

Consultor aponta perspectivas e tendências para a advocacia dos EUA em 2025

02/01/2025

As análises indicam que 2024 foi um ano transformador para a advocacia nos Estados Unidos — e, provavelmente, em outras partes do mundo: sistema de trabalho híbrido avançou; a penetração da [inteligência artificial \(IA\)](#) na área jurídica começou a vencer resistências; os escritórios deram mais atenção às estratégias para atrair e reter talentos; e concentraram mais esforços nas estratégias de crescimento; entre outras coisas.

E o que se pode esperar de 2025 para a advocacia? Basicamente, a mesma coisa, mas em um ritmo muito mais acelerado. E uma tendência de solidificação, de acordo com uma análise perspectiva do advogado, escritor e mentor de advogados Frank Ramos, sócio da banca Goldberg Segalla em Miami. Ramos é um conhecido influenciador jurídico na mídia social e presta consultoria, muitas vezes gratuitamente, a advogados e escritórios.

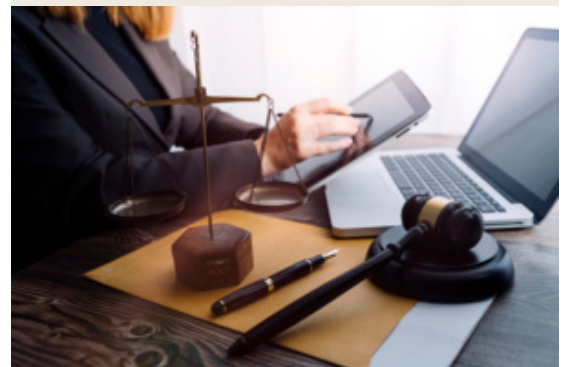
O sistema de trabalho remoto, como se sabe, é uma criação não planejada da crise da Covid-19 de 2020. Aos poucos, os advogados começaram a retornar aos escritórios, mas a apreciação e as conveniências do trabalho remoto persistiram. E o sistema de trabalho híbrido, parte do tempo remoto e outra parte no escritório, ganhou força progressivamente.

Enfim, para muitas bancas, o sistema tradicional de trabalho no escritório não tem um retorno 100% garantido. Em vez disso, o sistema de trabalho híbrido vai se acelerar e possivelmente se tornar o “novo normal” em 2025. De acordo com o consultor, a maioria das bancas vai manter o sistema de, pelo menos, dois ou três dias de trabalho remoto e o restante da semana no escritório, para manter a sinergia e a cultura.

Outra razão para advogados, especialmente os novos, passarem mais tempo no escritório é a de lhes dar oportunidade de trabalhar perto de seus mentores, a fim de desenvolverem suas qualificações profissionais e suas habilidades de comunicação. “Por exemplo, é difícil aprender a se comunicar apropriadamente ou como resolver um caso da melhor forma sem estar na mesma sala do mentor”, diz Frank Ramos.

O consultor aposta que as bancas que oferecem mentoria (*mentorship*) de desenvolvimento profissional, de forma pessoal ou remota, vão reter mais talentos do que as que não cuidam

Freepik



Sistema de trabalho híbrido, parte do tempo remoto e outra parte no escritório, ganhou força progressivamente



disso.

A guerra por talentos

Recrutar e reter talentos está se tornando, cada vez mais, uma dificuldade crítica para escritórios de advocacia. “Advogados mais jovens, particularmente das gerações Z e millennials, priorizam o equilíbrio entre vida pessoal e profissional, bem como o desenvolvimento da carreira, em vez de seguir as trilhas tradicionais de se tornar sócio da banca”, escreveu o consultor em um artigo para o Law.com.

Ele acredita que o fator remuneração é importante, mas não é o que mais atrai e retém os novos talentos. “As bancas precisam criar uma cultura de mentoria e de crescimento profissional. Um forte suporte para treinamento e esforços de marketing podem ser mais importantes, por fornecer um senso de propósito e de pertencer a uma instituição. As empresas que não conseguem construir essa ‘aderência’ correm o risco de alta rotatividade e de lidar com uma força de trabalho em declínio.”

O avanço da inteligência artificial

Se 2024 foi o ano da adoção da IA, uma tecnologia sujeita a alucinações como defeito de nascença, 2025 será o ano da recuperação dessa raça de inteligência na área jurídica. “A IA está passando de uma posição secundária para a de domínio”, assegura o consultor. “As bancas estão investindo pesadamente em plataformas de IA para agilizar tarefas, como elaboração de petições, realização de ‘discovery’ e análise de dados.”

O mais importante, ele diz, é que os clientes estão percebendo o valor da IA, especialmente por duas razões: 1) Ela reduz tempo de trabalho e custos da banca (o que significa redução de honorários); 2) Contribui para a obtenção de melhores resultados. O consultor prevê que “a IA será mais prevacente em contenciosos, principalmente no que se refere à violação de dados e à segurança cibernética”.

“Para permanecer competitivo, as bancas devem criar comitês de IA, desenvolver políticas escritas e explorar as possibilidades que as ferramentas de IA oferecem para aperfeiçoar seus serviços. As bancas que não adotarem a IA irão ficar em desvantagem no mercado”, ele prevê.

Estratégia de crescimento e consolidação no mercado

Uma tendência notável em 2024 foi a onda de fusões de escritórios de advocacia, um fenômeno que deverá continuar, ainda com mais força, em 2025. Grandes bancas estão consolidando sua posição no mercado por meio de fusão, incorporação e aquisição de escritórios menores, especialmente de boutiques.

“Neste momento, a geração Baby Boomer, que fundou muitos escritórios de advocacia, está se aposentando. Assim, para manter uma base sólida de clientes e alavancar recursos mais amplos, muitos escritórios de pequeno e médio porte se interessam em uma fusão com uma banca de grande porte.”

“No ano passado, vimos várias bancas pequenas se juntarem a grandes bancas, para tornarem seus negócios ainda maiores. Essa tendência é acionada pela necessidade por maior eficiência, para expandir as ofertas de serviço e para crescer em nível regional ou nacional”, diz o consultor. “Em 2025, isso vai acontecer em maior escala.”

Alguns ajustes na comunicação

A maneira com que os advogados se comunicam — com clientes atuais e futuros, bem como com outros profissionais — também está evoluindo. Os advogados têm de se adaptar ao fato de que muita gente está perdendo a capacidade de atenção, bem como de paciência ou energia para ler ou discutir algum assunto.

Por isso, aprender a dizer o que é preciso dizer em tão poucas palavras quanto possível é uma qualificação que todos os advogados devem dominar muito bem. E essa também é uma qualidade fundamental para os advogados se comunicarem com clientes potenciais por meio da mídia social.

“Plataformas como LinkedIn, Instagram, YouTube e TikTok estão exercendo um papel progressivamente mais importante nos esforços de *marketing* e *networking* da banca, porque é uma forma relativamente barata de conquistar novos clientes e expandir seu alcance”, ele diz.

A expansão global é outra área de crescimento para os escritórios de advocacia, que foi bem explorada em 2024 e será mais forte em 2025. “Muito do que os advogados fazem na área jurídica atravessa fronteiras. As bancas estão formando alianças, construindo redes internacionais, a começar pelos países vizinhos.”

Três conselhos para um próspero ano novo

- 1) *Abrace a tecnologia: os advogados devem acompanhar os avanços tecnológicos, especialmente os da IA, para atrair e reter clientes de forma eficiente;*
- 2) *Comunique-se de forma eficaz: adapte-se ao cenário de comunicação em evolução aprendendo a transmitir mensagens de forma concisa e envolvente;*
- 3) *Construa relacionamentos: seja online ou pessoalmente, o networking é essencial para o crescimento da carreira, desenvolvimento de clientes e aproveitamento de novas oportunidades.*

Segundo o consultor, que deu esses conselhos, a passagem do ano mostra uma “profissão em fluxo”, mas também cheia de novas oportunidades. “Os advogados que abraçarem as mudanças irão prosperar em um ano que será ainda mais transformador para a comunidade jurídica.”

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2025-jan-02/perspectivas-e-tendencias-para-a-advocacia-dos-eua-em-2025/>