



“Ambiental e Infraestrutura são setores mais promissores para advocacia”

Os setores mais promissores para a Advocacia no futuro são: ambiental (54%), Infraestrutura (41%), Arbitragem (23%), Petróleo e gás (15%) e Digital (13%). Estes foram alguns dados apresentados pelo jornalista e diretor de conteúdo da *Análise Editorial*, Alexandre Secco, em palestra realizada no Plenário dos Conselheiros da OAB de São Paulo, nesta sexta-feira (2/12). Secco falou sobre “As transformações e o futuro da advocacia no Brasil – Uma análise segundo pesquisa com 200 entre os mais admirados escritórios do Brasil”.

A palestra foi aberta pelo presidente da OAB-SP, Luiz Flávio Borges D’Urso, que ressaltou que o futuro da advocacia brasileira é extremamente promissor por um conjunto de fatores, entre eles os novos ramos do Direito, como consumidor, bioética, franchising, internet, meio ambiente, Direito Internacional; o bom desempenho da economia brasileira e a expansão do mercado jurídico. D’Urso também destacou que a pesquisa realizada por Secco para a publicação *Análise Advocacia 500* é um trabalho sério e competente que busca levantar elementos sobre as bancas brasileiras, alicerçados na opinião de diretores jurídicos das principais empresas brasileiras.

Inicialmente, Secco esclareceu os critérios metodológicos, apontando que a pesquisa —que vem sendo feita desde 2006— teve por base entrevistas declaratórias de diretores jurídicos das principais empresas brasileiras sobre os três escritórios que mais admiram em 12 ramos diferentes do Direito. Secco fez uma ressalva: “Pelé todo mundo admira, mas não joga mais. Neymar também é admirado, mas está na ativa. O foco buscou esse escritório com o qual a empresa faz negócios”, esclareceu.

Foram realizadas 4 mil entrevistas de meia hora e o resultado é a percepção dos diretores jurídicos, sendo que 95% deles afirmam contratar escritórios que admiram. Secco lembrou que a pesquisa não entra no mérito da atividade fim da advocacia. Para ser claro, citou o exemplo do livro *Melhores Vinhos*, de Roberto Parker, para explicar que a pesquisa não pretende abranger toda a advocacia; assim como o livro de Parker, na verdade, trata apenas dos vinhos da Califórnia.

A pesquisa dividiu os escritórios em dois grandes blocos, os sempre citados ao longo dos 5 anos de pesquisa, que totalizam 45. E aqueles que saíram do ranking de 2.875 escritórios, a partir de uma linha de corte que resultou em uma amostra de 212. Desses, a maioria foi fundada na década de 1990. E o perfil de atuação se divide em 55% especializado, 17% full service e 28% abrangente (não é especializado, porque atua em algumas áreas). Entre os 45 temos: especializado (40%) full service (33%) e abrangente (27%).

Mais trabalho

A maior banca brasileira reúne atualmente 641 advogados. Em 2006, a banca com maior número de profissionais tinha 392. Houve um aumento de seis vezes o número de advogados. A pesquisa também aponta que os advogados estão trabalhando mais, o número de causas subiu de 66 (em 2006) para 121 (em 2010) entre os 212 mais admirados e de 31 (2006) para 204 (2010) entre os 45. Os escritórios de criminalistas só passaram a fazer parte da pesquisa em 2008, porque não era inicialmente foco da área da



pesquisa.

Segundo Secco, a pesquisa não retrata a advocacia brasileira, mas uma fatia que ajuda a prever o que vai acontecer com os escritórios médios e pequenos. “Quando era criança tinha um amigo cujo pai era dono de uma padaria e íamos à feira da Associação Paulista de Supermercados. Eu quis saber o porquê e me explicaram que o que acontecia na feira teria impacto sobre as padarias no futuro. Da mesma forma, podemos tirar lições e inspirações com esses serviços de excelência prestados por esses escritórios mais admirados”, exemplificou Secco.

A pesquisa também apontou que o sucesso na advocacia não é imediato, leva cerca de 30 anos de trabalho. “Os escritórios precisam ter história e experiência”, pontuou o palestrante. Na pesquisa, 48% dos escritórios tem mais de 30 anos de atuação. Com menos de 10 anos de atuação o registro foi de somente 4% dos citados. Outra curiosidade: o nome do fundador da banca é mantido em 88% dos casos.

Quanto à percepção dos escritórios estrangeiros, entre os 45 escritórios mais admirados: 51% não tem interesse em fazer uma associação, 43% avaliariam uma proposta e 6% buscam efetivamente essa associação. D’Urso esclareceu que o advogado estrangeiro pode atuar no Brasil desde que preste o Exame de Ordem e que os critérios para exercer a profissão tem de ser iguais para brasileiros e estrangeiros. “Mas o estrangeiro pode ser consultor na legislação de seu país de origem”, declarou. Ressaltou, ainda, a diferença de cultura. “Enquanto nos Estados Unidos há uma mercantilização da profissão, aqui a divulgação do serviço advocatício em outdoor como captação de clientela, é vedado pela Estatuto da Advocacia e Código de Ética”, afirmou D’Urso.

Durante a palestra, Secco também abordou outros tópicos da pesquisa, como faturamento, cisão e fusão de escritórios, investimento em TI, RH, Marketing e Comunicação e educação e treinamento.

Participaram da palestra o vice-presidente da OAB-SP, Marcos da Costa; o presidente da CAASP, Fábio Romeu Canton Filho; o presidente da Subseção de Nossa Senhora do Ó, Rodolfo Ramer e o presidente da Comissão de Visita e Recepção da OAB-SP, Alessandro Brecailo.

Date Created

02/12/2011