



Eficiência e qualidade

Eficiência e qualidade são, certamente, dois atributos inerentes à assessoria jurídica. Como atestam as advogadas da Glintt e da Siemens, respetivamente, Raquel Rocha e Silva e Marta Pinto Leite. São igualmente os vetores da estratégia de inovação da MLGTS, e neles assenta, nomeadamente, o Legal Project Management, cujas mais-valias são apresentadas pela sua gestora, Inês Portela.

DIRETORES JURÍDICOS

Advocacia ao serviço das empresas



RAQUEL ROCHA E SILVA
Advogada, Departamento
Jurídico da Glintt

Para compreender a relação entre a assessoria jurídica in house e o contributo do advogado externo no negócio da

empresa-cliente, é necessário distinguir o papel do próprio advogado nestes dois contextos. Aquilo que foi no passado entendido como uma decisão de carreira do advogado, entre um percurso numa sociedade de advogados e a integração no departamento jurídico da empresa-cliente, assume atualmente contornos mais complexos.

Por princípio, a formação do jovem advogado deve ter por base a experiência em sociedade de advogados, o que lhe permite consolidar competências técnicas e adquirir outras estruturais e comportamentais, que se revelam fundamentais no desempenho da sua função, como sejam a exposição às diversas áreas do Direito, uma melhor compreensão das

necessidades dos clientes, a disciplina de trabalho e a coordenação entre equipas multidisciplinares. Por sua vez, a integração na empresa-cliente – idealmente subsequente à experiência numa sociedade de advogados – permite introduzir na rotina do advogado o conhecimento profundo do negócio, dos ciclos de rendimento, dos constrangimentos funcionais da organização e dos níveis de risco aceitáveis pela atividade empresarial.

Esta proximidade ao negócio exige ainda do advogado in house a capacidade de antecipar problemas e de interferir em questões relacionadas com o negócio que, muitas vezes, extravasam o âmbito jurídico.

A rotina do advogado in house tem como consequência que este se torne mais



generalista – com incidência em direito dos contratos, societário e áreas de direito consoante a atividade da empresa.

Por outro lado, é esperado do advogado externo a condução especializada de determinados processos, com destaque para o contencioso, e para operações pontuais que requerem uma estrutura jurídica adicional de resposta que a maior parte das empresas não comporta. O entendimento das funções e competências aqui enunciadas torna evidentes as áreas de exclusividade e complementaridade entre o advogado externo e o advogado in house. Se compete ao apoio jurídico externo o domínio de determinadas

áreas do direito e condução de processos específicos, deve ser o departamento jurídico de uma organização a assegurar o conhecimento do negócio e coordenação das suas necessidades legais.

A colocação nas empresas de advogados externos em regime de outsourcing (secondment) pode aproximar os dois conceitos, contanto que seja assegurada a experiência na área de negócio do cliente e excluída a mera execução de “tarefas” jurídicas. À semelhança do que acontece na área de consultoria, o êxito da solução está na cooperação entre o gestor e o prestador. Uma das principais funções do advogado in house é precisamente a de

tomar a decisão de contratar apoio externo, competindo, em primeira instância, à Administração definir o perfil e a dimensão do gabinete jurídico.

Em suma, estamos perante a distinção entre especialização assegurada pelo advogado externo e conhecimento do negócio/estratégia a longo prazo aportada pelo advogado in house. Nas palavras do diretor jurídico de uma das maiores empresas mundiais de telecomunicações: “o advogado ideal é aquele que estrutura o seu percurso profissional em escritório e o consolida na empresa-cliente, com compreensão 360 graus da cultura e do negócio”.

Uma história de amor



MARTA PINTO LEITE
Diretora do Departamento
Jurídico da Siemens Portugal

Trabalhar bem com advogados externos é muito mais do que obter apenas boa qualidade técnica e rapidez de resposta. Trabalhar bem com advogados externos é, e deve ser, quase uma história de amor. E porquê uma história de amor? Porque é uma história que deve envolver paixão. Só assim o serviço que os advogados externos prestam às empresas pode ser de alto nível e adequado a satisfazer as necessidades destas.

Antes de tudo o mais, o advogado que exerce a sua profissão deverá ser um apaixonado pelo Direito. Só alguém que pensa nas questões jurídicas com alegria e emoção pode na realidade encontrar as melhores soluções para uma determinada questão jurídica. Ao longo da minha vida profissional tenho-me deparado com excelentes profissionais de advocacia que produzem peças ou estratégias

jurídicas e irrepreensíveis e de altíssima qualidade, mas que têm uma enorme falha: não inovam, não procuram a solução diferente que mais se adequa ao negócio ou à real necessidade do cliente. E isto porquê? Porque é preguiçoso? Não, porque não tem paixão pelo que faz. O processo intelectual de encontrar a melhor solução, a solução mais inovadora, tem que dar gozo ao advogado, tem que o apaixonar, sob pena de o resultado do seu trabalho ser apenas bom (ou até muito bom), mas não excepcional.

Percebi melhor esta realidade que já vinha apreendendo, há alguns anos, ao ler um artigo do Financial Times, em que se analisavam os factores diferenciadores de passagem de advogado a sócio utilizados por uma das maiores sociedades de advogados americana: contrariamente ao que todos pensavam, não eram os mais inteligentes, os com maior capacidade de trabalho, os mais sábios, os mais bem relacionados socialmente, que passavam a sócios; eram sim aqueles que viviam e respiravam por todos os poros o Direito. Um outro aspecto desta pseudo-história de amor que é a de trabalhar com advogados externos tem a ver com a paixão e o gosto pelo negócio e pela empresa que conseguimos inculcar nos nossos colegas externos.

Para nós, advogados internos, é fácil viver intensamente o negócio da nossa empresa: vivemos com ele na mesma casa, cruzamo-nos diariamente com todos aqueles que dedicam todo o seu dia ao sucesso

desse negócio. E esta convivência, este viver de perto todos os desafios do negócio, ajuda-nos a ir ganhando carinho pelo mesmo e faz nascer em nós uma vontade forte de que este seja um sucesso.

É algo difícil passar este gosto e paixão aos nossos advogados externos que começam o seu dia a rever um contrato para o seu cliente financeiro, que a meio da manhã reúnem com o seu cliente que explora uma cadeia de “fast food” e à tarde vão trabalhar num projeto de um cliente que acabou de decidir uma fusão com uma empresa têxtil. Temos que saber transmitir os valores do nosso negócio, as suas dores, as suas fraquezas, mas sobretudo os seus encantos, para que o advogado externo se vá também apaixonando pela nossa empresa e acabe por, no final do dia, lutar tanto como nós pelo seu sucesso. Este “aliciamento” do advogado externo passa por o envolver nas celebrações dos sucessos da empresa, mas também por manter uma relação de abertura e franqueza, mesmo perante as falhas desta (mesmo que insignificantes do ponto de vista jurídico), visando uma estratégia de parceria que fará o advogado externo sentir-se cada vez mais envolvido e perto da nossa empresa. Uma vez conquistado – e apaixonado –, o nosso advogado externo acabará por colocar muito mais energia na procura de soluções inovadoras para os desafios jurídicos daquela que é já a sua empresa.