



Grandes ganham força. Pequenas devem se especializar

A advocacia está em fase de crescimento e deve se transformar em uma atividade mais bem estruturada. Os grandes escritórios terão mais relevância, como nos Estados Unidos e Inglaterra, que passaram pelo mesmo movimento há cerca de duas décadas. Os pequenos escritórios continuam a ter espaço, mas precisam se especializar. A análise é de **Bruno Câmara Soter**, sócio do escritório *Barbosa, Müssnich & Aragão*.

Ele diz que os grandes escritórios ganham força a partir do aumento da demanda por questões mais complexas como aquisições, fusões, consultas sobre regulamentações antitruste, propriedade intelectual e meio ambiente. De acordo com o advogado, as grandes bancas possuem infra-estrutura capaz de cuidar dessas questões. Soter afirma que, para atender essa demanda, há necessidade de se ter especialistas em diversas áreas, que trabalham de forma coordenada e integrada, às vezes, para a solução de um só conflito. “A advocacia está se tornando multidisciplinar”, afirma.

Mas os pequenos escritórios podem ficar tranquilos. As *butiques* sempre vão existir, na estratégia da especialização, principalmente nas áreas criminal e de família. Segundo Soter, os pequenos devem trabalhar com um atendimento mais pessoal e saber que seus clientes têm envolvimento emocional com a causa, o que torna a situação mais complicada de se lidar. “Os grandes escritórios não sabem lidar com esse tipo de atendimento e só teriam a perder se entrassem nesse ramo”, concluiu.

No próximo dia 24, em São Paulo, Soter, ao lado de outros especialistas no mercado de prestação de serviços jurídicos, participa do seminário **Os Rumos da Advocacia para 2007**, destinado a antecipar as tendências e os cenários do próximo ano. O seminário é promovido pela revista eletrônica **Consultor Jurídico**. [Clique aqui para obter mais informações sobre o evento](#).

Participam do evento os estrategistas **Antônio Corrêa Meyer**, sócio-sênior do escritório Machado, Meyer, Sendacz e Opice, **Francisco Maciel Müssnich**, também do escritório Barbosa, Müssnich & Aragão; **Rogério Cruz Themudo Lessa**, diretor-geral do Demarest & Almeida; e o diretor Jurídico da Unilever, **Luís Carlos Galvão**.

Contencioso ou consultivo

Soter diz que a economia vai ter vital importância para influenciar o tipo de assessoria jurídica. Segundo ele, se os investimentos no país aumentarem, o que faz parte da agenda positiva dos advogados, haverá mais necessidade de discutir causas do que partir para brigas judiciais.

Ele lembra que, nos casos de conflitos, a arbitragem será a principal forma de resolução. As câmaras de arbitragem receberão muito mais discussões, em detrimento do Judiciário. Para Soter, a médio e longo prazo, a arbitragem será a solução mais rápida para as questões de Direito Privado, que sejam mais complexas e que envolvam contratos mais expressivos economicamente.

Date Created

08/11/2006