

Perspectivas para o Mercado Jurídico

Rudinei R. Modezejewski*

Para quem olha de fora o mercado jurídico é lento, entediante, quase estático. Mas quem atua nele logo percebe que ele é dinâmico, exigente e cada vez mais competitivo.

A disputa pelos clientes está tão acirrada que as vezes parece uma guerra, mas vai piorar – e muito! Hoje o Brasil tem mais de 600.000 advogados e todo ano entram no mercado mais 60.000 bacharéis. Já somos o terceiro país em número de advogados (perdemos apenas para EUA e Índia).

Só o estado de São Paulo tem mais de 200 mil advogados, mais do que os 110 mil da China, o país com maior população do planeta! Como se isso não fosse o bastante, os clientes estão cada vez mais exigentes. Querem que o escritório os atenda em áreas tão diferentes e novas como Ambiental, Direito Eletrônico, Propriedade Intelectual, Direito Desportivo ou Direito Logístico!

Também querem que o escritório esteja presente em todas as cidades, estados ou países onde a empresa tem negócios... se exporta para a China, quer a presença do seu escritório de advocacia lá. E não basta atender todas as áreas, tem que ser "expert" em todas! E ter "experts" em todas as filiais.

Diante dessas exigências, cada vez maiores, quem leva vantagem são as grandes bancas, com 6,7... 10 filiais, dezenas de correspondentes, inclusive no exterior. Atendendo em regime de "Full Office" – os escritórios de médio porte estão cada vez mais acoados.

Mas eu disse que ia piorar, não é mesmo? E vai.

Não é de hoje que os escritórios de advocacia estrangeiros cobiçam o mercado brasileiro, afinal, temos a legislação tributária mais confusa do planeta, problemas ambientais aos milhares e uma população que ainda não descobriu como exigir seus direitos... é praticamente o "Eldorado Jurídico" para esses escritórios.

Junte-se à isso a crise americana e o fato do Brasil ter atingido o Grau de Investimento que todos os olhares voltam-se para cá.

Já existem alguns escritórios estrangeiros no país, atuando de forma consultiva, no que permite a OAB, mas vários já estão anunciando a abertura de filiais no nosso país, insinuando que algo pode mudar, a qualquer momento.

No ranking de fusões e aquisições feito pela TOMSON (exercício 2008) dos 25 escritórios listados, 14 são estrangeiros, ou seja, talvez as coisas já estejam mudando.

Agora imagine que exista uma abertura e esses escritórios possam realmente atuar no Brasil em regime de igualdade com as bancas brasileiras. O primeiro passo para

uma abertura é - na minha opinião - a adesão do Brasil ao Protocolo de Madrid (dada como certa para este ano). Teremos então um precedente.

Nos EUA é fácil encontrar escritórios com mais de 100 anos, alguns com até 200 anos. Muitos com mais de 500 advogados, alguns com mais de 2.000. Vários faturando dezenas de milhões de dólares ao ano, até centenas de milhões.

Mesmo com os limites impostos pelo Código de Ética e o Provimento 94/2000, com muito dinheiro disponível é possível fazer, por exemplo, um mega evento com palestrantes internacionais (Steve Jobs, por exemplo) e atrair a atenção de possíveis clientes.

Além disso, empresas estrangeiras deverão seguir as orientações da matriz, que certamente determinará que utilizem os serviços do mesmo escritório que os atende na matriz.

E, sendo assim, quem perderia o maior número de clientes seriam as grandes bancas do mercado brasileiro... e o que elas farão para recuperar o faturamento perdido?

Irão oferecer seus serviços para as empresas nacionais (e menores)... atuais clientes dos escritórios de médio porte, oferecendo-lhes o que o eles mais desejam:

- Escritórios em várias cidades/estados/países;
- Contatos no exterior;
- Regime de Full Office;
- Experiência em áreas complexas (como mercado de capitais ou fusões, aquisições e joint ventures!);
- E muito mais...

Já pensou? Com esse assédio todo, será que seu cliente continuaria fiel? É uma verdadeira Tsunami!

Apesar disso, acredito que há opções para sobreviver e até crescer, mesmo no pior cenário que descrevi, para isso há algumas alternativas:

- Fusões entre escritórios;
- Atuação como boutiques jurídicas, apostando na especialização;
- Atuação em formato de Redes de Escritórios de Advocacia;
- Desenvolvimento de parcerias internacionais.

Uma coisa é certa: com ou sem abertura de mercado, está ficando cada vez mais difícil manter os clientes e muito mais difícil ainda conquistar novos clientes. Quem não inovar, perecerá.

Rudinei R. Modezejewski é o administrador da rede de escritórios jurídicos LexPerfecta.