



Advogados criam firmas ad hoc para trabalhos de grande porte

No calor da crise econômica americana, muitos advogados que tinham planos de transformar sua firma boutique em firma de maior porte, para ter acesso mais amplo ao mercado das grandes corporações, se sentiram atormentados pelas notícias de que grandes bancas estavam enfrentando sérias dificuldades para sobreviver em tempos de vacas magras. Muitas delas estavam dispensando advogados e enxugando, como podiam, suas estruturas. De repente, os planos de fazer investimentos significativos na ampliação de toda a estrutura da firma ficaram na contramão dos indicadores econômicos.

Mas, alguns advogados vislumbraram uma solução alternativa: criar um *pool* de boutiques e de firmas pequenas para concorrer com as firmas de médio e grande porte, sempre que um caso grande demandasse o trabalho de um grupo de advogados, de especializações diferentes. Casos tão complexos que, isoladamente, nenhuma delas poderia encarar, a não ser que juntassem forças, temporariamente. Terminada uma empreitada, cada uma voltaria a ser a firma boutique que sempre foi. Até a próxima empreitada. A esse projeto, eles deram o nome de "firmas de advocacia *ad hoc*" — firmas que são criadas virtualmente apenas para um fim específico.

Rede de relacionamentos

Para a criação dinâmica de firmas *ad hoc* é preciso, primeiramente, montar uma rede de relacionamentos entre advogados de firmas boutique (especializadas), de firmas pequenas (com algumas áreas de atuação) e de advogados autônomos especializados, explica o americano Andrew Greene, da Johnston Greene. Ele criou uma pequena infraestrutura, que chama de "The Chicago Business Law Network" apenas para lidar, de forma bastante ágil, com a formação de firmas *ad hoc*, sempre que a firma pretendesse fazer uma proposta de trabalho para uma grande empresa, que tem uma questão jurídica de grande porte para resolver.

"É uma rede de relacionamentos em que os advogados vêm a conhecer as especializações, a competência e a capacidade de trabalho de seus colegas", diz. Normalmente, a rede conta com advogados que deixaram grandes bancas para fundar sua própria firma boutique ou para a prática "solo". Eles têm um bom conhecimento do mercado, já se relacionaram com grandes clientes e a colaboração deles é sempre fundamental para conseguir trabalho de peso. O advogado Patrick Richards, por exemplo, deixou a McDermott Will & Emery, uma grande banca, "porque queria escapar da burocracia". Fundou sua pequena firma e se integrou à rede de Greene.

"Na verdade, é uma opção que você faz entre a burocracia e a adhocracia", diz o advogado Chuck Newton, do Texas, que escreve sobre "A Terceira Onda da Prática da Advocacia", em referência a esse sistema. Os advogados podem optar por uma estrutura pesada das grandes bancas ou por uma estrutura flexível, que só cresce quando há trabalho para todos.



Segundo Chuck Newton, montar equipes dinâmicas, rapidamente, não é uma coisa que se aprende na faculdade de Direito. Mas é preciso aprender, porque "o futuro pertence aos *rainmakers*". Para ele, o modelo de negócios da firma *ad hoc* combina o melhor de dois mundos: a especialização da firma boutique com as garras das grandes firmas para se lançar ao mercado.

Tecnologia

Outro elemento importante na rede de relacionamentos das firmas *ad hoc* é a tecnologia, diz o advogado Todd Flaming, que tem uma firma com apenas dois sócios, mas se integrou perfeitamente a esse novo sistema. "Não é necessário nenhum *software* especial para começar. Você pode se comunicar por *e-mail*, telefone, redes sociais e videoconferência, para estabelecer uma conectividade virtual", diz. "Hoje não estamos mais confinados ao mundo das pequenas empresas e das causas de menor porte", afirma Flaming, cuja parte na atuação das firmas *ad hoc* é cuidar do contencioso.

"Mas é possível sofisticar tecnologicamente o processo com o tempo", explica Andrew Greene, que criou uma plataforma para integrar os advogados de sua rede. "Nosso plano é desenvolver tecnologia para compartilhar informações entre os advogados de diversas firmas atuando na firma *ad hoc*, permitir ao cliente rastrear o progresso do trabalho e também fazer pagamentos através de uma única fatura, não de múltiplas faturas", afirma.

A firma Clearspire foi mais longe: desenvolveu um *software* patenteado, caro e sofisticado, para, em princípio, eliminar os altos custos de um escritório bem montado no centro de Washington, D.C., e o sistema de honorários baseados em hora trabalhada. O "Coral" tem ferramentas de gestão de documentos e da prática, capacidades de videoconferência pela internet e outros recursos que o tornaram perfeito para firmas *ad hoc*. Por exemplo, o *software* produz fotos que mostra aos advogados se seus colegas estão em frente ao computador, ao telefone ou ausente do escritório.

Há vantagens para os clientes — entre os quais se incluem as assessorias jurídicas de grandes organizações — que contratam os serviços jurídicos de firmas *ad hoc*, diz Flaming. Uma delas é a de que as assessorias jurídicas têm mais controle sobre todo o processo e sabem exatamente que advogados vão representar a empresa em um determinado caso. Outra vantagem é a de que os custos são sempre menores.

O modelo de negócios das empresas de advocacia *ad hoc* difere do [modelo de negócios](#) introduzido nos EUA pela Axion, que contrata advogados autônomos, que trabalham de casa, por empreitada — é um sistema de *free-lancing*. As firmas *ad hoc*, por sua vez, são formadas por parcerias entre firmas de advocacia, temporariamente.

Date Created

09/07/2012