

E AGORA, NÃO CONCORDO COM O MEU ADVOGADO!

Sinceramente, acredito que este pensamento é mais comum do que se possa imaginar. Não há nada de errado em não concordar com o seu advogado. Ele é uma mera ferramenta de auxílio à administração da empresa. O que está errado é não buscar as razões que o levaram a discordar e as decisões que devem ser tomadas após a análise destas razões.

Pode ser muito adequado discordar do seu advogado, mas também pode ser um golpe mortal não acatar as suas orientações. E como é possível saber se o caminho que está sendo tomado (concordar ou discordar) é adequado? Não é uma jornada fácil e possivelmente a conclusão possa ser bem diferente daquela inicialmente imaginada.

Algumas dicas podem ser bem interessantes para esta análise.

A primeira está vinculada ao princípio da transparência na relação cliente-advogado. Quanto efetivamente de informação foi fornecido ao advogado para que ele lhe desse a orientação da qual você não concordou? Não há dúvidas de que é fundamental para uma boa análise disponibilizar o maior volume possível de informação. Mas esta informação foi prestada desprovida de direcionamento? Conseguir separar a informação relevante do conteúdo emocional transmitido pelo empresário não é uma missão fácil para um advogado. Não é só em um litígio que o empresário busca convencer o seu advogado sobre os seus direitos. Até na elaboração de um simples contrato, alguns empresários já querem prever ou omitir situações fáticas relevantes ao caso concreto com razoável chance de ocorrência para transformar este instrumento jurídico em uma ferramenta de benefício financeiro. Aliás, o primeiro grande erro de um empresário é acreditar ser fundamental convencer seu advogado de que os seus argumentos representam a melhor tese. É o advogado que deve se convencer de que os fatos, necessidades, objetivos e documentos apresentados são suficientes para que possa fazer um bom trabalho.

Segundo, foi escolhido o profissional adequado para o trabalho a ser desenvolvido? Este item é muito sério! Muitos companheiros de profissão por vezes assumem compromissos com seus clientes em áreas específicas do direito que não dominam, por mero temor de perder o seu cliente. De forma bastante leiga, não adianta um cardiologista tratar hérnia de disco. É um erro pensar que ele perderá um cliente e é um erro ainda maior entregar nas mãos de um cardiologista este problema de saúde. No direito também existem áreas bem definidas de atuação e, por exemplo, jamais me exoria em defender um cliente na área de direito penal, tendo formação e experiência profissional em outro segmento.

Terceiro, quanto o seu advogado é conhecedor da sua vida pessoal ou participa da vida da empresa para poder formar a sua convicção? Não



Alvaro Paez Junqueira

é só das circunstâncias técnicas que envolvem a questão que o advogado deve estar ciente. Há muitos outros fatores que devem ser levados em consideração. Não foram poucas as oportunidades que me permitiram encontrar soluções jurídicas de alguns clientes em situações pouco tradicionais. Para uma empresa, as respostas para uma dúvida empresarial relacionadas à rescisão de um contrato de fornecedor, por exemplo, podem estar no departamento de controle de qualidade, na Gerência Administrativa financeira, ou até mesmo, no Departamento de Recursos Humanos.

Quarto, foi desenvolvida uma análise prévia de risco, devidamente compartilhada e analisada pelo seu advogado, de forma a definir uma estratégia de ação? Equivoca-se o empresário em não participar do cálculo dos riscos envolvidos

na definição da estratégia e plano de ação.

Quinto, quanto do meu negócio o meu advogado entende? Hoje acredito que esta é a principal diferença entre excelentes e bons advogados. Ganhar não representa necessariamente vencer e vencer não representa necessariamente satisfazer.

Não basta para o advogado de hoje aplicar a lei. É fundamental depurar os fatos com a maior clareza possível, reciclando e selecionando todos os materiais fornecidos, retirando-lhe o teor emocional. É de igual importância que o profissional amplie seus conhecimentos, sendo fundamental ter conhecimentos mínimos em sociologia, psicologia, contabilidade, gestão de conflitos e riscos, história, administração, finanças, política e Governança Corporativa. Conhecimentos gerais em um mundo globalizado são fundamentais para se prestar o melhor aconselhamento profissional.

Se todas estas ações foram analisadas e foi constatada falha em algumas delas, é fundamental que a relação advogado-cliente seja aprofundada para que a empreitada seja exitosa. Não há dúvidas que evoluir nos pontos falhos e alcançar o êxito em todos estes pontos é mais benéfico que substituir o advogado.

Se o resultado da análise destes pontos foi satisfatório, teria a dizer que a relação advogado-cliente está entrando em uma fase muito boa de troca de experiência e análise conjunta dos riscos e gestão das questões a serem solucionadas e, neste particular, questionar o seu advogado é enriquecedor para ambos. Uma postura pró-ativa certamente lhe renderá mais retorno financeiro na definição de estratégias e desenvolvimento de planos de ação. No entanto, se todos estes pontos foram exaustivamente buscados e não houve reciprocidade por parte do profissional contratado, é hora de substituí-lo. Se a substituição for necessária, tenha o zelo de ultrapassar todos estes pontos antes de iniciar um novo relacionamento, para que os erros do passado não se repitam causando mais prejuízos.

Alvaro Paez Junqueira é advogado, pós-graduado em direito tributário e especialista em direito empresarial. Conselheiro de Administração certificado pelo IBGC. Membro de Conselho Consultivo de empresas não listadas, consultor de empresas estrangeiras para investimentos no Brasil e negociador de contratos e operações internacionais, com experiência nos EUA, Alemanha, Itália, Turquia, Angola e Cuba. É sênior partner da Paez Junqueira e Del Rio Advogados. É sênior partner da ANK Corporate Governance, empresa especializada em Governança Corporativa. www.pjdr.com.br - www.ankcorporate.com.br - alvaro@pjdr.com.br