

---

## Escritórios de advocacia superaram estagnação da economia em 2013

Embora não seja possível dizer que a estagnação econômica passou despercebida nos escritórios de advocacia brasileiros, deduzir que ela tornou 2013 um ano ruim para o setor é um erro. Bancas grandes e médias que oferecem serviços em áreas variadas viram apenas o foco do trabalho mudar. A maioria sentiu a área de contencioso encolher, mas o consultivo compensou e fez os escritórios fecharem o ano com crescimento.

Na [festa de fim de ano do Centro de Estudos das Sociedades de Advogados \(Cesa\)](#), em São Paulo, na noite desta terça-feira (4/12), o clima era de comemoração pelos resultados, mas também de preocupação com o próximo exercício. Em 2014, com a Copa do Mundo, as Eleições e um feriado de Carnaval que cai em março — o que torna a máxima de que, no Brasil, o ano só começa depois da festa uma verdadeira ameaça às finanças —, haverá um curto espaço de tempo tanto para trabalhar quanto para fechar negócios na área jurídica. O jantar no Jockey Club reuniu centenas de advogados dos maiores e mais importantes escritórios do país.

No Silveira, Athias, Soriano de Mello, Guimarães, Pinheiro & Scaff Advogados, 2013 foi “fraco” na área de contencioso, segundo o sócio **Fernando Facury Scaff**, mas encorajador no consultivo. “O contencioso ainda responde por uma fatia maior das operações, mas não cresceu como o consultivo, que aumentou e tende a aumentar ainda mais”, afirma.

Diante do cenário, Scaff avalia mudanças no foco dos escritórios chamados *full service*. “A tendência é que causas de massa sejam terceirizadas a escritórios especializados e que as bancas passem a trabalhar mais em redes, e não mais tanto com correspondentes.” O escritório, que tem oito sedes em todo o país, já usa de parcerias para fazer trabalhos no Nordeste e em Minas Gerais, nas áreas de mineração e Direito regulatório.

No Rubens Naves Santos Jr Advogados, em 2013 o contencioso aumentou, mas nas áreas envolvendo Direito Público. Segundo o sócio **Rubens Naves**, a defesa e a consultoria em casos de improbidade e problemas em licitações e irregularidades em contratos puxaram os 20% de crescimento que o escritório estima ter tido este ano. Segundo o advogado, um maior esforço do Ministério Público no fim do ano em promover acusações, aliado ao trabalho dos juízes para cumprir as metas de julgamento impostas pelo Conselho Nacional de Justiça, resultaram no aumento da demanda. Apesar da forte demanda pelo contencioso no escritório, Naves é um dos que acreditam que, em um futuro próximo, o consultivo trará maior faturamento às bancas.

O Luchesi Advogados também cresceu em 2013, segundo o sócio **Antonio Carlos Freitas**. De acordo com ele, o setor de agronegócio foi o que mais influenciou os números. No mineiro Homero Costa Advogados, trabalhos nas áreas de mineração e arbitragem aumentaram e colocaram o escritório em situação confortável, garante o sócio **Stanley Martins Frasão**.

Prestadores de serviços para escritórios também comemoram os resultados. Para **Regina Kanashiro**, sócia da Totvs Juritis, braço da empresa especializado em soluções de sistemas para a área jurídica, além dos novos clientes que chegaram em 2013, cisões de sociedades aumentaram a carteira, devido à

credibilidade dos produtos conquistada junto a sócios que saíram e que ficaram. Segundo ela, ao menos dez cisões este ano trouxeram novos contratos, “além dos escritórios que aumentaram de tamanho e se tornaram clientes mais rentáveis”, explica. Líder de mercado, o sistema Sisjuri, da Totvs, está em cerca de 400 escritórios.

### **Calendário mais curto**

“No ano que vem é feliz 2015”, brinca o advogado **Antonio Carlos Freitas**, do Luchesi Advogados. A frase reflete a preocupação dos escritórios com os hiatos que podem atrasar tanto decisões judiciais quanto o fechamento de contratos com clientes em 2014.

A conta não é animadora, segundo **Percy Arjona**, diretor comercial da Totvs, prestadora de serviços aos escritórios que também estima ser afetada pelas dificuldades dos advogados. Ele calcula ter oito meses para prospectar novos negócios em 2014. “Costuma-se dizer que o ano começa depois do Carnaval. Isso quer dizer que a contagem dos meses começa em abril. Em dezembro é mais difícil fechar negócios, assim como nos meses da Copa e das Eleições”, antevê.

“Temos que ganhar o ano todo até junho”, sentencia o advogado Rubens Naves. “Por isso, trabalharmos forte em janeiro e fevereiro é [um mês] estratégico.”

### **Date Created**

04/12/2013