
Escritórios que atuam no Rio devem crescer 20% em 2007

Os escritórios que atuam no Rio de Janeiro estão rindo à toa. A demanda por assessoria jurídica em projetos de investimentos nas áreas petrolífera (*Oil & Gas*), siderúrgica e de infra-estrutura na região aumenta de forma vertiginosa, tanto no contencioso quanto no consultivo. A área de contencioso dos escritórios demanda um número maior, enquanto o consultivo faz com que os escritórios procurem especialistas. Ou seja, todos terão o seu espaço garantido.

Entre os escritórios médios, a expectativa de crescimento é de no mínimo 15%. Os mais animados traçam a meta de 30%. O planejamento para 2007 está intimamente ligado com o aumento da demanda nessas áreas que aconteceu já no final de 2006. Segundo advogados ouvidos pela **Consultor Jurídico**, o ano passado foi o pontapé inicial para o *boom* de investimentos que 2007 deve trazer. As expectativas estão intimamente ligadas ao crescimento da economia, proposta e incentivada pelo governo federal quando, em janeiro, lançou o Programa de Aceleração do Crescimento.

Além da especialização, o crescimento vigoroso dos escritórios de médio porte depende ainda de um atendimento personalizado. Esse deve ser o maior chamariz de clientes em 2007. Muitas empresas estão deixando as grandes bancas e correndo atrás das médias, em busca de mais rapidez e um “rosto” com quem possam trocar informações sobre o processo. A debandada de clientes dos grandes escritórios representa até 90% dos clientes dos médios.

Perspectivas e contratações

Sérgio Tostes, do escritório Tostes e Associados, confirma o *boom* de investimentos no estado e diz que 2007 será um ano de crescimento de, no mínimo, 15%. Atualmente, o escritório tem 60 advogados. Ele conta que os seus especialistas participaram recentemente da criação de um projeto de licitação para a construção de mais de 40 navios para transporte de petróleo e derivados.

Disse ainda que desde o final de 2006 a área de *project finance* e Direito Marítimo cresceram muito, o que deve contribuir para o humor financeiro da banca. Tostes ressalta a importância da personalização do atendimento. Segundo ele, essa é a marca registrada do Tostes e Associados. “O escritório vai crescer na medida do possível, de modo que não perca essa característica”, afirma.

Para **Fernando Azevedo Sette**, do escritório Azevedo Sette, as expectativas para 2007 são as melhores possíveis. A meta de crescimento é de 20%, com a contratação de 10 a 15 advogados. Ele conta que o escritório já está em fase de contratação de profissionais, principalmente para trabalhar na filial de Brasília. Lá, o tamanho do escritório deve dobrar. A busca da banca por advogados qualificados também acontece em São Paulo e Belo Horizonte. Há ainda planos de ampliar a atuação no exterior.

Segundo Sette, a área de fusões e aquisições é a que deve estar mais aquecida. “Diversas oportunidades estão aparecendo em ramos diferentes da economia”, afirma. A consultoria tributária também deve um salto, porque as empresas procuram cada vez mais otimizar a carga tributária a que está submetida.

No Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos Advogados Associados, a consultoria em Direito Societário,

fusões e aquisições e mercado de capitais são os setores que demandam mais profissionais. De acordo com **João Paulo Fagundes**, o escritório deve abrir novas filiais em dois ou três estados: Distrito Federal, Paraná e algum estado do nordeste. O crescimento deve ser por volta de 30% no número de profissionais, com a contratação de 15 a 20 advogados. Hoje, a banca tem 60 advogados e três sócios.

Ele confirma a tendência de migração de clientes dos grandes escritórios para os médios. Pelas suas contas, 90% dos clientes vieram das grandes bancas. “Recebemos clientes de grandes escritórios por conta da agilidade oferecida, da busca de um atendimento melhor e de formas flexíveis de pagamento de honorários”, explica. Fagundes observa que esses são os fatores que influenciam na escolha da assessoria jurídica, muito mais que o preço do serviço.

O escritório Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aidar Advogados Associados já contratou dez advogados e promoveu dois sócios, que já somam 14. “Estamos promovendo nossos jovens advogados a sócios e contratando nas áreas em que não estamos dando conta”, declara **Thomas Felsberg**. Ele comemora o crescimento da demanda no Rio de Janeiro na área de *Oil & Gas*.

Mas o crescimento não fica por aí. Segundo ele, a área de tecnologia, mercado de capitais, de financeiro e arbitragem, além de imobiliária vão contribuir, e muito, para se atingir a meta de crescimento de 15%. A banca atua em São Paulo, no Rio de Janeiro, em Brasília, em Washington e integra uma rede internacional de escritórios.

Os cinco anos do escritório **Koury Lopes Advogados** mostram uma rápida trajetória de desenvolvimento. Em 2006, o crescimento foi de 31%. Para esse ano, a meta é de no mínimo 30%. **Fernando Koury** declara que “um terço do crescimento deriva de novos negócios que chegam ao Brasil”. Ele diz ainda que os dois terços restantes são decorrentes da chegada de clientes vindos dos grandes escritórios.

Hoje, são 60 advogados. A filial do Rio de Janeiro do KLA vai dobrar o número de profissionais, passando de nove para dezoito. As maiores demandas da banca chegam para as áreas de energia, gás, petróleo e meio ambiental. Em São Paulo, a banca procura advogados especialistas na área fiscal, imobiliária e societária. No Rio, gás, petróleo e energia.

Date Created

12/02/2007