviço – desde pesquisas até idas ao tribunal.

5) Enviar um parecer como resposta.

O setor jurídico de uma empresa precisa estar próximo da área comercial. Dessa forma, ele precisa ser ágil, e não pode perder tempo com divagações doutrinárias e jurisprudências. Assim, não faz sentido responder a uma dúvida da companhia com um extenso parecer citando Pontes de Miranda e decisões do Supremo Tribunal Federal, pois o cliente pulará essas partes e irá direto para as conclusões. As respostas devem ser claras, diretas, e escritas em linguagem compreensível a todos — sem juridiquês ou



formalismos desnecessários.

6) Falta de conhecimento sobre o cliente.

É preciso pesquisar sobre a empresa, para entender as peculiaridades e dificuldades de seu setor. Quanto mais conhecimento da companhia, mais chances o escritório tem de conquistá-la e receber mais casos.

7) Reuniões de apresentação são importantes, mas não podem ser excessivas.

Levar mais de três advogados a uma reunião de apresentação dificulta a comunicação e dispersa a atenção dos advogados internos, que ficam em dúvida com quem falar. No entanto, a firma deve ficar atenta às expectativas da empresa. Se ficou prometido que o sócio-fundador iria no encontro, ele tem que se esforçar para ir, e não mandar um advogado de nível inferior – o que pode ser decepcionante para os representantes da companhia.

8) Relatórios de auditoria sem foco.

O mais importante para as empresas em relatórios de auditoria é saber o valor das causas em que ela está envolvida e a probabilidade de êxito delas. Com essas informações, as companhias ajustam suas provisões financeiras, reservando valores para arcar com os processos que nos quais têm maiores probabilidades de serem derrotadas. E os escritórios devem ter cuidado com os modelos de relatórios que usam, pois a inclusão de trechos que não têm nada a ver com o cliente demonstram falta de atenção e baixa dedicação ao trabalho.

9) Tratar o cliente com impaciência ou arrogância.

Se a empresa está pagando um escritório, ela espera ser bem atendida pelos advogados terceirizados. Um mínimo de simpatia é fundamental para aumentar as chances de a firma voltar a ser lembrada pela companhia em casos futuros. Já se os profissionais atenderem às ligações dos advogados internos com impaciência e arrogância, o atual serviço deles tenderá a ser o último para essa corporação.

10) Trabalho tem que ter qualidade.

Parece óbvio, mas é inadmissível que e-mails e documentos das bancas tenham erros de português, fatos equivocados e análises jurídicas grosseiras. Claro, ninguém está imune a falhas. Porém, elas devem ser evitadas ao máximo. Até porque os erros não afetam apenas os escritórios, mas também o advogado interno que os contratou.

Date Created

16/08/2016