



## Especialistas dão receituário para gestão fazer escritório crescer

Ao se tornar sócio de um escritório, o profissional do Direito tem dois grandes papéis. Quanto a um, tem plena consciência, que é atuar como advogado. Já em relação ao segundo, muitos desconhecem sua existência: o empresário que toca um negócio. Esse conflito de identidade foi exposto nesta segunda-feira (27/6) por **Mario Leandro Campos Esequiel**, diretor administrativo do Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados, durante o Encontro de Benchmarking para a Gestão de Escritórios de Advocacia.

Esequiel, que é [colunista da ConJur](#), ressalta que a primeira atitude do escritório deve ser elaborar um planejamento estratégico, que é o que baliza todas as atitudes que virão e que define onde serão aplicados os recursos. Nesse plano será estipulado as metas: especializar-se em uma área, tornar-se um dos maiores de contencioso, crescer nas capitais, começar uma atuação internacional.

Depois do planejamento, é necessário divulgá-lo intensivamente dentro do escritório. “Guardar o plano dentro de uma gaveta não tem sentido, já que ninguém saberá para onde o plano deve ir”, diz Esequiel. O próximo passo é definir responsáveis pelo projetos, para saber quem cobrar, já que “o natural do ser humano é procrastinar”.

Por fim, os sócios devem manter aberta sempre a possibilidade de mudar a rota do planejamento e isso não é algo tão simples, pois as pessoas podem se apaixonar por ideias e assim ficam reativas a mudanças. Abortar um projeto é uma medida radical, mas que pode evitar prejuízos maiores num futuro breve.

“A experiência mostra que se você consegue colocar um pouco das ideias de todo mundo no planejamento, as pessoas se engajam por ele. Claro que não pode abordar tudo, mas durante o processo é possível identificar elementos pequenos e comuns que são incrementados ao planejamento. Após o planejamento ser feito, se algum sócio não se sentir contemplado em nada, ele deverá sair. Não é pessoal, mas o negócio é assim, esse advogado deverá buscar seu caminho em outro local”, afirmou Esequiel.

### Fortalecer antes de criar

Na mesma palestra, **Luiz Arthur Caselli Guimarães Filho**, sócio do Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra Advogados, informou à plateia que é advogado e passa 80% de seu tempo no escritório lidando com advocacia. Isso é possível por ter, junto de seus sócios 25 anos atrás, determinado que um gestor administrativo deveria ser contratado para a banca. Da experiência de gerir em parte a administração do escritório e ter contato com um profissional especializado, ele pinça alguns fatores.



“Você deve buscar perpetuar o escritório e fazê-lo crescer, mas sem abrir mão da sua cultura. No nosso caso: só em raríssimas exceções contratamos advogados de fora, nosso foco é efetivar os estagiários e formar os profissionais aqui dentro. Outro ponto é aproveitar a clientela já existente e ver se eles precisam de outros serviços que podemos oferecer antes de buscar novos clientes. E, antes de criar uma nova área no escritório, sempre cogite fortalecer uma que já existe. Em geral traz mais resultados” afirmou Guimarães Filho.

O evento terá mais três encontros sobre gestão de escritório: dia 11 de julho com o tema de Gestão de Pessoas, dia 25 de julho para tratar de Negociação e Precificação e 8 de agosto para falar de Finanças e Sistemas. Inscrições podem ser feitas no [site](#).

**Date Created**

29/06/2016