

Negociação de Honorários Periciais

De uma expectativa de R\$ 4.000 para uma proposta aprovada de R\$ 17.900.

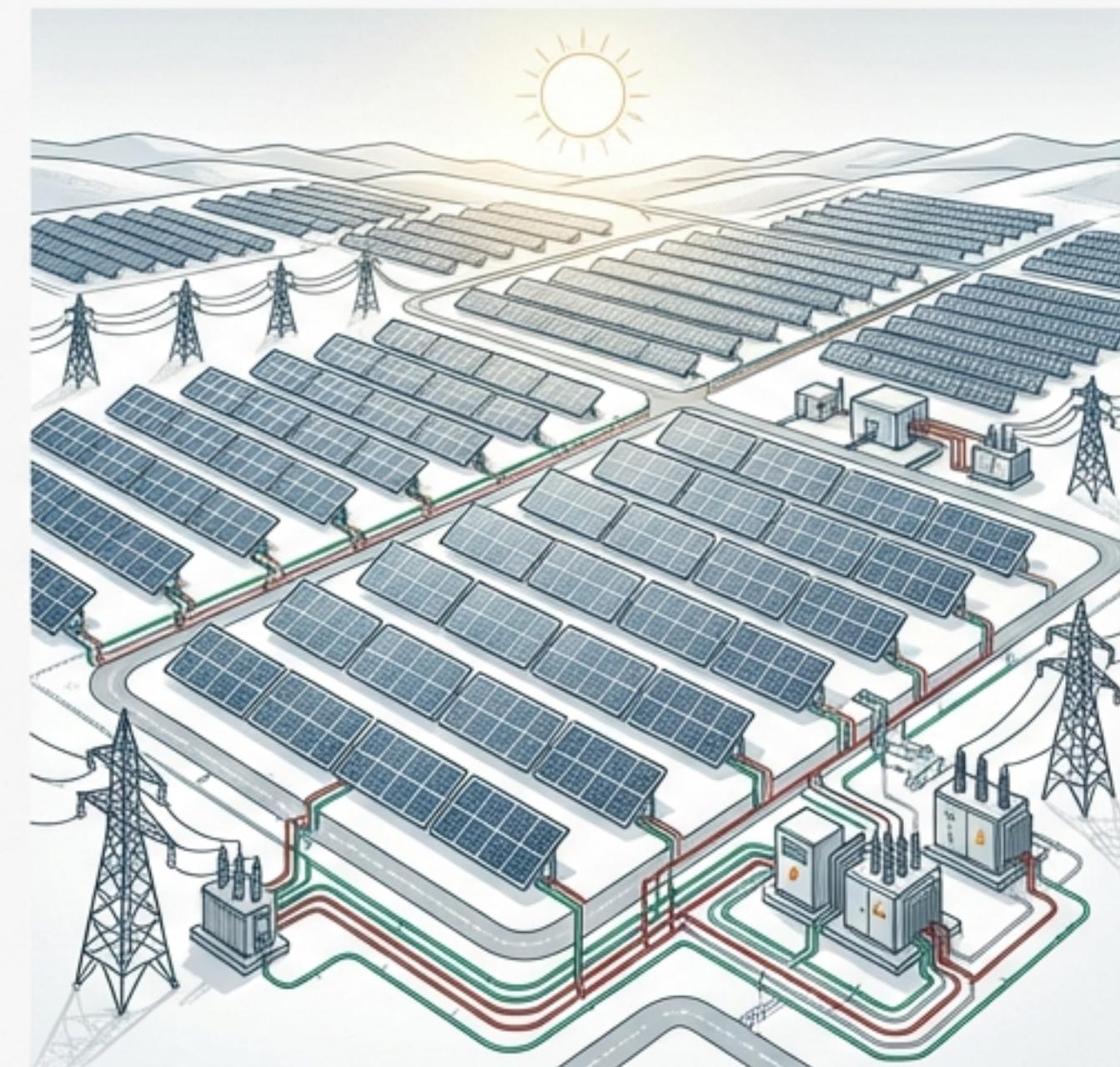


Um estudo de caso real sobre a importância de negociar nos Autos. Baseado no caso do perito Jeanderson (Mentorado por Agenor Zaparoli).

O Cenário: Uma primeira perícia complexa e o medo de cobrar

O Contexto

- **O Perito:** Jeanderson, em sua primeira grande nomeação.
- **O Objeto:** Duas fazendas produtoras de energia (Minigeração de grande porte) com células fotovoltaicas.
- **Localização:** Região de Belo Horizonte.
- **O Dilema:** Por inexperiência, o perito cogitava cobrar entre **R\$ 4.000 e R\$ 6.000**.



Mentor's Note:
Muitos iniciantes subestimam a complexidade do trabalho e o custo operacional, pagando para trabalhar sem perceber.

A Intervenção: A matemática vence o “chutômetro”

Calculadora de Honorários

Horas Técnicas Estimadas: 60h

Deslocamento: Alta Complexidade

Responsabilidade Técnica: Alta

Total Calculado: **R\$ 20.150,00**

Ao analisar o caso na mentoria, identificamos que a carga horária, o deslocamento e a responsabilidade técnica exigiam muito mais.

Ajuste Estratégico: Fechamos a proposta final em **R\$ 17.900** para garantir competitividade sem perder valor.

“Essa não é uma perícia de 4 mil. É uma perícia de 20 mil.” – Agenor Zaparoli



O Conflito: A armadilha do WhatsApp



A Oferta: O advogado propôs reduzir o valor para **R\$ 14.000** via mensagem direta.

O Erro Comum: O perito, ansioso para fechar, sentiu-se tentado a aceitar imediatamente pelo aplicativo.

Nota: O advogado não agiu de má-fé, mas insistiu em negociar fora do processo judicial (Autos).



Por que “Negociar no WhatsApp” é um Alerta Vermelho

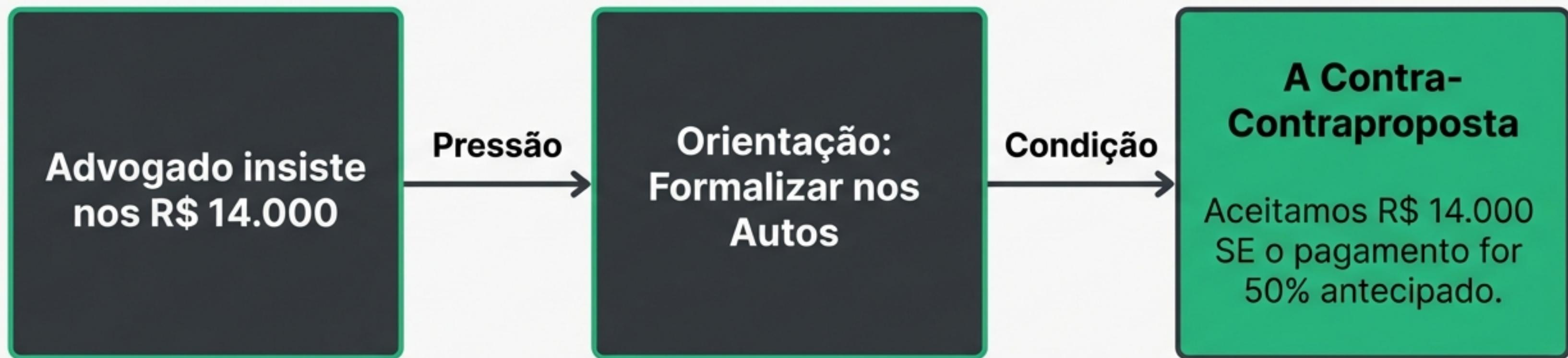
O Risco (Informalidade)

- Parece “conchavo” ou acordo obscuro.
- Não há registro legal oficial da negociação.
- Enfraquece a autoridade do perito perante o Juiz.

A Orientação do Mentor (Profissionalismo)

- “Doutor, não posso negociar fora dos Autos.”
- Toda contraproposta deve ser peticionada oficialmente.
- Força a outra parte a documentar sua intenção.

A Estratégia de Defesa: Condicionando o desconto



Objetivo: Mostrar firmeza. Se o advogado quer desconto, precisa oferecer liquidez imediata e registrar isso oficialmente.

O Momento de Tensão: “Eles vão desistir de mim?”



O perito Jeanderson ligou para o mentor com medo:

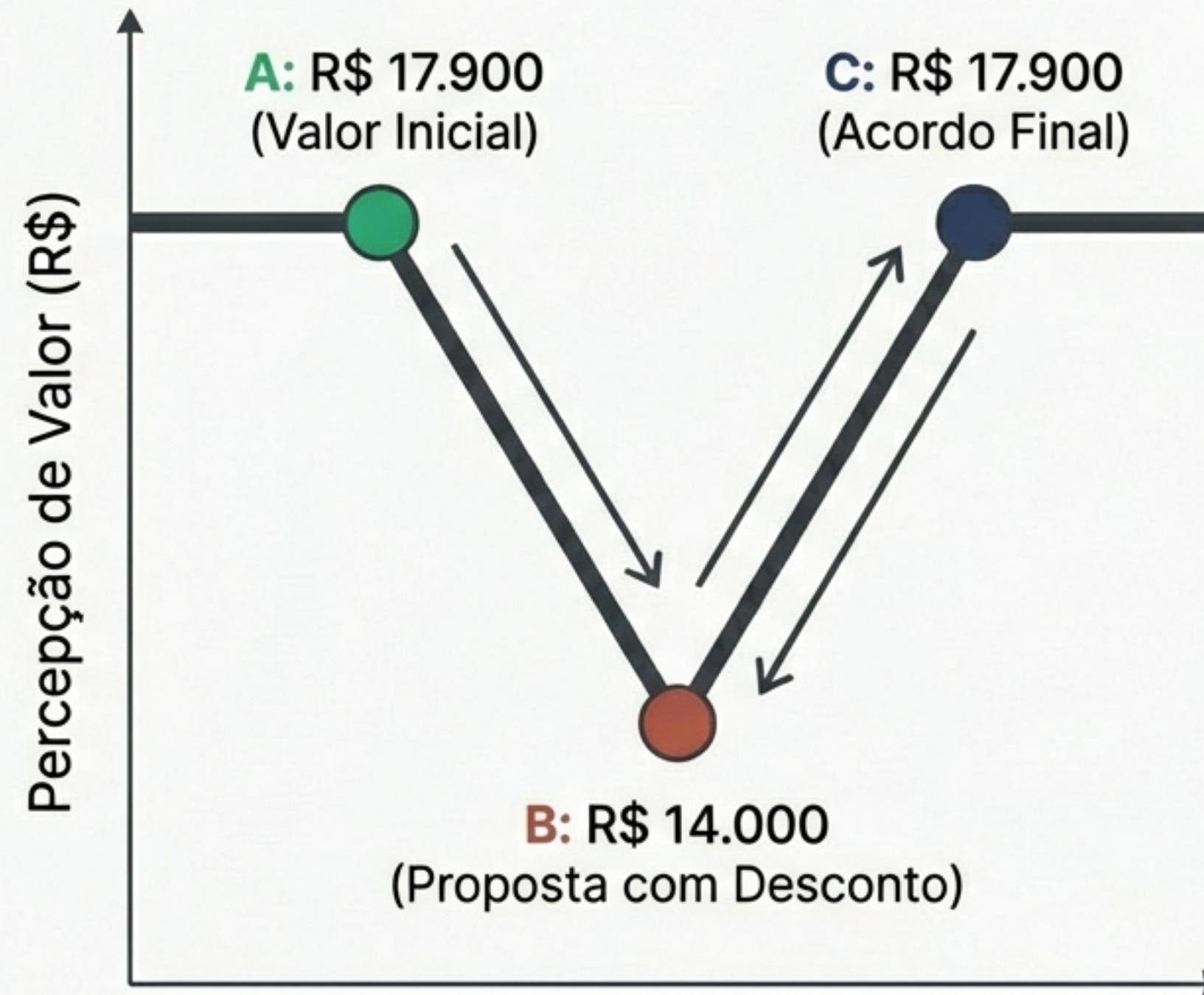
“Agenor, estou com medo deles pedirem minha destituição ou cancelarem a cancelarem a perícia.”

Houve um silêncio no fim de semana. A espera pela resposta oficial no processo gerou ansiedade.

A Orientação do Mentor

A postura profissional muitas vezes gera medo a curto prazo, mas respeito a longo prazo.

A Reviravolta: A Petição Surpreendente



Em 20/09/2024, a resposta veio nos Autos. O advogado **desistiu** do desconto de R\$ 14.000 que ele mesmo havia proposto.

Ele percebeu que a insistência do perito na formalidade indicava um trabalho sério e complexo.

Insight: Economizar R\$ 3.900 não valia o risco de um trabalho mal feito em uma causa de milhões.

O que disse a Petição (Literalmente)

...Considerando a relevância da perícia para a completa elucidação dos fatos, o requerente optou por aceitar a proposta Inicial apresentada pelo perito... no valor de R\$ 17.900.

...Diante do montante elevado... solicita que o pagamento seja realizado em duas parcelas... sendo a primeira paga antecipadamente.

O advogado reconheceu a “relevância” e aceitou o valor cheio + 50% de adiantamento.

Análise: Por que o advogado voltou atrás?



Autoridade

Ao recusar o WhatsApp, o perito demonstrou que segue o Código de Processo Civil rigorosamente.



Risco x Retorno

O advogado percebeu que ‘baratear’ a perícia poderia comprometer a prova técnica do seu cliente.



Posicionamento

Quem se posiciona como ‘barato’ é tratado como mercadoria. Quem se posiciona como ‘técnico’ é tratado como autoridade.

O Saldo Final: ROI (Retorno sobre Investimento)



Investimento: R\$ 200,00 (Etapa Proposta) / R\$ 1.200,00 (Acompanhamento Total).

Conclusão: O investimento em orientação técnica pagou-se mais de 10 vezes apenas na primeira etapa.

As 4 Leis de Ouro da Negociação Pericial

1.



Jamais negocie valores pelo WhatsApp. Mantenha a cordialidade, mas direcione para os Autos.

2.



Tudo deve estar no Processo. O que não está nos autos, não existe no mundo jurídico.

3.



Não subestime a complexidade. Duas fazendas e usinas fotovoltaicas não se avaliam em um fim de semana.

4.

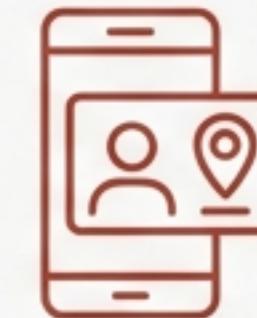


Use ferramentas de cálculo. Não chute valores; apresente memórias de cálculo justificáveis.

Ferramentas Gratuitas para sua Carreira



Banco de Peritos
(fala.host/bancodeperitos)
- Cadastro gratuito para visibilidade



Cartão de Visitas Online
(fala.host/cartao) - Para ser encontrado pelo Google



Calculadora de Honorários
(fala.host/calculadora) - Para nunca mais 'pagar para trabalhar'



Quem Indica
(fala.host/quemindica) - Gestão de parcerias

Não passe sufoco na sua primeira perícia



A dúvida custa caro. A orientação certa multiplica seus honorários. Se você foi nomeado e está inseguro sobre o valor ou o procedimento, conte com a nossa mentoria de acompanhamento.

Serviço: Acompanhamento do início ao fim (da proposta ao laudo).



fala.host/pericia

O caso continua...

A proposta foi aceita. O próximo passo é a diligência em Belo Horizonte.

Acompanhe o desenrolar desta perícia (e os vídeos em campo) em nossos canais.



YouTube: @PericiaJudicial



WhatsApp Grupos



Telegram