

Advogar ainda é o sonho de muitos bacharéis em Direito

03/08/2014

Spacca

O estudante de Direito, ao chegar ao 9º período, começa a preocupar-se com o “sexto ano”, ou seja, com a sua definição profissional. A insegurança alcança a muitos e a pressão dos pais, parentes, vizinhos agrava a situação. De sobra, há o TCC e o Exame da Ordem dos Advogados do Brasil, levando muitos a um estresse que chega prematuramente às suas vidas.

O lado bom é que o Direito é, de todos, o curso que abre o maior leque de opções. Desde concursos para uma grande quantidade de carreiras, via de regra com bons vencimentos, até atividades paralelas, como oferta de serviços de apoio ou consultoria em administração de escritórios de advocacia.

Todavia, a grande maioria irá para a advocacia, pois, evidentemente, é o local que absorve o maior número de profissionais. E aí é preciso avaliar bem o mercado de trabalho, as áreas menos exploradas e se a opção será entrar, como empregado, em uma empresa, em um escritório, ou abrir o seu próprio espaço de trabalho com um ou mais colegas da faculdade.

No âmbito de assalariados, a Consultoria Salomon e Azzi, especialista em recrutamento de advogados, considera o momento atual bom para os jovens. Segundo levantamento feito para a cidade de São Paulo, “o cargo tem apresentado remunerações atraentes, variando de 10 mil a 27 mil reais, dependendo do porte da empresa, de acordo com pesquisa salarial realizada pela consultoria em sua base de dados” (<http://exame.abril.com.br/carreira/noticias/quanto-ganham-os-advogados-no-brasil/>).

A pesquisa da consultoria fornece alguns dados interessantes. Um advogado júnior de uma pequena empresa está recebendo o mínimo de R\$ 3.200,00. Um advogado pleno de empresa, em média R\$ 6.100,00. Um advogado sênior em escritório de contencioso tributário, de R\$ 8.360,00 a R\$13.750,00. O gerente jurídico de uma empresa de grande porte, até R\$ 27.000,00 e o diretor jurídico de R\$ 32.000,00 a R\$ 52.800,00.

Como se vê, são situações diferenciadas e que revelam um escalonamento que se resolve por experiência, conhecimentos jurídicos, relações pessoais e liderança. As atividades também são diversas. Um diretor jurídico não é mais um preparado jurista, mas sim, acima de tudo, um grande articulador, alguém que apara as divergências, encaminha soluções com tirocínio e que, evidentemente, tem domínio pleno do inglês.





A opção por um empregador em um escritório de advocacia ou em uma empresa é totalmente diferente de tornar-se um profissional liberal, com escritório próprio e clientes variados. Na condição de empregado, o advogado terá uma carreira, com muita dedicação, extremamente requisitado e chances de ascensão profissional. Nem sempre será fácil, dele se exigirá muito esforço.

Mas a opção pode ser outra, abrir um escritório, ter o seu espaço particular. Aí é preciso, acima de tudo, entusiasmo, autoconfiança, otimismo. Não faltarão pessoas para dizer que não dá, que a concorrência é muito grande e que as ações judiciais não chegam ao fim.

Normalmente ninguém abre um escritório sozinho. Mas se for abrir com um — ou uma, evidentemente — colega de faculdade, é importante deixar claro em contrato quais são as responsabilidades de cada participante, como se dividirão os honorários, inclusive no caso de separação, como serão custeadas as despesas. Essas cautelas evitam futuros problemas. Atualmente, são comuns ações judiciais decorrentes de separação de sócios em escritórios de advocacia. A OAB-SP criou uma Câmara de Mediação justamente para evitar a judicialização dessas disputas.

Escolher a matéria também é essencial. Ninguém aguenta assumir todos os tipos de ações e passar as tardes correndo da 18ª Vara do Trabalho para o 3º Juizado Especial Cível, com múltiplos e diversos compromissos. Essa é uma conduta superada, importa em muito suor e pouco resultado. É preciso saber administrar as próprias atividades, conduzi-las do modo menos desgastante possível.

Achar um nicho inexplorado não é fácil, mas, dependendo do local, ainda é possível. E não basta ser especialista, é preciso que todos saibam que se é um grande especialista, ou seja, marketing. Não só pelo contato pessoal, como por um site bem desenhado por profissional competente e não por um sobrinho que estuda Desenho Industrial e se dispõe a fazer por R\$ 300,00 algo que em nada ajuda.

A propósito de especialização, existem atividades novas que a complexidade da vida moderna vai criando. Por exemplo, advogar em processos disciplinares junto à OAB, ou seja, defender colegas. Pode ser uma via interessante e rendosa. Tal atuação, evidentemente, só é possível nos estados mais populosos, exige conhecimentos específicos que mesmo professores de Direito Administrativo podem não ter. Além, evidentemente, de saber como os julgadores pensam e votam.

Quanto aos honorários, é assunto que exige habilidade. Nem se superestimar, afugentando o cliente, nem se subestimar, porque daí não será reconhecido. Atualmente a maior parte das causas tem os honorários estabelecidos no êxito. Poucas pessoas estão dispostas a adiantar quantias consideráveis sem ter previsibilidade do fim da demanda. Mesmo ganhando, sabem todos que pode demorar muitos anos.

No contato com os clientes, o advogado inteligente não perderá tempo reclamando da Justiça. Ao cliente não interessa saber se aqui ou ali funciona mal, interessa ganhar. Então, é preciso que a mensagem seja otimista, algo como “mesmo que funcione mal, eu sei o caminho para que haja bons resultados”.



O serviço do advogado não termina com a extinção do processo. O profissional habilitado manterá o relacionamento, de tempos em tempos fará contato com o cliente para ver se precisa de algo. Mais difícil do que ter um cliente é manter o cliente.

No mais, a receita do sucesso, apesar das mudanças da sociedade, continua sendo a mesma: estudo, dedicação e relacionamento. O sucesso virá naturalmente.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2014-ago-03/advogar-ainda-sonho-bachareis-direito/>