



Gestão é a fórmula de sucesso para bancas jurídicas atuais

01/08/2007

Com tantas mudanças acontecendo no mundo, os advogados estão realizando o mesmo movimento em sua forma de atuar: áreas novas vêm sendo lançadas; sistemas gerenciais implantados nos escritórios; foco e visão estratégica passaram a ter importância vital. Cinco fatores nos auxiliam a entender este movimento:

- O número de bancas generalistas diminuiu verticalmente; em contrapartida o de bancas especializadas aumentou na mesma proporção.
- A quantidade de teses em várias áreas do Direito se ampliaram sensivelmente. Nunca houve tantas teses circulando nas mãos dos clientes. E eles, clientes, nunca se viram tão confusos.
- A diversidade de áreas do Direito nunca foi tão grande. Escritórios de grande porte chegam a ter até 30 áreas de atuação.
- Entramos na era do médio escritório e do escritório hiper-especializado. Eles estão comendo pelas beiradas e, em breve, dominarão completamente o mercado.
- Inovação é a palavra-chave das estratégias competitivas no meio jurídico, tanto para bancas que atuem com pessoas físicas, como aquelas atuantes no meio empresarial.

Todos esses fatores implicam em mudanças em várias facetas da Advocacia, seja nos relacionamentos com o cliente, seja na equipe interna da banca, seja na própria Advocacia. Ninguém é poupado dos efeitos da movimentação que estamos tratando.

Mobilidade nos Relacionamentos

O cliente não é mais fiel como no passado, já sabemos. Acredite ou não, o relacionamento entre clientes e advogados está se baseando em resultados, satisfação com o atendimento recebido em todos os níveis (de sócio a estagiário), no equilíbrio de custo-benefício dos contratos de honorários e na qualidade do serviço jurídico prestado.

Antigamente os relacionamentos de amizade contavam muito mais. Hoje some-se a isso a expertise dos profissionais, o equilíbrio na tomada de decisões, a credibilidade perante todo o mercado, a tradição da marca jurídica, e a entrega de um serviço jurídico único.

Temos, assim, assistido uma evidente mudança na percepção do cliente em relação ao seu advogado. Acompanhar a mudança do comportamento do cliente e adaptar a maneira de advogar aos relacionamentos com ele é primordial para que o escritório se adapte às novas exigências de mercado.

Mobilidade da Equipe

No passado (bem recente, diga-se de passagem), num escritório de advocacia somente a equipe jurídica era considerada importante. A administrativa era considerada uma espécie de apêndice desnecessário. O olhar era fixo para aqueles que detinham o conhecimento jurídico e traziam os resultados financeiros.

Hoje as bancas já se movimentam rumo à compreensão de que a equipe administrativa é tão importante quanto a equipe jurídica, pois os trabalhos que ambas realizam impactam diretamente no relacionamento com o cliente e nos resultados finais do escritório. Da copeira ao sócio-fundador, deve prevalecer o respeito ao ser humano, a clareza quanto aos papéis desempenhados e sua importância, bem como a visão dos objetivos prioritários dos sócios em relação a seus clientes.

Mobilidade da Advocacia

Construir cenários, aprender com o contexto social, econômico e jurídico, evoluir com os clientes, desenvolver comportamentos de liderança, ser flexível para evitar as zonas de conforto, mesmo quando os resultados da banca foram incríveis. Quem imaginaria que a advocacia romântica da década de 70 ou 80 se mostraria assim na primeira década do novo milênio?

A matriz do crescimento sustentável passa necessariamente pela mobilidade de sua advocacia, do poder de adaptação e da capacidade de criar produtos e serviços novos. Esse é o trem-bala para o futuro.

Um exemplo: o mercado de carbono há meros dois anos era considerado apenas uma loucura universitária, um mercado que não teria nada a oferecer. E hoje? Será que ainda dá pra pensar desta forma? Cremos que não. As bancas mais antenadas estão lançando serviços para adaptarem-se a era das demandas ambientais.

Manter uma alta performance exige muita produção intelectual, uma política inovadora no relacionamento com o cliente e excelente tecnologia na retaguarda. O composto formado por advocacia e gestão é a fórmula de sucesso para a alta performance da banca jurídica da atualidade. São esses advogados que irão sobreviver no longo prazo. Isso é mobilidade, pois se faz necessário movimentar o conhecimento, aprender mais, absorver novas técnicas, trabalhar um modelo mental mais aberto a novas idéias.

Conclusão

Por mais que alguns resistam que as mudanças do mundo influenciam profundamente a advocacia, somos inquestionavelmente impotentes para impedi-las. É mais sábio refletir, eliminar as zonas de conforto, buscar o desenvolvimento de novas competências que facilitem a nossa liderança, bem como a abertura de nossa mente para novas possibilidades.

A mobilidade sempre será um evento altamente positivo, mesmo que nos gere alguma dor durante o processo de aprendizado de 'como lidar' com o novo. Passada essa fase, o resultado é altamente benéfico na medida em que nos aproxima da nossa meta estratégica. Que venham as mudanças.