



DESMASCARANDO A HIERARQUIA ENTRE JUIZ E ADVOGADO

Prof. MARCIO CARVALHO DE SÁ

 @marciocarvalhodesa



A Lei 8.906/1994 estabelece a Ordem dos Advogados do Brasil e cria o estatuto da advocacia. Em seu artigo 6º da Lei 8.906 dispõe que:

Art. 6º: Não há hierarquia nem subordinação entre advogados, magistrados e membros do Ministério Público, devendo todos tratar-se com consideração e respeito recíprocos.

Contudo, apesar do artigo acima mencionar que não existe subordinação, existe uma hierarquia social entre juiz, advogado e ministério público, que surge de uma disparidade de resultados financeiros entre estes pares.

Acontece que, em média, o juiz e o promotor de justiça ganham um salário de R\$25.000,00 (vinte e cinco mil reais) enquanto o advogado recebe metade desse valor, salvo raras exceções. Logo, a discrepância salarial resulta na hierarquia social.

Conforme a legislação vigente, não há reconhecimento de hierarquia salarial entre promotores de justiça e juízes. A lei estabelece claramente que os promotores devem receber a mesma remuneração que os juízes. Portanto, qualquer ajuste salarial para os juízes também implica em uma alteração salarial para os promotores, uma vez que a lei não permite a criação de hierarquia nesse contexto.

Com base na estrutura atual, os advogados recebem honorários diretamente dos clientes, em vez de serem remunerados pelo governo. Essa dinâmica resulta em uma hierarquia social baseada na disparidade financeira.

Para superar essa hierarquia, é necessário explorar abordagens alternativas, na prática da advocacia, em vez de simplesmente sobrecarregar a agenda do escritório. É importante ressaltar que muitos advogados enfrentam agendas lotadas, mas ainda não conseguem diminuir essa disparidade financeira. Isso ocorre porque cada caso pode pagar menos do que o esperado.

Por conseguinte, é crucial buscar soluções inovadoras que permitam aos advogados desenvolverem métodos diferenciados em sua atuação, a fim de romper com essa hierarquia social e alcançar uma equidade financeira mais justa.

Apenas ter conhecimento sobre determinada área não é suficiente, uma vez que no futuro um número maior de pessoas também poderá estar familiarizado com tal assunto. É necessário ir além e buscar técnicas de negócios, estratégias de relacionamento com o cliente, métodos de captação e outras habilidades complementares. Essa combinação de conhecimentos e competências, aliada à sua especialidade, tem o potencial de fazer a diferença no seu empreendimento.

Dessa forma, é essencial ampliar os horizontes e se aprimorar em áreas que vão além do conhecimento técnico específico, a fim de se destacar e obter vantagem competitiva no mercado. Além de dominar o assunto da Holding Familiar, é fundamental desenvolver habilidades de gestão, comunicação e estratégia para construir um negócio mais sólido e bem-sucedido.

Em suma, ao identificar uma necessidade na sociedade, é essencial direcionar seus esforços para se tornar um especialista capaz de resolver o problema específico em questão, indo além do âmbito jurídico e evitando limitar-se apenas à prestação de serviços jurídicos padrão.

A Holding Familiar, como uma ferramenta de transformação social, desempenha um papel significativo na mitigação da desigualdade jurídica. Essa poderosa ferramenta está intrinsecamente ligada a uma dinâmica de estabelecimento de autoridade e aquisição de clientes, com potencial para impactar positivamente a vida daqueles que trabalham com a Holding Familiar, bem como das pessoas ao seu redor.



A sua carreira é o elemento de transformação da sua vida.