

**PROF. GLEIBE PRETTI**

# **ADVOCACIA TRABALHISTA PARA ADVOGADOS INICIANTES**

**Um manual para o advogado  
iniciante na área trabalhista**  
(fase de conhecimento)

**Aprenda:**

Como atender o cliente  
Quanto cobrar de honorários  
Como fazer uma entrevista  
Como peticionar  
Onde peticionar  
Despachar com Juiz  
Fazer uma audiência  
Fazer um recurso  
E muito mais

1ª edição  
Brasil – 2011

**icone**  
editora

© Copyright 2011  
Ícone Editora Ltda.

**Projeto gráfico, capa e diagramação**

Richard Veiga

**Revisão**

Juliana Biggi

Proibida a reprodução total ou parcial desta obra, de qualquer forma ou meio eletrônico, mecânico, inclusive por meio de processos xerográficos, sem permissão expressa do editor (Lei nº 9.610/98).

Todos os direitos reservados à

**ÍCONE EDITORA LTDA.**

Rua Anhanguera, 56 – Barra Funda

CEP 01135-000 – São Paulo – SP

Tel./Fax.: (11) 3392-7771

[www.iconeeditora.com.br](http://www.iconeeditora.com.br)

[iconevendas@iconeeditora.com.br](mailto:iconevendas@iconeeditora.com.br)

---

# APRESENTAÇÃO

---

Sou muito perguntado no dia a dia por ex-alunos dos problemas e desafios enfrentados na seara trabalhista como advogado.

Normalmente os alunos nos pedem livros e cursos que tratem da prática da advocacia e não mais um curso de segunda fase para a OAB. Em virtude desses pedidos, elaboramos a presente obra.

Qual o seu objetivo?

Mostrar para o advogado recém-formado os caminhos da advocacia trabalhista: como atender um cliente, como cobrar os honorários, como fazer sua primeira petição, sua primeira audiência, etc.

Esse livro não tem o objetivo de esgotar todos os problemas e desafios existentes no dia a dia (nenhuma obra é capaz disso), mas vamos apontar o que ocorre com maior frequência para o advogado trabalhista e tentar mostrar os caminhos menos tortuosos.

No mais, quero agradecer a você, leitor, pela escolha e espero auxiliá-lo no que for necessário, haja vista que o mundo dá voltas...

*Prof. Gleibe Pretti*

---

# SUMÁRIO

---

1. Apresentação pessoal do advogado, **9**
2. Local de atendimento ao cliente, **11**
3. Entrevista com o cliente, **13**
4. Quanto cobrar de seu cliente, **16**
5. Modelo de peças iniciais, **18**
6. Linha do tempo, **21**
7. Primeira petição: a reclamação trabalhista, **26**
8. Modelos de ação trabalhista, **50**
9. Terminada a petição, o que fazer?, **76**
10. Audiência trabalhista, **78**
11. Respostas trabalhistas, **86**
12. Modelos de respostas, **97**
13. Razões finais, **106**
14. Recursos trabalhistas, **109**
15. Modelos de recursos trabalhistas, **169**

Bibliografia, **194**

Índice Remissivo, **198**

# 1

---

## **APRESENTAÇÃO PESSOAL DO ADVOGADO**

---

O advogado trabalhista tem a fama de ser desleixado, de não se preocupar com a estética, ou coisas do gênero. Grave erro.

O advogado trabalhista, assim como todos os profissionais do direito, tem que saber que a postura como profissional é importante para o seu sucesso. Assim, um terno bem alinhado ou uma bela vestimenta para as mulheres faz toda a diferença.

Mas, ao meu ver, o ponto mais importante da apresentação pessoal do advogado é a sua postura como pessoa, principalmente em seus atos e condutas. Ser honesto não é um favor e sim uma obrigação do profissional. Ganhar dinheiro fácil ou ainda de forma que prejudique terceiros não deve ser a meta do advogado e sim realizar um trabalho digno e satisfatório para o seu cliente.

Assim, além de cuidar de sua aparência material, o advogado deverá cuidar de sua aparência “moral”, ou seja, mostrar com atos e não palavras que detém uma atitude correta e justa.

Essa atitude, além de trazer muitos clientes, faz com que o advogado trabalhista seja seletivo, ou seja, evite ingressar com ações com pedidos infundados, muitas vezes perdendo tempo na realização de audiências sem fim algum ou acordos pífios.

O que se vê na prática é uma constante “fábricas de petições iniciais”. O que seria isso? Escritórios de advocacia que estão disponíveis nos centros das grandes cidades e qualquer ser vivo que adentra esse escritório o advogado tenta encontrar uma maneira de pleitear algo, por menor que seja, ou pior, sem fundamento algum.

Esse fato faz com que advogado trabalhista seja visto como um aproveitador, o que não é verdade, mas infelizmente verificamos no dia a dia.

Assim, até que ponto vale a pena viver uma vida profissional de falácia e situações infundadas? Pelo dinheiro? Só por isso? Não. Fizemos uma faculdade de direito para auxiliarmos as pessoas de uma forma correta, nossa missão como advogado é tentar dirimir conflitos, pleiteando o que é devido apenas.

Dano moral, assédio moral, assédio sexual, dentre outros pedidos, estão na moda – em qualquer petição inicial, por menor que seja o ato, já são feitos pedidos astronômicos. Ocorre que o ônus da prova é de quem alega e na audiência o advogado fica a ver navios, tendo em vista que não há prova contundente de seu pedido.

Assim, a postura como advogado é ser correto nos seus atos, pois, como já vi na prática, muitos advogados conseguem mais clientes por transmitirem credibilidade a todos que o rodeiam.

# 2

---

## **LOCAL DE ATENDIMENTO AO CLIENTE**

---

Encontrar um cliente nos dias de hoje não é tarefa fácil, e quando o encontramos muitas vezes não existe um lugar apropriado para atendê-lo.

O cliente, por mais simples que seja, quer ser bem atendido (você, leitor, também não é assim quando é um simples consumidor?); desta forma, ao nos colocarmos no lugar do cliente entendemos a situação.

Uma coisa eu já aprendi na vida: não importa o cliente que atendemos, pois através dele poderão vir outros tantos desde que os atendamos com a devida atenção que merece.

Assim, o local do atendimento não precisa ser enorme, pomposo, cheio de luxo, mas um local apropriado para o atendimento, principalmente para ouvir seu cliente.

O ideal é o leitor ter um espaço só seu. Pode ser uma sala com mesa, cadeira e o principal – privacidade. Como no começo da carreira sabemos que é complicado alugar um espaço e mobi-

liá-lo, existem um número infinito de escritórios que alugam o espaço por hora, o que é um excelente negócio para o recém-formado e advogado de primeira viagem, pois com pouco dinheiro tem-se um local muitas vezes bonito, que causa uma boa impressão ao cliente.

# 3

---

## ENTREVISTA COM O CLIENTE

---

O velho ditado “temos dois ouvidos para ouvir e uma boca pra falar” se faz necessário no dia a dia da advocacia. Pois existem profissionais que falam demais, querem mostrar que sabem tudo e não dão chance para o cliente falar.

O advogado é muitas vezes um psicólogo.

Ouvimos o cliente, suas queixas, e muitas delas não iremos aproveitar na petição, mas é um desabafo do cliente.

O que o leitor deve tomar cuidado é para não se envolver com a causa como sendo sua. Somos profissionais preparados para isso, somos representantes da parte e iremos fazer o melhor por ela dentro dos limites da lei.

O cliente muitas vezes não entende a diferença do moral e do legal. Aquele empregado que não tinha registro, aquele sócio que não estava no contrato social, etc., devemos ter o bom senso e mostrar para o cliente o que é correto, pois não estamos eivados de raiva ou ressentimento, e verificando a situação de fora fica mais fácil encontrar uma saída.

Assim, marque um horário com o cliente. Depende do caso, mas em torno de uma hora a uma hora e trinta minutos é mais do que o suficiente para ouvi-lo e dar a resposta a ele.

Primeiro, apresente-se e fale um pouco sobre você (rapidamente), agradeça ao cliente por ter te escolhido e pergunte o porquê da procura do advogado.

Para mostrar que está prestando atenção, sempre procure estar com papel e caneta em mãos e anote os pontos mais importantes conforme o cliente vai narrando.

Normalmente, quando se trata de um reclamante, os pedidos são sempre os mesmos (verbas rescisórias, atraso de pagamentos, não pagamento de algum direito, etc); quando se trata da empresa normalmente é para se fazer uma contestação de uma reclamação trabalhista apresentada.

Particularmente, eu sempre peço para o cliente, mesmo ele tendo narrado todos os fatos, para que encaminhe por e-mail tudo por escrito, afinal em sua casa, mais à vontade, vai se lembrar de detalhes que até então não lhe vinham em mente. Mas esse e-mail tem um outro objetivo: assegurar que o cliente me relatou exatamente aqueles fatos, nem mais nem menos, e será com isso que irei trabalhar.

Cliente muitas vezes mente, fantasia. Mostra apenas o seu lado da estória, sua versão. E no futuro fica provado tudo ao contrário e muitas vezes o advogado é visualizado como o mentiroso. Assim, devemos nos assegurar até mesmo com relação ao nosso cliente.

Procure fazer perguntas objetivas ao seu cliente e procure saber se existem documentos que comprovem aqueles fatos. Se não houver, pergunte se há testemunhas que podem assegurar o relatado.

Uma vez ouvidos todos os fatos, se já estiver seguro, dê a resposta para o seu cliente com a medida processual que deverá ser tomada. Caso não tenha certeza da resposta, diga ao cliente que

vai ligá-lo mais tarde ou no outro dia. Estude o caso, procure na internet, consulte um colega de trabalho, mas não dê a resposta errada ao seu cliente, pois muitas vezes ele já conversou com um outro advogado e já sabe a resposta, apenas está testando você.

O cliente não é seu amigo, acredite nisso.

# 4

---

## QUANTO COBRAR DE SEU CLIENTE

---

Já ouvi muitas vezes um colega ou ex-aluno dizendo “tenho vergonha de cobrar por meu trabalho!”. Vamos com calma, você está fazendo algo errado? Algum crime? Prejudicando alguém? Não! Então por que ter vergonha de cobrar? Se estivesse roubando ou furtando alguém, aí sim poderia ter vergonha de cobrar por essa atividade suja.

Quando vou cobrar um cliente sempre lembro da primeira vez que entrei numa escola, o esforço dos meus pais em me manter lá, o vestibular, a faculdade e todo o sacrifício para se formar e depois a prova da ordem, ou as provas... Ótimo, depois me lembro do escritório e das dificuldades pelas quais estou passando... Bom, acho que tenho muitos motivos para cobrar o cliente.

Assim, não me importa quem seja, será cobrado de uma forma justa para o cliente e para mim, tendo em vista que como advogados somos prestadores de serviço e podemos cobrar em virtude do trabalho que iremos realizar.

Desta forma, acho justo cobrar a tabela da Ordem dos Advogados do Brasil. No caso do reclamante, 30% do valor final do acordo ou da condenação, e da reclamada, depende da situação, mas é de mais ou menos 20% sobre o valor da causa pleiteada pelo reclamante. Claro que o bom senso deve existir.

Cobrar pelo que consta é justo, tendo em vista que você está disponibilizando seu tempo e trabalho (está trabalhando afinal).

Corroborando com esse entendimento, fale para o cliente o que irá fazer a seu favor e cobre os valores devidos (parcelar para o cliente não vejo problemas, desde que seja em cheque, pois, no caso de depósito em conta, a experiência demonstra que o pagamento na maioria das vezes não será realizado).

Não faça o seguinte: “vou pegar essa causa para aprender, não importa o dinheiro”. Por favor, quem vai pagar suas contas, acorde!

O cliente, ao aceitar o trabalho a ser realizado por você, deve assinar a procuração, o contrato de honorários e a declaração de pobreza. Os modelos seguem abaixo como exemplo:

# 5

---

## MODELO DE PEÇAS INICIAIS

---

---

### PROCURAÇÃO AD JUDICIA

OUTORGANTE: “nome”, nacionalidade, estado civil, profissão, com R.G. nº, expedido pela SSP/, na data de, sob CPF/MF nº, nascido aos dias, com CTPS nº e série, com PIS nº, nome da mãe, residente e domiciliado na rua, nº, bairro, cidade, estado e CEP.

ou

“empresa”, devidamente inscrita no CNPJ/MF nº, estabelecida na rua, nº, bairro, cidade, estado e CEP, por seu representante legal, conforme atos constitutivos.

OUTORGADO: “nome do advogado”, devidamente inscrito na OAB/nº, com endereço profissional na rua, nº, bairro, cidade, estado e CEP.

PODERES: O presente instrumento tem por objetivo assegurar a devida representação do Outorgante em juízo pelo Outorgado (1ª hipótese) na Reclamação Trabalhista que será proposta em uma das Varas do Trabalho de \_\_\_\_\_.

(2ª hipótese) na resposta que será apresentada em audiência em face de (empresa ou reclamante), principalmente nos seguintes poderes: representar, receber, dar quitação total e parcial, retirar alvarás, impetrar remédios constitucionais, interpor recursos, substabelecer e demais atos pertinentes ao processo.

PRAZO: O presente instrumento tem uma validade de até dois anos após o trânsito em julgado da presente ação.

Local e data

---

(assinatura do outorgante)  
nome do outorgante

---

## **CONTRATO DE HONORÁRIOS ADVOCATÍCIOS**

CONTRATANTE: (qualificação completa: pessoa física (11 itens) ou empresa

CONTRATADO: (qualificação do advogado)

CLÁUSULA 1. O presente contrato traz regras no que tange à prestação de serviços advocatícios.

CLÁUSULA 2. É de responsabilidade do contratante o pagamento de custas, despesas processuais, perícias e demais serviços cobrados na Justiça.

CLÁUSULA 3. A representação dar-se-á até a última instância jurídica no país, sempre com autorização expressa do contratante.

CLÁUSULA 4. Pelo serviço prestado fica acordado entre as partes o valor de

(1ª hip.) 30% sobre a decisão judicial ou acordo judicial ou extrajudicial.

(2ª hip.) R\$, que será pago da seguinte forma.

CLÁUSULA 5. Em caso de desistência ou renúncia por alguma das partes obrigatoriamente deverá ocorrer o aviso expresso com antecedência mínima de trinta dias.

CLÁUSULA 6. Em caso de conflito entre as partes fica eleito o foro da localidade da assinatura do contrato.

Local e data.

\_\_\_\_\_  
(assinatura do contratante)  
nome do contratante

\_\_\_\_\_  
(assinatura do contratado)  
nome do contratado

Testemunha 1 \_\_\_\_\_

Testemunha 2 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
**DECLARAÇÃO DE POBREZA**

Declaro para os devidos fins que sou pobre na concepção da Lei 1.060/50, artigo 14, e artigo 790 parágrafo 3º da CLT.

Local e data.

\_\_\_\_\_  
(assinatura do reclamante)