

“Melhores oportunidade de crescimento para escritórios estão nos BRICs”

As melhores oportunidades de crescimento para escritórios de advocacia nos próximos cinco anos, pelo menos, estão nos países do BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China), além de outras economias emergentes, como as de alguns países africanos. A declaração foi feita por Rupert Egerton-Smith, diretor de estratégia e transformação empresarial de um dos maiores escritórios do mundo, o Linklaters, em entrevista ao site *NewLegal Review*. Segundo ele, é hora de "invadir" os países do BRIC.

Além de incluir em seus planos a expansão global, os escritórios de advocacia terão de passar por um processo de transformação empresarial, desde já, para se adaptarem aos novos tempos. A nova realidade do mercado exige que o escritório modernize suas práticas de trabalho, deixe de ser apenas o “departamento jurídico” da corporação para assumir um assento no conselho da organização, ajudando-a, com sua visão jurídica, a definir seus planos de negócios e estratégias empresariais — por meio da advocacia preventiva. Isso se quiser assegurar seu futuro em um mercado que se tornou altamente competitivo, diz Rupert Egerton-Smith.

Em épocas de dificuldades econômicas, os escritórios têm de adaptar os custos dos serviços legais às premências financeiras dos clientes, além de aumentar a eficiência de sua prática. Mas, isso não é tudo, se o mercado é muito competitivo: eles têm de oferecer aos clientes serviços e qualidades características que os outros escritórios não podem.

“Os escritórios de advocacia têm de ser percebidos como consultores, não somente como especialistas legais”, ele disse. Precisam se focar nas necessidades dos clientes, não apenas em seus casos jurídicos. Em outras palavras, os advogados deverão ter um bom conhecimento dos negócios dos clientes, incluindo seus aspectos comerciais.

Nicho de mercado

Isso pode gerar uma nova tendência: a da criação de escritórios, de menor porte, que se especializam em determinados nichos de mercado. Esses escritórios terão mais chances de serem contratados por empresas da área, através de seus departamentos jurídicos. E também poderão ser contratados por grandes escritórios, como prestadores de serviços terceirizados, para atuar especificamente em sua área de especialização. Melhor fazer isso, do que deixar que o cliente tome a iniciativa.

Tecnologia

A tecnologia está se tornando um recurso indispensável na área jurídica, por possibilitar às firmas de advocacia a executarem seus serviços legais de forma mais eficiente, sob todos os aspectos. “O fluxo de trabalho e a automação podem soar como um anátema para muitos advogados, mas a necessidade por maior eficiência fará com que a tecnologia exerça um papel fundamental no modelo de negócios de qualquer escritório de advocacia, num futuro próximo”, declara Egerton-Smith.

Date Created

27/06/2011