

# Boa gestão do capital de giro ajuda a perenizar bancas de advocacia

A gestão financeira de escritórios de advocacia, especialmente aqueles com grande vocação para o contencioso e de médio ou pequeno porte, enfrenta desafios ímpares que são diferentes, na essência, dos de empresas tradicionais, sejam elas indústrias, comércio ou outros tipos de prestação de serviços. Escritórios convivem com a complexidade de gerenciar ativos intangíveis, ciclos de recebimento estendidos e uma estrutura de custos predominantemente fixa.

A estruturação financeira dos escritórios, nesse contexto, torna-se fundamental, e a boa gestão do capital de giro é elemento central para o equilíbrio e crescimento sustentável do escritório. Ter capacidade financeira para suportar e, muitas vezes, financiar as operações diárias enquanto aguarda o recebimento de honorários e reembolsos pode ser preponderante para obter sucesso ou amargar o fracasso.

Uma das primeiras coisas que se aprende em finanças, principalmente através de conselho dos contadores é que não se mistura recursos da pessoa física com os da pessoa jurídica. Esse conceito é totalmente correto.

O elemento crítico e complementar a essa premissa é que o capital de giro é pura e simplesmente do escritório — e de mais ninguém. Ou seja, a banca não pode se deixar enganar com o dinheiro que está hipoteticamente sobrando na conta: uma boa parte dele é capital de giro e não pode ser, entre outras coisas, distribuído aos sócios.

## Escassez de publicações

Para o gestor financeiro de um escritório de advocacia, o desafio começa com a escassez de artigos e publicações sobre o tema direcionados a este tipo de empresa. Na maioria das obras o assunto é voltado para empresas de outro tipo. Mas Aswath Damodaran, no seu livro “Avaliação de Investimentos: Ferramentas e Técnicas para a Determinação do Valor de Qualquer Ativo”, define capital de giro como a diferença entre ativos circulantes e passivos circulantes.

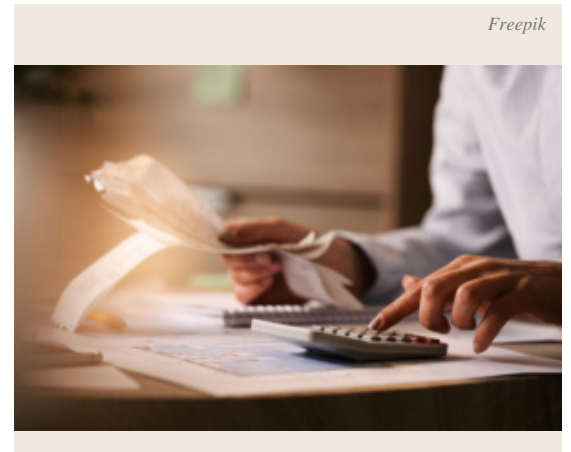
Em outras palavras, capital de giro é o montante de dinheiro que o escritório precisa para funcionar normalmente enquanto aguarda receber os honorários e reembolsos de seus clientes.

A diferença entre o clique de receber honorários ou reembolsos de clientes e ter que pagar as despesas correntes do escritório determina o montante que será necessário manter como capital de giro.

De forma simples, capital de giro é o colchão financeiro que cobre esse “descompasso” entre pagar antes e receber depois.

## Como funciona uma operação

O escritório presta serviço e entrega o trabalho no dia 20 de abril (ativo circulante), materializado através de uma nota fiscal de serviços, e só vai receber, digamos, R\$ 100 mil em 30 dias, ou seja, em 20 maio.



Freepik

Spacca

Mas tem que pagar R\$ 60 mil (passivo circulante) de folha de pagamento dos colaboradores no cinco dia útil de maio, aluguel e condomínio no dia 10 de maio, contas de consumo etc. no dia 18 de maio.

Então, mesmo que se tenha R\$ 100 mil a receber, é preciso dinheiro hoje para manter as contas pagas até esse valor entrar em caixa — e esse é o desafio para manter o escritório sustentável.

Evidentemente, com movimentações reais que trazem múltiplas operações de pagamentos e recebimentos como acontece em escritórios de advocacia, se faz necessária uma fórmula prática para calcular a necessidade de capital de giro e pode-se utilizar a expressão:



$$\text{Necessidade de Capital de Giro} = \frac{\text{Despesas mensais} \times (\text{PMR?} - \text{PMP?})}{30}$$

*PMR = Prazo médio de recebimento*

*PMP = Prazo médio de pagamento*

Diferentemente de companhias que vendem produtos ou prestam outros tipos de serviços com prazos de pagamento definidos, escritórios de advocacia frequentemente se deparam com recebíveis de natureza diversa à de outras empresas:

- Casos de duração indeterminada: Litígios podem se estender por anos, postergando o recebimento de honorários de êxito
- Honorários com taxa de sucesso: Pagamentos vinculados ao sucesso do caso criam incerteza no fluxo de caixa
- Prazos de pagamento dilatados: Clientes corporativos com processos burocráticos de aprovação ou com prazos de pagamento superiores a 60 dias.

## Estrutura de custos

Por outro lado, os escritórios possuem em sua operação uma estrutura de custos predominantemente fixa. Na grande maioria a folha de pagamento representa comumente 55% a 70% dos custos totais e, em tempos de alta informatização e inteligência artificial, não se pode deixar de acompanhar os custos e despesas com tecnologia da informação.

A concentração de recebíveis em poucos e grandes clientes pode gerar mais necessidade de acompanhamento das finanças. O desafio então, é administrar prazos de recebimentos mais extensos que normalmente ultrapassam os 60 dias e podem exigir mais controles internos.

Outro ponto importante é a sazonalidade que ocorre nos escritórios de advocacia e não pode ser desprezada, principalmente nos meses de dezembro a fevereiro, quando se dá o recesso judiciário e na sequência o carnaval. Esses eventos contribuem fortemente para o aumento da necessidade de capital de giro. Portanto, é preciso se preparar.

Por fim, a gestão eficaz do capital de giro em escritórios de advocacia torna-os mais sustentáveis. E não é somente uma questão de a saúde financeira: trata-se de um diferencial competitivo significativo que evita transtornos e turbulências ao longo da jornada, permitindo que cumpram suas obrigações e invistam em seu crescimento. Escritórios que dominam seus indicadores e métricas financeiras e implementam processos de gestão garantem:

- O cumprimento de obrigações financeiras de curto prazo;
- Investimento em seu crescimento sem comprometer a operação;
- Aproveitamento de oportunidades de mercado com agilidade;
- Ampliação e maior solidez do relacionamento com clientes e fornecedores.

## Sucesso no empreendimento

Há três fatores que podem determinar o sucesso nessa jornada: indicadores e métricas singulares ao contexto jurídico, implementação de processos adequados para bancas de advocacia e, principalmente, o comprometimento dos líderes.



O mercado jurídico está cada vez mais competitivo, tecnológico e sofisticado; a inteligência artificial já automatiza tarefas rotineiras, acelera pesquisas jurisprudenciais e otimiza a análise de contratos. Ao mesmo tempo, quanto mais a tecnologia avança, mais valiosos se tornam o conhecimento jurídico profundo, a experiência acumulada e a capacidade de julgamento crítico dos advogados — competências essencialmente humanas que não podem ser substituídas.

Neste cenário de transformação digital acelerada, a excelência na gestão do capital de giro deixou de ser opcional. É fundamental para garantir a perenidade e o crescimento sustentável da banca.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2025-jun-11/boa-gestao-do-capital-de-giro-ajuda-a-perenizar-bancas-de-advocacia/>