



Advogado aponta falhas em escritórios de advocacia

O mercado de advocacia brasileiro se tornará um purgatório que punirá os escritórios que se recusarem a aceitar as modernas normas de administração. A opinião é do advogado e administrador alemão Friederich Blase, que fez uma palestra na Fenalaw (Feira de Serviços e Suprimentos Jurídicos), a segunda maior feira jurídica do mundo que está em sua quinta edição. O advogado e a administradora norte-americana Patrícia Groff expuseram as falhas mais comuns na administração de escritórios de advocacia. A mesa foi coordenada pela administradora Anna Luiza Boranga, que é a organizadora da Fenalaw.

Durante a exposição, os palestrantes recomendaram que os advogados deixem a gerência dos negócios para administradores especializados e se concentrem nas atividades mais importantes de um escritório de advocacia: a atenção aos clientes, o treinamento de pessoal e a geração de *know-how*. “Já se foi o tempo em que a advocacia era uma atividade familiar. Hoje, ela é um negócio e precisa de administradores profissionais” sintetizou Patrícia Groff.

Segundo os palestrantes, essa tendência consolidou-se antes nos mercados dos Estados Unidos e Reino Unido. Agora, a tendência é que isso aconteça nos mercados emergentes. “A chegada dos escritórios anglo-saxônicos na Alemanha foi como um tsunami que arrasou o mercado de advocacia. Quando a água baixou, sobraram apenas quatro ou cinco dos grandes escritórios que antes dominavam o país”, afirmou Blase.

Durante o evento, a dupla relatou casos em que a estratégia de mercado é confundida com desejo de ascensão sem esforço. “Estratégia de mercado deve ser não mais do que dez itens possíveis de serem alcançados e, de preferência, com planejamento e acompanhamento constante”, disse o advogado.

As decisões que orientam um escritório devem ser feitas com base em cálculos técnicos e não seguindo anedotas e sentimentalismo. “Há escritórios que perdem tempo com clientes pequenos quando deveriam estar atrás dos grandes porque já tiveram casos em que um desses pequenos cresceu e tornou-se um freguês importante. Mas para cada caso como esse, houve 900 clientes que não cresceram, o que torna o argumento errado do ponto de vista matemático”, exemplificou Friederich Blase.

Apesar da grave crise financeira pela qual passa o mundo, o advogado e administrador alemão Friederich Blase arriscou dizer com segurança que a ascensão econômica do Brasil é inevitável. Em um momento em que previsões estão sendo revistas e poucos se arriscam a prever o futuro da economia, ele afirmou que até o ano de 2025 o Produto Interno Bruto brasileiro será maior que o da Alemanha. E que esse novo lugar entre as maiores economias do mundo irá certamente afetar o mercado de escritórios de advocacia.

Date Created

08/10/2008