

## **Pesquisa revela: apenas 5% dos escritórios de advocacia têm plano de negócios**

O crescimento dos escritórios de advocacia ocorre, na maioria das vezes, de forma orgânica, lenta e contínua e, em grande número, sem direcionamento. Em pesquisa realizada pela Legal Strategy (empresa especializada em gestão legal) em abril deste ano, dos cerca de 150 escritórios de advocacia pesquisados, apenas 18% possuíam um planejamento estratégico e 5% deles possuíam um plano de negócios.

“Observamos ao elaborar esta pesquisa que dentre os escritórios que possuíam um plano de negócios há pelo menos três anos, o ritmo de crescimento foi em média 350% maior que os demais pesquisados”, afirma Mauro Scheer Luís, presidente da Legal Strategy Consultoria e Treinamento.

Este resultado mostra o quanto é importante direcionar o escritório de advocacia por meio de um plano de negócios bem constituído. “Ele é o mapa que direcionará o negócio para áreas mais lucrativas. Além disso, não é um documento estático, pois deve ser modificado de forma contínua à medida que o negócio se desenvolve e se torna necessária a correção de alguns rumos. Assim, as sociedades de advogados deixam de ser levadas pela maré e passam a protagonizar seu próprio futuro”, explica Scheer.

As sociedades de advogados são empresas ímpares, com especificidades muito marcantes. Por isso, o plano de negócios desses escritórios deve respeitar todas estas particularidades, tais como: escritórios de advocacia não podem fazer propaganda, sendo a publicidade restrita; o serviço é intangível, razão pela qual são necessárias ferramentas para torná-lo tangível, entre outros diferenciais. Todavia, é importante considerar princípios que são únicos e devem ser aplicados a qualquer plano de negócios, seja qual for o *business* envolvido.

“Um erro muito comum nos planos de negócios, que também ocorre nos escritórios de advocacia, é considerar apenas um cenário, deixando de estipular no plano vários cenários possíveis, menos e mais favoráveis, além daquele considerado mais “realista”. Contemplando diversos cenários ficará mais bem definida a estratégia de atuação do escritório no futuro e será um guia para a gestão estratégica, o que garantirá o crescimento sustentável”, conclui o especialista.

### **Sobre a Legal Strategy**

A Legal Strategy Consultoria e Treinamento ([www.legalstrategy.com.br](http://www.legalstrategy.com.br)), que pertence ao Grupo Smax, foi criada há 14 anos. A empresa conta com sede em São Paulo, possui consultores altamente qualificados e oferece diversos serviços de consultoria e



treinamento voltados especificamente para escritórios de advogados e departamentos jurídicos de empresas. Os serviços da Legal Strategy se dividem, basicamente, em três áreas: planejamento estratégico e gestão administrativa e financeira; gestão de pessoas e marketing e relacionamentos.

#### **MAIS INFORMAÇÕES**

g6 Comunicação Corporativa

Sandra Polo

[sandra@g6comunicacao.com.br](mailto:sandra@g6comunicacao.com.br)

Fones: (11) 2971-1995 e 99404-2070

[www.g6comunicacao.com](http://www.g6comunicacao.com)

[www.facebook.com/g6comunicacaocorporativa](https://www.facebook.com/g6comunicacaocorporativa)

[www.twitter.com/g6comunicacao](https://www.twitter.com/g6comunicacao)

Novembro de 2014

