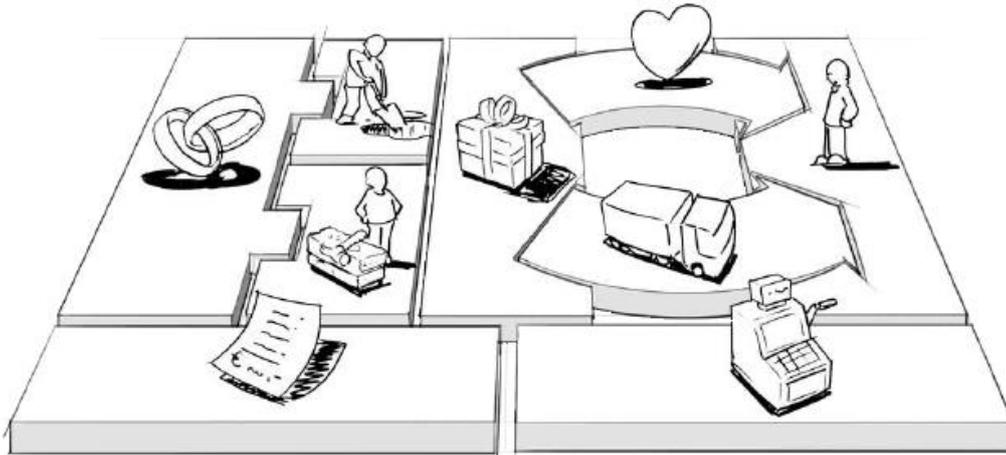


CANVAS NA GESTÃO DA ADVOCACIA

por Flávio Paim Rodrigues



O mercado em que se insere um escritório de Advocacia conta com singularidades não presentes em outros segmentos e a cada novo dia se torna mais competitivo. Dentro desse contexto, torna-se indispensável aos profissionais do Direito um pensamento crítico voltado à Gestão e Estratégia de seus negócios, com aprimoramento constante e pensamento crítico.

Com o aumento crescente da concorrência e do grau de exigência dos clientes, inovar se tornou uma questão de necessidade e sobrevivência no mercado, mas nesse momento a dúvida é: **como inovar em uma atividade tão tradicional?**

Evidentemente, não há uma resposta simples para o questionamento acima, mas o CANVAS, ferramenta utilizada e experimentada por essa Consultoria desde 2012, pode auxiliar muito aos profissionais e escritórios de advocacia no movimento da incerteza quanto ao que fazer com o negócio para a clareza e foco no que efetivamente pode produzir resultados consistentes para o escritório.

A metodologia de criação de modelo de negócios conhecida como Canvas é fruto do trabalho de Ph.D. do suíço Alexander Osterwalder, apresentado em 2004, e da colaboração, através do conceito da cocriação, de 470 consultores espalhados por 45 países, que foram responsáveis pelo refinamento do conceito metodológico. Esse trabalho resultou em uma ferramenta interessantíssima para o desenvolvimento de negócios, ideias, serviços, produtos e soluções. O trabalho desses pesquisadores foi publicado no livro Business Model Generation – Inovação em Modelos de Negócios, escrito por Alexander Osterwalder.

O principal diferencial da metodologia é aliar os principais aspectos que devem ser considerados em um empreendimento, em um formato de visibilidade

muito fácil. Se utilizando dos melhores ensinamentos do *design thinking*, é possível reunir em uma única tela elementos primordiais para a construção de um negócio. Bastante difundida em *startups* e empresas de tecnologia da informação, a ferramenta Canvas pode ser utilizada por qualquer tipo de empreendimento, desde os mais tradicionais até os mais inovadores, permitindo aos empreendedores uma visão crítica do negócio e até mesmo a simulação de diferentes cenários e estratégias de ataque ao mercado.

O Canvas é elaborado em uma tela, dividida em nove blocos, que contemplam o que deve ser pensado na formulação de uma nova ideia comercial, constituindo uma espécie de mapa do negócio. Esses blocos são:

<i>Lado direito da tela:</i>	<i>Segmentos de clientes, relacionamento com clientes, canais.</i>
<i>Centro da tela:</i>	<i>Proposta de valor.</i>
<i>Lado esquerdo da tela:</i>	<i>Atividades chave, recursos chave, parcerias chave.</i>
<i>Parte inferior da tela:</i>	<i>Fontes de receita e estrutura de custos.</i>

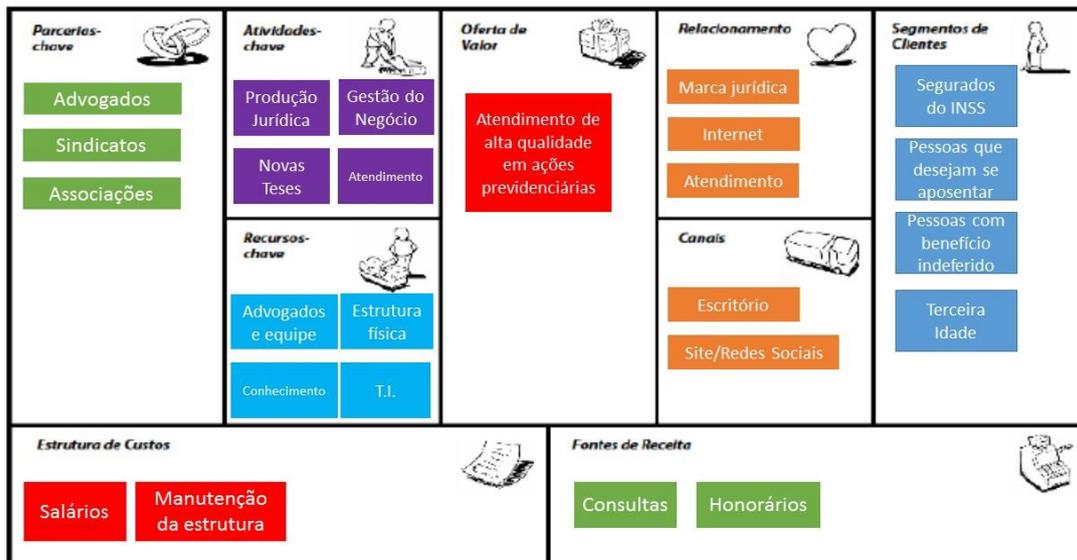
Cada elemento do quadro Canvas foi pensado para que um negócio seja pensado em sua amplitude e complexidade, o elemento central é a proposta de valor, pois é ela que define o diferencial, o benefício, a promessa e a estratégia da nova ideia. O lado direito da ferramenta se relaciona diretamente ao cliente, especialmente em como a oferta de valor chega até ele, bem como quais serão as estratégias de aproximação e relacionamento com o segmento de clientes desejado.

O lado esquerdo do Canvas estabelece, principalmente, as questões estruturais do negócio, determinando o que será feito no escritório, que recursos serão necessários (sejam eles materiais ou humanos) e quem ou quais serão as parcerias-chave (pessoas ou instituições) necessárias para alavancar o negócio.

Na parte inferior da tela, tem-se a perspectiva financeira, elencando as fontes de receita e as fontes de despesa, que evidentemente viabilizam ou não a concretização do novo negócio, do novo produto ou do modelo de negócio existente.

A construção do quadro Canvas para um escritório de Advocacia proporciona aos seus dirigentes e colaboradores a clareza necessária para a tomada de decisões mais assertivas, permitindo que as decisões estratégicas encontrem resultados positivos no momento certo. A ferramenta permite uma observação do momento atual do escritório, bem como a construção de diferentes cenários.

Para que a compreensão da ferramenta seja facilitada, na imagem a seguir apresentamos o quadro Canvas de um Escritório de Advocacia Previdenciário, elaborado como exemplo, que demonstra a eficácia da metodologia na construção de uma estratégia clara e diferenciada.



www.flaviopaim.com.br

Pela sua simplicidade, a ferramenta permite ao advogado empreendedor alternativas para construção de uma série de estratégias diferentes de abordagem ao mercado, fazendo com que a probabilidade de sucesso dessas ideias seja consideravelmente maior do que a de seus concorrentes e permitindo que o escritório mantenha o foco na estratégia planejada.