



Crise trouxe mais serviços e renegociação de honorários a escritórios

A crise econômica trouxe novos serviços aos advogados, mas também fez com que cada reunião para definição de honorário se tornasse mais dura e que antigos clientes tentassem renegociar valores. Além disso, internamente, uma situação se inverteu: com a crise, os advogados têm prezado por permanecer nas bancas em vez de buscar oportunidades, o que diminui o *turnover*.

Esse foi o diagnóstico feito por advogados e gestores administrativos de escritórios durante o Encontro de *Benchmarking* para a Gestão de Escritórios de Advocacia, organizado em São Paulo na segunda-feira (29/6). O advogado Fernando Augusto Fernandes também colaborou com as análises, mas por e-mail.

Veja as avaliações:

Otávio Gomes, gestor administrativo do Guimarães Vieira de Mello

“O impacto muito direto que nós sentimos foi a pressão de clientes pela negociação de preços. E, pelo que observo e converso, todos os outros escritórios passam por isso. Essa realidade nos forçou a melhorar nosso processo de gestão e reduzir nosso custo de produção. Nesse sentido, fomos felizes, porque já vínhamos implementando controles administrativos no escritório, e a crise nos fez colocar em prática com mais contundência. Agora temos mais foco no nosso processo produtivo, temos que olhar o custo e a vazão de trabalho de cada advogado. Tudo isso é muito baseado nas fichas-tempo, para ver quais contratos são os mais rentáveis. Até para poder defender o preço que cobramos.”

Marcella Vicentini, *controller* jurídica do Andersen Ballão

“Se tinha um cliente que pagava por hora e pagava sem se preocupar com quantas horas ele ia arcar no fim do mês, agora ele presta mais atenção. O cliente está em dificuldade por causa da crise, então o escritório tem que enxugar os custos e fazer os serviços com mais eficiência e atender os clientes de uma maneira mais específica e não tão ampla como era antes.”

Thalita de Marco Vani, advogada do Saeki Advogados

“Muitas empresas estrangeiras estão querendo sair do Brasil por causa da crise, o que aumenta a demanda para o nosso escritório, já que eles precisam de consultoria jurídica nesse processo. Por isso, aumentou nosso serviço, até mesmo em relação a clientes nacionais, pois aumentou muito a demanda por serviços de cobrança judicial. Quanto aos honorários, mesmo que não seja necessário, muitos clientes aproveitam a oportunidade para renegociar os valores.”

Denise Lima, gestora de Recursos Humanos do Abe, Guimarães e Rocha Neto Advogados

“A saída do escritório por iniciativa do advogado diminuiu. Antes, esse medo era do escritório, que sempre acabava sofrendo com *turnover* e perda de talentos. Os advogados estão mais focados em manter o atual emprego ao invés de ir buscar novos caminhos.”

Fernando Augusto Fernandes, criminalista e sócio do Fernando Fernandes Advogados



“A crise econômica gera demanda na advocacia e dificuldades nos recebimentos. Enfrentamos a crise aumentando nossos investimentos em estrutura e no incremento em recrutamento de novos sócios. Estamos em momento de expansão do negócio.”

Date Created

30/06/2016