



Advogado ensina como cliente pode negociar honorários

20/10/2004

“O melhor momento de negociar é antes da assinatura da procuração. Até esse instante, o advogado age com seu natural instinto de vendedor, procurando seduzir o cliente. Acontece como no amor: para conquistar a mulher, o homem promete desde um bom jantar até um anel de casamento (ou, com um pouco mais de entusiasmo, os anéis de Saturno...), mas depois de tudo consumado, talvez esteja cansado para ir buscar um copo de água na geladeira... Assim, antes de assinar o contrato, negocie descontos e condições especiais, beneficiando-se do excesso de advogado no mercado. Sua condição de negociar ficará pior depois de começado o processo”.

A afirmação é do advogado Ernesto Lippmann, que ensina como negociar honorários com advogados no livro *Você tem todo direito! Como escolher um bom advogado e garantir seus direitos*. Publicado pela Editora Futura, a obra oferece ao leitor um passaporte para o mundo do Direito. Ele mostra aspectos que muitos preferem deixar embaixo do tapete e esclarece a relação entre cliente e advogado.

Lippmann não só explica os procedimentos corretos como também utiliza exemplos concretos baseados em sua própria experiência e em entrevistas com outros advogados, juízes, promotores, procuradores e clientes.

O advogado diz como deve ser a busca e a escolha por um bom profissional do Direito, revela os passos para se entrar com uma ação, mostra a forma de como o cliente pode se proteger da má prestação de serviços de um advogado e como recorrer à Justiça sem a necessidade do profissional, além de dicas simples de como economizar até 20% em honorários advocatícios. (Veja as dicas abaixo).

Ernesto Lippmann aborda ainda: Como preparar o primeiro encontro com o advogado. O que perguntar. Como descobrir o bom profissional; Como negociar os honorários com o advogado; O que fazer quando você não está satisfeito com seu advogado; Avaliar quando está na hora de trocar de advogado e como fazê-lo; Saber quando o advogado pode ser responsabilizado pela perda do seu processo; A quem recorrer se não puder pagar um advogado.

A obra deve ser lançada nas próximas semanas. O preço sugerido é de R\$ 29. [Clique aqui para obter outras informações](#)

Leia as dicas de negociação de honorários

O melhor momento de negociar é antes da assinatura da procuração. Até esse instante, o advogado age com seu natural instinto de vendedor, procurando seduzir os clientes. Acontece como no amor: para conquistar a mulher, o homem promete desde um bom jantar até um anel de casamento (ou, com um pouco mais de entusiasmo, os anéis de Saturno...), mas depois de



tudo consumado, talvez esteja cansado para ir buscar um copo de água na geladeira... Assim, antes de assinar o contrato, negocie descontos e condições especiais, beneficiando-se do excesso de advogado no mercado. Sua condição de negociar ficará pior depois de começado o processo.

Procure um segundo orçamento. Especialmente em causas de grande valor, você pode — e deve — consultar um segundo advogado e verificar quando cobrará pelo serviço. É sempre um balizamento. Como em qualquer outro serviço, ter um segundo orçamento é trunfo importante para a negociação.

Não aceite pagar tudo antes do fim do processo. Você não deve assinar um contrato que o obrigue a pagar o valor total dos honorários mesmo que você decida mudar de advogado nomeio da ação. É justo que o advogado se resguarde e queira receber uma parte proporcional ao serviço prestado, mas não é razoável que exija receber todo o pagamento antes de terminado o processo.

Negocie uma parte do pagamento à base do êxito da causa. Se você estiver entrando com o processo, o success fee (literalmente, pagamento pelo sucesso obtido) será uma porcentagem, do valor decidido pelo juiz. Se for réu, consistirá na diferença entre aquilo que a outra parte quer e o valor concedido na sentença final.

Encaminhe clientes para obter descontos. Embora seja vedado pelo código de ética o advogado remunerar quem lhe traga clientes, na prática é possível tentar negociar desconto por apresenta um colega da mesma empresa com problemas igual ao seu, outros consumidores que tenham sofrido com a mesma viagem desastrosa etc.

Desconto no caso de empresas. “Casar” serviços mais e menos rentáveis pode favorecer a negociação das empresas ao contatar um advogado. Existem ações trabalhosas e menos rentáveis, bem como processos fáceis e lucrativos para os escritórios. A maioria das ações tributárias se encaixa nesse terreno: quase sempre utilizam teses prontas, exigindo basicamente preencher alguns dados num modelo disponível no computador, sem necessidade de audiências ou outros atos desgastantes. Os valores envolvidos são altos, em face da voracidade do “leão”, e, geralmente, o escritório cobra uma porcentagem desse montante. Em resumo, é o tipo de causa que agrada e pode equilibrar o preço das mais complicadas.

Volume implica redução de preço. No caso de empresas, a regra do atacado vale tanto para lápis quanto para advogados. Se for comprar um lápis numa papelaria, o preço é um. Para uma dúzia, há um desconto. Nos escritórios de advocacia, a regra é a seguinte: quanto maior o volume de trabalho, melhor sua condição de negociar o preço, seja em relação ao valor mensal, seja em relação ao valor da hora trabalhada. Por exemplo, determinada empresa cujo avião caiu em cima de várias casas, matou mais de cem passageiros e terá processos para movimentar um escritório durante anos, pagará muito menos por hora de serviço do que outra empresa envolvida em acidente leve com uma única pessoa ferida. Assim, nas causas grandes, pode ser negociada uma tabela decrescente no valor e horas, digamos as primeiras mil horas custarão R\$ 200 ao cliente; de 1.001 a 2 mil, R\$ 180; de 2.001 a 5 mil, R\$ 150; e daí em diante, R\$ 120. Se pensarmos nessa hipótese, sem nenhum desconto, 10 mil horas de trabalho custariam R\$ 2



milhões. Com a tabela de descontos progressivos, haveria uma economia de mais e R\$ 500 mil!

Fixe o preço. Procure sempre determinar no contrato um valor máximo para os honorários, mesmo em causas cobradas por hora de serviço.

Pague menos por serviços simples. Quando o contrato for estipulado com base em horas de serviço, tente negociar menor valor para as horas de acompanhamento no fórum, organização de documentos e serviços feitos por estagiários – estudantes de Direito que executam serviços menos complexos e mais demorados e que raramente recebem mais que quatro salários mínimos por mês. Então, por que você pagaria US\$ 50 por uma hora desses serviços?

Nos contratos ad exitum, negocie porcentagem menor caso o processo termine num acordo rápido. Numa ação trabalhista, se logo na primeira audiência a empresa oferece um acordo e for encerrado o processo, obviamente há menos trabalho do que se o processo continuar com outras audiências, discussões sobre laudos de peritos, apelação, acompanhamento de cálculos, penhora de bens etc... Assim, é justo prever porcentual de honorários mais baixo se a causa for resolvida com menos trabalho. Por outro lado, se o advogado reivindicar porcentual maior caso haja necessidade de propor um recurso em Brasília, aceite, por que também é justo. Mas negocie como contrapartida uma redução caso haja conciliação antes da primeira sentença.

Negocie a sucumbência como parte do pagamento. Em quase todas as demandas — exceto ações trabalhistas, Juizados de Pequenas Causas, ações criminais e mandados de segurança — há previsão legal de que o perdedor deve arcar com as despesas do processo, inclusive custas, perícias e honorários de advogado.... de 10 % a 20% do valor da causa. Embora tal valor (que se denomina sucumbência) costume ficar abaixo do cobrado pela maioria dos escritórios, especialmente em causas complexas e com muitos incidentes processuais, isso significa que haverá um saldo a seu favor no final da demanda a ser pago pela parte contrária. Sem dúvida, isso pode ser utilizado para abater parte do devido, como honorários. Assim, se o advogado disser que a sua causa certamente será ganha, uma das possibilidades é negociar a sucumbência como parte do pagamento dos serviços dele...

Fama vale desconto. Se a sua causa for diferente das demais ou se envolver uma pessoa famosa, ela decerto irá gerar possibilidade de divulgação do escritório pela mídia. Negocie a propaganda que você estará trazendo para o advogado sob a forma de desconto.

Exija um contrato claro. Leia atentamente o contrato de honorários. Um bom advogado elabora um documento compreensível para o cliente. Ele não pretende enganá-lo. Mas se houver qualquer frase que lhe pareça confusa, peça explicação. Depois, insista para que os termos da explicação fiquem claros. Isso não envolve dificuldade nenhuma. Um modelo sempre pode ser adaptado – e isso ficou ainda mais fácil graças aos computadores.

Evite levar os papéis na última hora. Emergências custam mais caro. Além disso, podem comprometer sua condição de negociar, pela ansiedade e pela dificuldade de ver alternativas por causa da pressão do tempo. Procure sua defesa imediatamente, assim que receber a citação judicial. Se um chaveiro cobra mais caro no domingo ou à noite, por que um advogado faria diferente? Se o trabalho demandar horas extras no escritório, quem respondera pelo custo



adicional? Você, evidentemente. Sem contar os custos indiretos, como telefonemas em vez de e-mails, sedex substituindo cartas normais — e, o mais grave, a tensão de trabalhar contra o relógio, pensando no prazo, que sempre piora a qualidade do serviço.

Fonte: https://conjur.jumps.com.br/2004-out-20/advogado_ensina_cliente_negociar_honorarios/