

10/12/2014 - 05:00

## Mudança no mercado exige novo perfil de advogado

Por **Barney Thompson**

Os escritórios de advocacia precisam ficar mais ágeis. A combinação entre desenvolvimento tecnológico, evolução dos mercados, mudança das necessidades dos clientes e uma crise financeira está forçando um setor sabidamente conservador a abraçar novos serviços, estabelecer parcerias e se tornar mais empreendedor para poder continuar não apenas vivo, mas também relevante.

Da ascensão dos departamentos jurídicos internos, cujos serviços também são uma fonte de renda, à adoção de ferramentas automatizadas e modelos on-line de prestação de serviços, hoje em dia ser "apenas" um advogado habilidoso não é mais suficiente para se destacar.

Os escritórios querem profissionais inovadores, que saibam como administrar negócios e gerar novas receitas. Também buscam advogados que possam assegurar a uma grande variedade de empresas que eles falam sua língua e entendem suas necessidades.

É essencial, portanto, acompanhar de perto a próxima geração que está saindo das faculdades de direito para descobrir se, em um mercado terrivelmente saturado, ela está mudando com a rapidez necessária.

De acordo com Peter Crisp, reitor e diretor-presidente da BPP Law School, do Reino Unido, aprender somente legislação não é mais suficiente e é fundamental que se dê importância para o lado comercial da profissão. "As firmas de advocacia são empresas e precisam ser bem administradas. Você pode ser brilhante em direito, mas vai fracassar se não for um bom empresário. Isso envolve aprender finanças, mas também desenvolver uma mentalidade comercial e a capacidade de inovar."

Mesmo assim, o quadro pintado pelos escritórios de advocacia não é muito animador. Eles reconhecem que existem esforços para adaptar o ensino de direito a um setor em mutação. No entanto, estão realizando mudanças diferentes e em velocidades distintas das universidades, que vêm obtendo pouco progresso na criação do novo advogado empreendedor.

Para Michele DeStefano, professora da escola de direito da Universidade de Miami, trata-se de uma dicotomia interessante. "Com o mundo ficando mais especializado, o setor jurídico também precisa de habilidades mais generalizadas".

Ela também é a fundadora do LawWithoutWalls, um programa que une faculdades de direito e negócios, escritórios de advocacia e empresas, além de especialistas em tecnologia para introduzir inovações no treinamento e na prática. "As firmas precisam de empresários experientes, que também sejam advogados. Os cursos de direito precisam lidar com isso", afirma a professora.

As demandas da profissão são muitas e variadas. Entre os conhecimentos específicos como análises de dados e habilidades mais gerais como gerenciamento de projetos, estão os talentos mais nebulosos como "empreendedorismo" e "tino para negócios".

Com o LawWithoutWalls, Michele pretende ensinar isso com a ajuda das escolas de negócios. "Em todas as equipes temos alguém que criou uma startup jurídica ou em outra área", afirma. O objetivo, segundo ela, é fornecer aos estudantes uma



amostra maior de como funciona o mercado no mundo real.

Em tese, as vantagens são duplas. Primeiro, um advogado com percepção comercial tem uma probabilidade maior de ser um ativo para seu escritório. Ele pode buscar novos modelos, diversificando para a área de consultoria ou reestruturando o escritório para buscar eficiências - terceirizando os serviços mais básicos, por exemplo.

Em segundo lugar, os clientes têm a garantia de que esse profissional entende suas necessidades, em vez de existir apenas no universo rarefeito dos serviços especializados cobrados por hora. Crisp, da BPP, enfatiza que os clientes com pendências jurídicas não recorrem a uma firma de advocacia motivados por um interesse acadêmico nas minúcias da lei.

"Eles aparecem porque têm um problema. Uma percepção comercial profunda é crucial para que se possa aconselhar os clientes e gerenciar os riscos do que quer que eles estejam fazendo", afirma Crisp.

Mas há um obstáculo óbvio. "Essas são competências difíceis de se ensinar. Quem deveria se encarregar de fazer isso?", pergunta a professora Michele. De acordo com ela, não são muitos os professores que tiveram experiência empresarial antes de ingressarem na área de direito.

"Há pessoas que entendem que o mercado está mudando. Mas não encontramos muita gente tentando ensinar habilidades necessárias para o século XXI à maneira do século XXI - e isso porque essas habilidades não são facilmente ensinadas no formato tradicional de uma faculdade de direito", enfatiza.

Desse modo, há um reconhecimento generalizado de que essas instituições não podem assumir a tarefa sozinhas e que o processo de aprendizado de habilidades comerciais não pode terminar assim que os estudantes se formam. A resposta lógica seria que as escolas de direito e os escritórios de advocacia deveriam ajudar uns aos outros, mas muitos especialistas afirmam que esse é um processo lento.

"Colocar alguns estudantes para que trabalhem juntos em um projeto não é a mesma coisa que atuar com uma equipe diversificada e que misture diferentes disciplinas. E é disso que se trata nosso mundo atualmente", diz Michele.

Simon Hart, sócio do escritório londrino RPC e responsável pelo treinamento dos advogados, diz que não tem dúvidas de que as faculdades de direito estão se profissionalizando e tentando atender as exigências das empresas em relação aos novos profissionais. "Boa parte dos cursos oferecidos já são muito mais orientados para os negócios do que antes", diz.

No opinião do advogado, as escolas estão se consultando com os maiores escritórios de advocacia para melhorar sua grade curricular. "Elas vêm até nós, por exemplo, para discutir seus módulos de leis de seguros, porque sabem que somos grandes participantes desse setor", enfatiza.

Não se trata apenas de uma questão de enfeitar o currículo para que ele se destaque na multidão, diz Crisp da BPP. "Pelo nosso ponto de vista, ensinar habilidades financeiras e empresariais não é apenas 'algo desejável'. Acreditamos - e isso é um reflexo do que os empregadores nos dizem - que essa é uma parte essencial do treinamento de um candidato a advogado."

Alguns grupos já discutem se os estudantes de direito vão achar que gastar tempo e esforço no desenvolvimento de habilidades extra-jurídicas é uma distração do processo de aprendizado de direito. Mas na opinião de Hart, as duas coisas podem andar juntas. "Os cursos ainda são, em grande medida, 'direito puro'. As competências adicionais precisam ser ensinadas além desse ponto", diz.

Se as escolas estão sendo obrigadas a formar muitos "superadvogados", haverá espaço no mercado de trabalho para todos eles em um cenário que está mudando tão radicalmente? "Estamos constantemente tentando avaliar suas habilidades empresariais para encontrar os melhores candidatos", diz Hart. **(Tradução de Mario Zamarian)**