

Por Beatriz Machnick (*)



O controle da gestão financeira de qualquer empresa é decisivo para a sustentabilidade a longo prazo. Isso não é novidade para nenhuma organização, porém, a realidade mostra que muitos negócios correm um alto risco, pois não estavam preparados para enfrentar um período de crise ou de novos formatos. Segundo informações da pesquisa feita pela Intuit Quickbooks, desenvolvedora de software de gestão para PMEs e escritórios contábeis, mais de 70% das pequenas e médias organizações não possuem planejamento financeiro. Além disso, 60% das companhias entrevistadas acreditam que a pandemia da covid-19 trará impactos superiores a 50% do faturamento dos negócios.

Diante disso, as empresas para se manterem competitivas terão que redobrar a atenção às finanças. E, quando falamos em escritórios de advocacia, não importa o tamanho, a especialidade e o tempo de atuação, também terão que tratar o setor financeiro de forma ainda mais estratégica, afinal esse é o “combustível” de qualquer negócio.

Nesse contexto de incerteza, todo desembolso deve ser bem aplicado e gerenciado. Para começar, é importante saber diferenciar o que é custo, despesa e investimento e como cada um vai impactar diretamente no lucro.

Enquanto o custo está ligado à atividade-fim do negócio, a despesa é o que fornece suporte para tal atividade, e o investimento é o desembolso feito com a expectativa de ganho, seja financeiro ou em liberar o tempo da equipe para atividade-fim ou, ainda, ter maior retorno.

A gestão exerce um papel fundamental na mensuração e controle dos custos internos. E o momento exige esse pensar na gestão eficiente, ou seja, execução das tarefas com qualidade e em menos tempo. Por exemplo, os advogados, sócios e estagiários entram como custos. Já as secretárias, controladoria jurídica, setores administrativo e financeiro são as despesas. E o investimento poderia ser uma assistente ou algum outro profissional contratado a fim de auxiliar o advogado em suas atividades. Nesse caso, haveria gastos com a remuneração, porém com a expectativa do desembolso se transformar em ganho de tempo ou produtividade, por exemplo.

E se o maior retorno financeiro está na atividade-fim do negócio, o tempo do advogado precisa ser bem gerenciado perante tantas transformações e adaptações, inclusive na forma do sistema de trabalho, uma vez que muitos estão em home office. É aí que se torna imprescindível ter o controle da gestão do tempo desta equipe, que consequentemente impactará no resultado financeiro. Por mais que o cliente não queira contratar por hora, o profissional vende o seu tempo de trabalho, além de “comprar essas horas” da equipe.

A gestão financeira está atrelada ao fluxo de caixa – o escritório precisa avaliar tudo o que entra e sai no mês, também é essencial ter um capital de giro para pagar as despesas. É esse caixa que permite uma avaliação financeira da banca. Já a apuração de lucro é o que vai possibilitar uma análise econômica de quanto é desembolsado de custos e despesas para gerar uma determinada receita.

Falando ainda em receita e fluxo de caixa, o levantamento do Intuit Quickbooks revelou que 50% dos entrevistados disseram ser baixo o nível de confiança quanto ao planejamento de fluxo de caixa para que a crise não afete a empresa, enquanto 40% estão com índice de confiança médio. Outra informação apurada é em relação a queda na receita, 40% das 400 empresas abordadas acreditam ser esse o principal efeito ocasionado pela pandemia.

Diante de tantos impactos, os escritórios de advocacia precisam ter clareza que o faturamento não é o responsável pela sustentabilidade do negócio, mas sim o lucro. Em uma nova dinâmica de trabalho, em que muitos se encontram com dificuldades financeiras, é importante saber que o lucro real é o valor faturado, menos os custos e as despesas que você empenha para gerar uma receita.

Mas, precisamos ir além do financeiro, a conexão e a empatia, agora em novos formatos, são cruciais nessa dinâmica. O cliente precisa ver o advogado como um investimento e não como um custo. Esse é o momento de trabalhar os seus diferenciais frente à concorrência, focando na

experiência, relacionamento, nível de entrega, entre outras inovações e soluções, que somadas irão garantir a sustentabilidade do escritório a longo prazo.

(*) **Beatriz Machnick** é contadora, especialista em Controladoria e Finanças, mestre em Governança e Sustentabilidade. É pioneira da metodologia de Formação de Preços na Advocacia e palestrante na Ordem dos Advogados do Brasil (OAB). É sócio-fundadora da BM Consultoria em Precificação e Finanças. Autora dos livros Gestão Financeira na Advocacia - Teoria e Prática (2020), Valorização dos Honorários Advocatícios - O Fortalecimento da Advocacia através da Gestão (2016) e Honorários Advocatícios - Diretrizes e Estratégias na Formação de Preços para Consultivo e Contencioso (2014).