

Atividade jurídica é prestação de serviço diferenciada

01/05/2007

O serviço jurídico é função intelectual, de confiança, que não deve ser confundida ou tratada como prestação de serviço qualquer. A opinião é do Diretor Jurídico da Unilever, Luís Carlos Galvão. Ele participou na sexta-feira (27/4), do seminário *Gerenciamento e Marketing: Escritórios de Advocacia e Departamentos Jurídicos*, promovido pela revista **Consultor Jurídico** em parceria com a Rede LFG.

Carlos Galvão, que é o responsável pela contratação dos escritórios que atuam no contencioso pelo grupo Unilever, apresentou a palestra *Sistemas de Contratação e remuneração de advogados externos: vantagens e desvantagens*.

Ele destacou que na hora de contratar advogados, também vale bom preço, proximidade, disponibilidade e confiança. Segundo o diretor, esses são os principais critérios usados por grandes empresas na contratação de escritórios de advocacia.

Ressaltou, também, que a negociação de honorários é um fator determinante, mas não o único a ser levado em conta na hora da contratação. Para ele, deve-se buscar o profissional mais adequado com um preço compatível e não exagerado. “E cabe exatamente ao gerente jurídico, com ‘carta branca’, definir o que é melhor para a empresa”, afirmou.

“Se pensar apenas em preço a chance de dar com os burros n’água é bastante grande”, acrescentou. Quando questionado sobre o seu critério de seleção de advogados ele diz que licitações ou concorrências públicas não são formas próprias para a escolha de advogados.

Para ele, a escolha de profissionais externos deve ser feita, primordialmente em função da especialidade ou do seu histórico de êxitos ou em função da localização geográfica onde atuam, levando-se em conta a proximidade do local do feito ou onde o serviço terá que ser desempenhado. Disse que se deve evitar a contratação em moeda estrangeira.

Quanto ao instrumento de contratação ele afirmou que o tempo de preparação de relatórios para acompanhamento de casos não devem ser cobrados, salvo quando se tratar de relatórios anuais destinados a empresas de auditoria.

Ele explica que o mais tradicional é fixar os honorários conforme o percentual do valor da causa. Mas já existem outras maneiras de negociação. É o pagamento por hora de serviço. Neste método, o diretor jurídico e o advogado acertam qual será o tempo gasto com determinada causa. No final do processo, o pagamento é feito. “É o típico negócio bom para ambas às partes”, sustentou.

Quando questionado sobre como novos escritórios podem se apresentar para trabalhar com a Unilever, Galvão comentou a alta competitividade dos escritórios no atual mundo globalizado. Relembrou que antigamente a situação era diferente, e existiam mais clientes do que

advogados, situação que se inverteu e, como resultado, deu maior poder de escolha ao cliente.

Para se destacar em meio à concorrência, Galvão recomendou aos advogados basicamente que vejam e sejam vistos. Para tanto, devem participar de eventos, escrever artigos, realizar palestras, enfim, fazer muito *networking* em todas as oportunidades possíveis. Sem isso, o mercado não terá como saber quem são.

Participaram também do evento como palestrantes o administrador legal do laboratório farmacêutico AstraZeneca do Brasil, José Carlos Buechem, e os diretores jurídicos da Telefônica, João Paulo Rossi e do Grupo Carrefour, Antônio Alberti Neto. A abertura do seminário foi feita por Márcio Chaer, diretor da **Consultor Jurídico**.

O evento teve a transmissão telepresencial para 240 cidades atendidas pela Rede de Ensino LFG. Os expectadores puderam participar do seminário em tempo real com perguntas e comentários aos palestrantes. Outras informações

Clique aqui

Veja os dez mandamentos para advogados internos e externos na ótica de Carlos Galvão

- 1- Cuidarás das verbas da empresa como se tuas fossem.
- 2- Exigirás prestação e contas.
- 3- Exigirás ação e eficiência nos processos, como se cada caso fosse teu.
- 4- Exigirás ganhos de escala.
- 5- Negociarás reduções de honorários em função do volume de tarefas.
- 6- Não aceitarás e nem concederás qualquer benefício que possa ser interpretado como suborno.
- 7- Não contratarás sem instrumento escrito.
- 8- Não contratarás sem orçamento prévio.
- 9- Exigirás ser tratado sempre como um cliente.
- 10- Farás respeitar o Código de princípios de Negócios da contratante, se houver.

Fonte: https://conjur.jumps.com.br/2007-mai-01/atividade_juridica_prestacao_servico_diferenciada/