
Escritórios de Advocacia consolidam-se como empresas

O ano de 2005 foi mais um ano de consolidação das sociedades de advogados, as quais, ano após ano, têm se firmado como verdadeiras empresas de prestação de serviços jurídicos.

Até pouco tempo atrás, e durante muitos anos, as sociedades de advogados tinham características muito particulares, seja sob a óptica da sua administração, do seu posicionamento como negócio ou mesmo da relação entre seus sócios e colaboradores. Porém, com a crescente demanda dos serviços jurídicos, principalmente pela área empresarial, estas bancas começaram a crescer, a desenvolver-se para atender a um público muito mais exigente, a especializar-se para oferecer serviços diferenciados e poder competir com uma concorrência em expansão.

Todo este desenvolvimento, muito mais reflexo da demanda em expansão do que de um planejamento estratégico, fez com que as maiores bancas começassem a sentir grandes dificuldades na gestão de suas operações; afinal, o advogado não é necessariamente um administrador.

A dificuldade começou a sinalizar para este mercado que suas estruturas já se equiparavam a pequenas, médias e até grandes empresas e, portanto, precisavam ser geridas como tal para se consolidar neste novo cenário; caso contrário, corriam o risco de ver seu negócio fracassar empresarialmente, mesmo tendo, tecnicamente, grandes profissionais da área jurídica.

A mudança vem acontecendo nos últimos anos e o mercado em geral vem identificando esta metamorfose. Com isto, vem tentando também encontrar oportunidades e diferenciais para oferecer a este novo público.

Vários escritórios, de diferentes tamanhos, contam hoje com profissionais dedicados exclusivamente à sua administração, entendendo-se administração no mais amplo conceito, ou seja, não só na gestão do dia a dia, mas na formação de um planejamento estratégico, na definição de diretrizes e orientação de longo prazo.

Hoje já temos cursos voltados para a formação de profissionais especializados na administração de escritórios de advocacia. Começa a criar-se um nicho específico na área da administração, e surge o administrador legal, profissional com experiência administrativa que entende o mercado e o ramo jurídico.

Em 2005, estes cursos consolidaram-se: vários eventos e seminários ocorreram, não só em São Paulo, onde temos a concentração deste negócio, mas em outras regiões do Brasil. Realizou-se a segunda Fenalaw — Feira Nacional de Serviços e Suprimentos Jurídicos, reunindo cerca de 5 mil participantes, não só advogados, mas administradores e prestadores de serviço para este ramo de negócio. Na Feira, aconteceu o segundo Senalw — Seminário Nacional de Administração de Escritórios de Advocacia e Departamentos Jurídicos, quando vários palestrantes, não só do Brasil, tiveram a oportunidade de discutir temas de gestão, abordando a administração e o gerenciamento dessa nova “empresa”, escritórios de Advocacia.

Em seu terceiro ano, o Ceae — Centro de Estudos de Administração de Escritórios de Advocacia e Departamento Jurídico, consolida-se como espaço para debate e aprimoramento dos conceitos e técnicas voltadas para a boa administração das sociedades de Advocacia.

O Grupo de Excelência de Administração Legal do CRA – Conselho Regional de Administração, neste ano, firma-se como mais um fórum de profissionais especializados, preocupados com o desenvolvimento deste setor da administração.

Parte significativa dos clientes deste segmento, grandes empresas representadas pelos seus departamentos jurídicos, vem exigindo dos escritórios uma postura diferente, em relação ao passado.

Hoje, cada vez menos novos clientes vão aos escritórios solicitar espontaneamente serviço, e cada vez que um escritório busca apresentar-se como um fornecedor de serviços jurídicos é esperado que se apresente como profundo conhecedor de seu futuro cliente, com excelente entendimento do mercado onde ele está inserido e como alguém que tenha real proposta para agregar valor.

Com a globalização, termo vastamente utilizado e já bastante desgastado representa a quebra das fronteiras nacionais, podemos observar um avanço nas discussões internacionais e significativa mudança na participação dos diferentes países na produção mundial. É de se esperar, apesar de não sabermos em quanto tempo e com qual intensidade isto irá acontecer, que estas mudanças também ocorram na prestação de serviço e, portanto, venham afetar o mercado de serviços jurídicos, seja como oportunidades que esta universalização possa trazer seja como riscos que estes parceiros internacionais possam representar.

Mesmo não tendo a certeza deste cenário, como administradores e planejadores devemos olhar para um horizonte mais distante e considerar estas mudanças como oportunidades e riscos.

Estas discussões, inclusive, projetam, para um futuro não muito distante, a necessidade de profissionais qualificados, treinados e orientados para a gestão deste ramo do negócio em pleno desenvolvimento. Podemos ver aqui algo que já aconteceu na área hospitalar, outro ramo de negócio com características muito particulares.

A transformação dos escritórios de advocacia não tem mais volta: ou as bancas se organizam ou estarão fadadas ao fracasso. No caso, organizar-se não significa necessariamente crescer, mas sim, estruturar-se administrativamente para oferecerem um excelente produto (serviço jurídico) que agregue valor a seu cliente, com boa produtividade para competir com um preço justo e, ainda, ser rentável.

O crescimento do mercado, tempos atrás, propiciou e provocou toda esta transformação; mas, como era de esperar, não se manteve na mesma proporção nos últimos anos: anos de fartura deixaram de existir fazendo com que a competição entre os escritórios e a disputa do mercado ficasse mais acirrada, exigindo ter algo diferente a oferecer. Como no cenário para 2006 e para os próximos anos não se vislumbra o eldorado deste passado recente, as Sociedades de Advocacia não têm tempo a perder: devem profissionalizar-se e estruturar-se para um mercado ainda mais competitivo.

Quando as estruturas apresentam carências, existe uma tendência natural que estas sejam supridas ao

longo do tempo; portanto é fato que mais e mais ferramentas de gestão irão desenvolver-se para este nicho específico, mais profissionais estarão capacitados para este gerenciamento, mas também mais e mais o mercado irá demandar qualidade, agilidade, originalidade e preço.

Date Created

23/12/2005