



## Dinamização da economia exige perfil diversificado do advogado

De contador a marqueteiro, o perfil do advogado tem mudado ao longo dos tempos, influenciado principalmente pela dinamização da economia. Segundo o advogado Leonardo Barém Leite, “as faculdades de Direito ensinam os estudantes a se tornarem advogados, mas não a exercer a advocacia”.

A declaração foi concedida durante o Encontro Anual de Gestão Estratégica de Escritórios de Advocacia, promovido pela DMM Corp Seminários nesta quinta-feira (6/8). Essa diferença se dá porque a advocacia envolve, segundo Leonardo, além do saber jurídico necessário à prestação de serviço ao cliente, todo o processo de gestão do escritório, planejamento financeiro e de negócios, mais o relacionamento com o cliente.

O economista Felipe Adaime explica que, ao planejar o seu negócio e elaborar propostas para clientes, o advogado deve sempre estar atento à relação entre lucro e rentabilidade. “O escritório também é uma empresa”, diz. Para auxiliar os advogados presentes no evento, Adaime ensinou uma fórmula para facilitar a obtenção do preço —  $\text{preço} = \text{custo} / (1 - 0,70) / (1 - 0,85)$  — e ressaltou que a cobrança deve variar conforme o serviço prestado e o cliente. “Hoje em dia, existem clientes que já chegam com uma proposta de preço”, contou.

O economista explicou que existem diversos tipos de cobranças, mas as mais comuns são o valor-hora, que deve ser usado para consultorias, e o custo-hora, mais utilizado em contencioso. Ele resalta que conhecer a importância do processo pode auxiliar o profissional na hora de precificar os seus serviços. De acordo com Adaime, 60% das ações geridas pelos escritórios são de baixa complexidade; 20% de média complexidade, 15% de risco elevado e 5% seriam de interesse vital do cliente.

Ao citar os modelos de cobrança, o economista ressaltou que os serviços de consultoria são os mais afetados em épocas de recessão. Mesmo assim, Adaime explicou que, independentemente da modalidade de atuação, o advogado deve sempre avaliar a situação econômica para buscar potenciais oportunidades, elaborar um plano de negócios, com duração entre três e cinco anos, para, juntamente com a confecção de um orçamento, facilitar na condução financeira e estratégica do escritório.

O também economista Mário Esequiel afirma que possuir um planejamento orçamentário auxilia muito o advogado na elaboração do plano de negócios. Ele explicou que o interessado deve segmentar as fases do trabalho, os profissionais que atuarão em cada ação e definir os custos vinculados a cada serviço prestado.

Segundo Esequiel, o advogado deve “entender que o escritório é um negócio como qualquer outro” e precisa de planejamento orçamentário, que “serve para antever os problemas”. Como pontos importantes, ele citou a necessidade de meios alternativos de divulgação, ferramentas de gestão e o acompanhamento temporal, principalmente as sazonalidades. Porém, o economista pondera que o “sucesso no passado não garante êxito no futuro”.

### Cobrança e inadimplência

Mesmo afirmando que um escritório deve ser administrado como qualquer outra empresa, Esequiel fez



ressalva sobre os meios de cobrança ao alcance do advogado. Ele lembra que escritórios de advocacia são enquadrados em um regime diferenciado e que o profissional deve sempre possuir um comprovante com os valores acertados com o cliente. “Um e-mail basta”, diz.

Sobre as cobranças relacionadas à inadimplência, ele afirmou que o advogado deve fazer um acompanhamento rígido das datas de recebimento, pois existem clientes que podem esquecer o compromisso firmado, sendo o problema resolvido com um simples telefonema. Sobre os devedores propositais, ele disse que o profissional deve ser flexível e tentar se adequar às necessidades da ocasião. “Negocie, parcele. Receber 80% é melhor do que nada”, finalizou.

**Date Created**

08/08/2015