



Marcelo Rocha: Trabalho com estatística deixa advogado na frente

O mercado global se tornou mais exigente e, dentro desse contexto, o brasileiro seguiu o padrão mundial, e prestadores de serviços, de qualquer natureza, passaram se desdobrar para oferecer um bom atendimento ao seu público. Nesse cenário, em que a advocacia está incluída e do advogado não se exige mais somente o exímio conhecimento na área do Direito em que atua, é preciso, também, um atendimento de qualidade, suporte, gestão estratégica e de relacionamento, tanto com clientes, ex-clientes e *prospects*, bem como com o quadro de colaboradores.

Quando se imagina a contratação de um escritório de advocacia, o sentimento de “despesa” é muito comum para quem contrata, tanto para pessoa física ou jurídica. Ou seja, a figura do advogado sempre esteve diretamente ligada àquele velho jargão “do mal necessário”. O que os escritórios de advocacia demoraram para entender é que o ideal é tornar a contratação do serviço advocatício um investimento.

Partindo desse princípio, na medida em que a sociedade evoluiu e a administração, tanto da vida pessoal quanto das empresas, passou por significativas mudanças e modernizações, os valores gastos com escritórios de advocacia devem ter impactos diretos no resultado financeiro e no quesito economia.

Diante dessa constatação, os advogados e gestores de escritório de advocacia precisam estar atentos às novidades tecnológicas e ao impacto positivo que outros conhecimentos e/ou profissionais podem ter na esfera jurídica. Em menos de 20 anos, por exemplo, o impacto da tecnologia na prática jurídica foi de uma velocidade inimaginável.

Com isso, prestar um trabalho estratégico deixou de ser opção. Quando falamos de pessoas jurídicas, por exemplo, é muito importante para um empresário o conhecimento do seu negócio, práticas internas, problemas organizacionais e atitudes que possam gerar passivos judiciais. Ou seja, não basta que o escritório que o atenda seja eficiente nas demandas jurídicas, mas que aponte quais são os principais problemas organizacionais que resultam nessas demandas, com o objetivo de reduzir tal passivo jurídico. Isso significa para o empresário que a contratação do advogado pode resultar em impactos financeiros positivos para o negócio.

Isto é, profissionais que consigam elaborar relatórios estatísticos e que comprovem as falhas organizacionais do negócio do cliente são imprescindíveis. Não só para a detecção de eventuais falhas, mas também para embasar complexos trabalhos de *due diligence* visando aquisições, fusões e incorporações de empresas.

A análise e a gestão estratégica da carteira de clientes passaram a ser uma necessidade para o escritório de advocacia, que, em um passado não muito distante, se caracterizava por um profissional somente preocupado com o problema estritamente jurídico do cliente, observando seu contencioso com um olhar puramente acadêmico, o que o tornava apenas um “administrador” desse contencioso, gerando alto custo com a morosidade do Judiciário. É preciso propor um diferencial que consiste em diminuir riscos e passivo de forma objetiva.

Profissionais que pautem o trabalho pela estatística, com estudos de pontos fortes e fracos dentro de um



negócio e o impacto no orçamento decorrente de passivos jurídicos, ficam um passo a frente no mercado em que a profissionalização e a gestão estratégica são cada vez mais solicitada. Isso significa buscar e desenvolver uma equipe com novas competências individuais e organizacionais. O fato é que o crescimento do cliente é o crescimento do escritório que o atende. Portanto, não é possível ficar preso à cadeira jurídica e fechar os braços para a tendência mundial de atendimento amplo e personalíssimo. Friso que o advogado não deve e não pode se distanciar do seu foco de trabalho, mas as áreas de atuação aumentaram consideravelmente e, com isso, o aprimoramento da prestação de serviço também.

Percebi isso há muitos anos, quando contratei um profissional extremamente qualificado, mas que não tinha perfil para atuar no contencioso. Apesar do excelente currículo, o advogado não tinha perfil para atuar em fóruns ou embasar as questões jurídicas com pareceres técnicos envolvendo os clientes. Em contrapartida, ele era perito em contingenciamento, pois conseguia identificar, por estudos e análises estatísticos, os principais problemas jurídicos e, com isso, enviava relatórios orientando mudanças internas na organização das empresas, o que, em pouco tempo, gerou uma redução considerável no passivo jurídico e uma economia de tempo e orçamentária para as carteiras que atendia. Situações como essa deram início às áreas de contingenciamento.

O exemplo acima destaca que é preciso ficar atento para os perfis de profissionais que aparecem no mercado. Muitas vezes, um olhar diferenciado para o maior patrimônio de um escritório de advocacia, que é o capital humano, pode proporcionar o pioneirismo em áreas que a sociedade e seu constante progresso demandam.

Date Created

11/09/2016