

Sociedades S.A.: As competências que o advogado empreendedor deve ter

Spacca

Quando um jovem advogado decide fundar uma banca competitiva, ele deve saber que esse passo exige mais do que conhecimento jurídico. Bem mais. É necessário possuir veia empreendedora e capacidade obsessiva de transformar sonhos em realidade. Esse comportamento é o que fará diferença na construção.

Advogados empreendedores buscam oportunidades e têm iniciativa. Persistem, são comprometidos e assumem a responsabilidade pelos resultados obtidos. Exigem qualidade e eficiência. Correm riscos calculados, estabelecem metas e buscam informações sobre o mercado, clientes e concorrentes. Planejam e monitoram sistematicamente as atividades de seus escritórios, agem para manter e desenvolver relações comerciais, são independentes e autoconfiantes.



Como se pode perceber, a figura romântica do advogado recém-formado que inaugura seu modesto escritório, com poucos recursos, e espera seus clientes baterem à porta está distante, como um sonho quixotesco. Por questões mercadológicas, o novo empreendedor jurídico tem que enfrentar dilemas de difícil condução, se deparando diariamente com oportunidades e ameaças e tendo que, rapidamente, decidir o que fazer sobre elas. Esses dilemas, no entanto, são a mola propulsora de seu espírito de realização.

Empreendedor jurídico é aquele que consegue unir pessoas (sócios, outros advogados, estagiários, equipe administrativa, parceiros, correspondentes etc.) com um objetivo comum e fazê-las compartilhar e acreditar em sua visão.

Um dos grandes motivos que devem mover o advogado empreendedor, além de concretizar seu sonho, é o ambiente atual da advocacia. Há um congestionamento do mercado (quase 800 mil advogados), redução gradativa de honorários, aproximação irreversível de bancas estrangeiras, investimento em profissionalização dos escritórios, arrocho dos departamentos jurídicos, saltos tecnológicos e inovações, escassez de teses, e sensibilidade do cliente em relação ao preço. Adaptar-se à crise e ao mercado complexo dos dias atuais, pensando em novas formas de operar negócios jurídicos é uma opção que deve estar sempre em evolução.



O advogado empreendedor deve abraçar a inovação. Ela não se dá necessariamente com a criação de algo novo e não pensado, uma invenção, mas com a atribuição de uma nova perspectiva a algo já existente. Quer alguns exemplos? Podemos citar os Juizados Especiais itinerantes, os julgamentos informatizados, a penhora *on-line*, o peticionamento eletrônico, a certificação digital de acórdãos, o inquérito policial digital. Respiramos inovação todos os dias, o dia todo.

Nos dias de hoje, mais arriscado do que inovar é ficar inerte frente às constantes mudanças no mundo. E o mundo jurídico muda a cada minuto. Cada dia que passa, somos compelidos a romper com o passado da segurança profissional da advocacia, a enfrentar o presente da crise econômica, da competição acirrada e da evolução tecnológica, para alcançar o futuro que almejamos. A realidade mostra que o sucesso é conquistado com estratégia, ousadia e coragem.

Se você não for o responsável pela implementação de uma nova ideia (seja no desenvolvimento de uma grande e inédita tese jurídica, seja com relação ao atendimento a seus clientes ou na exploração de um novo nicho de mercado), alguém invariavelmente o será. O empreendedorismo deve ser consequência da visualização de uma oportunidade, da crença de que há espaço para novos conceitos.

Cinco competências do advogado empreendedor

Competência técnica — A satisfação das necessidades dos clientes depende da adequação ao uso dos serviços jurídicos oferecidos, sendo esta uma questão eminentemente intelectual no caso da advocacia. Um advogado com competência técnica é capaz de garantir a geração de serviços, cujas características e benefícios satisfarão plenamente o seu cliente. Isso porque ele não é um amador que está aventurando-se no fornecimento de serviços sobre os quais ele nada entende. Ao contrário, ele deve dominar muito bem o método, técnicas e processos de seu trabalho.

Competência Administrativa — O escritório de advocacia é um sistema, composto de diversas áreas (marketing jurídico, produção, recursos humanos, finanças etc.) que devem trabalhar sincronizadas. O advogado com competência administrativa é capaz de gerenciar todas as áreas empresariais, em perfeito alinhamento entre elas e em sintonia com o resultado planejado. No caso do escritório de pequeno porte, isso é fundamental por duas razões:

Em primeiro lugar porque os efeitos de uma decisão errada na gestão do pequeno escritório são imediatos, às vezes irreversíveis e até fatais. O advogado que é “obrigado” a “confiar cegamente” a outras pessoas a tomada de decisão sobre, por exemplo, finanças ou *marketing* jurídico, simplesmente por não dominar administrativamente o funcionamento dessas áreas, pode estar colocando em risco o seu negócio. Repetimos: o escritório é um sistema! Portanto, as decisões isoladas em qualquer uma das áreas empresariais podem afetar o desempenho da banca como um todo. Alguém precisa considerar este todo e este alguém é você, dono do escritório.

Em segundo, para otimizar seus custos, o pequeno escritório precisa trabalhar com uma estrutura enxuta. Por esse motivo o advogado não pode dar-se o luxo de gastar dinheiro com pessoas que só existem no escritório para suprir suas deficiências administrativas.

Competência de líder — Sabemos que os escritórios de Advocacia vencedores possuem como diferencial



competitivo o seu capital humano. O advogado com competência de líder é capaz de influenciar, negociar e incentivar mudanças nos comportamentos das pessoas (individualmente e em grupo) para que se comprometam a alcançar, de forma consciente e voluntária, os resultados que deseja para a sua banca. As pessoas em questão não são apenas os liderados, mas também outros advogados, fornecedores, clientes e até concorrentes. No que se refere especificamente aos liderados, liderar envolve, além das habilidades para selecionar, treinar e desenvolver pessoas, as capacidades para estabelecer os resultados desejados (planejar metas), definir o como alcançá-las (organizar métodos) e acompanhar os resultados (controlar o desempenho das pessoas para elogiar ou repreender).

Competência estratégica — A palavra “estratégia” significa “a arte do general”. O mercado altamente competitivo é uma verdadeira guerra. O campo de batalha é a mente do cliente, que deve ser ocupada e depois protegida contra as investidas da concorrência. O advogado com competência estratégica é capaz de criar caminhos para atingir suas metas empresariais, aproveitando as oportunidades e neutralizando as ameaças do mercado consumidor, fornecedor e concorrente. Na prática, a competência estratégica do advogado é traduzida através de uma gestão empresarial fundamentada em um planejamento estratégico, que significa buscar continuamente informações sobre clientes, fornecedores e concorrentes para estabelecer metas e tomar decisões correndo riscos econômico/financeiros calculados.

Competência comportamental — Empreender é fazer acontecer. O advogado com competência comportamental é capaz de perceber e concretizar oportunidades, assumindo riscos e enfrentando desafios com arrojo e determinação. Persistência, autoconfiança, independência e outras características comportamentais são muito importantes para enfrentar os desafios de um mercado altamente competitivo. Contudo, podemos destacar algumas características comportamentais fundamentais para o sucesso de um advogado empreendedor: buscar informações, planejar e monitorar suas atividades de forma sistemática, correr riscos calculados, estabelecer metas, buscar oportunidades e ter iniciativa, persistir, comprometer-se, exigir qualidade e eficiência, desenvolver sua rede de contatos, agir com independência e autoconfiança.

Sendo assim, seja perseverante, saiba valorizar o trabalho em equipe, mantenha o foco, mantenha-se constantemente informado, entenda que gestão e comunicação é chave para o sucesso, entenda que dinheiro é fator crítico, seja honesto e íntegro o tempo todo, seja um eterno aprendiz, trabalhe pelo sucesso dos outros.

Assim, em um mundo sem heróis e de conceitos deturpados sobre o bem e o mal, prevalece a máxima socrática: conhece-te a ti mesmo. Conhecendo nosso espírito e buscando a luz do mundo (conhecimento e repertório), seremos o que desejamos: pessoas dispostas a mudar a ordem do tempo e das coisas. Se as coisas estão difíceis na profissão, se os contratos não estão sendo fechados como gostaria e tudo demora tempo demais, atitudes são possíveis de ser tomadas com planejamento, ética e ação. Inovar na advocacia é como o sangue que corre nas veias: não pode parar sob pena de falência dos órgãos vitais. A mudança depende de nós e de nossa alma. Isso e nada mais.

Date Created

21/06/2013