



Escritórios reduzem custos para manter lucratividade

O escritório de advocacia que tenta fazer de tudo para todos, ou seja, quem se propõe a atuar em todos os campos do direito, atendendo clientes de todos os perfis, está fadado ao fracasso. Certo ou errado?

Essa é uma das reflexões que se faz atualmente a respeito da gestão de serviços jurídicos, tema do seminário [Planejamento e Marketing – Estratégias de Crescimento para Escritórios de Advocacia](#), no próximo dia 20 de setembro, em São Paulo.

O evento será conduzido pela consultora em administração de escritórios de advocacia, **Anna Luiza Boranga** e vai examinar as soluções e alternativas disponíveis, passando por aspectos como a relação entre o tamanho de um escritório e sua rentabilidade, a entrada no mercado das grandes empresas de consultoria, e outros itens básicos para o planejamento estratégico do escritório.

No que diz respeito à questão colocada no primeiro parágrafo deste texto, Anna Luiza responde: “a especialização do escritório e a escolha de um nicho de atuação é a fórmula correta para o mercado globalizado. Mas na maior parte do território brasileiro esse ideal ainda não é possível”.

Racionalização

Entretanto, é evidente que a especialização, bem como o foco em segmento específico da clientela, proporciona economia de escala – uma linha de produção que reduz custos e amplia a lucratividade. Afinal, é preciso um número menor de pessoas para lidar com mais processos e, com o aprofundamento no assunto, melhores resultados.

Outro fator fundamental é a liderança. Comando dividido retarda as decisões e tende a gerar soluções mescladas que não resolvem os problemas. Aspecto a ser considerado também é a adequação de cada profissional ao seu papel. A escolha de familiares ou de advogados-professores, cheios de títulos acadêmicos, nem sempre funciona.

Todos os estudos modernos indicam que é um critério equivocado valorizar pessoas apenas com base em currículo ou DNA, em vez de reconhecer o mérito de quem apresenta resultados. Por essa razão é que se defende um sistema de compensação e premiação de habilidades.

Em um sistema racional, o advogado deve abdicar de todas as funções e tarefas não diretamente relacionadas à advocacia e que possam ser desempenhadas por colaboradores e parceiros. Essa atitude lhe proporcionará o tempo necessário para refletir sobre o porte, estratégias de crescimento e planos de expansão das atividades.

Entre as sociedades que já têm perfil empresarial, as sérias ameaças são as empresas de consultoria e os grandes escritórios internacionais que estão chegando ao Brasil.

Das sete maiores forças da advocacia mundial, quatro são firmas de consultoria (Andersen Legal, KPMG, PriceWaterhouse e Coopers, Ernst Young). Todas elas já se encontram no Brasil, bem como



gigantes da dimensão do Linklaters, Baker & McKenzie e Clifford Chance.

Nesse campo, o fato mais recente é o lote de restrições impostas às empresas de consultoria pelo governo americano depois da quebra de grandes empresas como a Enron e a WorldCom. A atuação na ponta da auditoria e consultoria, juntamente com a prestação de serviços jurídicos foi virtualmente proibida.

Para mais informações a respeito do seminário [clique aqui](#).

Date Created

26/08/2002