

Perguntas frequentes

Versão alternativa para consulta. A versão HTML do site é a fonte canônica e oferece busca, filtros e navegação interativa.

Atualizado em 31 de agosto de 2026

Índice

- 01. Que tipo de empresa vocês atendem?
- 02. Vocês atendem pessoa física?
- 03. Como começa o trabalho?
- 04. Quanto custa?
- 05. Vocês garantem resultado?
- 06. Quando vale revisar um contrato?
- 07. O que fazer nos primeiros dias de uma disputa?
- 08. Toda cláusula arbitral é adequada?
- 09. Quando fazer um acordo de sócios?
- 10. Planejamento sucessório é apenas tributário?

01. Que tipo de empresa vocês atendem?

Empresas de pequeno e médio porte que dependem de contratos, sociedade e sucessão para continuar operando: indústria, distribuição, serviços, agronegócio, construção, logística, franquia, imobiliário e tecnologia. O critério não é faturamento, mas concentração de risco. Também atendemos departamentos jurídicos internos enxutos que precisam de reforço técnico em matéria específica.

02. Vocês atendem pessoa física?

O foco é empresarial. Pessoas físicas são atendidas quando a questão está diretamente ligada a uma empresa, participação societária, sucessão empresarial ou patrimônio empresarial. Não atuamos em demandas de família sem componente empresarial.

03. Como começa o trabalho?

O primeiro passo é uma descrição objetiva da situação, sem envio inicial de documentos sigilosos. Verificamos conflitos de interesses, confirmamos se a matéria está dentro da atuação do escritório e, quando for o caso, agendamos uma reunião de diagnóstico com pauta prévia.

04. Quanto custa?

Os honorários dependem do escopo, da complexidade, do prazo e da equipe necessária. Depois do diagnóstico, o escritório apresenta por escrito o trabalho proposto, os responsáveis e os honorários, sem obrigação de contratação.

05. Vocês garantem resultado?

Não. A advocacia envolve fatos, provas, decisões de terceiros e riscos que não podem ser prometidos. O compromisso do escritório é com método, clareza, prazo, presença sênior e uma recomendação fundamentada.

06. Quando vale revisar um contrato?

Antes da assinatura, de uma renovação relevante ou quando a operação real deixou de corresponder ao texto. A revisão deve considerar obrigações, garantias, saída, responsabilidade, solução de disputas e o impacto do contrato na continuidade do negócio.

07. O que fazer nos primeiros dias de uma disputa?

Preserve documentos e mensagens, organize uma linha do tempo, evite respostas impulsivas e registre prazos. A estratégia deve ser definida antes de qualquer comunicação que limite alternativas posteriores.

08. Toda cláusula arbitral é adequada?

Não. Arbitragem pode ser eficiente em contratos complexos e de maior valor, mas exige escolha cuidadosa de câmara, sede, idioma, número de árbitros e divisão de custos. O mecanismo deve ser proporcional ao contrato.

09. Quando fazer um acordo de sócios?

Antes de surgir o impasse. O acordo deve tratar de voto, alçadas, distribuição de resultados, entrada e saída, avaliação da participação, não concorrência, sucessão e mecanismos para resolver bloqueios decisórios.

10. Planejamento sucessório é apenas tributário?

Não. Tributos e estrutura patrimonial importam, mas a continuidade da empresa depende de governança, papéis, critérios de ingresso, poder de decisão e mecanismos para tratar divergências entre familiares e sócios.