

## **O que um Advogado Empresarial realmente faz?**

Em 1984, um estudioso da atuação jurídica, Ronald Gilson, propôs a seguinte pergunta: "o que o advogado de empresa realmente faz?" Essa pergunta focou, na verdade, a investigação a respeito de como o advogado gera valor para a empresa que vem a atender. A resposta a essa questão não se limita à delimitação da atuação desse profissional do direito, mas também implica definir o que e como deve ser o conteúdo de ensino nas escolas de Direito.

A pioneira análise de Ronald Gilson considerou exclusivamente o advogado que atua em fechamento de grandes negócios, especialmente em fusões e aquisições (M&A). Nesse contexto, o valor gerado pelo advogado empresarial foi relacionado à teoria econômica racional. Isto é, considerando que a assessoria jurídica não poderia aumentar o valor do negócio em si mesmo, o advogado deveria atuar para reduzir as ineficiências da transação. Tais ineficiências estariam relacionadas, especialmente, a questões regulatórias, como tributos, aspectos concorrenciais, contingências trabalhistas e demais contingências do negócio.

Onze anos depois, em 1995, a questão foi retomada por Karl Okamoto. Propondo uma evolução à ideia de Ronald Gilson, Okamoto propôs que a redução das ineficiências das transações, sob o enfoque jurídico, seria equivalente à redução da assimetria de informação entre os contratantes. O advogado empresarial, então, deveria garantir a parte que assessora essencialmente por meio da sua opinião legal. Esse advogado empenhava sua própria reputação

no negócio, tal como sugerido em sua opinião. Nesse sentido, a opinião legal assegurava a operação.

Mais doze anos se passaram (2007), quando Steven Schwarcz enfrentou a mesma questão. Este último estudioso analisou seis teorias para encontrar a geração de valor da advocacia empresa, quais sejam: (i) minimizar o potencial de conflito (contencioso); (ii) reduzir custos de transação; (iii) reduzir custos regulatórios; (iv) atuar como intermediário com reputação; (v) aprimorar a comunicação corporativa; e (vi) criar economia de objetivos. Dessas hipóteses, Schwarcz concluiu que o advogado de empresa atuaria tão somente na redução dos custos regulatórios. Mas, um ponto interessante da sua conclusão foi no sentido de que o profissional do Direito deveria analisar os aspectos regulatórios da transação, e não da parte à qual assessorava.

Estudando o mesmo "mercado", Richard Susskind – um dos maiores analistas desse assunto – levou a questão de Gilson a um novo patamar, em seu livro "The end of lawyers?". Repensando a natureza da atuação jurídica, Susskind chamou a atenção para os serviços advocatícios que poderiam ser "comoditizados", o que permitiria a substituição do advogado pela automação tecnológica. Esse novo cenário implicaria uma nova definição da geração de valor na assessoria jurídica.

Finalmente, em 2015, Praveen Kosuri retoma a questão de Gilson e propõe outra abordagem, em seu texto "The art of business lawyering". A primeira ruptura de Kosuri na análise do tema é ampliar a atuação do advogado de empresa, não restringindo ao fazedor de negócio ("dealmaker"). Para ele, o trabalho do advogado é ajudar a empresa a tomar as decisões necessárias para levar adiante o desenvolvimento da sua atividade. Para tanto, o profissional do

Direito deve ter a capacidade de assessorar a empresa de maneira completa e pensando no negócio. Em outras palavras, o advogado de empresa não deve se limitar a entregar a lei, mas deve viabilizar a operação pretendida.

Em conclusão, pode-se dizer que o advogado gera valor para a empresa quando atua como uma espécie de "conselheiro", fazendo com que, por meio de uma abordagem interdisciplinar (amplitude), os ditames regulatórios sejam cumpridos ("compliance") na execução do seu negócio.

Fonte: Migalhas

