

CENTRO UNIVERSITÁRIO SÃO LUCAS

RAFAEL QUEIROZ DE OLIVEIRA PEDROSO

**O APERFEIÇOAMENTO DA ADVOCACIA
CAPACITADO PELO EMPREENDEDORISMO**

Porto Velho
2018

RAFAEL QUEIROZ DE OLIVEIRA PEDROSO

**O APERFEIÇOAMENTO DA ADVOCACIA
CAPACITADO PELO EMPREENDEDORISMO**

Artigo apresentado no Curso de graduação,
em Direito do Centro de Ensino São Lucas
2018, como requisito parcial para obtenção
do título de bacharel.

Orientador: Prof. Michelle Garcia

Porto Velho
2018

RAFAEL QUEIROZ DE OLIVEIRA PEDROSO

O APERFEIÇOAMENTO DA ADVOCACIA CAPACITADO PELO EMPREENDEDORISMO

Artigo apresentado à Banca Examinadora do Centro
Universitário São Lucas, como requisito de aprovação para
obtenção do Título de Bacharel em Direito.

Data: ____/____/____

Resultado: _____

BANCA EXAMINADORA

_____ Centro Universitário São Lucas
Titulação e Nome

_____ Centro Universitário São Lucas
Titulação e Nome

O APERFEIÇOAMENTO DA ADVOCACIA CAPACITADO PELO EMPREENDEDORISMO

Rafael Queiroz de Oliveira Pedroso

RESUMO: O objetivo deste artigo é analisar se a advocacia é capacitada pelo empreendedorismo, compreendendo empreendedorismo e seus conceitos, analisar de uma forma geral o empreendedorismo jurídico e mostrar os meios de funcionamentos das áreas de atuações, como o advogado pode executar seu serviço, bem como onde o advogado empreendedor tem o compromisso em atuar e trabalhar, transformando a advocacia em um negócio sem fronteiras. Será mostrado que o advogado empreendedor atua como auxílio para o benefício do poder judiciário, o marketing digital e o porque que advogar é também negociar. Na elaboração do presente artigo utilizou-se de abordagem qualitativa com objetivo descritivo e bibliográfico. Assim, fica demonstrado a capacidade de transformações que o empreendedorismo tem de acrescentar na advocacia.

Palavras-chaves: Empreendedorismo Jurídico, Advocacia Empreendedora.

Abstract: The purpose of this article is to analyze whether the law is enabled by entrepreneurship, understanding entrepreneurship and its concepts, analyze in general legal entrepreneurship and show the means of functioning of the areas of performance, how the lawyer can perform his service, as well as where the entrepreneurial lawyer is committed to acting and working, turning advocacy into a borderless business. It will be shown that the entrepreneurial lawyer acts as an aid to the benefit of the judiciary, digital marketing and why advocating is also negotiating. In the elaboration of the present article we used a qualitative approach, descriptive and bibliographic objective. Thus, the capacity for transformations that entrepreneurship has to add to advocacy is demonstrated.

Key word: Entrepreneurship Law, Lawyer in Entrepreneurship.

¹ Artigo apresentado na Jornada de Direito do Centro Universitário São Lucas, como requisito parcial de aprovação para obtenção do título de Bacharel em Direito, sob orientação da Professora Mestre Michelle Garcia Email: : michellesgarcia@gmail.com.

² Rafael Queiroz de Oliveira Pedroso, graduando em Direito do Centro de Ensino São Lucas, 2018. Email: rfraphael.oliveira@hotmail.com.

1 INTRODUÇÃO

O artigo apresentado tem como principal propósito examinar o aperfeiçoamento da advocacia capacitado pelo empreendedorismo.

O empreendedorismo trouxe para o campo da advocacia suas ferramentas de trabalho e desenvolvimento nos serviços prestados pelo advogado empreendedor, fez nascer a necessidade de o advogado entender sua importância e preencher sua vida profissional, bem como pessoal com as variadas técnicas de gerir uma empresa para procurar sempre estar pronto no mercado de trabalho.

Assim, será abordado variados temas que compõe essa área empreendedora dentro de um escritório de advocacia.

Para se chegar a essa compreensão utilizou-se de abordagem qualitativa com objetivo descritivo e bibliográfico. Além disso, foi necessário, compreender o que é o empreendedorismo e seus conceitos correlatos, e depois verificado os pontos de entendimento do empreendedorismo jurídico na vida profissional que o advogado usa para tocar em frente seu escritório, utilizando dos estudos que o profissional não aprendeu no curso de Direito.

Há de ressaltar que o empreendedor jurídico ou advogado empreendedor, têm que ter a compreensão para aplicar os instrumentos de trabalho do empreendedorismo na sua carreira jurídica, se comportar como empreendedor.

Para tanto, a composição do aperfeiçoamento da advocacia é vista também pelo uso da tecnologia utilizado pelo empreendedor advogado e a forma como que ela facilita sua vida profissional.

Um ponto de extrema importância, vai ser mostrado o advogado como instrumento de auxílio ao poder judiciário, abordando o advogado empreendedor de maneira indispensável à administração da justiça.

Destarte, para a elaboração desse artigo, abordaremos um estudo de texto legal do Estatuto da Advocacia e OAB, do Código de Ética e Disciplina da OAB, além de estudos aprofundados ao tema, para ter um melhor entendimento de que a advocacia pode ser capacitada pelo empreendedorismo.

2 NOÇÕES INTRODUTÓRIAS NECESSÁRIAS

2.1 Empreendedorismo e conceitos correlatos

Empreendedorismo é conceituado e discutido entre os grandes pensadores, segundo (HISRICH, Robert. D., 1986, p.96) “A palavra empreendedora origina-se da palavra *entrepreneur* que é francesa, literalmente traduzida, significa: Aquele que está entre ou intermediário.”

Em consonância, Malheiros, Ferla e Cunha (2005) aduzem que, o empreendedorismo é um comportamento que está incluído em cada pessoa, no qual existem diversos perfis de empreendedores, com comportamentos possuindo de características próprias que venham a definir o chamado empreendedor de um indivíduo.

Ao compartilhar desta visão empreendedora, se vê grandeza de um empreendedor pelas obras por ele criada, pessoas que deixam rastros marcados na empresa, que pode acontecer e acabar chegando a atingir grandemente também a sociedade em volta.

Empreendedorismo é: prática; visão de mercado; evolução, e diz ainda que o trabalho específico do empreendedorismo numa empresa de negócios é fazer os negócios de hoje serem capazes de fazer o futuro, transformando-se em um negócio diferente” [...] Empreendedorismo não é nem ciência, nem arte. É uma prática. (DRUKER, 1974: p25)

Perante o exposto, empreendedorismo é vivenciado por várias fazes e quadros destinados à uma visão aberta e sábia, compreende-se que o empreendedor é o gerador de boas condutas que atinge não somente os envolvidos ao derredor, por exemplos os empregados, como também a sociedade no qual ele faz parte.

“Empreendedorismo é o principal fator de desenvolvimento econômico de um país. Por isso, em países com cultura empreendedora as perspectivas de crescimento econômico são muito maiores” (MALHEIROS, FERLA E CUNHA, 2002, p.16).

A vida empreendedora é sentida de desafios constantes, instigações no qual pode-se dizer sem fim, dado que as circunstâncias no mundo estão a todo tempo em transformações, o mercado cada vez mais competitivo e avassalador, necessitando e cobrando sem cessar de pessoas empreendedoras com novas ideias, projetos, visões, a evolução é constante e não para.

Segundo Augusto Cury (2014), o empreendedor vive diante dos riscos que a vida propõe, não se deixa abater diante das dificuldades, porque elas sempre vão existir e sem elas é como se não houvesse vitória, passam por milhares de lugares desconhecidos por mais que as vezes não venham possuir nenhuma direção certa de onde começar. Ser empreendedor é viver e trabalhar em prol do próprio felicidade que clama por osbstáculos a serem vencidos.

Com as mudanças ocorridas pelo tempo, a classificação de empreendedor também teve modificações, desta maneira evoluindo seu conceito junto com o crescimento do mercado de trabalho diante da vasta área economia mundial. Ao iniciarmos uma abordagem no tempo da idade média, nesta época o empreendedor era a pessoa que interagira na participação, bem como na administração dos projetos da empresa, contudo essa pessoa não era um trabalhador autônomo. O empreendedor da idade média era conhecido como clérigo – aquele que era encarregado de grandes obras arquitetônicas, tais como, castelos, forte, catedrais, prédios e abadias. No século XVII, bem no início, juntou-se mais uma qualificação para o empreendedor, a característica do risco. Partindo deste ponto, o empreendedor já não mais era aquela pessoa financiada diretamente pelo Estado e sim aquele que fazia um acordo com o governo, para fornecer um bem ou produto, com valor fixo, estipulado em contrato, desta maneira qualquer resultado, seja ele lucro ou prejuízo, eram tão somente do empreendedor.

Ao entrarmos no século XX, uma nova característica é dada ao empreendedor, ele passando a ser visto como inovador.

A função do empreendedor é reformar ou revolucionar o padrão de produção explorando uma invenção ou, de modo geral, um método tecnológico não experimentado para produzir um novo bem ou um bem antigo de maneira nova, abrindo uma nova fonte de suprimento de materiais ou uma nova comercialização para produtos, e organizando um novo setor. (SCHUMPETER, 1952, p.72.).

A partir dessa nova era, desse novo momento histórico na definição de empreendedor, começam a haver algumas confusões no sentido de ser empreendedor, a mais comum entre elas é confundir o empreendedorismo com a liderança, pois existe uma grande facilidade para os dois se destacarem, tirarem

proveito de suas qualidades e atitudes inovadoras, enxergando rapidamente o certo do errado, atrair pessoas para perto, aumentando seu ciclo de convivência e sempre trazendo grandes benefícios para aqueles que acompanham e trabalham em conjunto. Alguns doutrinadores, enfatizam a diferença entre essas duas classes, colocando como mais vantajosos ser empreendedor.

Vale destacar alguns pontos que torna o empreendedor satisfeito:

- Iniciar o seu próprio ritmo de trabalho;
- Os lucros obtidos retornam em grande prazer;
- Pode acontecer do empreendedor trabalhar em sua própria casa;
- Têm a capacidade de poder gerir seus horários de serviços;
- O lazer pode ser algo fora da sua rotina transformando em momentos variados;
- A família faz parte do ganho na vida do empreendedor;
- O ganho financeiro imediato é de altíssimas chances;
- Expandir seus ganhos a cada mês, investindo em implementações necessárias;
- O retorno do cliente é de alta importância;
- As indicações feitas pelos clientes gerando novos clientes faz o empreendedor enxergar que seu negócio está indo no caminho correto;
- A receita e volume financeiro crescentes, geridos com boas formas de trabalho;
- A capacidade de gerar empregos para a sociedade ocasionando o retorno em renda;
- Treinar sua equipe, tornar seu negócio cada vez mais evoluído;
- O seu produto, serviço, ser visto pelas pessoas como fator positivo;
- Ter o prazer de poder ajudar o próximo, seja com a prestação de serviço, bem como empregar e ter a capacidade de fazer ações, como por exemplo ações sociais;

Resta claro que o empreendedor vive buscando e idealizando sonhos todos os dias, desafios são propostos cotidianamente. Além do mais, as vantagens são inúmeras, a vida na qual leva um empreendedor é uma vida repleta de milhares de

sentimentos, sejam bons ou ruins, mas uma sede de sempre poder estar à conquistar o seu melhor.

Diante do exposto, verificou-se variadas habilidades diferentes para o empreendedor poder se destacar.

Estabeleceu estas habilidades em três áreas técnicas: saber ouvir, saber captar informações, ser organizado, saber liderar e trabalhar em equipe; gerenciais: criação e gerenciamento da empresa (marketing, administração, finanças, operacional, produção, tomada de decisão, planejamento e controle); pessoais: ser disciplinado, assumir riscos, ser inovador, ter ousadia, persistente, visionário, ter iniciativa, coragem, humildade e, principalmente, ter paixão pelo que faz. Segundo o autor, quem tem estas habilidades aproxima-se do que se trata como empreendedor nato. (SCHUMPETER, 1984, p.30).

À face do exposto, empreender não é apenas abrir uma empresa, ter funcionários e levar a vida dessa forma. Infelizmente, a ignorância das pessoas as deixa prezas tão somente nesse conceito, mas vale destacar que para ser empreendedor é muito além disso, é uma definição de comportamentos e habilidades na qual carregam proporcionando direções para um futuro promissor.

3 EMPREENDEDORISMO JURÍDICO

O empreendedorismo jurídico é a conexão de todo globo no qual faz parte as ferramentas de crescimento, visão, gestão, negócio, na vida de um advogado empreendedor. O empreendedor jurídico, destacado como advogado empreendedor é aquele que corre atrás das oportunidades necessitadas pelo mercado, faz nascer negócios para seu escritório, utiliza de todos os artifícios da evolução tecnológica para se manter sempre em destaque diante da concorrência. O empreendedor jurídico não se preocupa apenas com o Direito e suas regras, a ligação com o marketing jurídico, gestão de sucesso, gerenciamento de tempo, complementam este conceito de evolução no mundo da advocacia.

Segundo College (2016), o advogado empreendedor se utiliza de algumas ferramentas, como a técnica para conseguir satisfazer da melhor forma possível, satisfação da vontade do cliente e desenvolve produtos jurídicos adequados para seu público; Administração, que é uma camada de ligações (jurídica, financeira, gestão, contábil, etc); Liderança, liderando outras pessoas; Comportamental, saber se relacionar com outras pessoas de várias formas possíveis; Administração de

tempo, gerir seu tempo de atividade da melhor forma possível.

Ser um advogado empreendedor é como ser um empresário, é necessário buscar em adquirir conhecimento, desenvolver habilidades, que na maior parte do curso de Direito não faz parte do currículo.

Para Selem e Bertozzi (2016), é essencial ter uma equipe de pessoas capacitadas em atuar nas áreas que preenchem o empreendedorismo jurídico, sendo essas as finanças, produção jurídica, recursos humanos, marketing jurídico, gestão e dentre outras áreas que se julga necessário.

Diante disso, a advogado empreendedor é visto dessa da maneira como foi apresentado. Caso ele não venha inovar, vai acabar ficando para trás, porque a concorrência é altíssima no mercado e vem cada vez mais exigindo técnicas de trabalho, com isso o empreendedor jurídico precisa e necessita estar alinhado com a todo tempo à essas ferramentas: distribuição de cartões, ter um site próprio, aguardar o cliente e conseqüentemente saber valorizar o valor dos honorários, estar nas redes sociais, acompanhar a atualidade do mundo jurídico para se posicionar diante deles, e isso se chama marketing online, possuir uma boa administração legal dentro do escritório para poder gerar a organização de todas as áreas, facilitando assim o trabalho como um todo.

Diante do exposto, o empreendedor jurídico deve-se levar em consideração todas as formas apresentadas, haja vista que atualmente há no Brasil uma grande leva de advogados, mais de 1 milhão, segundo Martins (2016). Não podendo esquecer também o número exagerado de estudantes de direito e de bacharéis, pois sabemos que estes podem futuramente agregar aos quadros da OAB, crescendo assim ainda mais o número de advogados, bem como a concorrência que não tem fim.

3.1 ADMINISTRAÇÃO LEGAL NOS ESCRITÓRIOS DE ADVOCACIA

O conceito de administração legal, conforme Boranga (2009), são profissionais que compartilham de suas ideias, estruturas inovadoras, criam suas formas de como proceder a administração do escritório, ou seja, pegam seus próprios planos de gerenciamento e aplicam para melhor ordenar as estruturas de gerenciamento, melhorando e preparando a organização.

Além disso, essa forma de incluir a administração legal dentro do escritório de

advocacia é relacionada a necessidade disciplinar estrutural com destino a busca de melhorar a performance, bem como os serviços prestados pelo escritório.

Ainda a esse respeito, Boranga (2009), menciona que todo escritório, seja ele de grande ou pequeno porte necessita de um sistema organizacional, haja vista que as crises vão aparecer e saber lidar com elas é em grande parte o papel legal de uma excelente administração interna, já que o desenvolvimento de um escritório está suportado pelos limites da administração.

O mercado da advocacia está preenchido de diversas formas de trabalho, e para que qualquer escritório venha fazer a diferença nesse meio tão competitivo e complexo é preciso uma ação diferente, bem como planejar e executar. “A administração legal se apresenta como a melhor opção de diferenciação para ter sucesso no complexo mercado atual e futuro.” (GONÇALVES, 2012, p.7).

Conforme entendimento Boranga (2009, p.1)

A necessidade de modernização das estruturas organizacionais e administrativas dos escritórios de advocacia, decorrente da busca por maior eficiência, qualidade e competitividade, tem levado os advogados a rever seus conceitos e buscar novas ideias no campo da administração.

Resta claro que os escritórios de advocacia devem ter uma administração certa, eficiente e eficaz, fazendo com que venha ter resultados de grande satisfação, acrescentando para a própria atividade de trabalho as técnicas de um empreendedor.

A administração legal, tem servido tido grande importância para o mundo da advocacia, fortalecendo seus postos de trabalho, de gestão, criando polos divisórios nos quais o advogado possa vim trabalhar com mais certeza e com uma margem de risco refletida sobre determinada situação futuramente pensada a ser trabalhada.

A administração legal, servindo-se de modernas técnicas de gerenciamento, auxilia os advogados não apenas na solução de problemas específicos, como também fornece subsídios à tomada de decisões estratégicas no que diz respeito ao futuro de suas atividades. Estes profissionais, formados em universidades, porém desenvolvidos dentro dos escritórios, criaram seus próprios métodos de gerenciamento, adotando soluções inovadoras e uma metodologia diferenciada de trabalho compatível com os aspectos de cultura e filosofia do trabalho legal do advogado. (BORANGA, 2009, p.3).

No Brasil, o administrador legal tem feito parte do crescimento nos escritórios de advocacia, especialmente nos de grande porte, onde há uma concentração maior

de trabalhos a serem analisados e abordado com mais delicadeza, facilitando assim a vida do advogado em pontos estratégicos que devem ser feitos. Há também uma outra solução adotada pelos escritórios, é a contratação de consultoria em administração legal, ajudando a reestruturar os escritórios, acabando com que o auxílio dado venha trazer tempo no serviço na prática da advocacia.

A chamada administração legal congrega a adoção de práticas organizacionais oriundas do universo da Administração: – Administração geral; – Gestão de pessoas; – Gestão financeira; – Gestão de TI (tecnologia da informação); – Gestão de marketing; – Etc. (GONÇALVES, 2012, p. 10).

Levando em consideração esses aspectos, o administrador legal trabalha nas práticas de melhorar a estrutura geral do escritório, organizando com técnicas avançadas, capacitando o advogado a corrigir situações que por muito das vezes aparecem por falta de gerência administrativa, assim o advogado será direcionado a enxergar as áreas onde o escritório deve se arquitetar.

3.1.2 O Administrador Legal

Por muita das vezes, os grandes escritórios de advocacia são constituídos por sócios, e por trabalharem em grandes áreas de atuações, cada sócio possui sua função legal e de suma importância dentro do corpo da organização e dentro disso pode-se ser feito o trabalho do administrador legal.

“Planeja e coordena a equipe jurídica, garantindo que todos trabalhem em prol do negócio.” (GONÇALVES, 2012, p.14)

O administrador legal tem a missão de cumprir todo do corpo gerencial do escritório, coisa que o advogado se apenas tiver essa formação, fica limitado às circunstâncias na qual aquele vai saber trabalhar e desenvolver os serviços prestados.

Um ponto a ser destacado é que no Curso de Direito os acadêmicos e se assim desejarem futuros advogados não aprendem basicamente nada sobre administração, mas quando se abre um escritório a tendência é tornar-se empresário e empreendedores que vão necessitar sem sombra de dúvidas de uma base firme e eficaz administrativa.

Nesse foco, o administrador legal conforme conceitua Gonçalves (2012), tem

o poder de planejar e coordenar o corpo administrativo do escritório, garantindo com isso o bom funcionamento e andamento da empresa, além de proporcionar total suporte ao advogado com foco interno e externo.

Cabe consignar também, segundo Salomão (2009), as rotinas administrativas são fundamentais para o bom andamento do negócio jurídico, nisso o administrador legal tem a capacidade para gerenciar as áreas, arquivos, finanças, limpezas, departamento de pessoas recursos humanos.

Diante disso, resta claro o conceito de administrador legal, como também a sua importância na estrutura corporal do escritório, facilitando então a vida profissional do próprio advogado, tendo em vista que advogar não é simplesmente saber tratar do mundo jurídico, é muito além disso, e um advogado empreendedor peca grandiosamente se não usar essa ferramenta que é o administrador legal.

3.1.3 Advogar ou Administrar

Para direcionar um escritório no caminho certo, buscando sempre desenvolver os serviços prestados e conseqüentemente organizado, o advogado empreendedor precisa saber dividir as coisas, entender que advogar é totalmente diferente de administrar. Com isso, é claro a dependência da administração para que haja uma boa e futura promissora atuação do escritório no mercado.

Diante disso, em relação a essa abordagem, Boranga (2009), cita sobre problemas pela falta profissional da estrutura administrativa, fato que gera a perda de qualidade de serviço. O advogado tem que saber encaixar os quadros em seus devidos lugares, tendo o discernimento em especial à área administrativa.

Infelizmente em grande parte dos escritórios que estão iniciando a caminhada não dão a devida atenção a esse ponto, poucos são os advogados que tomam precaução à essa questão administrativa, pois a ideia de ter um gasto a mais com isso por muitos é considerado perda de tempo e dinheiro.

“O advogado aprendeu a advogar e em nenhum momento da faculdade de Direito teve acesso a modernas técnicas de administração que pudessem lhe fornecer subsídios para facilitar esta tarefa.” (BORANGA, 2009, p.23).

Nesse sentido, o advogado empreendedor trabalha prestando seus serviços com todo um auxílio administrativo, porque assim o escritório será capaz de apresentar bons frutos de qualidade, ocasionando à ele melhores técnicas

construtivas de trabalho para fornecer uma excelente função jurídica perante o mercado que é tão necessitado.

Portanto, conforme dito, o advogado tem que saber lidar com essa situação que não é fácil por muito das vezes, e é por isso que uma boa divisão de trabalho dentro do escritório se faz necessário para adquirir bons resultados.

Um ponto importante, vale ser destacado que é os riscos que o advogado deve evitar, para não cair na falta de qualidade de prestação de serviços, porque uma boa estrutura administrativa dentro do escritório vai resultar em melhores trabalhos jurídicos, tanto interno quanto externo.

Ter a mentalidade de empreendedor é saber estruturar o próprio negócio, evitando falhas graves dentro do escritório, por mais que a área de administrar seja de suma importância, o advogado deve buscar ferramentas qualificadas no seu negócio, fazendo com sabedoria a divisão, pois assim poderá usufruir do seu tempo com melhores atendimentos aos clientes, e inclusive cada área estruturada em seu devido lugar sendo dirigida por pessoas qualificadas, evitando o peso de tudo em apenas uma única pessoa.

Boranga (2009, p.7) explica:

Com uma estrutura organizacional profissionalizada, gerida de acordo com as mais modernas técnicas de Administração, a advocacia brasileira certamente estará apta a competir no mercado mundial, com igualdade de condições aos escritórios americanos e europeus que estão chegando ao Brasil.

Dado o exposto, o advogado empreendedor vivencia não somente a vida jurídica, mas também a administrativa, tendo que tomar conhecimento das ferramentas que a ciência da administração proporciona. Há um complemento considerável de dependência para que o escritório possa se estabilizar no mercado, gerando bons resultados prestados por serviços de admirável qualidade, adequando com isso as leis da administração no que tange na prestação de serviços jurídicos, ou seja, o advogado vai ter mais liberdade para se dedicar às tarefas da sua profissão.

3.2 SÓCIO E EMPRESÁRIO

Os sócios de escritórios são constituídos como empresários, e como tal

devem ter a preocupação de estabelecerem metas para enriquecer cotidianamente o serviço prestado. Vejamos aqui como uma forma mais ampla a ser destacada: criar estratégias diferenciadas de honorários; reduzir custos e despesas; minimizar a inadimplência; aumentar a produtividade; crescer a receita.

A sociedade de advogados possui seu fulcro no Estatuto da Advocacia e da OAB, que por vez relata toda a estrutura de como se deve ser constituído a sociedade perante esta lei.

Para efeitos de conhecimento, a Lei-8906-94 ESTATUTO DA ADVOCACIA E OAB dispõe o seguinte:

Art. 15. Os advogados podem reunir-se em sociedade simples de prestação de serviços de advocacia ou constituir sociedade unipessoal de advocacia, na forma disciplinada nesta Lei e no regulamento geral. (NR)42

§ 1º A sociedade de advogados e a sociedade unipessoal de advocacia adquirem personalidade jurídica com o registro aprovado dos seus atos constitutivos no Conselho Seccional da OAB em cuja base territorial tiver sede. (NR)43

§ 2º Aplica-se à sociedade de advogados e à sociedade unipessoal de advocacia o Código de Ética e Disciplina, no que couber. (NR)44

§ 3º As procurações devem ser outorgadas individualmente aos advogados e indicar a sociedade de que façam parte.

§ 4º Nenhum advogado pode integrar mais de uma sociedade de advogados, constituir mais de uma sociedade unipessoal de advocacia, ou integrar, simultaneamente, uma sociedade de advogados e uma sociedade unipessoal de advocacia, com sede ou filial na mesma área territorial do respectivo Conselho Seccional. (NR)45

§ 5º O ato de constituição de filial deve ser averbado no registro da sociedade e arquivado no Conselho Seccional onde se instalar, ficando os sócios, inclusive o titular da sociedade unipessoal de advocacia, obrigados à inscrição suplementar. (NR)46

§ 6º Os advogados sócios de uma mesma sociedade profissional não podem representar em juízo clientes de interesses opostos.

§ 7º A sociedade unipessoal de advocacia pode resultar da concentração por um advogado das quotas de uma sociedade de advogados, independentemente das razões que motivaram tal concentração. (NR)47

Ainda convém lembrar que a construção de crescimento no mercado no qual abre as portas para o empreendedorismo na advocacia também é a composição de uma sociedade de advogados, visto que isso faz favorecer o acesso aos clientes, em especial aos corporativos, pois transparece a sensação de segurança e credibilidade.

Goes (2009), relata um princípio chamado de *going concern*, que considera a vida da empresa a longo prazo. Declara ser parte disso uma sociedade, partindo do entendimento de que uma bandeira única atrai a atenção do mercado gerando credibilidade aos serviços prestados.

Para melhor completar o tema em questão, vale relatar alguns impedimentos e obrigações com base na Lei-8906-94 ESTATUTO DA ADVOCACIA E OAB:

Art. 16. Não são admitidas a registro nem podem funcionar todas as espécies de sociedades de advogados que apresentem forma ou características de sociedade empresária, que adotem denominação de fantasia, que realizem atividades estranhas à advocacia, que incluam como sócio ou titular de sociedade unipessoal de advocacia pessoa não inscrita como advogado ou totalmente proibida de advogar. (NR)48

§ 1º A razão social deve ter, obrigatoriamente, o nome de, pelo menos, um advogado responsável pela sociedade, podendo permanecer o de sócio falecido, desde que prevista tal possibilidade no ato constitutivo.

§ 2º O licenciamento do sócio para exercer atividade incompatível com a advocacia em caráter temporário deve ser averbado no registro da sociedade, não alterando sua constituição.

§ 3º É proibido o registro, nos cartórios de registro civil de pessoas jurídicas e nas juntas comerciais, de sociedade que inclua, entre outras finalidades, a atividade de advocacia.

§ 4º A denominação da sociedade unipessoal de advocacia deve ser obrigatoriamente formada pelo nome do seu titular, completo ou parcial, com a expressão 'Sociedade Individual de Advocacia. (NR)49

Como visto, há um ordenamento a ser seguido para que venha surgir uma sociedade de advogados, portanto essas são imprescindíveis à criação e estruturação do conjunto social.

Por todos esses aspectos apresentados, o sócio é por sinal considerado um empresário, a constituição jurídica única possibilidade a abrangência de diversas áreas do Direito, tanto do ponto de vista comercial como também operacional.

3.3 GESTÃO NOS ESCRITORIOS DE ADVOCACIA.

Com o surgimento dos novos advogados empreendedores, alguns diferenciais começaram a surgir dentro dos escritórios, a implementação da gestão foi um dos grandes marcos para o ramo advocatício que desta maneira conseguiu melhorar a organização dos escritórios, tendo como resultado a eficácia e a melhoria dos serviços prestados.

Os pioneiros a implementar essa nova técnica de um controle empresarial, podemos assim chamar, no Brasil, veio através de grandes bancas como Pinheiro Neto, Demarest Almeida e Tozzini Freire que mantinham contato com bancas do exterior que já utilizavam esse método. Vale mencionar que "Bertozzi e Selem" criaram o Instituto Internacional de Gestão Legal – IGL, responsável por disseminar

a gestão jurídica na advocacia brasileira.

Segundo Rodrigo D'Almeida Bertozzi e Lara Selem, desbravadores neste mundo de gestão jurídica em nosso país, assim é definida a gestão:

Contribui para o desempenho sustentável dos escritórios de advocacia, departamentos jurídicos públicos e privados, bem como órgãos do Poder Judiciário e influencia no desenvolvimento de sócios, administradores, magistrados, advogados e outros profissionais da área, aproximando-se das melhores práticas e da excelência como gestores legais. (<http://www.igestaolegal.com.br/item.asp?title=PropositosValores> 14/09/2015).

Gestão jurídica, na verdade, é o gerenciamento amplo feito pelo administrador legal para o devido atendimento do contencioso de massa. Nesse contexto, Selem (2004) demonstra que o administrador legal se assemelha ao gerenciamento empresarial tradicional, buscando implementar técnicas deste no gerenciamento de organizações jurídicas.

Segundo, Selem (2004), a administração empresarial se adapta na gestão legal da seguinte forma:

A administração legal, portanto, adapta para o mundo jurídico métodos, ferramentas e modelos de gestão, gerencia as funções de planejamento e considera a necessidade que as bancas possuem de pessoas que estejam qualificadas em áreas específicas, como tecnologia, orçamento, planejamento estratégico, marketing, desenvolvimento e recursos humanos.

Finalizando, o escritório que saiba organizar corretamente a gestão estará à frente da concorrência, pois as possibilidades são grandes ocasionadas pela gerência, ainda mais diante da administração em conjunto, conforme já foi mencionado, resultando assim em boas qualidades de prestações de serviços.

3.3.1 Gestão Financeira

Em grandes escritórios é comum ver toda uma estrutura por trás montada em prol de um melhorar serviço a ser dado, seja no ramo empresarial (advocacia empresarial) ou com clientes físicos. Para que isso venha existir e dar certo de fato, se deve ter a existência de uma equipe capacitada em união, motivada e indispensavelmente estar intencionada é de grande importância.

Uma boa gestão financeira num escritório de advocacia é imprescindível,

devemos levar em consideração para todos os ramos de empresas, visto que as finanças é o foco que vai dar o sustento do escritório.

Conforma relata, Gonçalves (2012, p.18) "É mandatório estabelecer controles diversos para o escritório operar com segurança, cobrar adequadamente por seus serviços e ser pago".

Por fim, relatamos o gerenciamento de uma boa gestão financeira que está incluída no ramo do empreendedorismo, expondo que o conjunto de profissionais nessa área trabalha para elevar e ampliar o capital do escritório com uso de técnicas e estratégias que possibilitem a qualidade do escritório empreendedor ser valorizado e reconhecido, mostrando sua potência força de atuação.

3.3.2 Advogado Gestor

O advogado gestor possui benefícios em relação aos outros profissionais da área. É aquele profissional que sabe gerenciar sua vida profissional em direção ao triunfo, tem uma visão administrativa profissional, bem como lucrativa, é especialista em investir na formação técnica própria e também do próprio escritório agindo conforme as tendências que o mercado expõe.

Segundo relata o Cordeiro, Ribeiro (2002, p. 2) "consequentemente o gestor hoje precisa estar apto a perceber, refletir, decidir e agir em condições totalmente diferentes das de antes." Deve-se atentar que o dia-a-dia do advogado envolve diferentes mudanças, fazendo-se necessário usufruir de bons recursos para atingir os objetivos almejados.

Com isso, boa gestão estratégica no escritório pode leva-lo a outros ramos de trabalho, sendo dessa forma destacando as possíveis vantagens frente a concorrência. Esse é o padrão de um advogado gestor, atua na direção de levar o escritório a descobrir oportunidades, buscar sempre um futuro promissor e se adequar à realidade.

3.3.3 Prospecção de cliente

Prospecção é conquistar clientes, esse é a maior indicação de sucesso para qualquer escritório, e cabe ao advogado essa missão. Vale citar que há diferença

entre conquistar e captar clientes. Segundo Padilha (2017), a conquista de clientes está atrelada ao valor que o advogado possui, com isso os clientes vão o procurar para serem auxiliados, já na captação o advogado pratica uma abordagem diretamente com a intenção de persuadir o cliente para necessidade de contratação do seu trabalho.

É mais do que sabido, que o Código de Ética e Disciplina da Ordem dos Advogados do Brasil, veda de forma clara a captação, sendo que a quebra dessa vedação é punível com sanção trazida por este código.

Conforme segue no artigo 39 ao 43 da Lei n.8.906, de 04 de julho de 1994 do Código de Ética e Disciplina da OAB:

Art. 39. A publicidade profissional do advogado tem caráter meramente informativo e deve primar pela discrição e sobriedade, não podendo configurar captação de clientela ou mercantilização da profissão.

Art. 40. Os meios utilizados para a publicidade profissional não de ser compatíveis com a diretriz estabelecida no artigo anterior, sendo vedados:

I - a veiculação da publicidade por meio de rádio, cinema e televisão;

II - o uso de outdoors, painéis luminosos ou formas assemelhadas de publicidade;

III - as inscrições em muros, paredes, veículos, elevadores ou em qualquer espaço público;

IV - a divulgação de serviços de advocacia juntamente com a de outras atividades ou a indicação de vínculos entre uns e outras;

V - o fornecimento de dados de contato, como endereço e telefone, em colunas ou artigos literários, culturais, acadêmicos ou jurídicos, publicados na imprensa, bem assim quando de eventual participação em programas de rádio ou televisão, ou em veiculação de matérias pela internet, sendo permitida a referência a e-mail;

VI - a utilização de mala direta, a distribuição de panfletos ou formas assemelhadas de publicidade, com o intuito de captação de clientela.

Parágrafo único. Exclusivamente para fins de identificação dos escritórios de advocacia, é permitida a utilização de placas, painéis luminosos e inscrições em suas fachadas, desde que respeitadas as diretrizes previstas no artigo 39.

Art. 41. As colunas que o advogado mantiver nos meios de comunicação social ou os textos que por meio deles divulgar não deverão induzir o leitor a litigar nem promover, dessa forma, captação de clientela.

Art. 42. É vedado ao advogado:

I - responder com habitualidade a consulta sobre matéria jurídica, nos meios de comunicação social;

II - debater, em qualquer meio de comunicação, causa sob o patrocínio de outro advogado;

III - abordar tema de modo a comprometer a dignidade da profissão e da instituição que o congrega;

IV - divulgar ou deixar que sejam divulgadas listas de clientes e demandas;

V - insinuar-se para reportagens e declarações públicas.

Art. 43. O advogado que eventualmente participar de programa de televisão ou de rádio, de entrevista na imprensa, de reportagem televisionada ou veiculada por qualquer outro meio, para manifestação profissional, deve visar a objetivos exclusivamente ilustrativos, educacionais e instrutivos, sem propósito de promoção pessoal ou profissional, vedados pronunciamentos sobre métodos de trabalho usados por seus colegas de profissão.

Parágrafo único. Quando convidado para manifestação pública, por qualquer modo e forma, visando ao esclarecimento de tema jurídico de interesse geral, deve o advogado evitar insinuações com o sentido de promoção pessoal ou profissional, bem como o debate de caráter sensacionalista.

Porém, vemos que nada impede a criação de grandes parcerias, a conquista e prospecção de aliados, cujo se trata de uma importante ferramenta para os advogados empreendedores, pois são com esses parceiros que conseguem cobrir algumas lacunas que, rotineiramente não conseguiriam sozinhos.

Ainda nesse aspecto, o advogado possui várias possibilidades de poder promover o seu nome, assim como o de seu escritório, são imensas as formas de empreender nesse ramo que fortalece ainda mais a vida profissional do profissional liberal.

No trecho abaixo pode-se analisar como meios de publicidade, conforme a autorização legal da Lei n.8.906, de 04 de julho de 1994, Código de Ética e Disciplina da OAB em seu artigo 45 a 47:

Art. 45. São admissíveis como formas de publicidade o patrocínio de eventos ou publicações de caráter científico ou cultural, assim como a divulgação de boletins, por meio físico ou eletrônico, sobre matéria cultural de interesse dos advogados, desde que sua circulação fique adstrita a clientes e a interessados do meio jurídico.

Art. 46. A publicidade veiculada pela internet ou por outros meios eletrônicos deverá observar as diretrizes estabelecidas neste capítulo. Parágrafo único. A telefonia e a internet podem ser utilizadas como veículo de publicidade, inclusive para o envio de mensagens a destinatários certos, desde que estas não impliquem o oferecimento de serviços ou representem forma de captação de clientela.

Art. 47. As normas sobre publicidade profissional constantes deste capítulo poderão ser complementadas por outras que o Conselho Federal aprovar, observadas as diretrizes do presente Código.

Cito aqui algumas dicas e sugestões de como construir diferenciais para a prospecção de parceiros retirada do “Guia de como fazer parcerias de sucesso na Advocacia?”:

- Ter um blog com um conteúdo para clientes (que chamará mais a atenção do seu parceiro do que com artigos jurídicos voltados para Advogados);
- Criar um canal de vídeos com conteúdo semelhante aos do Blog (resguardada as devidas diferenças dos dois canais);
- Criar um portfólio de palestras e disponibilizá-lo para a comunidade jurídica e não jurídica;
- Fazer networking proativos, aproveitando oportunidades de contato com concorrentes em eventos jurídicos para apresentar seus diferenciais e sugerir uma conversa posterior, para discutir uma parceria;
- Desenvolva projetos arrojados, que impressione seus concorrentes e o torne atrativo como parceiro potencial;

Num estágio mais avançado, criar um Instituto, que arregimente concorrentes potenciais, transformando-os em parceiros dos seus projetos. (LEONARDO, 2017, não paginado).

Pelo que foi exposto, o advogado tem resultados bem satisfatórios ao preencher a sua carreira profissional fazendo parcerias, ocasionando conseqüentemente as portas abertas para a entrada de novas parcerias. A conquista do advogado se dá através das suas obras, das suas atitudes perante o próximo, ou seja, as suas boas ações profissionais.

4 MARKETING DIGITAL

4.1 Conceito

Marketing Digital é basicamente a utilização das técnicas de marketing através das mídias digitais/virtuais, como exemplos clássicos dessa mídia temos a Internet, onde buscase uma ação específica em relação ao seu público alvo, no caso o usuário.

Gonçalves (2012) acrescenta que marketing é um resultado que se busca para chamar a atenção do cliente, como chegar a este cliente através dessa ferramenta.

A força da utilização dessa técnica de marketing dar-se devido ao aumento gigantesco que ocorre todos os dias, com a grade número de novas pessoas (usuários) conectadas na rede, com isso tornando-os cada vez mais dependentes dessa vida digital.

A grande vantagem dessa conectividade digital, é a velocidade instantânea que são repassadas as informações sobre notícias, textos, artigos e outras formas de publicidades a elas vinculadas.

Essa instantaneidade no repasse dessas informações se dá devido a alguns pontos, tais como:

- **Redes Sociais:** é fato que praticamente todas as pessoas têm uma conta no Facebook e algumas passam muito tempo dos seus dias conectados à rede, além de outras. Existem estratégias segmentadas por tipo de público que navega nas redes sociais, e o papel do Marketing Digital é divulgar para o

público mais direcionado possível ao seu produto e serviços.

- E-mail Marketing: essa estratégia é utilizada por sites de compras, blogs e até pelo YouTube para enviar atualizações de vídeos de canais que você se inscreveu.

Diante dessa ferramenta rica em potencial de grandes escalas na qual expande através do globo digital a atividade intelectual do advogado empreendedor é conceituada e respeitada. O advogado de forma alguma conseguirá ser reconhecido se não usar essa ferramenta, a internet tem um poder inimaginável, são vastas as formas que o advogado tem para preencher seu campo de trabalho, expandir sua área de serviço, além do mais fazer seu nome chegar em lugares na qual nem ele mesmo poderá saber.

4.2 Marketing Jurídico Digital

O Marketing jurídico digital é um instrumento online que proporciona o crescimento do advogado empreendedor, pelo fato de não existir nem uma vedação direta do seu uso pelo Código de Ética da OAB, o profissional é capaz de utilizar de diversas formas para pode obter sucesso no seu escritório.

Orsini (2018, p), conceitua marketing jurídico como atividade de valor para os clientes que são alcançados pela ferramenta.

Como visto nas dicas de como prospectar parceiros é uma importante ferramenta para alcançar esse objetivo, mas a real relevância de sua utilização não é somente a promoção publica dos advogados e de seus escritórios, aqueles que sabem utilizar de maneira correta acabam por influenciar diretamente na sociedade tanto no âmbito jurídico como no social em geral, com a criação de blogs para detalhar matérias e atualização de conteúdos jurídicos, criam fortes laços com o público que tem contato direto com essa ferramenta, com isso o crescimento e o reconhecimento profissional será apenas consequência dessa postura tomada pelo jurista empreendedor.

Diante disso para Martins (2017), a importância do marketing jurídico digital atua como mecanismo para o advogado conseguir prospectar os clientes, visto que a competitividade do mercado está incluída por essa ferramenta.

A criação de um website tornasse um grande diferencial a ser analisado por

um futuro cliente ou parceiro, devido a isso, deve-se tomar bastante cuidado no que vai ou não ser publicado, priorizando sempre a publicação de conteúdos com grande relevância social, que realmente capturem a atenção de quem está lendo. Afinal, por mais técnico que seja o trabalho de um advogado, a advocacia sempre assumirá a feição de uma atividade intelectual. Sem conteúdo, você é apenas mais um escritório perdido no ciberespaço, sem diferencial, sem presença, sem reconhecimento, sem audiência.

4.2.1 Estratégia de marketing e comunicação

Podemos destacar que as sociedades de advogados liderados por esses profissionais empreendedores possuem o entendimento e discernimento de externar para o público em geral a imagem do escritório. Para Fabel (2009), uma boa imagem do escritório acaba deixando em boas situações o seu posicionamento no mercado.

O advogado que usa desse recurso de grande utilidade, acaba se destacando e empreendendo com maior elasticidade seu serviço. As vantagens do marketing são inúmeras. Vejamos algumas delas:

- O advogado tem mais liberdade no seu serviço, enquanto está fazendo outras atividades, suas coisas estão sendo divulgadas;
- A divulgação do seu escritório fica 24 horas por dia, coisa que no marketing off-line isso basicamente ocasionaria um grande gasto financeiro;
- Sai mais barato, um custo benefício excelente para o advogado, conseguindo fazer marketing com pouco dinheiro, além de economizar tempo;
- Maior expansão dos seus serviços, pois sabe-se que o mundo todo está conectado à internet, diante disso o advogado poderá alcançar lugares inimagináveis.

Diante do exposto, as formas de empreender através do marketing digital é de grande resultado e custo benefício. As redes sociais, por exemplo, é uma fonte de extrema riqueza para o advogado atuar. Atualmente existe diversas redes sociais, e sabemos que não é tão simples administrar muitas ao mesmo tempo. O advogado tem que ter a consciência de quantas plataformas irá usar e ter o tempo para estar sempre que possível empreendendo nelas, haja vista que não conseguir administrar

uma rede social, passa a impressão ao público de que o advogado não é organizado, ocasionando uma visão de insegurança ao seu respeito.

4.3 Software jurídico para escritórios de advocacia

O advogado empreendedor vivencia todos os dias formas para ter eficiência e qualidade no serviço, haja vista que o tempo para um advogado é muito importante, uma vez que é indispensável saber que o tempo tem que ser otimizado cortando retrabalho diante de todas as demandas do escritório.

Segundo Rocha (2018), o advogado empreendedor deve gerir o seu prazo de serviços, ou seja, a utilização do software jurídico é inegável, porque trata-se de uma ferramenta para ganhar tempo, além disso se for trabalhado das melhores formas possíveis o advogado vai conseguir conduzir melhor seu negócio e acabará evitando prejuízos.

Diante disso, a partir do momento em que as formas de trabalhar em cima do Marketing Jurídico Digital começarem a dar certo, iniciará a ter entradas de e-mails, serviços, contatos e processos que irão aumentar. Dessa maneira, é essencial que o escritório de advocacia venha possuir algum Software Jurídico de qualidade, pois ele trará agilidade controlando no sentido de centralizar ações como direção à buscas de informações em algum processo em específico, controle dos e-mails, prazos que devam ser monitorados e intimações, bem como diversas outras formas de atuação, poupando o tempo de serviço.

4.3.1 A tecnologia nos escritórios de advocacia

A tecnologia está em todos os ramos de empregos, áreas de atuações profissionais, no ramo do direito não seria diferente. O seu uso nos escritórios tem gerado o diferencial nos atuais escritórios, o que souber aplicar as melhores ferramentas disponibilizadas pela tecnologia faz com que seu negócio jurídico venha se destacar diante dos outros.

Rocha (2018) declara que a tecnologia sendo utilizada de boas formas pode sim ocasionar o diferencial para o escritório.

Diante disso, se vê a importância do advogado saber que nos tempos atuais e futuros o uso das tecnologias vai fazer da sua vida um melhor profissional, pois

sabemos que as tecnologias surgem para facilitar a vida do homem, além de enriquecer e preencher os seus serviços de inúmeras formas.

5 A BUSCAR POR RAMOS POUCO EXPLORADOS

A visão do advogado empreendedor vai além do olhar simples que as pessoas normais costumam ter e é com esse olhar mais afundo que eles veem na mudança uma forma de se adaptar e com isso conseguir colher grandes vantagens.

Almozara (2015), advogar é viver e passar por numerosos desafios, o mercado de trabalho muda corriqueiramente, nascendo então novos postos de trabalho com as suas variadas e diversas especializações em Direito.

Com o mercado cada vez mais apertado e concorrido, começam a surgir oportunidades em novas ramificações do direito e essa é a hora de inovar e buscar novos rumos dentro deste mercado.

O objetivo do advogado empreendedor é sempre acompanhar as transformações sociais para estar se adequando às necessidades do mercado, além disso, o Direito se reinventa e sofre constantes inovações onde só os que acompanham vão conseguir obter sucesso nesse mundo tão concorrido.

Se dedicar as demandas da profissão, segundo Certo (2015) é o diferencial para o advogado, porque o advogado tem como dever se manter a todo tempo atualizado, dar sem cessar o seu máximo diariamente, ficando assim sempre pronto para os novos ramos de trabalho.

Diante desse contexto, o advogado empreendedor busca estratégias para identificar e se manter a todo momento atualizado, procurando também quais os ramos do Direito são novos e com isso conseguir se destacar no mercado, antecipando assim as tendências e se posicionando sempre de forma positiva profissionalmente.

6 O ADVOGADO EMPREENDEDOR COMO INSTRUMENTO DE AUXÍLIO AO JUDICIÁRIO

Como sabemos, o Brasil é um país de muitas demandas judiciais, podemos chamar esse caso de uma crise que o Poder Judiciário sofre, que sempre vem atrelada a notícias sobre a demora na solução dos litígios. O advogado tem seu papel fundamentado pela Constituição Federal de 1988 como ser indispensável à

administração da justiça, bem como uma ferramenta essencial para o caminhar do judiciário.

Para mais uma outra explicação, Brito (2017 apud PANSIERI in CANOTILHO et. al, 2013, p. 3061), esclarece:

A Constituição da República Federativa do Brasil de 1988 foi à primeira carta política do país a atribuir à advocacia um status Constitucional por meio do seu art. 133, fazendo uma declaração expressa quanto à indispensabilidade do advogado perante a Justiça, e dos direitos que lhe revestem para poder atuar sem óbices na busca da concretização do Estado Democrático de Direito, inovando, desse modo, tanto no contexto nacional quanto no internacional.

Como se vê, o advogado não exerce apenas um exercício meramente profissional, na Constituição Federal de 1988 ele é investido pela função pública, postula em nome do próprio cidadão. Com isso, provoca o Judiciário para aplicar o Direito, a partir das suas ações ao Poder Judicial.

No entanto, Brito (2017) sintoniza que o advogado é reconhecido pela Constituição Brasileira pelo artigo 133, também como garantidor, pois sua função é vista em garantir o contraditório, segurança da justiça, a ampla defesa dos cidadãos e aos direitos humanos.

Pelo exposto, a partir desse ponto, que se tem o diferencial do advogado empreendedor, que traz para si a função de auxiliar o judiciário, até mesmo desafogando o mesmo da crise de tantas ações, por meio da advocacia extrajudicial que falaremos a seguir, assim tentando fazer com que seu cliente não entre com uma demanda junto a este poder sufocado de processos.

Com isso, falamos da advocacia extrajudicial, área essa que nos últimos tempos tem crescido bastante, com procedimentos administrativos, junto aos cartórios, mediações e outras situações onde o poder judiciário não venha interferir.

Brandão (2012) esclarece que a advocacia extrajudicial busca a solução do conflito, como também dentro desse aspecto um aconselhamento antes de iniciar qualquer ação por intermédio do judiciário.

Esse ramo do direito, tem muito a acrescentar aos clientes, pois possui mais facilidades para poder resolver a situação e por ser mais célere do que buscar a intervenção do poder judiciário.

Essa medida de tentar desafogar o judiciário é citada pelo próprio Código de Ética e de Disciplina da OAB, Lei n.8.906, de 04 de julho de 1994, onde cita em seu artigo 2º, incisos VI e VII o seguinte:

Art. 2º O advogado, indispensável à administração da Justiça, é defensor do Estado Democrático de Direito, dos direitos humanos e garantias fundamentais, da cidadania, da moralidade, da Justiça e da paz social, cumprindo-lhe exercer o seu ministério em consonância com a sua elevada função pública e com os valores que lhe são inerentes. Parágrafo único. São deveres do advogado: [...];
VI - estimular, a qualquer tempo, a conciliação e a mediação entre os litigantes, prevenindo, sempre que possível, a instauração de litígios;
VII - desaconselhar lides temerárias, a partir de um juízo preliminar de viabilidade jurídica; [...];

Como pode ser visto, o próprio artigo estimula o advogado a sair da maré de litígios que ocorre no judiciário, assim atuando de forma a auxiliar no equacionamento da crise do poder judiciário, sempre tentando antes de entrar com a propositura da ação o acordo amigável entre as partes, com isso evitando uma longa demora para solução do conflito.

Se de um lado defendemos a ampla possibilidade de acesso à prestação jurisdicional, garantida constitucionalmente, de outro cremos que também nós, como operadores do Direito, podemos colaborar nesse movimento de desobstrução dos Tribunais. E é neste compêndio que pretendemos fornecer combustível para que toda a enorme e inexplorada gama de conflitos que podem ser resolvidos de maneira célere e conveniente, sem a necessidade da intervenção estatal, possa ser habilmente administrada por aqueles que detêm privilegiada posição para tal: os advogados. (SILVA, 2002, p. 4-5).

Dessa maneira, o advogado visionário implementa em seu escritório um núcleo voltado para acordos, no qual visa justamente a não propositura de uma ação, com isso resolvendo o conflito através dos institutos da mediação e conciliação. Sendo tal medida benéfica a ambas as partes, tanto financeiramente tendo em vista os atos que seriam advindos do processo judicial, quanto os benefícios físicos e psicológicos.

7 – ADVOGAR TAMBÉM É NEGOCIAR

Advogar é uma profissão de alta importância para a sociedade, tendo como base estrutural à um Estado a sua atuação que é incontestável. Brandão (2012) menciona as a mediação, conciliação, arbitragem e a negociação como pontos que

caracterizam o advogado como negociador, que é com o uso dessas medidas que o direito se concretiza, bem como o bem comum.

Por causa dessas atitudes por parte do advogado o poder judiciário tem sido muito beneficiado. A profissão é levada dessa forma, negociando, seja com seu cliente, sócio, advogados da parte contrária, é dessa forma que o advogado trabalha, haja vista que o empreendedorismo é também levado como negócios.

De acordo com Silva (2002), o advogado é um fazedor de negócios, precisa se expor em sua atuação de forma objetiva, saber utilizar seus objetivos através dos variados conceitos de trabalho.

Dado o exposto, advogar não é simplesmente fazer petições e participar de audiências, é muito além disso, é ir além das fronteiras na qual o operador do direito estudou na faculdade. O advogado tem como essencial o poder de gerir negócios, evitar prejuízos a clientes que compõe tal área do escritório e romper a cada dia em conhecimento, e não esquecendo, preencher seu campo de trabalho pelo empreendedorismo.

8 CONCLUSÃO

Com o artigo que fora apresentado, foi possível concluir que o empreendedorismo só tem a aperfeiçoar os serviços da advocacia, pois o advogado no atual cenário de tantas demandas se destaca por aplicar as ferramentas na qual é exposto pelo empreendedorismo. Observa-se de forma clara que o objetivo deste trabalho foi expor de uma forma simples, mas inspiradora, um breve estudo sobre o empreendedorismo na advocacia, no qual foi verificado o grande potencial que o empreendedorismo faz dentro de um escritório, bem como os comportamentos do advogado empreendedor.

Conceituamos o que viria a ser o empreendedorismo, igualmente quem são os empreendedores jurídicos, identificando-os através de sua maneira de agir, pensar e se posicionar em um mercado tão competitivo existente hoje no mundo, assim se posicionando de forma fundamental para conseguir combater a crise econômica, além do auxílio para desafogar o judiciário.

Durante o desenvolvimento do trabalho, citamos alguns dos mais importantes pontos que criam e fazem muitos advogados grandes empreendedores, podendo

este ser de grande auxílio para aqueles jovens acadêmicos que pretendem seguir o ramo da advocacia, explicando de forma resumida e direta.

Por todo o exposto, foi demonstrado as possibilidades imensas trazidas pelo empreendedorismo na aplicação e aperfeiçoamento da advocacia, assim como houve uma reestruturação na advocacia advinda dessas aplicações, onde o advogado empreendedor traz traços de melhorias, desenvolvendo cada vez mais essa sua área profissional, mostrando que advogar não é apenas ser limitar aos conhecimentos jurídicos. Tanto é verdade que os escritórios têm se aperfeiçoados por aplicarem o empreendedorismo.

REFERÊNCIAS

DORNELAS, J.C.A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócio**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DEGEN, Ronald. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 1989.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

DRUCKER, Peter. F. **O Gerente Eficaz**. Editora Zahar, São Paulo, 1974.
MANUAL DO JOVEM ADVOGADO DO RIO GRANDE DO SUL, Noções e Dicas para o Início no Mercado de Trabalho, Porto Alegre, 2008.

LIMA, Ari. Revista Jurídica. **Desafios do Empreendedorismo na Advocacia – 2014/2015**. Disponível em:
<<http://revistavisaojuridica.uol.com.br/advogados-leisjurisprudencia/79/artigo274883-1.asp>>. Acesso em 15/08/2018.

MORATTI, Milena. Jus Brasil. **Empreendedorismo Jurídico – 2014/2014**. Disponível em:
<<http://milena41.jusbrasil.com.br/artigos/113983691/empreendedorismo-juridico>>. Acesso em 10/05/2018.

RINCON, Vanessa. **Empreendedor: o novo perfil do advogado – 2015/2015**. Disponível em:
<<http://ultimatum.com.br/blog/gestao/empreendedor-onovo-perfil-do-advogado/>>. Acesso em 10/05/2018.

ALMOZARA, A. (26 de 05 de 2015). **Conheça as áreas pouco exploradas da advocacia brasileira**. Fonte: amandaalmozara:

<http://www.amandaalmazara.com.br/2015/03/26/conheca-as-areas-pouco-exploradas-da-advocacia-brasileira-2/>>. Acesso em 10/05/2018

BERTOZZI, R. D. (14 de 09 de 2015). **IGL - Propósitos e Valores**. Fonte: Instituto Internacional de Gestão Legal:
<http://www.igestaolegal.com.br/item.asp?title=PropositosValores>. Acesso em 10/05/2018.

BRITO, S. L. (18 de 08 de 2017). **As prerrogativas constitucionais do advogado como proteção ao direito de defesa do cidadão brasileiro**. Fonte: oabce:
<http://oabce.org.br/2017/08/as-prerrogativas-constitucionais-do-advogado-como-protecao-ao-direito-de-defesa-do-cidadao-brasileiro/>. Acesso em 10/05/2018.

CERTO, J. (27 de 01 de 2015). **Advocacia e Mercados Futuros**. Fonte: blog.juridicocerto: <https://blog.juridicocerto.com/2015/01/advocacia-e-mercados-futuros.html>. Acesso em 10/05/2018.

COLLEGE, C. T. (17 de 10 de 2016). **O que preciso para me tornar um advogado empreendedor?** Fonte: direito profissional:
<https://www.direitoprofissional.com/advogado-empreendedor/>
http://www.ambito-juridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=11207&revista_caderno=13. (? de 03 de 2012). *Ensino Jurídico*. Fonte: âmbito jurídico:
http://www.ambito-juridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=11207&revista_caderno=13. Acesso em 10/05/2018.

LEONARDO. (29 de 05 de 2017). **Como um advogado pode fazer parcerias de sucesso?** Fonte: dou.com.br: <https://e-dou.com.br/2017/05/fazer-parcerias-de-sucesso/>. Acesso em 10/05/2018.

MARTINS, D. (19 de 12 de 2017). **Marketing Jurídico Digital – 3 dicas para novos escritórios de advocacia**. Fonte: Sajadv: <https://blog.sajadv.com.br/dicas-marketing-juridico-digital/>. Acesso em 10/05/2018.

MARTINS, K. M. (23 de 11 de 2016). **Brasil chega a 1 milhão de advogados**. Fonte: Gazeta do povo: <http://www.gazetadopovo.com.br/vida-publica/justica-e-direito/brasil-chega-a-1-milhao-de-advogados-636e8p084e82q2vq2du4excr1>. Acesso em 10/05/2018.

ORSINI, R. (abril de 2018). **O que é marketing jurídico como geração de valor**. Fonte: Jusbrasil: https://orsini.jusbrasil.com.br/artigos/566958894/o-que-e-marketing-juridico-como-geracao-de-valor?ref=topic_feed. Acesso em 10/05/2018.

Rocha, G. (15 de 05 de 2018). **Advogados têm medo de tecnologia?** Fonte: gustavorochacom: <https://gustavorochacom.com.br/2018/05/15/advogados-tem-medo-de-tecnologia-departamentoasquintas/>. Acesso em 10/05/2018.

SELEM, L. e. (05 de setembro de 2016). **10 mandamentos para ser um advogado empreendedor**. Fonte: administradores:
<http://www.administradores.com.br/noticias/carreira/10-mandamentos-para-ser-um-advogado-empresendedor/113561/>. Acesso em 10/05/2018.

SILVA, Alessandra Gomes do Nascimento. **Técnicas de Negociação para Advogados**. 1. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

BORANGA, L. B.; SILVA, A. C.; ESEQUIEL, M. L.; GOÉS, R.; Junior, R. S.; FABEL, S.; SALOMÃO, S. V. **Administração Legal para Advogados**. 1. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

GONÇALVES, Marco Antonio (30 de novembro de 2012). **Gestão Profissional nos escritórios de advocacia**. Fonte: marketingjuridico:
<http://www.marketingjuridico.com.br/Marco-Antonio-P-Goncalves.cfm>. Acesso em 10/05/2018.