

Aquele que apontava o dedo a todos os processos errados dentro da companhia, sempre dizia não aos novos negócios com potencial, mesmo remoto, e era conhecido por trazer dor de cabeça ao jurídico das empresas. Eram as reclamações e preconceitos que os líderes de *compliance* costumavam ouvir. E isso está mudando.

Chamado de Chief Legal Officer, o CLO agora é visto como um ativo estratégico, diferencial e até competitivo da companhia, especialmente no longo prazo. Isso acontece porque, segundo especialistas do mercado, esse líder comanda um time responsável, primeiramente, pelo cumprimento de obrigações legais, fiscais e tributárias, que é o arroz-com-feijão imposto pela função.

A nova visão do trabalho de *compliance* também é vista como um esforço coletivo para a adoção de melhores práticas, certificados e qualquer processo ou metodologia que coloque a empresa e suas ofertas em posição de destaque. “O CLO conquistou um lugar à mesa, porque no longo prazo ele representa maior ganho de produtividade, queda de entraves legais e também avaliza [e monitora] o cumprimento de regras e a obtenção de certificados que diferenciam os serviços, frente à concorrência”, conta Vanessa Mello, diretora de *Client Legal Compliance Operations* (CLCO) da TFM Brasil.

Para ela as grandes empresas já contavam com a presença desse tipo de profissional, mas agora eles passam a ser bem quistos e a fazer parte da cultura corporativa, trazendo benefícios percebidos e observados com curiosidade por players pequenos e médios.

“Grandes empresas podem arcar com a presença e o currículo que um CLO tem, porque além de serem profissionais caros, graças a seus conhecimentos acadêmicos e carreira no mercado de *compliance*, eles não dão resultado assim que embarcam na organização. Seu resultado, ao contrário, tem maior impacto com o passar do tempo, conforme eles assimilam a cultura da companhia e entendem em quais departamentos melhorias podem ser implementadas, para aumentar a competitividade de toda a organização, um investimento que nem sempre pode ser bancado por empresas de porte menor”, conta Vanessa.

No caso das pequenas e médias mencionadas pela executiva, a saída pode ser a contratação de serviços especializados, capazes de oferecer o know-how de especialistas que levem os mesmos benefícios para dentro dessas empresas. “Como o profissional especialista em conformidades legais, além de tudo, precisa ter um conjunto de habilidades multidisciplinar, eles são rarefeitos no mercado. A consultoria, nesse caso, é a melhor solução até para gigantes que desejam resultados positivos para o negócio”, complementa Vanessa Mello.

### **Nunca diga não**

Acostumados a enfrentar a presença do *compliance* com desconfiança e ceticismo, a equipe de vendas vai começar a perceber a mudança no papel desses profissionais, especialmente na realização de novas vendas. Casos como as recentes legislações da GDPR na Europa, e da Lei Geral de Dados do Brasil, são alguns exemplos listados pela diretora da TFM Brasil, como novidades que não impactarão um time prevenido, com profissionais antenados.

“Quando um executivo de *compliance* chegava para participar do fechamento de um contrato, as equipes comerciais entendiam que seu papel era dizer ‘não’ para tudo. Agora, com uma postura proativa e conciliatória, não é mais assim. O representante do *compliance* está lá para checar as conformidades do negócio e também para ressaltar as capacidades, certificados e os atributos competitivos conquistados pela empresa que deseja converter a venda”, conclui Vanessa Mello, diretora de *Client Legal Compliance Operations* (CLCO) da TFM Brasil.

**Fonte:** [EXAME](#), em 05.11.2018.