

Entrevista: Juan Giraldez e Francisco Cestero, sócios do Cleary Gotlieb

Spacca



Spacca O Brasil não está só no roteiro de grandes empresas interessadas nas obras relacionadas à Copa do Mundo de 2014. Com o bom desempenho mostrado durante a crise econômica mundial de 2008 e 2009, advogados (e escritórios de advocacia) estrangeiros também veem o mercado brasileiro como uma mina em potencial.

Com o Cleary Gotlieb Steen & Hamilton não é diferente. Fundado em Nova York na década de 1970, passou os últimos 30 anos investindo na expansão de suas próprias fronteiras para atuar em outros países. Com atuação direta ou indireta em todos os continentes, tornaram-se especialistas em Direito Empresarial Internacional, mercado financeiro e todas as atividades do direito relacionadas.

Este ano decidiram abrir uma filial no Brasil, mais especificamente em São Paulo. Segundo **Juan Giraldez**, um dos sócios-representantes do escritório, a associação aproveitou o momento em que o interesse no país não para de crescer, para acompanhar seus clientes. Em momentos de pouco crescimento, explica, as companhias olham para os mercados emergentes como uma saída interessante.

Mas a presença do Cleary Gottlieb por aqui não é novidade. Segundo o site do escritório, atuam aqui há mais de 40 anos e já foram responsáveis por um total de US\$ 125 bilhões em operações no mercado financeiro nacional, além de US\$ 50 bilhões em fusões e aquisições relacionadas ao Brasil. A abertura da filial vem, segundo Giraldez, em um momento em que as empresas passam a confiar mais no Judiciário local.

Ele só não se arrisca a dizer os motivos. “Há mais confiança, sim, no Brasil e na Justiça local, mas não sei se é porque hoje conhecem melhor o sistema ou se é porque o sistema melhorou.” Por outro lado, não deixa de criticar os empecilhos burocráticos para a entrada de uma empresa, principalmente do ramo da advocacia, no país.

“Nós trazemos dinheiro, trazemos pessoas, ajudamos a economia brasileira. E gastamos nove meses em cartórios. São coisas muito burocráticas”, diz, ao comentar as dificuldades para conseguir os documentos e poder atuar no Brasil. “O problema é que são muitas etapas, e, para um país que quer mais investimentos, é demais.”

Ao lado de **Francisco Cestero**, um dos sócios que também vai chefiar a versão brasileira do escritório, Giraldez comenta, em entrevista à revista **Consultor Jurídico**, as restrições à associação de bancas estrangeiras com escritórios brasileiros. Essa regra impede que eles participem de negócios que



envolvam as leis brasileiras e, principalmente, que os lucros desses negócios sejam divididos com os estrangeiros. Eles afirmam que sempre vão existir pessoas favoráveis e contra a mudança das regras. "Quando há uma mudança, como em qualquer coisa, há ganhadores e perdedores. Então, tudo depende de que lado a gente pensa que vai estar."

Na conversa a seguir, os dois advogados, com larga experiência na advocacia consultiva em diversos países, expõem francamente o que acham do mercado brasileiro e das dificuldades impostas pelo governo e pelas regras do sistema burocrático. Contam também como fazem para atuar no país mesmo com tantas restrições e barreiras legais. "Temos muitos amigos, somos parceiros de grandes escritórios daqui. Às vezes passamos clientes a eles, e às vezes eles nos passam clientes."

Leia a entrevista:

ConJur — Vocês já atuavam aqui, já conheciam o mercado. Por que só vieram este ano? Foi só uma consequência do trabalho?

Juan Giraldez e Francisco Cestero — Sim e não. Os escritórios são instituições diferentes das empresas. São os sócios, são as pessoas os maiores ativos. Não havia um plano estratégico dizendo que em 2011 iríamos abrir uma filial no Brasil. Não. Não é assim. O Brasil é um país muito importante para nós há muito tempo.

ConJur — O fato de o Brasil ter passado relativamente bem pela crise influenciou para a vinda do escritório?

Juan Giraldez e Francisco Cestero — Há elementos institucionais e há elementos pessoais. Um escritório é uma estrutura muito horizontal. Temos um sócio-gerente, mas ele é um pouco como o chefe das Nações Unidas. Ele não dá ordens, seu trabalho é fazer com que todos os sócios estejam de acordo, que concordem. Então, há um elemento pessoal, as pessoas que querem advogar no Brasil, porque veem isso como uma oportunidade de crescimento para o escritório e também um crescimento pessoal, um desafio interessante. É por isso que estamos aqui.

ConJur — Como o escritório passou pela onda de crises financeiras e econômicas dos últimos anos?

Juan Giraldez e Francisco Cestero — Um professor de Direito sempre dizia: "Os advogados têm trabalho nos maus momentos e também nos bons." O nosso escritório se saiu muito bem da crise. Não demitiu advogados, como fizeram alguns escritórios, e ainda cresceu. Temos uma atuação forte na área de falências de empresas e, durante a crise, trabalhamos para o Tesouro americano e também para o governo da Grécia. É o mesmo que fizemos no México durante a crise e na Argentina, durante a reestruturação da sua dívida.

ConJur — Mas algumas atividades ficaram prejudicadas, não?

Juan Giraldez e Francisco Cestero — Temos uma prática muito diversa. Durante a crise não tem muito trabalho para a área de mercados de capitais, mas os sócios são advogados, são pessoas inteligentes, com experiências financeiras, e eles começaram a fazer estruturação, falências. Assim que a economia mundial voltou a crescer, eles voltaram ao mercado de capitais, fusões, aquisições etc.

ConJur — Durante a crise, houve contratações?

Juan Giraldez e Francisco Cestero —



Sim. Tivemos um aumento do trabalho, da atividade. Tradicionalmente, contratamos, mais ou menos, entre 75 e 100 advogados por ano. O número real de crescimento é menor, porque todo ano tem advogados que saem para fazer outras coisas. Mas durante a crise nós mantivemos esse índice. No meio da crise, em 2009, recebemos 85 advogados novos. Não foi nem menos e nem mais que o histórico. E tínhamos trabalho para todos eles. Nós atuamos em quase todas as grandes operações, os grandes casos que estavam na imprensa. Como eu falei, éramos assessores do Tesouro americano. A gente estava aí no meio de tudo isso.

ConJur — Nesse período em que o Brasil passou a se estabilizar e crescer economicamente, vocês sentiram que empresas internacionais passaram a confiar mais na Justiça brasileira?

Juan Giraldez e Francisco Cestero — Há mais confiança, sim, mas não sei se é porque hoje conhecem melhor o sistema ou se é porque o sistema melhorou. É muito difícil dizer se é um ou outro. Mas, sim, o medo de investir no Brasil é menor. Seja porque tem proteção do Judiciário, seja porque tem proteção pela arbitragem.

ConJur — Como avaliam o Judiciário brasileiro?

Juan Giraldez e Francisco Cestero — Como não podemos atuar no Judiciário brasileiro, quando os nossos clientes precisam de orientações, procuramos escritórios brasileiros. A impressão geral dos clientes é que, apesar de ser lento, o sistema brasileiro funciona. Não é pior ou melhor que nenhum dos outros países da região ou dos mercados emergentes. Mas não é tão rápido como nos Estados Unidos. Também por isso os clientes internacionais veem com muito interesse a arbitragem. Há muitas novas câmaras oferecendo o serviço. Muitos contratos são assinados com cláusula de arbitragem, porque a impressão geral é que funciona muito bem. Além de ter proteção da lei.

ConJur — Então, vocês fazem parcerias com escritórios brasileiros?

Juan Giraldez e Francisco Cestero — Sim, mas não é uma parceria formal. Nós trabalhamos com muitos escritórios aqui e, dependendo do caso e da necessidade do cliente, procuramos diferentes escritórios e diferentes sócios da mesma banca, que tenham uma experiência particular ou que sejam especialistas em uma área específica.

ConJur — O Cleary Gotlieb Steen & Hamilton só oferece consultoria no Brasil?

Juan Giraldez e Francisco Cestero — Sim. Exato. Somos consultores em Direito estrangeiro. Que é uma figura específica das regras da OAB. A relação com os escritórios de advogados brasileiros é muito fluida, nós temos muitos amigos. Algumas vezes somos nós que indicamos um cliente, mas muitas vezes também são eles que nos indicam.

ConJur — Vocês citaram as regras específicas da OAB para a atuação no país. Existem muitas barreiras burocráticas para a entrada de um escritório de advocacia no Brasil?

Juan Giraldez e Francisco Cestero — Isso é uma coisa para se trabalhar aqui. Nós trazemos dinheiro, trazemos pessoas, ajudamos a economia brasileira e gastamos nove meses em cartórios. A mesma certidão precisa ser apresentada diversas vezes a órgãos diferentes. Por exemplo: perguntam se temos antecedentes criminais ou penais fora do país. Depois que o Ministério do Trabalho já verificou que aquela pessoa não tem problemas criminais, por que o consulado, a OAB precisam pedir o mesmo documento? Por que não unificar esse processo e pedir uma vez só cada um deles? O problema é que se perde muito tempo. O processo é longo, tem muitos passos. E não são passos necessariamente



relacionados às regras que a OAB impõe. Como condição para ser consultor em Direito estrangeiro, precisamos ser residentes no Brasil. Ter um visto de residente. Então, só depois de passar pelo processo do consulado e do Ministério do Trabalho é que podemos nos apresentar à OAB. Os prazos costumam ser respeitados, esse não é o problema. A questão é que o processo é burocrático e longo demais para um país que quer crescer mais.

ConJur — Como avaliam as restrições da OAB para estrangeiros atuarem no Brasil? Como funciona nos Estados Unidos, por exemplo?

Juan Giraldez e Francisco Cestero — Nos Estados Unidos não tem essa restrição.

ConJur — Qualquer advogado pode atuar lá?

Juan Giraldez e Francisco Cestero — Não. Não é qualquer advogado que pode trabalhar lá. Mas, por exemplo, o escritório brasileiro que contrata cinco ou seis advogados americanos, que estão qualificados nos EUA, pode atuar. Aqui a restrição é em relação à associação de brasileiros com estrangeiros. Essa restrição em particular não existe nos Estados Unidos. O brasileiro não poderá atuar no Judiciário dos EUA, mas pode ser sócio de uma banca. No nosso escritório, temos sócios franceses, italianos, alemães e não há problemas com essa associação. Nós compartilhamos os benefícios e os lucros da firma entre todos. Eles trabalham na França, nós trabalhamos nos Estados Unidos. E temos americanos que estão na França, e temos franceses que estão em Nova York trabalhando. Não há restrição à associação.

ConJur — Aqui, os lucros não podem ser divididos com estrangeiros.

Juan Giraldez e Francisco Cestero — Aqui existe essa restrição. Mesmo se o Pinheiro Neto quisesse nos ter como sócios, não poderia. Eles não podem dividir seus lucros com uma pessoa que não seja do ordenamento brasileiro. Essa é uma regra antiga. Na Europa existiam essas regras antigamente também, para manter a independência dos advogados. E é uma regra que também se usava para, por exemplo, proibir as associações com profissionais que não fossem advogados. A ideia é proteger a independência do advogado. Na Europa, só há pouco, há uns dez ou 15 anos, que tudo isso mudou para permitir essas associações, porque as empresas hoje são multinacionais. Muitas empresas não são nacionais. Ninguém sabe da onde é uma empresa, que tem necessidade de contratar especialistas em vários países.

ConJur — Quais as vantagens de poder se associar a advogados de vários países em um só escritório?

Juan Giraldez e Francisco Cestero — A vantagem é somente poder responder à demanda dos clientes que dependem do escritório. Há muitos escritórios no mundo que não estão interessados nisso, porque seus clientes são clientes puramente nacionais. No momento em que entramos no mundo dos escritórios que trabalham para as empresas multinacionais, é aí que muda um pouco e tem a vantagem de fazer isso. Mas essa regra brasileira não nos impede de fazer o mesmo serviço, porque hoje temos parcerias com grandes escritórios brasileiros.

ConJur — Então, as regras da OAB não atrapalham a atuação do escritório?

Juan Giraldez e Francisco Cestero — Hoje, se nós temos um cliente na Europa que quer investir no Brasil, fazemos uma parceria com um escritório brasileiro e funciona muito bem. Não é necessário mudar as regras para que isso funcione. Hoje, trabalhamos com todos os grandes escritórios brasileiros. O Brasil precisa decidir qual o modelo quer seguir, qual a importância que dá para as questões comerciais, qual a proteção que quer oferecer para os seus advogados e pensar nas questões de



independência dos seus profissionais. É uma questão que não é para os estrangeiros decidirem, é para os brasileiros mesmos decidirem o que querem fazer.

ConJur — Há um receio de mudar as regras, dessa abertura, de o mercado da advocacia ser dominado por escritórios estrangeiros. Não há essa possibilidade?

Juan Giraldez e Francisco Cestero — Esse é o medo de alguns. E por isso que há discussão sobre isso no Brasil. Há advogados que são a favor da mudança das regras e outros que não. Por quê? Porque quando há uma mudança, como qualquer coisa, há ganhadores e perdedores. Então, tudo depende de que lado a gente pensa que vai estar. Mas não é certo que a mudança das regras vai necessariamente ser pior para os escritórios brasileiros. A experiência europeia não é assim. A França tem escritórios puramente franceses que são muito bons, fortes. Na Itália tem escritórios italianos que são fortíssimos. Nossa concorrência na Itália, muitas vezes, é puramente italiana. Tem espaço para os escritórios nacionais. Se mudar as regras, alguns escritórios brasileiros vão piorar, alguns vão ficar melhor. Qual será? A Europa é um bom exemplo, onde as regras mudaram há 15 ou 20 anos, e onde ainda há escritórios nacionais fortíssimos.

ConJur — Mas os pequenos acabaram?

Juan Giraldez e Francisco Cestero — Não. Não. O universo de clientes dos grandes escritórios é diferente. São espaços diferentes dentro do mesmo mercado. Nos Estados Unidos, há muito escritórios pequenos que atendem os clientes menores, os clientes nacionais, os clientes que não saem das fronteiras do país. Então, a verdade é que mesmo que se mudem as regras, isso não significa que as empresas brasileiras vão começar a falar somente com os advogados ingleses, americanos. As empresas brasileiras sempre vão falar com os advogados brasileiros, eles querem falar com um brasileiro.

ConJur — Nos Estados Unidos o escritório pode fazer propaganda, aqui no Brasil, não. Como encontrar clientes?

Juan Giraldez e Francisco Cestero — A propaganda que está proibida no Brasil é a propaganda que sai em televisão, avisos no metrô: “Se você caiu na casa de alguém, fale com o advogado, porque você pode entrar com uma ação.” Esse tipo de propaganda nós não fazemos, nem nos Estados Unidos, apesar de lá ser permitida. Essa não é uma preocupação para nós, porque, na verdade, o boca a boca é a melhor maneira de captação de clientes. O trabalho que fazemos, recebemos ligações de pessoas que querem falar, receber uma proposta de serviço, porque eles sabem que a gente trabalhou com a Petrobrás, por exemplo, em uma operação importante. Eles perguntaram quem são os advogados ali, porque essa operação foi bem feita. Então, vamos levar para o escritório para ver se a gente tem algo parecido. A maioria dos nossos cliente vêm de outros clientes.

ConJur — Quem faz esse tipo de propaganda nos Estados Unidos?

Juan Giraldez e Francisco Cestero — São os escritórios particulares que fazem um tipo de direito, que é o direito *injurijs*, de danos físicos. Nos EUA existem regras de responsabilidade civil muito estritas e é uma sociedade mais contenciosa. Se você compra um produto, usa mal o produto e isso faz mal, então há regras que protegem a pessoa, mesmo se a parte do risco é da pessoa. É por isso que tem toda uma comunidade de advogados que atendem esse tipo de casos, e são eles que fazem esse tipo de propaganda, porque os clientes dele são as pessoas, não são empresas.

ConJur — Como é na Europa? É parecido com o Brasil?

Juan Giraldez e Francisco Cestero —



Sim. É muito parecido. A exceção à regra são os Estados Unidos. É muito comum ter regra de propaganda para advogados. Há dez anos existiam regras nos Estados Unidos, mas hoje você vê propagandas que dizem, por exemplo: “Já ganhamos x milhões de dólares para cada um de nossos clientes.” Aí vem uma letra pequena onde se lê: “Não podemos garantir que vamos ganhar o caso para vocês.” (risos)

ConJur — E porque nos EUA há essa diferença?

Juan Giraldez e Francisco Cestero — Por uma questão acadêmica. Lá, as regras mudaram por razões judiciais. O direito à livre expressão também tem espaço na publicidade. Lá se tem o direito de fazer propaganda. Os estados não podem proibir, já que essa é uma garantia constitucional. Não é nem porque os americanos pensam que é melhor os advogados fazerem propaganda, é só que o direito de livre expressão é interpretado para cobrir também os advogados.

Date Created

25/09/2011