

Especialistas debatem caminhos promissores para advocacia

O cenário econômico que se desenha para o ano que vem redimensionará a demanda para a prestação de serviços jurídicos. Ainda que o crescimento não seja muito maior que o deste ano, há consistência e estabilidade, mas a concorrência entre as bancas deve se acirrar. Quem quiser se destacar e não tiver tradição ou força no mercado deve munir-se de uma característica especial: um diferencial que lhe dê visibilidade e poder de atração.

Essa foi uma das conclusões do seminário *Os Rumos para a Advocacia em 2007*, em que *experts* do mercado apontaram caminhos e tendências para o setor. Discutiu-se o fortalecimento da presença estrangeira no país; a conveniência de fusões entre escritórios; a necessidade de especialização associada à integração interdisciplinar entre áreas de atuação e nichos de mercado; e o mais importante: a sintonia com a clientela, no sentido de o advogado antecipar-se às demandas das empresas para orientá-las melhor.

Antônio Corrêa Meyer, presidente do Cesa (Centro de Estudos das Sociedades de Advogados) e sócio do escritório Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados, recomendou atenção para o setor de infraestrutura do país, já que tanto o governo federal quanto os novos governadores precisam cobrir o déficit de obras públicas no país. O advogado destacou a área de energia, que deve receber grandes investimentos em 2007, “caso contrário vamos sofrer novas ameaças de apagão”. Para ele, a expansão da economia está intimamente ligada com o desenvolvimento da advocacia.

Meyer acredita que, passadas as eleições, as forças positivas do governo estarão voltadas para o desenvolvimento econômico. Citou o acordo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva com o PMDB, o que vai garantir maioria na Câmara. Assim, projetos como Parcerias Público-Privadas serão incentivadas, o que abre portas para os escritórios.

Francisco Maciel Müssnich, sócio do escritório Barbosa, Müssnich e Aragão Advogados, concorda e chama atenção para o setor de mineração e de alimentos, que promete aquecer o movimento de fusões e aquisições. Nesse contexto, Müssnich acredita que a arbitragem terá grande salto a partir de 2007. Segundo ele, essa é a salvação para o Judiciário, que não consegue resolver litígios de questões com tamanha complexidade.

O especialista aposta nessa tendência porque entende que a solução encontrada pelo Judiciário, de especialização das varas não vai resolver as demandas judiciais das questões societárias. “O que se especializou foram as varas, não os juízes”, esclarece.

Já Bruno Câmara Soter, administrador do escritório Barbosa, Müssnich e Aragão Advogados, não acredita que a evolução da economia vá ditar os rumos da advocacia. Entende que em 2007 será mais ou menos como 2006, em que os escritórios grandes e pequenos estão definindo e deixando claro o seu papel nesse mercado.

Para ele, o caminho para escritórios menores é o das *butiques*, ou seja: o da especialização. Isso porque acha difícil que consigam tocar processos de fusões e aquisições, por exemplo, sozinhos. Esse papel será

o dos grandes escritórios, que têm estrutura para contar com especialistas em diversos segmentos do Direito. Esses profissionais devem atuar de forma integrada para conseguir solucionar os casos mais complexos.

Rogério Lessa, diretor-geral do Demarest & Almeida Advogados, diz que mesmo que a economia não empine como se deseja, vai ter muito trabalho para os advogados. Ele lembra que a década de 90 foi o *boom* dos escritórios, que cresceram acima do PIB. Em 2000, diz que a atividade normalizou, mas continuou num ritmo bom.

Para ele, esse é o resultado da sofisticação das transações comerciais fez com que as grandes empresas procurassem muito mais o advogado. Lessa ressalta que a função do profissional do Direito mudou. Ele deixou de só executar os pedidos do cliente e agora participa do negócio, aconselha. Mas diz que para conseguir atender bem e atender as expectativas, o profissional tem de ter muita capacitação e o escritório tem de conhecer melhor o seu cliente.

Melhor atendimento foi o que recomendou também o diretor jurídico da Unilever, Luís Carlos Galvão, que dirige o Jurídico do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo. Galvão expressou a dificuldade de comunicação que as empresas lamentam no relacionamento diário com os escritórios terceirizados.

A escolha dos contratados, informou, está bastante ligada à exposição que os escritórios têm no mercado — e comungou do consenso da mesa de que é preciso desenvolver meios de divulgação, mesmo observando os limites impostos pelo Estatuto da Advocacia e de seu Código de Ética.

Mercado aberto

O Provimento 91 da Ordem dos Advogados do Brasil proíbe, expressamente, que advogados estrangeiros prestem assessoria jurídica em Direito brasileiro. O máximo que podem é oferecer consultoria sobre a legislação de seu país de origem. Não há a proibição de que escritórios estrangeiros se associem aos brasileiros, desde que só prestem consultoria sobre o Direito de seu país.

“Estamos lutando contra uma realidade que vai acontecer”, declara Bruno Câmara Soter. Ele diz que essa é uma tendência mundial e que o Brasil tem potencial para concorrer com esses grandes escritórios. Soter entende que a longo prazo nossos escritórios têm de estar prontos para escolher o parceiro estrangeiro.

Rogério Lessa afirma que o conhecimento da cultura local é a principal arma dos escritórios brasileiros contra os que pretendem entrar no país. Ele acha que a concorrência é importante e pode fazer com que o padrão de conhecimento e atendimento dos escritórios aumente.

Nenhum dos participantes defendeu que a legislação sobre a atuação dos estrangeiros seja modificada e que o mercado seja aberto aos estrangeiros. Mas apontaram possibilidades de movimento no mercado interno.

Os escritórios pequenos podem ser alvos das grandes bancas que pretenderem agregar especialistas em algum segmento do Direito que ainda não têm. A fusão pode trazer oxigenação de idéias, novas formas

de atuar e de se relacionar com o cliente.

No entanto, uma questão levantada em relação a essas fusões são os possíveis conflitos entre as culturas e formas de trabalhar de cada escritório. Esse fato pode fazer com que o negócio não seja tão proveitoso. Além do que, a participação maior dos novos sócios nos projetos do escritório pode trazer desestímulo e desinteresse para quem estava esperando uma oportunidade de crescer.

Os mais procurados

Se tivessem que contratar três profissionais em 2007, de que áreas do Direito eles seriam? Os participantes da mesa de debate responderam:

Antônio Corrêa Meyer: Negócios, Financeiro e Fiscal

Bruno Câmara Soter: Arbitragem, Administrativo e Negócios

Francisco Maciel Müssnich: Societário, Arbitragem e Administrativo (especialistas em licitação, concessão, agências reguladoras, Cade, antitruste)

Rogério Lessa: Mercado de capitais, Fusões e aquisições e Arbitragem

Luís Carlos Galvão: Tributário, Consumidor e Produtos

Date Created

25/11/2006