

O GUIA DEFINITIVO PARA ABRIR UM ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA

TUDO QUE VOCÊ PRECISA SABER
PARA ABRIR UM ESCRITÓRIO
DE ADVOCACIA DE SUCESSO.

ÍNDICE

SOBRE O PROJURIS	03
INTRODUÇÃO	04
VOCÊ É UM EMPREENDEDOR?	05
SOZINHO OU EM SOCIEDADE, EIS A QUESTÃO	07
ESCRITÓRIO CONTÁBIL E REGIME DE TRIBUTAÇÃO	10
- Simples nacional	11
- Lucro real	12
- Lucro presumido	13
A IMPORTÂNCIA DE DEFINIR O FOCO DE ATUAÇÃO	14
A LOCALIZAÇÃO	16
PLANEJAR É PRECISO	19
- Sumário do seu negócio	20
- Estrutura de gestão e papel de cada sócio	21
- Produtos e serviços	21
- Mercado Alvo	22
- Metas	22
- Plano de Marketing	23
- Orçamento e projeções financeiras	23
INVESTIMENTO: ONDE BUSCAR?	24
AJUSTE AS VELAS E BOA EMPREITADA!	27
CONCLUSÃO	29
REFERÊNCIAS	30

PROJURIS

ProJuris possui 25 anos de história, é o primeiro software jurídico *online* do Brasil, e é referência em software jurídico. Possui versões específicas para escritórios de advocacia e departamentos jurídicos, com mais de 10 mil clientes utilizando nossas soluções.

Possuímos outros materiais disponíveis em nossa Universidade ProJuris, e temos sempre novidades interessantes. Apareça porque o que é bom precisa ser compartilhado! <http://www.projuris.com.br/universidade-projuris/>



INTRODUÇÃO

Segundo dados da OAB (Ordem dos Advogados do Brasil), no Brasil são aprovados por ano 70 mil advogados. E são mais de 750 mil advogados inscritos e ativos no país! O que significa que tem muita gente querendo a mesma fatia de mercado que você.

A carreira de advogado pode seguir pelo setor público, através de concurso, ou pelo setor privado, na área jurídica de uma companhia. E há também a opção de empreender e abrir seu próprio escritório de advocacia.

Independente da escolha que você fizer, diante do cenário competitivo comprovado pelos números da OAB, quanto mais você entender do negócio antes de começar, melhor será seu desempenho.

Quem decide abrir um escritório de advocacia não pode se dar ao luxo de sair fazendo sem antes planejar. O planejamento terá impacto direto nos resultados. E para que você alcance bons resultados, é preciso ser extremamente eficiente. Decisões importantes, como escolha de sócios e foco de atuação, são essenciais para saber qual será sua capacidade de atendimento e quem será seu cliente.

Entender do negócio vai além de entender de Direito, é preciso ter noções básicas sobre orçamento e projeções financeiras, divulgação e ações de marketing, atendimento ao cliente, acompanhamento de metas e estrutura de gestão.

Por isso, elaboramos este *eBook* com o intuito de ajudá-lo com informações e dicas valiosas que o ajudarão a iniciar seu escritório da maneira mais preparada possível. E, a partir daí, possa se tornar um empreendimento de sucesso no seu mercado de atuação.



#1

***VOCÊ É UM
EMPREENDEDOR?***

VOCÊ É UM EMPREENDEDOR?

Parabéns você se formou, passou na prova da OAB (Ordem dos Advogados do Brasil) e agora é oficialmente advogado! Os desafios agora são outros, e grandes!

Preparamos este *eBook* especialmente para você que já decidiu ter seu próprio escritório, e ainda possui dúvidas. Aliás, parabéns, mais uma vez, por decidir empreender, tarefa nada simples, porém, de grande satisfação para quem é empreendedor! A propósito, você já avaliou se é mesmo empreendedor?

Porque a medida que ler este *eBook*, perceberá que não basta ser advogado, é preciso ter um olhar para o negócio como um todo, claro que, não com a mesma profundidade que você dedicou estudando Direito, mas ter noções básicas sob inúmeros aspectos amenizará sustos e dores de cabeça no futuro.

Então vamos em frente, queremos compartilhar informações importantes neste *eBook* antes de você abrir seu escritório!



#2

SOZINHO OU EM SOCIEDADE?

SOZINHO OU EM SOCIEDADE, EIS A QUESTÃO

Essa decisão é realmente muito importante, e antes de decidir, é preciso avaliar os prós e contras das duas opções. A parceria facilita o início da carreira em aspectos importantes como a ampliação do conhecimento e competências, a divisão das despesas e a colaboração geral.

Se você está inclinado a abrir uma sociedade e se sente inseguro, existem diferentes caminhos que devem ser considerados. Um dos caminhos é pensar numa sociedade informal devidamente instrumentalizada com um contrato com o maior número de detalhes possíveis, minimizando assim as chances de conflitos futuros. Detalhes como divisão das tarefas não jurídicas e jurídicas, investimentos, participação nos resultados, honorários e administração do escritório, devem ser amplamente discutidos e alinhados.

Existe também outra opção interessante para quem ainda não encontrou seu sócio, que é o *Coworking* (compartilhamento de espaços comuns). O objetivo do *Coworking* é reunir em um único ambiente um grupo de profissionais, que alinhados a determinado segmento, possam reduzir custos, otimizar o *networking* e obter juntos os melhores resultados. Uma das dificuldades do advogado recém formado, é a falta de vivência. Em um espaço como este a coletividade permite o compartilhar experiências anteriores.

É importante observar que a OAB é bem rígida quanto a formação societária de advogados, e não permite sociedade de outras atividades em paralelo a atividade do direito. Por exemplo, um contador não pode ser sócio de um advogado, mesmo que cada um exerça isoladamente a responsabilidade sobre suas prerrogativas profissionais. A OAB também veda a participação de advogado sócio em um escritório de advocacia a exercer atividades incompatíveis com a própria advocacia. Exemplo de atividades incompatíveis: cargo no Poder Judiciário, no Ministério Público, em função ou direção de órgãos da Administração Pública, entre outros.

Apresentados os itens anteriores, lembramos que as diferentes competências dos sócios precisam ser avaliadas em conjunto com suas experiências, e precisa ficar claro onde um complementa o outro, e também quais competências devem buscar para ampliar o conhecimento necessário ao negócio conjunto. É preciso reconhecer que deve existir uma soma de habilidades e conhecimentos. Um dos sócios pode ter o perfil comercial e de relacionamento, o outro é especialista em gestão, e outro em finanças. Esta avaliação de competências permite que a divisão das tarefas e responsabilidades seja mais simples e o resultado mais produtivo. Por fim, se você puder escolher um sócio com quem já tenha afinidade em experiências anteriores começará com o pé direito.

Não esqueça que sociedade é como casamento, com momentos bons e momentos difíceis. Nessa hora quanto maior a parceria, mais fácil !



#3

***ESCRITÓRIO
CONTÁBIL E REGIME
DE TRIBUTAÇÃO***

ESCRITÓRIO CONTÁBIL E REGIME DE TRIBUTAÇÃO

Encontrar um bom contador exige um esforço de pesquisa. Assim como ninguém contrata um bom advogado sem antes procurar saber mais sobre ele, o mesmo deve acontecer na hora de contratar um escritório contábil. Checar com seus contatos indicações é uma boa forma de começar. Realizar uma reunião de apresentação para verificar a modalidade de trabalho e custos envolvidos é o passo seguinte.

O escritório contábil irá assessorá-lo no momento de abrir a sua empresa e registrar o seu CNPJ (cadastro nacional de pessoa jurídica). Nesse momento o regime de tributação precisa ser definido! Fique atento a este item, porque o assunto é complexo mesmo! E é aí que entra o contador, que vai ajudá-lo a encontrar o regime tributário mais adequado para a sua empresa.

No Brasil temos 3 formas de recolher os impostos: o Lucro Real, o Lucro Presumido e o Simples Nacional. Saber mais sobre o assunto irá ajudá-lo a optar pela modalidade mais precisa, o que é fundamental para manter a saúde financeira do seu negócio. A escolha correta do regime de tributação vai conduzir para pagamento maior ou menor de impostos. Vamos às modalidades:

- **Simples Nacional:**

Aplicável às microempresas e empresas de pequeno porte, o Simples Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos previsto na Lei Complementar nº 123 de 2006.

Esse regime apresenta duas grandes vantagens: as alíquotas tendem a ser menores e a administração da agenda tributária é mais simples. O Simples nacional, é ideal para micro e pequenos empreendedores. O imposto é apurado com base na receita bruta. A alíquota de imposto varia em função do segmento e o valor médio do recolhimento varia entre 4% e 17,42%. Além disso, o pagamento é único, englobando a maior parte dos impostos (estão englobados os impostos: *IRPJ, CSLL, Pis/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS e Contribuição para a Seguridade Social*). Para se enquadrar no Simples nacional é preciso preencher requisitos como atividade da empresa, faturamento anual, quadro de sócios, entre outros.

Atenção! Nem tudo que brilha é ouro. Se a sua empresa não tem funcionários ou tem até 5 funcionários, é recomendado comparar o regime do Simples com o Lucro Presumido.

O perfil das empresas optantes pelo regime de tributação Simples Nacional é:

- Ter como cliente o consumidor final.
- Margens de lucro médias ou altas.
- Folha salarial média ou grande.
- Custos operacionais baixos.
- Mercadorias não contempladas por benefícios do ICMS na modalidade geral.

Para obter informações na íntegra: Lei do Simples Nacional.

- **Lucro real:**

Conforme o *artigo 247 do RIR/1999*, lucro real é o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas pela legislação fiscal.

A determinação do lucro real será precedida da apuração do lucro líquido de cada período de apuração com observância das leis comerciais. O lucro real é recomendado para empresas com lucro inferior a 32% da receita bruta. É calculado no resultado da receita, menos as despesas que são dedutíveis. Dessa forma é obtido o lucro real onde são calculados os impostos e contribuições federais (*IRPJ, CSLL, impostos estaduais e municipais, como ICMS e ISS*). Esse regime é normalmente adotado por empresas de maior porte, pois carregam grandes despesas ou são obrigadas a adotar esse regime por força de Lei. Para optar por essa modalidade é importante ter uma rigorosa escrituração contábil, pois somente as despesas comprovadas poderão ser consideradas para fins de dedução ou compensação.

O perfil das empresas que optam pelo regime de tributação Lucro Real é:

- Folha salarial baixa.
- Custos operacionais altos (aluguéis, fretes, energia elétrica e etc.). Margens de lucro baixa.
- Mercadorias contempladas por benefícios do ICMS na modalidade geral.
- Mercadorias submetidas ao regime da substituição tributária.

- **Lucro presumido:**

O lucro presumido é uma forma de tributação simplificada para determinação da base de cálculo do imposto de renda e da CSLL das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração do lucro real.

Esse regime pode ser vantajoso para empresas cujo lucro seja superior a 32% do faturamento bruto. Isso porque, para maior parte das empresas a base de cálculo dos impostos é 32% sobre o faturamento bruto (base presumida). Depois de obtido o valor do lucro presumido são calculados os impostos e contribuições

federais (*IRPJ, CSLL, impostos estaduais e municipais, como ICMS e ISS*).

O perfil das empresas optantes pelo lucro presumido é:

- Folha salarial baixa.
- Custos operacionais baixos (prédio próprio, compras sem frete, etc.).
- Margens de lucro reduzidas.
- Mercadorias contempladas por benefícios do ICMS na modalidade geral.
- Mercadorias submetidas ao regime da substituição tributária.

Agora que você já sabe quais são as modalidades de tributação que podem incidir sobre a sua empresa, é preciso analisar cuidadosamente antes de fazer a sua opção. Agende uma conversa com o escritório contábil escolhido e tome sua decisão!



#4

FOCO DE ATUAÇÃO

A IMPORTÂNCIA DE DEFINIR O FOCO DE ATUAÇÃO

No item 2 deste *eBook* falamos sobre a importância de avaliar as competências e experiências dos sócios para o melhor desempenho do negócio. Avaliando estas competências fica muito fácil responder quais serão suas áreas de atuação e o perfil de seus clientes. Para dar ainda mais eficiência ao seu escritório e nortear decisões do planejamento (próximo capítulo deste *eBook*), é fundamental que você inicie com foco em uma área de atuação.

Ainda que no futuro você precise fazer ajustes no seu foco por conta de mudanças no cenário externo, ter um ponto de partida é o mais importante. Você poderá se tornar referência de forma muito mais rápida se atuar em uma área do direito em específico.

Escolher uma área de atuação permitirá que você seja tratado como especialista naquela área. Especialista em direito do trabalho, por exemplo. Assim fica mais simples entender quem é o seu cliente final e precificar. Além disso, o seu potencial cliente irá encontrá-lo com mais facilidade.

Diante de tantas áreas do direito, fica claro que são públicos bem distintos, e que você dificilmente atenderia sozinho ou com um sócio apenas (pelo menos não atenderia com qualidade desejada para formar uma carteira de clientes satisfeita).

O advogado Leandro Teston, sócio do escritório Silva, Santana e Teston Advogados alerta: *“Do ponto de vista da advocacia é importante que se tenha foco na área de atuação. Normalmente “clínicos gerais” acabam não conseguindo os melhores clientes já que, por não possuir foco determinado, acabam atendendo todos de sem um real aprofundamento na área e pior, e sem qualquer filtro na atuação. Isso faz com precisem trabalhar muito mais e com menor resultado na busca do reconhecimento no mercado.”*



#5

LOCALIZAÇÃO

A LOCALIZAÇÃO

Depois de definir qual será o foco de atuação do escritório, e o perfil do seu cliente, você já tem direcionamentos para decidir um item muito importante: o local do escritório.

Escolher o endereço do escritório é simples. Errado! Não fosse pela quantidade de variáveis que influenciam nesta escolha, e nos impactos que o seu endereço terá no seu negócio, não teríamos separado uma parte neste *eBook* para este tema.

Ao escolher o local que sediará seu negócio, sugerimos ter em mente os itens abaixo:

- **Tamanho do escritório:** cheque se a área está adequado a quantidade de pessoas que farão parte do seu time pelos próximos 12 meses, pelo menos. Considere aqui seus planos de expansão de equipe, conforme seu planejamento (próximo capítulo deste *eBook*).
- **Facilidade de acesso:** o seu negócio deve estar localizado em bairro que seja de fácil acesso por transporte público ou privado. Considere aqui proximidade com estações de metrô ou trem e pontos de ônibus. Lembre-se, que seus futuros clientes precisarão vir até seu escritório em muitos casos. E se ele puder chegar de maneira prática e fácil, será uma barreira a menos para ele ir até você.
- **Estacionamento:** este é mais um item que facilita a chegada do seu futuro cliente até você. Se não houver espaço para estacionamento no local, certifique-se de que há um estacionamento particular próximo e faça um convênio. Outra vez: propiciar um estacionamento próximo significa uma barreira a menos para seu futuro cliente ir até você.
- **Acesso ao fórum e cartórios:** você e seu time precisarão ir muitas vezes até os cartórios e fóruns. Quanto mais próximo e mais fácil de chegar a estes lugares, mais tempo você ganhará e menos despesas com locomoção você terá.
- **Valor:** claro, o valor do aluguel da sua sede será um maiores custos do seu negócio. Pense neste custo no momento do seu planejamento (que será o tema do próximo capítulo). O ideal é que você pague meses antecipados para ter tranquilidade financeira.

- **Visibilidade:** já diz a famosa frase "quem não é visto, não é lembrado". Por isso, escolher um lugar que seja passagem para muitas pessoas no dia-a-dia é muito importante. Aquela pessoa ou empresa que precisar de serviços advocatícios para cuidar de seus contratos, certamente vai lembrar de você se passar rotineiramente pela vista do seu escritório. Se for de fácil acesso e com estacionamento, é certo que este possível cliente fará uma visita!
- **Internet:** este é um item de primeira necessidade. Não subestime a checagem da infraestrutura da sua sede. Verifique se as instalações permitem a contratação de um bom link de internet, para que você possa acessar os serviços digitais de cartórios, fóruns e sistemas de gestão.

Fazendo o *chek-list* acima, temos certeza que você encontrará um ótimo local para sediar seu escritório. Depois é só contratar uma boa arquiteta, usar todo o seu bom gosto para decorar o ambiente, e receber bem seus futuros clientes! Mãos à obra!



#6

PLANEJAMENTO

PLANEJAR É PRECISO

Ao ler a palavra **planejamento** você deve ter pensado: "Lá vem o plano de negócio para burocratizar...". Sim, lá vem o plano de negócio! E vamos mostrar que ele vai ajudar na abertura do seu escritório sem burocratizar.

Para começar seu escritório de advocacia, é essencial elaborar um planejamento com itens básicos, pois esta ferramenta ajudará você, o empreendedor, a focar nos objetivos do negócio, tomar decisões pensadas, e servirá também como um suporte para definir e acompanhar metas e gerenciar riscos.

A notícia boa é que você não precisa largar com um plano de negócio super completo e elaborado. No item 3 e 4, onde abordamos a questão de enquadramento tributário e de quais áreas atuar, você já resolveu duas etapas que fazem parte do planejamento. Ótimo, dois passos estão feitos! Existem inúmeras maneiras de elaborar um plano de negócio, não há uma receita pronta ou um padrão a ser seguido. A nossa sugestão é que você comece tendo em mente os pontos listados a seguir, para dar a você um bom direcionamento do negócio de forma simplificada, eficaz e sem burocratizar.

- **Sumário do seu negócio**: aqui você vai fazer um resumo do seu negócio. Por isso, este item normalmente é construído quando você já tem o plano de negócio pronto. Neste capítulo sugerimos que você inclua as seguintes informações:
 - O que é o negócio: atividade principal, missão, objetivos e valores da empresa.
 - Principais produtos ou serviços.
 - Principais clientes ou perfil dos público alvo.
 - Onde a empresa será localizada.
 - Qual o montante do capital inicial ser integralizado.
 - Faturamento mensal esperado.
 - Lucro que cada sócio espera ter.
 - Em quanto tempo cada sócio espera que o capital investido retorne.
 - Perfil, habilidades, experiências e competências de cada sócio.

Ao concluir este sumário, você terá em mãos a visão geral do escritório que poderá ser utilizada para apresentar a empresa para parceiros, clientes, investidores, fornecedores.

- **Estrutura de gestão e papel de cada sócio**: em um escritório de advocacia com mais de um sócio é importante definir as atribuições de cada um dos advogados-sócio. Os sócios costumam

ter diferentes competências. Uns são renomados especialistas em suas áreas de atuação, outros podem ser excelentes gestores de equipes jurídicas, e outra parte pode ter alta capacidade de captação de novos clientes ou novos casos. E ainda podemos encontrar em parte dos sócios, os que tem extrema habilidade de relacionamento e manutenção dos clientes atuais pela boa gestão dos casos sob sua responsabilidade. Todas estas características são importantes e devem ser consideradas para montar um time de gestão e definir a estrutura organizacional do seu escritório.

E você pode identificar também a necessidade de um gestor administrativo e financeiro, para cuidar do departamento de recursos humanos e financeiro.

A definição desta estrutura e papel de cada sócio será importante para o seu escritório nos seguintes aspectos :

- para apresentar o escritório para clientes, parceiros, fornecedores e possíveis investidores.
 - para facilitar o cumprimento dos objetivos do negócio.
 - para identificar necessidade de contratação de recursos que preencham. espaços e habilidades necessárias ao negócio e não atendidas pelos sócios.
- **Produtos e serviços:** dê uma atenção especial na descrição dos seus produtos e serviços, e tente distingui-los da concorrência. Descreva claramente quais são os benefícios de cada um dos seus serviços, de modo que fique claro a quem não entende do seu mercado, o que você entregará a seus clientes.

Com esta descrição, você saberá que recursos você precisa para desenvolver e entregar os serviços a seus clientes. Possivelmente você precisará se capacitar ou capacitar o time para executar as atividades, e isso demandará investimento que deve ser previsto aqui, no planejamento!

- **Mercado alvo:** já abordamos este item de maneira específica no capítulo 4 deste *eBook*, devido a importância que o mesmo tem em um escritório de advocacia.

Como no direito há inúmeras áreas nas quais você pode atuar (civil, trabalhista, familiar, societário) é essencial delimitar um foco, pelo menos no início, para direcionar os esforços de capacitação e investimentos.

A nossa sugestão é que você , de novo, analise as competências, experiências e habilidade dos sócios, além de entender a demanda do mercado, para definir quem serão seus clientes e sua área de atuação.

- **Metas:** esta parte é uma das principais, pois vai nortear o plano de marketing e tem forte impacto nos resultados financeiros do escritório. Neste ponto você e seus sócios definirão as metas de vendas e faturamento do escritório.

Você deve ter em mente:

- Qual a sua capacidade de atendimento.
 - Qual a sua capacidade financeira para ampliar sua capacidade de atendimento.
 - Qual o faturamento esperado por mês pelos sócios.
 - Quais serão os indicadores de resultado e forma de acompanhamento do atingimento das metas.
 - Processo de faturamento e gestão de contratos e clientes.
- **Plano de marketing:** no início do seu escritório entendemos que será preciso tomar decisões em relação a identidade visual. Claro, para um escritório de advocacia conta muito uma boa apresentação.

Neste aspecto, sugerimos que seja definido um logotipo da marca do seu escritório para ser utilizado na confecção de cartões de visita, papéis de carta, pastas onde serão arquivados os documentos dos casos e processos, apresentações, e no *website*. Bem lembrando, o *website!*

Manter um *website* é um fator chave para que você possa ser facilmente localizado na internet por futuros clientes, e é um ótimo lugar para você disponibilizar conteúdos como cases de clientes, material informativo, leis, entre outros conteúdos. Outro item que deve ser pensado neste momento é a precificação dos serviços.

Para isso, a descrição dos serviços oferecidos deve ser detalhada e atribuído um valor para cada um. O modelo de precificação dos honorários de serviços pode ser estudado com base no praticado no mercado e estipulado pela OAB. Este são os itens básicos de marketing, que entendemos como necessários para começar o seu negócio e buscar as metas estabelecidas. Adicionalmente e com o andamento dos negócios no seu escritório, você deverá revisar o plano de marketing e atentar para os seguintes pontos: estudo de fornecedores, estudo de concorrentes, canais de venda e promoção.

- **Orçamento e projeções financeiras:** com base nos itens anteriores, você e os sócios poderão elaborar o orçamento do negócio, pelo menos para os próximos 12 meses.

Estimativa de investimento total, estimativa de custos total, estimativa de faturamento total, demonstrativos de resultados, fluxo de caixa previsto, e indicadores de viabilidade do negócio. Se precisar, contrate um profissional qualificado e experiente com gestão financeira para auxiliar com esta atividade.

Pronto! Estes itens definidos, você tem o planejamento do seu escritório. Lembrando que o plano de negócios deve ser um documento vivo, e revisitado quantas vezes forem necessárias para ajustes no rumo do negócio, tomada de decisões com foco, e acompanhamento de metas.

Existem instituições que podem ajudá-lo na construção do plano de negócios, através de *workshops*, cursos on-line e presenciais e suporte a dúvidas. Encontramos bons materiais de orientação no Sebrae (www.sebrae.com.br) e na Endeavor (www.endeavor.com.br). Consulte!

Agora é arregaçar as mangas e mãos à obra para executar o plano!



#7

INVESTIMENTO

INVESTIMENTO - ONDE BUSCAR?

Muitas vezes você, advogado empreendedor, está com o seu sonho em mente, você quer abrir o seu escritório de advocacia, definiu a área de atuação e o público alvo, escolheu os sócios, fez o planejamento e daí ... falta a grana para começar. O investimento inicial é considerável e os sócios não têm o capital necessário para integralizar.

Você percebeu, durante a elaboração do plano de negócios, que vai precisar trazer aquele recurso especialista em finanças. Também percebeu que o investimento em marketing será pesado no início, para dar visibilidade ao escritório e para sustentar as metas de crescimento. E o capital de giro para manter o escritório também é um valor que não cabe no bolso dos sócios.

E, somando todos estes fatores, você conclui que vai precisar buscar recursos no mercado para financiar seu sonho. Aí, e só de falar a palavra "financiar", você já faz aquela cara de recusa.

Por isso, vamos listar aqui as formas mais comuns de captar recursos no mercado e o que deve ser levado em conta nesta decisão. Uma coisa é certa: não é por falta de recurso financeiro que seu sonho será engavetado!

- **Capital de risco:** esta modalidade de investimento visa ajudar empresas a expandirem e alcançarem novos mercados. É muito utilizado em empresas de base tecnológica, pequenas e médias. Estes fundos de investimento entram na empresa com o objetivo de ficar na sua estrutura societária temporariamente. O objetivo é ajudar a empresa a crescer até que ela possa abrir seu capital em bolsa ou ser comprada por outra empresa. É um capital com custo caro, pois é vendida parte da empresa que pode se valorizar muito com o tempo.
- **Private equity:** é similar ao capital de risco, porém é direcionado a grandes empresas consolidadas que já faturem milhões e milhões de reais. O objetivo é ajudar a empresa no crescimento até chegar no ponto ideal para abertura de capital. Ou seja, não é uma modalidade indicada para quem está em processo de abertura de um escritório de advocacia.
- **Dívidas bancárias:** esta é a modalidade mais popular de captação de recursos. São os conhecidos empréstimos bancários. O banco fornece o montante solicitado, mediante uma avaliação de de risco para saber se a empresa poderá cumprir com seus compromissos. O valor é pago em parcelas acrescidas de juros. É uma boa opção para seu escritório caso você consiga comprovar potencial de alavancagem e capacidade de pagamento de juros. Para ser vantajoso para você, seu escritório precisa crescer numa velocidade maior que os juros assumidos na dívida. A taxa de

- juros pode variar para baixo de acordo com as garantias patrimoniais que seu negócio oferecer.
- Subvenção econômica: trata-se de recursos alocados pelo governo para cobrir déficits de inovação no mercado privado. Os recursos são oferecidos a custo zero, e devem ser destinados a projetos pesquisa e desenvolvimento nas empresas. No Brasil, existem vários programas que fazem a chamada deste capital, no formato de editais. O processo para participar é bastante burocrático e demorado.
 - Dívida fomento: são linhas de crédito especiais, subsidiadas pelo governo, com taxas de juros muito mais baixas que os empréstimos bancários. São direcionadas a empresas que tenham potencial de trazer impactos positivos para a economia do país. O processo para buscar estes recursos é burocrático e rigoroso. Um exemplo é o CRIATEC.

Agora que você tem em mente as opções de financiamentos existentes no mercado, basta escolher qual melhor se aplica ao seu perfil e ao seu negócio. Neste momento, tenha em mente os seguintes pontos: maturidade da sua empresa, entendimento do fluxo de caixa do negócio e tendências do mercado financeiro e cenário econômico. Com atenção nestes pontos, você saberá a hora certa de captar o recurso.

Feito isso basta se preparar, organizar as finanças da empresa, se planejar e ir ao mercado buscar os recursos para começar a executar seu plano de negócio. Pesquise as opções de empréstimos existentes, não deixe que a vontade de começar seu negócio implique em você captar o recurso sem pesquisar. Busque orientação especializada no assunto. Encontramos bons materiais e suporte a dúvidas no Sebrae (www.sebrae.com.br) e na Endeavor (www.endeavor.com.br).



#8

AJUSTE AS VELAS

AJUSTE AS VELAS E BOA EMPREITADA!

Todo negócio novo gera inúmeras incertezas em seu início. Por vezes, o empreendedor começa a executar seu negócio sem ter o plano bem definido. Este risco calculado acontece e é necessário, pois também faz parte do perfil empreendedor correr riscos calculados.

Lançar-se ao mar numa expedição requer coragem para enfrentar o desconhecido. Navegar em alto mar é uma viagem onde você ajusta as velas constantemente, para poder mudar o rumo e seguir na direção certa, em busca do seu objetivo de chegada.

Do mesmo modo acontece nos negócios. Entrar um mercado que você não domina as regras, exige que você esteja atento e preparado para ajustar as velas! Ajustar as velas não significa abandonar o caminho traçado inicialmente.

Significa que você está atento às mudanças da maré, e quer navegar até chegar no destino final. Tenha persistência no objetivo final, e flexibilidade para ajustar o seu plano de negócio.

CONCLUSÃO

O objetivo deste *eBook* foi dar dicas dos primeiros passos para que você consiga implementar seu escritório com sucesso.

Como você pode ver, abrir um escritório de advocacia não se resume a entender de direito e ter casos para atender. É uma tarefa que vai muito além do Direito! Necessita planejamento e acompanhamento contínuo, ajustes devem ser feitos sempre que necessário para não comprometer as metas e objetivos iniciais.

Lembre-se também que você não precisa deter o conhecimento na íntegra de cada área, você precisa sim ter uma noção geral do todo para melhor conduzir os assuntos e negociar. Em caso de dúvida, procure ajuda de especialistas, afinal, vivemos em tempos de colaboração.

Bons negócios!

REFERÊNCIAS


<http://www.oab.org.br/>

<http://www.endeavor.org.br/>

<http://www.receita.fazenda.gov.br>

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>

<http://revistaadvogados.blogspot.com.br/>



O GUIA DEFINITIVO PARA ABRIR UM ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA

TUDO QUE VOCÊ PRECISA SABER
PARA ABRIR UM ESCRITÓRIO
DE ADVOCACIA DE SUCESSO.