

Diversas tem sido as iniciativas na busca de inovação na gestão estratégica de departamentos jurídicos. Dentre os elementos de destaque estão as iniciativas que buscam melhorar a eficiência por meio de uniformização de procedimentos e coleta e compartilhamento de informações entre o departamento jurídico e a gestão das organizações.

A necessidade de integração entre os departamentos jurídicos e as áreas de negócios das companhias onde atuam não é um tema novo. Há muito se discutem formas de aproximar o jurídico interno das áreas de negócio, aumentando a eficiência e celeridade a partir do aprofundamento pelos advogados do conhecimento sobre a empresa e a realidade dos negócios.

Entretanto, muito se perde em termos de eficiência se o mesmo caminho não é percorrido pelas áreas de negócio, ou seja, quando o jurídico interno não investe em políticas que aumentem a transparência sobre seus procedimentos e o conhecimento das áreas de negócio sobre o seu funcionamento e suas operações, especialmente quando tratamos de negociações de contratos.

Não raro, negociações de contratos se arrastam por meses, com diversas idas e vindas de minutas, muitas vezes com questões que poderiam facilmente ser endereçadas pela própria área comercial, se esta estivesse munida de informações sobre a atuação do jurídico, políticas corporativas, limites de atuação nas negociações e fluxos internos de aprovações.

Criar um sistema para a troca dessas informações pode parecer complexo, mas se torna muito simples e intuitivo com a utilização do Playbook de Contratos. Conceito importado da gestão esportiva e comercial e que a cada dia ganha mais espaço dentro das corporações, o Playbook consiste em um guia de ações baseado na estratégia a ser adotada pelo público ao qual o guia se destina.

Nesse contexto, o Playbook de Contratos nada mais é do que um guia que reúne em um só lugar as informações que as áreas de negócio precisam para uma condução eficaz e célere das negociações de contratos, ganhando autonomia e eliminando etapas desnecessárias no desenrolar da negociação.

Parte-se da análise das principais minutas utilizadas pela empresa, destacando, cláusula a cláusula, o racional por trás de cada recomendação do departamento jurídico, limites de negociação pela área comercial, eventuais redações alternativas que podem ser propostas e, em alguns casos, até mesmo o fluxo para escalonamentos e aprovações, sempre considerando as políticas internas e estratégia da companhia.

Além do óbvio ganho de eficiência no direcionamento das áreas comerciais, identificamos através dos projetos já implantados que o Playbook também tem se mostrado ferramenta importante em outras frentes no que se refere à compartilhamento de conhecimento dentro do próprio departamento jurídico.

As companhias que o adotam têm contado com o Playbook, também, como ferramenta na integração de novos advogados, para familiarização destes profissionais com as políticas e estratégias da companhia e como guia de consulta rápida para execução do trabalho diário. Desta forma, o Playbook se torna ferramenta complementar aos existentes programas de *Onboarding*, por vezes até substituindo treinamentos mais custosos e de eficácia limitada.

Por fim, cumpre destacar que o Playbook não elimina a necessidade de participação do advogado, tampouco distancia estes profissionais de seu importante papel nas negociações de contratos. Pelo contrário, o entendimento do racional por trás da atuação do departamento jurídico tende a aproximá-lo das áreas de negócio, a medida em que tais áreas passam a perceber a celeridade adquirida em seus processos ao acionar o departamento jurídico para questões efetivamente relevantes, elevando-o a figura de verdadeiro *Business Partner* e não de criador de entraves e/ou desacelerador de negociações.