

Pinheiro Neto completa 70 anos nesta terça e reencontra ex-advogados

Muito da pujante atividade econômica em que se tornou a advocacia brasileira, que já movimentava anualmente algo na casa dos dez dígitos, se deve à adoção, pelas bancas, de um modelo profissional de administração e prestação de serviços. Dentre as mais de 10 mil sociedades em atividade em São Paulo, acima de 200 têm para além de 20 sócios, sem contar advogados associados e corpo administrativo, o que revela o perfil empresarial das organizações. O embrião desse modelo completa, nesta terça-feira (21/8), sete décadas de existência. O escritório **Pinheiro Neto Advogados**, primeiro do país a adotar o modelo de gestão e controle de qualidade que seria copiado por milhares de outros anos depois, comemora seu septuagésimo aniversário conclamando quem ajudou a construir essa história. A administração entrou em contato com todos os advogados que já passaram por lá, para dar início a uma associação de ex-integrantes, a *Alumni*. A lista chegou a 400 nomes confirmados. (Na foto abaixo, o



O apelido de “navio-escola” explica tamanha abrangência. A começar pelos atuais sócios. **Celso Cintra Mori** é um dos especialistas em Direito Cível mais mencionados por clientes, segundo o último *Anuário Análise Advocacia 500*. **Alexandre Bertoldi**, atual gestor da banca, é um dos grandes nomes no Direito Bancário e em Fusões e Aquisições. Os colegas Bruno Balduccini, Tiago Lessa e Werner Grau Neto, filho do ministro aposentado do Supremo Tribunal Federal Eros Grau, também estão entre os mais indicados na área financeira. Tércio Chiavassa é referência em assuntos tributários. O elenco se estende a quase todas as áreas do Direito, sempre com pelo menos um nome do escritório entre os mais conhecidos do país.

Não é exagero dizer que quase toda grande banca brasileira tem alguém que já passou pelo Pinheiro Neto. A lista de ex-advogados inclui estrelas como Ary Oswaldo Mattos Filho, fundador do Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados; Ernani de Almeida Machado, Antonio Corrêa Meyer e José Eduardo Monteiro de Barros, fundadores do Machado, Meyer, Sendacz e Opice

Advogados; e Geraldo Roberto Lefosse Junior, fundador do Lefosse Advogados, só para ficar em alguns.

Outros egressos se tornaram executivos de sucesso, como Fernão Bracher, diretor de diversos bancos privados até chegar a presidente do Banco Central. Jair Ribeiro (ex-Cica, banco Patrimônio, JPMorgan e CPM Braxis, da qual é sócio) e Luiz Otávio Magalhães (Pátria Investimentos) também são exemplos. Já Cláudio Levada deixou a banca para se tornar desembargador do Tribunal de Justiça de São Paulo. Seu filho, Felipe Levada, também advogou no escritório antes de se tornar juiz no interior paulista.

Os números falam por si. Sem jamais ter cuidado de causas de massa, o Pinheiro Neto já atendeu mais de 29 mil clientes. Hoje, tem mais de 6 mil clientes — metade deles do exterior — e 43 mil casos em andamento.

A relação de pioneirismos também é vasta. A começar pelo formato. O escritório foi a primeira banca de verdade, no conceito mais preciso do termo, com diferentes áreas e sócios para cuidar de cada uma. A administração e a organização passaram a ser parte fundamental do trabalho. Pinheiro Neto também trouxe ao Brasil a ideia de advocacia empresarial, focada em prestar serviços específicos para corporações. Foi ainda o primeiro a criar tabelas de honorários conforme a quantidade de horas gastas.

“É uma referência como um dos melhores não só do Brasil e da América Latina, mas do mundo”, diz **Roberto Quiroga Mosquera**, sócio do Mattos Filho Advogados. “Sua história de pioneirismo é um exemplo para todos nós.”

"O escritório reúne profissionais altamente qualificados e experientes em suas respectivas áreas de atuação, advogados sérios e comprometidos com os clientes e com o exercício ético da advocacia", diz Antonio Corrêa Meyer, sócio do Machado, Meyer. "Sua virtude maior é ter formado uma instituição que tem existência própria, distinta dos seus integrantes, embora formada por eles, instituição que goza de estabilidade que a preserva das circunstâncias mutáveis das paixões e ambições humanas", elogia. "O observador externo tem a impressão de que a nave segue o seu destino, impassível, sem alterar sua rota, não obstante as naturais e humanas turbulências do caminho."

"Os 70 anos de Pinheiro Neto é um evento extremamente significativo. Demonstra o alto grau de maturidade do mercado legal brasileiro em meio a um instante em que certas instituições e jornalistas estrangeiros tentam em vão demonstrar o oposto, em prol de seus interesses particulares", comenta **José Luis de Salles Freire**, sócio do TozziniFreire Advogados.

"Pinheiro Neto foi a sociedade pioneira no processo de profissionalização e institucionalização das sociedades de advogados brasileiras. José Martins Pinheiro foi, ao mesmo tempo, um grande visionário e uma pessoa extremamente realista. Visionário porque sempre quis criar e liderar uma grande sociedade de advogados *full service*, nos moldes dos melhores padrões internacionais, e realista na medida que sempre soube que para chegar lá tinha que profissionalizar e institucionalizar sua sociedade", diz o advogado.

"O Pinheiro Neto sempre foi referência de qualidade, ética e pioneirismo. Exemplo no bom exercício de nossa atividade profissional que foi seguido por tantas outras bancas do país. Essas qualidades foram bem semeadas por seus sócios fundadores e são mantidas com os mesmos princípios por seus jovens,

talentosos e competentes sócios, advogados e colaboradores que orgulham a advocacia bandeirante e nacional", afirma **Carlos Mateucci**, sócio do Yarshell, Mateucci e Camargo Advogados e presidente do do Centro de Estudos das Sociedades de Advogados e do Tribunal de Ética da OAB-SP.

A Ordem dos Advogados do Brasil também reconhece as qualidades. "É uma demonstração de vitalidade invejável, essa que alcança o escritório Pinheiro Neto. Digno de reconhecimento e orgulho para a advocacia brasileira. Ao longo de todo esse tempo, conquistou um espaço baseado no exercício exemplar da defesa, tornando-se uma referência para gerações de advogados. Incluo-me entre seus admiradores", diz **Ophir Cavalcante**, presidente nacional da OAB.

"Uma das mais tradicionais e prestigiosas bancas de advocacia do Brasil, sempre teve sua atuação atrelada à ousadia e ao pioneirismo de seu fundador, Pinheiro Neto, e que se projeta no futuro, demonstrando continuada capacidade de se modernizar, sem abrir mão de uma atuação ética e qualificada, honrando suas origens e a advocacia brasileira", concorda **Marcos da Costa**, presidente da OAB-SP.

Na seccional paulista da Ordem, o Pinheiro Neto é a segunda mais antiga entre as sociedades de advogados ativas, com um icônico registro de número 11. Em antiguidade, só perde para o Demarest e Almeida, de número 9. Mas essa ordem se deve não à fundação das sociedades, e sim às suas inscrições na OAB. "O primeiro estatuto da OAB surgiu em 1963, pela Lei 4.215, quando foram criadas as sociedades", explica **Horácio Bernardes Neto**, presidente da Comissão de Sociedades de Advogados da entidade. Ou seja, quando formalizou sua certidão de nascimento, em 3 de agosto de 1965, o Pinheiro Neto Advogados já contava 23 anos.

Coleção de histórias

Há dez anos, quando fez 60 anos, o escritório resolveu comemorar com uma bela obra do jornalista Ignácio de Loyola Brandão, que retratou as convergências entre a história da banca e a do desenvolvimento do país. A experiência agradou. Agora, o primeiro septuagenário da advocacia brasileira celebra a data novamente com um livro, o *Almanaque Pinheiro Neto – Nossas Sete Décadas*. A obra, de 351 páginas, assinada por ninguém menos que Mario Prata, se distancia da anterior pela forma e pelo conteúdo. Lúdico, o almanaque lista, em textos curtos e fichas repletas de informações, curiosidades da cultura e da política nacional, destacando intersecções com momentos importantes do escritório.

A obra "não só conta a história dos 70 anos de Pinheiro Neto Advogados, como também traz fatos interessantes desse período, fazendo um paralelo entre a evolução de nosso escritório e os acontecimentos que transformaram radicalmente o Brasil e o mundo nas últimas décadas", explica o sócio Alexandre Bertoldi na apresentação do livro. É só nas últimas páginas que Prata dá destaque exclusivo ao escritório, ao reproduzir duas notícias, ambas publicadas pela revista **Consultor Jurídico**: "[Pesquisa aponta Pinheiro Neto como o escritório do ano](#)", de 30 de setembro de 2011, e "[Morre Pinheiro Neto, fundador do mais tradicional escritório do Brasil](#)", de 21 de setembro de 2005.

O jornalista teve o brilho de incluir frases ditas com frequência pelo fundador José Martins Pinheiro Neto, tais como: "Se fosse fácil, não teriam nos procurado"; "Faça uma única vez, bem feito e esqueça"; e "Merda, merda, merda", que o advogado costumava repetir quando algo dava errado. De quebra, a

obra inclui um CD com o áudio, na íntegra, da famosa entrevista de Chico Buarque a Mario Prata para o jornal *Última Hora*, na qual o cantor incorporou o personagem Julinho da Adelaide, pseudônimo que usava durante a ditadura militar.

Marcas no Brasil

A história do escritório passa por grandes momentos do país. O Pinheiro Neto participou da renegociação da dívida soberana do Brasil na década de 1980; das privatizações na década de 1990; do primeiro lançamento de ações de uma empresa brasileira na Bolsa de Nova York, a Aracruz; e da operação que criou a Braskem. Mais recentemente, representou a Lan Airlines na fusão com a TAM; a Caixa Econômica Federal no financiamento à Embraport para construção e operação do maior terminal privado multiuso do Brasil; a Telesp na incorporação das ações da Vivo e a consecutiva reorganização societária entre Vivo e Telesp; e o Itaú BBA, o Banco do Brasil, a Caixa Econômica Federal, o Banco do Nordeste e o Bradesco no financiamento à ESBR Participações para a construção da usina hidrelétrica de Jirau.

Dentre os *cases* históricos, a tese pela inconstitucionalidade do Finsocial, contribuição criada em 1986 pelo governo federal sobre o faturamento das empresas, foi uma das grandes vitórias. Uma liminar em Mandado de Segurança do escritório desafiou ameaças de devassa da Receita Federal sobre quem contestasse a medida. Anos mais tarde e depois de uma avalanche de processos, a Justiça reconheceu a inconstitucionalidade do tributo.

Quando passou a defender clientes acusados de crimes econômicos, o Pinheiro Neto quebrou mais um paradigma. Quando muitos criminalistas criticavam o escritório por conversar com o Ministério Público, considerado o "inimigo", a banca foi a primeira a valorizar termos de ajustamento de conduta e transações penais.

A criatividade sempre foi um traço valorizado no escritório. No início, sem a tecnologia para ajudar, encontrar uma solução dependia muito do raciocínio rápido e da habilidade de tirar um coelho da cartola. Foi assim que Ruy de Camargo Nogueira, antigo sócio, conseguiu uma liminar para reter um navio no Porto de Santos.

Numa época em que o telex era a comunicação mais rápida, um dos clientes do escritório comunicou aos advogados uma avaria marítima causada por um navio atracado no Porto de Santos. A embarcação partiria em algumas horas, e os documentos que comprovariam a responsabilidade só chegariam no dia seguinte. Como conseguir uma liminar impedindo a liberação do navio?

Celso Mori relembra a estratégia de Nogueira. "Recebido, Ruy acenou para o escrevente, cumprimentou o juiz muito respeitosamente e explicou que precisava despachar uma medida de urgência. Mas indagou se poderia, antes, fazer uma pergunta pessoal. O juiz, meio surpreso, meio curioso, respondeu com uma evasiva, não dizendo nem sim, nem não. Naquele tom quase interrogativo do que se tratava, limitou-se a um 'pois não, doutor.'"

"Ruy, com a habilidade que lhe era peculiar, foi adiante: 'Antes de despachar, queria saber se V. Excia. é juiz de Direito ou juiz de papel.' O juiz, entre surpreso, ofendido e irritado, reagiu: 'O senhor está achando que aqui é lugar de brincadeira?' Com um ar simpático de desfazer mal-entendidos, Ruy

explicou: 'Excelência, me perdoe, mas a intenção é de ser absolutamente franco, para poupar o tempo precioso de Vossa Excelência. Se Vossa Excelência for um juiz que gosta de papéis, eu confesso que não tenho os papéis que sustentam o meu caso. Mas se Vossa Excelência for um juiz que prioriza o Direito, o meu cliente tem todo o direito do mundo e é isso que eu tento explicar nesta petição'. Saiu de lá com a liminar", conta.

Navio-escola

"Muitos advogados e estagiários aprenderam aqui os princípios, as técnicas e a organização que hoje praticam em outros escritórios", reconhece o sócio Celso Mori, um dos mais experientes. "Quando isso começou a ser percebido como um fenômeno frequente, falava-se no escritório como um navio-escola, mas talvez essa expressão não seja adequada, porque navio é uma embarcação pesada, pouco ágil e dá a falsa impressão de que as pessoas embarcavam aqui para aprender já com a intenção de desembarcar no próximo porto. Não creio que seja assim. Os profissionais aderem ao escritório normalmente com a intenção de ficar aqui." Segundo o advogado, mais de 80% do corpo jurídico é formado por quem entrou como estagiário e permanece até hoje.

Ele admite a vocação da banca para ensinar. "O escritório tem sua própria forma de atuar, peculiar, e, nesse sentido, pode-se falar em fazer escola", diz. Em 2012, inaugurou-se a Escola de Formação Pinheiro Neto. "Aquilo que sempre fizemos, no começo empiricamente, depois através da Comissão de Aprimoramento Profissional, agora passa a ser feito de forma mais estruturada, com *currículo*, horários reservados, grade de ensino, frequência estimulada e metas, tudo organizado por profissionais da educação." A aula inaugural foi dada pelo reitor da Faculdade de Direito da Universidade de Berkley, nos Estados Unidos, Christopher Edley. Alguns dos cursos, ministrados pela FGV, pela USP e pela Fundação Dom Cabral, já são obrigatórios para promoção. "Contratamos as instituições, não os professores", esclarece Alexandre Bertoldi.

Além disso, o escritório faz questão de custear estudos no exterior. "Temos um programa que nos permite pagar entre 100 e 120 mestrados e cursos de pós-graduação por ano. São 21 advogados associados em curso de mestrado no exterior neste momento, sendo 12 em estágio remunerado que o escritório conseguiu", contabiliza Bertoldi. Os escolhidos para entrar no programa precisam atingir critérios como tempo mínimo de casa e de formação, além de idade.

Alguns valores estão no DNA do escritório. A quantos membros se perguntar quais são, tantas serão as respostas semelhantes, como um mantra: "Ética, responsabilidade, conhecimento profissional, capacidade de trabalhar em grupo, busca da credibilidade e visão contextualizada da sociedade, da administração pública e da economia", resume Mori.

Relógio suíço

Com 388 advogados, o Pinheiro Neto ocupa hoje a quinta posição entre os maiores do Brasil, segundo a *Análise*, mas já foi o maior da América Latina. "Com o crescimento do país, e quando a advocacia começou a se tornar simultaneamente mais internacionalizada para alguns e mais massificada para outros, optamos por não sermos necessariamente os maiores. Definimos, conscientemente, uma política de investimentos em qualidade crescente", explica Celso Mori.

Em relação à competição com as modernas "boutiques", Mori é categórico. "Nossos times de trabalho

são enxutos e ágeis. Não há trabalho que não seja de equipe, mas as equipes são menores do que as boutiques da mesma especialidade que possam competir conosco. Só que essas equipes interagem, criando uma rede interna de suporte recíproco e possibilitando que cada caso ou projeto esteja adequado a todos os ângulos e perspectivas do Direito."

A estrutura jurídica se divide em três grandes partes: empresarial, contencioso e fiscal trabalhista, com diversas ramificações. Cada sócio tem um grupo com advogados, estudantes e uma secretária. Não há área de contencioso de massa. "Não queremos ser um escritório grande, mas um grande escritório", diz Alexandre Bertoldi, administrador da banca.

Segundo suas contas, entre as áreas, a empresarial traz 35% do faturamento, enquanto que a contenciosa gera entre 30% e 35%, a tributária, entre 20% e 25% e a trabalhista e previdenciária, 5%.

O conhecido controle de qualidade se deve ao envolvimento pessoal dos sócios em todos os casos. Com uma relação de 3,5 advogados por sócio, isso fica claro. "Se tivéssemos cinco advogados por sócio, aumentaríamos a rentabilidade, mas duvido que a qualidade se mantivesse a mesma", analisa Bertoldi. Por isso, é dogma que o aumento no número de advogados seja acompanhado pelo de sócios. O equilíbrio é a chave, segundo o gestor. São cerca de 80 sócios, 80 advogados sêniores, 80 advogados plenos e 96 advogados juniores.

Quase todos os sócios exercem uma tarefa administrativa no escritório, em uma das 12 comissões, cada qual com três ou quatro sócios. São elas de assuntos institucionais; aprimoramento; contratação e cobrança de honorários; correspondentes; ética; mulher advogada; opiniões legais; PLR; recrutamento; resolução de conflitos; responsabilidade social; e TI.

Ao todo, são 800 pessoas na área jurídica, incluindo sócios, advogados, estagiários e paralegais. Pouco menos da metade são advogados, sendo 78 sócios. Só de estagiários a banca tem 104, além de 350 funcionários da área administrativa. Com apenas três sedes — São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília —, conta com 147 correspondentes em todo o país.

Como um todo, a banca cresce a uma taxa de 10% ao ano. Em 2012, foram contratados 93 advogados até agosto, enquanto 55 deixaram o escritório, incluindo estagiários.

Quem consegue entrar no Pinheiro Neto, fica. A rotatividade de advogados é pequena em relação ao mercado. Prova disso é o número de sócios e advogados que já passaram pela banca. Em 70 anos, foram cerca de 1,5 mil advogados e 140 sócios. Hoje, pouco mais de 20 advogados têm mais de 30 anos de casa, quase 20 já completaram 30 anos, cerca de 50 têm entre 25 e 30 anos de escritório e outros cem já ultrapassaram a marca de 20 anos.

"No Pinheiro Neto, 95% das pessoas são formadas aqui, começaram como estagiárias. Jamais contratamos um sócio no mercado, ninguém entrou no escritório como sócio. Todos tiveram que ser advogados e, dos que são sócios hoje, nem 5% começou em outro lugar", garante Bertoldi. Segundo ele, em relação aos estagiários que se tornam advogados, o chamado *turnover* não chega a 6% ao ano.

Isso não quer dizer que não exista o assédio dos concorrentes. Por isso, segundo o gestor Alexandre

Bertoldi, a estratégia para reter talentos inclui três pilares: "Temos de manter um ótimo ambiente de trabalho, a pessoa tem de ter perspectiva de carreira e precisamos pagar uma remuneração que seja compatível com o mercado", explica. "Não significa que não percamos, mas isso é muito raro de acontecer."

Para manter o ambiente agradável, é regra para os superiores não maltratar os subordinados. "Se a pessoa não faz isso, entra no radar e a gente começa a prestar atenção. Não é porque você é sócio que pode falar o que vier à cabeça. O tratamento deve ser cortês e respeitoso", alerta o advogado. "Desvios de conduta e éticos também não são tolerados."

Controle do leme

A administração do Pinheiro Neto compete a um gestor eleito, cargo ocupado pelo advogado Alexandre Bertoldi. Mas as decisões são descentralizadas entre comitês e comissões, tudo sob a batuta do gestor. As cotas da sociedade são divididas de forma que ninguém tenha mais do que 2% delas. Funcionários e estagiários também entram na distribuição de lucros. "Aqui todos os sócios sabem, nos centavos, quanto os demais ganham", garante Bertoldi.

Critérios objetivos definem a remuneração há pelo menos dez anos. Uma parte do lucro é dividida igualmente entre os sócios, independentemente do tempo de casa. Outra parcela varia conforme o nível alcançado pelo sócio. Todos atingem o ápice em oito anos. Ou seja, entre os sócios nesse patamar, 70% da remuneração é igual. Os últimos 30% desse valor variam conforme o mérito de cada um, como a performance em casos de retorno financeiro. A banca não premia quem traz clientes. "O cliente é de todos", diz o gestor.

Já pensando na sua sucessão, o fundador José Martins Pinheiro Neto foi o primeiro no país a contratar, em 1990, uma consultoria para programar sua saída: a americana Hildebrand. O resultado foi a criação do modelo atual, com um conselho de administração — o chamado "grupo executivo" — para as principais decisões.

A transição, aliás, é motivo de elogios de concorrentes. "Foi um grande marco, souberam fazer a sucessão colocando a governança corporativa como exemplo para o mercado", elogia Roberto Quiroga, do Mattos Filho. "Há um sócio diretor, um comitê executivo e os sócios para decidir. Foi mais um pioneirismo. Mostraram para todos como fazer uma sucessão, mantendo a perpetuidade, a homogeneidade entre os sócios e passando segurança aos clientes." A Hildebrand também foi a consultoria contratada pelo Mattos Filho para reorganizar sua gestão.

Hoje, a administração compete apenas ao gestor, Alexandre Bertoldi, que tem mandato de três anos, até 2013. É preciso dois terços dos votos para se eleger. Na Assembleia Geral, todos os sócios têm um voto, independentemente de sua posição.

Raio-X

Em sua maioria, os advogados do Pinheiro Neto são formados pela USP, PUC, Mackenzie ou FGV. Apenas dois vieram da Unip, fora os que concluíram o curso de Direito fora de São Paulo. Para Bertoldi, não existe preconceito. "Fazemos testes e ficamos com os melhores", diz.

A fluência em inglês é pré-requisito mínimo. Mas embora o currículo conte, a percepção dos examinadores sobre a personalidade do candidato a estagiário é o que define a contratação. "Acredito muito na pessoa, acho que a pessoa boa se vira no que for", revela Bertoldi. E dá a dica: "Se não olhar no meu olho quando conversa, não contrato".

A história de uma das responsáveis pela administração do escritório durante anos a fio, Clemência Beatriz Wolthers, mostra essa relação de confiança que se estabelece desde o início. Ela entrou como bibliotecária e se tornou sócia e administradora, seguindo a tradição da banca. Austera, se tornou a maior autoridade abaixo de Pinheiro Neto. Saiu em 2005.

A Lei do Estágio — Lei 11.788/2008 — alterou a rotina dos estagiários da banca. Antes submetidos ao rígido horário dos advogados, os estudantes ficavam mais expostos à cultura e ao modo de trabalhar da banca, assim como participavam mais dos casos. Depois da lei, no entanto, o limite de seis horas diárias encurtou essa exposição. "Quando o estudante se formava, tinha mais horas de voo para ser contratado como advogado, estava mais pronto. Hoje, entra com menos disposição", avalia Bertoldi. "A contrapartida que esperamos é que se dediquem mais à faculdade."

O prejuízo ao aprendizado fica notório. "Se estávamos fazendo uma operação em uma empresa em Minas Gerais, por exemplo, mandávamos o estagiário lá para ajudar o advogado, durante uma semana. Chegávamos a mandar até ao exterior. Hoje, isso virou tabu por causa da questão do horário."

As contratações de estagiários como advogados acontecem pelo menos duas vezes ao ano, uma entre março e abril, e outra entre setembro e outubro. Em média, são abertas entre 25 e 30 vagas por ano.

As avaliações de advogados para promoção são feitas de acordo com um calendário pré-fixado. Maio é o mês da análise dos funcionários, com reflexos em agosto. Em setembro começa o processo para nomeação de novos sócios, que só vai terminar em dezembro. Já a avaliação dos advogados acontece em dezembro.

Para se tornar sócio, é preciso ter pelo menos 11 anos na banca, já que advogados juniores só são promovidos após três anos, os plenos, com quatro e os seniores com outros quatro. Em média, o sócio tem entre 35 e 45 anos, e entre 15 e 20 anos de casa. Cerca de 70% dos atuais estão na faixa dos 40 ou 50 anos.

A idade para aposentadoria obrigatória do sócio é 66 anos. O plano de carreira prevê que, a partir dos 60 anos, já é possível sair com todos os benefícios. No ano em que o sócio faz 66 anos, deve vender todas as suas cotas, exceto uma. E com uma cota, não há direito a voto. Aposentados não trabalham sequer espaços se abrem", diz Bertoldi.

Arquivo Pinheiro Neto



José Martins Pinheiro Neto (*na foto, tirada em 1987*), jornalista e advogado filho de advogado, então com apenas 25 anos. Herdara do pai o escritório no Largo da Misericórdia, no Centro de São Paulo, região prestigiada na época. Uma das primeiras medidas logo que assumiu a empreitada foi mudar a sede para um edifício com salas maiores, na Rua José Bonifácio, 93, também no Centro. Lá trabalhavam Pinheiro Neto, uma secretária e um contínuo.

Segundo a obra *Pinheiro Neto Advogados 60 anos*, de Ignácio de Loyola Brandão, a ideia era trazer o cliente ao escritório para dar a entender que o advogado não era um mero empregado, “mas sim um profissional que estudava uma causa e decidia como defendê-la”. Pegou. O Pinheiro Neto foi o precursor da advocacia empresarial como é praticada hoje. A relação com o cliente cunhada por seu fundador permeia agora o interrelacionamento com departamentos jurídicos das empresas, porta de entrada de novos negócios. Na prática, Pinheiro Neto introduziu o conceito de advocacia exercida em sociedade e não mais apenas individualmente.

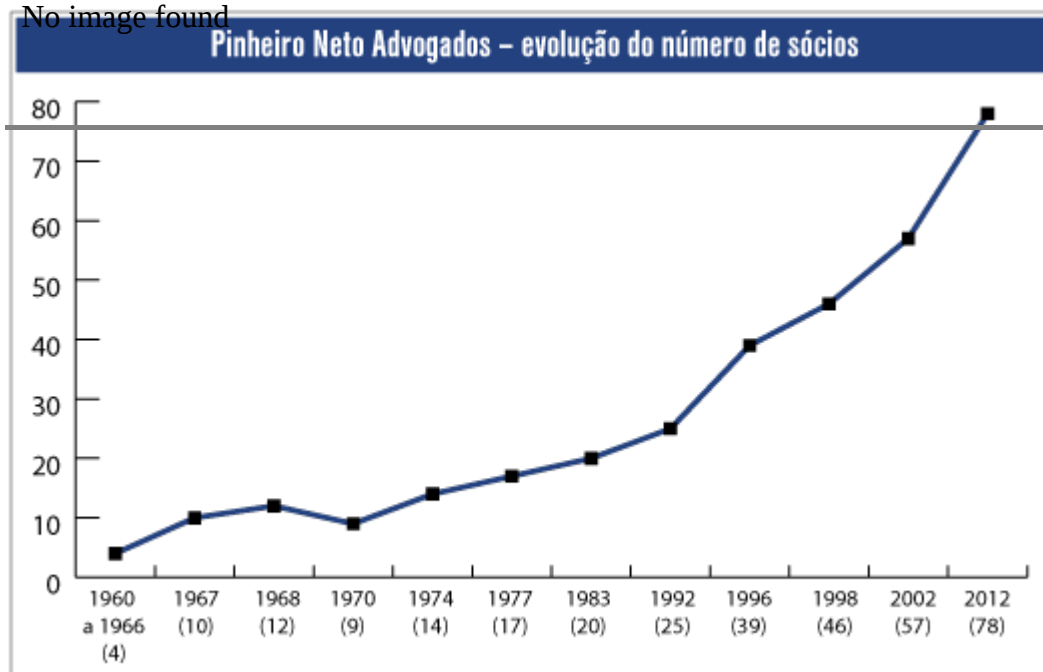


Foram dez anos no endereço. Uma década em que Pinheiro

Neto se serviu da fluência no inglês para se distanciar dos concorrentes. Com a chegada das empresas estrangeiras ao país, o escritório se especializou em instalá-las e resolver seus problemas por aqui. Já na década de 1950, a banca se mudou para uma sala maior na Rua Barão de Itapetininga, 275, também no Centro. A equipe começava a crescer.

Nesse período, Pinheiro Neto semeou uma tradição mantida até hoje — como boa parte dos princípios que perduram na banca: em vez de contratar advogados, o melhor seria arregimentar estudantes e ensinar-lhes a cultura do escritório até se formarem. Moldar o profissional em condutas específicas, para Pinheiro Neto, era mais produtivo. É o que comprova um memorando de 1974, assinado pelo sócio Irion Jakobowicz, defendendo a política de investir em estudantes para forjá-los com a cultura do escritório.

O pensamento ainda pauta as contratações. A maior parte do quadro atual de advogados chegou pelo estágio, segundo o gestor Alexandre Bertoldi. O plano de carreiras é um dos pilares fincados pelo fundador da banca. Para reter talentos, é indispensável que o estudante saiba o que vai acontecer com ele, segundo Bertoldi. O preço é manter possíveis gênios no ritmo tradicional de ascensão, em vez de alçá-los a postos mais importantes. Para compensar, o escritório paga salários até 10% maiores que a média do mercado em todos os níveis. O quadro abaixo mostra a variação do número de sócios:



Da Barão de Itapetininga, o escritório foi para o prédio onde hoje funciona a Câmara Municipal de São Paulo, na Rua Maria Paula. Não demorou muito e a mudança já estava pronta outra vez, com destino à Rua Líbero Badaró, no antigo prédio do Banco de Boston, onde Pinheiro Neto comprou dois andares — um deles com terraço. A abertura econômica da segunda metade da década de 1950 trouxe investimentos estrangeiros e demanda de trabalho. O escritório já assessorava empréstimos, renegociações de dívidas, transferência de tecnologia, marcas e patentes e atuava em casos trabalhistas, tributários, previdenciários, de Direito Internacional e até de crimes financeiros. Nas décadas de 1950 e 1960, anos de endividamento externo, mais de 50% dos contratos de dívidas do Brasil passaram pelo escritório,

segundo Loyola Brandão. Em 1971, o Pinheiro Neto participou da primeira emissão de títulos no exterior. Foi nessa época que entrou na sociedade o tributarista Rubens Gomes de Sousa, conhecido mundialmente e responsável pela redação do Código Tributário Nacional.

Loyola Brandão traz números da época: “Em 1960, eram quatro sócios, sete associados e treze funcionários. Estes cresceram para dezoito, no ano seguinte, 22 em 1962, 27 em 1963, chegando a 38 em 1964, ano que se tornou um marco. Nesse período, os associados passaram de sete para treze”, diz em seu livro.

Era a hora de mudar de novo e a banca foi para a Rua Boa Vista, sempre na região central da capital. O novo prédio tinha 1,8 mil metros quadrados, em apenas um andar. Em 1967, a sociedade dava um passo definitivo em direção a uma organização em moldes empresariais: todos os advogados associados passavam a ser empregados em regime CLT. E mais: regras rígidas proibiam, por escrito, comportamentos que demonstrassem descaso ou falta de profissionalismo. Barba por fazer e atender clientes sem paletó ou na própria sala era inadmissível, assim como erros de ortografia na redação de textos. Uma funcionária deveria acompanhar o cliente na entrada e na saída do prédio. Papeis sobre a mesa deveriam estar todos dentro de pastas. O horário de expediente deveria ser seguido à risca.

Regras como a de informar à secretária quando sair do escritório onde se vai e qual o horário de retorno, com o tempo, foram substituídas pela de manter o celular ligado em tempo integral. E-mails devem ter resposta imediata. Algumas práticas, no entanto, foram incorporadas por usos e costumes, como dar preferência às mulheres ao se entrar no elevador.

Em 1969, eram 13 sócios, 19 advogados, oito estudantes e 74 funcionários. Em 1º de setembro de 1969, o Pinheiro Neto abria sua sede no Rio de Janeiro, na Avenida Rio Branco, nono andar do edifício de número 131. Esse foi o endereço por 30 anos, até que a unidade foi para um prédio no Jockey Clube. O sócio Fernando Teixeira Pinto foi o responsável. O início foi com três advogados e uma secretária. Em 1974, foi a vez da sede em Brasília, aberta com a transferência do sócio Antonio Carlos Gonçalves para a capital federal. Em 3 de janeiro de 1978, a banca abriu um escritório de representação em Londres, sob responsabilidade de John Anthony Clare.

Arquivo Pinheiro Neto



Em 2006, a sede em São Paulo mudou-se para o endereço

atual, no edifício do falido Banco Santos (*foto*). O prédio na Rua Hungria 1.100 tem 12 mil metros quadrados e oito andares, todos ocupados pelo escritório. À beira da Marginal Pinheiros, a vista privilegiada inclui o Jockey Clube. A vegetação na área da Marginal defronte ao prédio é de responsabilidade do escritório, que idealizou e executa o projeto Águas Claras do Rio Pinheiros, para recuperar e revitalizar o rio, com o auxílio de empresas como Santander, Nestlé, TV Globo, Emae, Caloi, WTC São Paulo e Shopping Cidade Jardim. O espaçoso terraço na cobertura inclui um heliponto ainda desativado.

É nos andares mais baixos, no entanto, que está o verdadeiro tesouro. No térreo, está instalada a biblioteca da banca, que foi durante muito tempo uma das mais completas do país na área jurídica. No subsolo, uma réplica da sala onde trabalhava José Martins Pinheiro Neto (*na foto abaixo*). Como na versão original, as estantes não têm sequer um livro jurídico, senão apenas obras de fora do Direito. Lá está também uma amostra da vasta coleção de bengalas.

Arquivo Pinheiro Neto



O jornalista e advogado José Martins Pinheiro Neto morreu em 2005, com 88 anos. Sua sucessão à frente da sociedade que criou, no entanto, já era pensada desde a década de 1970, quando ele começou a abrir mão de cotas da sociedade para novos sócios. O primeiro Comitê Diretivo, que descentralizada das mãos do fundador o controle das decisões, era formado por Pinheiro Neto, seu filho José Martins Pinheiro, Clemência Wolthers, Irion Jacobowicz, Hélio Nicoletti, Antonio Mendes, José Roberto Pisani, Antonio Carlos Gonçalves, Luís Fernando Teixeira Pinto e Celso Mori.

Date Created

21/08/2012