**A Advocacia na Bahia e o Oceano Azul**

\*Leonardo Nuñez Campos

A advocacia parece estar em baixa. Nos cursos jurídicos das universidades baianas, percebe-se o desespero do futuros operadores do Direito e a preferência dos jovens pela prestação de concurso público, em busca da tão sonhada estabilidade e de um certo conforto financeiro. Diz-se que a advocacia é difícil quando não se tem algum parente com renome no ramo. Alardeia-se que a as inscrições na Seccional da Bahia da OAB já ultrapassam trinta mil. Não é incomum ver colegas desistirem da profissão , mesmo com notória vocação e paixão, pois “o mercado está em baixa”. Será? Pensamos que não.

É indubitável que a advocacia (e o mundo) mudou ao longo dos últimos anos. Vivemos a “era da informação”, bombardeados por notícias, com os assuntos mais importantes de todos os tempos da última semana (parafrasendo os Titãs) e a evolução constante nos hábitos e nas ciências humanas e naturais. A internet permite acesso ao que se decide nos tribunais e nas academias em poucos cliques. É tanta informação que ficamos atabalhoados. Sem foco. Sem conseguir enxergar um palmo a frente do nosso nariz.

Como vou disputar clientes com grandes escritórios? Como competir com os preços praticados no mercado? Como iniciar sem a estrutura de alto padrão dos meus concorrentes? “Os grandes trunfos da advocacia pegam as melhores causas”, “Eu não tenho nome!”, “A concorrência é desleal!”, “vou estudar, fazer mestrado para concorrer com um Doutor, Pós-Doutor”.

É nesse contexto que surge a Estratégia do Oceano Azul, criada por W. Chan Kim e Renée Mauborgne. Sem pormenorizar o pensamento dos autores, a estratégia sugerida parte de uma mudança de paradigma na atuação da empresa, do profissional, ou de qualquer pessoa. Em vez de como concorrer com o mercado, questiona-se: preciso mesmo concorrer? A Estratégia define o Oceano Azul em contraposição ao Oceano Vermelho. Enquanto este estaria inundado por empresas que utilizam os mesmos métodos para fazer as mesmas coisas, focam no mesmo tipo de cliente e no mesmo produto ou serviço, um pouco melhorado ou piorado, com margens de lucro reduzidas, com concorrência esmagadora, o Oceano Azul é a área não explorada, e a chance de êxito nesses mercados é imensamente mais promissora. O segredo, então, seria tornar a concorrência irrelevante.

Fazendo um paralelo com a advocacia, o oceano vermelho seria as áreas de atuação clássicas. Quantos excelentes advogados e grandes escritórios vemos atuando na área cível, consumerista, trabalhista e penal? O expertise angariado por estes profissionais, não é imbatível, mas certamente a concorrência é cruel, as estruturas e nomes são fortes, as bases são sólidas. E aí vem a pergunta novamente: precisamos mesmo concorrer com eles?

Na “era da informação” a cada minuto tudo se renova. E os “Oceanos Azuis” estão aí, prontos para serem explorados. A escassez de advogados na Bahia se dá, de fato, em muitas áreas. Quantos são os advogados que trabalham com Direito Marítimo? Direito Ambiental? Internacional? Biodireito? Defesa dos Animais? Direito das novas tecnologias? Direito Aeroespacial? Direito Bancário? Direito Indígena? Direito do Mercado de Capitais? E tantas outras áreas que nem nome ainda tem, ou que sequer conhecemos. Focamos, em geral, a atuação na mesmice, buscando percorrer caminhos já trilhados e repisados.

Ora, como pode haver excesso de advogados na Bahia se existem problemas cujos baianos tem que ir a São Paulo ou ao Rio de Janeiro para procurar advogados que realmente entendam do assunto? Como pode haver excesso de advogados na Bahia se há uma população gigantesca sem acesso à justiça, com problemas reais graves e à margem do foco de atuação dos advogados?

Enfim, está é uma pequena reflexão de mais um jovem advogado. O Oceano Azul está aí. Quem for criativo, pensar em novas formas de atendimento, novos focos de estudo e em uma atuação diferenciada, certamente terá um grande sucesso. Ou então, continuemos “dando murro em ponta de faca” e reclamando da vida...