



Faculdade dos EUA inventa novo modelo de incubadora de escritório

A ideia de criar incubadoras de escritório de advocacia, para ajudar bacharéis a iniciar seu empreendimento “solo” ou em sociedade com colegas, já não é mais novidade no Brasil, nem nos EUA. A diferença é que, aqui, a incubadora é patrocinada pela Ordem dos Advogados do Brasil e, nos EUA, por faculdades de Direito.

Mas uma faculdade de Direito americana elevou esse projeto para um novo patamar, ao associar a sua incubadora com um enorme nicho de mercado: o de pessoas que não são pobres o suficiente para ter direito à assistência judiciária gratuita, nem ricas o suficiente para contratar os serviços de um escritório tradicional de advocacia.

Não faltam clientes aos novos advogados que atuam no escritório-incubadora da Faculdade de Direito Whittier, em Costa Mesa, Califórnia. A faculdade celebrou um convênio com *Legal Aid Society of Orange County*, uma instituição que provê assistência jurídica gratuita a uma faixa da população com renda abaixo de um certo limite. Todas as pessoas com renda acima desse limite são encaminhadas, pela instituição, ao escritório-incubadora da faculdade.

A incubadora foi criada no final do ano passado, mas só entrou em operação no início do ano e começou a receber clientes na semana passada. As últimas notícias são de que se tornou um sucesso imediato, com muito trabalho para os novos advogados que aderiram ao programa.

Treinamento

Antes de atender clientes, os novos advogados passam por um treinamento de imersão, para desenvolver suas habilidades básicas na prática, têm aulas de alguns tópicos essenciais e fazem sessões de revisão de casos com advogados e juízes aposentados. Os novos advogados compartilham espaço e recursos, mas precisam, desde logo, abrir sua própria firma ou se associar com colegas para fazê-lo. E é assim que vão operar: como um escritório de advocacia.

“Uma outra vantagem nesse esforço de decolagem é a de que, apesar de estarem iniciando um empreendimento “solo”, eles não estão sozinhos. Os colegas e os mentores estão sempre por perto”, escreveu o reitor adjunto da Whittier, Martin Pritikin no [site criado especificamente para o programa](#).

Nesse programa, que se chama “Programa de Acesso Jurídico da Whittier”, os novos advogados devem cobrar “preços acessíveis” dos clientes. E prestar algum serviço *pro bono*. Mas têm uma renda.

“Há um problema na profissão de advogado. Há milhares de californianos que não são pobres o suficiente para se qualificar para assistência jurídica gratuita, mas que não podem pagar os honorários dos advogados. Ao mesmo tempo, temos bacharéis famintos por experiência, que desejam desenvolver suas práticas. O Programa de Acesso Jurídico da Whittier conecta essas duas necessidades para criar uma situação ganha-ganha para os bacharéis e para a comunidade”.

Na prática



A advogada Jill Hiraizumi, que se formou em 2013, se inscreveu assim que soube do programa. Até então, ela vinha trabalhando em casa, fazendo reuniões com clientes em suas mesas de cozinha ou, quando necessário, emprestando uma mesa na sala de reuniões do escritório de um amigo advogado. Embora isso seja melhor do que ficar se lamentando por não haver emprego, ela percebia que sua posição não era muito “convvincente”, ela disse ao jornal *Daily Pilot*.

Agora ela e mais nove colegas estão operando a todo vapor na incubadora, que têm a infraestrutura mínima de um escritório de advocacia, com pessoal auxiliar e supervisão de professores de Direito, juízes aposentados e de advogados bem-sucedidos. Além da prática, os advogados ensinam empreendedorismo aos bacharéis, para que possam fazer seus escritórios alçar voos mais altos em um futuro próximo.

Nesse pequeno período de tempo, Jill Hiraizumi já atendeu dez clientes. Ela já se encarrega de casos relacionados a pensão alimentícia, divórcio e outras questões de Direito de Família, no qual ela pretende se especializar. Ela já desenvolve sua prática, ganha experiência, enquanto aprende a lidar com todos os aspectos de um escritório de advocacia.

Seu colega de faculdade, Christopher Markelz, também aderiu ao programa e está muito satisfeito. Além de faltar emprego, trabalhar para um grande escritório de advocacia pode não ser uma opção muito atraente para novos advogados, a quem são atribuídos serviços burocráticos e de pesquisa e pouca ou nenhuma atuação concreta na advocacia. Na incubadora, ele pratica advocacia em toda sua extensão, o que inclui várias viagens aos tribunais. “Hoje eu digo aos clientes que não tenho 20 anos de experiência, nem mesmo três anos, mas que vou trabalhar duro por eles”, ele disse ao jornal.

Empurrãozinho

Inicialmente, a *Legal Aid Society of Orange County* vai fornecer a infraestrutura de escritório de advocacia aos bacharéis da faculdade, que patrocinará a maior parte do programa. Para a faculdade é um ótimo esforço de marketing, porque 43% dos bacharéis formados nos EUA nos últimos anos não conseguem emprego em um período de nove meses, após a formatura. A Faculdade de Direito Whittier está fazendo uma oferta mais concreta de sucesso a seus alunos.

“Nosso grande achado foi a parceria com essa sociedade sem fins lucrativos, que presta assistência judiciária gratuita aos pobres. Estabelecemos o primeiro modelo de incubadora desse tipo no país e, certamente, muitas faculdades de Direito de todo o país começarão a fazer a mesma coisa”, escreveu Pritikin no site do programa.

Date Created

17/01/2015