

PESQUISA

O impacto da Covid-19 nos escritórios de advocacia

JUNHO 2020


LETSMARKETING

 Unitri

2

SOBRE a pesquisa

A pesquisa visou compreender o cenário atual e as perspectivas dos principais escritórios de advocacia no Brasil neste período de combate à pandemia da Covid-19, que gera incertezas e necessidade de respostas rápidas por parte dos advogados.

As respostas foram coletadas entre os dias 27/05/2020 e 04/06/2020.

Grandes temas abordados:

MERCADO JURÍDICO

EXPECTATIVAS DO SETOR PÚBLICO

FINANÇAS

GESTÃO DE CLIENTES

GOVERNANÇA

MARKETING E COMUNICAÇÃO

RECURSOS HUMANOS

TECNOLOGIA

3

AMOSTRA

Participaram deste estudo **75 escritórios de advocacia**, representando **3.453 advogados** no território nacional.

Perfil dos escritórios:

28%

FULL SERVICE

Escritórios que se auto intitulam 'completos' para todas as demandas jurídicas

25%

ABRANGENTES

Escritórios que atuam em mais de três áreas do Direito

47%

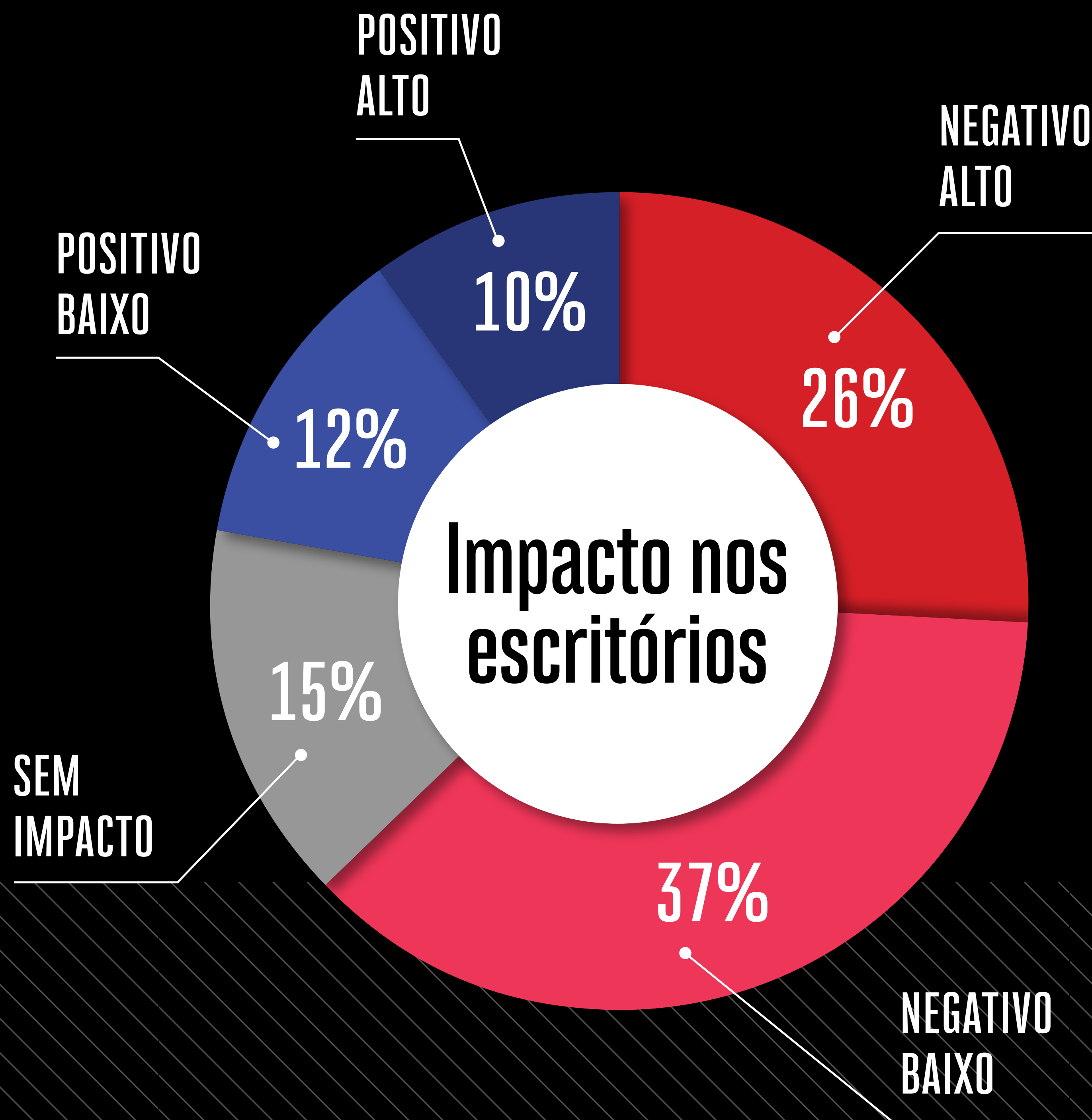
ESPECIALIZADOS

Escritórios dedicados a uma atuação jurídica específica ou a um nicho de mercado

4 Resultados:

PANORAMA da crise

Mais da metade dos escritórios (63%) apontam terem sofrido **impactos negativos** com a chegada da pandemia. Por outro lado, 37% indicam **nenhum impacto** ou **impactos positivos** neste mesmo período.



Em percentual de respostas.

5

Resultados:

PRÁTICAS do Direito

Os respondentes apontam que algumas áreas tiveram incremento de demanda durante a pandemia, enquanto outras foram desfavorecidas, convivendo com renegociação de contratos por parte dos clientes e diminuição do fluxo de trabalho.

	Áreas com AUMENTO de demanda	Áreas DESAVORECIDAS
1º	Trabalhista	Aviação
2º	Tecnologia	Imobiliário
3º	Civil	Portuário
4º	Bancário	Terceiro Setor
5º	Agronegócio	Investimentos florestais
6º	Reestruturação e insolvência	Concorrencial
7º	Life sciences e saúde	Mineração
8º	Tributário	Comércio internacional
9º	Meios de pagamento	Ambiental
10º	Proteção de dados	Infraestrutura e energia
11º	Contencioso e arbitragem	Penal
12º	Compliance e ética corporativa	Fundos de investimento
13º	Direito administrativo	Propriedade intelectual
14º	Gestão patrimonial, família e sucessões	Societário/M&A
15º	Telecomunicações	Mercado de capitais
16º	Previdenciário	Relações governamentais
17º	Seguros	Direito político e eleitoral
18º	Direitos humanos	Internacional

Áreas ranqueadas por quantidade de respostas.

6 Resultados:

FASES da crise

O que os escritórios já possuíam implantado **antes da crise:**

Ações de marketing digital e de comunicação	55%
Ações relacionadas à gestão de pessoas	50%
Investimentos em tecnologia	38%
Opção de parcelamento para clientes	36%

O que foi implantado em função da **chegada da crise:**

Adaptação da equipe em regime de <i>home office</i>	80%
Criação de um plano para gestão de crise	67%
Renegociação de contrato com fornecedores	62%
Revisão da divisão de lucros entre os sócios	38%
Intensificação das ações de captação de clientes	32%
Revisão, com tendência de redução, dos níveis de honorário	30%

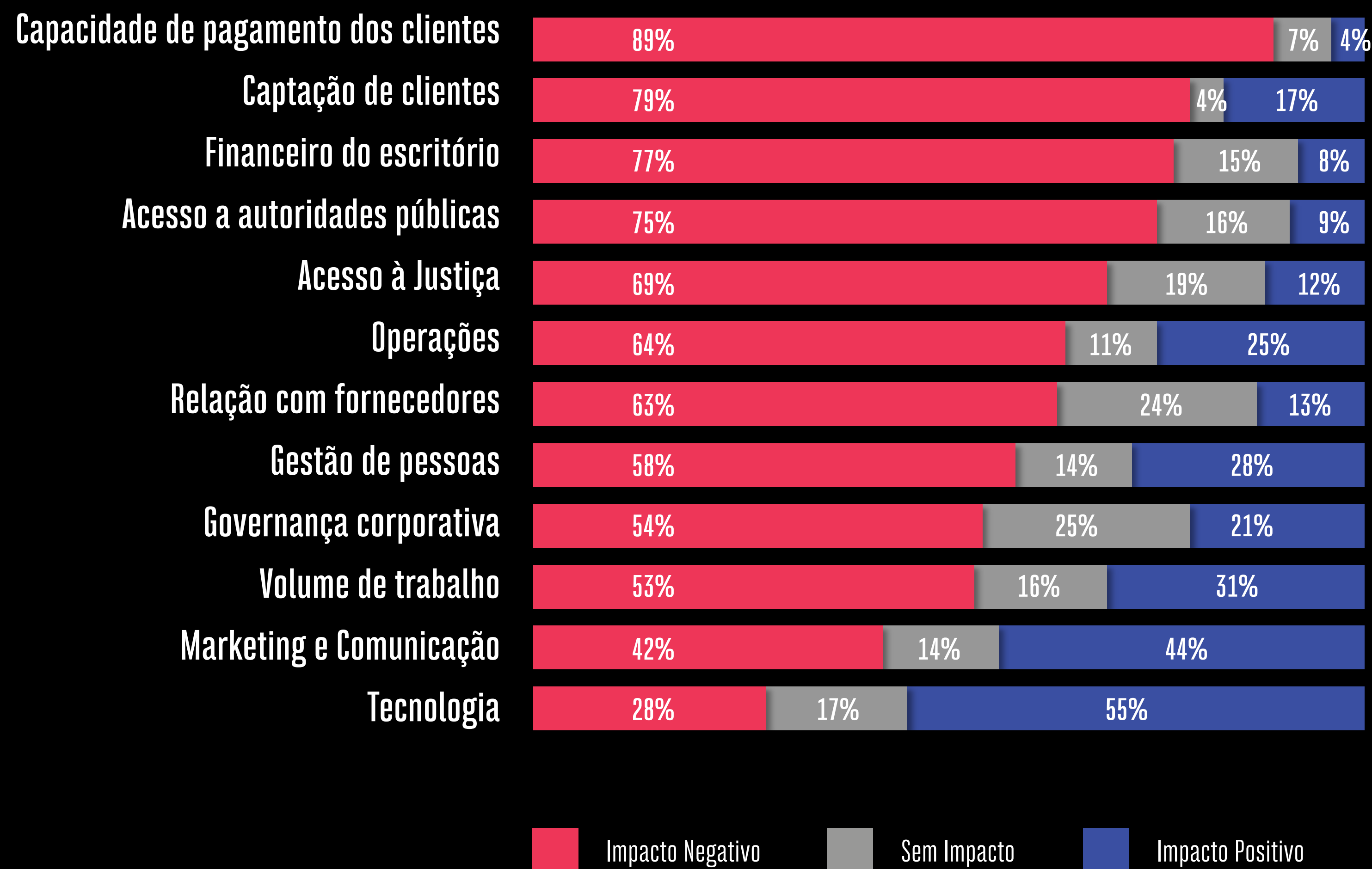
E o que está sendo planejado **neste momento:**

Investimentos em novas mídias de comunicação (podcasts, webinars, lives, etc.)	39%
Diversificação do portfólio de serviços	36%
Suprimir serviços com baixa demanda	30%
Investimentos para divulgação do escritório	28%
Parcerias estratégicas do mercado	26%
Fusão com outro escritório	26%

Percentual de respondentes.

7 Resultados:

ÁREAS OU PROCESSOS impactados pela Covid-19 nos escritórios de advocacia



Em percentual de respostas.

A percepção dos respondentes é de que os escritórios sofreram maior impacto negativo na capacidade de pagamento dos clientes, na captação (prospecção) de clientes e na área financeira. O que nos leva a crer que a dificuldade em trazer novos clientes

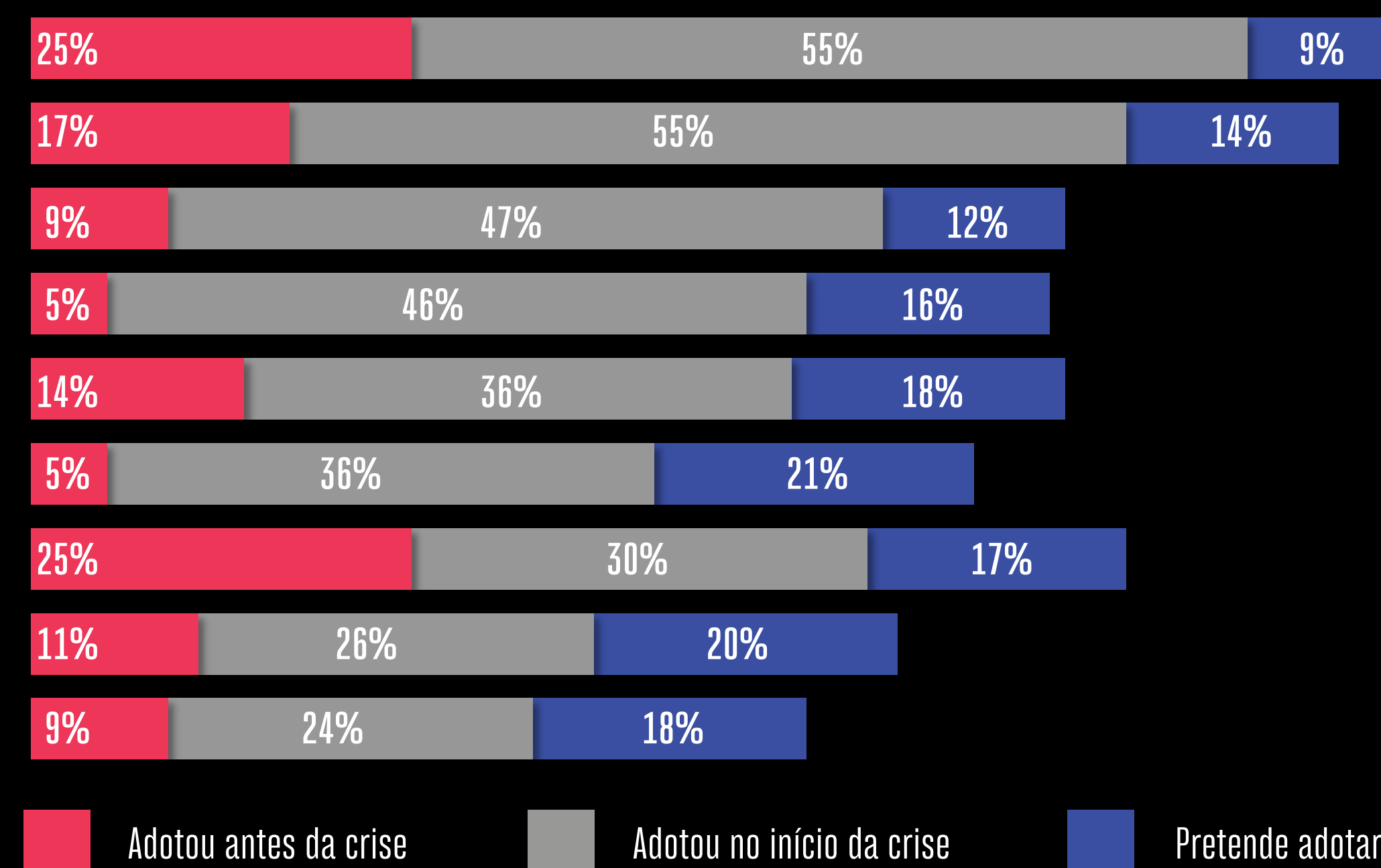
aliada à dificuldade em receber pagamentos resultaram em um impacto negativo para o controle financeiro dos escritórios. Paralelamente, os investimentos e ações relacionadas à tecnologia e marketing são encarados positivamente por uma grande

parcela dos respondentes, sugerindo que a inovação está sendo uma aliada do mercado jurídico neste período. O setor público, que lentamente retoma as operações, também está afetando negativamente a condução dos trabalhos destes escritórios.

8 Resultados:

GESTÃO DE PESSOAS

- Teletrabalho ou condições de trabalho flexíveis
- Comunicação da gestão da crise aos funcionários
- Revisão periódica das regras internas para o trabalho durante a quarentena
- Revisão de jornada de trabalho de funcionários
- Revisão de políticas de licenças, viagens e mobilidade
- Revisão da folha de pagamento/remuneração
- Adequação às mudanças nas regulamentações trabalhistas
- Revisão do quadro de funcionários
- Revisão do plano de benefícios para funcionários



Em percentual de respostas.

A grande maioria dos respondentes adotou ou adotará medidas de gestão de pessoas em função da crise. O trabalho virtual, que sempre esteve em pauta, foi assumido por 80% dos participantes – e um destaque em função da rápida implantação do home office, tendo em vista a grande movimentação de infraestrutura necessária. Mais da metade dos escritórios representados implementou programa de

teletrabalho ou de condições de trabalho flexíveis durante a crise. Mais de um terço dos escritórios revisou questões de gestão de pessoas que afetam a saúde financeira de suas instituições. As revisões nas políticas de licenças, viagens e mobilidade e na folha de pagamento denotam ações para conter os impactos negativos econômicos gerados pela crise,

como apontados no item anterior, **capacidade de captação de clientes** e **capacidade de pagamento dos clientes**.

As transformações no modelo de trabalho, que envolvem a revisão da jornada dos funcionários, das políticas internas e de remuneração, forçam, também, uma necessidade de ampliar a comunicação com esses profissionais, imprescindível nestes tempos de afastamento social.

Resultados:

TECNOLOGIA



As respostas mostram que os escritórios adotaram como principal estratégia de preparo para crise o investimento nas áreas de tecnologia. Sem dúvidas, essas áreas foram primordiais neste processo brusco de mudança no regime de operações. Mais da metade dos respondentes afirmaram que já tinham a infraestrutura necessária para essa

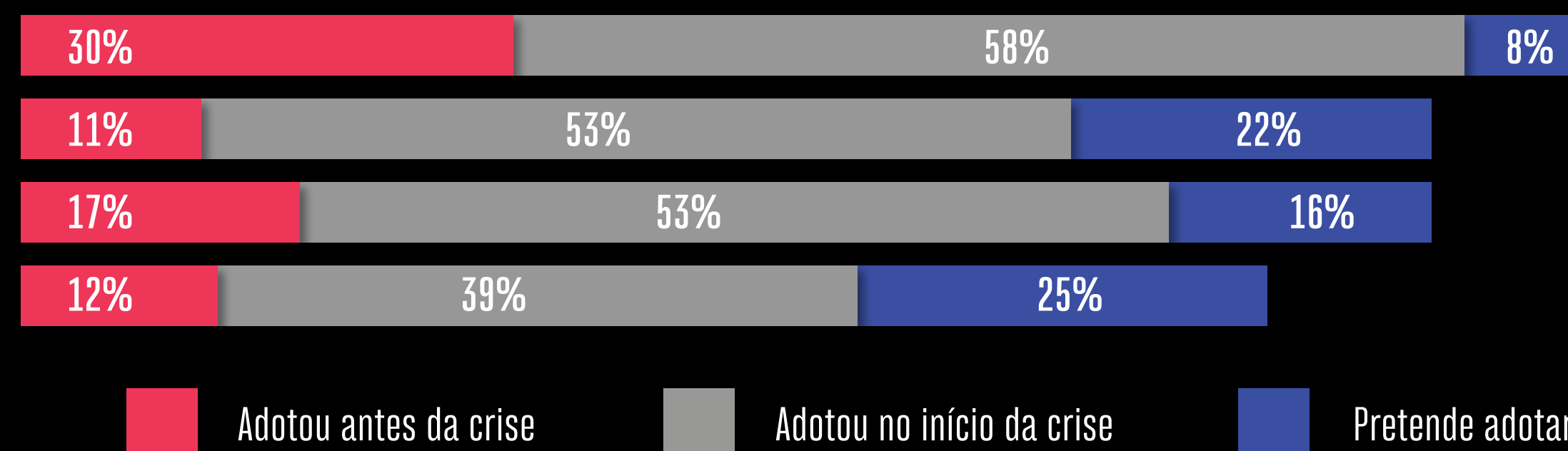
adaptação. Outros 34% agiram no início da crise. Hoje, os escritórios correm para se adaptar à nova realidade de relacionamento com clientes à distância, trocando a tradicional agenda de eventos presenciais por lives e webinars que, ao que tudo indica, vieram para ficar, assim como outras comunicações digitais.

As medidas de segurança e de privacidade de dados passam a ser, cada vez mais, uma preocupação e um risco para os advogados. Na esteira da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), que entrará em vigência em breve, 42% dos escritórios colocaram o tema no radar somente agora.

10 Resultados:

GOVERNANÇA

Acompanhamento das atualizações das leis e regulações relacionadas à Covid-19
 Planos de gerenciamento de crise
 Disseminação de informações sobre leis e regulações relacionadas à Covid-19
 Criação de um comitê de crise



Em percentual de respostas.

A grande maioria dos respondentes indica que não tinham, antes da chegada da Covid-19, uma estrutura formal de controles internos e de gestão de crise. Entretanto, é visível que grande parte das medidas foram adotadas rapidamente no início da crise e essas ações, com certeza, se tornarão uma

boa herança para o futuro das sociedades de advogados. Inclusive, hoje, os escritórios de advocacia assumiram um papel importante no mercado de disseminação de informações relacionadas a leis e regulações, por meio de informativos, contribuições em veículos de comunicação, posts em redes sociais, etc.

11 Resultados:

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

Hoje, essas são as principais ações adotadas pelos escritórios para se relacionar com o mercado:

41%

Priorização dos principais clientes do escritório

36%

Iniciativas de prospecção e de relacionamento em canais digitais

32%

Diversificação dos serviços de forma a atender às novas demandas do cliente

Percentual de respondentes.

28% readequou os honorários, uma ação que auxilia a reter e a conquistar novos clientes, podendo representar um diferencial no pós crise, prevendo uma rentabilização da carteira.

21% dos respondentes pretende fornecer treinamento dos profissionais para o atendimento no ambiente digital, abrindo um novo caminho para muitos advogados e, talvez, para as regras do Código de Ética e Disciplina da OAB.

12 Resultados:

O COMPORTAMENTO
DOS CLIENTES

Embora estejamos convivendo com incertezas e dificuldade de perspectivas, não só no âmbito da saúde, apenas uma pequena parcela dos escritórios indica que os clientes estão encerrando contratos (11%).

Como os clientes dos escritórios estão encarando a crise:

1. Com receio do futuro	63%
2. Renegociando contratos	45%
3. Buscando novos serviços	39%
4. Demandando mais	37%
5. Demandando menos	36%
6. Encerrando contratos	11%

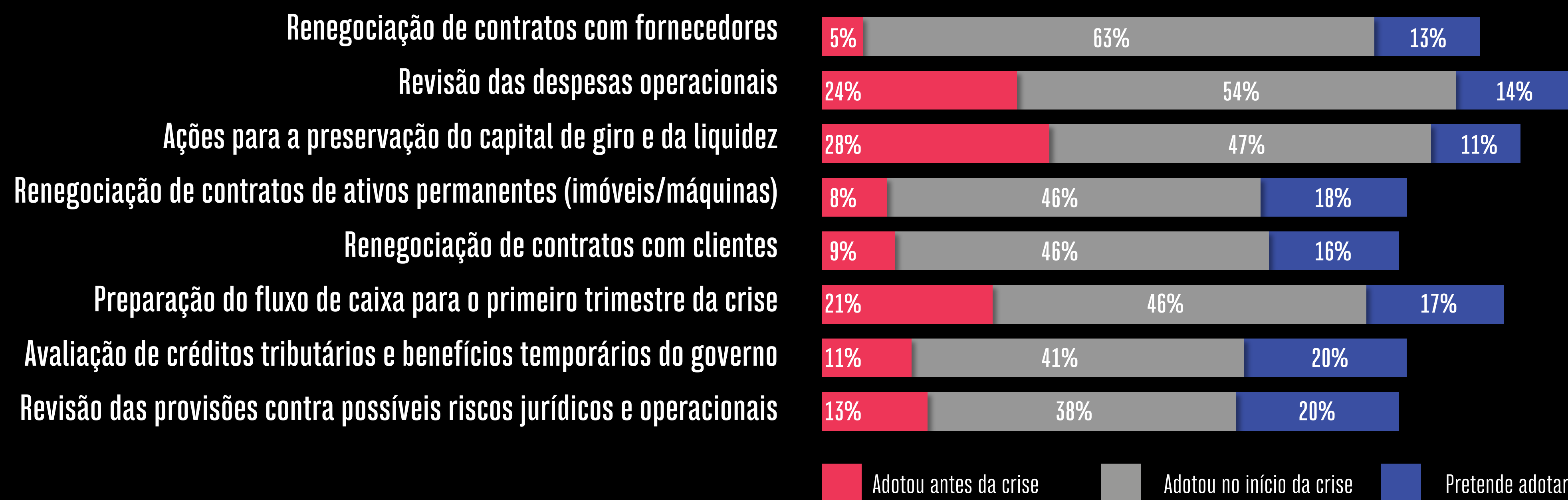
Percentual de respondentes.

O dia a dia anda, de fato, mais corrido para algumas áreas, já que o aumento da demanda e a busca por novos serviços estão em ritmo crescente. Novos métodos de atendimento e a diversificação do portfólio de serviços

e dos mecanismos de captação podem ser um diferencial para reverter a situação dos clientes que, hoje, demandam menos. Proximidade e empatia com o momento podem gerar frutos no futuro.

13 Resultados:

GESTÃO FINANCEIRA



Percentual de respondentes.

Certamente, este é um assunto em alta no momento. Há toda uma cadeia de produtos e serviços sendo impactada, forçando a redução de despesas, renegociações de contratos e mecanismos para absorver os efeitos da crise.

Conforme apontado nos itens anteriores, um dos maiores impactos nos escritórios foi a capacidade de recebimento dos pagamentos,

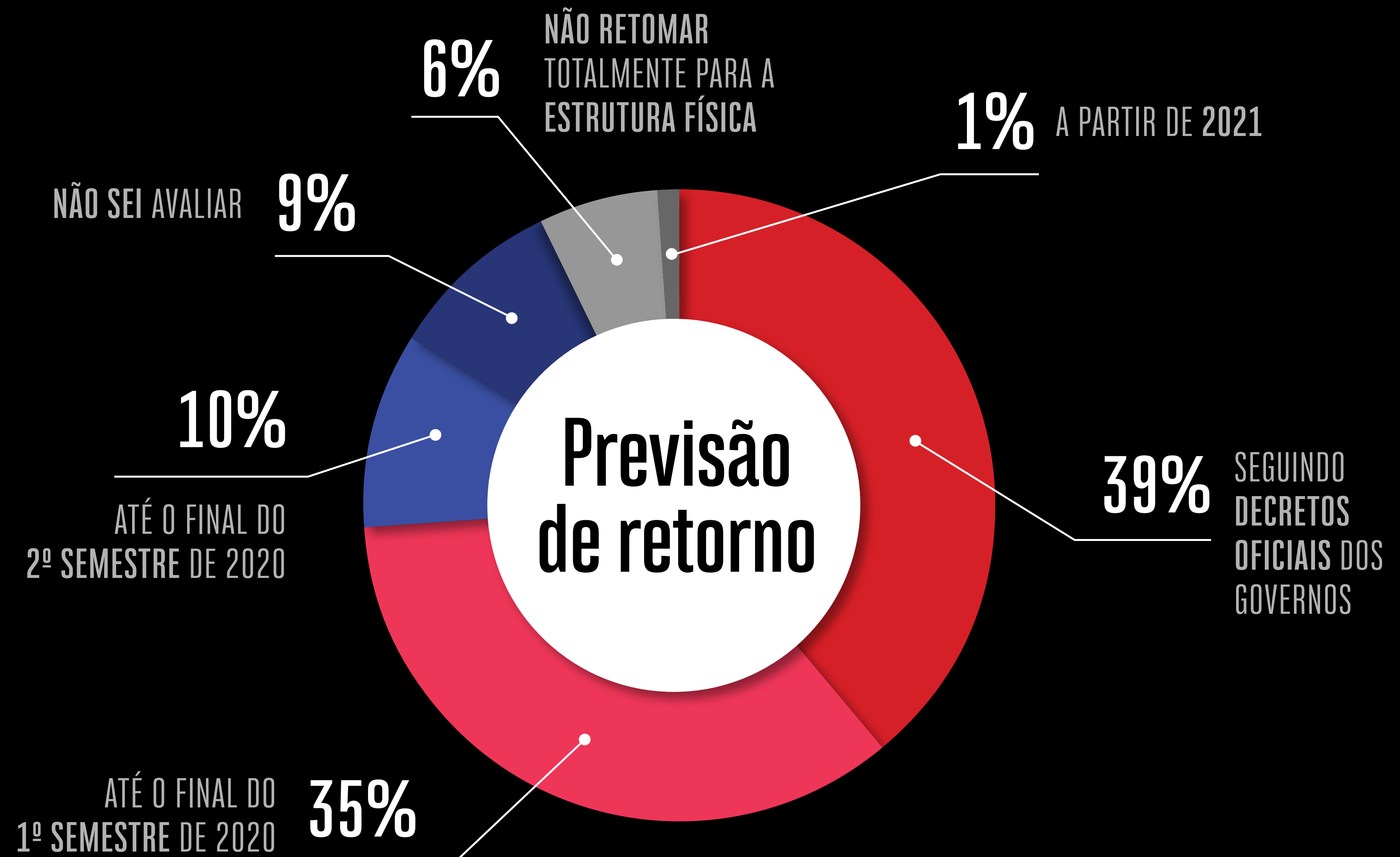
logo, é plausível concluir que as ações giraram em torno de preservação do capital de giro, da preparação do fluxo de caixa e da renegociação de contrato com clientes. Muitos escritórios compreenderam que é possível fazer o mesmo com menos e, talvez, isso seja uma quebra de paradigmas importante para o fluxo de caixa no futuro. A renegociação de contratos com

fornecedores foi a principal medida tomada pelos respondentes durante a crise, a fim de amenizar o impacto financeiro. A medida faz sentido ao considerar que parte dos respondentes readequaram seus níveis de honorários cobrados de clientes, com tendência de redução, conforme apontado no item ‘relacionamento com clientes’.

14 Resultados:

O RETORNO PARA A ESTRUTURA FÍSICA

Abaixo, está listado o que indicaram os respondentes sobre a volta para o escritório após o período de isolamento social decretado pelo governo:



15 Resultados:

PREOCUPADOS COM O FUTURO

As maiores incertezas apontadas pelos participantes dizem respeito a possíveis perdas de clientes e a novos métodos que substituam ou remodelam o mercado jurídico.

1. Acompanhamento de novas tendências no setor jurídico	49%
2. Necessidade de mudança do modelo de trabalho	41%
3. Perda de participação de mercado	37%
4. Mais investimento em tecnologia e conectividade (infraestrutura tecnológica)	32%
5. Investimento em segurança cibernética	25%
6. Surgimento de novos concorrentes	24%
7. Percepção da imagem da marca	23%
8. Surgimento de novos produtos e serviços disruptivos	23%
9. Nível de endividamento	20%
10. Perda de valor de mercado	14%

Percentual de respondentes.

16 Resultados:

COMO O SETOR PÚBLICO PODE AJUDAR

1. Maior desoneração/adiamento de pagamento de tributos	61%
2. Mais medidas para facilitar renegociação de dívidas	59%
3. Desoneração/Adiamento de encargos trabalhistas	58%
4. Revisão de exigências trabalhistas	55%
5. Maior facilidade para concessões de crédito	52%
6. Créditos atrativos por meio de bancos públicos	46%
7. Mais políticas de apoio à preservação/recuperação de pequenos e médios negócios	46%
8. Redução de juros para tomada de créditos	46%
9. Subsídios específicos para o setor dos meus clientes	30%
10. Maior aproximação/sinergia de ações com a iniciativa privada	29%
11. Subsídios específicos para o setor jurídico	25%

Percentual de respondentes.

As respostas demonstram que grande parte dos advogados acreditam que o Estado possui um papel importante na gestão da crise, já que, na maioria das respostas, se espera alguma ação do Poder Público afim de mitigar os impactos negativos da pandemia.

61% dos escritórios de advocacia representados acreditam que o Poder Público poderia contribuir com maior desoneração ou adiamento de tributos, bem como facilitar a renegociação de dívidas. Mesmo preocupados com a economia e

com o ambiente de negócios como um todo, a maioria dos escritórios entende que os governos não devem dar subsídios específicos para o mercado, segundo 75% dos respondentes.

17

COMENTÁRIOS dos respondentes

“

Nesse período, as empresas têm evitado contratar escritórios com os quais nunca trabalharam antes, abrindo portas para outros serviços dentro dos clientes.”

“

Está sendo uma experiência interessante e surpreendentemente boa. Muitos custos foram reduzidos.”

“

De um modo geral, a preocupação de todos os colaboradores do escritório é a diminuição da carteira de clientes.”

“

Após a pandemia, o volume de trabalho será intenso.”

DESENVOLVIMENTO

LETS Marketing – Consultoria de marketing jurídico

Unitri Design – Agência de design

CRÉDITOS

Coordenação editorial

Alexandre Muta – Unitri Design

Amanda Paccola – LETS Marketing

Daniel Carbonari – Unitri Design

Rafael Faria Gagliardi – LETS Marketing

Willian Fernandes – LETS Marketing

Coordenação de design

Fabio Bernardes – LETS Marketing

Marcelo Azevedo – Unitri Design

Ticiane Paschoal – Unitri Design

Produção de conteúdo

Rafael Faria Gagliardi – LETS Marketing

Willian Fernandes – LETS Marketing

Pesquisa de mercado

Luiz Fernando Fantin – LETS Marketing

Rafael Faria Gagliardi – LETS Marketing

Rafael Ferreira – LETS Marketing

Willian Fernandes – LETS Marketing

