



ADVOCACIA

6 dicas para quem pensa em abrir o próprio escritório

Quem seguir por este caminho não terá um chefe ou advogado mais experiente para pedir ajuda

BRUNO CHATAACK MARINS

03/04/2019 06:46



Crédito: Pixabay



JOTA DISCUTE

Este texto integra a cobertura de novos temas pela equipe do JOTA. Apoiadores participam da escolha dos temas, mas não interferem na produção editorial. **Conheça o projeto!**

A velocidade com que a tecnologia é aplicada ao nosso cotidiano muitas vezes passa despercebida em relação à sua importância para a quebra de grandes paradigmas do mercado de trabalho. O dinamismo das relações interpessoais e a superação de uma sociedade extremamente hierárquica fizeram com que o advogado tenha hoje, talvez como nunca, uma possibilidade viável de abrir sua própria banca de advocacia.

No entanto, a maior facilidade de empreendedorismo não significa que se tornar sócio/proprietário de um escritório seja a melhor opção e escolha correta para determinado momento da carreira profissional. Existem elementos – objetivos e subjetivos – que devem ser considerados por profissionais que pensam em inaugurar sua marca própria.

+JOTA: Aproveite nossa assinatura para estudantes, por metade do preço!

Nesse contexto, o intuito do presente artigo é listar seis dicas e reflexões a serem tomadas pelos advogados que pensam em abrir seu próprio escritório de advocacia.

1) Experiência e rodagem não se compram

É normal que a condição de empregado registrado, associado ou sócio minoritário traga uma série de situações em que pode haver situações de desgaste com superiores. Porém, é preciso tratar cada uma dessas experiências como um aprendizado e construção de um profissional capacitado, com muita inteligência emocional e já experimentado em situações de pressão e cenários adversos.

Um sócio/proprietário de um escritório de advocacia trata diariamente com situações complexas e que podem requerer muita criatividade e/ou experiência prévia. Vale lembrar que, nessas situações, não existe um chefe ou advogado mais experiente para ajudá-lo, razão pela qual é preciso estar

preparado em termos de conhecimento técnico e, principalmente, emocionalmente.

2) A busca por novos clientes

É natural que um advogado tenha uma maior facilidade em expressar seus pensamentos e convicções. Porém, para que seja possível sustentar uma carteira mínima de clientes é preciso muito mais do que isso.

O advogado dono da sua própria banca convive diariamente com uma linha tênue de ter um bom marketing pessoal e ser visto como um mero “mercador jurídico”. É preciso separar a vida pessoal da profissional, o que significa que não necessariamente seu networking estará atrelado à realidade econômica de seus amigos e conhecidos.

Conhecer pessoas com situação financeira privilegiada e que ocupam altos cargos em empresas não significa ter muitos clientes, muito pelo contrário. O cliente não procura um amigo para resolver seus imbróglis jurídicos, mas sim pessoas capacitadas e cuja capacidade é atestada pelo mercado. Se for possível unir ambas as qualidades em um advogado conhecido, melhor ainda.

Portanto, é importante que um advogado não deixe de ter uma vida social ativa, mas ciente que será através de uma efetiva capacitação, especialização e gradual experiência em casos relevantes que será possível ter cada vez mais clientes e, conseqüentemente, almejar uma consolidação de sua marca no mercado jurídico.

De outro ângulo, se buscar clientes é algo desafiador e complexo, mantê-los é ainda mais difícil. Clientes são pessoas, que por si são diferentes umas das outras e, não raro, cujo trato requer muito jogo de cintura por parte do advogado.

Basta pensar que as pessoas, na grande maioria dos casos, procuram um advogado ao se verem diante um problema cuja resolução não está de imediato ao seu alcance. Assim, ainda que a relação advogado/cliente seja de confiança, é frequente que o cliente se revele bastante rude, inflexível quanto ao reconhecimento de sua parcela de culpa ou psicologicamente afetado pelas mais compreensíveis razões.

De tal maneira, o advogado precisa focar na proposição de medidas eficientes à resolução do caso, utilizando uma linguagem objetiva (esqueça o tão moroso “juridiquês”) e, em hipótese alguma, prometendo soluções improváveis ou prazos sabidamente irrazoáveis para a resolução da lide.

3) É preciso saber lidar com o tempo

Na qualidade de advogado associado/empregado, grande parte do dia a dia é preenchida com a elaboração de trabalhos técnicos dos mais diversos, que vão desde a construção de uma petição até a realização de audiências.

A rotina de um sócio é totalmente diferente. São diversas reuniões, deslocamentos até o domicílio do cliente, necessidade de investir em tecnologia e funcionários, preocupação com a parte financeira e outras funções administrativas, dentre outras muitas tarefas. Assim, o tempo para a construção e revisão de trabalhos técnicos é menor, sendo crucial que um sócio saiba lidar perfeitamente com o seu tempo, tornando-se cada vez mais eficiente, sem que perca seu maior patrimônio: a qualidade técnica.

Não existe nada mais importante em um escritório de advocacia do que a busca pela excelência na elaboração de cada trabalho, cada vírgula das mais diversas petições, pareceres e memorandos.

Em resumo, conciliar qualidade e eficiência pode ser considerado um dos maiores intangíveis de uma marca de advocacia, sendo também uma fonte indireta de publicidade, uma que demonstra ao mercado o zelo do escritório na busca pela por um trabalho de excelência.

4) Tenha reservas mínimas antes de abrir o escritório

Não é possível imaginar que um empresário abra uma sociedade, qualquer que seja seu setor ou porte, sem que tenha capital de investimento mínimo. O advogado empreendedor (dono de seu escritório) é um empresário jurídico.

Por tal razão, é preciso que a decisão de abrir sua própria banca de advocacia esteja respaldada por uma capacidade mínima de investir em um

local adequado, mobiliário compatível, contratação de pessoal (caso necessário) e investimento em TI.

O fluxo de caixa é um requisito tão importante para o novo escritório quanto para a vida pessoal do futuro sócio/proprietário. Assim, é preciso ter reservas mínimas para arcar com seus compromissos financeiros até que a empresa esteja em condições mínimas para distribuir dividendos e pagar um pró-labore fixo mensal.

5) Preocupe-se com a contabilidade

É natural que muitos advogados não tenham experiência na área contábil e procurem contadores para cuidar de todas as obrigações contábeis do escritório. Entretanto, o fato de ter um contador não significa que o sócio/proprietário não deva se preocupar – e muito – com a parte financeira e fiscal de sua empresa.

Um escritório, ainda que optante pelo Simples Nacional, deve estruturar toda sua parte financeira e contábil desde sua constituição. Não há porque abrir mão da elaboração de Balanço Patrimonial, Demonstração de Resultado do Exercício e Fluxo de Caixa, este último preservando capital suficiente para cobrir uma faixa de segurança em torno de, por exemplo, seis meses de gastos sem a entrada de qualquer receita.

Esse tipo de preocupação, ainda que trabalhosa, pode ser um fator essencial para a fase inicial e mais delicada de constituição da empresa, trazendo maior segurança a longo prazo e, principalmente, evitando que a empresa tenha que fechar as portas no primeiro cenário de dificuldade.

6) Busque parceiros comerciais

É normal que os grandes escritórios possuam equipes especializadas nas mais diversas áreas do Direito, como uma forma efetiva de atender seus clientes quaisquer que sejam suas necessidades circunstanciais.

Ocorre que esse modelo de advocacia full service é de difícil implementação em escritórios menores, que estejam iniciando sua trajetória no mercado jurídico. É recomendável a escolha de áreas mais especializadas, mantendo-

se a qualidade na prestação de serviços oferecida. Não existe profissional que consiga atuar com proficiência em diversas áreas.

Nesse contexto surgem as parcerias entre escritórios de advocacia, que funcionam como uma complementação dos serviços oferecidos por uma banca de advocacia, possibilitando ao recém-formado escritório atender às necessidades dos clientes em áreas não atendidas pelo seu próprio escritório. A lógica inversa se aplica na medida que o escritório parceiro, caso tenha alguma demanda na área em que seu escritório seja especializado, poderá indicá-lo para novas demandas.

Por fim, insta ressaltar a importância na confiança da qualidade técnica e capacidade de entrega dos trabalhos por parte do escritório parceiro, assim como só é válido que seu escritório se comprometa com as demandas que possui estrutura para execução, sob o risco de comprometer a relação cliente-advogado, bem como o vínculo entre os escritórios.

Conclusão

É evidente que as seis dicas acima dizem respeito a apenas algumas das muitas dificuldades que o advogado poderá encontrar ao optar por abrir sua própria banca de advocacia. Porém, fazem parte de um processo de aperfeiçoamento profissional e pessoal, devendo ser encaradas como desafios plenamente passíveis de superação.

Atualmente, o dinamismo e o emprego da tecnologia nas relações comerciais reduziram drasticamente a hierarquia engessada vista até pouco tempo atrás. A gravata e cabelo branco deixaram de ser algo (tão) relevante, em um contexto onde o cliente passou a prezar majoritariamente pela entrega de resultados, emprego de soluções criativas e trabalhos de alta qualidade técnica.

O profissional que se sentir preparado para ofertar ao mercado tais elementos, pode e deve pensar em concretizar o sonho de abrir seu próprio escritório, ciente de toda sinergia e dedicação que tal escolha implicará.