



## Esequiel e Lacaz: Tendências para o mercado de escritórios

Uma definição clássica de tendência pode ser: "aquilo que leva alguém a seguir um determinado caminho ou a agir de certa forma; predisposição, propensão. Disposição natural; inclinação, vocação".



Segundo Kotler (2000), uma tendência é uma direção ou uma

sequência de eventos que tem determinado impulso e direção. As tendências se desenvolvem a partir da necessidade de inovação de uma sociedade e se refletem através de sinais em contextos sociais, culturais, econômicos, e muitos outros.

É uma representação do futuro que nos permite adotar um posicionamento mais assertivo.

No entanto, é importante termos consciência que muito do que foi considerado tendência em algum momento, não aconteceu, outras aconteceram, mas não exatamente como previstas e outras de fato se realizaram como originalmente apresentadas.

Tendências nos ajudam a prever o que poderá acontecer no futuro e nos dar condições de nos prepararmos, ajustarmos nosso posicionamento para aproveitarmos oportunidades e mitigarmos ameaças.

Prever é preciso!

Quanto mais alinhados estivermos com as tendências mais preparados estaremos para enfrentá-las.

Através das nossas consultorias estamos em contato com escritórios de diferentes tamanhos, diferentes áreas jurídicas, de Manaus a Porto Alegre, o que nos permite fazermos uma avaliação sobre quais tendências este mercado já está sendo e será impactado nos próximos anos.

Todos temos consciência da velocidade das mudanças que os mercados em geral estão sendo impactados, e apesar de certo conservadorismo o mercado de escritórios de advocacia não ficará fora destas mudanças.

Assim, seguem 16 tendências que identificamos:



### – Tecnologia como ferramenta de gestão e operação

Não é novidade para ninguém que a tecnologia está completamente inserida na vida de todos, é impossível sobreviver sem o seu uso num cenário atual.

Se não é novidade qual a sua relevância aqui?

É que o seu papel no mercado jurídico vai crescer exponencialmente como forma de agilizar processos, substituir atividades humanas operacionais e repetitivas, tanto nas áreas administrativas como ferramentas de gestão, mas principalmente na atividade fim, a prestação do serviço jurídico, e num grau muito mais sofisticado e complexo.

Por exemplo, muitos escritórios usam planilhas em Excel, que são ferramentas tecnológicas e representam um avanço muito grande em relação ao passado, mas que não será mais suficiente para a elaboração de relatórios e análises mais sofisticadas.

Outros exemplos de como a tecnologia estará presente nos escritórios:

- Chatbot;
- Análise preditiva e;
- *Smart contracts*.

E não para por aí!

### Exposição mais ativa e inteligente nas mídias sociais

O que já é uma realidade deve tornar-se ainda mais presente e necessária: a presença dos escritórios através do uso destas ferramentas.

Com uma definição e regulamentação mais clara para o uso adequado destas ferramentas pelos escritórios, a presença das sociedades de advogados nestas mídias será essencial para comunicação com o mercado.

Será importante conhecê-los bem, cada um destes veículos tem sua particularidade, portanto, o uso adequado proporcionará um retorno muito mais positivo.

Além destes veículos serem totalmente acessíveis a quase todas as pessoas, são baratos e fáceis de se usar, o que permite a sua popularização.

Antigamente, só grandes escritórios, com capacidade razoavelmente grande de investimento, conseguiam estar presentes em veículos de comunicação com possibilidade de milhares de visualização como forma de divulgação do seu conhecimento jurídico. Hoje este acesso está totalmente socializado através das mídias sociais.



### **Queda das barreiras geográficas**

Com a pandemia da Covid-19, que aparece no início 2020 e transforma a forma de se trabalhar e os modelos de negócios na área jurídica, escancara algo que já era tecnicamente possível, porém, com muita resistência dos agentes deste mercado, que é o trabalho remoto.

Com o surgimento do home office todos passamos a perceber que é possível trabalharmos, interagirmos com nossos *stakeholders* (funcionários; clientes; fornecedores; agentes públicos etc.) de forma remota, virtual, que funciona e que muitas vezes é até muito mais eficiente e produtivo.

Este novo modelo nos mostra que não é mais necessário estarmos fisicamente frente a frente para fazermos estas interações, portanto, eu posso oferecer o meu serviço a qualquer cliente em qualquer lugar do mundo; o mesmo com profissionais para trabalhar comigo, desta forma as barreiras geográficas passam a não fazer mais sentido.

Diante desta realidade, abre-se um leque de oportunidades para oferta dos serviços e contratação de profissionais, da mesma forma temos também uma miríade de ameaças, afinal qualquer escritório pode atender meus clientes atuais, como contratar meus profissionais.

### **Adoção de modelos de gestão mais profissionais e empresariais**

Com o crescimento deste mercado e aumento da competitividade não basta mais ser um excelente profissional na sua esfera de atuação, isto é pressuposto. Se eu não for um ótimo advogado, oferecer um serviço de alta qualidade estou fora do mercado, agora só isto não é suficiente.

Para que eu tenha um escritório competitivo tenho sim que ter excelentes profissionais e oferecer um excelente serviço, mas tenho também que ser eficiente e isto pressupõe boa gestão.

De maneira simples precisa-se:

- Atrair e reter bons profissionais — gestão eficiente de recursos humanos;
- Saber se comunicar com o público de interesse — gestão eficiente de comunicação e marketing;
- Fazer o seu negócio ser lucrativo — gestão financeira eficiente;
- Conhecer o custo da sua organização;
- Saber precificar corretamente;
- Saber analisar os resultados e tomar as decisões corretas;
- Usar as melhores alternativas tecnológicas para o seu negócio — gestão eficiente da T.I.;
- Isto como básico, sem falar em gestão de inovação; inteligência de mercado dentre outras.

Tudo isto demanda profissionais competentes e especializados, é muito difícil o advogado sozinho abraçar tudo com competência.



### **Estruturas mais multifuncionais**

Apesar de escritórios de advocacia no Brasil não poderem oferecer serviços que não aqueles de exclusividade dos advogados, cada vez mais se faz necessário o apoio de profissionais de outras áreas de atuação como: economistas; engenheiros; contabilistas, entre tantos outros para trabalhos em conjunto, com o objetivo de agregar mais valor ao serviço ofertado. Portanto, pensar em estruturas multifuncionais irá permitir a abertura de enormes oportunidades.

Na impossibilidade legal – por enquanto – dos escritórios de advocacia terem em sua estrutura algo neste formato, parcerias podem ser a solução.

### **Valorização do fator humano como diferencial competitivo**

É inegável que para organizações de prestação de serviço, como escritórios de advocacia, o ativo mais importante é o ser humano, o indivíduo.

Isto está ficando cada vez mais evidente na medida que as atividades repetitivas e de pouca contribuição cognitiva estão sendo substituídas por algoritmos, por isto o cuidado e atenção com indivíduos de alta capacidade e performance pode representar um elevado diferencial competitivo.

Já existe inclusive um termo para este cuidado: *employee experience*, que nada mais é do que as organizações estarem realmente atentas a experiência dos seus profissionais para saberem se eles estão felizes, satisfeitos, motivados etc., pois quanto mais os escritórios satisfizerem estes interesses, maiores as chances de atração, retenção, qualidade nas entregas e produtividade.

Este cuidado passa por qualidade de vida dos profissionais, capacidade de desenvolvimento profissional e pessoal, relacionamento interpessoal, dentre outros.

### **"Me" (eu) para "We" (nós): modelos de remuneração mais cooperativos**

O mercado jurídico está valorizando cada vez mais o coletivo, o escritório como um todo e menos o individualismo.

Na verdade, isto talvez represente um estágio evolutivo da história das sociedades de advogados, onde no passado muitas sociedades surgem como forma inteligente para divisão dos custos, ou seja, rateio dos custos administrativos como: contabilidade; locação; recepção; secretária; biblioteca etc., mas com total individualismo da prestação dos serviços jurídicos pelos diferentes sócios e diferentes áreas jurídicas. Algo como: divisão dos custos fixos por todos, porém o lucro obtido por cada sócio ou prática jurídica é única e exclusiva dos seus.

Este conceito foi traduzido em modelos de remuneração no famoso "EWYK — *Eat What You Kill*" (come o que você mata), ou seja, a remuneração dos sócios atrelada exclusivamente ao que cada um produz.



Sem dúvida que este formato traz um viés de visão muito egoísta, dificultando, por exemplo, investimentos em atividades coletivas, como a marca do escritório, ações institucionais, *cross selling* (venda cruzada), ou seja, o sócio de uma prática apresentar e ajudar a vender serviços de outra prática jurídica.

O que se observa cada vez mais é que o coletivo agrega muito mais do que este pensamento individualista, o todo é maior do que a soma das partes, portanto, migrar para um modelo de remuneração mais coletivo torna-se uma tendência. Incentivar o crescimento da organização é mais saudável, produtivo e eficiente, inclusive revertendo num maior ganho para todos.

Continua [parte 2](#)

**Date Created**

29/03/2022