

## Graduação jurídica defasada e mercado exigente alavancam pós profissionalizante

A reformulação do curso de Direito no país deixou de ser um mero debate e está prestes a virar um marco regulatório. Em março, o Ministério da Educação e a Ordem dos Advogados do Brasil firmaram acordo para a discussão de uma proposta de mudanças, diante do constante baixo índice de aprovações no Exame de Ordem. O convênio tem duração de um ano e pode ser prorrogado, mas o mercado não está disposto a esperar. Pelo menos duas instituições de renome lançaram cursos de pós-graduação em Direito com foco na aplicação prática, com o intuito de suprir lacunas na formação do advogado empresarial. A Escola de Direito da FGV, a Direito GV, foi a primeira, cujo mestrado profissional começou este ano — *clique [aqui](#) para ler mais*. Agora é a vez de o Insper criar o seu LL.C em Direito Empresarial.

Diferentes dos mestrados, mas com características semelhantes, como o enfoque na produção acadêmica de alunos e professores e o fomento à pesquisa, os programas de LL.M. e LL.C. — que no Brasil são exclusivos do Ibmecc e do Insper — são cursos de pós graduação "lato sensu", com enfoque na prática, discussões multidisciplinares e publicação dos melhores trabalhos. No caso do LL.C, o propósito é dar as qualificações de que vai precisar para escolher qualquer de membro e as aulas começam em abril do ano que vem.



“As faculdades têm viés muito mais de Direito Público que

de Privado, mais contencioso que consultivo, mais generalista que profissionalizante. Não ensinam como funciona uma organização empresarial, o que o advogado deve fazer caso um cliente peça sua ajuda ou como se comunicar e se relacionar com a equipe dentro de uma empresa. Também não criam uma visão

---

empreendedora para o formado se preparar para abrir o próprio escritório e enxergar oportunidades. Esse é o propósito inicial do curso”, explica **André Camargo** (*foto*), coordenador-geral e professor do Insper Direito. Ele afirma que atender a esses objetivos consumirá um terço do novo curso. “Depois, entraremos nas necessidades de todos os *stakeholders* da atividade empresarial: ambiente regulatório, financiamentos, contratos, consumidores, trabalhadores, parceiros comerciais, relações com a Administração Pública e relacionamento com o Estado, envolvendo tributação, combate a práticas anticoncorrenciais e recuperação judicial, por exemplo.” Segundo o coordenador, o intuito é dar ao aluno atualização e versatilidade para escolher qualquer subárea do ramo.

Camargo acompanhou as audiências públicas feitas pela OAB sobre a renovação do currículo de Direito. Embora o Insper não ofereça cursos de graduação, as discussões serviram como insumo para a escola identificar as deficiências apontadas pelo mercado. O LL.C é uma tentativa de suprir essas lacunas. “Nosso consumidor vem desse mercado, e nosso produto vai ficar muito próximo da graduação”, diz.

Ao todo, serão 405 horas de estudo em 18 meses, e mais seis meses para o trabalho de conclusão do curso. No processo seletivo, com aplicação de uma prova, serão escolhidos 40 alunos dentre candidatos que tenham de um a cinco anos de experiência empresarial na área jurídica. Segundo Camargo, a concorrência deve ser a mesma do curso de LL.M, que chega a cinco candidatos por vaga.

A grade é resultado de conclusões tiradas de pesquisa feita durante dois anos com escritórios de advocacia, empresas, órgãos da Administração Pública, alunos e ex-alunos e de informações da própria OAB. “Mapeamos ainda com o pessoal da escola de *business* do instituto, que sabe do que o mercado precisa”, conta.

Os levantamentos retornaram dados interessantes. O primeiro é que a maioria dos formados em Direito só decide em que área específica quer atuar a partir do quinto ano depois de terminar o curso, quando já conta 27 ou 28 anos de idade. “Muita gente se forma e fica no ‘limbo’, sem saber o que fazer. A lógica do curso é dar ao advogado ao menos a certeza de que subárea quer para trabalhar. Depois é que virá o ‘gatilho’ na carreira”, diz Camargo. A dispersão etária nas faculdades também impressiona. “Toda sala de aula de Direito tem pessoas de 20 e poucos anos e até de 60”, afirma. As constatações também mostraram que dos cerca de 85% dos que não passam no Exame de Ordem, metade não tenta a segunda vez. Para o coordenador, isso mostra que o Direito é segunda opção profissional para muitas pessoas.

Nos escritórios, as avaliações mostraram que o profissional procurado pelo mercado é aquele que sabe resolver problemas de forma prática — outra defasagem dos currículos de graduação, na opinião de André Camargo. As bancas também revelaram dificuldades em reter talentos e em lidar com advogados jovens, que demoram para se adaptar ao *timing* do trabalho. “Por isso as bancas têm investido tanto em treinamento”, justifica. Outros problemas identificados foram deficiências na capacidade de trabalhar em equipe e falta de habilidade de comunicação e de coordenação. “Já recebemos incontáveis pedidos de cursos de curta duração para advogados aprenderem como o cliente se comporta, como produz documentos fiscais, financeiros e contábeis e técnicas de negociação e de identificação de riscos.”

As pesquisas mostraram ainda que muito do interesse pela pós-graduação não é a especialização, mas uma “lavagem do currículo”. “Há quem opte por uma graduação em uma instituição sem renome para depois compensar com uma pós-graduação forte, já que muitos empregadores e candidatos dão mais

---

importância à primeira linha do currículo”, avalia o coordenador. Alvos do chamado “CV wash”, os cursos de pós chegam a ser usados nos currículos mesmo que o aluno sequer os tenha concluído, afirma Camargo. “Qualquer escola do Brasil considera um bom ano quando ao menos 25% dos alunos conclui o curso”, diz. “O LL.C não é para se fazer ‘CV wash’, mas para tornar o profissional melhor em seu setor.”

Em entrevista à **ConJur**, o coordenador explica como surgiu a ideia do curso no Insper. Formado pelo Mackenzie, André Antunes Soares de Camargo estudou na Califórnia, onde concluiu seu LL.M em 2002. Pela Universidade de São Paulo, e concluiu o doutorado em Direito Comercial no ano passado. Na advocacia desde 1997, trabalhou na área societária no escritório Hlavinicka, Araújo e Opic Advogados por cinco anos, por outros três no Pinheiro Neto Advogados na área de fusões e aquisições e, depois, na própria banca, o Soares de Camargo Advogados e Consultores, especializada em societário e contratos. No Insper há 12 anos, desde 2009 dedica-se em tempo integral à área acadêmica como coordenador.

### **Leia a entrevista:**

#### **ConJur — Qual é tamanho do abismo entre o advogado que o mercado quer e o que a faculdade entrega?**

**André Camargo** — O advogado é cada vez mais chamado para explicar o que fez, mais até do que para efetivamente fazer. Isso é muito diferente de como era no passado. Antes, bastava o resultado. Hoje, é preciso dizer por que se fez de determinado jeito, por que se tomou determinada decisão. Há uma preocupação com o *modus pensandi*, a forma como o advogado raciocinou. O cliente quer saber, está interessado no caminho do raciocínio, porque ele quer fazer parte da solução.

#### **ConJur — A que se deve essa mudança?**

**André Camargo** — Houve aumento do nível de responsabilidade que gestores e administradores receberam. Eles também estão correndo atrás para saber sobre Direito. Temos no Insper diversos cursos para executivos. O LL.M tem muita procura por não advogados. O que sentimos é que hoje existe certa desconfiança quanto ao que o advogado decide, porque quem vai responder por erros é o administrador, o gestor. Há dez anos, o cliente confiava mais na opinião jurídica do advogado. Hoje, quer mastigar as respostas, devido também às regras da CVM [*Comissão de Valores Mobiliários*] e do dever de diligência. Além disso, a advocacia passou a fazer parte oficialmente da tomada de decisões. Por isso, precisa se comunicar melhor com o destinatário da informação. Advogado não é mais oráculo, mas parte da solução. Ele deve dar subsídios para decidir. O sim ou não é do cliente.

#### **ConJur — Como o advogado deve reagir a isso?**

**André Camargo** — Isso exige que os prestadores de serviço da área jurídica sejam mais claros, tenham uma comunicação melhor, saibam lidar com questionamentos. Advogado mais antigos eram incontestáveis. Os de hoje precisam explicar mais.

#### **ConJur — Por que a graduação não atende a essas necessidades?**

**André Camargo** — O currículo da faculdade de Direito é um dos que mais tem conteúdo. Mas isso é muito desorganizado. Faculdades colocam como optativas disciplinas que deveriam ser obrigatórias. A consultoria é um exemplo. Nela, o aluno teria noções de comunicação, risco, Psicologia. Aprenderia a lidar com pessoas, a entender comportamentos. Uma das saídas poderia ser dar àquele que quer ser um advogado contencioso, ferramentas para brigar. Ao que quer ir para a consultoria, outro tipo de

---

instrução. Mas na graduação, é tudo misturado. Num mesmo dia, o aluno tem aulas de Direito Criminal, de Família e do Consumidor.

**ConJur — Não é bom que haja variedade, para que ele depois escolha que caminho quer seguir?**

**André Camargo** — Sim, mas desde que seja só a parte introdutória de cada área. Processo civil, por exemplo, faz parte da grade em quase todo o curso. Talvez a estratégia seja reorganizar as coisas.

**ConJur — Uma espécie de profissionalização?**

**André Camargo** — Sim. Mas há muita gente que resiste a essa ideia. Existe um romantismo que leva a achar que o advogado tem uma missão, ou que a carreira jurídica é para formar o cidadão. Esse, especificamente, é o velho problema da má formação no ensino médio. As pessoas entram na faculdade sem saber falar português, sem lógica, sem raciocínio. E as faculdades perpetuam o modelo. Por isso, parte dessa resistência diz que a graduação em Direito precisa consertar o ensino médio, e não profissionalizar.

**ConJur — As faculdades não se esforçam para mudar esse quadro.**

**André Camargo** — Para dar ensino de qualidade, é preciso recursos, investimento, professores de carreira. No século XXI não há mais espaço para “cuspe e giz”. Temos internet, técnicas didáticas que envolvem tecnologia. Além disso, a carreira do professor no Brasil é “bico”. Poucas pessoas se dedicam integralmente à docência. Por isso, confundem didática com oratória, acham que falar bem significa ensinar, e vão perpetuando esse modelo. Até chegarmos no ideal, uma geração inteira será perdida, porque os professores aprenderam no modelo antigo. Por isso, o Insper não vai atrás de grandes nomes, dos caciques das áreas. Nosso modelo é de ensino participativo, com mais interação e resultado no aprendizado. Nossos professores são treinados. Criamos um professor com metodologia.

**ConJur — Os professores não são compatíveis com o Direito praticado no Brasil?**

**André Camargo** — Nossa visão do Direito é antiga, precisa ser atualizada. Outros países passaram por isso. É necessária uma rediscussão do papel do Estado, o que ele deve e não deve fazer pela gente. Isso passa pela saída do Judiciário. Prevenir problemas tem um custo-benefício melhor do que remediar. Americanos e ingleses têm mercados de advocacia muito mais profissionalizados, são treinados para trabalhar, há uma preocupação muito grande com o *delivery* ao cliente, muito mais do que com a erudição, com o falar bonito. Nos cursos de *legal English*, a primeira frase é: “plain English”, ou seja, use linguajar objetivo, claro, em ordem direta, com sujeito, verbo e predicado. Porque quem vai ler a peça não é um advogado ou juiz. O advogado escreve para o empresário ou o leigo, que vai ter de entender o que está acontecendo. Não vemos isso aqui. Até hoje ensinamos latim.

**ConJur — Quais são as opções?**

**André Camargo** — Já há discussões sobre adaptar os cursos brasileiros ao modelo europeu, que tem seis anos de graduação, quatro para se ter o título de bacharel. Os dois outros são por *tracks*, especializações dentro do próprio curso. Se o interesse é por concurso público, o aluno vai ter só matérias de Direito Público. A prova da OAB só poderia ser feita depois de completados os seis anos. Mas isso já gerou reclamações.

**ConJur — De que tipo?**

**André Camargo** — Os cursinhos, por exemplo, perderiam dinheiro. Todo um mercado consolidado há anos seria mudado. Mas o novo modelo faria mais sentido. Tem gente que faz Direito não para exercer a

profissão.

**Date Created**

11/10/2013