

Advogados em rede: Solução para um mercado em erupção

O mercado jurídico permaneceu praticamente o mesmo por quase um século, porém as mudanças ocorridas nos últimos anos, geradas pelos avanços tecnológicos e a drástica mudança nos números deste mercado, são perceptíveis e precisam de uma atenção especial.

A bem da verdade, não foi o mundo jurídico que mudou; a humanidade como um todo mudou e continua em constante mutação. Evoluímos a nossa forma de nos comunicar no período da pandemia da COVID-19, com um avanço em meses que seria esperado para um período de 1 a 4 anos, conforme dados divulgados pelo Centro de Tecnologia da Informação Aplicada da Escola de Administração de Empresas de São Paulo (FGV EAESP)¹, com a implementação e aprimoramento das ferramentas de videoconferência, que nunca foram tão utilizadas no mundo até aquele momento, além de outras mudanças tecnológicas em tempo recorde.

Essa evolução não advém tão somente da pandemia, mas podemos realizar um recorte anterior na história, em especial o início da última década, onde a internet e os smartphones tomaram conta do cotidiano mundial. As informações que precisavam de dias ou semanas para chegar ao conhecimento das pessoas passaram a estar na palma da mão, a um clique de distância.

Assim, a economia passou a ter relação com o comportamento das pessoas e com uma volatilidade muito maior do que se tinha 10 a 15 anos atrás. A notícia, por exemplo, de uma empresa que está com problemas financeiros, ou até mesmo um escândalo de corrupção, assédio sexual praticado por um diretor de determinada empresa, dentre outras questões, passaram a ter ciência mundial em poucos minutos, o que gerou impactos imensos na forma de se comunicar.

Aliado a esta evolução, tivemos o evidente crescimento das redes sociais, notadamente Facebook e Instagram, ambos atualmente pertencentes ao grupo Meta, que dominam boa parcela do mercado. Esta evolução refletiu demasiadamente no marketing jurídico e a forma como os advogados têm obtido clientes.

Atualmente, vivemos a era da inteligência artificial (IA), tema este que tem tirado o sono de diversos indivíduos com receio de perda de sua posição de trabalho e outros impactos que ela poderá gerar na forma como convivemos, comunicamos e nos deslocamos. Temos assistido o lançamento de robôs pela Tesla e outras empresas do ramo, com uma finesse surpreendente, onde robôs são capazes de cozinhar e manejar um ovo de galinha sem quebrar, tamanha habilidade destes humanoides.

¹ <https://portal.fgv.br/noticias/pandemia-acelerou-processo-transformacao-digital-empresas-brasil-revela-pesquisa> acesso em 26/03/2024

Contudo, em tempos de tecnologia com crescimento exponencial e transformações disruptivas, se faz necessário voltarmos nossa atenção aos humanos, às mudanças nas profissões, posições de trabalho e o futuro do mercado de trabalho, que aqui daremos o foco no mercado jurídico.

Em razão da afinidade e natureza da formação dos advogados, estes normalmente não são muito bons com números. Na verdade, corremos deles. Contudo, com as transformações que a profissão e todo o ecossistema jurídico – que iremos nesta oportunidade chamar de Sistema de Justiça para facilitar o entendimento –, que compreende para além da advocacia, toda a estrutura do Poder Judiciário e sua forma de julgar, o Ministério Público, a Defensoria Pública, bem como as demais modalidades de solução de conflitos que não seja dentro do Poder Judiciário, chamam a atenção.

Atualmente, o Brasil é conhecido como o país dos advogados, isso porque possuímos a maior concentração de profissionais por número de habitantes. Segundo dados atuais, há um advogado para cada 164 indivíduos, totalizando 1,3 milhões de profissionais no ano de 2023.

Há previsão de que até 2030, diante do ritmo crescente de advogados, tenhamos um total de 2 milhões de profissionais da advocacia. Destaque-se que neste cálculo não incluímos os bacharéis em direito e todos os chamados operadores do direito, como profissionais concursados que trabalham dentro do que chamamos de Sistema de Justiça como juízes, promotores de justiça, defensores públicos, analistas judiciários etc.

Outro dado importante que explica os números apresentados acima diz respeito ao número de faculdades de Direito, que despejam milhares de bacharéis no mercado semestralmente, além de novos advogados que são aprovados no exame de ordem trimestralmente (sazonalidade da aplicação do exame de ordem no Brasil).

Essa abertura indiscriminada de cursos de direito pelo país é justamente uma das razões para o enorme número de advogados no Brasil. Se o número de inscritos na OAB é surpreendentemente grande, aquele referente aos estudantes de direito é estarrecedor. Existem, hoje, no país, cerca de 1,8 mil cursos jurídicos no país e, atualmente, segundo dados do próprio órgão, são mais de 700 mil alunos matriculados².

Para ter uma ideia, em 1995, o Brasil tinha 235 cursos na área. Em 2023, são 1.896 — um aumento de 706%. Só nos últimos cinco anos, foram criados 697 cursos. Segundo a OAB, o Brasil é o país com o maior número de cursos de Direito no mundo³.

² <https://www.oab.org.br/noticia/59992/brasil-tem-1-advogado-a-cada-164-habitantes-cfoab-se-preocupa-com-qualidade-dos-cursos-juridicos> acesso em 26/03/2024

³ <https://epocanegocios.globo.com/brasil/noticia/2023/05/por-que-brasil-tem-maior-numero-de-advogados-por-habitantes-do-mundo.ghtml> acesso em 26/03/2024

Existe uma grande crítica ao número de cursos de Direito ativos no Brasil, notadamente em razão da, minimamente questionável, qualidade dos profissionais, sejam os bacharéis e até mesmo aqueles que são aprovados no exame de ordem, porém não reúnem condições de elaborar uma petição inicial (peça processual que dá início a um processo perante o Poder Judiciário para ser julgado por um juiz) com um mínimo de entendimento.

Todavia, estes profissionais não são a regra, mas a exceção, na medida em que o Brasil possui profissionais excepcionais, tanto no exercício tradicional do direito quanto na aplicação de tecnologia para facilitar as mais diversas frentes do mundo jurídico através das *lawtechs* e *legaltechs*, que vêm revolucionando o mercado.

No entanto, é importante ressaltar que, apesar do avanço tecnológico e do crescimento exponencial do número de profissionais jurídicos, há desafios significativos a serem enfrentados. Um deles é a qualidade da formação oferecida pelos cursos de Direito no Brasil. A proliferação desenfreada desses cursos tem levantado questões sobre a competência e habilidades dos graduados, muitos dos quais demonstram lacunas preocupantes em suas habilidades práticas, como a redação de peças processuais.

É crucial reconhecer que quantidade não necessariamente se traduz em qualidade. Embora haja críticas em relação ao número excessivo de cursos de direito no país, e, por via de consequência de profissionais do direito, é fundamental garantir que os profissionais formados possuam as competências necessárias para exercer adequadamente a advocacia.

Além disso, é importante incentivar a adoção de tecnologias inovadoras no campo jurídico, como as *lawtechs* e *legaltechs*, que podem otimizar processos e tornar a justiça mais acessível e eficiente.

Em resumo, o mercado jurídico está passando por uma transformação significativa impulsionada pela tecnologia e pelas mudanças socioeconômicas. É essencial que os profissionais jurídicos estejam preparados para enfrentar esses desafios, mantendo-se atualizados com as tendências do setor e buscando constantemente aprimorar suas habilidades e conhecimentos. Somente assim poderemos garantir a eficácia e a relevância do sistema jurídico em um mundo em constante evolução.

A rotina deste novo profissional tem sido a seguinte: após a conclusão do curso de direito e a aprovação no exame da Ordem dos Advogados do Brasil, o sujeito passa por uma cerimônia e é “habilitado” como advogado.

A partir deste momento, ele está credenciado para atuar perante o Poder Judiciário ou fora dele para representar seu cliente (ou chamado de parte no processo judicial), seja com uma atuação em primeira ou segunda instância, bem como em qualquer área do direito.

Isso porque, diferentemente do Conselho Federal de Medicina, que exige a comprovação da especialização em determinada área da medicina para exercê-la na prática, a Ordem dos Advogados do Brasil não apresenta qualquer exigência de comprovação de especialização ou experiência prévia para atuar em qualquer área do direito.

Contudo, embora este indivíduo tenha sido aprovado no exame da OAB e esteja habilitado para exercer a profissão com a representação de determinada pessoa, normalmente este inicia sua vida profissional completamente imerso em um oceano de incertezas, dúvidas, medos, que, via de regra, estão relacionados à ausência de experiência ou especialização em qualquer das áreas do direito, que vale destacar que são muitas as áreas.

Em razão das grandes transformações que a sociedade e a advocacia vivenciam, uma delas é o crescente surgimento de novas áreas de atuação, antes inexistentes, além da forma de se advogar, a maior exigência do mercado (clientes) de uma advocacia cada vez mais profissional e a necessidade dos escritórios de serem tratados como empresas, impondo sistema de gerenciamento de processos, prazos, clientes, organização financeira, facilitação da forma de pagamento dos honorários, dentre outras.

Os modelos de negócio devem se mobilizar para atender as necessidades dos consumidores e se adaptar em função da evolução da tecnologia.

Entretanto, mesmo que o advogado se identifique com determinada área do direito, em muitas situações, mesmo após passar 5 anos dedicados ao ensino acadêmico, se depara com diversas áreas que sequer são ministradas ao longo do curso, exemplo disso são as áreas de direito eleitoral, direito digital além de novas áreas como engenharia de dados aplicados ao direito e *legal design*. Isso faz com que o profissional tenha que se debruçar em desbravar uma área que não tem qualquer conhecimento prévio.

A nova economia tem sido marcada pelas mudanças cada vez mais disruptivas e contrastes bem acentuados, o que faz com que a evolução que antes levaria 20 anos tem levado um tempo muito reduzido.

O cliente (jurisdicionado ou não) está cada vez mais exigente por uma experiência e não somente uma prestação de serviço fria em que o contratante e o contratado se relacionam no início da prestação do serviço e retornam o contato somente ao final da demanda jurídica. Esse contratante clama por atenção, relatórios, resultados e informações constantes da prestação do serviço e o andamento do processo.

Para isso, um advogado autônomo que atua sozinho ou uma estrutura enxuta dificilmente conseguirá equilibrar todos esses “pratinhos” da prestação do serviço com qualidade, encantamento ao cliente, relatórios e estudo constante, este último que é muitíssimo necessário para o advogado, em especial em razão das mudanças no mundo cada vez mais

aceleradas e as constantes mudanças legislativas, doutrinárias e jurisprudenciais (julgamentos dos Tribunais de Justiça através dos desembargadores ou ministros).

O exercício da advocacia de maneira amadora, ao menos no viés administrativo, não tem lugar na nova economia.

A pergunta que fica é a seguinte: como então este advogado recém-formado, ou até mesmo advogados mais experientes que não dispõem de uma boa estrutura física, de pessoal e até mesmo tecnológica para atender bem seus clientes podem fazer para conseguir conquistar novos clientes e prestar um bom serviço, e ainda conseguir atuar em várias áreas do direito?

Para prestar um serviço jurídico de qualidade, seja ele uma consultoria jurídica ou até mesmo atuação em um processo judicial, precisa ter muita segurança e bom conhecimento sobre a área que está atuando, sob pena de ocasionar prejuízos ao seu cliente, o que é inclusive vedado e punível pela OAB.

Sendo assim, é humanamente impossível ao advogado atuar de forma excepcional em diversas áreas do direito, seja pela complexidade das áreas, necessidade de aprofundamento da matéria e até mesmo por falta de afinidade.

Contudo, o profissional não deixa de ser procurado por quem já é cliente, por algum amigo ou familiar para uma nova demanda fora da área de atuação que escolheu. Por exemplo, um advogado que atua na área criminal, dificilmente atuará em conjunto com o direito civil ou empresarial, na medida em que são áreas de conhecimento bem diversas.

Deste modo, como o advogado que recebe esta demanda normalmente faz? Três opções podem ser praticadas:

1. O profissional, por entender ser uma boa demanda com excelente repercussão financeira, se aventura em estudar uma área do Direito que não conhece para não “perder” o caso, correndo o risco de causar algum prejuízo ao cliente, seja por falta de técnica na área ou até mesmo por não conhecer os prazos processuais e modos de interposição de recursos;
2. Recusa a demanda com receio de causar algum prejuízo ao cliente e não indica para não se comprometer caso alguma coisa der errado na prestação do serviço;
3. Indica para algum amigo ou parceiro que atenda a área do Direito de necessidade deste cliente.

Passaremos a comentar as três opções citadas acima para que possa gerar uma reflexão ao profissional que passa, de maneira rotineira, por situações como esta.

Atender uma nova área do direito, se debruçar no estudo de legislação, doutrina, jurisprudência, bem como as especificidades da área irá tomar um tempo absurdo deste profissional, além de mesmo após o estudo correr o risco de causar algum prejuízo ao cliente, isso porque alguma questão prática pode não ser bem entendida e perder algum prazo ou até mesmo seguir uma estratégia equivocada.

Aqui vale lembrar o clássico ditado que é uma verdade para o advogado, que tempo é dinheiro. O tempo despendido por este profissional para atuar nesta demanda talvez sequer compense o valor que será cobrado, o que irá gerar evidente frustração.

Sob este aspecto, já recebi certa vez um cliente que estava com um inventário de seu pai tramitando de maneira judicial e o juiz determinou que os bens imóveis fossem avaliados pelo Oficial de Justiça Avaliador (OJA) e este apresentou uma avaliação em valores abaixo do que o cliente entendia que representaria o valor de mercado daqueles bens.

Desta forma, o cliente, após ter ciência da avaliação, reclamou dos valores para o advogado e este, que era um advogado criminalista atuando em um processo de inventário (não especialista na área do processo), apresentou impugnação ao juiz sobre a avaliação de todos os bens, o que fez com que o Oficial de Justiça fizesse nova avaliação aumentando substancialmente o valor das avaliações, chegando a valores até mesmo acima daqueles esperados pelo cliente (jurisdicionado).

Contudo, o que o advogado e seu cliente não perceberam era que o valor da avaliação realizada seria utilizado como base de cálculo para o pagamento do imposto de transmissão (ITCMD ou ITD), o que fez com que este cliente (parte no processo) pagasse valores muito mais altos de imposto do que pagaria com base na primeira avaliação.

Ou seja, a falta de experiência na área gerou prejuízo financeiro ao cliente, que precisou desembolsar uma quantia mais expressiva para o pagamento do imposto, o que poderia ter sido evitado se fosse um advogado especialista na área.

Em outro aspecto, a decisão de recusar o cliente, ainda que por receio, gera perda de receita para este advogado, quando poderia realizar uma recomendação do cliente em regime de parceria/cooperação para algum outro profissional que atue na área do direito que o cliente necessita.

Com esta recomendação, poderia ser ajustada uma atuação conjunta ou a simples recomendação, com uma atuação em cooperação e rateio de honorários advocatícios recebidos, de modo a rentabilizar a advocacia de ambos.

Na terceira opção e, ao nosso modo de entender, a mais recomendada, o advogado poderá ter uma rede de profissionais advogados que sejam especialistas em determinadas áreas do direito ou através de um escritório de advocacia de médio ou grande porte que tenha a visão da advocacia em rede.

A ideia central é o compartilhamento de clientes e experiência, em um regime cooperativo de associação entre advogados autônomos e escritórios menores com bancas maiores de advogados com o objetivo de melhora no atendimento ao cliente e rentabilidade para os advogados componentes desta rede.

Importante destacar que o modelo de associação dos advogados autônomos não se trata do modelo padrão da Ordem dos Advogados do Brasil, mas sim uma associação que não importa na troca de serviço por um pagamento, mas a mera recomendação, que não gera esta natureza de vínculo previsto no art. 17-A⁴ do Estatuto da OAB, na medida em que este prevê prestação de serviços e participação nos resultados.

Contudo, a proposta de rede de advogados é uma associação profissional com a finalidade somente de participação nos resultados, através de um contrato civil geral de intermediação de negócios, prevendo as regras de divisão da participação com a remuneração deste profissional que recomendou o cliente para rede.

Esta intermediação de negócios ajudará na alavancagem dos profissionais mais jovens e aqueles menos experientes a crescerem em experiência e rentabilidade, trazendo uma solução para o mercado jurídico tido como saturado.

A proposta desta rede vai além dos advogados autônomos, que são a maior parte da advocacia hoje no Brasil, mas também uma associação entre escritórios de advocacia, gerando a figura dos escritórios associados, com uma espécie de *joint venture*⁵ onde duas empresas se reúnem com o propósito em comum de parceria estratégica visando o desenvolvimento de um projeto em conjunto.

Como qualquer indicação de qualquer profissional de qualquer área, aquele que recomenda acaba sendo uma espécie de avalista da indicação, de forma que caso a indicação não seja bem sucedida e a prestação do serviço não tenha qualidade, possivelmente este cliente retornará o contato para o profissional que indicou relatando os problemas ocorridos e talvez até mesmo cobrando um apoio ou caminho de solução.

⁴ Art. 17-A. O advogado poderá associar-se a uma ou mais sociedades de advogados ou sociedades unipessoais de advocacia, sem que estejam presentes os requisitos legais de vínculo empregatício, para prestação de serviços e participação nos resultados, na forma do Regulamento Geral e de Provimentos do Conselho Federal da OAB.

⁵ Traduzindo-se ao pé da letra, a expressão joint-venture quer dizer "união com risco". Ela, de fato, refere-se a um tipo de associação em que duas entidades se juntam para tirar proveito de alguma atividade, por um tempo limitado, sem que cada uma delas perca a identidade própria.

Por essa definição, qualquer sociedade, mesmo envolvendo pessoas físicas, poderia ser classificada como joint-venture. Porém, a expressão se tornou mais conhecida para definir a associação entre duas empresas.

<
https://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&id=2110:catid=28&Itemid= > acesso em 26/03/2024

De fato, talvez a recusa do cliente seja melhor caminho no lugar de recomendar para outro profissional que não conheça o trabalho ou não confie, para que não haja o risco de causar problemas para si.

Deste modo, ao criar a rede de advogados para estabelecimento de um sistema de parceria, cada advogado ou escritório de advocacia deve ter a preocupação de realizar a checagem prévia do escritório que irá receber tal demanda, se já teve algum problema ético com a OAB, se dispõe de uma estrutura organizada para receber o cliente, software jurídico de gestão de processos, controladoria jurídica, para minimizar riscos de problemas, se possui seguro de responsabilidade civil para qualquer eventualidade de um erro jurídico.

Vale lembrar que no ano de 2023 a OAB publicou o Provimento n. 217 onde prevê uma nova figura antes não abarcada, que é a figura do estagiário graduado ou paralegal, que se trata da possibilidade de aqueles que concluíram o curso de direito e ainda não foram aprovados no exame de ordem continuem a exercer as funções de um estagiário mesmo após a formação, desde que realizado em um escritório de advocacia conveniado com a OAB.

Essa previsão do Provimento supramencionado visa preencher uma lacuna do mercado que se trata deste profissional recém formado que ainda não está credenciado perante a OAB para atuação como advogado. Esta possibilidade gera uma continuidade no treinamento e capacitação teórica e prática do bacharel para que possa iniciar na advocacia mais preparado.

Este movimento, como o realizado recentemente pela OAB através do Provimento 217/2023 em legislar sobre esta temática, demonstra a preocupação da instituição com as mudanças no mercado jurídico e visa atender ao máximo esses indivíduos e gerar um maior desenvolvimento profissional dos bacharéis que se tornarão advogados.

Essa preocupação advém até mesmo do cenário apresentado no início do presente ensaio, quanto às mudanças ligeiras na profissão, o crescimento galopante do número de profissionais, bem como a qualidade dos profissionais que estão sendo lançados no mercado anualmente.

Outra preocupação que tem sido externada é o objetivo de gerar mercado para esses profissionais e possibilitar a geração de renda para eles. Embora não credenciados para o exercício da advocacia, esses profissionais detêm conhecimento jurídico e podem realizar uma prévia orientação jurídica para potenciais clientes, podendo dar continuidade a esse atendimento através do encaminhamento desses futuros clientes para a rede.

A advocacia moderna, diante dos números apresentados, vê na união através de uma rede confiável de profissionais uma medida importante para esse novo momento que a advocacia vive.

Cada profissional não precisa modificar nada na estrutura interna de seu escritório e, ainda assim, consegue melhorar a entrada de honorários em seu escritório ou sua advocacia autônoma, sem mudanças, mas tão somente explorando sua rede de networking e gerando negócios mútuos para a rede de advogados.

A materialização da rede pode se dar através de contrato de parceria e cooperação técnica a ser firmado entre esses profissionais, prevendo a forma de rateio dos honorários cobrados (contratuais), bem como dos honorários de sucumbência em caso de uma demanda judicial.

Este tipo de associação visa alcançar jovens advogados (aqueles que possuem em média até 5 anos de cadastro perante a OAB) para se tornarem parceiros na qualidade de intermediários de negócios jurídicos com escritórios de médio e grande porte da região, que atendam diversas áreas do direito, de modo que sempre que forem procurados por um cliente que não tenha segurança na atuação, indicarão esse potencial cliente para a rede de advogados.

Alguns profissionais que fazem parte desta rede de advogados têm experimentado aumento de receita substancial em sua advocacia, além de em diversos meses a receita oriunda da rede de advogados ser superior até mesmo àquela da sua área de atuação.

Essa rede gera uma sinergia de atuação entre os escritórios associados para prestação de serviços em todas as áreas de direito. A ideia central é: se não atuo, indico para a rede, que tem especialistas em todas as áreas do direito e o cliente será muito bem atendido.

Networking é um aspecto fundamental do desenvolvimento de negócios. Não se trata apenas de trocar cartões de visita, mas também de construir relacionamentos fortes e significativos que podem gerar indicações, novos clientes e oportunidades de crescimento profissional.

O networking gerado pela advocacia em rede é particularmente relevante para o mundo do Direito – não só devido ao já mencionado desejo de competências pessoais nesta profissão, mas também porque se espera que os advogados colaborem entre si. Afinal, não existe um único advogado especialista em todas as áreas do direito.

Mas como a rede realmente funciona?

A formação desta rede se dá por meio de conexão de confiança dos profissionais que são os prestadores de serviço – que pode ser virtual ou pessoal. Você pode fazer networking com o objetivo em mente de alcançar não somente o cliente ideal para sua área de atuação, mas também para gerar negócios para a rede.

Além disso, outra proposta da rede de advogados é aprimorar suas habilidades pessoais, ou seja, as *softskills*, saberes não aprendidos durante o curso de Direito e que fazem toda

a diferença para o desenvolvimento da profissão, onde os profissionais mais experientes podem fornecer conhecimentos e experiência não aprendidos na faculdade ou até mesmo no estágio jurídico.

Aliado a isso, a proposta é fazer com que esses profissionais possam ainda pensar “fora da caixa”, entendendo o mundo jurídico com um novo olhar, seja pela utilização das tecnologias seja pelas novas formas de resolução dos conflitos.

Outro aspecto interessante para os advogados que se integram a esta rede é que, através do networking gerado, você se torna conhecido por escritórios de advocacia e colegas advogados, maior será a probabilidade de você receber uma resposta deles caso surjam novas oportunidades, além das possibilidades de integrar esses escritórios de maior porte na qualidade de associado, nos termos do Regulamento da OAB, ou até mesmo sócio.

Uma carreira jurídica é muito focada nas pessoas, o que significa que, como advogado, você precisará ser capaz de se comunicar de forma eficaz com pessoas de todas as esferas da vida e de criar conexões com as pessoas ao seu redor. Mas, embora isso possa ser mais natural para alguns do que para outros, ainda existe uma quantidade razoável de habilidades envolvidas na criação de relacionamentos que pode ser acelerada através de conexão a uma rede de profissionais da mesma área com o objetivo de ganho mútuo.

O propósito da rede de advogados é gerar conexão entre os advogados recém-formados ou mais experientes que não possuem experiência em determinadas áreas jurídicas com o objetivo de alcançar a nova realidade econômica de compartilhamento dos serviços.

Se você é advogado e atua em uma ou duas áreas do Direito e não para de recusar clientes de outras áreas ou se arrependeu das últimas indicações que realizou, busque um escritório de médio ou grande porte de sua cidade ou região e verifique se eles possuem atuação em rede. Caso não possuam, sugiro que você proponha esta nova forma de fazer negócios da advocacia e gerar crescimento, maior união da advocacia e desenvolvimento mútuo.