



Fernanda Campos: Função do planejamento estratégico na advocacia

Ferramenta muito utilizada no ambiente empresarial, o planejamento estratégico se tornou instrumento determinante para os advogados que pretendem empreender. Com o aumento da competitividade no setor jurídico, emergiu a necessidade de profissionalização da gestão dos escritórios de advocacia. Os profissionais da área, todavia, ainda são muito reticentes à essa profissionalização, até porque, até hoje os bancos acadêmicos ensinam, pertinentemente já que nosso ordenamento jurídico estabelece assim, que a atividade advocatícia não é considerada empresarial (conforme § único, artigo 966, CC).

Contudo, sem confrontar a legislação, inclusive o Estatuto da OAB, é preciso sobreviver no mercado. E a adequação das estruturas organizacional e administrativa dos escritórios como às de uma empresa é imprescindível para a manutenção da banca. Ou seja, o planejamento estratégico é o que vai diferenciar a evolução orgânica e estruturada da estagnação ou, até mesmo, eliminação do mercado das pequenas bancas.

De acordo com pesquisas e estatísticas de órgãos como o Sebrae e IBGE, aproximadamente, 30% das pequenas e médias empresas abertas fecham antes do segundo ano da inauguração.

Essa realidade não é diferente para os escritórios de advocacia. Dado que boa parte dos escritórios, especialmente os pequenos, concentra as atividades administrativas nas mãos dos fundadores, que deveriam estar preocupados com estudos, teses e soluções jurídicas adequadas para o segmento que atua.

Até porque, embora tenham evoluído, os bancos acadêmicos ensinam ao profissional do Direito os diplomas jurídicos. Em contrapartida, gestão, administração e negociação, são disciplinas que ainda não estão incluídas na grade curricular da maioria das graduações. Talvez até para preservar o fato de que o regramento da profissão a distingue daquelas que tenham como objetivo a lucratividade.

Ainda sem contrariar as normas de conduta ética, não se pode confundir boa governança com ofensa ética. Isto porque, existe uma série de responsabilidades envolvidas para os fundadores de escritório de advocacia. Seja na questão trabalhista, seja em relação aos advogados associados e, especialmente, para os clientes, que, por vezes, confiaram as demandas importantes para sua vida ao escritório. Para que tudo possa funcionar de forma responsável, é preciso um controle eficiente pautado no planejamento estratégico.



Com isso, uma gestão baseada no planejamento estratégico passa a ser o divisor de águas entre o sucesso e o insucesso do escritório como negócio. É importante entender e responder três questões: “onde o escritório está”, “para onde quer ir” e “o que e como fazer para chegar lá”. Outro ponto crucial para o planejamento estratégico é a definição da Missão, Visão e Valores (MVV). Muitos acreditam ser ultrapassado elaborar o MVV e, a maioria, copia frases prontas da internet, sem a preocupação de avaliar a representatividade para o escritório. O primeiro passo para o êxito é a verdade, especialmente, na forma como se apresenta. A vantagem competitiva e a cadeia de valor que podem ser atribuídas à prestação de serviço jurídico é a autenticidade e a forma de atuar como se apresenta. Ou seja, é perceptível que o planejamento estratégico, aliado ao plano de ações para atingir as metas traçadas, além de otimizar as atividades rotineiras, proporciona maior segurança internamente e externamente.

Sem contar que o planejamento possibilita que os advogados se preocupem somente com aquilo que deveria ser o foco: advogar e atender o cliente da melhor forma possível. Até porque, como muito bem definiu Michael Porter, professor da Harvard Business School e doutor em Economia Empresarial pela Universidade de Harvard, a criação de cadeias de valores é uma estratégia efetiva e com resultados, ao contrário de procurar somente “ser o melhor”, que é uma atitude autodestrutiva.

Resumidamente, planejar estrategicamente o futuro proporciona a perfeita harmonização entre as oportunidades do mercado com as forças internas, que resultam na obtenção dos objetivos traçados na fundação do escritório.

Date Created

28/08/2017