



Alberto Monteiro Neto
MODERADOR



Mario Roberto Pereira de Araujo
ADVOGADO CONVIDADO



Adnilson Hipolito
CONSULTOR CONVIDADO

PRECIFICAÇÃO DE HONORÁRIOS

A forma correta de precificação dos honorários sempre foi uma das questões centrais e mais desafiadoras para advogados de todo o país, uma vez que o “preço do serviço” é parte fundamental de qualquer negócio e, em última instância, o principal fator para a presença de lucro ou prejuízo. A precificação de serviços advocatícios gera debates entre advogados há muito tempo. A dúvida entre cobrar um valor e o cliente achar “caro demais”, ou cobrar um valor muito baixo, que não corresponde ao trabalho e tempo depositado pelo profissional, é antiga! Para se ter uma ideia da complexidade do tema, a OAB (Ordem dos Advogados do Brasil) lançou em janeiro de 2021 uma campanha de valorização dos honorários advocatícios. Denominada “Valorização dos honorários. Respeito à advocacia e a você, cidadão”, a campanha visa mobilizar a advocacia nacional, em defesa de seus honorários. Por isso, um dos objetivos da precificação é levar em conta os diferentes cenários e circunstâncias, para construir as estratégias mais adequadas, que sustentarão a advocacia em tempos difíceis, e aproveitarão da melhor forma os tempos de bonança e prosperidade.

DESAFIOS

1. Advocacia como negócio x Mercantilização da profissão
2. Comportamento e Visão empreendedora na advocacia
3. Tabela da OAB e limites de precificação (pisos e tetos)
4. Individualização e complexidade das causas
5. Despesas na prestação do serviço
6. Momento da cobrança (início do processo, por fases, mensal, no final...)

TENDÊNCIAS

1. Método 3Cs de precificação (custo, concorrência e cliente)
2. Curva ABC de precificação.

“A crise e o distanciamento social causados pela pandemia do COVID-19 (coronavírus) também tem afetado a advocacia. Isto porque acentua a dificuldade que todos os advogados autônomos têm para precificar, cobrar e receber seus honorários advocatícios”.

“O atendimento é o que tende a criar o verdadeiro oceano azul da advocacia”. (Mario Roberto)

“Cuide da sua margem de lucro. Saiba o tamanho da gordura que você pode queimar durante uma negociação”. (Adnilson)

MELHORES PRÁTICAS

1. Estratégias de negociação
2. Cálculo de horas trabalhadas
3. Formalização em contrato
4. Preço x valor
5. Precificação na crise / pandemia

FONTES DE ESTUDO

1. Filmes (*O homem que fazia chover*, *O advogado do diabo*, *O lobo de Wall Street*, *Better Call Saul*).
2. Livros (*Gestão, Empreendedorismo e Inovação na Advocacia - CEGEI - Ed. Juruá*, *A estratégia do oceano azul*, *As armas da persuasão*).

“O preço correto é aquele que é considerado justo pelo cliente de acordo com os benefícios esperados, ao mesmo tempo em que proporciona o maior resultado possível para o advogado”.

“Se tiver que escolher entre gestão e desenvolvimento de habilidades técnicas, escolha a técnica. Se eu não tenho um bom produto (uma boa técnica), posso não ter o que gerir mais adiante”. (Mario Roberto)



EVENTO TRANSMITIDO NO DIA 14 DE OUTUBRO DE 2021
NO CANAL YOUTUBE OAB NACIONAL

ASSISTA O
CEGEI TALKS #9

