

## Escola propõe-se a formar bacharéis que atendam o mercado



Spacca" data-GUID="ary.png">As escolas de Direito, em regra, não

formam bacharéis com a habilitação exigida pelo mercado. Em especial nas novas áreas do Direito, como a que envolve as novas tecnologias (informática e internet, por exemplo), a questão ambiental, o direito penal econômico, além de áreas sofisticadas, como a bancária, o mercado de capitais e as mutantes transações internacionais.

Uma experiência nesse sentido está sendo empreendida pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Para entender o projeto a **Consultor Jurídico** entrevistou o diretor da escola de Direito da FGV em São Paulo, o advogado **Ary Oswaldo Mattos Filho**, sócio do Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados.

É o diretor da escola quem afirma que os bacharéis brasileiros concluem seus cursos universitários com formação distante da realidade empresarial do país — incapazes de orientar o empresário em sua atividade.

Formado em Direito pela tradicional faculdade do Largo de São Francisco, onde fez mestrado e doutorado, Mattos Filho diz que a grade curricular das boas faculdades de Direito é defasada. “Hoje em dia é inviável que um advogado que vá se dedicar à atividade jurídico-empresarial não tenha uma boa formação de contabilidade, finanças, micro e macroeconomia,” ilustra.

Nesta entrevista aos jornalistas Adriana Aguiar e Márcio Chaer, concedida em seu escritório, o diretor da FGV fala também da polêmica demissão do professor Marcelo Neves, que gerou um abaixo-assinado internacional. “Ser demitido é um fato corriqueiro, somos todos demissíveis a qualquer momento”, afirma.

### Leia a entrevista

ConJur — As escolas preparam o profissional que o mercado espera?

Mattos Filho — Há uma demanda não suprida pelas faculdades de Direito. Escritórios e empresas que querem um profissional com perfil diferente do que as escolas tradicionais oferecem. Advogados que



não digam para a empresa simplesmente o que não se pode fazer, mas que ofereçam alternativas, digam quais são as possibilidades e as conseqüências de cada opção. Descobrimos isso com uma ampla pesquisa de mercado com os grandes escritórios de advocacia e as empresas de colocação para criar a faculdade de Direito da FGV em São Paulo.

### **ConJur — O que mais a pesquisa apontou?**

Mattos Filho — Mostrou também que a grade curricular das boas faculdades de Direito é defasada da realidade empresarial brasileira. Hoje em dia é inaceitável que um advogado que vá se dedicar à atividade jurídico-empresarial não tenha boa formação de contabilidade, finanças, micro e macroeconomia. Principalmente se esse advogado for trabalhar com Imposto de Renda de Pessoa Jurídica, ou Direito Societário, ou quiser participar de um processo de aquisição. O advogado que quiser assessorar um empresário brasileiro em negociação com uma parte estrangeira precisa saber também o inglês jurídico, que é muito diferente do inglês usado em viagens.

### **ConJur — Que outras expectativas das empresas não estão sendo supridas pelos advogados?**

Mattos Filho — O advogado que sai das tradicionais faculdades de Direito é litigante. E a última coisa que um empresário deseja é ir ao Poder Judiciário para resolver suas questões, dada a demora e a incerteza. Obviamente que o empresário fica feliz se for réu, porque demora bastante para ter resultado. Mas a idéia é formar um advogado com alta capacidade de negociação. Isso não quer dizer que não há espaço para advogados formados em uma faculdade de Direito tradicional. Esses alunos certamente estarão empregados. Mas há um novo mercado que precisa de um advogado diferenciado, que consegue agrupar o conhecimento de economia e de administração de empresas ao Direito, como a Fundação Getúlio Vargas pretende formar. Isso se manifestou de uma forma muito positiva no primeiro vestibular que fizemos no fim de 2004, com 24 candidatos por vaga. Foi um número bastante expressivo, porque a USP teve 22 candidatos por vaga e depois veio a PUC, com 7 candidatos. Claro que temos de analisar isso em números estatísticos, já que a USP oferece 400 vagas e a PUC também. A FGV oferece 50 vagas.

### **ConJur — Que novas disciplinas foram incluídas no currículo da FGV para aproximar a demanda da oferta?**

Mattos Filho — Os alunos, que têm aula em período integral, fazem microeconomia, macroeconomia, contabilidade em finanças, guia jurídico, entre outras matérias. Eles têm algumas aulas com os alunos de administração de empresas e de economia. Têm o mesmo professor, a mesma prova, o mesmo material didático e vão aprender a conversar. E boa parte dos professores do primeiro ao terceiro ano tem dedicação integral, o que exige muito do aluno.

### **ConJur — Essa grade diferenciada impossibilita os alunos fazer estágio. O estágio não é importante para a formação do advogado?**

Mattos Filho — Poderá vir a ser, mas não do jeito que é hoje. O estágio é uma mão de obra barata em que o aluno fica o dia inteiro no trabalho e a noite sai correndo para a faculdade. A escola de Direito da



---

GV não disputa espaço com o empregador nos primeiros anos. No quarto e no quinto ano, o empregador vai poder disputar o espaço. E a disputa será acirrada, porque a GV tem convênios com escolas de Direito no exterior — Estados Unidos, Europa, Argentina, México — em que os alunos poderão fazer estágios por seis meses ou um ano valendo créditos.

**ConJur — O que o senhor acha da concorrência?**

Mattos Filho — Há uma super oferta de faculdades de Direito que pode ser constatada pela quantidade de publicidade que se faz e pelos levantamentos do MEC [*Ministério da Educação*]. Se não me engano, segundo o último levantamento do MEC, a cidade de São Paulo tem 1,1 vaga por aluno. Isso significa que o problema do mundo do Direito não é mais vaga. É qualidade.

**ConJur — As escolas tradicionais são realmente melhores ou apenas têm um formato mais parecido com aquele que a OAB estabelece como padrão ideal?**

Mattos Filho — A USP criou um padrão de escola de Direito que foi reproduzido na PUC, Mackenzie, Álvares Penteado. Se formos analisar a razão para o nascimento da São Francisco, onde fiz graduação, mestrado e doutoramento, vamos verificar que essa faculdade nasceu criada por D. Pedro I para gerar a elite política que iria dirigir o país depois da independência de Portugal. A USP tem uma função muito forte, que é de interferir na situação política do país. Foi assim em 1932 e em 1964. Só que isso não se repetiu, e nem daria, na PUC, Mackenzie, Álvares Penteado, na Uniban, e em outras. Tem um tipo de advogado que a São Francisco faz maravilhosamente bem. Agora, não significa que não exista uma demanda para um outro tipo de advogado que não sai da USP. Isso se repete em vários países. Um aluno que vai fazer faculdade de Direito em Chicago está direcionado para um tipo de atividade. Aquele que vai para a universidade de Nova York, vai para o mercado financeiro, mercado de capitais. Aquele que vai para Harvard, vai para política, políticas públicas ou para o terceiro setor. São perfis diferentes para atender demandas diferentes.

**ConJur — A FGV fez uma opção por formar um profissional com foco específico na advocacia empresarial internacional ou nacional. Esse profissional, por outro lado, não vai ser menos completo? Não vai ter uma visão mais restrita do Direito?**

Mattos Filho — Pelo contrário. Ele vai ter uma visão mais completa. Como ele passa os três primeiros anos em tempo integral, antes da primeira metade do terceiro ano ele cumpriu a grade inteira de uma boa faculdade de Direito. Então, não é que ele vai sair daqui um apertador de parafuso e de lá um gênio da oratória. Nada disso. Nossa carga hora/aula é muito maior que a de uma boa faculdade de Direito. E a metodologia usada pela FGV não tem nada a ver com a metodologia Coimbra. Por isso conseguimos um resultado muito mais visível.

**ConJur — O que é metodologia Coimbra?**

Mattos Filho — Aula expositiva.

**ConJur — É uma menção à Coimbra, Portugal?**



Mattos Filho — É uma expressão criada por Santiago Dantas, em 1954, quando deu aula magna na então faculdade de Direito da Universidade do Brasil no Rio de Janeiro. Ele faz uma crítica que é atual, mesmo passados 50 anos. Quer dizer que o professor chega na sala de aula, senta, dá seu recado e vai embora. Como consequência disso, há uma cristalização do Direito, já que a mensagem que o professor passa foi aprendida no passado, quando ele era aluno. E o aluno da geração seguinte vai repetir essa mesma mensagem. Essa situação gera um descompasso entre o ensino das faculdades e a realidade da sociedade brasileira que não é estática.

### **ConJur — Qual é a realidade brasileira no mundo jurídico hoje?**

Mattos Filho — É atender a demanda do empresário e do escritório e formar esse profissional que o mercado precisa. É muito importante ensinar uma série de coisas, mas há que ter uma preocupação também com a empregabilidade. Não se pode soltar os alunos como se fossem ETs, que caem em uma realidade sem a menor idéia de como se atua nela. E quem diz qual é a realidade é quem emprega.

### **ConJur — O Brasil valorizou, pelo menos nos últimos 40 anos, o aspecto político em faculdades como a São Francisco. Percebemos, no ensino do Direito, um componente discursivo muito forte. Esse fenômeno de certa forma enfraqueceu o lado técnico do ensino do Direito?**

Mattos Filho — Ensinar é bastante complexo. Na universidade ninguém se preocupa com técnicas de ensino. Os professores reproduzem o que aprenderam na faculdade. Mas isso não é método. Os Estados Unidos fizeram um levantamento, há bastante tempo, que mostra que em três semanas depois de uma aula expositiva, a lembrança dos alunos sobre a aula é de menos que 5%. Ou seja, 95% da memória sobre a aula se perde. Isso significa que nós, professores, precisamos verificar que metodologias possibilitam o índice de lembrança mais alto possível. Nesse ponto, o Brasil está na idade da pedra lascada. Na GV há um núcleo permanente de metodologia para aperfeiçoar o ensino, porque se o professor não aprende a ensinar, seu trabalho está frustrado.

### **ConJur — E com relação à politização nas escolas de Direito? Como o senhor vê isso?**

Mattos Filho — A politização é importante enquanto exercício de cidadania. E nesse ponto nós precisamos lidar com as realidades. A faculdade era muito mais politizada do que é hoje. Esses alunos que saem da faculdade têm cidadania, querem votar, querem participar, mas não têm aquele perfil radical da época em que eu tinha cabelo preto.

### **ConJur — Quantitativamente, as escolas não tradicionais estão aprovando número muito maior no exame da Ordem do que as escolas tradicionais. Como se deve analisar esse fato?**

Mattos Filho — Algumas faculdades de Direito estão pegando os exames anteriores da OAB, que todo mundo tem acesso, e fazem cursinho. Por isso, cabe ao presidente da OAB de São Paulo dar uma repensada no Exame de Ordem. Não vejo isso nem como um motivo de soltar foguetes por aquelas que estão aprovando um percentual alto, nem como motivo de recriminação, lágrimas ou lástima para a São



---

Francisco, onde estudei. Como todo concurso, os professores estão direcionando os alunos para o exame.

**ConJur — O senhor acredita na globalização do Direito?**

Mattos Filho — Em parte. Na área Empresarial, de Direito Internacional Público, ou em alguns crimes financeiros como lavagem de dinheiro, acredito que sim. Mas em outras áreas, como Direito de Família, Direito Penal, essas são bastante peculiares à cultura de cada país. O Direito é a manifestação de uma cultura. Na medida em que se têm culturas diferentes, dificilmente há globalização. Os americanos cometem o mesmo erro com frequência de querer passar para outros países a cultura deles como se isso fosse um passe de mágica.

**ConJur — A Google Corporation está sendo alvo de uma série de medidas judiciais e não judiciais. Na China, por exemplo, o governo quer que os chineses só tenham acesso àquilo que o Estado liberar. Como fica essa questão no mundo globalizado?**

Mattos Filho — Deve interessar aos Estados Unidos ajudar a China a negociar com a Google. No mesmo sentido, provavelmente vão acontecer coisas semelhantes com relação ao mundo árabe mais radical, mais fechado por motivos políticos ou religiosos.

**ConJur — É importante que advogados façam especialização no exterior?**

Mattos Filho — Depende da área. Se for uma área que busca internacionalização ou unificação de regras, vale a pena. Mas se o advogado vai fazer uma especialização que não se assemelha com a realidade brasileira, o sujeito passa a ser um repetidor de uma cultura alienígena que não corresponde à do nosso país. O Brasil já reproduz muito o Direito de outros países. Quando D. João VI veio para o Brasil, usamos o Direito de Portugal. Foi assim com D. Pedro I, D. Pedro II, e depois começamos a praticar o Direito francês, como se fôssemos franceses. Mais tarde o Direito alemão e italiano, e agora o Direito norte-americano. Passar a ser um reproduzidor de outra cultura que não se assemelha com a nossa, como nós nos comportamos durante muitos anos, como bravos pertencentes às culturas periféricas, que olham suas culturas centrais com admiração e fervor religioso, não faz sentido.

**ConJur — A doutrina que orienta o Direito brasileiro atual é a americana?**

Mattos Filho — A influência crescente é a americana. Basta ver nas teses de doutoramento. O Brasil, enquanto cultura periférica, tem muita vontade de mostrar erudição citando a última moda de um país de primeiro mundo. E, evidentemente, são os Estados Unidos quem, no primeiro mundo, dão mais acesso à informação.

**ConJur — Essa mania do brasileiro de supervalorizar as culturas estrangeiras tem diminuído?**



Mattos Filho — Sim. Os advogados já estão começando a se interessar e a pesquisar a realidade brasileira. Já temos a junção das novas áreas para atender a demanda empresarial brasileira e alguns, ainda raros, profissionais da área de Direito com habilidade em estatística. Não é a recriação do movimento de 30, mas é analisar o mundo do Direito na realidade brasileira e não ficar simplesmente copiando o modelo estrangeiro.

**ConJur — Se o Judiciário brasileiro está entupido de processos e há a alternativa da Arbitragem, por que ela não tem sido mais procurada? É um mecanismo para poucos?**

Mattos Filho — Uma das matérias oferecidas na GV é de técnicas alternativas para soluções de conflito. O próprio Poder Judiciário está criando novas técnicas, como os Juizados Especiais. E também temos técnicas de Arbitragem. Eu não diria que a Arbitragem é pouco usada no Brasil. Nos grandes negócios ela é muito usada. Não se devem contar quantas Arbitragens foram feitas, mas o volume econômico que está em jogo para fazer uma avaliação da importância dessa técnica. Em Portugal, por exemplo, a Arbitragem já é um sucesso, passados os anos de implantação. Em Paris e Londres, todas as causas de maior significado econômico são resolvidas pela Arbitragem. E apesar da impressão de que a Arbitragem traz uma solução mais rápida, em Nova York, por exemplo, uma causa não termina em menos de dois a três anos. A GV tem ensinado técnicas de negociação desde o início do curso.

**ConJur — A Faap encontrou uma forma interessante de estimular o aperfeiçoamento da língua portuguesa, para capacitar o aluno a falar em público e ajudar na prática de negociação e em um eventual júri, que são aulas de teatro. O senhor acha que esta é uma idéia criativa que deve ser aproveitada?**

Mattos Filho — Diferentemente das aulas de teatro oferecidas pela Faap, a GV oferece aulas no primeiro ano para o aluno aprender a falar em público e se desinibir. O aluno também aprende a trabalhar em grupo, o que será de extrema importância na sua vida profissional. Porque o advogado não é mais aquela coruja que fica na sua toca tendo as idéias salvadoras para o país.

**ConJur — Nessa linha de aulas práticas há outras iniciativas da FGV?**

Mattos Filho — Quase todas as aulas são participativas, com debates e discussões. O professor é muito mais um coordenador de debate do que aquele que vai descer da montanha com a tábua dos dez mandamentos.

**ConJur — Quais são as novas áreas do Direito que acentuam o descompasso do ensino com a realidade brasileira?**

Mattos Filho — O Direito Penal Econômico, o Direito Ambiental, o Direito da Informática. Existem áreas extremamente sofisticadas, como a Bancária, de Mercados de Capitais, de Transações Internacionais.



---

**ConJur — As grandes empresas transnacionais já não vêm para o Brasil já com seus prestadores de serviços jurídicos a tiracolo para resolver seus problemas?**

Mattos Filho — Não. As grandes empresas transnacionais, ou multinacionais, ou de capital estrangeiro, não vêm com seus prestadores de serviço para o Brasil. Por exemplo, os escritórios americanos, ingleses, que prestam serviço no Brasil só atuam para empresas brasileiras que possuem problemas no exterior.

**ConJur — Aquele grito de alerta da invasão dos escritórios estrangeiros no Brasil não tem sentido?**

Mattos Filho — Não tem sentido. Pelo menos até agora são poucos escritórios estrangeiros no Brasil e para atender problemas de empresas brasileiras no exterior. Esses escritórios estrangeiros não vieram para o Brasil fazer Direito brasileiro, nem têm esse objetivo e nem competência para isso. Os advogados americanos não ameaçam os advogados brasileiros no Brasil, assim como os brasileiros não ameaçam os advogados argentinos no Direito argentino. Um escritório não tem a capacidade de interpretar o Direito dos vários países em que eles estão localizados, cada advogado tem sua cultura local e sabe trabalhar dentro do Direito aplicado na sua sociedade. No Brasil, os escritórios estrangeiros vieram, se instalaram e não cresceram.

**ConJur — Por que os escritórios estrangeiros não cresceram no Brasil?**

Mattos Filho — Porque esses escritórios não estão no Brasil para dar consultoria sobre o Direito americano, sobre o Direito inglês, sobre o Direito europeu e continental. Estão no Brasil para dar consultoria no Direito brasileiro.

**ConJur — O senhor acha essa noção de que os escritórios estrangeiros tiram clientes dos brasileiros é errônea?**

Mattos Filho — Dentro da estrutura latino-americana não há essa concorrência acirrada. Se fosse, por exemplo, na comunidade européia em que um advogado pode trabalhar em qualquer país da Comunidade Européia desde que preencha determinados requisitos mínimos, a preocupação com a concorrência seria cabível. Agora, é importante começar a treinar os advogados brasileiros para que eles possam dar suporte às empresas brasileiras em assuntos internacionais. Porque quando uma empresa grande tem um problema na OMC, por exemplo, ela vai contratar um daqueles grandes escritórios de Washington, porque no Brasil não tem ninguém que saiba fazer isso com clareza.

**ConJur — Os escritórios estrangeiros também têm mecanismos próprios, como cursos, para preparar o recém formado para entrar no mercado ou isso é uma característica típica dos grandes escritórios brasileiros?**

Mattos Filho — Não é uma característica brasileira. Os grandes escritórios do mundo têm a preocupação de proporcionar educação continuada. E facilidades como as feiras de emprego. A oportunidade de oferecer cursos aos advogados diminui ou cessa nos momentos em que o mercado entra em crise.

**ConJur — Como funcionam as feiras de emprego?**



Mattos Filho — As próprias faculdades organizam. Fazem uma espécie de *book*, com fotografia e currículo para enviar aos interessados ou colocar em um site. Depois há um contato entre a universidade e o escritório para definir que tipo de profissional o escritório pretende contratar e então, eles marcam entrevistas. Por exemplo, a Columbia fecha um hotel em Nova York durante dois dias em que os alunos americanos, ingleses, brasileiros, argentinos, e outros inscritos, com hora marcada, são entrevistados.

### **ConJur — A China é um mercado para os advogados brasileiros fazerem bons negócios?**

Mattos Filho — Para o Brasil não sei se é um grande negócio. O escritório Mattos Filho já participou de algumas reuniões lá na China com comitivas de empresários brasileiros. Não é um mercado fácil porque a cultura chinesa é muito diferente da nossa. Não temos muitas empresas brasileiras se instalando na China, temos mais exportação. Eu não diria que é um mercado fundamental por enquanto, poderá vir a ser no futuro.

### **ConJur — No fim do ano passado, a demissão do professor Marcelo Neves pela FGV causou um tumulto internacional. O que aconteceu?**

Mattos Filho — Marcelo Neves comunicou ao diretor administrativo que iria para a Alemanha passar três semanas, dois dias antes da sua viagem. E nós, da direção da FGV, não aceitamos que ele fosse. Nosso compromisso é com o aluno, ele é mais importante. Mas o professor ficou furioso. Quando ele voltou, continuou fazendo tumulto com essa história. Então, ao término das aulas, nós o chamamos à sala do diretor e o demitimos. Só isso. Não é a primeira vez, ele já teve problemas em várias faculdades que passou. Ele é um sujeito intelectualmente brilhante, mas a nossa obrigação de respeito com o aluno é incompatível com uma viagem de três semanas durante o semestre. Matar aula é inaceitável. Chegar depois que a aula começou ou sair antes de terminar é inconcebível. Desrespeitar o aluno também não é tolerado.

### **ConJur — Como o senhor viu a manifestação internacional?**

Mattos Filho — Achei ridícula. Porque se amanhã um amigo meu, advogado americano, me fala que fizeram uma sacanagem com um amigo dele e me pede para assinar um abaixo-assinado, eu assino, sem me preocupar realmente em entender o que aconteceu. Ele trabalhou na escola, recebeu o que tinha que receber, e foi mandado embora. O pessoal da imprensa se diverte porque isso é sangue, isso vende. Mas ser demitido é um fato corriqueiro, somos todos demissíveis a qualquer momento. Não existe nenhum monstro sagrado entre nós. Mandar professor embora é um negócio normal. Não é o primeiro e não vai ser o último. Nós temos um compromisso. O professor trabalha na GV enquanto for bem avaliado pelos alunos, produzir didaticamente e tiver um convívio razoável.

### **Date Created**

05/02/2006