



E-Book

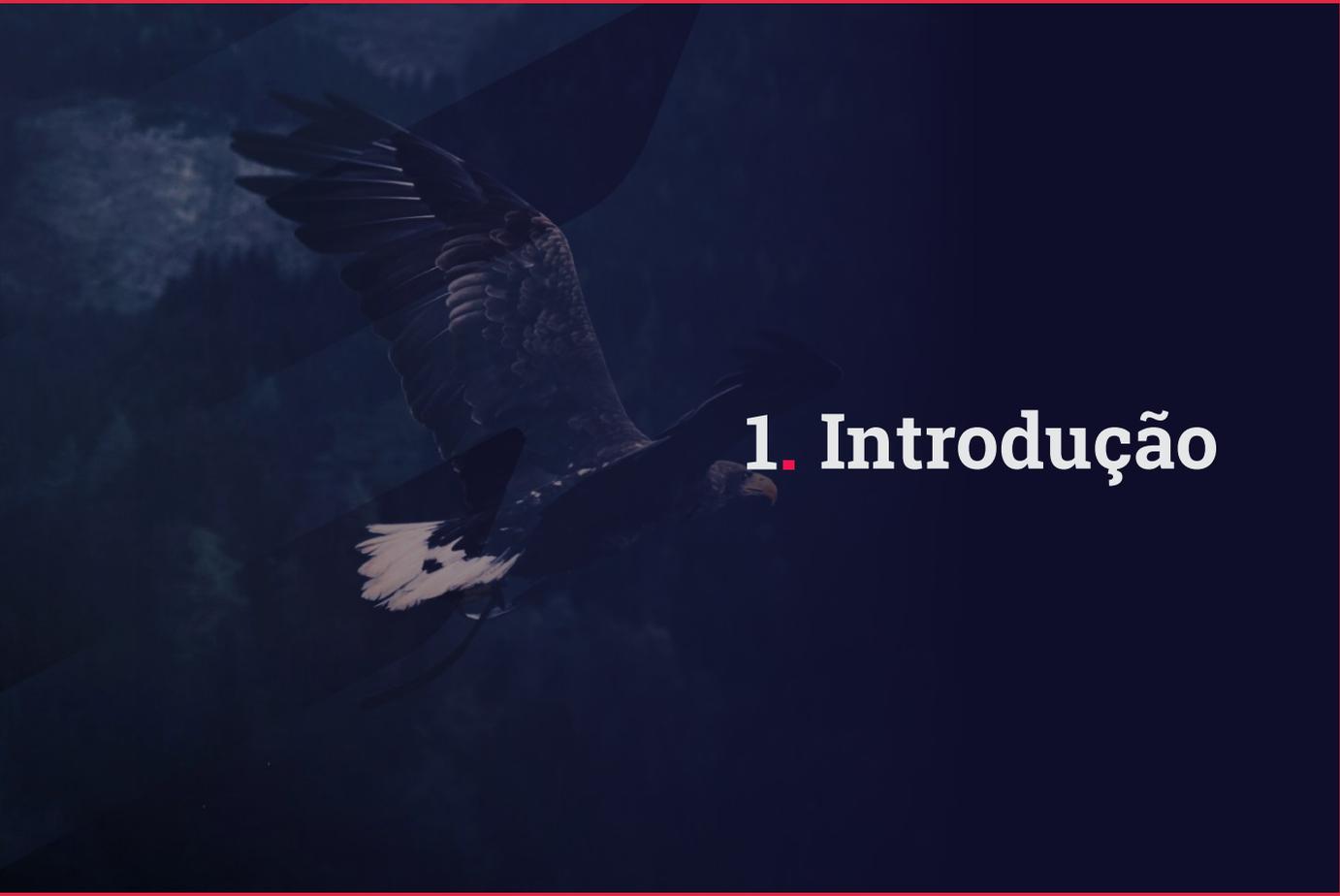
**Gestão
jurídica**

**como criar um
escritório de
advocacia
lucrativo**

www.easyjur.com

Sumário

1. Introdução	03
2. A importância de manter o escritório lucrativo	05
3. As três estratégias para otimizar a lucratividade	08
4. O monitoramento do lucro ao longo do caminho	16
5. Conclusão	19
6. Sobre o Easyjur	20



1. Introdução





1. Introdução

Abrir um escritório de advocacia é um grande passo, mas é preciso mantê-lo de forma lucrativa no mercado. Esse é um dos primeiros desafios, afinal, há muitas adversidades – como burocracia, custo com mão de obra, etc. – que devem ser consideradas.

Por esse motivo, **praticar uma exímia gestão se faz necessário**. É preciso conhecer os diversos custos, saber como classificá-los e alocá-los de maneira estratégica para que o negócio se mantenha lucrativo, próspero e competitivo em meio à concorrência.

É importante que o advogado **aprimore seu lado gestor**, passando a ver o escritório como um empreendimento que deve ser conduzido considerando aspectos internos e externos. Desse maneira, ainda será possível aproveitar oportunidades existentes no ambiente externo.





2. A importância de manter o escritório lucrativo





2. A importância de manter o **escritório lucrativo**

Todo escritório de advocacia precisa ter um objetivo claro, que engaje os profissionais que nele atuam e estimule um alto desempenho.

Todavia, a grande maioria dos escritórios não possuem uma missão clara o suficiente, nem mesmo seus integrantes entendem.

De um modo genérico, **o objetivo que direciona cada um dos empreendimentos deve ser o de: tornar-se melhor a cada dia.**

Nada motiva tanto os colaboradores, clientes e outros

stakeholders quanto o pensamento de que é preciso ser melhor a cada dia.

Para Bob Fifer, economista de Harvard e escritor do livro “Dobre seus Lucros”, ser o melhor significa três principais coisas:

- **NUNCA ESTAR SATISFEITOS COM A MÉDIA DO RAMO;**
- **RECOMPENSAR A EQUIPE COM BASE NA MERITOCRACIA;**
- **SE ESTABELECEM PARA LUCRAR.**





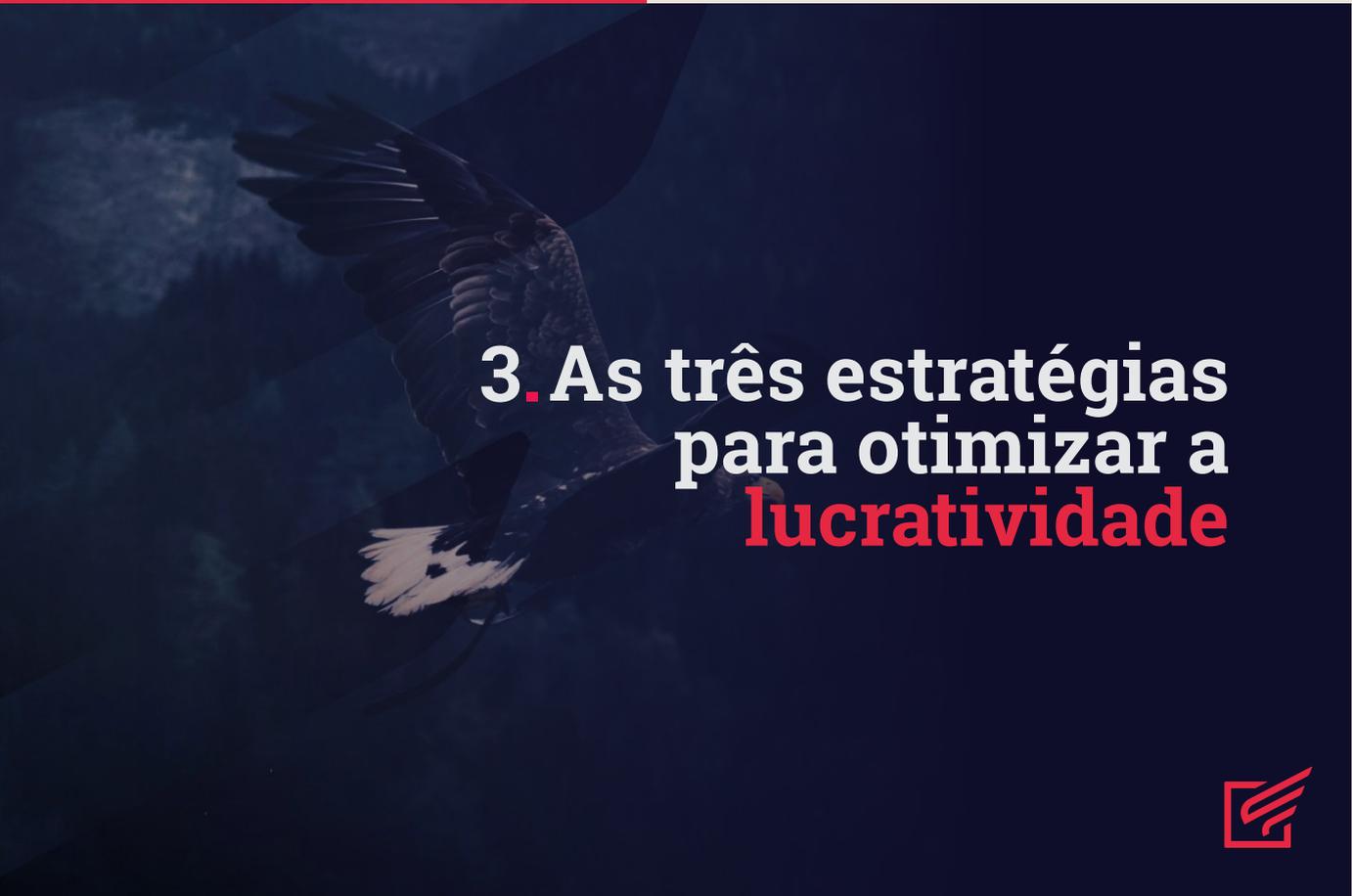
Solicite um trial no Easyjur
e tenha ferramenta para
gestão do seu escritório

E A S Y J U R . C O M

Todo escritório é estabelecido para lucrar, e deve-se querer ganhar o máximo possível. A verdade é que o lucro demonstra o nível de satisfação dos clientes. **Além disso, o lucro beneficia a todos – sócios, funcionários e fornecedores.** Quando o lucro diminui, todos sofrem.

Não se deve ter “vergonha” de ter a lucratividade como uma prioridade no escritório, achando que esse é um propósito pouco inspirador. Deve-se, no entanto, **buscar aumentar o lucro do escritório continuamente, alinhando todos os profissionais nesse mesmo sentido.**





3. As três estratégias para otimizar a lucratividade



Ao longo do e-book, serão discutidos três principais estratégias para que um escritório tenha desempenho financeiro superior no mercado.

A primeira estratégia é a correta precificação dos serviços prestados, sem um preço correto, que cubra por completo cada um dos casos trabalhados, é impossível obter lucro e manter o negócio ativo por muito tempo. Há ferramentas que facilitam a precificação.

A segunda estratégia refere-se à redução de custos que eliminam a margem de lucro desejada. Muitos negócios atuam no vermelho porque possuem custos além do que é realmente preciso. Aqui, é preciso conhecer a diferença entre custos estratégicos e não estratégicos.

A economia em escala é a terceira estratégia. Refere-se ao ato de otimizar a produtividade com a mesma base de custos, isto é, aumentar as receitas (entradas no caixa) mantendo o nível de despesas (saídas do caixa). Para tanto, é preciso usar melhor os recursos do escritório.

3.1. Precifique adequadamente os serviços

Precificar um serviço jurídico pode ser uma tarefa complexa, mas é preciso dar uma atenção especial a este ponto. **Sem um preço adequado, é possível que o valor cobrado não cubra os custos** com análise e estudo de caso, muito menos suas ramificações.

O Conselho Federal da Ordem dos Advogados do Brasil – OAB lança periodicamente uma tabela com a média de honorários cobrados em cada serviço. **Essa tabela serve de base para a precificação dos trabalhos sendo vedada a cobrança de valores inferiores.**

No entanto, é possível cobrar valores ainda maiores, resultando num aumento da lucratividade para o escritório. Isso deve ser feito com uma análise consistente do mercado e da concorrência, garantindo que os clientes estejam dispostos a pagar os honorários estipulados.



3.2. Cobre o máximo possível sem perder um único cliente

Um escritório realmente competente consegue cobrar o preço mais elevado possível sem, com isso, perder um único cliente. O que se vê são diversos escritórios trabalhando com valores mínimos para atrair clientes, o que certamente não é eficaz em termos de lucratividade.

Para cobrar o máximo, é preciso conhecer os clientes e entender até quanto eles estão dispostos a pagar. Isso vai variar muito de acordo com cada caso. Por isso, é importante ouvir o cliente, entender suas necessidades e perceber qual será o esforço demandado pelo caso.



3.3. Lembre-se: preço não tem a ver com custo

Se for estabelecer os preços considerando apenas os custos da atuação é possível que deixe de ganhar muito dinheiro e prejudique a lucratividade do escritório. **A atuação do advogado não tem a ver com custos, mas com a solução apresentada.**

A emissão de um habeas corpus, por exemplo, pode ter um custo pequeno para o advogado. Todavia, para o cliente, tem um valor inimaginável. É preciso considerar essa variável na hora de precificar as práticas jurídicas. **O preço não tem a ver com custo, contudo, com valor.**





3.4. Tenha um **bom método** de negociação

É comum que os clientes tentem negociar por um preço melhor pelo serviço proposto. Nesse momento, alguns advogados sentem-se frustrados, até pensam que seus serviços estão sendo desvalorizados. **Contudo, é apenas uma questão de negociação.**

Uma importante dica é não focar apenas no preço. **Mostre para o cliente que há outros pontos que devem ser considerados, como: prazo para pagamento, qualidade do serviço e pontualidade.** Dessa maneira, poderá conduzir a negociação em favor do escritório.

3.5. Quanto a **concorrência** está cobrando

Descobrir quanto outros escritórios estão cobrando é um importante fator para a adequada precificação dos serviços. Assim, é **possível manter-se em posição de competitividade, atrair e reter clientes para a execução de futuras causas.**

Todavia, é preciso ter cuidado para não entrar em competição por baixos preços. O objetivo é manter valores competitivos. Para fechar vendas, mesmo cobrando mais, agregue valores como: pontualidade, experiência e praticidade à negociação pelos serviços.





3.6. Corte custos que mitigam o lucro

O custo refere-se à quantia com a qual se adquire um produto ou serviço para o escritório. **Ao reduzir os custos, é possível ter uma maior margem de lucro.** O cálculo parece ser simples, porém, é preciso levar algumas coisas em consideração.

Existem dois principais tipos de custo: o estratégico e o não estratégico.

O estratégico é aquele capaz de otimizar os resultados financeiros e gerar novos negócios. Tais como: ações para atração de novos clientes ou fidelização dos atuais. O segundo tipo representa todos os outros custos, isto é, aqueles necessários ao funcionamento do escritório. Esse conceito é simples, mas a grande maioria dos gestores não divide seus custos dessa forma. Por esse motivo, pode-se considerar essa divisão como **uma oportunidade competitiva para se destacar dos outros escritórios, reduzindo os custos que não são estratégicos.**

3.7. Elimine os custos sem muita cautela

Parece um pouco negligente, porém, a verdade é que a maioria dos gestores é muito cauteloso na hora de reduzir os custos, objetivando garantir que seu corte não vai prejudicar o escritório.

Resultado: nenhum custo é eliminado.

Por esse motivo, é preciso adotar uma nova forma de pensar. **Só mantenha o custo quanto tiver certeza que ele é necessário.** Caso contrário, elimine. Na pior das hipóteses, se estiver errado, será avisado por algum profissional e poderá reaver a decisão.





3.8. Estabeleça um teto de **gastos**

Dinheiro é um recurso limitado, porém, muitos escritórios tratam-no como se não fosse. Esbanjam em detalhes, como a compra de novos móveis todos os meses. **Então é preciso estabelecer um orçamento não negociável como teto de gastos.**

No escritório, analise os gastos do mês anterior e defina um teto de gastos entre 10% e 15% inferior. Repasse isso para a equipe de trabalho e para o responsável pela área financeira. **Diga que todos devem se ajustar a essa nova política para o bem do escritório.**

3.9. Renegocie preços com os fornecedores

Muitos gestores tentam eliminar os custos do escritório, todavia, acham esse processo “doloroso”. **Uma das maneiras mais fáceis é administrar rigorosamente os valores pagos aos fornecedores do empreendimento, negociando preços muito mais acessíveis.**

A verdade é que os fornecedores são uma grande fonte de economia em potencial. **Então ligue para eles e informe que precisa de uma redução de 10% no custo dos serviços** e, caso contrário, será impossibilitado de continuar com a parceria. Geralmente, com pouco esforço, vai conseguir alguma redução nos custos.





3.10. Gere economia em escala

Aumentar a produtividade do time de trabalho é um desafio que pode ser superado com as táticas certas. A verdade é que cerca de 17 horas semanais são completamente improdutivas, segundo pesquisa da Microsoft. **Aí está uma grande oportunidade para o escritório.**

O aumento da produtividade deve contemplar alguns fatores, como: **motivação da equipe de trabalho, organização das atividades diárias e implementação de novas tecnologias.** Dessa maneira, é possível gerar o que é chamado de economia em escala. Para ficar mais claro, significa dizer que os custos continuaram os mesmos, mas as tarefas realizadas e as entradas serão maiores. **Escritórios produtivos são mais lucrativos, ágeis e respeitados pelos seus clientes.**

3.11. Crie um senso de urgência no trabalho

É certo que existem algumas tarefas no escritório que levam meses para serem executadas, mas poderiam demandar apenas alguns dias. Essa falta de urgência culmina em improdutividade e, por consequência, falta de competitividade.

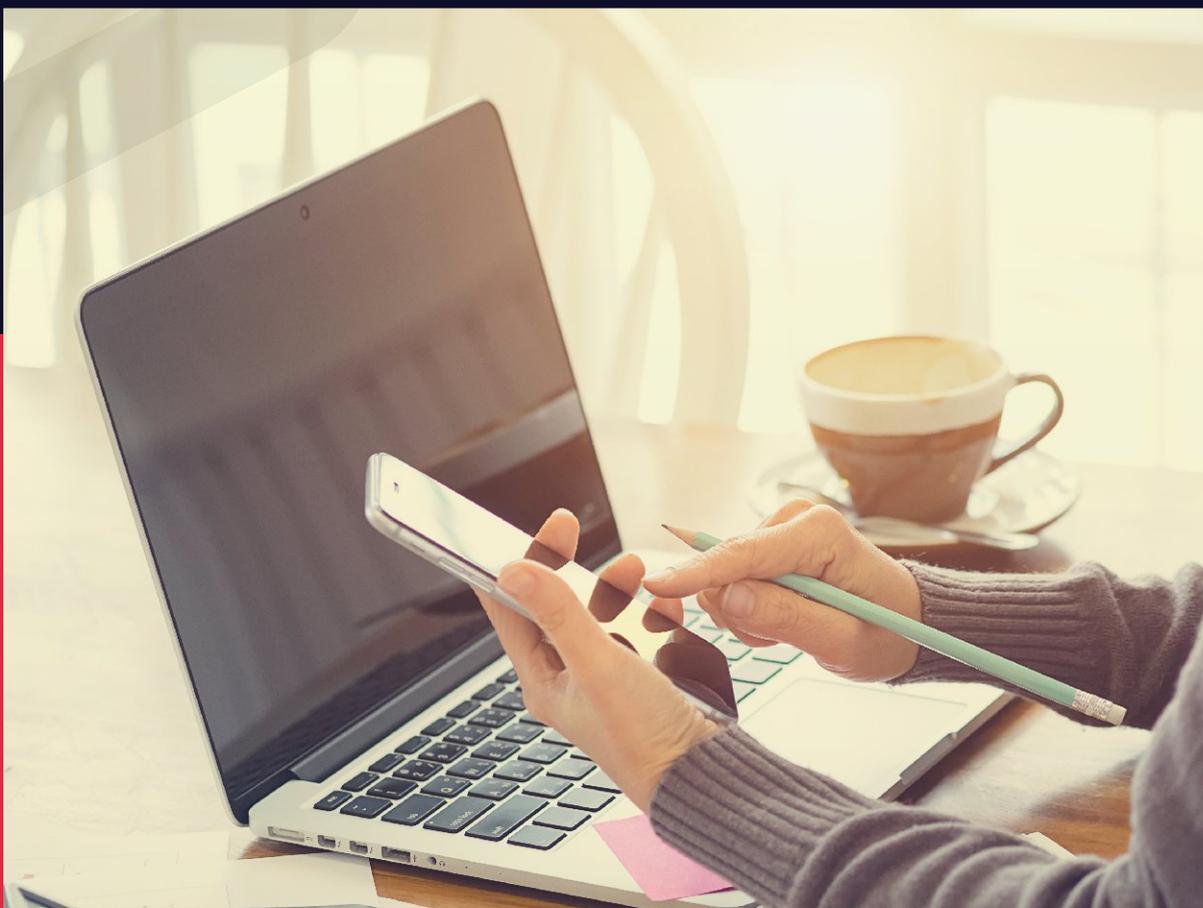
Diga a equipe que a maioria das tarefas pode ser feitas em apenas algumas horas, dias ou – se for algo realmente complexo – semanas de trabalho duro. **Estimule os profissionais a criarem listas de tarefas diárias, priorizando as mais complexas e importantes.**



3.12. Mantenha uma equipe de trabalho **enxuta**

Outra pesquisa, publicada pela Exame, afirma que **apenas 39% do expediente de trabalho é produtivo**. O motivo é que, muitas vezes, as equipes são grandes demais e o volume de trabalho é relativamente pequeno, fazendo com que alguns profissionais fiquem ociosos.

Opte por equipes pequenas em relação ao volume de processos. Isso será útil não apenas para reduzir custos com mão de obra, mas também para **facilitar a comunicação entre os integrantes e tornar o clima de trabalho mais agradável**.



3.13. Use a tecnologia em benefício do **escritório**

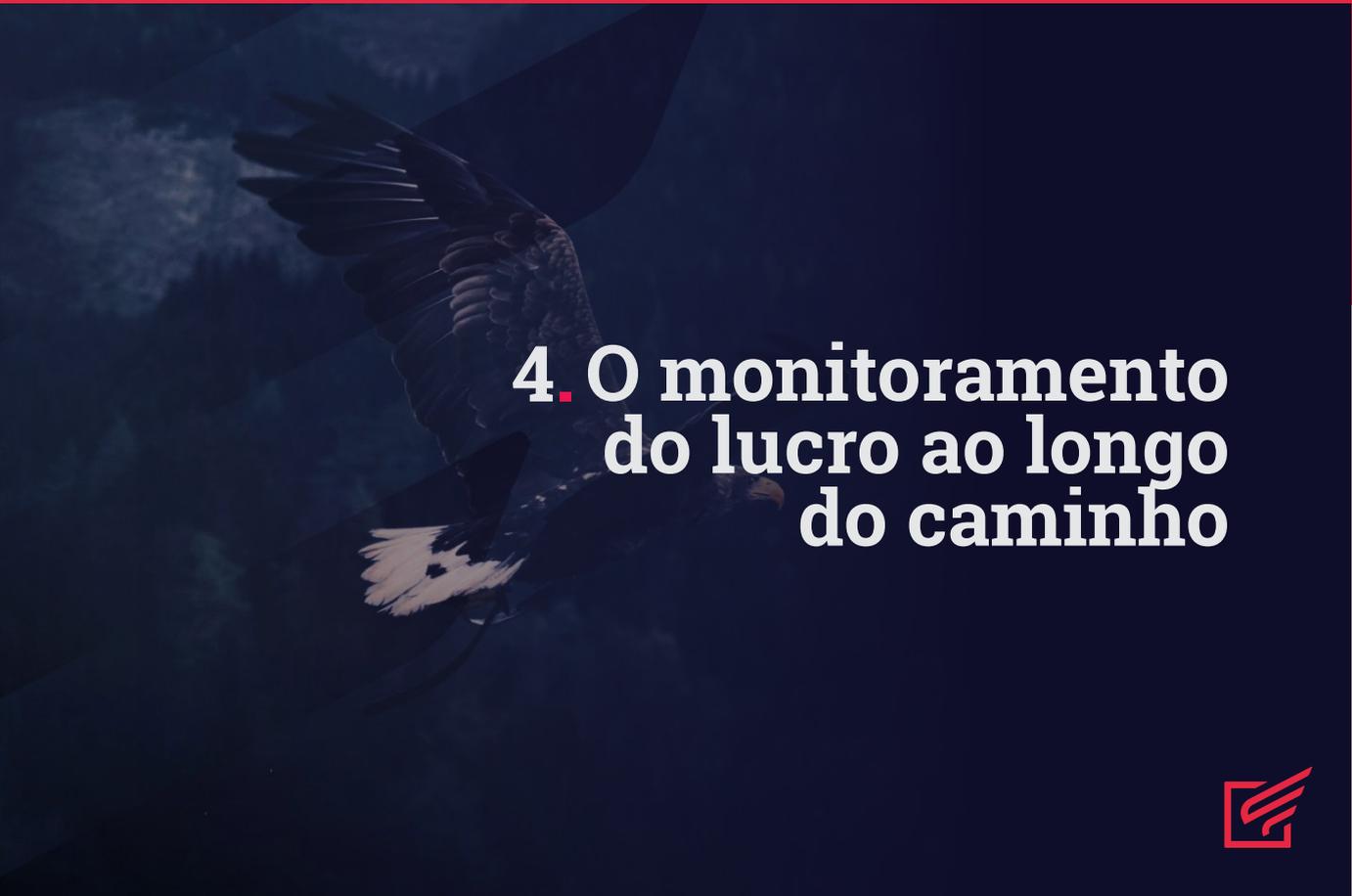
Para melhorar os processos diários e a produtividade do escritório é cada vez importante contar com a tecnologia. **Bons sistemas de gestão ajudam a organizar o volume de trabalho, manter o cadastramento dos clientes em dia e acompanhar o fluxo de caixa.**

Contudo, é preciso buscar um **sistema com foco em escritórios de advocacia**, que atenda às demandas específicas desse segmento. Assim, ainda é possível ter acesso a módulos para: cadastramento, acompanhamento e envio de processos.



Solicite um trial no Easyjur e tenha ferramenta para gestão do seu escritório





4. O monitoramento do lucro ao longo do caminho



É necessário ter indicadores de desempenho bem estabelecidos para avaliar o quanto um escritório é lucrativo, assim como tomar decisões mais eficientes e eficazes. Contudo, a **maioria dos empreendimentos não possui indicadores para subsidiar suas ações.**

Também chamados de KPIs (do inglês: Key Performance Indicators), esses indicadores funcionam como termômetros internos, apontando o que está adequando e o que precisa ser melhorado. **Conheça, a seguir, alguns dos principais.**

4.1. Calcule o percentual de lucratividade

Um importante indicador é o percentual de lucratividade. Para identificá-lo, é preciso relacionar o lucro líquido e a receita total de um determinado período. Por meio dele, é possível medir a capacidade do escritório de pagar seus custos com seus recebimentos. Confira:

$$\text{Lucratividade (\%)} = \text{Lucro líquido} / \text{Receita total} \times 100$$

Ao encontrar o percentual de lucratividade do escritório, é preciso definir metas ainda mais desafiadoras para o futuro, até que se chegue ao percentual ideal. **O percentual ideal, por sua vez, vai depender da maturidade de cada escritório, localização e ambição do seu gestor.**

4.2. Acompanhe o resultado de crescimento

Outro indicador que vale acompanhar é o nível de crescimento anual. Ele revela a evolução da receita ao longo do tempo, mostrando se o empreendimento tem realmente crescido. Sua aplicação também é simples, veja:

$$\text{Crescimento (\%)} = \frac{\text{Receita do ano atual} - \text{Receita ano anterior}}{\text{Receita ano anterior}} \times 100$$

Mais uma vez, o crescimento ideal vai variar de escritório para escritório. É preciso ter metas semestrais e anuais de crescimento, garantindo que o negócio desenvolva-se e alcance uma participação maior no mercado.





4.3. Mensure a liquidez

O nível de liquidez do escritório refere-se à razão entre o que se tem a receber (ativo) no curto prazo e o montante a pagar (passivo) no mesmo período. **Indica a capacidade do escritório de honrar seus compromissos financeiros. Confira:**

**Liquidez (pontuação) =
ativos de curto prazo/passivo de curto prazo**

Um resultado igual a 1 ponto sugere equilíbrio, isto é, o escritório possui capacidade para honrar suas dívidas. Por outro lado, quanto o número é inferior a 1 ponto, significa que o negócio está em desvantagem e precisa arrumar suas contas o mais rápido possível.



A dark eagle with white-tipped wings is shown in flight against a dark, textured background. The eagle is positioned on the left side of the page, with its wings spread wide.

5. Conclusão



Gerenciar adequadamente um escritório de advocacia e obter lucro nas operações depende de algumas ações estratégicas. **É preciso saber precificar adequadamente os serviços, reduzir custos e aumentar a produtividade do empreendimento.**

Além disso, é importante acompanhar os resultados mensais e anuais, estabelecendo programas de melhoria.

O processo pode ser um pouco trabalhoso, porém, é convertido em benefícios para o escritório de advocacia. Um negócio lucrativo pode pagar melhor seus profissionais, fidelizar clientes, investir em um melhor local de trabalho e ser referência no mercado. **Desse modo, vale apenas empregar tempo e esforço na otimização do lucro do escritório.**



Sobre a EasyJur

Com o propósito de eliminar dores de cabeça na gestão de casos jurídicos, o EasyJur é o sistema de gestão ideal para escritórios de advocacia. Seus módulos ajudam na gestão do relacionamento com o cliente, controle de prazo dos processos e integração com mais de 400 tribunais. Dessa maneira, descomplica as tarefas diárias e otimiza os resultados do escritório jurídico.

Comece agora um teste grátis!



Clique aqui e agende AGORA uma apresentação DO EASYJUR.