Redes de escritórios ganham espaço no Direito Empresarial

As redes de escritório ganham espaço no cenário do Direito Empresarial no Brasil e no mundo. Aumenta o número de escritórios que se associam a uma rede para expandir geograficamente a sua atuação e trocar conhecimento acerca da jurisprudência de cada região. Integrados, pequenos e médios têm capacidade para atender grandes corporações, bancos e entidades de classe que precisam de atendimento em todo o território nacional, em alguns casos, até em outros países.

Um escritório do Rio Grande do Sul não precisa mais deslocar um advogado até Roraima para atender uma demanda específica. Basta procurar um associado na cidade ou na região. A dúvida em relação à seriedade e competência do sócio desconhecido é amenizada pelos critérios de seleção dos integrantes da rede usados pela diretoria executiva dessas *networks*. Além disso, o pedido do currículo dos profissionais ou de peças escritas por ele é uma forma usual de escolher o parceiro para o processo.

A primeira rede de escritórios brasileiros é a **LexNet – Law Firms Alliance**. Idealizada pelo advogado **Luiz Eduardo Lopes da Silva**, do escritório Lopes da Silva & Associados, a rede começou a operar em 2004. Segundo o advogado, o número de associados triplicou em dois anos de atuação. Hoje, a rede que começou com 50 advogados conta com quase 300 filiados.

Para 2007, a expectativa é de aumentar em 30% o número de escritórios associados. A direção da rede analisa pedido de filiação de bancas argentinas e francesas. Por enquanto, não há sócios que não sejam brasileiros. A preocupação atual da LexNet é encontrar escritórios de Recife, em Pernambuco, e de Ribeirão Preto, no interior de São Paulo, para compor a rede. Segundo Lopes da Silva, a demanda nessas regiões é grande, mas ainda não há sócios.

Imaculada Giordano, do Imaculada Giordano Advogados Associados, diz que a filiação à rede “mudou a imagem do escritório”, que tem sede em Fortaleza, no Ceará. Segundo ela, com a possibilidade de atendimento em qualquer estado do país, grandes corporações passaram a procurar a sua assessoria jurídica, principalmente, na área tributária. A advogada conta que as empresas do pólo coureiro-calçadista da região estão à procura de consultoria para otimizar o pagamento de impostos na exportação.

A **Canal.Net Advogados em Rede**, da Associação Brasileira de Advogados em Rede, é outra opção para os pequenos e médios escritórios que querem ampliar o seu campo de atuação, sem ter de aumentar os seus custos. Criada em 2005 por um grupo de 33 escritórios, atualmente, a rede é composta por mais 78 associados, num total de 350 advogados espalhados pelo país e também por países da Europa, América do Norte e Ásia.

Neste ano, a direção executiva da Canal.Net tem uma expectativa ousada: chegar a todos os municípios brasileiros com mais de 100 mil habitantes. A principal carência é por escritórios que atuem no Nordeste, segundo **Fábio Picarelli**, um dos sócios fundadores da *network*. Ele conta que no dia 6 de março haverá um encontro nacional da Canal.Net para integrar os associados e tentar angariar sócios nordestinos.

Nas duas redes de escritórios, a troca de casos, informações e conhecimento se dá através da internet e

da intranet. Os clientes podem acompanhar todas as etapas do processo através de seus sites: www.lex-net.com ou www.canalnet.adv.br. Existem ainda encontros nacionais anuais ou semestrais para que os associados se conheçam e se integrem de forma mais efetiva.

A maior diferença entre as duas é a forma de cobrança. A LexNet cobra mensalidade de R\$ 250 de cada escritório e os honorários devem ser discutidos caso a caso. Na Canal.Net há uma tabela de honorários padrão para todas os sócios. Para os clientes, a melhor vantagem é ter acesso a profissionais em todos os estados sem ter que procurá-los, o que fica a cargo de cada escritório.

Alavancar negócios

Quando um escritório integra uma rede, há diversas formas de se angariar clientes. Uma delas é através da troca de especialização entre as bancas. Um exemplo dessa troca que deu certo foi entre o escritório cearense Imaculada Giordano Advogados Associados e o mineiro **Portugal, Vilela, Behrens e Aguiar Advogados**. O cearense é especializado em administração de hospitais. O mineiro recebeu uma demanda na área. Descobriu que tinha um colega que tinha conhecimento sobre o assunto e fez uma parceria para atender o cliente.

De acordo com Fábio Picarelli, sócio da Canal.Net, a possibilidade de se alavancar os negócios quando se integra uma rede é certa, diante da praticidade e da economia de dinheiro e tempo. Além disso, é estreita a comunicação entre escritórios sobre as novidades. Ele explica: “quando um colega consegue uma liminar em relação ao ISS, por exemplo, oferecemos o serviço para os nossos clientes, que também podem se beneficiar da decisão”.

O advogado Luiz Eduardo Lopes da Silva, da LexNet, conta sobre a troca de conhecimento de jurisprudência e também sobre os trâmites processuais de cada região é outra vantagem da rede. “Quando o cliente precisa de um advogado em outro estado, temos um profissional qualificado e que conhece o funcionamento do Judiciário local, o que dá segurança e agilidade ao processo”, declara.

Date Created

25/02/2007