Há espaço e vantagens competitivas para escritórios de todos os portes

Em um artigo concebido para orientar clientes a escolher prestadores de serviços jurídicos, o *site Lawyers.com*, dos Estados Unidos, declara que tamanho importa. O artigo ensina os clientes a comparar o tamanho de suas necessidades com o tamanho dos escritórios de advogados, levando em conta, obviamente, sua própria capacidade financeira e os tipos de serviço para os quais precisa de assistência jurídica. Curiosamente, invertendo as recomendações do *site* para a ótica dos advogados, é possível alinhavar algumas vantagens competitivas relevantes que escritórios de determinado tamanho levam sobre os outros, na hora de negociar com um cliente prospectivo.

A ideia básica é demonstrar ao cliente que o escritório, por sua configuração (que inclui tamanho, estrutura e tipo de especialização), é a melhor opção para um relacionamento eficaz e custo-eficiente entre eles. Veja as vantagens competitivas que os advogados podem apontar a clientes prospectivos, dependendo do porte de sua atividade (e se todas elas estão na ponta da língua, para se somarem às vantagens que você já conhece):

Advogado autônomo: Pode não haver emprego no mercado, mas sempre há trabalho. Qualquer advogado que entende isso, aluga um escritório pequeno (ou monta um escritório em casa), equipa-o com apenas o indispensável, pendura o diploma na parede, coloca uma placa onde for possível e vai à luta para ganhar a vida, com uma vantagem: seus custos são os mais baixos do mercado jurídico. Sob o ângulo do cliente, há menos custos a serem repassados a ele. Essa é uma vantagem apreciada até por clientes sem problemas de recursos. Os advogados autônomos podem combinar, melhor do que ninguém, excelência profissional com baixos custos. Quando altamente especializados, podem ser a melhor opção para clientes com problemas específicos. Na verdade, oferecem algumas vantagens únicas aos clientes:

> O cliente terá um relacionamento direto, cara a cara, com o advogado. Seu caso não vai passar de um advogado familiarizado com o assunto, que, por exemplo, deixou a firma, para outro que acabou de chegar.
>
> Os honorários e quaisquer outros custos (normalmente) são menores para o cliente. Os menores custos operacionais do advogado autônomo se revertem a favor do cliente, sem que ele perca qualidade do serviço jurídico. Firmas de médio e grande porte podem justificadamente cobrar muito mais, pelo mesmo serviço, porque seus custos são mais altos.
>
> Muitas vezes os clientes, mesmo os financeiramente bem situados, têm pequenos casos. Questões que podem ser resolvidas tranquilamente por um advogado autônomo, de menor custo, mas que não seriam custo-eficientes para uma grande firma.
>
> O cliente pode apreciar um relacionamento de trabalho mais informal, mais individualizado. Ele vai trabalhar com um advogado, uma secretária e, às vezes, alguma outra pessoa no escritório que conhece — e sabe um pouco da vida deles, como eles sabem seu nome, conhecem seu caso, seus negócios e sua família. É mais fácil estabelecer uma relação de comprometimento mútuo.

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.

Conflitos de interesse são praticamente inexistentes na prática do advogado autônomo. Esse não é o caso de grandes firmas. Muitas vezes elas têm de enfrentar conflitos de interesse entre clientes da firma, dos quais não quer abrir mão. Dependendo do tamanho da cidade, há mais possibilidades de grandes firmas enfrentarem esse tipo de problema.

Firmas de pequeno porte: Um escritório com dois a dez advogados é caracterizado como uma firma de pequeno porte (nos Estados Unidos). Ao conversar com um cliente prospectivo, os advogados podem alinhavar algumas das mesmas vantagens oferecidas pela prática do advogado autônomo. E acrescentar algumas vantagens exclusivas das firmas pequenas:

Há mais especialidades à disposição do cliente. Há também um acervo maior de conhecimentos dentro do escritório. Com a soma de cérebros para discutir estratégias jurídicas e a colaboração entre os advogados, às vezes, a solução para uma questão específica, dentro de um caso, pode estar na sala ao lado.

Escritórios realmente enxutos formam o ambiente propício para a formação das chamadas firmas butiques — as firmas altamente especializadas em uma área do Direito (ou mais de uma, desde que tenham pontos de interseção).

Algumas firmas, não necessariamente butiques, podem se encarregar de uma variedade mais ampla de matérias jurídicas do que poderia fazer um advogado autônomo. Isso sem obrigar o cliente a arcar com os custos mais altos de uma firma de porte médio e muito mais altos de uma firma de grande porte.

Se a dúvida do cliente for entre a firma de pequeno porte e um advogado autônomo, a firma pode ainda argumentar que pode lhe oferecer uma cobertura maior, para todas as horas, porque nenhum advogado pode estar disponível todo o tempo.

Firmas de porte médio: Um escritório com dez a 50 advogados é considerado uma firma de porte médio (nos Estados Unidos). Tida, por muitos, como o melhor de dois mundos, a firma de médio porte combina vantagens da firma de pequeno porte, tais como uma estrutura profissional, administrativa e financeira na dose certa, com a capacidade de atender, basicamente, todas as necessidades jurídicas do cliente — e os recursos para enfrentar bancas de grande porte, em qualquer disputa judicial. Vantagens competitivas:

As firmas de médio porte incorporam o espírito da atividade "full-service" (ou serviço completo). São capazes de prestar assistência jurídica em praticamente todas as áreas de atuação da advocacia. Assim, é a primeira instância das sociedades de advogados em que todas as necessidades jurídicas do cliente podem ser atendidas sob o mesmo teto.

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.

Boa reputação. A firma não chegou onde está da noite para o dia. Por trás de seu porte, há um histórico de sucessos nos tribunais e o trabalho coeso e eficiente de advogados que estão juntos há um bom tempo. O fato de a firma haver alcançado a posição em que se encontra no mercado jurídico, sob a liderança dos mesmos advogados, é o principal testemunho de sua competência.

Contatos. Pode não parecer um ponto relevante, mas o volume de contatos pode ser tão importante quanto a boa reputação da firma. Nem sempre é o caso, mas advogados de firmas maiores têm mais contatos em todo o sistema judiciário, nas associações profissionais (incluindo as da classe) e na comunidade, como um todo.

Firmas de grande porte: Um escritório com mais de 50 advogados é considerado uma firma de grande porte (nos Estados Unidos). Uma firma de grande porte tem, obviamente, a capacidade de realizar todo os trabalhos jurídicos que podem ser feitos por firmas de menor porte — e mais algumas coisas. Elas chegaram onde estão por sua capacidade de aplicar recursos jurídicos, bem como todos os outros tipos de recursos, na resolução de problemas jurídicos complexos. Existem outras vantagens:

Os advogados contratados são, normalmente, profissionais de alto nível, que foram selecionados pela firma e, portanto, não precisam ser escolhidos pelo cliente. Se esses profissionais de alto nível se encarregarem do caso do cliente, a possibilidade de sucesso é muito boa.

Dispõem de todos os recursos necessários para solucionar casos jurídicos complexos, muitas vezes difíceis, para grandes corporações, governos e grandes a organizações.

Influência. O cliente já inicia uma disputa judicial na condição de uma parte poderosa, se está respaldado por uma grande firma de advocacia. Basta esse fato, para o cliente transmitir a mensagem a seus oponentes que está na disputa para ganhar.

Múltiplos escritórios. A maioria das grandes firmas tem escritórios em áreas metropolitanas estratégicas, em diferentes estados da federação e, muitas vezes, em outros países. Quando seus clientes corporativos se expandem para o mercado mundial, novas frentes de atuação jurídica se abrem em jurisdições internacionais, desde que observadas as regras e as condições estabelecidas pelas ordens de advogados locais.

Date Created
06/05/2012

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.