



Para sociedades de advocacia, 2007 é ano para crescer



Spacca" data-GUID="rogerio_lessa.png">Qualquer que seja o presidente

do Brasil a partir do ano que vem, as perspectivas de trabalho para os grandes escritórios de advocacia são positivas. A previsão é do advogado **Rogério Cruz Themudo Lessa**, diretor-geral do Demarest e Almeida Advogados, o maior escritório em número de advogados do país, segundo levantamento da revista *Análise Advocacia*, divulgado em setembro.

Segundo o advogado, os escritórios de advocacia da área empresarial são uma espécie de termômetro para avaliar como está a economia em geral, já que o advogado está envolvido nas transações desde a sua gestação. Com este *feeling* desenvolvido ao longo de 38 anos de Direito corporativo, garante que a hora é de crescer. Já no último semestre de 2006, ele garante, o clima é propício para novas transações e para retomada de negócios que ficaram parados.

Segundo o levantamento da *Análise Advocacia*, uma parceria entre a *Consultor Jurídico* e a *Análise Editorial*, o Demarest não é apenas o maior. É também um dos melhores. Seu nome aparece dez vezes entre os escritórios mais admirados no mundo corporativo, sendo duas vezes em primeiro lugar.

E tem mais. Por seus bons serviços prestados, o escritório foi escolhido para receber no Brasil o *Client Choice Awards*, conferido pela International Law Office. A publicação premia escritórios em 34 países.

Contando com 380 advogados para atender a uma carteira de 1.800 clientes ativos e aproximadamente 60 mil processos, o escritório, só tem um motivo de preocupação em seu horizonte: a concorrência com os grandes escritórios estrangeiros que estão chegando: “São escritórios que faturam mais de US\$ 1 bilhão no ano”, admira-se Lessa.

Nesta entrevista, concedida aos jornalistas Adriana Aguiar, Márcio Chaer, Maurício Cardoso e Priscyla Costa, o advogado falou dos desafios de dirigir uma organização deste porte e das oportunidades que se abrem no país.

Rogério Lessa, com 59 anos, tem 38 anos dedicados ao Demarest e Almeida. Quando ele entrou como estagiário, o escritório tinha cerca de 20 advogados. Ele é formado em Direito pela USP, fez mestrado na New York University e é diretor do Cesa — Centro de Estudos das Sociedades de Advogados.



Leia a entrevista

ConJur — O que os escritórios de advocacia esperam de 2007?

Rogério Lessa — O crescimento dos escritórios de advocacia é proporcional ao da economia. O Demarest e Almeida sempre cresceu alguns pontos acima do crescimento do PIB. Como o desenvolvimento econômico é o grande desafio do próximo governo, seja ele qual for, os escritórios da área empresarial também devem ter bons negócios. O crescimento, que já começou neste segundo semestre, deve ser bem maior do que nos últimos três anos. Os escritórios da área empresarial são uma espécie de termômetro, já que o advogado se envolve no negócio desde a gestação. Por isso, podemos adiantar que já existe uma tendência muito forte de novos negócios e de retomada de outros.

ConJur — Aquela baixa que houve na advocacia consultiva está sendo superada?

Rogério Lessa — Não acredito que houve uma baixa. Após as privatizações dos anos 90 o mercado para a advocacia consultiva voltou simplesmente ao normal. No período das privatizações o crescimento foi geométrico. Os escritórios estavam crescendo por causa de uma demanda excepcional por serviços jurídicos em áreas como telecomunicação e energia, que antes não estavam no mercado. Eram empresas estatais e não havia demanda de trabalho nessas áreas. Então, depois dessa época houve uma volta ao normal.

ConJur — Como está a demanda pelo contencioso no Brasil?

Rogério Lessa — O número de ações deve aumentar cada vez mais, porque há uma tendência cada vez maior de se recorrer ao Judiciário, que vai ter que se adaptar a essa demanda com novas tecnologias para combater a morosidade senão teremos um completo caos. A Justiça terá que se modernizar e se adaptar a essa nova realidade. Já existem sinais longínquos, mas existentes, de que essa modernização acontecerá.

ConJur — Qual é a proporção entre contencioso e preventivo no Demarest e Almeida?

Rogério Lessa — A área consultiva representa 65% da nossa demanda e 35% está no contencioso.

ConJur — Essa proporção deve se manter no ano que vem?

Rogério Lessa — Pode ser que, com relação a número de ações, exista um aumento do contencioso. Mas, do ponto de vista da receita do escritório, o percentual deve continuar mais ou menos o mesmo. Agora o escritório está sendo solicitado a atuar no contencioso corporativo. Atendemos essa área, que tem rentabilidade relativamente baixa, para que outras atividades do cliente também venham para o escritório. É mais uma atividade auxiliar do que propriamente uma atividade. Agora, o contencioso mesmo representa as nossas ações de maior relevância e continua sendo uma parte importante de receita do escritório. É um dos setores considerados nobres dentro do contexto geral do escritório.



ConJur — Qual área de atuação dos escritórios deve ser a estrela da nova estação?

Rogério Lessa — Fusões e Aquisições prenunciam que terão grande força, já que foram recordes neste ano. É uma área que reflete o crescimento do país. Mercado de Capitais também deve continuar ativa, já que as empresas de médio porte, que são rentáveis e que têm uma boa perspectiva, estão descobrindo uma nova oportunidade de crescimento. Mercado de Capitais leva a outras coisas como regras de governança corporativa, que as empresas têm que adotar, e outros tipos de relacionamento que fazem com que haja uma oxigenação nos negócios das empresas.

ConJur — Há uma tendência de aumentar as fusões e aquisições de escritórios de advocacia?

Rogério Lessa — Escritórios de médio porte talvez tendam para uma fusão para racionalizar os custos. Mas nos escritórios maiores isso não deve ocorrer, não existe nenhum movimento nessa direção.

ConJur — Como os escritórios brasileiros vão enfrentar os grandes escritórios mundiais que estão se instalando no Brasil?

Rogério Lessa — Esse é o nosso principal problema. A concorrência dos escritórios brasileiros é benéfica. Estamos em pé de igualdade, temos as mesmas condições, o mesmo tipo de armas. Mas os escritórios estrangeiros vêm com tal poderio, com uma clientela cativa e com um nível de sofisticação de trabalho e de recursos que é muito difícil de equiparar. Temos a grande vantagem de ser o time da casa, de conhecer as leis brasileiras e por isso, em determinados campos nós é que vamos ter que atuar. Nós do Demarest estamos preparando o nosso time para a competição com os estrangeiros. Temos oito pessoas estudando no exterior e temos também advogados fazendo estágios em escritórios estrangeiros. Estamos procurando chegar aos padrões internacionais em termos de tecnologia e de atendimento. Esse tipo de advocacia mais sofisticada leva os grandes escritórios brasileiros a disputar os melhores advogados.

ConJur — Os escritórios estrangeiros não respeitam as limitações de atuação que lhes são impostas no Brasil?

Rogério Lessa — Tem uma portaria da OAB que determina que eles só podem atuar em Direito estrangeiro. Como nós também, lá nos Estado Unidos. Mas isso só funciona no papel. Na realidade, é muito difícil estabelecer a fronteira entre o que é Direito brasileiro e o que não é. Se o escritório assessora uma operação financeira, por exemplo, tem muitas questões de Direito brasileiro que acabam sendo feitas pelo escritório estrangeiro.

ConJur — Escritórios brasileiros também estão indo para o exterior?

Rogério Lessa — Alguns escritórios, como o nosso, já estão no exterior. O nosso já está em Nova Iorque há 16 anos. Ele já foi até maior do que é hoje, porque com a facilidade dos meios de comunicação se tornou menos necessária a disponibilização de mais pessoas no exterior. Agora, a nossa atuação do exterior é diferente dos escritórios estrangeiros no Brasil. Nós atendemos nos Estados Unidos apenas assuntos relativos ao Direito brasileiro. Já os escritórios estrangeiros vêm para o Brasil para buscar



negócios. Nós não estamos fazendo operações nos Estados Unidos. Podemos até eventualmente assessorar um cliente nosso que está realizando operações, mas isso é em número muito menor do que os estrangeiros fazem no Brasil. Um grande escritório estrangeiro fatura acima de um bilhão de dólares. Não há comparação.

ConJur — O escritório tem alguma ação voltada para a China?

Rogério Lessa — Acabamos de participar de um processo enorme de arbitragem na China. Também assessoramos as empresas chinesas que se estabelecem no Brasil e que vão precisar de uma assessoria permanente. No mais ainda estamos aguardando para ver se a China terá problemas jurídicos para ser assessorada. Todo mundo apostou muito no Mercosul e de problema jurídico mesmo não tem nada.

ConJur — Quer dizer que a globalização é um fenômeno econômico, não jurídico.

Rogério Lessa — Espero que ele se torne cada vez mais jurídico. Mas com a globalização do trabalho jurídico acontece de todos os escritórios irem atrás dos mesmos clientes. A concorrência é muito forte.

ConJur — A advocacia tem formulado sugestões para desobstruir o Judiciário?

Rogério Lessa — Tem sim, mas talvez pudesse fazer mais através da OAB ou do Cesa [*Centro de Estudos das Sociedades de Advogados*]. Eu sou diretor do Cesa e acompanho o trabalho do órgão no sentido de elaborar projetos de lei e levar sugestões. O Cesa tem ganhado força na representação dos escritórios e daqui para a frente vai ter uma atuação mais efetiva. Mas os advogados também acham que medidas processuais protelatórias e expedientes processuais meramente burocráticos são necessários para garantir o direito das partes. Então, a agilidade, que existe em outros processos legais, ainda é muito difícil de ocorrer no Brasil.

ConJur — O senhor vê sinais de que o Judiciário possa sair dessa letargia?

Rogério Lessa — Eu não atuo no dia a dia no Judiciário e por isso não sou a pessoa mais credenciada para falar desse aspecto. Mas vejo boas iniciativas no sentido da informatização, mesmo porque se não fizermos alguma coisa vamos ficar completamente anacrônicos. Agora, na mentalidade eu ainda não consigo ver.

ConJur — Quantas sociedades de advogados são associadas ao Cesa?

Rogério Lessa — Cerca de 600. O Cesa começou com poucos associados. Agora está ampliando o número de sócios e abrindo o leque de atividades. Já temos diretorias regionais em diversos estados. Até há pouco tempo, as sociedades de advogados, assim como a advocacia empresarial, eram centralizadas em São Paulo e Rio de Janeiro. Mas esse conceito de grandes sociedades de advogados para atendimento empresarial está se disseminando e hoje existe em várias outras capitais. Os grandes escritórios estão indo para esses lugares para dar esse tipo de atendimento. Os escritórios locais estão se sentindo um pouco como nós grandes escritórios de São Paulo nos sentimos com relação aos estrangeiros.



ConJur — Mas grandes escritórios de outros estados também começaram a vir para São Paulo.

Rogério Lessa — Sim. Está havendo o movimento inverso. Alguns escritórios de Minas Gerais, de Pernambuco, como o caso do Martorelli, estão chegando a São Paulo. Eles estão se defendendo. E a melhor defesa é o ataque, fazer o fogo de encontro.

ConJur — Isso significa que os escritórios de São Paulo não dão conta da demanda?

Rogério Lessa — Não, significa que existe um mercado em São Paulo que pode ser mais desenvolvido. São Paulo gera muitos dos negócios, mas os outros estados também e estes estão precisando de um atendimento mais sofisticado. A advocacia empresarial está se espalhando e hoje estamos na quarta geração de escritórios voltados para o ramo empresarial.

ConJur — Como assim?

Rogério Lessa — A primeira geração começou nos anos 40 com os escritórios pioneiros que começaram a prestar um serviço diferenciado para empresas, dentro dos moldes americanos. Entre eles, sobrevivem até hoje o Demarest e Almeida e o Pinheiro Neto. A segunda geração é composta pelo Machado Meyer formada por advogados que eram do Pinheiro Neto; o Tozzini, Freire que começaram, respectivamente, no Demarest e no escritório do Moura Teixeira, que deixou de existir. Depois, tem uma terceira geração que são esses escritórios que estão crescendo agora como o Levy e Salomão, o Barbosa Mussnich e o Souza Cescon. Já existe uma quarta geração que está começando a surgir. Com o crescimento dos negócios, a advocacia empresarial no Brasil se expandiu. Quando comecei há quarenta anos, o Demarest tinha 20 advogados. Hoje todos os escritórios da área empresarial estão bem. É por isso que a concorrência entre os brasileiros é amigável, porque tem cliente para todo mundo.

ConJur — Como é que se administra a equação de crescer sem diminuir o rendimento?

Rogério Lessa — É difícil conseguir crescer sem diminuir a rentabilidade. Os escritórios crescem para poder atender as demandas dos clientes e para manter talentos dentro do escritório, para dar a perspectiva de uma carreira ao advogado. Os talentos querem ter a oportunidade de crescer e de chegar ao topo da organização. Senão fica uma organização compacta como a Academia Brasileira de Letras, que precisa morrer um membro para entrar outro. No escritório de advocacia não pode ser assim e só se mantêm talentos se ele tem oportunidade de crescer. O mercado exige também certo porte para atender certas demandas. Quando nós tivemos as privatizações, por exemplo, havia clientes que chegavam e diziam: “eu preciso de 70 advogados para fazer uma diligência”.

ConJur — É possível incluir a área de família e criminal dentro de um escritório empresarial?

Rogério Lessa — No Demarest cuidamos do chamado crime empresarial, como crimes fiscais e crimes ambientais. Mas não fazemos crime contra a pessoa. O direito de família é um pouco mais complicado já que é um tipo diferente de clientela. Um escritório que faz Direito Empresarial atende pessoas jurídicas e o Direito de Família necessariamente lida com indivíduos. Já recebemos propostas de advogados da área de família que queriam se juntar ao Demarest porque o trabalho deles poderia ser complementar para as



peças físicas das empresas. Mas o sistema de cobrança de honorários e de atendimento é tão diferente que é difícil adaptar. Nós podemos até fazer lateralmente uma sucessão, uma separação para nosso cliente, mas uma separação litigiosa já é um negócio mais complicado. Não é impossível juntar o Direito de Família, mas foge um pouco da linha do escritório empresarial.

ConJur — O Demarest atende o setor público?

Rogério Lessa — Nós não temos ninguém do setor público e se puder evitamos. Nós atendemos uma ou outra consulta às vezes sobre pontos específicos em questões, por exemplo, securitárias. Mas é mais um parecer, uma opinião legal do que para atuar no caso. Preferimos não atender porque é muito complicado. Envolve procedimentos licitatórios e uma série de procedimentos que não são típicos da nossa atividade.

ConJur — Como é a relação das sociedades de advogados com a OAB?

Rogério Lessa — As sociedades de advogados eram deixadas um pouco de lado pela OAB, pelo menos pelos advogados tradicionais, que achavam que quem fazia advocacia empresarial não era advogado. Hoje, elas são mais aceitas e existem vários membros de sociedade de advogados que fazem parte do Conselho da OAB. A diretoria da OAB se relaciona muito bem e está atenta à sociedade de advogados.

ConJur — Como o senhor vê esse antagonismo natural entre o grande escritório e o advogado autônomo?

Rogério Lessa — Há uma compreensão de que são dois mercados completamente diferentes. São duas maneiras de exercer a profissão, um vai querer uma sociedade dividida por especialidades e outro vai querer uma prática mais geral, com contato mais direto com o cliente. Eu não vejo uma incompatibilidade e uma rivalidade muito grande. Cada um está na sua.

ConJur — Como o senhor vê o envolvimento de alguns advogados com o crime organizado?

Rogério Lessa — O sujeito que leva celular na prisão para o bandido é um delinqüente tanto quanto o outro que está atrás das grades e não tem nada a ver com a advocacia. No momento em que ele faz isso, não está advogando, mas delinqüindo. Não é justo querer atribuir à advocacia nada disso que está acontecendo. Na medida em que o advogado está defendendo legítimos direitos de um cliente, ainda que o cliente seja um criminoso, o profissional do direito não é um criminoso.

ConJur — Em que medida o advogado pode ser considerado cúmplice de seu cliente por não colaborar com as investigações sobre ele?

Rogério Lessa — Da maneira como funciona nossa legislação, evidentemente que o advogado tem a prerrogativa do sigilo profissional e que não vai revelar. Mas nos Estados Unidos já existe uma regulamentação que estabelece que um consultor, inclusive o advogado, ao tomar conhecimento de alguma irregularidade que afete o interesse público é obrigado a reportar. Se isso vai chegar ao Brasil e a resistência que isso vai provocar, já é uma questão altamente controversa. Querer usar o advogado



como um meio para investigação policial, como aconteceu nessas invasões de escritórios, é o mesmo que pedir ao padre revele o que foi confessado. As provas têm que ser conseguidas de outra maneira, não dentro do escritório de advocacia.

ConJur — Como a aplicação do Código do Consumidor aos bancos, decidida pelo STF, afeta o trabalho dos escritórios?

Rogério Lessa — Dentro dos seus corpos jurídicos, os bancos vão ter estabelecer regras para não aconteçam mais essas ações. Agora, acontecendo, o que os escritórios podem fazer é estudar a possibilidade de atender um número absurdo de ações no Brasil inteiro. Há bancos que têm hoje 140 mil, 150 mil ações em andamento. Tinha banco que era atendido por 550 escritórios no Brasil inteiro. Então, a idéia é centralizar esses processos em um único escritório que ofereça um sistema informatizado de acompanhamento dessas ações para o banco. Um banco que tem 140 mil ações vai a 1.500 audiências por dia e precisa estar informado do que ocorre.

ConJur — Para o banco é mais fácil trabalhar com um escritório só, mas como um escritório só substitui 550?

Rogério Lessa — É isso que nós do Demarest fazemos. Temos uma unidade com quase 200 advogados na Líbero Badaró, em São Paulo, que faz exatamente esse atendimento. São ações de pequeno valor, como são as ações de consumidor, e que precisam ser defendidas, porque se perde uma ação dessas, cria um precedente para perder todas as outras. Então, o valor passa a ser absurdo. A preocupação dos bancos com essas ações de consumidores é justamente com essa quantidade.

ConJur — Qual é a qualidade dos novos advogados? O ensino do direito está correspondendo ao exercício da advocacia?

Rogério Lessa — Do ponto de vista da prática, o estudante aprende muito pouco na faculdade. Hoje é indispensável que o estudante de direito, que queira advogar imediatamente após o curso, faça algum estágio em algum escritório. Há iniciativas muito boas para diminuir a distância entre a prática e a teoria, uma delas é a GV Law [*Faculdade de Direito da Fundação Getúlio Vargas*], que parece dar uma orientação diferente aos alunos.

ConJur — A culpa do hiato entre o ensino teórico do Direito e a vida prática é das escolas?

Rogério Lessa — A qualidade do ensino varia, porque nós temos as grandes e boas faculdades e uma imensidão de outras faculdades em que a qualidade é péssima. A proliferação destas faculdades faz com que caia o nível dos recém-formados, que terão dificuldade de entrar na profissão depois.

ConJur — Os diplomas das tradicionais realmente têm se mostrado mais valiosos?



Rogério Lessa — As privadas estão cada vez mais perto do topo do *ranking*. Mas a USP e a PUC ainda são consideradas as melhores. Talvez essa colocação seja mais pela tradição do que pela efetividade. Eu acho ótimo que algumas universidades privadas realmente queiram investir no ensino. O que nós queremos é melhorar o nível do advogado, que convenhamos ainda é baixíssimo.

ConJur — Como é que o estagiário pode conseguir um lugar em um escritório como o Demarest?

Rogério Lessa — O interessado deve mandar seu currículo para o site do [Demarest e Almeida](#) e aguardar. O escritório faz um processo de seleção três ou quatro vezes por ano, que é uma prova de conhecimentos gerais, português e inglês. Não é nada jurídico porque não se espera que o estagiário já tenha um embasamento nestas questões. Cada prova é feita no Colégio Palmares, ao lado do escritório, por cerca de 150 inscritos. O processo de seleção é feito por uma empresa terceirizada. Nós procuramos despersonalizar a empresa e essa é uma maneira que temos de blindar a imparcialidade na seleção. O exame é feito independentemente de haver vaga ou não. Mas conforme abrem vagas, são chamados na ordem de seleção. Nós temos 220 estagiários.

Date Created

15/10/2006