



ANA PAULA MARTINEZ
32 anos, ex-secretária adjunta de direito econômico e atual sócia do Levy & Salomão, atuou no contencioso societário entre a CSN e a Usiminas

"Sempre gostei de economia e advocacia. Mas foi por acaso que meu primeiro estágio em um escritório tenha sido em direito da concorrência. Logo percebi que era uma área promissora. O Brasil voltava a ganhar projeção internacional, a economia crescia e atraía mais investimentos. O trabalho do advogado se tornaria mais sofisticado, e isso exigiria uma formação multidisciplinar. Depois que me formei, fiz um mestrado na USP e outro em Harvard e trabalhei em um escritório americano. Conheci um sistema jurídico diferente do nosso, e isso tornou minha visão mais abrangente."

BECA SEM CRISE

Bem formada, empreendedora e *workaholic*, a geração de advogados da era globalizada está por trás de todos os grandes negócios no Brasil

MARCELO SAKATE, FERNANDA ALLEGRETTI
E GABRIELE JIMENEZ

As carreiras dos seis advogados que ilustram esta reportagem, embora excepcionais e exemplares, estão longe de ser exceções. A atuação em casos penais, como a dos defensores dos réus do mensalão, representa a face mais tradicional do trabalho de um advogado. Nas economias modernas e globalizadas, entretanto, o lado

mais efervescente do direito está nas causas que envolvem as grandes multinacionais. Atuar nesse mercado exige não apenas o diploma em uma faculdade de primeira linha e profundo conhecimento da legislação brasileira, mas também experiência internacional, MBAs de ponta no exterior e fluência em inglês e pelo menos mais uma língua. Sem falar, obviamente, na competência individual.

No Brasil, esse processo iniciou-se com a abertura da economia nos anos

90, deu mais um passo com as privatizações da era FHC e explodiu de vez com as centenas de operações de fusões e aquisições a partir da década passada. Em 2011, esses negócios bateram os 140 bilhões de reais — e nenhum deles foi fechado sem um batalhão de advogados. Outra ponta dessa agitação pode ser medida pelo tamanho dos grandes escritórios. Se no início dos anos 80 o Pinheiro Neto, então o maior do país, contava com cerca de trinta advogados,



FERNANDO ALVES MEIRA
44 anos, sócio do Pinheiro Neto Advogados, atuou na operação que originou a Braskem

"Trabalho no Pinheiro Neto desde o 3º ano da faculdade, quando era estagiário. Por intermédio do escritório, trabalhei dois anos em uma banca tradicional de Nova York, onde atuei em transações importantes envolvendo empresas brasileiras, como a abertura de capital da NET. Quando voltei ao Brasil, recebi o convite para me tornar sócio do Pinheiro Neto. Já tive propostas para sair daqui, mas não me interessei, porque me identifiquei com o escritório. Considero-me casado com meus clientes, pois atendo telefonemas deles até nos fins de semana. Já deixei de entrar numa sala de cinema porque um cliente me ligou na hora do filme, e aí não tem jeito — mesmo com minha mulher ficando brava."

no fim da década seguinte, eram 150. Hoje, o número 1 é o Siqueira Castro, que conta com mais de 500 advogados em seus quadros.

Lidar com transações internacionais envolvendo o interesse de, não raro, milhares de investidores exige o trabalho de uma grande quantidade de advogados, cada um deles especializado em uma nuance particular do direito comercial. Os grandes escritórios de advocacia são partes indissociáveis do capitalismo moderno — com todas as suas virtudes e defeitos. Quando uma empresa decide abrir o seu capital e vender ações para ser negociadas na bolsa, por exemplo, precisará em primeiro lugar da assessoria financeira de um banco de investimentos. Mas quem cuidará de todos os aspectos legais e redigirá o contrato da operação será um time de advogados. Nas operações de fusões de empresas, também, é essencial o aconselhamento jurídico. Os candidatos a uma vaga nos

quadros dos escritórios mais concorridos passam por mais de uma entrevista e enfrentam testes de inglês e de conhecimentos específicos. O processo de seleção não difere em nada daqueles feitos pelas grandes corporações brasileiras e internacionais.

Num mercado assim, não são inúmeros rachas de escritórios ou a contratação de estrelas da profissão para reforçar o time da banca concorrente. Separações amigáveis há aos montes, é um caminho natural. Assim como os divórcios rumo-

rosos. Em 2001, o escritório Souza, Cescon, Barriue & Flesch, de São Paulo, foi fundado com nove sócios. Quatro deles eram do Machado, Meyer, Sendacz e Opice. Além dos sócios, 27 profissionais participaram da troca de banca, entre eles vinte advogados. Os sócios levaram consigo vinte clientes do Machado, Meyer. "Quando anunciamos a mudança, alguns clientes se mostraram fiéis a nós", diz Luis Souza, sócio do escritório. O caso ficou conhecido no mercado porque o Souza, Cescon agiu com rapidez supersônica na criação do escritório. Em pouco tempo, tudo já funcionava com estrutura fixa e clientes, enquanto o Machado, Meyer teve de se adaptar à perda de profissionais em massa. Hoje, o Souza, Cescon ocupa a oitava posição entre os maiores escritórios do país e tem 500 clientes "fixos" (veja o quadro na pág. 80). Mais recentemente, há dois anos, Carlos Mello, um dos maiores especialistas em mercado de capital no país, saiu da Mattos Filho e foi para o Lefosse/Linklaters. Correu no meio que Mello mudou de casa a bordo de um acordo pa-

BARBARA ROSENBERG
37 anos, sócia do Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados, atuou nas fusões do Itaú com o Unibanco, da Sadia com a Perdigão e da LAN com a TAM

“Como em qualquer outra profissão, é preciso estudar muito para se destacar. Eu me formei pela USP, fiz mestrado na Universidade da Califórnia e doutorado na USP. O que me atraiu para a carreira foi a possibilidade de aliá-la à economia, outro assunto de que gosto. Trabalho em média dez horas por dia, mas estou sempre disponível. Quando o cliente tem um problema, ele quer encontrar o advogado imediatamente. Não me desligo dos negócios nem quando saio de férias. Em geral, tiro duas semanas por ano. Na minha licença-maternidade, consegui me organizar para trabalhar em casa e reduzi o número de viagens, mas não me afastei completamente.”

ra ganhar 1,8 milhão de reais por ano, durante três anos. Ainda levou quinze advogados da Mattos Filho com ele.

A especialização reflete a também crescente complexidade na economia. Afirmo Sergio Bermudes, decano da advocacia empresarial brasileira e fundador do escritório que leva o seu nome, um dos mais respeitados do país: “Cada dia se sabe mais a respeito de menos. O velho direito comercial, que abrangia uma grande quantidade de segmentos, foi se fracionando. Atualmente, fala-se em sociedades anônimas, que constituem o direito societário, uma parte do direito comercial. Há o direito marítimo, o aeronáutico. No campo do direito tributário, em outro exemplo, existem advogados especializados apenas em imposto de renda”. Os advogados são incontornáveis também para as empresas vencerem os meandros e labirintos da legislação brasileira, seja nos fóruns trabalhistas, tributários ou de defesa do consumidor.

Como profissão, a carreira aparece entre as mais promissoras para



CLAUDIO GATTI



BERNANI D'ALMEIDA

RAPHAEL MIRANDA
37 anos, sócio do escritório que leva o seu nome, tem como clientes Bradesco, Odontoprev, BMG e SulAmérica

aqueles com títulos de pós-graduação. Segundo estudo do economista Marcelo Neri, da Fundação Getulio Vargas, 88% dos advogados com mestrado ou doutorado estão empregados. O salário médio é de 7 500 reais. Para quem ingressa nos grandes escritórios paulistanos ou cariocas, os números são ainda mais favoráveis. Segundo a consultoria Schumann, um advogado da categoria júnior (recém-formado) tem salário inicial de 4 800 reais. Com cinco anos no escritório, o rendimento mensal salta para 10 000 reais. O advogado sênior (com oito anos de experiência) ganha em média 18 000 reais. Esses valores, mais uma vez, são médias.

De acordo com o sócio de um grande escritório paulista, é comum jovens

com menos de 30 anos ganharem 40 000 reais ao mês, incluindo bônus e comissões por desempenho. Quem tem a posição de sócio de um grande escritório cobra em média 1 200 reais por hora trabalhada para participar de reuniões, elaborar contratos, prestar consultorias. Para assessorar juridicamente um IPO (abertura de capital), por exemplo, cobram-se entre 500 000 e 1,2 milhão de reais. Fusões ou aquisições entre grandes empresas engordam o cofre dos escritórios em algo como 1 milhão de reais, no mínimo.

A cada ano, mais de 800 000 alunos são graduados nas faculdades e universidades brasileiras. O direito é a segunda profissão mais procurada, perdendo apenas para administração — responde

“Entrei na carreira sem querer, quando meu pai conseguiu um estágio para mim no escritório Sergio Bermudes. Com o tempo, virei sócio. Aos 25 anos, tornei-me responsável pela conta do Bradesco Seguros, um dos clientes mais importantes que tínhamos. Aos poucos, criei uma boa rede de relacionamentos. Depois de quase vinte anos lá, percebi que já estava maduro para abrir meu próprio escritório. Estou satisfeito: em apenas oito meses, atingimos a meta de faturamento que planejavamos conseguir em três anos. Já fui compulsivo a ponto de trabalhar até de madrugada. Hoje, no entanto, tento guardar um espaço para a família. Não tem graça ser um advogado nota 10 e um marido nota zero.”



OS MAIORES DO BRASIL

Os grandes escritórios empregam centenas de advogados e faturam, em média, acima de 100 milhões de reais ao ano

Fontes: Latin Lawyer e consultoria Schumann

ESCRITÓRIOS	Siqueira Castro	Pinheiro Neto	Machado, Meyer, Sendacz e Opice	Tozzini Freire
SEDE	Rio de Janeiro	São Paulo	São Paulo	São Paulo
ADVOCADOS	554	362	360	330

Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga	Demarest e Almeida	Veirano	Souza, Cescon, Barriau & Flesch	Barbosa, Müssnich & Aragão	Azevedo Sette
São Paulo	São Paulo	Rio de Janeiro	São Paulo	Rio de Janeiro	Rio de Janeiro
293	260	242	216	214	211



LUIZ GUSTAVO BICHARA

37 anos, sócio do Bichara, Barata & Costa Advogados, especialista em contencioso tributário, tem como clientes CSN, Oi, Votorantim, AmBev, Globo, Odebrecht, Telefonica, HSBC e MPX

“O que mais mudou na minha vida, depois que virei advogado, foi a saúde. Estou acima do peso e meu colesterol está alto. O grau de stress é muito grande, mas vivo bem assim e gosto muito do que faço. Trabalho cerca de atorze horas por dia, incluindo fins de semana. Sou o tipo de chefe que manda e-mail no domingo e fica chateado se os subordinados não respondem. Quando montei meu escritório, éramos seis advogados. Hoje, somos 170. Não fui um aluno exemplar, mas sempre gostei de ler muito e sou curioso. Tenho de saber de tudo um pouco e estar sempre atualizado. Para isso, é preciso capacidade e dedicação.”

CLAUDIO GATTI

FERNANDO VILLELA

31 anos, advogado sênior do Siqueira Castro, formulou a proposta da nova legislação para a extração de petróleo e gás do Congo, por encomenda do governo local

“Quando eu tinha 13 anos, já gostava de ajudar minha mãe, que também é advogada, a fazer pesquisas para os processos em que ela atuava. Entrei na faculdade e logo consegui um estágio aqui. Três anos depois, ganhei da firma um mestrado nos EUA. Fiquei dois anos em Nova York, onde trabalhei em dois grandes escritórios. Apreendi muito sobre as leis que regem os contratos por lá. Isso é um grande diferencial na hora de explicar um projeto aos meus clientes estrangeiros. Tive uma ascensão rápida. Hoje, sou advogado sênior e represento o escritório em diversos eventos internacionais — falo espanhol, inglês e italiano. Minha meta é tornar-me sócio.”

por um em cada dez dos formados. A maior parte dos bacharéis, no entanto, não passa no exame da OAB e nunca advogará. Na última edição do teste da OAB, havia 102.000 inscritos, e a taxa de aprovação foi de 25%. Muitos bacharéis carregam o diploma, mas optam por exercer outras funções em vez de advogar. Ainda assim, existem mais de 700.000 advogados em atividade hoje no país, de acordo com a OAB, o que



ERNANI D'ALMEIDA

representa um crescimento de 70% nos últimos oito anos. Comparações internacionais revelam que o Brasil perde apenas para os EUA no que diz respeito ao número de advogados por habitante.

Atuando num mercado emergente por excelência, os escritórios brasileiros estão em pé de guerra contra a “invasão estrangeira”. Pela legislação, é proibido que os estrangeiros advoguem nos tribunais daqui (assim como nos EUA não é permitido que advogados formados em faculdades de fora lá trabalhem). Aqui, eles podem apenas prestar consultoria, associando-se a escritórios nacionais. Mas nos últimos anos foi criada uma série de escritórios-laranja. Esta é uma reserva de mercado que está em xeque, e há grande pressão para derrubá-la — até porque, acredita boa parte dos advogados, a concorrência dos escritórios recém-chegados poderia elevar a remuneração por aqui.

Caia ou não a reserva, o fato é que o mercado não dá sinais de que vá esfriar. “Quanto maior a renda das pessoas, maior a demanda pelo Judiciário. Justiça, neste sentido, é um bem de consumo”, afirma Joaquim Falcão, diretor da Faculdade de Direito da FGV-RJ e um dos conselheiros da principal câmara de arbitragem do mundo, a ICC.

COM REPORTAGEM DE ANA LUIZA DALTRIO