

# Destituído: O Preço do Desconto Antecipado



Por que tentar "ajudar" o juiz na primeira proposta de honorários é o erro mais letal de um perito — e como jogar o verdadeiro xadrez das negociações judiciais.

Um Guia Estratégico pelo Perito Agenor Zapparoli



Perito Agenor  
Zapparoli

# A Visão de um Veterano

A perícia judicial possui regras escritas nos códigos e regras ocultas nas mentes dos juízes e advogados. Sobreviver e prosperar exige dominar ambas.

## Credenciais

### Especialidade:

Perito Judicial e Assistente Técnico.

### Filosofia:

A proposta de honorários não é um mero orçamento, é a primeira peça do seu xadrez processual.



### Comunidade:

Mentor de mais de 1.000 peritos ativos nos grupos VIP.

# A Anatomia de uma Destituição

O erro fatal ocorreu quando o perito tentou ser "rápido e rasteiro", apresentando uma proposta que já incluía o seu próprio desconto.



# A Psicologia do Desconto Não Solicitado

Um tribunal não é um balcão de negociação comercial.  
O desconto antecipado destrói a percepção da sua tecnicidade.



## A Ilusão do Perito

Acreditava estar demonstrando boa-fé, agilidade e camaradagem ("Tá vendo, é caro, mas tô fazendo um desconto pra você").

## A Percepção do Juiz e das Partes

Enxergaram desespero, falta de critério técnico e comportamento de "vendedor". Se ele já abaixou 3 mil sem ninguém pedir, o cálculo original era uma farsa.

# O Rito Correto: O Xadrez dos Honorários

A aprovação dos seus honorários exige que você permita que as partes e o juiz joguem o jogo deles. Pular etapas é assinar sua destituição.



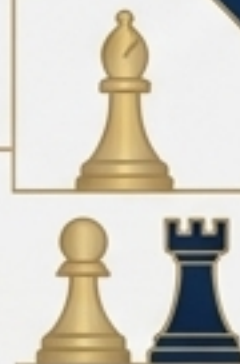
# A Arte da Contraimpugnação

Nunca reduza o valor sem uma justificativa técnica. O desconto deve parecer um ajuste cirúrgico, não uma liquidação.

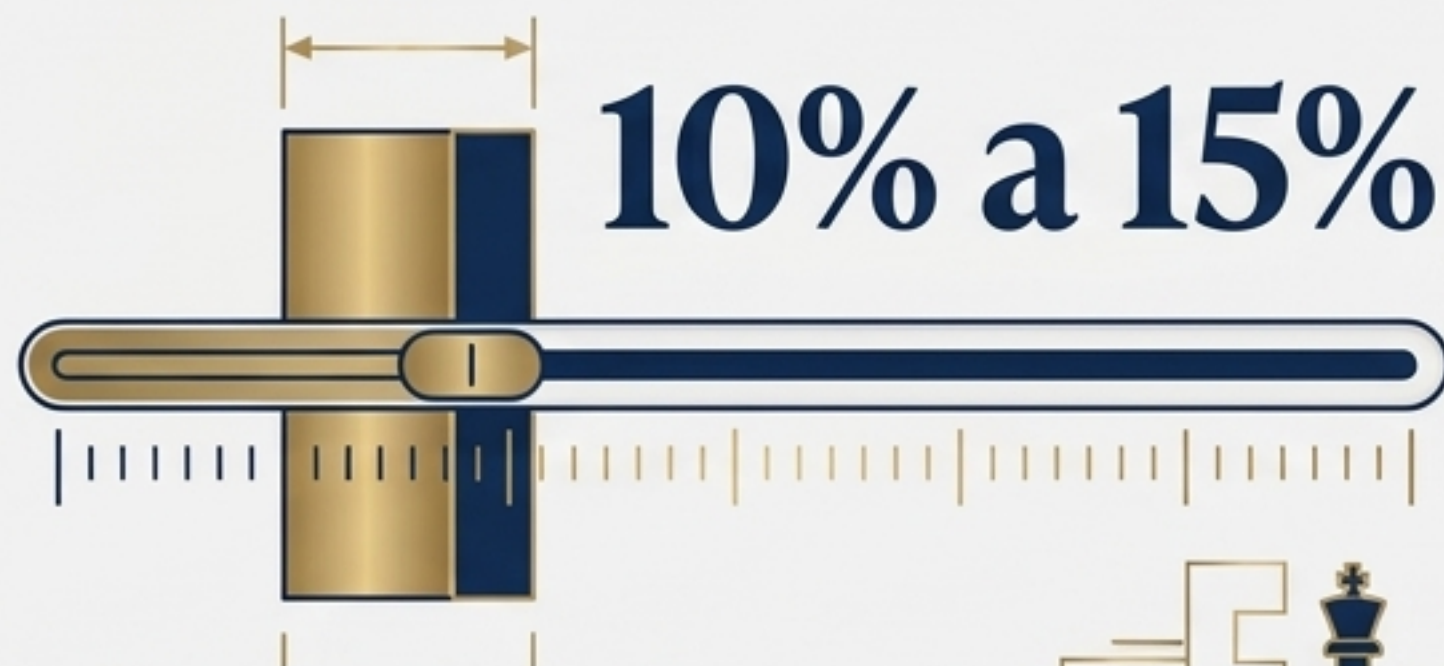


## O Script do Perito Zapparoli:

*“Excelência, diante da impugnação das partes, venho reduzir as atividades X e Y, subtraindo tantas horas, ajustando o valor de R\$ 15.000 para R\$ 13.000.”*



## A Regra de Ouro



**O Efeito:** O juiz percebe que o perito foi racional e maleável, e encerra a discussão.



# Matriz de Comportamento: Amador vs. Estrategista

O sucesso na homologação não depende apenas da matemática, mas do **tempo da sua estratégia**.

|                     |  Amador                                    |  Estrategista                                 |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| A Primeira Proposta | Aplica o desconto imediatamente.                                                                                                                                                                               | Envia o valor cheio com margem embutida.                                                                                                                                                                            |
| Reação à Impugnação | Fica sem margem e perde dinheiro ou a nomeação.                                                                                                                                                                | Usa a margem preparada para fazer uma concessão calculada.                                                                                                                                                          |
| Percepção do Juiz   |  Visto como negociante não-confiável.  |  Visto como técnico razoável e maleável.  |

# A Jogada Avançada: O Poder do "Não"



A regra da flexibilidade tem uma exceção. Quando sua agenda está lotada, o jogo muda da negociação para o posicionamento de autoridade.

## O Contexto

**Agenda cheia** ("Cheio de serviço").

## A Estratégia & Posicionamento

**Apresente a proposta cheia e não conceda desconto.**

*"Excelência, os cálculos já foram apresentados. O valor está condizente. Mantenho a proposta pelos mesmos motivos."*

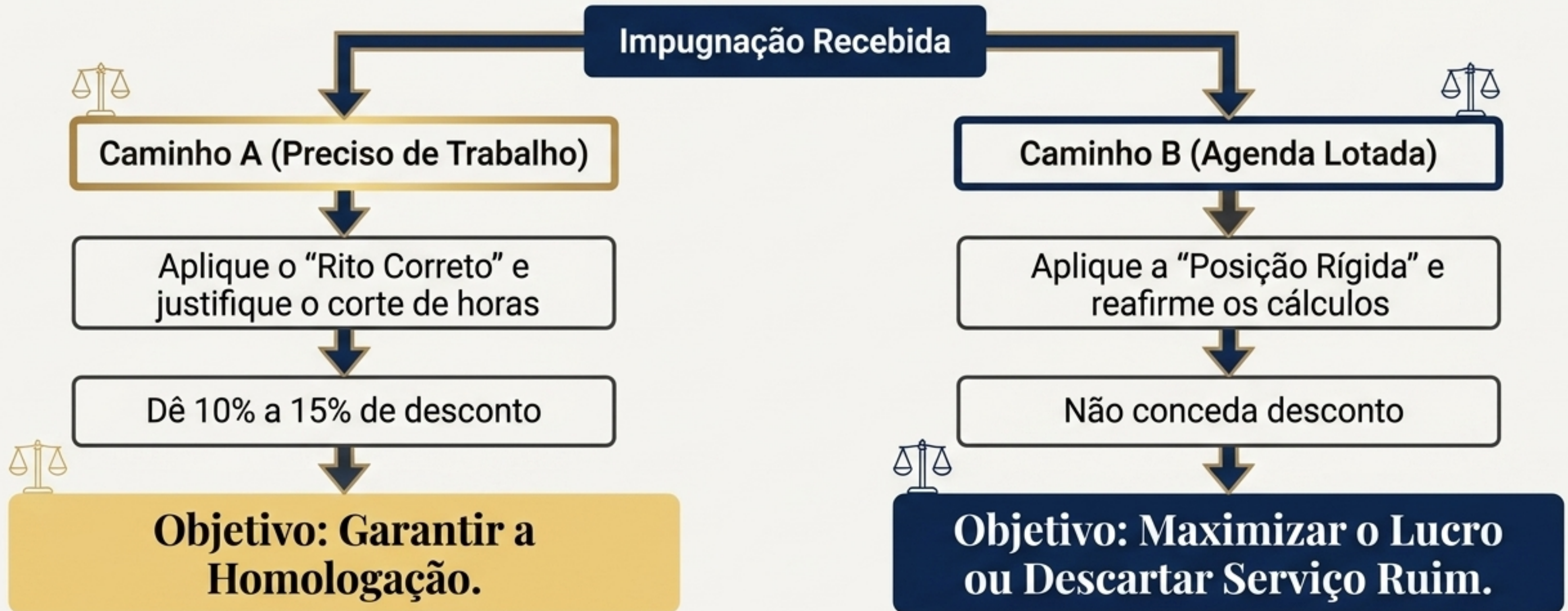
## O Resultado Calculado

Ou o juiz aceita o seu alto valor, ou você perde a nomeação (evitando pegar um serviço barato que vai apertar sua agenda).



# Matriz de Decisão do Perito Zapparoli

Adapte a sua resposta à impugnação com base no seu volume atual de processos.



# As 3 Leis de Ouro dos Honorários

Os pilares da metodologia Zapparoli para nunca ser substituído por erros de negociação.

## I.

**A Lei da Paciência:**  
Nunca ofereça descontos na primeira proposta. O valor cheio é o ponto de partida do xadrez judiciário.



## II.

**A Lei da Justificativa:**  
Todo desconto deve ser matemático e justificado (corte (corte de horas/atividades), limitado a 15%.



## III.

**A Lei do Valor Pessoal:**  
Quando a agenda estiver cheia, substitua a flexibilidade pela firmeza inegociável.

# Domine o Jogo Oculto da Perícia

Não seja o perito que aprende errando e sendo destituído. Junte-se à elite que domina a estratégia processual com o Perito Agenor Zapparoli.

## O Grupo VIP (Networking)

Conecte-se com mais de 1.000 peritos. Um ambiente de estratégia diária.

**fala.hhost/grupos**

## O Maior Curso do Planeta (Formação)

A metodologia completa para peritos de excelência.  
Cursos acessíveis a partir de R\$ 99,90.

**fala.hhost/curso**