

VALE A PENA SEGUIR CARREIRA COMO ADVOGADO NO BRASIL?

Stanley Martins Frasão

Advogado Sócio de Homero Costa Advogados

Sim — desde que com posicionamento estratégico, conformidade rigorosa à regulação da OAB e alta adaptabilidade tecnológica. A profissão permanece atrativa para quem combina expertise jurídica profunda com gestão, dados e foco no cliente. Sociedades e profissionais que dominarem o portfólio híbrido de precificação, operarem com eficiência mensurável e entregarem aconselhamento de alto impacto tendem a capturar valor sustentável no Mercado Jurídico brasileiro.

O Mercado Jurídico brasileiro combina contencioso volumoso com novas demandas de **LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados)**, **ESG (Environmental, Social and Governance – Ambiental, Social e Governança)** e digitalização processual (**PJe – Processo Judicial Eletrônico**). Nesse ambiente, a advocacia é atrativa para quem migra do “contar horas” para a **entrega de valor mensurável**: gestão de risco, estratégia e previsibilidade de custos. Sociedades que operam com métricas e experiência do cliente superior preservam margens e relacionamentos.

A Precificação híbrida orientada a valor deve ser aplicada.

A automação de **legaltechs (empresas de tecnologia jurídica)** e a escala de **ALSPs (Alternative Legal Service Providers – Provedores Alternativos de Serviços Jurídicos)** comprimem preços em tarefas padronizáveis, impulsionando um portfólio de modelos:

- **Fixed fee (preço fixo)/retainer (mensalidade)** para rotinas previsíveis (governança contratual e conformidade).
- **Value-based pricing (precificação por valor)** em trabalhos estratégicos (**M&A – Mergers and Acquisitions – Fusões e Aquisições**, arbitragem).
- **Managed services (serviços gerenciados)** com **SLAs (Service Level Agreements – Acordos de Nível de Serviço)** e **KPIs (Key Performance Indicators – Indicadores-Chave de Desempenho)**.
- **Assinaturas** para operações contínuas (programas de **compliance – conformidade regulatória** e **CLM – Contract Lifecycle Management – Gestão do Ciclo de Vida de Contratos**).
- **Success fee (honorários de êxito)/holdback (retenção condicional)** em contencioso, respeitando limites éticos.

*Exemplo: revisão anual de milhares de contratos pode migrar de hora-avulsa para tarifa por documento, com **SLA (Acordo de Nível de Serviço)** de 72h e métricas de qualidade; a banca foca cláusulas críticas e pareceres.*

Operação, dados e tecnologia como alavancas. A vantagem competitiva nasce de **legal ops (operações jurídicas)** e da integração entre pessoas, processos e tecnologia:

- **Padronização e automação:** listas de verificação, modelos versionados e “esteiras” de produção.
- **Analytics (análises de dados): dashboards (painéis)** de produtividade, qualidade e risco para decidir preço, prazos e **staffing (alocação de equipe)**.
- **Integração de sistemas: CLM (Gestão do Ciclo de Vida de Contratos), BI (Business Intelligence – Inteligência de Negócios)** e plataformas judiciais, com trilhas de auditoria e segurança da informação.
- **IA (Inteligência Artificial) como copilot (copiloto):** acelera pesquisa, triagem, **e-discovery (descoberta eletrônica)** e análise documental; o diferencial humano permanece na **estratégia, no julgamento jurídico e na negociação**.

Ética, regulação e reputação (OAB), o tripé necessário.

A inovação deve observar o **Estatuto da Advocacia**, o **Código de Ética** e os **Provimentos do CFOAB (Conselho Federal da OAB)**, como o de **publicidade informativa**. Pontos críticos:

- **Transparência** de escopo, preço e performance contratada.
- **Vedação à captação indevida** e limites a comunicação mercadológica.
- **Proteção de dados** (LGPD), confidencialidade e governança de fornecedores/terceiros.
- **Estrutura societária** compatível com as regras profissionais, preservando independência técnica.

Competências essenciais para o sucesso:

- **Técnicas:** domínio regulatório setorial e redação de alto nível.
- **Operacionais: legal ops (operações jurídicas), SLAs (Acordos de Nível de Serviço), KPIs (Indicadores-Chave de Desempenho)** e controle estatístico de qualidade.
- **Tecnologia e dados:** automação, **IA (Inteligência Artificial)** aplicada e visualização de indicadores.
- **Negócios:** precificação, proposta de valor e experiência do cliente.
- **Soft skills (competências comportamentais):** comunicação clara, negociação, mediação e ética aplicada.
- **PMO (Project Management Office – Escritório de Gerenciamento de Projetos) jurídico** para governança de projetos complexos.

Caminhos práticos para profissionais e Sociedades:

1. **Mapeie o portfólio** por eixo complexidade x padronização; automatize o “repeatable (recorrente)” com legaltechs/ALSPs.

2. **Redesenhe ofertas** em camadas: plataforma por assinatura, **managed services (serviços gerenciados)** e consultoria premium.
3. **Implemente governança** de qualidade e ética para uso de **IA (Inteligência Artificial)** e dados.
4. **Mensure valor**: relate ganhos de tempo, redução de risco e previsibilidade orçamentária.
5. **Revisite “rate cards (tabelas de tarifas)”** com descontos por volume e métricas de desempenho.

Conclusão

Vale a pena seguir carreira como advogado no Brasil — para quem combina **expertise jurídica profunda** com **gestão, dados e foco no cliente**, sob **conformidade estrita** às normas da **OAB (Ordem dos Advogados do Brasil)**. A profissão permanece relevante social e economicamente, e o prêmio recai sobre quem entrega **resultado verificável**, domina **precificação híbrida** e adota tecnologia com responsabilidade. Nesse equilíbrio entre técnica, ética e eficiência está o caminho para o **valor sustentável** no Mercado Jurídico brasileiro.