



## Advocacia vai entrar para o mercado dos investimentos na Inglaterra

A advocacia na Inglaterra se prepara para uma grande mudança. No próximo ano, deve entrar em vigor a lei inglesa que permitirá que qualquer um seja dono de escritório de advocacia. Ou seja, a propriedade das firmas de advocacia vai deixar de ser exclusiva dos advogados devidamente habilitados. A abertura do mercado no país é comemorada e incentivada pela *Law Society* inglesa, que faz as vezes de OAB no país, e está sendo copiada pelos escoceses, que em breve devem seguir os mesmos passos dos vizinhos de baixo.

A norma que abriu os escritórios de advocacia para o mercado na Inglaterra e no País de Gales é conhecida como *Tesco Law*, em referência à rede inglesa de supermercados. O apelido cai bem. A partir do próximo ano, a advocacia vai passar a ser enxergada de fato como um negócio e qualquer empresa vai poder abrir o seu próprio escritório de advocacia, investir ou até mesmo comprar um já existente. Essas novas sociedades advocatícias no país vão ser chamadas de estruturas alternativas de negócios (ABS, na sigla em inglês). Tudo isso, claro, depois de ser devidamente aprovada por uma entidade reguladora.

É justamente esse ponto que está atrasando a entrada em vigor da lei. Cabe ao governo apontar e ao Parlamento britânico aprovar quem vai ser essa entidade. A *Law Society* inglesa decidiu candidatar o seu braço regulador, a *Solicitors Regulation Authority (SRA)*. O nome já foi aceito pelo governo, mas a tramitação no Parlamento ainda não foi concluída e, sem o fiscal definido, a advocacia continua como é.

A expectativa no país, alimentada pelo governo, era de que já em outubro a parte burocrática estivesse concluída e a abertura dos escritórios de advocacia passasse a valer. Os planos foram adiados e agora, mesmo entre os otimistas, sabe-se que não há mais chances de a *Tesco Law* passar a valer já esse ano.

Enquanto isso, a SRA vem divulgando manuais para orientar tanto os escritórios que querem se abrir para investidores externos como empresas que querem montar o seu próprio escritório ou comprar um já existente. E já pipocam notícias de advogados que estudam se render ao capital de terceiros. Um cuidado básico que vai ser tomado é a identificação do investidor. Sócios de escritórios de advocacia não poderão gozar do anonimato.

### A voz do cliente

A *Tesco Law*, oficialmente, é chamada de *Legal ACT 2007*. Desde 2003, a discussão sobre a abertura do mercado da advocacia para quem não é advogado (embora as funções do defensor continuem sendo exclusividade dele) é discutida no meio jurídico e político. A *Law Society*, que apoia a abertura, vem ressaltando os benefícios da mudança para os consumidores.

Um dos argumentos da entidade é que há muito pouca concorrência na advocacia. Ao contrário do Brasil, os advogados podem usar o marketing para divulgar seus serviços. Mas, para a *Law Society*, esse recurso não é muito bem explorado. Os serviços divulgados pelos escritórios parecem homogêneos demais e falta competição nos preços. Com a lei, acredita-se, isso deve mudar.

De fato, a *Tesco Law* trouxe alguns benefícios que já podem ser notados pelos consumidores. Desde o

ano passado, a advocacia ganhou a sua primeira ouvidoria independente, a *Legal Ombudsman*. Os clientes que se sentem prejudicados podem reclamar a ela diretamente, que promete tomar medidas em defesa dos consumidores.

Assim como acontece com os órgãos que defendem consumidores no Brasil, a *Legal Ombudsman* não tem poder para impor as suas decisões, mas conta com o interesse dos escritórios de resolver os conflitos da melhor maneira. Nem sempre dá. Este semana, a ouvidoria anunciou que tinha ganhado a primeira das duas batalhas que trava na Justiça contra defensores que se recusam a cumprir acordo com clientes lesados.

### Fôlego dos pequenos

A Inglaterra e o País de Gales têm hoje pouco mais de 150 mil advogados e cerca de 10 mil escritórios de advocacia registrados e operantes. Desse total, dá para imaginar que só uma pequena parcela vai cair nas graças de investidores externos. O resto, ou seja, principalmente os escritórios pequenos e médios, já começaram a se mexer para não sucumbir ao novo mercado.

A palavra de ordem para esses têm sido a união. Há pelo menos três anos, grupos de escritórios vêm se unindo em alianças que prometem conseguir abocanhar o cliente do varejo. É o caso da *Quality Solicitors*, formada em 2008 para ajudar as firmas de pequeno porte a não serem atropeladas pelos grandes.

Aline Pinheiro

Recentemente, o grupo firmou uma parceria com a rede de livrarias *WHSmith*. Já são mais de 150 lojas da rede que oferecerem balcões com advogados à disposição dos clientes que frequentam a loja. Quem vai comprar um livro pode aproveitar e fazer uma consulta jurídica e sair de lá com uma reunião marcada já. Em algumas lojas, apenas o balcão com uma linha telefônica diretamente conectado à *Quality Solicitors* garante o acesso imediato do cliente aos advogados (como na foto ao lado).



A propaganda e a facilidade de ter o advogado a mão promete ajudar. Principalmente se for considerado que, diferentemente do Brasil, a Inglaterra não obriga ninguém a procurar um advogado. Quem quer abrir um processo na Justiça pode fazê-lo sem ser representado por nenhum defensor. O mesmo vale para os réus criminais, que podem até mesmo dispensar o apoio judiciário e se defenderem sozinhos.

### Date Created

29/08/2011