

PROJECTAR A ADVOCACIA & ANTECIPAR O FUTURO



■ Desde tempos imemoriais, a justiça é um dos temas mais discutidos em quase todos os fóruns. Não é meu propósito – nem tenho a necessária competência – tratar neste singelo texto todos os desafios que a justiça terá de enfrentar no futuro próximo. Mas uma experiência profissional multifacetada na advocacia de quase 25 anos, dá-me autoridade suficiente para identificar e dissertar, ainda que superficialmente, sobre três temas absolutamente críticos para o futuro da profissão.

REFORMA REGULATÓRIA E INSTITUCIONAL

Um primeiro aspecto em que nos devemos centrar é a absoluta necessidade de proceder a uma reforma radical do quadro regulatório em que exercemos a nossa profissão. Muitos dos advogados em exercício ainda pensam a profissão nos exactos mesmos termos em que ela era entendida no início do século XX. O mesmo é dizer, vêem-se a si próprios como os salvadores dos seus clientes, a quem, para além dos normais honorários, ainda é devida uma vénia pelos serviços que prestam. Neste pressuposto, alimentam um sistema de normas irreal, completamente desfasado da realidade e não entendível pelos seus o público em geral ou, mais grave ainda, para os seus próprios clientes. Fazem-se amiúde remendos aos textos legislativos, mas não se altera o fundamental, os princípios completamente esclerosados em que os mesmos assentam.

Os clientes, sejam eles pessoas singulares ou sociedades comerciais sofisticadas, são cada

vez mais exigentes e informados. Conhecem em detalhe o mercado da advocacia e, não raras vezes, as leis que os regem, procurando no advogado o profissional que lhes garanta um determinado resultado, mitigando o mais possível os riscos a ele associados. O advogado torna-se aos seus olhos um prestador de serviços, como tantos outros, o qual apenas tem o dever de trazer para aquela transacção ou litígio concreto uma determinada mais-valia. Como diria o saudoso Dr. Manuel Salema, “no final do dia, somos meros mercadores de mais-valias”. Para fazer face a esta nova realidade é necessário despertar os advogados para a forma como são percebidos pelos seus clientes e potenciais clientes e ganhá-los para a necessidade de fazermos um grande esforço colectivo de alteração de mentalidades e do enquadramento jurídico que rege a nossa profissão.

Paredes meias com a mudança da lei e das mentalidades dos seus actores, está a mudança das instituições. Os advogados não podem continuar a ser representados por quem não entende a profissão e continua a olhá-la de forma passiva, esquecendo-se que representa todos os advogados e que tem a obrigação de preparar as instituições que episodicamente dirige para o futuro. A advocacia é, por definição, uma profissão liberal, e nessa medida não há que proteger o mercado para que os incumbentes possam ter uma vida relaxada, enquanto se criam todo o tipo de obstáculos administrativos para dificultar o acesso dos mais novos ao mercado.

SOFISTICAÇÃO DOS CLIENTES

Já nos referimos acima à profunda alteração do perfil dos nossos clientes. Este facto tem implicações práticas profundas na forma como exercemos a profissão e nos organizamos para o efeito. Poucos clientes se dirigem hoje a um escritório de advogados na expectativa de que o seu advogado habitual resolva todos os seus problemas. O mais das vezes, o próprio cliente já tem um conhecimento bastante aceitável das implicações do que fez ou deseja fazer e das soluções à sua disposição. O bom advogado é aquele que face aos mesmos constrangimentos de tempo consegue

entregar o melhor resultado e para isso é necessário ser-se um conhecedor profundo de questões específicas. Por outras palavras, ser-se um verdadeiro especialista numa determinada área ou subárea do direito ou de uma determinada indústria e ter por detrás uma organização capaz de dar uma resposta eficiente e rápida a tudo o que não conseguimos dominar individualmente ou, pelo menos, trabalhar em rede, juntando à nossa prática individual outros advogados com experiências e conhecimentos diferentes.

NOVAS TECNOLOGIAS

O tema das novas tecnologias e da forma como as mesmas irão alterar a nossa relação com os clientes, quer do lado da procura, quer do lado da oferta, é incontornável.

Começando pela procura, todos os clientes esperam que os seus advogados dominem completamente as tecnologias por si utilizadas e saibam adaptar a comunicação às diferentes ferramentas utilizadas.

Do lado da oferta, a tecnologia irá permitir – forçar - a comoditização de vários serviços hoje prestados como se de peças únicas se tratassem. Como resultado da combinação dos dois factores, a palavra “processos” irá ocupar um espaço crescentemente mais importante no jargão da advocacia. O advogado não será apenas – e será cada vez menos – o profissional que produz um trabalho intelectual infungível, para passar a ser o coordenador ou supervisor de processos que possam garantir a qualidade do produto final entregue aos seus clientes.

Pessoalmente, como advogado formado na “escola clássica” e de hábitos profissionais assumidamente conservadores, esta visão é quase dantesca, mas, enquanto sócio de uma sociedade de advogados e – temporariamente – presidente de uma associação representativa da esmagadora maioria das sociedades de advogados portuguesas, é minha obrigação impulsionar e ajudar a efectuar as mudanças necessárias para que estejamos devidamente preparados para o futuro. ■