

Existe vida profissional fora dos Tribunais ?

A motivação para redigir este artigo tem origem no desencanto e no desestímulo de grande parte dos advogados que militam nos Foros quanto ao destino das causas judiciais que patrocinam.

A maioria das queixas invariavelmente repousa sobre a demora e o custo da prestação jurisdicional. Estes fatores tem se revelado fonte contínua e crescente de crítica, angústia e, não raramente, de hostilidade, conflito e dúvida na relação entre cliente e advogado.

Como sabido, ingressar com uma causa é simples. Difícil, mesmo, é sair de modo satisfatório com patrimônio, com honra ou qualquer outro bem da vida, ao seu final.

O advogado, ao ser procurado para propor ou responder uma ação, desde que cumpra com seu direito-dever de contratar, por escrito, os honorários, de modo a não surpreender seu cliente, não dispõe de informações seguras e confiáveis do custo do processo e do tempo necessário para a sua solução.

O cliente, enquanto pessoa jurídica submetida a deliberações coletivas, órgãos de controle interno e externo, obstinadamente comprometidas com práticas modernas de boa gestão, planejamento, estratégia e de transparência, não só precisam como exigem dos advogados informações precisas de custo e tempo.

A causa, em si, é um desafio e um obstáculo para satisfação destas demandas.

Outrora, seu custo e tempo eram aliados do advogado. Hoje não são aliados de ninguém - responsável e seriamente comprometido- com a causa, com o cliente e com o Judiciário.

No entanto, convivemos, e muito, com práticas nocivas. Da causa com custos insuportáveis e imprevisíveis; dos depósitos recursais algumas vezes de valores superiores à própria causa; da burocracia oficial avessa e temerosa à tecnologia digital; da conduta de alguns maus profissionais quem, não raras vezes, peticionam ou recorrem por espírito de emulação e procrastinação; da conduta de alguns maus Juízes quem, não raras vezes, não dirigem o processo, deixando-o ao sabor da ação e do tempo; da conduta de alguns maus servidores da Justiça quem não dão demonstração de que estão comprometidos com o cidadão-jurisdicionado a quem devem servir e, finalmente, de alguns maus clientes que não respeitam o Judiciário.

Exemplos de práticas nocivas não faltam.

Diante deste quadro formulei a pergunta deste artigo.

O ambiente econômico do nosso País – quiçá construído sobre bases sólidas e não apenas arrastado pelo efeito global positivo das economias mundiais – aponta, penso eu, para um futuro promissor fora dos Tribunais.

Refiro-me à advocacia consultiva e preventiva.

O advogado deve orientar o cliente a respeito de seu negócio. Deve entendê-lo para que possa, de fato e de modo eficaz, participar e colaborar com o sucesso do negócio. Deve aconselhar a respeito da postura, do comportamento legal e ético na condução do seu negócio, advertindo-o acerca de desvios de conduta, alertar para o respeito e a ética que se deva dar a quem não está do “outro lado”, mas sim, ao “seu lado”: o fornecedor, o cliente, o colaborador, o prestador de serviço.

O negócio deve servir aos interesses de ambos os lados envolvidos de modo que, em princípio, não seja visto ou percebido como fonte de vantagem manifesta, de um ou de outro, passível de se revelar, desde logo, fonte de potencial demanda.

O advogado consultivo tem ao seu dispor ferramentas poderosas para oferecer ao seu cliente. A primeira, entre tantas, é a de que pode definir, desde logo e com segurança, o custo do serviço: seu trabalho não depende de custas judiciais, não depende de perícias, não depende de advogados correspondentes, não depende de audiências, não depende de sessões de julgamento, não depende de um sem número de petições. A segunda reside no prazo certo para início e conclusão do serviço. Este não ficará refém da movimentação processual, da parte contrária, dos servidores, do Juiz, do Desembargador ou do Ministro.

No entanto, nós advogados, temos imensos obstáculos para podermos atuar neste caminho. Começam por nós mesmos, profissionais apegados à belicosidade. Não estamos preparados para conciliar. A discórdia entre as partes, que já é latente, torna-se ainda maior com o processo judicial. A ação, ao invés de aproximar, distancia as partes.

Nossa cultura jurídica ainda não criou espaço para cobrança de consulta. Vive, na sua maior parte, de cobrança de honorários para acionar, responder, recorrer.

O cliente também dificulta o caminho da advocacia consultiva. A cultura empresarial não se socorre do advogado antes e no curso do negócio. Seu chamado invariavelmente ocorre quando o litígio já ocorreu ou é inevitável, onde as idéias e propósitos estão em vias de desaguar no desentendimento.

O cliente ainda não percebeu o momento em que pode e deve acionar o profissional, não percebeu e não quer comparar o custo –benefício, antes e depois de proposta uma demanda, em seu sentido amplo e não somente financeiro.

O ambiente econômico do qual mencionei linhas atrás já está a permitir e até mesmo exigir do cliente uma reflexão mais profunda a este respeito.

Os negócios, na atualidade, demandam estratégia e planejamento. Não são mais aceitáveis decisões improvisadas. A estratégia empresarial não tolera que seu negócio fique à mercê da sorte de decisões judiciais.

O cliente deseja e exige que seu negócio conte com bases sólidas e seguras que, a todo tempo, esteja inspirado sob o compromisso de, o quanto possível, evitar a demanda judicial.

O cliente não deve cair na tentação de substituir o ato presencial do advogado por modelos pré impressos encontrados, sem nenhum pudor, em páginas eletrônicas, e por conversas telefônicas ou informais de poucos minutos para chegar à conclusão que já detém o conhecimento jurídico suficiente e necessário para embasamento do seu negócio. Velocidade não é sinônimo de segurança mas o sucesso, sólido e perene, encontra mais inspiração nesta do que naquela.

Novos desafios e novos caminhos, a escolha é sua.

Autor: Paulo Afonso da Motta Ribeiro