



Rodrigo Lauand: A demanda por advogados multidisciplinares

Atualmente, as profissões exigem extrema especialização. Vemos isso com clareza em determinadas áreas, como na medicina ou na engenharia, onde constatamos subespecialidades, implementadas com tecnologia como robótica. Na medicina, por exemplo, há tempos encontramos ortopedistas especializados em joelho, outros em ombro, além de cirurgias com utilização de robôs. Temos engenheiros em fibras têxteis (têxtil e vestuário), de *cibersegurança*, especialistas em tecnologia de informação e muitos outros. Tudo isso é fruto da corrida tecnológica em que vivemos, exigindo, por óbvio, advogados cada vez mais especializados, de modo a acompanhar a velocidade e especificidade dos negócios.

Nos dias atuais, grandes escritórios de advocacia, *full service* ou de categoria abrangente — ou seja, com atuação em diversas áreas e bem estruturada —, buscam alta eficiência e especialização. A concorrência e a necessidade de aprimoramento de eficiência, de modo a manter a rentabilidade dos escritórios, fazem com que seja incentivada a especialização do profissional. Com isso, o advogado especializado em determinado setor executa suas atividades com mais técnica e em menos tempo, justamente por conhecer profundamente a matéria que lhe é submetida.

Temos alguns exemplos claros, como na área regulatória, onde há advogados que só tratam de energia, outros de petróleo e gás, outros de saneamento. Na área tributária, há aqueles que só tratam de impostos diretos, outros cuidam dos impostos indiretos, e outros de tributos internacionais. Na área societária ou corporativa, há os que só fazem M&A (fusões e aquisições), outros se concentram em contratos internacionais, outros em contratos de infraestrutura, e outros em contratos imobiliários. Ou seja, trata-se de tendência que vem acontecendo em todas as áreas do Direito.

Essa especialização faz com que o advogado estude e entenda, com profundidade, a matéria em que atua, conhecendo muitas vezes não só a legislação brasileira, mas também as experiências internacionais sobre o tema. Isso facilita a elaboração de opiniões legais sobre o assunto, bem como a atuação em medidas administrativas, judiciais ou arbitrais. Nas estruturas dos escritórios, além da eficiência gerada, a ultraespecialização proporciona também segurança ao cliente face à experiência e conhecimento do advogado a quem a questão específica foi submetida.

Os estagiários, igualmente, tendem a estagiar em uma única área e a se especializarem cada vez mais cedo, tornando-se, desde a formatura na graduação, advogados especializados. Essa parece ser a receita de sucesso ao jovem profissional do Direito há anos.

Essa tendência, contudo, vem gerando um *gap* no mercado, que, ao mesmo tempo em que prestigia a altíssima especialização, também busca advogados multidisciplinares, capazes de entender o negócio do cliente como um todo e, por isso, com condição de fazer uma análise global dos problemas jurídicos de seus clientes, de modo a oferecerem as melhores soluções para cada caso concreto. Esse profissional é buscado também nos departamentos jurídicos das empresas.

Nos dias atuais, é muito comum observar, em reuniões nos escritórios, situações nas quais o cliente pergunta determinado assunto e o profissional nem sequer faz a reflexão jurídica necessária para



respondê-la, mas direciona o tema ao profissional especializado, sempre declinando qualquer reflexão inicial, ainda que diretamente relacionada à sua área.

Há uma prevenção ou temor em arriscar-se, certo bloqueio, como se nada soubesse sobre o tema. Independentemente da especialidade desejada aos profissionais, necessária aos dias de hoje, é fundamental ter um conhecimento jurídico geral e que se entenda, ou se tenha vontade de entender, o negócio de seu cliente. O mundo atual demanda decisões ágeis e espera-se de um advogado um conhecimento mínimo de negócio, de modo a conduzir as orientações jurídicas considerando a visão e o interesse geral da empresa. É preciso entender de Direito e do negócio, isto é, ser dotado de condições para fazer uma análise do todo da empresa, sem que se necessite sempre de uma verdadeira junta jurídica para enfrentar todas as questões controvertidas que surgirem.

Essa reunião de profissionais que o escritório oferece ao cliente, muitas vezes, não é necessária, dada a falta de profunda complexidade da matéria. Mais do que isso, a cada novo profissional agregado a determinado caso, é necessário contextualizá-lo da questão macro que se discute, gerando perda de tempo e da agilidade que o cliente busca.

O que se quer, sobretudo é uma visão estratégica do advogado. A estratégia na formulação de contrato ou na aquisição, a estratégia na negociação, ou verdadeiramente na condução de um processo judicial ou arbitral.

Esse profissional almejado parecer estar bastante escasso no mundo moderno, uma vez que as gerações mais novas já estão na era da superespecialização. As instituições de ensino, especialmente aquelas em níveis de especialização, devem pensar em integrar o advogado ao meio dos negócios, fazendo com que o profissional tenha essa multidisciplinaridade. Não basta mais o antigo advogado empresarial, o qual possui um conteúdo básico das principais áreas de atuação jurídica de uma empresa. Fala-se muito mais do que isso.

Busca-se o advogado que, além do conhecimento jurídico multidisciplinar, tenha visão de negócio, saiba gerir crise, ser estratégico, ter conhecimentos de contabilidade, economia, administração e entender o negócio de seu cliente. Os escritórios precisarão pensar em desenvolver novas gerações de profissionais com essas características, hoje concentradas quase exclusivamente em sócios seniores. A realidade do mercado e a velocidade das mudanças por que passa (e continuará passando) a profissão de advogado demandam a implementação dessa mudança de paradigma.

Date Created

15/09/2018