

Advogado corporativo precisa viabilizar o negócio, diz professor

O advogado que atua no departamento jurídico interno das empresas precisa ter mais do que o conhecimento técnico das normas legais. Dentre seus atrativos estão a capacidade de conciliação, a aproximação com o mercado que atua e, principalmente, a viabilização do negócio da empresa. É como avalia o professor e advogado **Leonardo Barém Leite**, especialista em Direito empresarial.

123RF



Advogado corporativo vai usar o saber jurídico, mas deve contextualizá-lo no mundo empresarial, diz professor da Faap

Segundo Leite, os advogados internos precisam enxergar a área como produtora de custos como todos os outros setores das empresas e saber transformar isso em números e resultados, "para que o que o departamento vire investimento". Ele exemplifica que o advogado corporativo precisa aprender a correr riscos e tomar decisões, não bastando apontar o "juridiquês".

"Não adianta só falar que uma Lei X fala isso e que a Lei Y fala aquilo. E a jurisprudência aponta para outra coisa. O empresário quer saber: no final, nós vamos fazer ou não vamos? Qual é o jeito mais rápido, mais barato e mais seguro?", conta o advogado, que possui experiência nas áreas societárias, contratual, de fusões e Aquisições (M&A), *joint venture*, mercado de capitais e governança.

Leite atuou na banca estrangeira Sullivan & Cromwell, sediada em Nova Iorque, nos anos 1990. Também foi sócio do escritório Demarest. Com 35 anos de carreira, vai coordenar o curso de extensão em gestão de departamentos jurídicos da Faculdade Armando Alvares Penteado (Faap), que começa nesta terça-feira (19/2).

"Todo o conhecimento e experiência jurídica do profissional precisam ser transformados no que os empresários realmente precisam. O advogado vai usar o saber jurídico, mas deve contextualizá-lo no mundo empresarial e tem que entender de resultados, de gestão de crises, de planejamento estratégico, trabalho em equipe, negociação etc", diz Leite.

Leia a entrevista:

ConJur — Quais foram as demandas que fizeram abrir o curso?

Leonardo Leite —

Os advogados tradicionalmente não foram treinados para pensar aspectos econômicos e financeiros, mas aqueles que estão no jurídico das empresas precisam saber preparar um orçamento, saber escolher escritório de advocacia e quanto isso vai custar. Muitas vezes o advogado que tem o conhecimento puramente técnico vai ser importante quando precisar de parecer de um técnico, mas no dia a dia das empresas tem questões muito mais rápidas e dinâmicas, sendo necessário saber o que a empresa está fazendo.

São temas que o advogado não aprende na graduação em Direito, porque o curso ainda é muito técnico. O profissional precisa saber o que as empresas estão procurando, como é a carreira corporativa, qual o melhor jeito de pensar e escrever. Como interlocutor do advogado dentro da empresa dificilmente vai ser um outro advogado, vai ser algum parceiro de negócios, ele tem que pensar com a cabeça do empresário e falar a linguagem dele.

Os advogados devem ter a formação de origem, mas também precisam pensar que é um executivo jurídico e, por isso, deve ter produtividade, saber gerir riscos e indicadores. É preciso transformar a área jurídica interna da empresa em uma unidade de negócios, com tratativas além do jurídico.

Por isso o curso de extensão. Nossa ideia é capacitar os executivos jurídicos que já trabalham em empresas, bem como os que querem trabalhar, ou que querem se preparar para serem gestores, com temas mínimos, que serão trabalhados via debates e provocações.

ConJur — É possível traçar o denominador comum do que o empresário precisa?

Leonardo Leite — Ao analisar o cenário, percebi que as empresas precisam de boa qualidade, ambiente de negócios, uma carga tributária razoável e logística, mas também precisam de executivos preparados internamente e consultores externos aptos e que tragam resultados.

Nas empresas o trabalho é multidisciplinar, por isso é necessário ter pessoas pensando em como viabilizar o produto sob a ótica jurídica. É bem prático: o dono da empresa pensa no negócio e o advogado corporativo tem que entender isso, adotar a mentalidade parecida com a do empreendedor e ajudar a produzir aquele produto.

Isso, claro, varia de acordo com o segmento. Se eu puder generalizar, digo que os empresários precisam de um advogado que aprenda a correr riscos e aprenda a achar alternativas, sempre respeitando a Lei e a ética. O empresário padrão vai querer um advogado que entenda do negócio dele, ele não quer apenas uma resposta que seja “sim ou não”, e que ela venha de preferência mais rápido e mais barato. Eles também preferem aqueles que não usam tanto termos técnicos, que não são prolixos, mas sim rápidos e focados.

ConJur — O que mudou na área nos últimos anos?

Leonardo Leite — Antes o advogado precisava de muito tempo para fazer uma pesquisa para embasar petições, e hoje tem muita coisa nos sistemas eletrônicos. Existem até modelos de contratos, de petições e de pareceres. Isso agilizou a vida do advogado para fazer comparações mais rapidamente. Na advocacia de empresas muita coisa melhorou, com maior reconhecimento da importância da advocacia corporativa. Agora temos livros, cursos, seminários, artigos e grupos de debate.

A advocacia era muito formal: todos usavam terno e gravata. Hoje a gente prega não usar gravata, por motivos simbólicos. Não é uma reclamação, mas sim um combate à formalidade. Se a maioria dos executivos usam roupas mais informais, o advogado também tem que usar essa roupa mais informal. Se a maioria dos executivos usa linguagem mais direta, informal e prática, o advogado também tem que ter isso. Da mesma forma é na escrita, às vezes é melhor que o advogado escreva pouco.

ConJur — É essencial que o advogado corporativo tenha atuado em escritórios?

Leonardo Leite — Não existe um caminho ideal. Acontece muito a migração de quem trabalhou em escritórios durante um certo período e depois muda para empresa. Ainda é raro, porém, que os estudantes de Direito pensem no mundo corporativo. Não é um assunto muito divulgado e, em geral, os advogados que querem trabalhar em empresa desde o início tem algum motivo adicional para isso, por exemplo alguém na família que atua na área.

ConJur — Quais as principais diferenças de perfil do advogado corporativo para o dos escritórios?

Leonardo Leite — Uma questão complementar é que o advogado de corporações precisa ser mais empresário do que jurídico. O profissional do escritório também tem que entender o corporativo, mas tem a obrigação de ser mais técnico e especializado.

Outro ponto é que o advogado de empresa costuma se especializar em um segmento, seja da indústria farmacêutica, automobilística, varejista... E ele tem relação com o risco um pouco diferente, porque está literalmente dentro do negócio. O advogado de escritório também precisou evoluir e se modernizar para trabalhar com as empresas, mas ele tem outros clientes e uma série de outras atividades jurídicas puras.

Há também a progressão de carreira. O advogado interno rapidamente deixa de ser advogado em termos descritivos do cargo: quanto mais ele entender do negócio e do segmento dele, mais ele sobe. Enquanto o advogado de escritório procura ser referência na sua área. No segundo caso, ele escreve mais livros e procura ter mais títulos acadêmicos.

Date Created

18/02/2019