



A globalização e seus reflexos no mercado brasileiro

A globalização da economia mundial promoveu uma nova ordem econômica na qual a velocidade das negociações e o atendimento ao cliente geraram grandes mudanças para os escritórios de advocacia.

Apesar da retração na economia mundial e efeitos de 11 de setembro, que não se esgotaram, os negócios internacionais estão em expansão, com repercussão na atividade jurídica, ampliando o mercado de trabalho para os advogados.

No Brasil, a expansão geográfica das grandes corporações direcionou volume substancial de investimentos para os processos de privatização, fusão e aquisição de empresas, gerando trabalho não apenas para os escritórios nacionais como também para advogados de escritórios estrangeiros.

Conseqüentemente, os escritórios de advocacia perceberam a necessidade de acompanhar seus clientes e tomar parte desta globalização. Tornou-se necessária a união de esforços dos profissionais envolvidos a fim de atender as complexas questões jurídicas decorrentes dos grandes negócios do momento, buscar a otimização dos recursos humanos, complementação das áreas de especialização e conhecimento da legislação em nível mundial, nem sempre disponíveis num único escritório.

Torna-se imperativo buscar alianças estratégicas e associações com outros escritórios para aproveitar oportunidades emergentes, capitalizando os pontos fortes de cada um, reduzindo riscos, viabilizando a capacidade técnica.

A partir de 1997, o movimento de fusões e aquisições alcançou o mercado jurídico brasileiro. A primeira fusão de expressão reuniu dois escritórios de porte médio e tradição, criando a sociedade Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra, fruto da união de Duarte Garcia e Caselli Guimarães Advocacia S/C, forte nas áreas de Direito Tributário e Contencioso, e Terra, Nacle e Terra, especializado em Direito Imobiliário.

Essa fusão, conforme um dos sócios, Márcio Sérgio Duarte Garcia, ex-presidente da OAB – Ordem dos Advogados do Brasil, teve a meta de oferecer maior quantidade de produtos em áreas complementares, fortalecendo suas bases de atuação, favorecendo sua atuação inclusive nos processos de privatização.

Desde então, muitas fusões e associações têm sido implementadas, agilizando processos de crescimento e expansão geográfica. Estatísticas de nossa consultoria têm indicado um crescimento médio anual dos escritórios em torno de 30% em número de advogados. Cabe ressaltar que, para os parâmetros brasileiros, podemos considerar como de grande porte, um escritório com mais de 100 advogados, de médio porte aqueles entre 30 e 100 advogados.

Claro que o crescimento chamou a atenção de escritórios estrangeiros que tiveram que acompanhar



clientes de seus respectivos países nas transações feitas no Brasil, e também de escritórios nacionais que passaram a atuar no exterior, atendendo empresas envolvidas em operações mundiais.

“Cliente e advocacia globalizados” parece ser uma tendência e a evolução natural para o mercado da advocacia. A internacionalização da advocacia brasileira e a atração que o país tem exercido sobre os grandes escritórios mundiais têm promovido grande interesse em se estabelecer parcerias e associações.

Para que se possa viabilizar alianças entre escritórios brasileiros e estrangeiros, no entanto, é necessário primeiramente estabelecer o perfil dos escritórios envolvidos no que se refere a aspectos ligados aos objetivos da parceria, identidade e cultura da organização, imagem no mercado, complementaridade de atuação, conflitos de interesse e gerenciamento.

Regulamentação ou normas

Uma vez identificada a afinidade e a decisão de se estabelecer uma associação ou parceria, deverão ser observadas as normas estabelecidas pela OAB – Ordem dos Advogados do Brasil, órgão responsável pela regulamentação das atividades dos advogados no país.

O exercício da atividade de consultores e sociedades de consultores em direito estrangeiro no Brasil deve seguir a regulamentação do Provimento nº 91 de 13/03/2000 e Instrução Normativa nº 03/2000 da OAB – Ordem dos Advogados do Brasil.

Transcrevemos abaixo os aspectos envolvidos nos documentos acima citados.

No Brasil não são permitidas as sociedades de advogados que apresentem forma ou características mercantis, que incluam sócios não inscritos como advogados na OAB – Ordem dos Advogados do Brasil, que pratiquem atividades estranhas à advocacia.

Os advogados de outros países somente podem exercer a atividade de consultores em legislação estrangeira correspondente ao país de origem e são obrigados a ter registro na OAB – Ordem dos Advogados do Brasil.

Não podem atuar em processos judiciais e dar assessoria sobre leis brasileiras, a não ser que revalidem seus diplomas e passem pelo exame da OAB, o que lhes daria autorização para trabalhar no país. Sem esse credenciamento, a atuação do advogado estrangeiro pode comprometer a validade de seus atos na representação de clientes.

As sociedades de consultores e os consultores em direito estrangeiro não poderão aceitar procuração, ainda quando restrita ao poder de substabelecer a outro advogado.

Para obter a autorização para o desempenho da atividade de consultor em direito estrangeiro, o advogado deve fornecer prova de que possui visto de residência no Brasil, prova de estar habilitado a exercer a advocacia e/ou de estar inscrito nos quadros da Ordem dos Advogados ou órgão equivalente do país ou estado de origem, atestados de boa conduta e reputação, certidão negativa de infrações disciplinares, prova de reciprocidade no tratamento dos advogados brasileiros no país



ou estado de origem do candidato.

Os consultores, regularmente autorizados, poderão também se reunir em sociedade de trabalho, para prestar consultoria em direito estrangeiro, nos mesmos moldes das sociedades brasileiras. Neste caso, a sociedade deverá ser constituída e organizada de acordo com as leis brasileiras, com sede no Brasil e objeto social exclusivo de prestação de serviços de consultoria em direito estrangeiro.

Os seus atos constitutivos e alterações posteriores serão aprovados e arquivados, sempre a título precário, na Seccional da OAB – Ordem dos Advogados do Brasil de sua sede social e, se for o caso, na de suas filiais, não tendo eficácia qualquer outro registro eventualmente obtido pela interessada.

A sociedade deverá ser integrada exclusivamente por consultores em direito estrangeiro, poderá usar o nome que internacionalmente adote, desde que comprovadamente autorizada pela sociedade do país ou estado de origem. Ao nome da sociedade se acrescentará obrigatoriamente a expressão “Consultores em Direito Estrangeiro”.

O consultor em direito estrangeiro e a sociedade de consultores devem, respectivamente, observar e respeitar as regras de conduta e os preceitos éticos aplicáveis aos advogados e às sociedades de advogados no Brasil e estão sujeitos à periódica renovação de sua autorização ou arquivamento pela OAB, a cada 3 anos.

É vedado ao Consultor em Direito Estrangeiro participar de mais de uma Sociedade, seja de Consultores em Direito Estrangeiro ou de Advogados, com sede ou filial na mesma área territorial do respectivo Conselho Seccional.

Outro aspecto a salientar diz respeito à publicidade. Diferentemente de outros países onde o advogado pode livremente fazer propaganda de seus serviços, no Brasil esta prática é vedada. O Código de Ética e de Disciplina da Ordem dos Advogados do Brasil exige descrição e moderação na divulgação de informações.

Parcerias e alianças estratégicas constituídas

A necessidade de internacionalização da advocacia tem promovido associações e parcerias, nas mais variadas formas. A diferença está na estratégia adotada por cada escritório, em função de seus objetivos e planejamento.

Enquanto grandes redes de escritórios internacionais estão expandindo sua atuação e estabelecendo acordos de associação que buscam manter a fidelidade do cliente a seus serviços, outras promovem parcerias sem caráter de exclusividade, mantendo maior independência e flexibilidade.

A Baker & McKenzie International mantém escritórios nas mais diversas cidades do mundo. No Brasil, através de acordos de associação, está representado por Trench, Rossi e Watanabe Advogados.

A Andersen Legal International associou-se a Thiollier e Pinheiro Advogados, e mantém sua



estratégia de crescimento baseada na expansão geográfica. Procura estabelecer-se através da associação com escritórios regionais, criando uma rede de serviços própria e abrangente, visando atender clientes em todas as áreas e em todos os locais, segundo o sábio Alexandre Thiollier.

O escritório França Ribeiro Advocacia e o norte-americano Baker & Hostetler efetivaram um acordo operacional pelo qual cada escritório atua dentro de suas fronteiras, sem ferir as regulamentações de seus respectivos países. As vantagens, segundo Roberto Vietri e Stephen Petras, sábios que participaram da negociação, consistem em oferecer serviços mais completos a seus clientes, ampliar e agilizar a troca de conhecimento e informações.

Finalmente, cabe destacar que a chegada dos escritórios internacionais no Brasil tem colaborado para o crescimento dos grandes escritórios brasileiros que apresentam ganhos crescentes de qualidade e lucratividade, pela vantagem competitiva no mercado local.