

Cresce o número de advogados freelancers nos Estados Unidos

No rastro da crise econômica de 2008/2009 nos Estados Unidos, a atividade de *freelancing* na advocacia tomou um impulso significativo, porque as bancas estavam demitindo, em vez de contratar. Nos últimos anos, depois de a crise mostrar que esse meio de vida pode funcionar – e tem suas vantagens – o número de advogados *freelancers* no país disparou. E não foi só por causa do desemprego.

Sócios de bancas decidiram abandonar a vida estressante de algumas sociedades para atuar no conforto de suas casas. Muitas advogadas mães também trocaram o escritório em um prédio sofisticado por um escritório virtual em casa, para poder definir seus próprios horários de trabalho e ter tempo para cuidar dos filhos.

istockphoto



Nos Estados Unidos, prática se adequou por demanda de redução de custos.

istockphoto

Advogados empregados, que sonhavam em abrir seu próprio escritório, mas lhes faltava coragem para se lançar em um empreendimento com despesas fixas mensais, preferiram escalar o primeiro degrau da independência. E advogados aventureiros, que sonhavam trabalhar da praia, da montanha ou de algum rincão distante, entraram na onda.

Contratantes de serviços seguiram a mesma onda. Escritórios de advocacia de todos os portes e assessorias jurídicas de corporações estão dando trabalho aos advogados *freelancers*, por algumas razões. Algumas vezes, porque foram obrigados a enxugar suas equipes e há momentos em que precisam de ajuda externa. Outras porque o *freelancer* tem uma especialização especial, como falar japonês, de acordo com o *Lawyerist*.

A banca Bingham McCutchen LLP montou uma pequena equipe de advogados, chefiada por Alice Feng, cuja única responsabilidade é contratar e supervisionar os serviços de advogados *freelancers*, de seus escritórios em San Francisco (Califórnia) e Boston (Massachusetts). “Foi uma boa ideia porque os advogados *freelancers* têm advogados na banca para fazer perguntas e lhes dar suporte”, disse Alice Feng ao site *Career*.

Advogados autônomos ou de pequenas sociedades também estão contratando *freelancers*, quando sua

carga de trabalho é excessiva ou quando precisam se ausentar do trabalho por algum tempo – para viagens de férias, por exemplo.

Facilidade

Para os advogados que se dedicam a uma carreira desse tipo, é mais fácil negociar a prestação de um serviço com outro advogado, com um sócio de escritório ou com um assessor jurídico de corporação, do que com clientes. O trabalho de convencimento desse cliente (o outro advogado) só existe, praticamente, na primeira vez. Depois tudo se resolve rapidamente, com apenas um telefonema ou uma troca de e-mails.

Freelancers também têm como clientes outros *freelancers*, porque podem surgir trabalhos para quem já está muito ocupado. Eles formam uma rede de advogados e se recomendam aos possíveis clientes (bancas, assessorias e outros advogados), quando não podem aceitar mais um contrato de serviço.

Há discordância entre os consultores que estudam o mercado *freelancing* para advogados, no que se refere à(s) área(s) em que devem atuar. Segundo alguns consultores, têm mais chance de conseguir trabalho advogados que podem atuar em diversas áreas do Direito. Outros avaliam que profissionais especializados, com nicho de mercado em que se destacam na multidão, têm mais oportunidade, porque as bancas podem contratá-los mesmo que tenham advogados disponíveis no escritório.

Trabalho de ghost-writer

Há até advogados que contratam os serviços de advogados *freelancer*, como na pesquisa de jurisprudência. A nova demanda, que está surgindo com muita força, é o trabalho de *ghost writer* (escritor fantasma), para prestar serviços de redação jurídica (como petições) ou ainda redação de blogs, artigos e conteúdo para sites na internet.

Nos EUA, esse trabalho é cobrado por hora (da mesma forma que o serviço jurídico) ou por projeto (ou trabalho). Alguns advogados aceitam um terço do valor de seus honorários de serviço jurídico. Outros cobram 50% ou até mesmo 60%. Um advogado escreveu ao *Lawyerist* que cobra US\$ 160 por hora para serviços de redação, enquanto seus honorários de serviços advocatícios são de US\$ 265 a US\$ 310 por hora.

O problema, segundo ele, é que alguns advogados não dão valor ao próprio trabalho e concordam com pouco. Mas, de maneira geral, vários advogados escreveram que aceitam US\$ 100 por hora. É preciso observar, no entanto, que no caso do advogado *freelancer*, o tempo é corrido – isto é, não se conta, como em um emprego, os tempos de recreio, almoço, cafezinho, bate-papo, como em um escritório.

De qualquer forma, há um consenso de que o preço a ser cobrado pelo serviço de *ghost writer* é aquele que o mercado pode absorver. Isso também vale para os serviços jurídicos.

Investimento e despesas mensais

Uma necessidade é investir em tecnologia. Não necessariamente com alto custo. O advogado precisa de um laptop e um smartphone, para começar. Além disso, necessita dos *softwares* básicos para esses dispositivos, acesso Wi-Fi à internet e conexão com uma impressora e um scanner (de alguma forma).

Precisa ainda ter acesso à pesquisa de legislação e jurisprudência.

O advogado *freelancer* pode montar seu escritório virtual em casa. Uma opção vantajosa é utilizar serviços de escritórios compartilhados, também chamados de espaço de *coworking* jurídico. Esses espaços dispõem de equipamentos como impressora e scanner, acesso à Internet, linha telefônica com secretária/recepcionista (que podem garantir que nenhuma ligação de cliente seja perdida), endereço para correspondência oficial, água, eletricidade, câmeras de segurança, salas individuais e compartilhadas, sala de reunião e networking natural com os colegas.

Um exemplo de firma com essas características é a [Animus Coworking Jurídico](#), criada pela advogada e jornalista Débora Pinho, em Cuiabá, que dá uma boa ideia sobre as vantagens desses escritórios. Além da importantíssima sala de reunião, o compartilhamento de itens que significam despesas pode reduzir os custos mensais do advogado. Já existem firmas similares em diversas cidades do Brasil.

Marketing

O advogado *freelancer* precisa ter uma estratégia de marketing. Os esforços serão, em princípio, mais simples do que o de um escritório de advocacia. Afinal, o público-alvo do freelancer será escritórios, assessorias jurídicas e outros advogados autônomos – não os tradicionais clientes.

O material de marketing essencial para o *freelancer* é o cartão de visitas. E os três principais esforços são: *networking, networking, networking* – ou formação de relacionamento com os colegas de profissão. Ou seja, o *freelancer* tem de frequentar os ambientes que os advogados frequentam: OAB, associações, eventos (seminários, congressos, workshops), coquetéis, etc.

O objetivo do *networking* é conseguir trabalho e, tão importante quanto, criar uma rede de referências (ou recomendações). Para esse fim, valem também convites para almoço ou jantar, presença em happy hours, visita a clubes. Após os primeiros trabalhos, se bem feitos, a melhor propaganda que um profissional pode ter, o boca a boca, irá funcionar por si mesma.

Complementarmente, o freelancer também deve ter um website, dentro de suas possibilidades, e participar das redes sociais.

Alguns advogados querem mais do que trabalhar para os colegas. Querem seus próprios clientes. Nesse caso, eles devem desenvolver esforços de marketing direcionados a clientes. Muitas dessas estratégias de marketing podem ser pesquisadas na **ConJur**, com as palavras-chave “marketing jurídico” e “conquista de cliente”.

Alguns advogados começam com 100% de trabalho *freelancing* e, em algum tempo, dedicam um terço de seu tempo a essas atividades e dois terços a seus próprios clientes. Os que querem conquistar seus próprios clientes devem escrever blogs – veja [como escrever blogs na ConJur](#).

Contrato de trabalho

O fato de o advogado lidar com escritórios de advocacia, assessoria jurídica e advogados autônomos têm algumas vantagens, dizem os consultores. Com o tempo, o volume de trabalho se torna consistente, os resultados são previsíveis e controláveis e os pagamentos serão feitos em dia.

Isso vale uma pequena redução nos honorários e, em muitos casos, a relação de confiança dispensa a elaboração de contratos de trabalho por escrito – até porque, em algumas situações (em que a necessidade é urgente), não há tempo hábil para fazer isso.

Mas, se for preciso fazer um contrato, ele deverá prever, segundo a advogada *freelancer* Emerald Gratz: 1) objetivo do trabalho freelancing; 2) pagamento; 3) confidencialidade; 4) checagem de conflitos; 5) propriedade do produto do trabalho; 5) parâmetros de responsabilidade profissional; 6) resolução de disputas; 6) rescisão – nos EUA, 7) cobertura de seguro para má prática.

Plano financeiro

Também é necessário um plano financeiro. A primeira parte é definir a estrutura financeira: os honorários dependem de fatores como especialização, conhecimento da matéria e anos de experiência, localização geográfica e o tipo do trabalho ou projeto a ser feito. A chave é uma mistura de flexibilidade com um bom senso de negócios – e do que o mercado pode absorver (o mais alto possível – em inglês, o adjetivo *cheap* tem dois sentidos: barato e ruim).

A segunda parte do plano é definir como cobrar os honorários e manter receitas. O advogado saberá, evidentemente, que estrutura jurídica deve adotar. Mas o mais importante é escolher entre a segurança de um emprego ou de uma sociedade em um escritório estabelecido versus a atuação independente do advogado *freelancer*, que organiza seu próprio sistema de trabalho, seus horários, seu estilo de vida e, possivelmente, sua renda.

Para o advogado *freelancer* iniciante é preciso conhecer a história bíblica das vacas gordas e vacas magras. Haverá meses em que a renda do trabalho será bem maior do que o que poderia obter em qualquer emprego, porém haverá meses em que será menor. Por isso, uma alta renda em um mês deverá cobrir qualquer eventualidade de baixa renda em qualquer outro mês.

O advogado que queira concretizar o sonho de ser seu próprio chefe deve, também, desenvolver seu espírito empreendedor. Há alguns textos na **ConJur** sobre empreendedorismo e advogado empreendedor e, certamente, muitos outros na Internet.

Sair de um emprego para se tornar *freelancer* não significa se livrar do trabalho árduo. Significa trabalhar duro para, talvez, ser mais bem-sucedido e feliz do que no emprego tradicional. É preciso uma boa dose de paixão pela profissão. Como já escreveu Roberto Freire, “sem tesão, não há solução”.

Date Created

28/05/2017