Com paciência e persistência, sucesso na carreira é alcançável

Com este texto, pretendemos orientar minimamente sobre os primeiros desafios da advocacia, numa etapa da carreira vista como desafiadora e que exige do profissional persistência e aprimoramento.

Da escolha do curso até a aprovação no Exame da Ordem, o profissional do Direito que decidiu pela advocacia, mesmo que seja uma escolha após a conclusão de outra graduação, enfrenta muitos desafios. Algumas das questões dizem respeito à atuação como advogado autônomo, empregado ou associado; constituir uma sociedade e montar o próprio escritório.

É da essência do advogado ser um profissional autônomo ou possuir escritório próprio, assim, se a opção for por, inicialmente, trabalhar como empregado ou associado, essa fase deve ser temporária na profissão, exceto se o escritório ao qual estiver vinculado lhe proporcione um plano de carreira em curto, médio e longo prazo e com remuneração satisfatória.

Há uma preocupação sobre a possível saturação do mercado. Sabemos, no entanto, que existem possibilidades para todos os ingressantes na carreira, desde que se qualifiquem, treinem e tenham muita força de vontade. Nas duas primeiras situações, é interessante buscar os cursos que a OAB oferece por meio da Escola Superior de Advocacia (ESA).

Especialmente para os advogados iniciantes, a Comissão do Advogado em Início de Carreira (CAJ) proporciona diversos cursos práticos sobre elaboração de contratos, tributação na advocacia, gestão de escritório e marketing jurídico, entre outros, cujos conteúdos são repassados aos interessados por meio de minicursos, terças práticas, fóruns de debate e em reuniões quinzenais, além de orientar os iniciantes sobre a relação do advogado empregado ou associado, suas vantagens e diferenças. Esses cursos existem desde o ano de 2007 e foram intensificados nos últimos anos. Entre eles destaca-se o Ciclo de Palestras, onde os advogados têm a possibilidade de realizar palestras nas escolas do estado. Ainda no apoio ao profissional iniciante, a Ordem proporciona desconto progressivo na anuidade que se inicia com 50%; serviço gratuito de leitura de intimações e gestão de processos; sistema de inteligência e mercado, entre tantos outros.

A renda do advogado está diretamente ligada à sua produção e ao seu grau de persistência e paciência. Trabalhar como empregado ou associado é uma escolha pessoal, e o que deve buscar o advogado iniciante é que sua remuneração seja compatível com a dignidade da profissão. Exigindo, quando empregado, que seu salário seja com base no piso salarial sugerido pela tabela da OAB. Como associado, que seja assim tratado (e não como empregado), e que tenha um plano de remuneração justa. Como autônomo ou com escritório próprio, dizem os mais experimentados na advocacia, o tempo médio para se alcançar o resultado financeiro é de cinco anos. A advocacia, via de regra, não é uma profissão de resultados imediatos. Os processos prospectados no primeiro ano de advocacia terão retorno, em média, três a cinco anos depois.

Os honorários podem ser cobrados de diferentes formas. Existe, por exemplo, a possibilidade de se fazer essa cobrança com base em um percentual do benefício alcançado, um valor fixo, um valor ou percentual condicionado ao êxito de uma demanda, por processo, ou ainda em um valor aleatoriamente

estipulado pelo profissional — observado o valor mínimo indicado na tabela de honorários da OAB. Porém, sem critério, fica mais difícil saber se o processo é rentável e gerará lucro. Para essa conta, é fundamental que se leve em consideração o tempo de duração do processo, seus custos, a marca do advogado, o lucro que deseja e o investimento. Afinal, os anos de faculdade, o material de apoio e a pós-graduação são investimentos que devem ser recuperados.

Regras básicas não podem ser esquecidas nesse contexto. É obrigação que se assine com o constituinte contrato de honorários com objeto bem definido, limites de atuação, com previsão de reembolso de despesas, cláusula de compensação, cláusula de correção e previsão de multa contratual, entre outras. Aceitar procuração de quem já tenha advogado constituído, sem prévio conhecimento deste, exceto por motivo justo ou para adoção de medidas judiciais urgentes, também é infração ética.

Trabalhar com a tabela de honorários indicada pela OAB garante a valorização mínima do trabalho oferecido pelo profissional. É, por isso, uma forma mais segura de garantir que os valores cobrados do cliente não sejam exorbitantes e não fiquem aquém dos preços praticados no restante do país, diminuindo as chances de retorno injusto para qualquer uma das partes envolvidas nessa relação.

Entre alguns dos questionamentos comuns está a possibilidade de cobrança de consulta. Essa é uma orientação que precisa ser obedecida pela categoria. Mesmo nos contratos trabalhistas e previdenciários, é possível cobrá-la, bastando, para isso, incluir cláusula de que a consulta será quitada junto aos honorários principais no resultado da ação. Ou seja, o cliente contrata o serviço e paga pela consulta no final da ação. Não há diferença com outras centenas de profissões (médicos, engenheiros, marceneiros e prestadores de serviços e profissionais liberais em geral), que incluem a cobrança de consulta ou análise inicial para prestação de serviço.

Nessa relação repleta de cuidados e passos obrigatórios, é bom lembrar ao profissional em início de carreira que as despesas do processo são suportadas pelo constituinte. Assim, é recomendável a documentação de cópias e digitalizações, para que a cobrança seja realizada na fase de prestação de contas do processo.

Outra dúvida frequente versa sobre a possibilidade de se estabelecer os honorários em percentual de 50%. Diz o artigo 38 do Código de Ética da OAB-GO: “Na hipótese da adoção de cláusula *quota litis*, os honorários devem ser necessariamente representados por pecúnia e, quando acrescidos dos de honorários da sucumbência, não podem ser superiores às vantagens advindas em favor do constituinte ou do cliente”. Essa é a regra.

Quando se opta por uma sociedade, surgem dúvidas sobre a melhor forma de divisão de honorários entre os sócios. Alguns optam pela divisão igual de receitas e despesas. Outros optam por critérios de divisão proporcional. Nesta opção, cada sócio receberia um percentual de honorários diferente, a depender de seu papel na prospecção do cliente. Por exemplo, em uma sociedade de quatro advogados: sócio-prospectador 20%; sócio responsável pelo processo, 30%; fundo de reserva, 10% e; 10% para cada sócio, título de colaboração mútua. O objetivo é que todos participem e colaborem com o sucesso do negócio. Assim, se um sócio deseja ser apenas o responsável pelos processos e outro deseja ser o responsável pela prospecção de clientes, cada um terá o seu percentual pré-definido. Se o sócio prospectar e ainda for o responsável pelo processo, terá a soma dos percentuais.

Empréstimos para a abertura do primeiro escritório também é um tema que preocupa os profissionais em início de carreira. É comum na profissão que o advogado ou o escritório precise ampliar o negócio em razão da chegada de novos clientes. Como em qualquer empresa, o advogado pode necessitar de empréstimos no mercado. A sugestão é que opte por linhas de créditos em que algum patrimônio da sociedade ou pessoal possa ficar como garantia da dívida. Nesse caso, os juros são, geralmente, mais atrativos. Alternativa é o aluguel de salas compartilhadas ou ainda a utilização gratuitamente do escritório compartilhado oferecido pela Ordem.

Nesse emaranhado de providências, o advogado acaba adquirindo uma das principais qualidades de um profissional de renome: o *networking*. Afinal, o relacionamento é a principal ferramenta para o advogado, que precisa ter o reconhecimento do mercado e de seus pares. A participação nas comissões da OAB, por exemplo, pode lhe render muitos relacionamentos profissionais. Muitos, nessa convivência, acabam aderindo ao trabalho voluntário até mesmo para agregar valor ao currículo.

Firmes no binômio paciência e persistência, o sucesso na carreira é, portanto, um objetivo plenamente alcançável. Boa sorte!

Date Created

08/11/2015