



Ano de 2007 trará boas oportunidades para os advogados

28/10/2006

Independentemente do resultado da eleição deste domingo, 2007 deverá ser um ano bom para a economia do Brasil. E se a economia anda bem, os advogados podem comemorar: quando isso acontece há trabalho e oportunidades para a classe. A opinião é da consultora de marketing voltada para a advocacia Ana Luiza Boranga, da ALB Consultoria.

A economia está pronta para crescer, garante a especialista: “Há demanda de negócios do exterior e do interior, há setores em expansão como o de energia e o agribusiness, há aquecimento em outros como o de mercado de capitais”. E a atividade da advocacia, não só daquela especializada em negócios e empresarial, está cada vez mais atrelada ao ritmo dos negócios.

O ministro da Fazenda, Guido Mantega, também previu para o *Investnews* que o Brasil vai entrar em um ciclo de crescimento econômico marcado por taxas de 5% a 6% do Produto Interno Bruto (PIB) no próximo ano. Ele atribui tais projeções a um processo de aceleração da queda das taxas de juros no país. Mantega afirmou que, se mantiver um ciclo de crescimento econômico nesse patamar, o Brasil poderá chegar ao fim de 25 anos na condição de uma das quatro maiores economias do mundo.

Com vistas a antecipar tendências dos negócios da grande economia e das sociedades de advogados em 2007, a **Consultor Jurídico**, promove no próximo dia 24 de novembro o seminário *Os Rumos da Advocacia para 2007*.

Participam da mesa de palestrantes algumas das mais brilhantes cabeças dos grandes escritórios brasileiros: **Antônio Corrêa Meyer**, presidente do Centro de Estudos das Sociedades de Advogados (Cesa) e sócio do escritório Machado, Meyer, Opice e Sendacz Advogados, **Francisco Maciel Müssnich** e **Bruno Câmara Soter**, sócios do Barbosa, Müssnich & Aragão, e **Rogério Cruz Themudo Lessa**, diretor-geral do Demarest & Almeida. Também compõe a mesa o diretor Jurídico da Unilever, **Luís Carlos Galvão**. Para mais informações e inscrições [clique aqui](#)

Onda de expansão

Ana Luiza Boranga cita reprotagem de capa da revista *Veja São Paulo* ([As feras do Direito](#)) para mostrar como os grandes escritórios de advocacia estão já estruturados como verdadeiras corporações empresariais. “Estamos falando dos superescritórios que empregam de 300 a 400 advogados cada um e podem faturar cerca de 150 milhões de reais por ano”, escreve a *Veja*.

Para a especialista o desafio dos grandes escritórios em 2007 será ganhar dimensão internacional, para compensar o avanço das grandes sociedades estrangeiras sobre o mercado brasileiro de Direito. “A expansão de multinacionais brasileiras como a Vale do Rio Doce ou a

Petrobras abrem perspectivas para que os grandes escritórios as acompanhe no exterior”, sustenta Boranga.

Já as sociedades de porte médio devem procurar consolidar suas posições com fusões e aquisições. Neste processo, pode-se esperar o aprofundamento da tendência de desconcentração geográfica com a afirmação de escritórios de fora do núcleo São Paulo-Rio. Ela cita como exemplos o Martorelli, de Recife, e o Martinelli, de Maringá (PR).

Ainda nesta tendência de descentralização Ana Luiza acredita que também em termos de mercado de advocacia estão se formando novos pólos de trabalho fora do eixo Rio-São Paulo. Cita o caso de Brasília, onde os escritórios que antes instalavam apenas bases de acompanhamento para os tribunais superiores e que passaram a oferecer full service. Outros mercados promissores são Goiás e Mato Grosso, motivados pelo fortalecimento do agribusiness.

Organização

Para a consultora, diante da tendência de crescimento, que vem se sustentando já há algum tempo, os escritórios demandam cada vez mais uma estrutura organizacional autenticamente empresarial. O foco desta estrutura é o melhor atendimento ao cliente. Os instrumentos são o planejamento estratégico, o controle de qualidade e a formação da equipe.

A política de recursos humanos, por si só se constitui um ponto fundamental na organização do escritório. Questões como motivação profissional, retenção de talentos, fórmulas de remuneração, plano de carreiras passam a fazer parte integrante das preocupações do gestor do escritório.

Ana Luiza Boranga é a promotora da Fenalaw, a segunda maior exposição de produtos e serviços para advogados no mundo. Em sua próxima edição, marcada para maio, junto com a exposição, organiza também um Congresso sobre administração de escritórios.

Fonte: https://conjur.jumps.com.br/2006-out-28/ano_2007_trara_boas_oportunidades_advogados/