



LexisNexis Martindale-Hubbell

Resumo do Relatório

Estudo brasileiro sobre relacionamento entre departamentos jurídicos e escritórios de advocacia

LexisNexis Martindale-Hubbell em colaboração com:



Resumo do Relatório

Estudo brasileiro sobre relacionamento entre departamentos jurídicos e escritórios de advocacia

A LexisNexis Martindale-Hubbell concluiu o seu primeiro estudo de mercado na América Latina, o primeiro realizado no Brasil sobre o relacionamento entre departamentos jurídicos e escritórios de advocacia.

Os resultados obtidos, em grande parte alinhados com os de estudos semelhantes realizados em outras jurisdições, especialmente na Europa, refletem especificamente o contexto brasileiro, tomando por referência a opinião de representantes de departamentos jurídicos de mais de cem empresas em operação no país, de diferentes portes e setores, de origem nacional e estrangeira.

O presente sumário destaca algumas das conclusões do relatório completo do estudo:

- Número de escritórios contratados.
- Modalidades preferenciais de cobrança.
- Fontes de informação para identificação, avaliação e seleção de escritórios.
- Critérios para contratação de escritórios.
- Medidas dos escritórios para melhorar o relacionamento com departamentos jurídicos.
- Razões para dispensar escritórios.

Os escritórios de advocacia definitivamente precisam estar cientes das necessidades e preocupações dos departamentos jurídicos, de modo a que possam desenvolver melhores relacionamentos com seus clientes corporativos.

O relatório completo do **Estudo brasileiro sobre relacionamento entre departamentos jurídicos e escritórios de advocacia**, com 29 páginas, apresenta um panorama completo sobre o tema, detalhado ao longo de uma extensiva lista de tópicos:

- **Metodologia & demografia**, incluindo faturamento e setores das empresas respondentes.
- **Estrutura dos departamentos jurídicos** e perspectivas de mudanças no número de advogados internos para os próximos 12 meses.
- **Perfil dos escritórios de advocacia contratados**, incluindo o número de escritórios contratados, a distribuição do orçamento por porte de escritório e modalidades de cobrança.
- **Demandas jurídicas terceirizadas**, incluindo a distribuição dos assuntos interna e externamente de acordo com o grau de complexidade e as áreas contratadas regularmente.
- **Seleção e contratação de escritórios de advocacia**, com ênfase em fontes de informação e critérios de contratação.
- **Manutenção e dispensa de escritórios de advocacia**, incluindo medidas dos escritórios para incrementar e manter o relacionamento com departamentos jurídicos.
- **Perspectivas de longo prazo** e desafios enfrentados pelos departamentos jurídicos.

Para obter uma cópia do relatório completo, por favor entre em contato através do endereço research@martindale.com.

Perfil dos escritórios de advocacia contratados

De maneira geral, as empresas preferem trabalhar com um número reduzido de escritórios. Uma parcela representativa (65%) emprega até 10 escritórios de advocacia, escolha comum a 51% das empresas com faturamento anual acima de R\$1 bilhão. Ainda que por uma pequena margem, em termos de tamanho a preferência geral reside nos escritórios menores, de pequeno e médio porte (até 50 advogados).

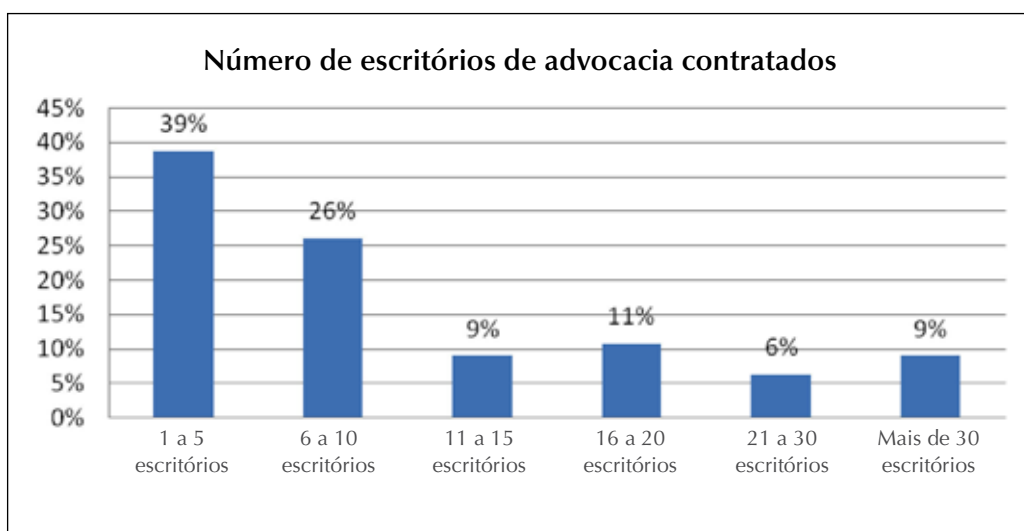


Gráfico 06 (R=111)

“Concentrar mais. Ganhar em facilidade de controle, relacionamento e honorários.”

– Empresa do setor farmacêutico

“Não acho interessante diluir demais os escritórios contratados.”

– Empresa do setor de bens de capital

“Os escritórios com os quais trabalhamos tem condições de atender o aumento da demanda. Também com menos escritórios é mais fácil fazer o gerenciamento.”

– Empresa do setor de transporte

Modalidades de cobrança

As modalidades de preferência das empresas foram exatamente aquelas que buscam equilibrar a relação de valor estabelecida entre departamentos jurídicos e os escritórios de advocacia. Quase metade das empresas (46%) indicou preço fechado ou previamente acordado, enquanto 19% optaram pela modalidade por êxito (“success fee”). Os departamentos brasileiros, de certo modo, estão alinhados com a iniciativa “Value Challenge”, lançada em 2008 pela Association of Corporate Counsel (ACC), cujo principal objetivo é equilibrar os interesses entre clientes corporativos e escritórios, “reconectando” valor aos custos dos serviços jurídicos.

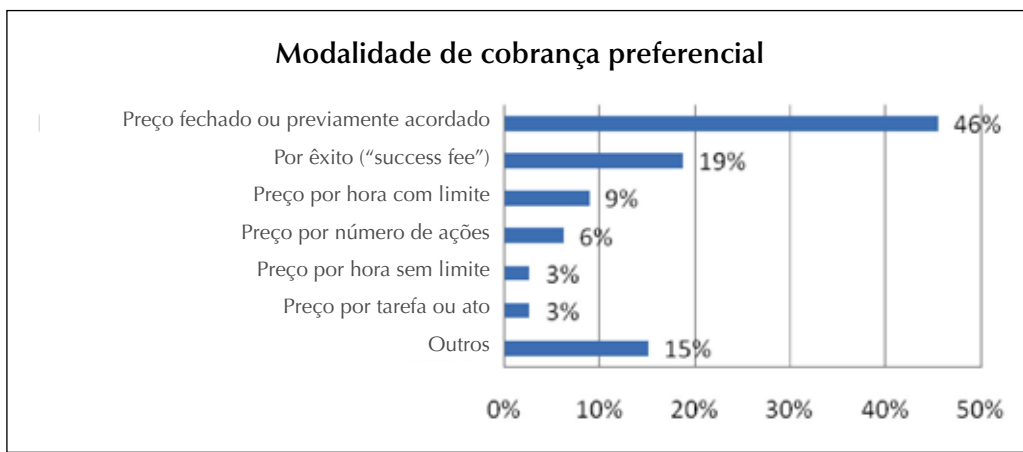


Gráfico 10 (R=112)

Um cruzamento objetivo dessas informações com o faturamento anual revela que, independente da faixa de faturamento, a preferência geral das empresas reside na modalidade preço fechado ou previamente acordado. A título de exemplo, das empresas com faturamento acima de R\$1 bilhão, 39% preferem essa modalidade e 29% a modalidade por êxito.

Seleção de escritórios de advocacia

Considerando que a advocacia é claramente um negócio de relacionamentos, calcada no relacionamento pessoal, não é surpresa alguma que a principal fonte de informação para identificação, avaliação e seleção de escritórios resida em indicações. Nesse sentido, as empresas respondentes consideram importantes ou muito importantes, com razoável folga para as demais opções, as indicações de advogados de outras empresas (94%), as indicações de escritórios de advocacia (86%) e as indicações de membros da diretoria da própria empresa (57%).

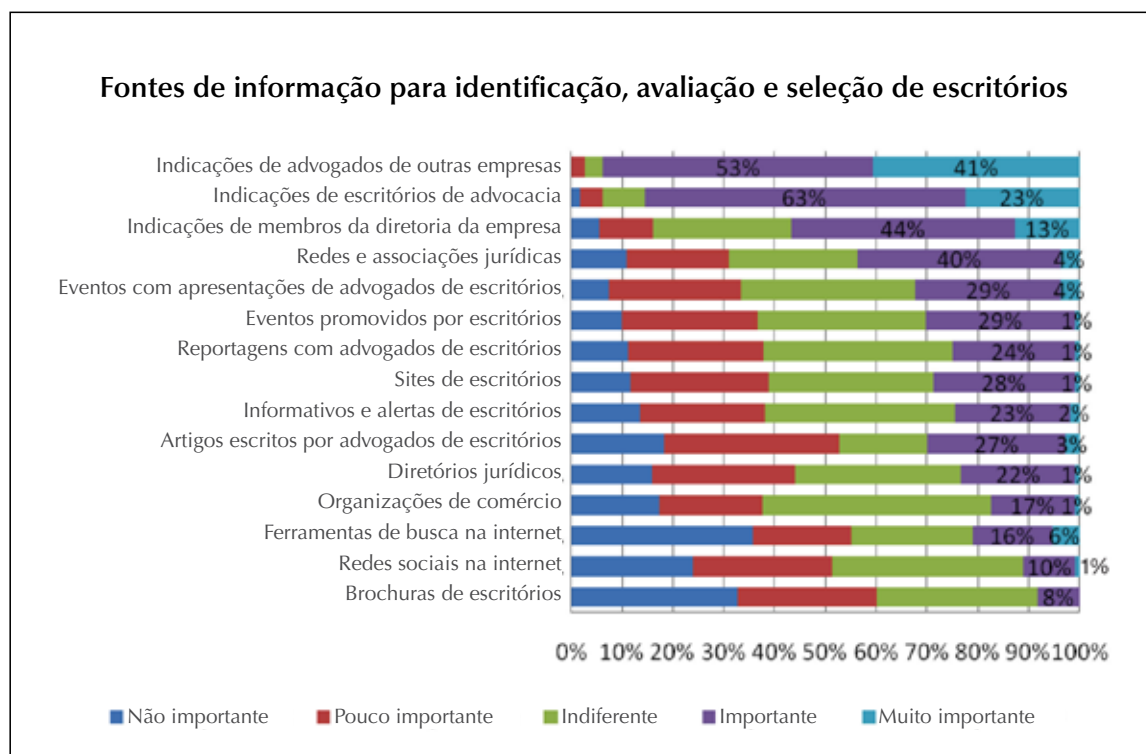


Gráfico 13 (R=111)

A opção com a melhor qualificação só confirma que os advogados de empresas conversam entre si, o que é fortalecido por iniciativas colaborativas como o Fórum de Departamentos Jurídicos (FDJUR).

Contratação de escritórios de advocacia

Diversos critérios de contratação foram considerados importantes ou muito importantes pelas empresas, mas três receberam um maior grau de qualificação: conhecimento jurídico (99%); disponibilidade ou serviço ao cliente (98%); e experiência em setores de mercado (97%). Somados a soluções criativas e aconselhamento preventivo, congregam o que há de mais importante para os departamentos jurídicos: o sucesso contínuo da empresa nos setores em que atua no mercado.

Para os escritórios, isso se traduz no desenvolvimento de todas as suas ações com uma compreensão profunda e genuína do que realmente é importante do ponto de vista do cliente. Tais critérios são igualmente considerados para fins de manutenção dos escritórios contratados e, na sua ausência, se traduzem em razão de dispensa.

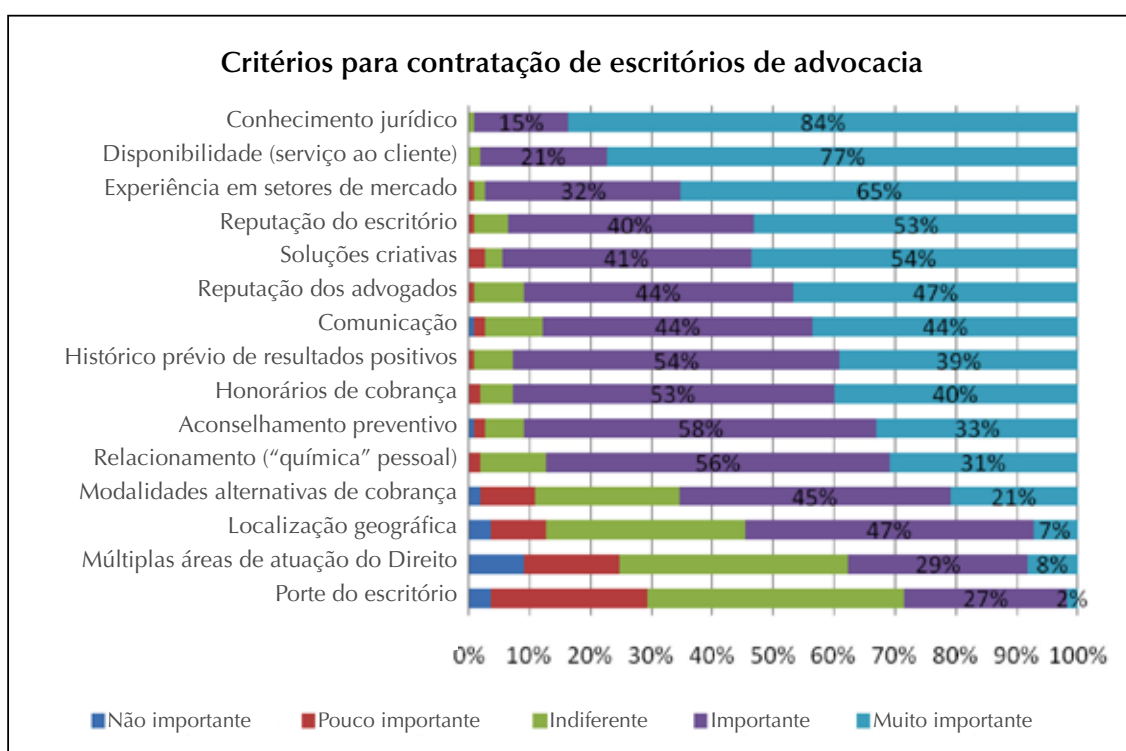


Gráfico 14 (R=110)

“Um dos maiores problemas dos escritórios de advocacia ainda é a falta de entendimento das dinâmicas empresariais e necessidades efetivas das empresas. O suporte, na maioria das vezes, é tecnicamente perfeito, mas sua adequação aos interesses envolvidos é muito raro.”

– Empresa do setor de papel e celulose

“Acredito que tanto o departamento jurídico quanto o escritório devem trabalhar em sintonia em prol do cliente, procurando buscar alternativas e informar aos clientes as novas tendências jurisprudenciais para minimizar assim os impactos nos negócios dos clientes.”

– Empresa do setor de serviços

Manutenção de escritórios de advocacia

A qualidade do serviço jurídico foi considerada importante ou muito importante por 98% das empresas como medida a ser tomada pelos escritórios para a manutenção de seus contratos, deixando claro que, se a qualidade não é importante para a contratação como o conhecimento jurídico, certamente é altamente relevante para a manutenção de um contrato, idealmente acompanhada de um histórico de resultados positivos (88%).

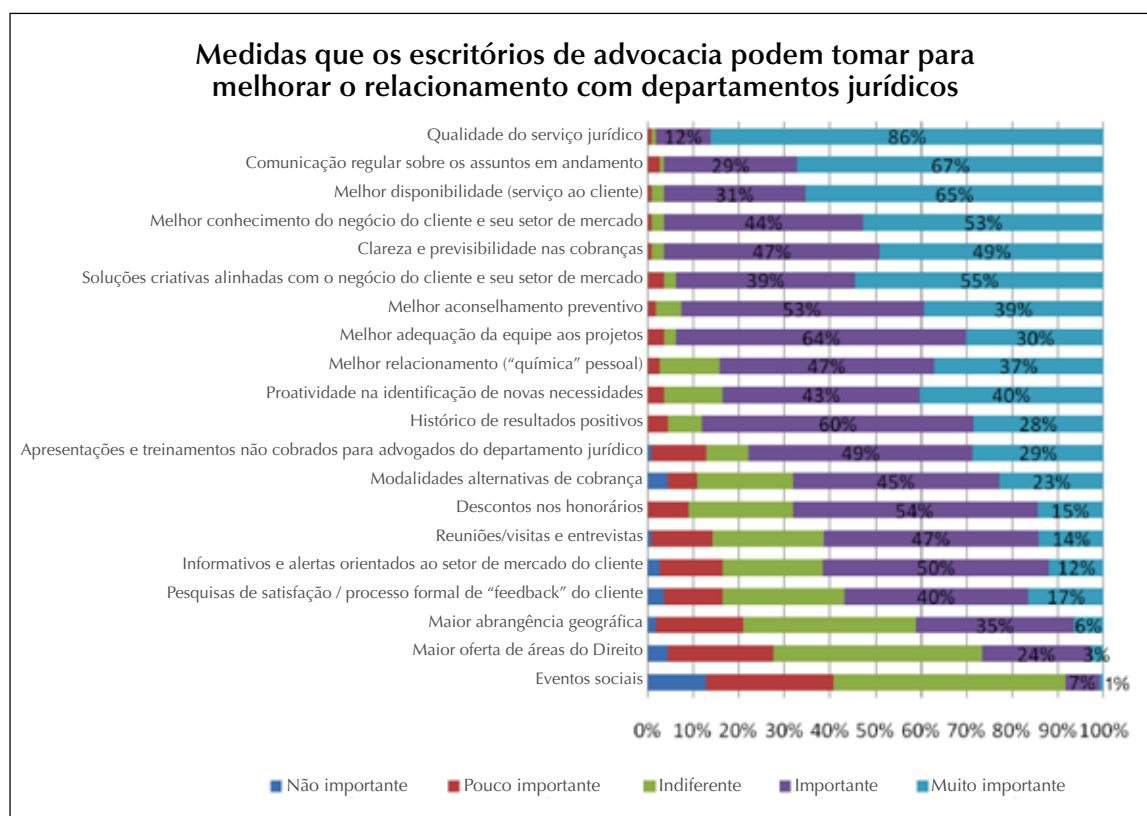


Gráfico 15 (R=110)

"Manter o cliente constantemente informado é fundamental. Antecipar-se às necessidades é igualmente importante."

– Empresa do setor de serviços

"Precisamos de escritórios que entendam a linguagem de 'business:'"

– Empresa do setor de bens de consumo

Dispensa de escritórios de advocacia

A qualidade mais uma vez se faz presente e os respondentes foram praticamente unânimes em apontar a baixa qualidade do trabalho jurídico como a principal razão para dispensa de um escritório, junto com a falta de atenção em assuntos críticos que, sob certos aspectos, guarda relação muito próxima com o quesito qualidade. A importância dada a esses aspectos pelos departamentos jurídicos só mostra o tipo de problema que os escritórios enfrentarão caso divulguem uma qualidade que o cliente não terá após contratá-los.



Gráfico 16 (R=110)

“Ter em conta que os escritórios nem sempre designam os seus quadros mais competentes para assistir aos seus clientes. Saber contratar e administrar o serviço do advogado externo requer conhecimento pelo menos equivalente.”

– Empresa do setor de bens de consumo

“A maior dificuldade é a assunção pelos escritórios de advocacia dos prejuízos causados em razão de defeito ou falha no serviço. Um exemplo é o não cumprimento da sentença, antes do processo de execução, o que já acarreta um aumento de 10% na condenação da empresa.”

– Empresa do setor de serviços

Responsáveis pelo estudo

Sobre a LexisNexis Martindale-Hubbell

A LexisNexis® (www.lexisnexis.com) é uma das principais empresas de fornecimento de soluções de fluxo de trabalho e conteúdo concebidas especificamente para os profissionais das áreas jurídica, de gestão de riscos, de negócios, governamental, de execução das leis, contábil e acadêmica. A LexisNexis foi pioneira na disponibilização de informações online através dos serviços Lexis® e Nexis®. Membro do grupo Reed Elsevier [NYSE: ENL; NYSE: RUK] (www.reedelsevier.com), a LexisNexis atende clientes em mais de 100 países e conta com 15.000 funcionários no mundo inteiro.

O Martindale.com é a principal fonte de informações e recurso de networking para os mais importantes compradores e vendedores de serviços legais. A Rede Jurídica da Martindale-Hubbell é alimentada por uma base de dados de um milhão de advogados e escritórios de advocacia localizados em mais de 160 países. Agora, mais do que nunca, a Martindale-Hubbell é uma das formas mais eficazes para que advogados e escritórios de advocacia promovam os seus serviços.

Martindale-Hubbell é parte do LexisNexis Group, integrante do Reed Elsevier Group plc.

8

Informações adicionais (em inglês): www.martindale.com

Sobre a Gonçalves & Gonçalves Marketing Jurídico

Consultoria em gestão estratégica com ênfase em marketing e desenvolvimento de negócios para escritórios de advocacia empresarial. Congregando mais de 10 anos de experiência nos mercados de advocacia e tecnologia da informação, a consultoria conta com profissionais experientes e oferece um amplo leque de serviços de consultoria e treinamento para que escritórios de advocacia sejam bem-sucedidos junto ao exigente mercado corporativo. Paralelamente desenvolve trabalhos de pesquisa como o presente estudo de mercado.

A consultoria integrou em 2009 a KermaPartners Alliance, aliança estratégica organizada pela KermaPartners, consultoria global especializada em gestão de serviços profissionais, com escritórios em Londres, Nova York e Toronto.

Informações adicionais: www.marketinjuridico.com.br

Sobre o Fórum de Departamentos Jurídicos (FDJUR)

Fundado em 2007, é a primeira associação brasileira que reúne profissionais de departamentos jurídicos de empresas nacionais e multinacionais. Com o objetivo de disseminar os modelos e ferramentas de gestão jurídicas existentes no mercado e incentivar seus associados ao estudo, desenvolvimento, intercâmbio e irradiação de sua base de conhecimento e experiências, o Fórum proporciona um meio para seus associados compartilharem informações, esclarecerem dúvidas e apresentarem questionamentos.

Informações adicionais: www.fdjur.com.br

Por favor entre em contato:

Email: international2@martindale.com

www.martindale.com

Martindale-Hubbell® International

Halsbury House

35 Chancery Lane

London, WC2A 1EL

United Kingdom

Tel: +44 (0)20 7347 3700

Fax: +44 (0)20 7347 3701

121 Chanlon Road

New Providence, NJ 07974

United States