

Valor

análise setorial

Escritórios de Advocacia





Escritórios de Advocacia

Mercado – Perspectivas – Perfis de Escritórios

Valor ECONÔMICO

Av. Jaguaré, 1485 – 1º andar - São Paulo – SP – CEP 05346-000 – Telefone: (11) 3767 1000
Departamento de Publicidade SP – (11) 3767 1024, RJ – (21) 2132-1131, DF – (61) 3327-6139, N/NE – (71)
2102-2670 Redação – (11) 3767 1000 – Fax (11) 3767 1348. Endereço eletrônico www.valoronline.com.br

Valor Econômico S.A.

Conselho Editorial

Antonio Manuel Teixeira Mendes, Celso Pinto,
João Roberto Marinho, Luís Frias, Luiz Eduardo Vasconcelos,
Merval Pereira, Nicolino Spina, Otávio Frias Filho

Conselho de Administração

Antonio Manuel Teixeira Mendes, João Roberto Marinho,
Luís Frias, Luiz Eduardo Vasconcelos

Diretor-presidente

Nicolino Spina (nicolino@valor.com.br)

Diretor de Circulação

Marcos Rodrigues (marcosrodrigues@valor.com.br)

Diretor de Publicidade

André Chaves (andre.chaves@valor.com.br)

Gerente Nacional de Publicidade

Rosana Costamagna (rosana.costamagna@valor.com.br)

Gerente de Marketing

Vera Ruthofer (veraruthofer@valor.com.br)

Diretora de Redação

Vera Brandimarte (vera.brandimarte@valor.com.br)

Diretora Adjunta de Redação

Claudia Safatle (claudia.safatle@valor.com.br)

Diretora de Projetos Editoriais

Rosvita Saueressig Laux (rosvita.laux@valor.com.br)

Diretor Adjunto de Projetos Editoriais

Carlos Raíces (carlos.raices@valor.com.br)

Editores-executivos

José Roberto Campos (jose.campos@valor.com.br)
Pedro Cafardo (pedro.cafardo@valor.com.br)

Secretária de Redação

Célia de Gouvêa Franco (celia.franco@valor.com.br)/Equipe

Valor
análise
setorial

Coordenação Geral

Onildo Cantalice

Textos e Estatísticas

Jaime Rodrigo Baez

João Mathias

Lucas Callegari

Marco Aurélio dos Santos

Marcos Lopes Padilha

Consultor Editorial

Matias M. Molina

Coordenador do Estudo

Henrique Silveira Neves

Colaboradores

Marília de Santana Silveira Neves e

Marcos Lopes Padilha

Revisão

Regina Caetano

Comercial e Vendas

Gerente: Márcia Lopes (marcia.lopes@valor.com.br)

Arte e Produção

Grecco Comunicação

CONTEÚDO **1ª PRIMEIRA EDIÇÃO**

Copyright Valor Econômico S.A. Todos os direitos reservados. Proibida a reprodução do conteúdo em qualquer meio de comunicação, eletrônico ou impresso, sem autorização escrita do Valor Valor Econômico S.A.
Comentários e sugestões: escreva.para.analise.setorial@valor.com.br
Fechamento desta análise: dezembro de 2006

Perfis de Escritórios de Advocacia

1 – Índice	4
2 – Apresentação	10
3 – Introdução	12
4 – Áreas de atuação	12
5 – Perspectivas do setor	22
6 – As previsões de alguns escritórios	24
7 – O mercado de advocacia	31
8 – Escritórios estrangeiros no país	48
9 – Fusões de escritórios	52
10 – O Poder Judiciário	54
11 – A Arbitragem	56
12 – Conceito, organização e administração	59
13 – Perfis de escritórios	83
14 – Anexo estatístico	363
15 – Fontes de informação	376

Índice

Apresentação	10	Advocacia.....	27	O advogado empregado.....	61
Introdução	12	Machado Associados.....	28	Organização	62
Números de mercado	12	KLA.....	28	Corpo jurídico.....	62
Áreas de atuação	12	Rayes, Fagundes e Oliveira		Sócios e associados.....	62
Direito civil.....	13	Ramos.....	29	Estagiários.....	63
Direito societário-comercial.....	13	Tostes e Associados.....	29	Paralegais.....	64
Fusões aquisições.....	13	Motta, Fernandes Rocha.....	29	Consultores.....	64
Mercado de capitais.....	14	Bichara, Barata, Costa e Rocha	29	Divisão em setores.....	64
Planejamento sucessório.....	15	Bitelli Advogados.....	29	Corpo administrativo.....	65
Contencioso societário.....	15	Paradedda, Castro, Duarte e		Administração	66
Investidores estrangeiros.....	15	Martins.....	30	Escritórios viram empresas.....	66
Negócios internacionais.....	15	Magalhães, Ferraz e Nery.....	30	Legal industry.....	67
Direito da propriedade		Justen, Pereira, Oliveira e		Administração legal.....	67
industrial.....	16	Talamini.....	30	Orçamento.....	69
Protocolo de Madri.....	17	MR Advocacia.....	30	Carreira, remuneração e	
Uso indevido de marcas.....	17	Carneiro & Souza.....	30	treinamento.....	70
Direito trabalhista.....	17	O mercado de advocacia	31	Planos de carreira.....	70
Trabalhista consultivo.....	17	Os advogados	31	Formas de remuneração.....	70
Direito tributário.....	18	Número de advogados.....	31	Estratégias de treinamento.....	72
Relevância nas outras áreas.....	18	Distribuição por região.....	32	Tecnologia da informação.....	73
Contencioso e consultivo.....	18	O Exame de Ordem.....	32	Investimento ainda é	
Direito bancário.....	18	Os cursos de direito.....	34	pequeno.....	73
Operações financeiras.....	18	As sociedades de advogados.....	34	Relatórios gerenciais.....	74
Direito administrativo.....	18	Número de sociedades.....	35	Publicidade e marketing.....	74
Infra-estrutura.....	19	Distribuição geográfica.....	36	A questão da	
Parcerias público-privadas.....	19	Filiais nacionais.....	37	mercantilização.....	74
Contencioso regulatório.....	19	Filiais no exterior.....	40	As restrições da OAB.....	75
Direito econômico.....	20	Distribuição por porte.....	40	O que fazer para mudar.....	77
Antitruste.....	20	As maiores do país.....	42	Foco no cliente.....	78
Direito ambiental.....	20	Receita do setor.....	42	A advocacia pro bono.....	80
Tendência de crescimento.....	20	Parcerias.....	45	Perfis de escritórios	83
Direito penal.....	21	Parcerias nacionais.....	45	Abdo, Abdo & Diniz Advogados	
Perspectivas do setor	22	Parcerias internacionais.....	45	Associados	84
Síntese das perspectivas	22	Participação em redes		Estrutura e áreas de atuação.....	84
Taxa de crescimento acima do		internacionais.....	47	Desempenho.....	84
PIB.....	22	Escritórios estrangeiros no país.....	48	Quadro atual.....	84
Concorrência acirrada.....	22	O Provimento 91.....	48	Perspectivas.....	84
Foco no cliente.....	23	Quatro registros na OAB-SP.....	50	Advocacia Amaral	
Outras tendências.....	23	O caso Lefosse-Linklaters.....	50	Dinkhuysen	86
As previsões de alguns		Ameaça ou oportunidade?.....	51	Estrutura e áreas de atuação.....	86
escritórios	24	Fusões de escritórios.....	52	Operações.....	86
Demarest e Almeida.....	24	Alguns casos.....	53	Perspectivas.....	86
Machado, Meyer, Sendacz e		Os desafios.....	54	Advocacia Antônio Carlos	
Opice.....	25	O Poder Judiciário	54	Ariboni	88
Pinheiro Neto.....	25	Estrutura.....	55	Estrutura e áreas de atuação.....	88
Siqueira Castro.....	26	Cresce o acesso à Justiça.....	55	Operações.....	88
Décio Freire & Associados.....	26	A Arbitragem	56	Desempenho.....	88
Barbosa, Müssnich & Aragão.....	26	A Lei da Arbitragem.....	57	Obstáculo e tendência.....	88
Souza, Cescon Avedissian, Barrieu		Novo paradigma de conduta.....	58	Advocacia Celso Botelho de	
e Flesch.....	27	Conceito, organização e		Moraes	89
Martorelli e Gouveia.....	27	administração	59	Estrutura e áreas de atuação.....	89
Mesquita Pereira, Marcelino,		Conceito	59	Operações.....	89
Almeida, Esteves.....	27	Atividade-meio.....	59	Desempenho.....	89
Brasil Salomão e Matthes		Dano ao cliente.....	60	Perspectivas.....	89

Advocacia Dagoberto J. S. Lima91	Barbosa, Castro & Mendonça Advogados Associados107	Estrutura e áreas de atuação...124
Estrutura e áreas de atuação.....91	Estrutura e áreas de atuação...107	Operações.....124
Operações.....91	Desempenho.....107	Perspectivas.....124
Desempenho.....91	Operações.....107	Bitelli Advogados126
Perspectivas.....91	Perspectivas e estratégias107	Estrutura e áreas de atuação...126
Advocacia Najjarian Batista93	Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados108	Operações126
Estrutura e áreas de atuação.....93	Estrutura e áreas de atuação..108	Perspectivas.....126
Operações.....93	Operações.....108	Boccuzzi Advogados Associados127
Estratégia.....93	Perspectivas.....108	Estrutura e áreas de atuação...127
Advocacia Pietro Ariboni – Ariboni, Fabbri & Advogados Associados94	Barros Carvalho Advogados Associados110	Operações.....127
Estrutura e áreas de atuação.....94	Estrutura e áreas de atuação...110	Desempenho.....127
Operações.....94	Operações.....110	Perspectivas.....127
Perspectivas e estratégias94	Perspectivas.....110	Bottallo, Balieiro Lima Advogados129
Albino Advogados Associados95	Bastos e Vasconcellos Chaves Advogados111	Estrutura e áreas de atuação...129
Estrutura e áreas de atuação.....95	Estrutura e áreas de atuação...111	Operações.....129
Operações.....95	Operações.....111	Perspectivas.....129
Desempenho.....95	Perspectivas.....111	Brasil Salomão e Matthes Advocacia131
Perspectivas.....95	Bastos-Tigre, Coelho da Rocha e Lopes Advogados113	Estrutura e áreas de atuação...131
Almeida Advogados97	Estrutura e áreas de atuação...113	Operações.....131
Estrutura e áreas de atuação.....97	Operações.....113	Desempenho.....131
Operações.....97	Estratégias.....113	Perspectivas.....132
Estratégias.....97	Batuíra Pedroso Advocacia114	Estratégias.....132
Amato Filho Advogados98	Estrutura e áreas de atuação...114	Buranello & Passos Advogados134
Estrutura e áreas de atuação.....98	Desempenho.....114	Estrutura e áreas de atuação...134
Operações.....98	Tendências114	Operações.....134
Desempenho.....98	Bechara Jr Advocacia116	Desempenho.....134
Perspectivas.....98	Estrutura e áreas de atuação...116	Perspectivas.....134
Andrade & Câmara Advogados Associados99	Operações.....116	Caldeira Ribeiro & Soares Advogados136
Estrutura e áreas de atuação.....99	Desempenho.....116	Estrutura e áreas de atuação...136
Operações.....99	Estratégias.....116	Operações.....136
Perspectivas.....99	Benício Advogados Associados117	Perspectivas.....136
Antonio Braz & Vanya Maia Advogados Associados101	Estrutura e áreas de atuação...117	Capanema, Drumond & Capanema Advogados137
Estrutura e áreas de atuação...101	Operações.....117	Estrutura e áreas de atuação...137
Operações.....101	Desempenho.....117	Desempenho.....137
Desempenho.....101	Perspectivas.....117	Operações.....137
Perspectivas.....101	Bhering Advogados118	Quadro atual.....137
Araújo e Policastro Advogados102	Estrutura e áreas de atuação...118	Carneiro & Souza Advogados Associados139
Estrutura e áreas de atuação...102	Operações.....118	Estrutura e áreas de atuação...139
Operações recentes.....102	Desafios.....119	Operações.....139
Perspectivas.....103	Perspectivas.....119	Perspectivas.....139
Araujo Silva, Silvestri, Kayatt, Prado Lopes Advogados104	Estratégias.....120	Castro, Barros, Sobral, Gomes Advogados141
Estrutura e áreas de atuação..104	Biazio Simon Advogados122	Estrutura e áreas de atuação...141
Operações.....104	Estrutura e áreas de atuação...122	Operações.....141
Perspectivas.....105	Operações.....122	Perspectivas.....141
Azevedo Sette Advogados105	Desempenho.....122	Choib, Paiva e Justo Advogados Associados143
Estrutura e áreas de atuação...105	Perspectivas.....122	Estrutura e áreas de atuação...143
Operações.....105	Bichara, Barata, Costa e Rocha Advogados124	Operações.....143
Quadro atual e perspectivas.....105		Perspectivas.....143

Estrutura e áreas de atuação...	143		
Operações.....	143		
Perspectivas e estratégias	143		
Cid Marconi Advocacia	144		
Estrutura e áreas de atuação...	144		
Desempenho.....	144		
Obstáculos e tendências.....	144		
Daniel Advogados	146		
Estrutura e áreas de atuação...	146		
Operações.....	146		
Estratégias.....	146		
Obstáculos.....	146		
Dannemann, Siemsen Advogados	148		
Estrutura e áreas de atuação...	148		
Dantas, Lee, Brock & Camargo Advogados	149		
Estrutura e áreas de atuação...	149		
Desempenho.....	149		
Operações.....	149		
Perspectivas e estratégias	149		
DD&L Advogados Associados	151		
Estrutura e áreas de atuação...	151		
Desempenho.....	151		
Operações.....	151		
Perspectivas e obstáculos	151		
De Rosa, Siqueira, Almeida, Barros Barreto e Advogados Associados	153		
Estrutura e áreas de atuação...	153		
Desempenho.....	153		
Tendências.....	153		
De Vivo, Whitaker e Castro Advogados	154		
Estrutura e áreas de atuação...	154		
Desempenho.....	154		
Perspectivas.....	154		
Décio Freire & Associados	155		
Estrutura e áreas de atuação...	155		
Desempenho.....	155		
Operações.....	155		
Perspectivas e estratégias	155		
Demarest e Almeida Advogados	157		
Estrutura.....	157		
Áreas de atuação	157		
Operações.....	158		
Quadro atual.....	159		
Perspectivas.....	159		
Di Piero e De Gennari Advogados	160		
Estrutura e áreas de atuação...	160		
Perspectivas.....	160		
Diamantino Advogados Associados	161		
Estrutura e áreas de atuação...	161		
Operações.....	161		
Desempenho.....	161		
Dias de Souza Advogados Associados	162		
Estrutura e áreas de atuação...	162		
Operações.....	162		
Perspectiva.....	162		
Dourado Fagundes Fialdini Ribas Advogados	163		
Estrutura e áreas de atuação...	163		
Operações.....	163		
Desempenho.....	163		
Perspectivas.....	163		
Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra Advogados	165		
Estrutura e áreas de atuação...	165		
Desempenho.....	165		
Operações.....	166		
Estratégias.....	166		
Edgard Leite Advogados Associados	168		
Estrutura e áreas de atuação...	168		
Operações.....	168		
Desempenho.....	169		
Perspectivas.....	169		
Emerenciano, Baggio e Associados Advogados	170		
Estrutura e áreas de atuação...	170		
Operações.....	171		
Estratégias.....	172		
Falletti & Pentead Advogados	173		
Estrutura e áreas de atuação...	173		
Operações.....	173		
Perspectivas e estratégias	173		
Farracha de Castro Advogados	175		
Estrutura e áreas de atuação...	175		
Desempenho.....	175		
Investimentos.....	175		
Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aidar Advogados e Consultores	176		
Legais.....	176		
Estrutura e áreas de atuação...	176		
Desempenho.....	176		
Operações.....	176		
Fleury Malheiros, Gasparini, de Cresci e Nogueira de Lima Advogados	178		
Estrutura e áreas de atuação...	178		
Desempenho.....	178		
Fontes & Tarso Ribeiro Advogados	179		
Estrutura e área de atuação.....	179		
Operações.....	179		
Franceschini e Miranda Advogados	181		
Estrutura e área de atuação.....	181		
Operações.....	181		
Desempenho.....	182		
Perspectivas.....	182		
Gaia, Silva, Rolim & Associados Advocacia e Consultoria Jurídica	183		
Estrutura e áreas de atuação...	183		
Perspectivas.....	183		
Galvão Dias Advogados	185		
Estrutura e áreas de atuação...	185		
Operações.....	185		
Perspectivas e estratégias	185		
Geraldo Nogueira da Gama Advogados e Consultores	187		
Estrutura e áreas de atuação...	187		
Operações.....	187		
Desempenho.....	187		
Perspectivas.....	187		
Glézio Rocha Advogados Associados	189		
Estrutura e áreas de atuação...	189		
Perspectivas.....	189		
Gouvêa Vieira Advogados	190		
Estrutura e áreas de atuação...	190		
Operações.....	190		
Perspectivas.....	190		
Granadeiro Guimarães Advogados	192		
Estrutura e áreas de atuação...	192		
Operações.....	192		
Perspectivas.....	192		
Grebler Advogados	194		
Estrutura e áreas de atuação...	194		
Operações.....	194		
Perspectivas.....	194		
Homero Costa Advogados	196		
Estrutura e áreas de atuação...	196		
José Anchieta da Silva Advocacia	197		
Estrutura e áreas de atuação...	197		
Operações.....	197		
Justen, Pereira, Oliveira & Talamini	198		
Estrutura e áreas de atuação...	198		
Operações.....	198		
Perspectivas.....	200		
KLA – Koury Lopes			

Advogados	201	Tendência.....	217	Estrutura e áreas de atuação..	235
Estrutura e áreas de atuação..	201	Lima Netto, Campos, Fialho,		Operações.....	235
Operações.....	201	Canabrava Advogados	218	Desempenho.....	236
Perspectivas.....	201	Estrutura e áreas de atuação..	218	Perspectivas.....	236
Escritório.....	201	Operações.....	218	Manesco, Ramires, Perez,	
Mercado.....	201	Quadro atual.....	218	Azevedo Marques Advocacia	237
Kraft Advogados Associados	203	Obstáculos.....	219	Estrutura e áreas de atuação..	237
Estrutura e áreas de atuação..	203	Perspectivas.....	219	Operações.....	237
Operações.....	203	Estratégias.....	219	Desempenho.....	237
Desempenho.....	203	Lobo & Ibeas Advogados	220	Obstáculos e perspectivas.....	238
Perspectivas e estratégias.....	203	Estrutura e áreas de atuação..	220	Maran, Gehlen e Advogados	
L.O. Baptista Advogados		Operações.....	220	Associados	239
Associados	205	Loeser e Portela Advogados ..	222	Estrutura e áreas de atuação..	239
Estrutura e áreas de atuação..	205	Estrutura e áreas de atuação..	222	Operações.....	239
Desempenho.....	205	Operações.....	222	Estratégias.....	239
Estratégias.....	205	Desempenho.....	222	Mariz de Oliveira e Siqueira	
Lacaz Martins, Halembeck,		Perspectivas.....	222	Campos Advogados	241
Pereira Neto, Gurevich &		Estratégias.....	222	Estrutura e áreas de atuação..	241
Schoueri Advogados	206	Luchesi Advogados	224	Martinelli Advocacia	
Estrutura e áreas de atuação..	206	Estrutura e áreas de atuação..	224	Empresarial	242
Desempenho.....	206	Operações.....	224	Estrutura e áreas de atuação..	242
Operações.....	206	Desempenho.....	224	Operações.....	242
Perspectivas.....	207	Tendência.....	224	Perspectivas.....	243
Law Offices Carl Kincaid -		Lucon Advogados	226	Martorelli e Gouveia	
Mendes Vianna Advogados		Estrutura e áreas de atuação..	226	Advogados	244
Associados	208	Operações.....	226	Estrutura e áreas de atuação..	244
Estrutura e áreas de atuação..	208	Desempenho.....	226	Operações.....	244
Operações.....	208	Perspectivas e estratégias.....	226	Perspectivas e investimentos..	245
Perspectivas.....	208	Lunardelli, Fleury, Favero e		Mattos Filho, Veiga Filho,	
Lefosse Advogados	210	Panebianco Advogados e		Marrey Jr. e Quiroga	
Estrutura e áreas de atuação..	210	Consultores	228	Advogados	246
Operações.....	210	Estrutura e áreas de atuação..	228	Estrutura e áreas de atuação..	246
Leite, Tosto e Barros		Operações.....	228	Operações.....	246
Advogados	212	Desempenho.....	228	Perspectivas e estratégias.....	247
Estrutura e áreas de atuação..	212	Perspectivas.....	228	Mattos, Muriel, Kestener	
Operações.....	212	LWV - Limongi e Wirthmann		Advogados	249
Desempenho.....	212	Vicente Advogados	229	Estrutura e áreas de atuação..	249
Perspectivas e estratégias.....	212	Estrutura e áreas de atuação..	229	Estratégias.....	249
Levy & Salomão Advogados	214	Operações.....	229	Mello e Dabus Advogados	250
Estrutura e áreas de atuação..	214	Perspectivas.....	229	Estrutura e áreas de atuação..	250
Operações.....	214	Machado & Pinho Advogados		Operações.....	250
Estratégias.....	215	Associados	230	Tendência.....	250
Lilla, Huck, Malheiros, Otranto,		Estrutura e áreas de atuação..	230	Mendes Costa Advogados	
Ribeiro, Camargo e Messina		Estratégia.....	230	Associados	251
Advogados	216	Machado Associados	231	Estrutura e áreas de atuação..	251
Estrutura e áreas de atuação..	216	Estrutura e áreas de atuação..	231	Desempenho.....	251
Operações.....	216	Operações.....	231	Menezes e Lopes Advogados	252
Quadro atual e perspectivas.....	216	Perspectivas e estratégias.....	231	Estrutura e áreas de atuação..	252
Lima Gonçalves, Jambor,		Machado, Meyer, Sendacz e Opi-		Operações.....	252
Rotenberg & Silveira Bueno		ce Advogados	233	Desempenho.....	253
Advogados	217	Estrutura e áreas de atuação..	233	Estratégias.....	253
Estrutura e áreas de atuação..	217	Operações.....	233	Menezes, Magalhães, Coelho &	
Operações.....	217	Magalhães, Ferraz e Nery		Zarif Advogados	254
Desempenho.....	217	Advocacia	235	Estrutura e áreas de atuação..	254

Desempenho.....	254		
Operações.....	254		
Perspectivas e estratégias	255		
Mesquita Pereira, Marcelino,			
Almeida, Esteves Advogados..	257		
Estrutura e áreas de atuação..	257		
Operações.....	257		
Obstáculos.....	257		
Perspectivas.....	257		
Investimentos.....	258		
MHMK – Sociedade de			
Advogados	259		
Estrutura e áreas de atuação..	259		
Desempenho.....	259		
Operações.....	259		
Perspectivas e estratégias	259		
Miguel Neto Advogados			
Associados	261		
Estrutura e áreas de atuação..	261		
Operações.....	261		
Perspectivas.....	261		
Montaury Pimenta, Machado &			
Lioce	263		
Estrutura e áreas de atuação..	263		
Operações.....	263		
Desempenho.....	263		
Estratégias de crescimento	263		
Moraes Pitombo Advogados..	265		
Estrutura e áreas de atuação..	265		
Operações.....	265		
Desempenho.....	265		
Estratégias.....	265		
Morais Advogados			
Associados	266		
Estrutura e áreas de atuação..	266		
Desempenho.....	266		
Operações.....	266		
Perspectivas e estratégias	266		
Moreau Advogados	268		
Estrutura e áreas de atuação..	268		
Operações.....	268		
Estratégias.....	268		
Mosimann, Horn & Advogados			
Associados	270		
Estrutura e áreas de atuação..	270		
Operações.....	270		
Desempenho.....	270		
Obstáculos e perspectivas.....	270		
Motta, Fernandes Rocha			
Advogados	272		
Estrutura e áreas de atuação..	272		
Operações.....	272		
Perspectivas.....	272		
MR Advocacia – Mário Roberto			
Pereira de Araújo &			
Associados	274		
Estrutura e áreas de atuação..	274		
Operações.....	274		
Desempenho.....	274		
Obstáculos	274		
Perspectivas.....	275		
Estratégias.....	275		
Neumann, Salusse, Marangoni			
Advogados	276		
Estrutura e áreas de atuação..	276		
Desempenho.....	276		
Perspectivas e estratégias	276		
Noronha Advogados	278		
Estrutura e área de atuação	278		
Operações.....	278		
Novae e Roselli Advogados ..	280		
Estrutura e áreas de atuação..	280		
Perspectivas.....	280		
Olímpio de Azevedo			
Advogados	281		
Estrutura e áreas de atuação..	281		
Operações.....	281		
Perspectivas.....	281		
Oliveira & Leite Advogados ..	283		
Estrutura e áreas de atuação..	283		
Operações.....	283		
Perspectivas.....	283		
Oliveira Matos Advogados	285		
Estrutura e áreas de atuação..	285		
Perspectivas.....	285		
Opice Blum Advogados	286		
Estrutura e áreas de atuação..	286		
Operações.....	286		
Perspectivas.....	286		
Paradedá, Castro, Duarte e			
Martins Advogados	288		
Estrutura e áreas de atuação..	288		
Operações.....	288		
Desempenho.....	288		
Quadro atual.....	288		
Perspectivas.....	289		
Paulo Roberto Murray			
Advogados	290		
Estrutura e áreas de atuação..	290		
Operações.....	290		
Perspectivas e estratégias	290		
Peixoto e Cury Advogados	292		
Estrutura e áreas de atuação..	292		
Operações.....	292		
Desempenho.....	292		
Perspectivas.....	292		
Pereira dos Santos			
Advogados	294		
Estrutura e áreas de atuação..	294		
Operações.....	294		
Quadro atual e perspectivas.....	294		
Pinheiro Guimarães			
Advogados	296		
Estrutura e áreas de atuação..	296		
Operações.....	296		
Quadro atual e perspectivas.....	297		
Pinheiro Neto Advogados	298		
Estrutura e áreas de atuação..	298		
Operações.....	299		
Quadro atual e perspectivas.....	299		
Pipek, Penteadó e Paes Manso			
Advogados Associados	301		
Estrutura e área de atuação	301		
Operações.....	301		
Desempenho.....	301		
Quadro atual e obstáculos.....	301		
Pompeu, Longo, Kignel & Cipullo			
Advogados	303		
Estrutura e áreas de atuação..	303		
Operações.....	303		
Desempenho.....	303		
Porto Advogados	304		
Estrutura e áreas de atuação..	304		
Operações.....	304		
Raves, Fagundes e Oliveira			
Ramos Advogados Associados ..	305		
Estrutura e áreas de atuação..	305		
Operações.....	305		
Quadro atual e perspectivas.....	306		
Rezende & Almeida Advogados			
Associados	307		
Estrutura e áreas de atuação..	307		
Operações.....	307		
Desempenho.....	307		
Quadro atual e perspectivas.....	307		
Rocha, Marinho e Sales			
Advogados	309		
Estrutura e áreas de atuação..	309		
Operações.....	309		
Desempenho.....	309		
Quadro atual e perspectivas.....	309		
Rosenbaum Advocacia	310		
Estrutura e áreas de atuação..	310		
Desempenho.....	310		
Quadro atual, obstáculos e			
estratégias.....	310		
Rossi, Siqueira e Sejas			
Advogados	311		
Estrutura e áreas de atuação.....	311		
Operações.....	311		
Desempenho.....	311		
Estratégias.....	311		

Sacha Calmon – Misabel Derzi		
Consultores e Advogados	312	
Estrutura e áreas de atuação...	312	
Operações.....	312	
Desempenho.....	313	
Quadro atual e perspectivas.....	313	
Silveira, Athias, Soriano de Mello, Guimarães, Pinheiro & Scaff Advogados	314	
Estrutura e áreas de atuação...	314	
Operações.....	314	
Quadro atual e perspectivas.....	314	
Silveiro Advogados	316	
Estrutura e áreas de atuação...	316	
Operações.....	316	
Desempenho.....	317	
Quadro atual e perspectivas.....	317	
Estratégias.....	317	
Siqueira Castro Advogados	318	
Estrutura e áreas de atuação...	318	
Operações.....	318	
Operações corporativas.....	318	
Ações judiciais.....	318	
Operações.....	319	
Desempenho.....	319	
Perspectivas.....	320	
Souza Tavares Advogados Associados	321	
Estrutura e áreas de atuação...	321	
Operações.....	321	
Desempenho.....	321	
Souza, Cescon Avedissian, Barriou e Flesch Advogados	322	
Estrutura e áreas de atuação..	322	
Operações.....	322	
Mercado de capitais.....	322	
Operações estruturadas.....	322	
Fusões e aquisições.....	322	
Financiamento de projetos.....	323	
Perspectivas.....	323	
Crescimento.....	323	
Mercado de capitais.....	323	
Financiamento de projetos.....	323	
Estratégias.....	323	
Contínuo foco no cliente.....	323	
Atuação em operações de destaque.....	324	
Continuidade no crescimento e expansão de áreas.....	324	
Sólida formação profissional.....	324	
Teixeira Fortes Advogados Associados	326	
Estrutura e áreas de atuação..	326	
Operações.....	326	
Desempenho.....	326	
Estratégias e obstáculos.....	326	
Tess Advogados	328	
Estrutura e áreas de atuação..	328	
Operações.....	328	
Desempenho.....	328	
Perspectivas e estratégias.....	328	
Tojal, Teixeira Ferreira, Serrano & Renault Advogados	330	
Estrutura e áreas de atuação..	330	
Operações.....	330	
Desempenho.....	330	
Estratégias e obstáculos.....	330	
Tostes e Associados Advogados	332	
Estrutura e áreas de atuação..	332	
Operações.....	333	
Desempenho.....	334	
Quadro atual.....	334	
Perspectivas.....	334	
Tozzini, Freire Advogados	336	
Estrutura.....	336	
Recursos humanos.....	336	
Áreas de atuação.....	336	
Operações.....	336	
Quadro atual e perspectivas.....	337	
Trench, Rossi e Watanabe Advogados	339	
Estrutura e áreas de atuação..	339	
Atendimento ao cliente.....	339	
Treinamento.....	339	
Operações.....	340	
Direito bancário e financeiro.....	340	
Financiamento de projetos.....	340	
Contencioso comercial e cível & arbitragem.....	340	
Energia, mineração, petroquímica e infra-estrutura.....	340	
Fusões e aquisições.....	340	
Seguros e resseguros.....	341	
Planejamento tributário & controvérsias fiscais.....	341	
Antitruste.....	341	
Perspectivas.....	341	
Trigueiro Fontes Advogados	343	
Estrutura e áreas de atuação..	343	
Operações.....	343	
Perspectivas.....	343	
Ulhoa Canto, Rezende e Guerra Advogados	345	
Estrutura e áreas de atuação..	345	
Operações.....	345	
Quadro atual e tendências.....	346	
Advocacia customizada.....	346	
Tradição tributária.....	346	
Advocacia preventiva.....	346	
Profissionais especializados.....	346	
Fusões e aquisições.....	346	
Negócios internacionais.....	347	
Investidores estrangeiros.....	347	
Contencioso regulatório.....	347	
Arbitragem.....	347	
Ulisses Sousa Advogados Associados	349	
Estrutura e áreas de atuação..	349	
Operações.....	349	
Desempenho.....	349	
Perspectivas.....	349	
Veirano Advogados	351	
Estrutura e áreas de atuação..	351	
Operações.....	351	
Contencioso.....	351	
Societário.....	353	
Quadro atual.....	354	
Estratégias.....	355	
Velloso, Pugliese e Guidoni Advogados	357	
Estrutura e áreas de atuação..	357	
Estratégias.....	357	
Vilardi & Advogados Associados	358	
Estrutura e área de atuação.....	358	
Desempenho.....	358	
Perspectivas.....	358	
Viseu, Cunha e Oricchio Advogados	359	
Estrutura e áreas de atuação..	359	
Operações.....	359	
Desempenho.....	359	
Perspectivas.....	359	
WSW – Wambier, Salamacha & Werzel Advogados Associados	359	
Estrutura e áreas de atuação..	359	
Operações.....	359	
Desempenho.....	359	
Perspectivas.....	359	
Anexo estatístico	363	
Fontes de informação	376	
Índice de gráficos, tabelas e quadros	381	
Índice de escritórios citados	385	

Apresentação

Apresentação

Este *Valor Análise Setorial* apresenta perfis de escritórios de advocacia. São 151 perfis elaborados com base em informações fornecidas pelos escritórios e outras obtidas no mercado.

Introduzindo os perfis de escritórios, são apresentados quatro tópicos: 1. Introdução; 2. Perspectivas do setor; 3. Mercado de advocacia; e 4. Conceito, organização e administração.

Introdução

Traz um resumo com estimativas dos números do mercado de advocacia no Brasil e um texto abordando as principais áreas de atuação dos escritórios.

Perspectivas do setor

Revela as previsões de alguns escritórios em relação ao futuro do mercado de advocacia no país, a começar por 2007.

Mercado de advocacia

Apresenta as principais características do mercado de advocacia no Brasil no que se refere aos advogados, às sociedades de advogados, ao Poder Judiciário e à arbitragem. A abordagem dos três primeiros temas é enriquecida com anexos estatísticos.

O item que trata dos advogados mostra a distribuição dos profissionais pelo país, os números dos cursos de direito e a questão do Exame da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB).

O das sociedades de advogados dá uma idéia da distribuição dessas

firmas pelo país, revela as maiores em número de advogados e traz uma estimativa de receita do setor; apresenta exemplos de escritórios que mantêm filiais e/ou parceiros no exterior e participam de redes internacionais; traça um quadro da questão dos escritórios estrangeiros no país; e fala sobre fusões e aquisições de escritórios.

O do Poder Judiciário mostra números que revelam como está o acesso dos brasileiros à Justiça.

O da arbitragem explica as características desse novo instrumento de julgamento de litígios e sinaliza na direção do surgimento de um novo paradigma de conduta para os advogados.

Perfis de escritórios

Este tópico reúne perfis de 151 escritórios de advocacia, com informações como: número de advogados; áreas de atuação; operações; quadro atual; obstáculos; tendências; perspectivas; e estratégias.

Como o *Valor Análise Setorial* é um produto de uma empresa de comunicação que trata de questões empresariais, a *Valor Econômico S.A.*, os escritórios que colaboraram para a sua confecção exercem em sua maioria a advocacia empresarial. No entanto, recebemos também informações de escritórios que trabalham tanto com empresas quanto com a pessoa física.

Anexo estatístico

Traz um conjunto de dados sobre cursos de direito no Brasil, bem como estatísticas sobre o Poder Judiciário no Brasil de 1990 a 2003.

Introdução

Introdução

Existem no país hoje mais de 500 mil advogados e estimados pouco mais de 20 mil escritórios de advocacia, os quais devem abrigar cerca 60 mil profissionais do direito.

Números de mercado

Não existem informações consolidadas sobre o porte dos escritórios de advocacia instalados no país. Estima-se que aqueles com 2 sócios representem 72% do total (cerca de 15 mil empresas); os que têm de 3 a 5 sócios, 24% (5 mil); e os que têm de 6 a 10, 2,5% (500). Já aqueles com 11 sócios ou mais representariam apenas 1,5% do total, algo em torno de 300 empresas.

Dos 60 mil advogados que os escritórios de advocacia do país devem abrigar, 50 mil estariam nos escritórios com até 5 sócios, 96% deles (20 mil). Os 10 mil restantes estariam concentrados em cerca de apenas mil escritórios. Os 100 maiores concentram mais de 7 mil advogados. E os 19 maiores, quase 4 mil.

Esses números refletem um mercado muito pulverizado e caracterizado por um claro contraste entre dois pólos.

De um lado, estariam pouquíssimos grandes escritórios, dominando uma parcela considerável das causas com movimentação financeira maior, como as assessorias a processos de fusões e aquisições de empresas e a contratos de operações financeiras.

De outro, um percentual elevadíssimo de pequenos escritórios de dois ou três advogados disputando um mercado de demandas tradicionais, concentradas especialmente em causas cíveis, trabalhistas e tributárias.

Estima-se que os 100 maiores escritórios de advocacia do país tenham faturado R\$ 2,17 bilhões em 2006, o equivalente a US\$ 1 bilhão. Para se ter uma idéia do que esse montante representa em termos globais, só a inglesa Clifford Chance, número 1 do *ranking* mundial das empresas de advocacia, faturou US\$ 1,9 bilhão em 2005.

Uma estimativa aproximada da movimentação de todo o mercado de escritórios de advocacia do país é de que ela não deve ser superior a R\$ 6 bilhões (menos de US\$ 3 bilhões).

Áreas de atuação

O primeiro aspecto a ser considerado nas áreas de atuação dos escritórios de advocacia do país é que ao longo do tempo eles foram criando o perfil de consultores. Com isso, o exercício da profissão, pelo menos no que se refere aos grandes escritórios, passou a pender para o inciso II do artigo 1º da Lei nº 8.906, de 4 de julho de 1994, que dispõe sobre o Estatuto da Advocacia e da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB). Esse artigo prevê que são atividades privativas de advocacia: “I – a postulação a qualquer órgão do Poder Judiciário e aos juizados especiais; II – as atividades de consultoria, assessoria e direção jurídicas”.

Hoje, os escritórios de advocacia do país costumam dividir sua atuação em duas grandes áreas: consultivo e contencioso. Na maioria dos grandes predomina a área consultiva. Em outubro de 2006, Rogério Cruz Themudo Lessa, sócio do Demarest e Almeida Advogados, de São Paulo (SP), informava que 65% da receita do escritório provinha do consultivo e 35%, do contencioso.

Além dessas duas áreas, os escritórios dividem sua atuação (ou capacidade de atuação) segundo as áreas em que o direito se divide. Os nomes com que elas são apresentadas, no entanto, variam de um escritório para outro.

O presente tópico apresenta breves resenhas do quadro atual das áreas de atuação dos escritórios de advocacia no Brasil. O objetivo é permitir uma melhor compreensão da grande diversidade de áreas de atuação que constam do capítulo que traz os perfis de escritórios.

Direito civil

O direito civil é considerado o principal ramo do direito privado. Ele regula as relações entre os particulares. Outras vertentes do direito privado, como o direito do trabalho, o direito comercial (empresarial ou societário) e o direito do consumidor, são na verdade originadas do direito civil. Elas foram separadas do direito civil com o objetivo de buscar proteger uma das partes, ou porque fosse de fato a mais fraca (como o trabalhador e o consumidor), ou porque fosse merecedora de proteção em virtude de sua função socioeconômica (o comerciante ou empresário).

O direito civil constitui a maior área de atuação de muitos escritórios de advocacia. Isso ocorre porque ele é muito abrangente. Em outubro de 2006, o Amato Filho Advogados, de São Paulo (SP), por exemplo, definia em seu *site* a área cível do escritório como aquela que se dedicava (no contencioso) à representação de clientes na defesa de interesses ligados a: responsabilidade civil e indenizações; direito ambiental; rescisões de contratos; cobranças e pedidos de falência; direito imobiliário; direito do consumidor; ações acidentárias; direito autoral; e direito da família e sucessões. No consultivo, compreendia a elaboração de pareceres e consultoria preventiva.

Nota-se que algumas dessas áreas já constituem sub-ramos específicos do direito, como o direito do consumidor (regido desde 1990 por legislação específica, o Código de Defesa do Consumidor: Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990) e o direito autoral (regido desde 1998 pela Lei do Direito Autoral: Lei nº 9.610, de 12 de janeiro de 1998, que revogou a Lei nº 5.988, de 14 de dezembro de 1973). O direito ambiental (um direito público) é regido pela Lei de Crimes Ambientais, a Lei nº 9.605, de 12 de fevereiro de 1998.

Nos escritórios de advocacia, a área cível é caracterizada pelo elevado volume de processos.

Se nela for incluído o direito do consumidor, tais processos geralmente são de um único cliente (contra quem são movidas as ações), que pode ser uma concessionária prestadora de serviços públicos, por exemplo. Nesse caso, tem-se o chamado contencioso de massa, para o qual, por exemplo, os dois maiores escritórios de advocacia do país – o Tozzini, Freire Advogados e o Demarest e Almeida Advogados – reservam estruturas e instalações próprias: ambas na rua Líbero Badaró, no centro de São Paulo (SP).

Direito societário-comercial

O direito societário é o ramo do direito relacionado ao estudo das sociedades empresárias. Nos termos do Código Civil, “considera-se empresária a sociedade que tem por objeto o exercício de atividade própria de empresário sujeito a registro” (artigo 967). O direito societário faz parte do direito comercial (cujo conceito passou de regulador do comércio para regulador da empresa). O direito comercial é originário do direito civil.

O Gouvêa Vieira Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), por exemplo, define assim a área societária do escritório: “A prática societária e empresarial inclui a representação de companhias de capital aberto e fechado, sociedades sem fins lucrativos e outras entidades, nacionais ou internacionais, em todas as áreas de atuação, desde a constituição, estruturação do capital, fusões e aquisições até o financiamento por meio do mercado de capitais.” Nela se incluem as fusões e aquisições entre empresas, uma das principais operações da advocacia consultiva dentro do direito societário.

Fusões aquisições

O Brasil viveu em 2006, segundo reportagem publicada pela revista *Exame* em novembro, a maior temporada de aquisições de sua história. Até novembro, haviam sido fechados mais de 200 negócios no país, movimentando US\$ 54 bilhões. A comparação com os últimos cinco anos, que podia ser vista num gráfico elaborado com base em números da Thomson Financial, era considerada impressionante pela revista: o volume de negócios tinha sido quase quatro vezes superior ao de 2005 (US\$ 15 bilhões).

Em apenas 11 meses, o desempenho já havia superado o de 1998, quando o país estava no auge dos processos de fusões e aquisições da segunda metade da década e o sistema Telebrás havia sido

privatizado: US\$ 52 bilhões. “O ápice desse movimento veio em outubro, quando a Vale do Rio Doce realizou a maior aquisição já feita por uma empresa brasileira ao pagar US\$ 18 bilhões pela mineradora canadense Inco.”

“Ondas de fusões e aquisições não são exatamente uma novidade no Brasil. O país já passou por momentos frenéticos de compra de empresas, sobretudo durante as privatizações dos anos 90 e no auge da bolha da internet, na virada do século”, explicava a reportagem. Diferentemente do que ocorrera nesses movimentos, no entanto, os principais negócios de 2006 foram realizados com capital nacional. Entre eles, a reportagem citava a compra do BankBoston pelo Itaú, a aquisição da American Express pelo Bradesco, a venda da francesa Light para o consórcio formado por Pactual, Cemig e Andrade Gutierrez e a própria compra da canadense Inco pela Vale.

O escritório Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados, de São Paulo (SP), foi classificado pela Thomson Financial como a sétima melhor sociedade de advogados do mundo em fusões e aquisições em 2005. Segundo a Thompson, o escritório prestou assessoria jurídica em sete operações que movimentaram US\$ 2,762 bilhões naquele ano, entre elas a reorganização societária da Vivo e a compra da rede de supermercados Sonae pelo Wal-Mart.

Alexandre Gossn Barreto, sócio do Souza, Cescon Avedissian, Barrieu e Flesch Advogados, de São Paulo (SP), acha que as operações de fusões e aquisições e de reestruturação societária “tendem a se acelerar, por causa da consolidação do mercado”. Algumas irão se desfazer do que não é o seu *core business*. Com a dispersão (pulverização) de capitais em algumas empresas, vai haver movimento de ofertas hostis.

Mercado de capitais

Na área de mercado de capitais, o *Valor Econômico* fez um levantamento dos escritórios de advocacia que mais haviam participado de operações de ofertas públicas de ações de maio de 2004 a julho de 2006. O que se constatou foi que apenas cinco escritórios tinham atuado na totalidade das ofertas – iniciais ou não – no período. “Essas bancas formaram praticamente um ‘clube dos IPOs’ – para utilizar a popular sigla em inglês que denomina ‘initial public offering’, ou oferta pública inicial”, definiu o jornal.

O *ranking* das bancas com o maior número de operações apontou o escritório Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados, de São Paulo (SP), em primeiro lugar, tendo participado de 35 operações. Ele foi seguido pelo Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados, de São Paulo (SP), com 29; pelo Pinheiro Neto Advogados, de São Paulo (SP), com 15; pelo Souza, Cescon Avedissian, Barrieu e Flesch Advogados, de São Paulo (SP), com 14; e pelo Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), com 11.

O jornal esclarecia que os números aparentavam uma dupla contagem (o total de operações no período foi de 59), porque cada operação reúne, em geral, pelo menos dois escritórios – um pela companhia emissora das ações e outro pelo banco coordenador. “As grandes bancas costumam trocar de posição: quem atua pelo emissor em uma operação vira advogado do coordenador em outra e vice-versa. A concentração desse tipo de operação em poucas bancas chega a superar a do mercado de bancos especializados em estruturar essas ofertas.”

Luiz Leonardo Cantidiano, sócio do Motta, Fernandes Rocha Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), acha que, com a redução das taxas de juros e as perspectivas de maior crescimento econômico, vai haver uma tendência de “aumento das operações de compra e venda de empresas e de reestruturação” e de “maior volume de operações na área de mercado de capitais”.

Outra tendência será usar mecanismos do mercado de capitais não só para financiar investimentos mas também para recuperar empresas, com base na Lei de Recuperação Judicial e Extrajudicial (Nova Lei de Falências). Cantidiano cita como exemplo a recuperação da Varig, que envolveu fundos de *private equity*, fundos imobiliários e fundos de securitização. Outro exemplo: em maio de 2006, os credores da Parmalat aprovaram a transferência do controle acionário da empresa para o fundo de investimento de *private equity* Latin America Equity Partners (Laep), que faria um aumento de capital de R\$ 20 milhões.

Os fundos de *private equity* são fundos de capital de risco (*venture capital*). Em entrevista à edição de julho-setembro de 2005 da revista *Bovespa*, Álvaro Gonçalves, presidente da Associação Brasileira de Private equity e Venture capital (ABVCAP), previu uma perspectiva “muito animadora” para os anos seguintes: “A segunda safra

de fundos de capital de risco (a primeira, de dez anos, teria sido iniciada, segundo ele, em 1995) vai trabalhar, nesse novo ciclo que se inicia, em um terreno firme e fértil, preparado pelo fortalecimento do mercado, que inclui a Lei das Sociedades Anônimas, a nova Lei de Falências e, principalmente, o Novo Mercado da Bovespa, que foi um catalisador para esse tipo de investimento.”

Planejamento sucessório

Um segmento do direito societário que vem sendo muito citado pelos escritórios de advocacia em termos de crescimento é o planejamento societário. Em outubro de 2006, Maurício Khalil, assessor de imprensa da Original 123 Comunicações, de São Paulo (SP), relatou ao *Valor Análise Setorial* que, naquele ano, num dos escritórios clientes da empresa, o número de solicitações de testamento havia triplicado. Na mesma época, o escritório Pompeu, Longo, Kignel & Cipullo Advogados, de São Paulo (SP), informou que vinha acompanhando uma média de dez testamentos por mês.

Na visão do escritório Moreau Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), o direito societário está se unindo à área do direito da família e sucessões, “pois inúmeras famílias vêm optando por constituir *family offices*, centralizando a gestão dos negócios familiares num grupo de pessoas que os assessora, entre eles advogados”.

Contencioso societário

No contencioso societário (como os decorrentes de dissoluções de *joint ventures*, readequações contratuais, descumprimentos de acordos de acionistas e litígios entre sócios em empresas familiares), destacam-se as causas em defesa de acionistas minoritários, como a do Albino Advogados Associados, de São Paulo (SP), na disputa que envolveu em 2005 os minoritários da Ripasa Celulose Papel e os adquirentes da empresa: a Votorantim e a Suzano Bahia Sul.

Outro caso de contencioso societário foi o que resultou da oferta hostil (não efetivada) feita pela Sadia para compra da Perdigão, ambas empresas de produtos alimentícios. O escritório Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados, de São Paulo (SP), assessorou a Perdigão.

Investidores estrangeiros

As multinacionais estrangeiras são importante fonte de serviços para escritórios de advoca-

cia brasileiros. “A despeito de sua atual taxa de crescimento econômico, o Brasil, como único integrante sul-americano do BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China) e maior mercado do Cone Sul, continua atraindo investimentos estrangeiros, que não se intimidaram com as eleições deste ano”, relatou o Trench, Rossi e Watanabe Advogados, de São Paulo (SP), ao *Valor Análise Setorial* em outubro de 2006.

“Em geral, a área de prestação de serviços jurídicos atravessa um momento favorável”, avaliou o escritório. “A legislação brasileira continua um complexo emaranhado que requer a atuação de especialistas preparados para auxiliar as empresas a realizar os seus projetos ou fazer valer os seus direitos.”

“Aliás, no nicho em que o nosso escritório sempre atuou, que prioriza a internacionalização, ou seja, a assessoria a investidores estrangeiros no Brasil e brasileiros no exterior, muitas empresas têm se valido da estabilidade econômica do país para investir e crescer, movimentando bastante nossas equipes das mais diversas áreas de prática jurídica.”

O Ulhôa Canto, Rezende e Guerra Advogados (UCRG), do Rio de Janeiro (RJ), constatava na mesma época que, “se antes o investidor estrangeiro era sobretudo norte-americano, atualmente há uma grande diversidade no perfil dos investidores externos que voltaram suas atenções para o mercado brasileiro, tais como australianos, chineses e ucranianos, além do ressurgimento de outros parceiros tradicionais, como os portugueses, espanhóis e franceses”.

“São empresas interessadas em prestar serviços no Brasil, exportar tecnologia ou vender mercadorias, mas sem conhecimento profundo dos entraves jurídicos existentes. A conciliação de culturas, estilos de negociação e trabalho e a atenuação de riscos legais são os principais desafios da advocacia empresarial atual. Os escritórios de advocacia têm tido uma participação cada vez maior no processo de tomada de decisão dos seus clientes e o peso dos riscos jurídicos é, na maioria dos casos, decisivo para a conclusão ou desistência de um negócio.”

Negócios internacionais

O desafio dos escritórios de advocacia brasileiros em negócios internacionais é criar equipes de profissionais que tenham *expertise* em uma área

monopolizada por bancas americanas e inglesas. Esse foi o foco de uma reportagem publicada pelo *Valor Econômico* em setembro de 2002 que noticiava reuniões promovidas pelo Itamaraty e pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) com o objetivo de inserir os advogados brasileiros nos questionamentos junto à OMC (Organização Mundial do Comércio) e em negociações internacionais da Alca (Área de Livre Comércio das Américas), União Européia e Mercosul.

“Além da interlocução com empresas brasileiras, os ministros Sergio Amaral e Celso Lafer deixaram claro que querem também a presença dos advogados nos diálogos e negociações dos grandes tratados internacionais que temos pela frente”, disse ao jornal o advogado Thomas Benes Felsberg, sócio do Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aidar Advogados e Consultores Legais, de São Paulo (SP), e presidente do Comitê de Comércio Internacional do Centro de Estudos das Sociedades de Advogados (Cesa).

Em 2006, a questão continuou sendo um desafio. Uma reportagem publicada pelo jornal *DCI* noticiava a formação de um consórcio de escritórios de advocacia “destinado a preencher uma lacuna responsável por perdas bilionárias de empresas brasileiras: a falta de profissionais especializados em orientar os mais diversos setores exportadores para resolver litígios de comércio internacional”. Tratava-se do Consórcio de Apoio ao Comércio Internacional Brasileiro (Cacib), formado por três escritórios de São Paulo (SP): Lopes da Silva e Guimarães Advogados Associados; Mattos, Muriel, Kestener Advogados; e Rubens Naves, Santos Júnior e Hesketh Advogados.

Segundo a matéria, o setor de algodão, por exemplo, vinha deixando de arrecadar cerca de US\$ 500 milhões anuais enquanto discutia posição adotada pelos Estados Unidos na OMC. Para Carla Junqueira, do Lopes da Silva e Guimarães, a busca por serviços nacionais para resolver brigas internacionais deve crescer substancialmente nos próximos anos. “Escritórios estão enviando seus profissionais para estudarem na sede da OMC, cursos estão sendo abertos no Brasil e cada dia mais profissionais estão se especializando para defender os interesses brasileiros”, relatou a advogada à reportagem.

O advogado Rabih Ali Nasser, do Albino Advogados Associados, de São Paulo (SP), professor do Programa de Educação Continuada em Direito da

Fundação Getúlio Vargas de São Paulo, contou ao jornal que o programa havia começado em 2003 e estava atraindo um número cada vez maior de advogados a cada ano. “É uma boa oportunidade para os empresários se inteirarem a respeito dos contratos e negócios internacionais”, convidou. Nasser disse que os empresários equivocadamente tendem a pensar que os problemas do comércio internacional envolvem apenas governos e, portanto, nada podem fazer para mudar o curso das coisas.

Em abril de 2006, a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), de São Paulo (SP), promoveu um seminário sobre consórcios e *joint ventures*, denominado Parcerias entre Empresas: a Chave do Sucesso no Mercado Internacional. Um dos convidados do encontro foi Durval de Noronha Goyos Jr., do Noronha Advogados, de São Paulo (SP), que fez uma exposição sobre *joint ventures* no Brasil, Índia, China, Estados Unidos e Reino Unido, a propósito de uma proposta de formação de consórcios apresentada pelo outro palestrante, o especialista italiano Nicola Minervini.

O Noronha Advogados é conhecido no mercado de advocacia por sua forte presença internacional. É o que mais possui filiais no exterior: Miami (Estados Unidos), Los Angeles (Estados Unidos), Londres (Reino Unido), Lisboa (Portugal), Buenos Aires (Argentina) e Xangai (China). Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que 39% da receita do escritório provém exclusivamente de atividades internacionais: comércio, 26%; direito, 6%; contratos, 6%; e arbitragem: 3%.

Direito da propriedade industrial

A propriedade industrial se insere em ramo mais amplo do direito, denominado propriedade intelectual. É regulada pela Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996, a Lei da Propriedade Industrial. A propriedade intelectual inclui também o direito autoral. Os direitos autorais passaram a fazer parte do direito civil. Já os direitos sobre as criações industriais (protegidos por meio das patentes e marcas) fazem parte do direito comercial.

Segundo Pedro Afonso Viera Bhering, sócio do Bhering Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), um dos obstáculos que os escritórios de advocacia especializados em propriedade industrial e as empresas que necessitam ter seus ativos econômicos protegidos vêm enfrentando é a situação do Inpi no que se refere ao atraso na concessão de marcas

e patentes (o registro de uma marca demora cerca de 4 a 5 anos, e o de uma patente, de 7 a 10 anos). Para Bhering, a transformação do Inpi em agência autônoma, tal como o ocorrido com o Inmetro anos atrás, resolveria o problema.

Protocolo de Madri

Outro ponto considerado relevante pelo advogado é a “inevitável adesão do Brasil ao Protocolo de Madri, que é exatamente o registro mundial de marcas”. Tanto as empresas brasileiras quanto as estrangeiras que investem no Brasil deverão ser beneficiadas com a adesão, pois os custos de depósito de marca serão significativamente reduzidos.

Bhering chama a atenção, no entanto, para o fato de que o Inpi necessitará reestruturar-se para fazer frente aos compromissos e obrigações com o Protocolo de Madri. Pelo protocolo, um registro de marca deve ser feito obrigatoriamente em 18 meses.

A adesão também deverá trazer modificações nas estruturas dos escritórios de advocacia especializados, “na medida em que grande parte do trabalho burocrático relativo a marcas e procedimentos administrativos não mais será necessária”. Assim, explica Bhering, “os escritórios especializados terão de atuar necessariamente em trabalhos de natureza eminentemente jurídica”.

Uso indevido de marcas

No contencioso, o Bhering Advogados representa clientes em diversas ações junto à Justiça Federal do Rio de Janeiro, relativas ao uso indevido de marcas por terceiros, como, por exemplo, Nestlé e Adidas. No fim de 2005 e no início de 2006, por exemplo, o escritório realizou “um grande trabalho para a Fifa (federação internacional de futebol), notificando e posteriormente negociando com cerca de 60 empresas, a maioria de grande porte, as quais estavam utilizando marcas, símbolos e propriedades da mesma em diversas propagandas sem autorização da Fifa, sendo certo que após essas reuniões as empresas cessaram o uso indevido”.

Direito trabalhista

O direito trabalhista é regulado pela CLT (Consolidação das Leis do Trabalho). Em entrevista à revista *Consultor Jurídico* em abril de 2006, o advogado Sólton Cunha, que recentemente começara a dirigir a área trabalhista do escritório Machado, Meyer, Sendacz e Opice Ad-

vogados, de São Paulo (SP), defendeu a reforma da legislação. Justificou sua posição argumentando que a CLT tinha sido feita para a realidade industrial e agora estávamos no mundo dos serviços. “Enquanto o trabalhador marca seu horário de entrada por um crachá com chip, a nossa CLT fala em cartão de ponto, livro de ponto e contrato manual”, exemplificou.

Há escritórios de advocacia que só se dedicam à área trabalhista. O paulistano Batuira Pedroso Advocacia, que surgiu da cisão, em 2006, da área trabalhista do escritório Moraes Pitombo e Pedroso Advogados, é um deles. Para esse escritório, a tendência no direito do trabalho “é a frequência cada vez maior da consultoria trabalhista internacional, seja para pessoas que são contratadas para trabalhar no exterior, seja para empresas estrangeiras que querem abrir filiais no Brasil”.

No que se refere ao tradicional contencioso trabalhista, o escritório ressalta que, com o acesso à internet, acompanhar processos em andamento já não é mais uma exclusividade que o advogado trabalhista possa oferecer. Qualquer pessoa pode fazê-lo. “O papel do advogado trabalhista está mais na estratégia da causa em si. Está em pensar e montar uma defesa trabalhista (por parte da empresa) ou uma petição inicial (por parte do empregado) que sejam coerentes e tenham reais chances de êxito no tribunal.”

Assim como ocorre no direito civil, a área trabalhista é caracterizada pelo grande volume de processos. Nas empresas que trabalham com o interesse patronal, pode ocorrer o chamado contencioso de massa: muitos processos de um único cliente, contra o qual as ações são movidas.

Trabalhista consultivo

Outro escritório que só se dedica à área trabalhista (exclusivamente patronal) é o Pipek, Pentado e Paes Manso Advogados Associados, de São Paulo (SP), fundado em 1998. No contencioso, ele “representa os interesses das empresas perante a Justiça do Trabalho”, explica a sociedade em seu *site*. No consultivo, “emite pareceres técnicos que conduzem e lastreiam decisões e operações futuras das empresas”, o que inclui a realização de auditorias trabalhistas, “de *due diligence* com ênfase nas operações de fusões e aquisições, cisões e vendas”. A sociedade destaca sua atuação também em negociações coletivas.

Direito tributário

Há quem ache que, de que alguns anos para cá, com a estabilidade das regras de tributação, as demandas judiciais relativas ao direito tributário diminuam. Alexandre Gossn Barreto, sócio do Souza, Cescon Avedissian, Barriou e Flesch Advogados, de São Paulo (SP), reconhece que houve época em que a enxurrada de impostos criada pelo governo gerou “um verdadeiro paraíso para os advogados tributaristas”. Hoje o cenário, de fato, é mais estável.

Relevância nas outras áreas

Para Barreto, no entanto, os aspectos fiscais são sempre relevantes nas outras áreas de atuação. “Por isso, haverá sempre atividade na área tributária, ainda que os tributos estejam mais consolidados”. As perspectivas de crescimento de trabalho, é claro, vão depender da expansão das outras áreas. Barreto lembra ainda que está para ser editada uma reforma fiscal.

A visão de Barreto parece estar mais de acordo com o mercado. Entre os escritórios que forneceram relatos de atividades ao *Valor Análise Setorial*, o direito tributário aparece como área de atuação principal em um número elevado deles. Exemplos: Bichara, Barata, Costa e Rocha Advogados, do Rio de Janeiro, com 60% da receita; Boccuzzi Advogados Associados, de São Paulo (SP), com 50%; Brasil Salomão e Matthes Advocacia, de Ribeirão Preto (SP), com 53%; Choaib, Paiva e Justo Advogados Associados, de São Paulo (SP), com 52%; Maran, Gehlen e Advogados Associados, de Curitiba (PR), com 74%; e Machado Associados, de São Paulo (SP).

Contencioso e consultivo

O Ulhôa Canto, Rezende e Guerra Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), considera a área tributária a mais tradicional do escritório. “O contencioso administrativo e judicial tributário, que inclui o previdenciário, é um setor em permanente expansão”, informa. “A realização de auditorias jurídicas periódicas para avaliação e posicionamento de riscos é bastante frequente, abrindo um novo campo de atuação. O direito tributário ‘preventivo’ ganha cada vez mais espaço, com os clientes que buscam antecipar mudanças na legislação em vigor e ajustar provisões de forma mais realista.”

Direito bancário

O direito bancário é um conjunto de regras legais aplicáveis às instituições e operações bancárias. Os escritórios de advocacia que assessoram empresas em financiamentos costumam chamar de “operações financeiras” essa área em que atuam. Pelos valores que envolve, trata-se da área mais importante do direito bancário para o mercado de advocacia.

Operações financeiras

Alexandre Gossn Barreto, sócio do Souza, Cescon Avedissian, Barriou e Flesch Advogados, de São Paulo (SP), acha que as operações financeiras e de mercado de capitais (uma forma de financiamento) devem continuar crescendo em 2007. A estabilidade e a possibilidade de queda dos juros deverão criar um cenário positivo nesse sentido.

Existe hoje uma grande variedade de operações financeiras oferecidas pelos bancos, algumas envolvendo interação do mercado financeiro com o mercado de capitais. Elas incluem operações internacionais, que, com a globalização da economia brasileira a partir da década de 1990, passaram a representar parcela preponderante das atividades de financiamento e, conseqüentemente, dos grandes escritórios de advocacia do país. Seguem-se alguns exemplos de operações financeiras:

- empréstimo bancário;
- financiamento de compra;
- financiamento de venda (*vendor financing*);
- arrendamento mercantil (*leasing*);
- afretamento;
- financiamento de imóvel;
- financiamento de projeto (*project finance*);
- empréstimo sindicalizado (feito conjuntamente por várias instituições bancárias); e
- financiamento com securitização de recebíveis – lançamento de certificados de recebíveis (faturas) no mercado para captar recursos de investidores, os quais financiam a atividade da qual se esperam os recebimentos: exportação ou construção de imóveis, por exemplo.

Direito administrativo

O direito administrativo é a parte do direito público que trata da administração pública. Alguns escritórios de advocacia que lidam com direito empresarial referem-se ao direito adminis-

trativo como uma área de atuação que abrange operações envolvendo privatizações, licitações, concessões, agências reguladoras e, mais recentemente, parcerias público-privadas.

Infra-estrutura

Há uma expectativa otimista dos grandes escritórios de advocacia no sentido de que o governo federal aumente seus investimentos em infra-estrutura. Essa pelo menos foi a intenção da proposta da Lei Orçamentária Anual (LOA) de 2007 encaminhada ao Congresso Nacional pelo presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, em agosto de 2006. O projeto de lei previa investimentos de cerca de R\$ 5,3 bilhões no setor, quase 30% mais do que os R\$ 4,1 bilhões de 2006.

Segundo noticiou a BBC Brasil em novembro, o país não tem infra-estrutura para crescer no ritmo de 5% ao ano desejado pelo governo. A avaliação havia sido obtida de especialistas e representantes da indústria ouvidos pela emissora de rádio.

Os principais gargalos, de acordo com os entrevistados, eram as estradas, os portos e os projetos de geração de energia. Eles apontavam ainda dois problemas fundamentais: “a escassez dos investimentos públicos e a ausência de marcos regulatórios que atraíam o capital privado em áreas que o Estado não consegue investir”.

“A infra-estrutura atual tanto de transportes e logística como de energia é deficitária”, afirmou o vice-presidente da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), Saturnino Sérgio da Silva, diretor da divisão de infra-estrutura da entidade. Segundo projeções da Fiesp, se a economia brasileira crescer 4% ao ano, haverá escassez de energia elétrica a partir de 2009.

Parcerias público-privadas

A norma federal que disciplina as parcerias público-privadas (PPPs) é a Lei nº 11.079/2004. No início de 2006, havia muita expectativa no mercado de advocacia em relação à aplicação desse novo instituto. Nenhuma PPP havia sido ainda concedida à iniciativa privada.

O primeiro projeto a ser licitado seria o da Linha 4 do Metrô de São Paulo. O edital e a minuta do contrato de PPP já haviam sido submetidos à consulta pública para recebimento de contribuições de interessados e da sociedade em geral, tal como previra a lei. O edital tinha sido publicado

em dezembro de 2005 e a entrega das propostas estava prevista para março.

No dia 28 de novembro de 2006, a 3ª Câmara de Direito Público do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo julgou o mérito do agravo de instrumento que autorizava o prosseguimento da licitação da PPP e decidiu pela continuidade do processo como previsto inicialmente pelo edital. A vencedora tinha sido a Companhia de Concessões Rodoviárias, assessorada pelo escritório Azevedo Sette Advogados, de Belo Horizonte (MG).

A modalidade de licitação das PPPs difere das demais porque conta com o investimento da iniciativa privada para a construção da obra. Em contrapartida, a empresa vencedora ganha o direito de explorar o serviço por um determinado tempo – 30 anos no caso da Linha 4 do Metrô de São Paulo.

Para o advogado especialista em direito administrativo, Luiz Tarciso Teixeira Ferreira, então ex-secretário de Negócios Jurídicos da Prefeitura de São Paulo, as PPPs eram uma medida essencial para suprir a crise de infra-estrutura vivida no país e deveria ser adotada com mais frequência. “Efetivamente, o Estado não tem recursos para investir nesse setor.” Para o advogado, a PPP da Linha 4 do Metrô iria representar um “marco regulatório no setor”, noticiou a revista jurídica *Última Instância*.

As PPPs envolvem empresas, bancos e escritórios de advocacia. O primeiro trabalho do escritório é o assessoramento à empresa que vai participar da licitação. Se a empresa ganha, poderão advir daí novas demandas para o escritório, como criação de novas empresas, estruturas societárias e participação no mercado de capitais. Os escritórios esperam que novos empreendimentos venham a ser objeto de PPPs, como portos, ferrovias e projetos de saneamento.

Contencioso regulatório

A demanda por serviços jurídicos na área do contencioso regulatório está ligada à criação das agências reguladoras. Essas instituições resultaram da intenção de afastar o Estado da economia. Elas foram criadas para cuidar dos setores de serviços públicos delegados, ou seja, não mais prestados diretamente pelo Estado. Por detrás das agências reguladoras está a idéia de um capitalismo regulado, para evitar crises. Regulado justamente pelo Estado que se pretendeu afastar da economia.

Inicialmente foram criadas três agências: a Agência Nacional do Petróleo (ANP), pela Lei 9.478/97; a Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel), pela Lei 9.472/97; e a Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), pela Lei 9.427/96. Posteriormente, foram criadas a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), a Agência Nacional de Saúde (ANS) e a Agência Nacional de Águas (ANA).

Para o escritório Ulhôa Canto, Rezende e Guerra Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), “o contencioso administrativo e judicial na área regulatória está em ascensão”. “Com a criação das agências reguladoras para acompanhar e fiscalizar a prestação dos serviços concedidos, surgiu uma nova modalidade de contencioso, o contencioso regulatório.”

O escritório destaca também nessa área de atuação a defesa de clientes em procedimentos administrativos perante a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e o Conselho de Recursos do Sistema Financeiro Nacional. “A complexidade e sofisticação das operações financeiras e o controle rígido dos órgãos fiscalizadores têm ampliado a participação do escritório nesse segmento, seja no aspecto preventivo por meio da análise prévia de operações, seja no contencioso.”

Direito econômico

O Magalhães, Ferraz e Nery Advocacia, de São Paulo (SP), considera-se “o maior e mais antigo escritório de advocacia especializado em direito econômico no Brasil”. Na área de direito da concorrência (parte do direito econômico), destaca o fato de ter “o maior departamento especializado em antitruste no Brasil”. Levantamento do *Valor Análise Setorial* em outubro de 2006 apurou que sua receita distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais: a) antitruste, regulação e defesa comercial: 70%; e contencioso cível, arbitragens comerciais e direito do consumidor: 30%.

Antitruste

Apesar de constituir área de atuação de poucos escritórios – normalmente especializados –, o direito concorrencial ou antitruste foi citado pelos representantes do escritório Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados – Bruno Câmara Soter e Francisco Maciel Müssnich –, do Rio de Janeiro (RJ), no seminário Os Rumos da Advocacia para 2007, promovido pela revista eletrônica *Consultor Jurídico*

no dia 24 de novembro de 2006 em São Paulo (SP), com um dos mais promissores em 2007.

O órgão regulador da ordem econômica no Brasil é o Estado. A regulação é feita por meio da Lei nº 8.884/1994, que transformou o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) em autarquia vinculada ao Ministério da Justiça e dispôs sobre a prevenção e a repressão às infrações contra a ordem econômica. À Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça (SDE), compete zelar pelo cumprimento dessa lei.

Exemplo de serviço jurídico na área de antitruste foi a consultoria que o Trench, Rossi e Watanabe Advogados, de São Paulo (SP), prestou à Nestlé – integrando uma equipe de advogados – na estratégia de revisão judicial contra a decisão do Cade de impedir a aquisição da fabricante de chocolates Garoto. O Magalhães, Ferraz e Nery Advocacia assessorou a aquisição.

Direito ambiental

O direito ambiental, um ramo do direito público, pode ser considerado direito transversal ou horizontal, pois está relacionado com o direito constitucional, direito administrativo, direito civil, direito penal, direito processual e direito do trabalho. As restrições ao desenvolvimento de atividades econômicas que impactam o meio ambiente têm feito crescer a importância do direito ambiental, tanto no contencioso (como no caso da interrupção de projetos) quanto no consultivo (para o desenvolvimento de projetos ecológicos).

Tendência de crescimento

Em depoimento ao *Valor Análise Setorial* em outubro de 2006, João Paulo Fagundes, sócio do Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos Advogados Associados, de São Paulo (SP), disse que a área ambiental era a que mais vinha crescendo no escritório. “Em 2006, o escritório trabalhou muito com aquisições e fusões (direito societário). A aquisição mexe com todas as áreas, inclusive com o passivo da empresa. O ambiental entra nesse passivo. A aquisição de um hospital, por exemplo, tem grande quantidade de problemas ambientais. Daí o escritório de advocacia ter de fazer uma auditoria muito profunda antes de ser realizada a operação”.

Em outubro de 2006, a área ambiental representava 50% da receita do Carneiro & Souza Advogados Associados, fundado em 2004 em Nova Lima (MG) e especializado também em minera-

ção. Constituíam as atividades da área ambiental do escritório “o acompanhamento de ações civis públicas e ações populares, a defesa em autuações administrativas e a orientação no âmbito de inquéritos civis públicos”.

Direito penal

O direito penal é um ramo do direito público. Ele é formado por um conjunto de normas mediante as quais se tipificam formas de conduta chamadas “ilícitos penais”, para os quais são cominadas penas. A violação da norma penal caracteriza um crime. Daí o nome também de direito criminal.

Os escritórios de advocacia que trabalham com direito empresarial costumam limitar sua atuação na área do direito penal aos crimes

empresariais. Por exemplo: a Lei de Crimes Ambientais prevê a responsabilização criminal das pessoas jurídicas.

Entre os escritórios dos quais o *Valor Análise Setorial* recolheu relatos, um deles trabalha exclusivamente na área penal (criminal); o Vilardi & Advogados Associados, de São Paulo (SP). O escritório cita como seu principal obstáculo o próprio fato de atuar exclusivamente na advocacia criminal, o que o condiciona a prestar “serviço personalizado”.

“Embora o escritório tenha condições de aumentar significativamente o número de advogados, é preciso controlar essa realidade, de modo a manter o atendimento personalizado, com a efetiva participação dos sócios no atendimento inicial do cliente e acompanhamento de todo o caso”, explica.

Perspectivas do setor

Perspectivas do setor

“A advocacia está fervilhando”, afirmou Márcio Chaer, diretor da revista eletrônica *Consultor Jurídico*, de São Paulo (SP), em entrevista ao *Valor Análise Setorial*, em 20 de outubro de 2006. De fato, o otimismo foi o ponto comum das manifestações sobre as perspectivas do setor que, posteriormente, o *Valor Análise Setorial* extrairia dos relatos e depoimentos de alguns dos principais escritórios de advocacia do país e seus representantes.

Síntese das perspectivas

Taxa de crescimento acima do PIB

O setor vem crescendo acima do Produto Interno Bruto (PIB) do país desde os anos 90. “Tradicionalmente os escritórios cresciam alguns pontos acima do PIB até a década de 90, quando então deram um salto. E, depois, no ano 2000, a situação retornou um pouco ao normal. Na verdade, não houve queda. Houve um retorno àquilo que sempre foi a normalidade. Em 2006, com o PIB de 2%, os escritórios cresceram muito mais do que isso”, historiou Rogério Cruz Themudo Lessa, sócio-diretor do Demarest e Almeida Advogados, de São Paulo (SP), em um seminário promovido na capital paulista, em 24 de novembro de 2006, pelo próprio Márcio Chaer: Os Rumos da Advocacia para 2007.

Na entrevista que deu ao *Valor Análise Setorial*, Márcio Chaer, jornalista especializado em direito, citou três tendências do setor de escritórios de advocacia no Brasil para os próximos anos:

- A descoberta do interior (“Os escritórios seguem o dinheiro e as indústrias estão indo para o interior”).
- A fusão/incorporação de escritórios de advocacia (“Para poder enfrentar a concorrência”).
- O aumento da musculatura dos escritórios para poder enfrentar o aumento do contencioso (“Porque há uma demanda reprimida por causa da lentidão da Justiça. Ao contrário do que ocorre no Brasil, a tendência mundial, com a advocacia consultiva, é que haja tanta segurança jurídica que os contenciosos diminuam”).

Concorrência acirrada

No seminário que promoveria um mês depois, Chaer falou sobre as perspectivas para 2007, que, segundo ele, iria ser um ano de estabilidade econômica. “O investimento vai ser pequeno mas consistente. Isso significa concorrência acirrada. A concorrência acirrada vai demandar que cada escritório trabalhe melhor a sua visibilidade”, prognosticou.

“E como é que se trabalha a visibilidade?”, perguntou a si mesmo o próprio Chaer, para em seguida responder: “Não existe uma fórmula comum que sirva para todos. Alguns vão trabalhar melhor com assessoria de imprensa, outros criando fatos, outros lançando livros, ou fazendo um novo *folder* do escritório, outros criando um *site* atraente, com informações diárias que levem o cliente a procurá-lo. Ou promovendo a apresentação do escritório em empresas. Tudo isso são ferramentas. De acordo com o perfil de cada escritório, uma será mais eficiente que a outra.”

“Vai ser importante ter no escritório uma pessoa no gerenciamento da comunicação e da informação”, aconselhou o jornalista. “Não necessariamente um especialista em marketing. Mas também não pode ser a bibliotecária. Deve ser alguém voltado para a coleta e a distribuição interna das informações de interesse do escritório, do advogado, do cliente.”

Foco no cliente

“Foco no cliente. É ele que é o seu melhor assessor de imprensa. É ele que é o seu conselheiro. É com ele que você vai praticar o melhor marketing de todos. O marketing da sinceridade. O teu divulgador é o cliente”, concluiu.

No mesmo seminário, Luís Carlos Galvão, vice-presidente jurídico da Unilever e diretor jurídico titular do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp), deu uma visão de quem está “do outro lado do balcão”.

“Temos uma consolidação da legislação tributária brasileira. As leis estão sendo mais bem redigidas. Os tribunais estão começando a entender um pouco melhor as leis. Ainda há uma série de problemas. Mas o fato é que a legislação está se consolidando. O tempo das grandes teses, das grandes oportunidades jurídicas, já passou. A gente tem de trabalhar é mesmo no dia-a-dia”, contextualizou Galvão.

“Eu imagino que os escritórios de advocacia vão ter de se adaptar a uma concorrência muito mais forte”, previu o vice-presidente da Unilever. “O fenômeno da ‘commoditização’ é um fato com o qual a gente vai ter de conviver, muito embora eu me recuse a aceitar isso, pois a prestação do serviço jurídico é uma atividade intelectual, que não pode ser objeto de concorrência.”

O que os escritórios de advocacia vencedores vão ter de ser?

“Ter uma comunicação adequada ao cliente. Conhecer o cliente. Imaginar que a linha que divide um lado do outro separa visões muito diferentes”, respondeu Galvão. “O advogado está sempre envolto em grandes problemas, seja ele numa estrutura pequena, seja ele numa estrutura grande. Está sempre muito concentrado no problema técnico. E muitas vezes se esquece de que a comunicação com o cliente é fundamental para resolver o problema. Ou seja: não basta prestar um bom serviço. É preciso vender bem o serviço.”

E como as grandes empresas irão contratar?

“Da maneira mais antiga do mundo. Conhe-

cendo as pessoas”, respondeu Galvão. “E onde a gente conhece as pessoas? Em lugares como este (o seminário), por exemplo. A gente precisa circular muito. Existe em São Paulo, no Rio e em outras cidades uma enorme quantidade de escritórios de advocacia que se sabe terem vastíssima competência mas que a gente não conhece. O mercado cresceu muito. E está virando cada vez mais um fenômeno brasileiro a circulação de advogados entre escritórios.”

Síntese

Nos relatos e depoimentos que o *Valor Análise Setorial* recolheu em outubro e novembro de 2006, há muitas outras manifestações sobre perspectivas do setor. Se, de um lado, os escritórios esperam que o setor continue crescendo, de outro, prognostica-se um acirramento da concorrência entre eles. Segue-se uma síntese das perspectivas:

- As operações ligadas à infra-estrutura (há uma forte aposta nas parcerias público-privadas, PPPs) deverão crescer, por conta do aumento de investimentos do governo nessa área.

- Um aumento das operações na área de energia também é esperado, principalmente em petróleo e gás. Em um dos relatos, manifestou-se a expectativa do escritório em um *boom* do setor sucroalcooleiro, com as novas perspectivas do biodiesel e o crescente interesse internacional pela produção de combustíveis limpos.

- A área de fusões e aquisições vai gerar muito trabalho ainda. Especula-se sobre novas aquisições de empresas brasileiras no exterior e sobre um possível movimento de concentração de capitais nas áreas de varejo e alimentação.

- As operações ligadas ao mercado de capitais também vão crescer, pois ele vai continuar aquecido.

- No médio prazo, o contencioso tende a passar por alterações, por causa das dificuldades do Judiciário, e com isso a arbitragem deve ganhar espaço aos poucos.

- Os escritórios de advocacia vão se consolidar como instituições que fazem grande diferença na economia (em um dos relatos manifestou-se uma visão otimista da prática da advocacia levada às últimas conseqüências: a de que esta atividade estará no centro de todas as relações econômicas do mundo em um futuro não muito distante).

- Deverá haver um acirramento da concorrência entre os escritórios de advocacia no país, como decorrência, entre outros fatores, da “com-

moditização” dos serviços e da internacionalização da advocacia no país.

As previsões de alguns escritórios

O acirramento da concorrência foi o assunto mais abordado pelos escritórios nos relatos e depoimentos recolhidos pelo *Valor Análise Setorial* sobre as perspectivas do setor. Três dos grandes escritórios do país (acima de 100 advogados) se posicionaram sobre o problema:

- O Demarest e Almeida Advogados reconhece que muitas das atividades dos grandes escritórios estão hoje “commoditizadas”, ou seja, outros escritórios estão capacitados a exercê-las. “O diferencial vai ser o tipo de atendimento: a forma da prestação do serviço e o atendimento do profissional”, concluiu seu sócio-diretor Rogério Cruz Themudo Lessa em depoimento no seminário Os Rumos da Advocacia para 2007.

- O Décio Freire & Associados vê como fator preocupante a “concorrência predatória dos pequenos escritórios, que têm participado de licitações com preços absolutamente vis”.

- O Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), manifestou-se sobre o assunto, também no seminário Os Rumos da Advocacia para 2007, no painel que tratou do marketing. Francisco Maciel Müssnich, sócio do escritório, disse acreditar na competição entre os escritórios, mas que não dá para fazer uma IPO (do inglês *initial public offering*, oferta pública inicial de ações), com distribuição primária e secundária, por R\$ 120 mil (para ele, o preço correto seria R\$ 450 mil). Müssnich acha que, quando o assunto é muito técnico, o cliente não consegue ver a qualidade. “Ele quer ver o produto final. Ele não quer saber do processo. Ele só quer saber do que vai ser entregue para a CVM (Comissão de Valores Mobiliários)”.

Entre os médios (de 30 a 100 advogados) e pequenos (menos de 30 advogados) escritórios, seis tocaram no assunto, sinalizando para uma possível mudança de comportamento dos clientes na escolha de seus advogados:

- O Machado Associados, de São Paulo (SP), acha que uma das tendências do setor é “a crescente demanda de clientes (inclusive grandes empresas) por escritórios de porte médio e escri-

tórios altamente especializados”, ou seja, “uma tendência de diminuição da fidelidade das grandes empresas em relação aos seus escritórios tradicionais e de uma diversificação maior na escolha dos seus advogados”.

- O Koury Lopes Advogados, de São Paulo (SP), acha que o mercado brasileiro está vendo “o aparecimento de escritórios de porte médio que passam a disputar, palmo a palmo, os clientes mais sofisticados e exigentes, que tradicionalmente eram atendidos apenas pelos grandes escritórios”.

- O Tostes e Associados Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), acha que “o setor passará por um ajuste no qual nem todos os escritórios atualmente existentes sobreviverão” e que, tal como acontece no mercado financeiro, será “cada vez mais alvo da cobiça de escritórios estrangeiros”.

- O Bichara, Barata, Costa e Rocha Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), afirma que “tem notado em muitos grandes clientes certa insatisfação com seus escritórios tradicionais, tanto por problemas de atendimento como por pouca flexibilização no que concerne a fórmulas novas de trabalho e remuneração”.

- O Bitelli Advogados, de São Paulo (SP), acha que o setor corre o risco de uma “commoditização” de alguns serviços e, por conseqüência, de uma “queda gradual na lucratividade, ainda que se possa ter crescimento de faturamento”.

- O Paradedda, Castro, Duarte e Martins Advogados, de São Paulo (SP), acha que “tradição, tamanho e o conceito *one stop shop*, embora jamais devam deixar de ser importantes para parte dos clientes ou para determinadas necessidades, tendem a tornar-se muito menos decisivos”.

Veja a seguir esses e outros relatos de escritórios de advocacia sobre as perspectivas do setor. Para mais informações sobre as firmas, ver o capítulo “Perfis de escritórios”.

Demarest e Almeida

Para Rogério Cruz Themudo Lessa, diretor geral do Demarest e Almeida Advogados, de São Paulo (SP), que em outubro de 2006 reunia 389 advogados, em 2007 “pode haver um certo descolamento entre o crescimento da economia e o crescimento dos escritórios”, que mais uma vez será maior que o da economia.

Em 2006, os escritórios já cresceram mais do que a economia, afirma Lessa. “Isso se deve ao fato de que a atividade econômica tem gerado opera-

ções cada vez mais sofisticadas e nos últimos anos tem havido um envolvimento dos advogados muito maior nessas operações”, explica.

“Foram mencionados aqui os grandes investimentos que as companhias brasileiras estão fazendo no exterior. Isso era difícil de imaginar dez anos atrás. Existem operações que começam a surgir agora, como de aquisição hostil, algo inédito no Brasil. As empresas começam a utilizar mais os advogados para essas operações. E o advogado passa a ter uma função diferente daquela de mero executor do que o cliente lhe pedia para fazer, para ser participante da operação, um verdadeiro consultor, um conselheiro, no planejamento e até na parte do *business* propriamente dito.”

“Então, em 2007, mesmo que não tenhamos nenhum crescimento grande da economia, nós vamos continuar tendo um ritmo de atividades maior dos escritórios.”

O que o escritório deve fazer para angariar clientes? “Ter maior capacitação profissional interna. Todos os escritórios estão capacitados para o atendimento dos grandes casos, das grandes operações que surgirem. Muitas das atividades dos grandes escritórios estão hoje “commoditizadas”, ou seja, todos estão capacitados a exercê-las. O diferencial vai ser o tipo de atendimento: a forma da prestação do serviço e o atendimento do profissional.”

O depoimento de Lessa foi recolhido no seminário Os Rumos da Advocacia para 2007, do qual participou como debatedor.

Machado, Meyer, Sendacz e Opice

Para Antônio Corrêa Meyer, sócio do escritório Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados, de São Paulo (SP), que em outubro de 2006 reunia 316 advogados, o fato de 2007 ser um ano sem eleições vai ser muito bom para o país, pois “as forças produtivas estarão todas voltadas para o desenvolvimento econômico”.

“O governo vai querer fazer com que o país se desenvolva neste segundo mandato. A crítica que se fez do primeiro foi de que o crescimento econômico foi pífio. Como dizem os economistas, parece que os fundamentos da economia estão todos alinhados, permitindo agora que o governo desenvolva um pouco mais os investimentos.”

“Espera-se que ele controle um pouco mais suas despesas. Reduza um pouco mais a sua sanha tributária. E com isso consiga promover

alguns desenvolvimentos necessários em infraestrutura. Fazendo concessões nas estradas de rodagem, na melhoria de portos e vias navegáveis. E, finalmente, desenvolvendo a idéia das PPPs (parcerias público-privadas), que até agora não saíram do papel.”

“Tudo isso me leva a crer que 2007 será um ano de desenvolvimento econômico, de investimentos. Um ano de tranqüilidade política. Um ano sem grandes escândalos. E isso favorece muito a atividade econômica, ao que a nossa profissão está efetivamente associada. Vai ser um ano bom para o Brasil.”

Para expandir seus negócios, os escritórios vão ter de saber “quais os setores da economia estarão mais aquecidos e desenvolver sua atividade direcionada para esses setores”, explica Meyer, dando como exemplos os setores de “infra-estrutura (PPPs) e certamente a área de energia”. “Há perspectivas de novas crises no setor em 2008 e 2009 se não tivermos investimentos em infraestrutura. Seja na construção de novas hidrelétricas, seja na construção da usina de Angra. E em outros setores, como a bioenergia.”

“O mercado de capitais está aquecido. A bolsa vai continuar batendo recordes. Telecomunicações, petroquímica e mineração também estão crescendo bastante. São setores que nós temos de estar acompanhando passo a passo. E desenvolvendo as capacidades de nossos escritórios para atuarmos em todas as áreas que gravitam em torno deles.”

O depoimento de Meyer foi recolhido no seminário Os Rumos da Advocacia para 2007, do qual participou como debatedor.

Pinheiro Neto

Para Alexandre Bertoldi, um dos três membros do grupo executivo que administra a sociedade Pinheiro Neto Advogados, de São Paulo (SP), que em outubro de 2006 reunia 304 advogados, no consultivo empresarial há grande futuro em infraestrutura, mercado de capitais, fusões e aquisições e operações sofisticadas de financiamento.

No contencioso, são bastante promissoras as áreas de arbitragem, meio ambiente, direito do consumidor e direito da concorrência. Com o amadurecimento e a sofisticação do mercado, “acabou a fase do vale-tudo”, disse ele. “Cada vez mais a sociedade se sofisticada, fica mais complexa. E assim acontece com o direito.”

Siqueira Castro

A sociedade Siqueira Castro Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), que em outubro de 2006 reunia 293 advogados, considera que os segmentos da advocacia que mais vão crescer e demandar investimentos novos do escritório são os de direito ambiental, direito regulatório, mercado de capitais, telefonia, saneamento, construção civil, energia e petróleo e gás.

Décio Freire & Associados

O Décio Freire & Associados, de Belo Horizonte (MG), que em outubro de 2006 reunia 199 advogados, vê um quadro “extremamente promissor para os grandes escritórios que conseguem conciliar qualidade, com eficiência, pessoalidade e atuação em todo o país, de forma especializada, nas diversas matérias”. Fator preocupante, no entanto, é a “concorrência predatória dos pequenos escritórios, que têm participado de licitações com preços absolutamente vis”.

“A OAB deveria ter, em cada seção, uma comissão específica para opinar sobre licitações, pois uma empresa pública, por exemplo, em 1998 estimava valor máximo para prestação de serviços de advocacia de R\$ 30 por processo; atualmente, há edital publicado pela mesma empresa, para o mesmo trabalho, com limite, oito anos depois, de R\$ 11 mensais por processo.”

Barbosa, Müssnich & Aragão

Do escritório Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), que em outubro de 2006 reunia 181 advogados, o *Valor Análise Setorial* recolheu o depoimento de dois de seus sócios, Bruno Câmara Soter e Francisco Maciel Müssnich, ambos no seminário Os Rumos da Advocacia para 2007, do qual participaram como debatedores.

Para Bruno Soter, 2007 não vai ser tão diferente de 2006. “A grande diferença virá do próprio setor”, sintetizou. “A advocacia vem passando por uma transformação intensa, que teve seu marco inicial no começo da década de 90, que é a transformação dos escritórios nas entidades mais importantes do cenário da advocacia. Essa transformação já foi vista há muitos anos nos Estados Unidos e na Inglaterra, que é onde estão os grandes escritórios de advocacia do mundo.”

“Os escritórios de advocacia são hoje instituições que fazem grande diferença na economia, como produtores de conhecimento e muito mais

do que simplesmente um lugar onde bons advogados se reúnem e dividem o apoio logístico de arquivos, computadores.”

“Os escritórios geram padrões de conhecimento. Geram cultura própria. E acabam sendo importantes. Portanto, o ano de 2007 vai ser diferente menos por conta das diferenças na economia e mais por um processo de consolidação em que os escritórios de advocacia acabaram se reconhecendo como grandes instituições.”

“O escritório menor, que vai sempre existir, virá com vantagens para o cliente. Os escritórios maiores estarão consolidando sua estratégia de concentração de ativos tangíveis e intangíveis que vêm sendo gerados ao longo do tempo. Os menores apresentarão um produto diferente, mais focado, mais boutique. Mas as operações mais complexas, como as de fusões e aquisições, dificilmente poderão ser tocadas por um escritório pequeno sozinho. Os menores vão se focar mais no cliente.”

“A advocacia tem uma pequena vantagem em relação aos outros setores da economia, porque consegue encontrar atividade mesmo na crise. O único fator que vai modificar a nossa prática profissional em 2007 é o processo de consolidação dos personagens da advocacia.”

Em 2007, não vai dar “para jogar todas as fichas no contencioso ou no consultivo”, ponderou Bruno. “Não imagino nenhuma das duas áreas mudando radicalmente sua participação no nosso escritório. Mas vai sempre haver espaço para o contencioso crescer.”

“É claro que, a médio prazo, o contencioso tende a passar por alterações no Brasil, devido às dificuldades do Judiciário. A arbitragem vai ganhar espaço aos poucos. Mas o contencioso não vai acabar. Operações que começam no consultivo, muito freqüentemente operações de fusão e aquisição, acabam gerando um contencioso – não só na fase consultiva, onde se põe um advogado do contencioso para investigar, mas na própria transação do processo, quando minoritários, por exemplo, ou algum outro personagem do mercado surgem contra a operação.”

Para Francisco Maciel Müssnich, 2007 vai ser um ano interessante se a estrutura se mantiver, embora ele não acredite nisso, “porque as contas públicas estão desorganizadas, com muitos buracos”.

“Acho que existe um movimento muito forte nos setores de siderurgia e mineração, onde as em-

presas brasileiras irão às compras no exterior. É o caso da Gerdau, da Companhia Vale do Rio Doce.

“Onde é que nós advogados entramos? No próprio planejamento fiscal das operações. Nos efeitos dessas operações. As companhias têm ADRs no exterior. A própria operação de aquisição envolve outras operações (discussão sobre lei aplicável, arbitragem, medidas cautelares).”

“Estão os advogados brasileiros preparados para isso? Sim. Os dez maiores escritórios do Brasil têm condições de prestar um serviço de altíssima qualidade. Em todas as áreas do direito.”

“Deve haver um movimento de concentração no país na área de varejo e de alimentação. Houve uma tentativa inicial da Sadia de adquirir a Perdigão com oferta hostil. Outras companhias podem ser alvo dessas tentativas ou de parcerias. Vai haver muita operação de antitruste e litígio. A área de fusões e aquisições vai gerar muito trabalho.”

“A arbitragem vai se desenvolver muito. Vai ser a salvação do Judiciário. A Justiça carioca especializou a Vara. Existe hoje a Vara Empresarial. Mas o juiz não se especializou. A Justiça paulista é muito morosa. Há deficiências dos juízes na área de direito societário.”

“O escritório grande vai passar a fazer *small business*. Vai ter de conciliar preço. As padarias hoje só encontram apoio jurídico nos contadores.”

Souza, Cescon Avedissian, Barrieu e Flesch

Para o escritório Souza, Cescon Avedissian, Barrieu e Flesch Advogados, de São Paulo, que em outubro de 2006 reunia 90 advogados, as perspectivas para as áreas do mercado de capitais e de financiamentos de projetos são otimistas.

“Vemos com otimismo a consolidação do processo de expansão e amadurecimento dos mercados de capitais. Esta conjuntura favorece não só o crescimento da prática associada às ofertas iniciais e secundárias de ações, mas também o desenvolvimento dos diversos instrumentos criados nos últimos anos, tais como FIDC (Fundos de Investimento em Direitos Creditórios), CRI (Certificado de Recebíveis Imobiliários) etc., bem como amplia a possibilidade de operação de fusão e aquisição entre empresas de capital aberto.”

“Esta nova realidade demandará maior atuação na assessoria a companhias abertas e instituições financeiras em relação a suas obrigações perante a Comissão de Valores Mobiliários e o mercado em geral. Ademais, devidamente capi-

talizadas, entendemos que as empresas tendem a iniciar processos de consolidação em seus respectivos mercados de atuação, o que deve aumentar a demanda por assessoria jurídica na área de fusões e aquisições.”

“Também temos verificado com atenção o crescente dinamismo do setor de *private equity*, principalmente em setores ligados ao agronegócio e às fontes renováveis de energia. Estes setores vêm atraindo o interesse de investidores internacionais, que buscam estruturas jurídicas mais complexas que aumentem a liquidez de suas posições, especialmente por meio de utilização de instrumentos de mercados de capitais.”

“No tocante à área de financiamento de projetos, há previsão de expansão em decorrência da implementação das parcerias público-privadas (PPP). Também há a expectativa da continuidade dos investimentos nos setores de exploração, produção e transporte de petróleo e gás natural, setores nos quais o escritório ocupa posição de liderança.”

Martorelli e Gouveia

O escritório Martorelli e Gouveia Advogados, do Recife (PE), que em outubro de 2006 reunia 75 advogados, prevê “crescimento razoável”, com a expectativa de novos investimentos nos setores de infra-estrutura, agroindustrial (notadamente sucroalcooleiro), de serviços financeiros (mercado de capitais, *private equity*) e não financeiros, varejo, alimentação e comércio internacional.

Mesquita Pereira, Marcelino, Almeida, Esteves

O escritório Mesquita Pereira, Marcelino, Almeida, Esteves Advogados, de São Paulo (SP), que em outubro de 2006 reunia 73 advogados associados, vê “o crescimento do número de acessos à Justiça como um fenômeno irreversível na sociedade moderna”.

“Corolário dessa tendência é a necessidade que as grandes corporações têm ou terão de encontrar escritórios de advocacia aptos a gerenciar grandes números de ações, inclusive quanto a questões relacionadas a gestão financeira do processo”, conclui o escritório, que dedica 70% de suas atividades ao contencioso de massa.

Brasil Salomão e Matthes Advocacia

O escritório Brasil Salomão e Matthes Advocacia, de Ribeirão Preto (SP), que em outubro de

2006 reunia 62 advogados, acha que a expectativa do setor está ligada à volta do crescimento da economia. “A onda de privatizações vivida no governo anterior aqueceu sobremaneira a advocacia brasileira. Com o fim desse processo, o mercado voltou aos patamares anteriores e agora aguarda o retorno das taxas de crescimento econômico para pegar a onda de subida dos indicadores da economia.”

Outra expectativa, desta vez específica do escritório, é o *boom* do setor sucroalcooleiro, “com as novas perspectivas do biodiesel e o crescente interesse internacional pela produção de combustíveis limpos (como no caso do álcool)”.

Machado Associados

O Machado Associados, de São Paulo (SP), que em outubro de 2006 reunia 61 advogados, acha que uma das tendências do setor é “a crescente demanda de clientes (inclusive grandes empresas) por escritórios de porte médio e escritórios altamente especializados, capazes de oferecer atendimento personalizado e serviços de qualidade com agilidade e eficiência, a um custo condizente”.

“Nesse sentido”, argumenta, “nota-se uma tendência de diminuição da fidelidade das grandes empresas em relação aos seus escritórios tradicionais e de uma diversificação maior na escolha dos seus advogados.” O Machado Associados é especializado em direito tributário.

KLA

O Koury Lopes Advogados, de São Paulo (SP), que em outubro de 2006 reunia 55 advogados, acha que o mercado brasileiro está vendo acontecer um fenômeno já visto em mercados mais maduros: “O aparecimento de escritórios de porte médio que passam a disputar, palmo a palmo, os clientes mais sofisticados e exigentes, que tradicionalmente eram atendidos apenas pelos grandes escritórios”.

“O aparecimento dos escritórios médios e pequenos muda o mercado de trabalho”, diz o KLA, “oferecendo mais oportunidades aos profissionais que atuam na faixa mais sofisticada da prática profissional (geralmente advogados formados pelas melhores faculdades do Brasil e com mestrado ou doutorado no exterior)”.

“Anteriormente”, relata o escritório, “esses profissionais tinham apenas os grandes escritórios como empregadores e, como os grandes escritórios brasileiros tinham, tradicionalmente, um

‘acordo de cavalheiros’ de não ‘roubar’ advogados uns dos outros, geralmente os advogados faziam toda a sua carreira num mesmo escritório.”

“Por isso”, explica o KLA, “é cada vez mais comum os advogados mudarem de escritório duas ou três vezes ao longo de sua carreira e cada vez mais se vê um grupo de advogados deixando um grande escritório para juntar-se a um escritório menor, ou para formar seu próprio escritório.”

Um dos efeitos das mudanças acima, segundo o KLA, é a adoção de novas formas de remuneração dos advogados, “praticamente acabando com a antiga e tradicional prática dos grandes advogados de pagar salários fixos (e muitas vezes ‘achatados’)”.

“Da mesma forma, os escritórios médios, que passam a contar com advogados preparados para os trabalhos internacionais e mais sofisticados, oferecem aos clientes uma nova opção além dos grandes escritórios (que anteriormente eram os únicos a terem condições de atender os clientes multinacionais ou mais sofisticados). Essa mudança afeta profundamente a forma de cobrança de honorários, colocando uma grande pressão sobre todos os escritórios.”

“Ao se olhar para mercados mais maduros, que passaram por mudanças semelhantes no passado próximo (como, por exemplo, a Espanha), vê-se que muitas outras mudanças estão por vir, inclusive a entrada dos grandes escritórios internacionais no mercado (por mais que a OAB tente resistir).”

“A chegada dos escritórios internacionais torna ainda mais difícil a vida dos grandes escritórios nacionais, que já estão acossados pela concorrência dos médios. Os escritórios internacionais ‘roubam’ dos locais as grandes transações locais e internacionais. Basta ver a relação dos mais recentes negócios de porte envolvendo empresas brasileiras para se notar que, em praticamente todas, as partes envolvidas foram representadas por escritórios internacionais (algumas vezes, escritórios brasileiros aparecem como ‘coadjuvantes’ dos gigantes internacionais).”

“A consequência será, muito provavelmente, a fusão entre grandes escritórios brasileiros, de maneira a formar um gigante local mais preparado para enfrentar os gigantes internacionais, ou o declínio de alguns dos grandes locais.”

“Um cenário provável para o futuro de médio prazo poderá ser a existência de um, talvez dois, grandes escritórios brasileiros, de alguns gigantes internacionais (todos cuidando das grandes

operações) e de um número razoável de escritórios médios (cuidando do dia-a-dia das empresas) e de boutiques especializadas.”

Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos

As perspectivas para 2007 do Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos Advogados Associados, de São Paulo (SP), que em outubro de 2006 reunia 53 advogados, são, segundo o sócio João Paulo Fagundes, as seguintes:

- “As demandas por fusões e aquisições e pela advocacia contenciosa (civil e trabalhista) devem se manter.”
- “A demanda na área tributária também deve se manter, por causa de algumas decisões do Supremo Tribunal Federal (STF) contra o governo.”
- “Os departamentos jurídicos das empresas devem concentrar suas demandas em um número menor de escritórios (departamentos que antes trabalhavam com cerca de 50 escritórios de advocacia estão diminuindo esse número para dois ou três no máximo).”
- “Haverá tendência de expansão da ‘gestão de contingência’ (necessidades das empresas em dispor de resultados, balanços e auditorias ligados ao contencioso; informações sobre perspectivas de ganhos de ações, com valores envolvidos e provisões etc.)”

Tostes e Associados

As tendências do setor de escritórios de advocacia no Brasil e no mundo, segundo a sociedade Tostes e Associados Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), que em outubro de 2006 reunia 53 advogados, são as seguintes:

- “O setor passará, necessariamente, por um ajuste, no qual nem todos os escritórios atualmente existentes sobreviverão. Não só a competição é intensa entre os profissionais como, principalmente, a exigência por resultados positivos é cada vez maior por parte dos clientes.”
- “É de se prever que tal como acontece no mercado financeiro, o setor de advocacia seja cada vez mais alvo da cobiça de escritórios estrangeiros.”
- “Uma visão otimista da prática da advocacia indica que esta atividade estará no centro de todas as relações econômicas em um futuro não muito distante. O advogado é o elemento que pode integrar a exportação de produtos agrícolas para a China, a importação de maquinários do Canadá, a ordenação de investimentos financeiros do Japão, a adaptação de produtos do Vie-

tnã ao consumo local etc. Enfim, o grande agente de integração.”

Motta, Fernandes Rocha

Para Luiz Leonardo Cantidiano, sócio fundador do Motta, Fernandes Rocha Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), que em outubro de 2006 reunia 47 advogados, “com a redução das taxas de juros e as perspectivas de maior crescimento econômico”, vai haver “uma tendência de aumento das operações de compra e venda de empresas e de reestruturação” e também “de maior volume de operações na área de mercado de capitais”. A tendência é usar mecanismos do mercado de capitais para financiar investimentos e para recuperar empresas, com base na Lei de Recuperação Judicial e Extrajudicial (Nova Lei de Falências).

Na área de contenciosos, Cantidiano destaca a lentidão do Poder Judiciário e o desconhecimento que os juízes muitas vezes mostram em relação a determinadas matérias. Por isso, para o sócio da Motta, Fernandes Rocha, há uma tendência de aumento do uso da arbitragem. “Mesmo empresas de capital fechado estão adotando a arbitragem”, exemplifica. A arbitragem, argumenta, é bem mais rápida que o Judiciário e bem mais técnica (os árbitros podem ser médicos, engenheiros, contabilistas etc.), além de ser sigilosa.

Bichara, Barata, Costa e Rocha

O Bichara, Barata, Costa e Rocha Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), que em outubro de 2006 reunia 36 advogados, vê o quadro atual como “extremamente positivo, com grandes possibilidades de crescimento sustentado”. O escritório afirma que “tem notado em muitos grandes clientes certa insatisfação com seus escritórios tradicionais, tanto por problemas de atendimento como por pouca flexibilização no que concerne a fórmulas novas de trabalho e remuneração”.

Bitelli Advogados

Para o Bitelli Advogados, de São Paulo (SP), que em outubro de 2006 reunia 24 advogados, o setor corre o risco de uma “commoditização” de alguns serviços e, por conseqüência, de uma “queda gradual na lucratividade, ainda que se possa ter crescimento de faturamento”.

O escritório também cita o fato de que, “cada vez mais, os clientes estão repassando atividades, custos, necessidade de infra-estrutura e inves-

timento de tecnologia para seus prestadores de serviços, o que requer reinvestimento constante”.

Paradedá, Castro, Duarte e Martins

A leitura do Paradedá, Castro, Duarte e Martins Advogados, de São Paulo (SP), escritório que em outubro de 2006 reunia 24 advogados, é que, “quando não se tratar de assuntos que justifiquem especialização técnica muito específica (os chamados ‘nichos’), o cliente empresarial cada vez mais tenderá a considerar os fatores atendimento e preço para a contratação dos escritórios”.

“Tradição, tamanho e o conceito *one stop shop*, embora jamais devam deixar de ser importantes para parte dos clientes ou para determinadas necessidades, tendem a tornar-se muito menos decisivos”, prognostica. “Já existe maior pulverização de prestadores de serviços jurídicos nos clientes.”

Magalhães, Ferraz e Nery

A sociedade Magalhães, Ferraz e Nery Advocacia, de São Paulo (SP), que em outubro de 2006 reunia 23 advogados, acredita que “continuará havendo espaço e crescerá a demanda por serviços especializados de alto nível no mercado brasileiro”. “A demanda por serviços personalizados, mais caros e prestados por profissionais muito qualificados (com mestrado e doutorado em direito e economia, no nosso caso) tem crescido no caso de clientes multinacionais ou grandes empresas nacionais”, explica o escritório, especializado em direito econômico.

Justen, Pereira, Oliveira e Talamini

Na visão do escritório Justen, Pereira, Oliveira e Talamini Advogados Associados, de Curitiba (PR), que em outubro de 2006 reunia 14 advogados, “as áreas de licitações e concessões continuarão a ser relevantes, mas a novidade para o próxi-

mo ano (2007) será a disseminação das parcerias público-privadas”. Outra área em que o escritório vê perspectiva de crescimento é a de arbitragem.

MR Advocacia

Para a sociedade MR Advocacia – Mário Roberto Pereira de Araújo & Associados, de Teresina (PI), que em outubro de 2006 reunia 14 advogados, os escritórios de advocacia têm dois caminhos a seguir: “quem não quiser crescer terá de buscar a especialização em campos específicos, como ambiental, família, sindical laboral; quem quiser crescer terá de profissionalizar sua gestão para atender uma clientela cada vez mais exigente”.

“Acreditamos no crescimento do setor”, afirma o escritório. “A despeito de todas as dificuldades, deverão surgir oportunidades decorrentes de investimentos estrangeiros no Brasil, bem como da efetivação de parcerias público-privadas, e na área de arbitragem, como forma de fugir dos gargalos do Judiciário brasileiro.”

Carneiro & Souza

Na opinião do Carneiro & Souza Advogados Associados, de Nova Lima (MG), que em outubro de 2006 reunia dez advogados, “as pressões internacionais em torno dos problemas relacionados ao aquecimento global devem favorecer o desenvolvimento de combustíveis alternativos, principalmente do álcool e do biodiesel de origem vegetal”.

Para os próximos anos, o Carneiro & Souza espera estar atuando mais efetivamente “nas áreas de recursos hídricos e saneamento ambiental, considerando o aperfeiçoamento crescente dos mecanismos de gerenciamento de corpos d’água, além da provável definição, pelo Congresso Nacional, das regras acerca da titularidade e da administração dos serviços de água e esgotos”.

O mercado de advocacia

Existem no país hoje mais de 500 mil advogados e estimados pouco mais de 20 mil escritórios de advocacia, os quais devem abrigar entre 55 mil e 60 mil profissionais do direito. Em número de advogados, o país só fica atrás dos Estados Unidos e da Índia.

A principal característica do mercado jurídico brasileiro é a pulverização. No que se refere aos escritórios de advocacia, predominam as pequenas firmas de dois ou três advogados.

Os advogados

“O exercício da atividade de advocacia no território brasileiro e a denominação de advogado são privativos dos inscritos na Ordem dos Advogados do Brasil (OAB)”, é o que diz o artigo 3º da Lei nº 8.906, de 4 de julho de 1994, que dispõe sobre o Estatuto da Advocacia e da OAB. Em seu artigo 1º, a Lei 8.906/1994 prevê que são atividades privativas de advocacia: “ I – a postulação a qualquer órgão do Poder Judiciário e aos juizados especiais; II – as atividades de consultoria, assessoria e direção jurídicas”.¹

Número de advogados

Em setembro de 2006, conforme constava do Cadastro Nacional de Advogados da OAB, estavam inscritos na entidade 520.565 advogados, a maio-

¹Esse artigo estabelece ainda o seguinte: “§ 1º – Não se inclui na atividade privativa de advocacia a impetração de *habeas corpus* em qualquer instância ou tribunal. § 2º – Os atos e contratos constitutivos de pessoas jurídicas, sob pena de nulidade, só podem ser admitidos a registro, nos órgãos competentes, quando visados por advogados. § 3º – É vedada a divulgação de advocacia em conjunto com outra atividade”.

T1 Número de advogados por seccional

Seccional	Número de advogados	Percentual por seccional (em %)
Acre	1346	0,26
Alagoas	4064	0,78
Amapá	747	0,14
Amazonas	3150	0,61
Bahia	13766	2,64
Ceará	9217	1,77
Distrito Federal	13861	2,66
Espírito Santo	6786	1,30
Goiás	12971	2,49
Maranhão	4095	0,79
Mato Grosso	5603	1,08
Mato Grosso do Sul	6322	1,21
Minas Gerais	48569	9,33
Pará	7251	1,39
Paraíba	5522	1,06
Paraná	26912	5,17
Pernambuco	13202	2,54
Piauí	2805	0,54
Rio de Janeiro	91396	17,56
Rio Grande do Norte	4088	0,79
Rio Grande do Sul	41252	7,92
Rondônia	2405	0,46
Roraima	428	0,08
Santa Catarina	13489	2,59
São Paulo	176680	33,94
Sergipe	2370	0,46
Tocantins	2268	0,44
Total	520565	100,00

ria na seccional do estado de São Paulo: 176.680, o equivalente a 33,94% do total do país. Seguiu-se a seccional do Rio de Janeiro, com 91.396 advogados (17,56%). Somados, portanto, os números desses dois estados, eles totalizavam mais de 50% dos advogados inscritos na OAB em todo o país. É o que mostra a Tabela 1.

Distribuição por região

Dos 520.565 advogados inscritos na OAB em setembro de 2006, 323.431 estavam na região Sudeste (Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro e São Paulo), o equivalente a 62,13% do total do país.

Seguiam-se a região Sul (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul), com 81.653 advogados inscritos (15,69%); a região Nordeste (Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe e Bahia), com 59.129 (11,36%); a região Centro-Oeste, com 38.757 (7,45%); e a região Norte (Acre, Amapá, Amazonas, Pará, Rondônia, Roraima e Tocantins), com 17.595 (3,38%). É o que mostra o Gráfico 1.

O Exame de Ordem

Para inscrição como advogado, é necessário ao bacharel em direito (graduado com formação de nível superior em direito) ter sido aprovado em Exame de Ordem da OAB. Esse Exame foi instituído no país pela Lei nº 4.215/63 (antigo Estatuto da Advocacia e da OAB), que em seu artigo 53 es-

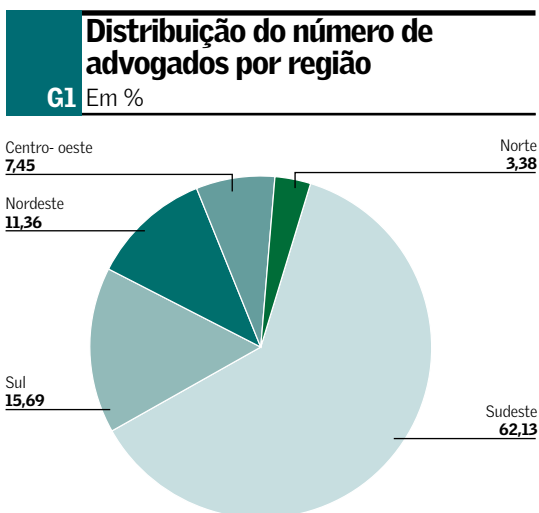
tabelecia o seguinte: “É obrigatório o Exame de Ordem para admissão no quadro de advogados aos candidatos que não tenham feito o estágio profissional ou não tenham comprovado satisfatoriamente o seu exercício e resultado”.

O Exame de Ordem remonta às Ordenações Filipinas, e era exigido para os que desejassem atuar como procuradores na Casa de Suplicação, em Portugal. Para os que desejam exercer a advocacia é, segundo a OAB, um procedimento adotado em quase todos os países do mundo. Há mesmo uma tendência recente no Brasil no sentido de ampliar os Exames de proficiência para outras profissões, a exemplo de um projeto de lei da senadora Serys Slhessarenko, do Partido dos Trabalhadores de Mato Grosso (PT-MT), que em junho de 2006 tramitava no Senado Federal propondo esse tipo de Exame para médicos e dentistas.

Por outro lado, no mesmo Senado Federal, também tramitava em junho um projeto de lei, apresentado pelo senador Gilvan Borges, do Partido do Movimento Democrático Brasileiro do Amapá (PMDB-AP), que pretendia abolir o Exame de Ordem para bacharéis em direito. Manifestando-se na época a respeito, o presidente nacional da OAB, Roberto Busato, classificou o projeto como um “incentivo ao estelionato”. “Trata-se de um projeto eleitoreiro”, disse, “apenas para incentivar o estelionato que ocorre com o jovem brasileiro, que sofre com o mau estudo jurídico no país”, afirmou.

Em julho de 2006, os resultados do Exame de Ordem nº 129, realizado em maio pela seccional de São Paulo da OAB, mostrariam que apenas 9,79% dos candidatos tinham sido aprovados – “o terceiro pior resultado nos 35 anos de realização das provas”, avaliava a seccional. Do total de 22.207 bacharéis que se inscreveram para o Exame, tinham sido habilitados para a segunda fase somente 2.173. O pior resultado da história ocorrera no Exame de Ordem nº 126, de maio de 2005, quando foram aprovados apenas 7,16% dos bacharéis, seguindo-se o Exame nº 124, de setembro de 2004, com 8,57% de aprovados.

“Nos preocupa este número baixo de aprovados, que, sem dúvida, reflete a má formação dos bacharéis em direito e o decréscimo na qualidade do ensino jurídico, desencadeado por um volume excessivo de cursos de direito, que já somam 959 no país e 213 em São Paulo. Grande parte deles não satisfaz o objetivo básico de pre-



parar o bacharel para o mercado de trabalho”, afirmou na época o presidente da OAB-SP, Luiz Flávio Borges D’Urso.

Borges D’Urso lembrou que o crescimento do número de faculdades de direito autorizadas pelo MEC vinha sendo vertiginoso ao longo dos anos. Em 1991, São Paulo, segundo ele, tinha 40 faculdades de direito. Em 2001, o número desses estabelecimentos tinha quase triplicado, atingindo 108 faculdades. “Nos Estados Unidos, registramos menos de 200 faculdades de direito em funcionamento”, comparou.

Para o presidente da OAB-SP, o bacharel é a grande vítima dos cursos de direito sem qualidade de ensino. “Eles se sacrificam, investem muitas vezes recursos de toda a família e não conseguem atingir as condições mínimas para exercer a profissão e passar no Exame de Ordem, que busca aferir se o candidato tem preparo básico para exercer a profissão, evitando-se – dessa forma – danos ao cliente e à advocacia”. Em 2005, inscreveram-se para as provas em todo o país 66 mil candidatos e, em 2006, 50 mil (veja no Anexo 1 número de concluintes dos cursos de direito de instituições de ensino superior do país por região e estado de 2000 a 2004).

Os cursos de direito

No dia 4 de agosto de 2006, o Conselho Federal da OAB anunciou que o Brasil tinha ultrapassado a marca de mil cursos jurídicos autorizados a funcionar pelo Ministério da Educação (MEC). O país tinha, então, 1.004 cursos de direito em funcionamento (Tabela 2), 45 a mais do que em junho, quando a OAB divulgara esse levantamento pela última vez.

O estado de São Paulo era o líder em números de cursos de direito do país: 222, 22,11% do total (em junho haviam sido registrados 213 cursos). Em seguida aparecia Minas Gerais, estado que se destacava no levantamento porque dividia com a Bahia o maior crescimento em abertura de novos cursos no país. Em junho último, os mineiros contavam com 121 cursos em funcionamento. Agora, tinham 125, 12,45% do universo pesquisado pela OAB. A Bahia, que em junho registrara 43 cursos em atividade, tinha agora 46 (4,58%).

O Rio de Janeiro era o terceiro estado em quantidade de cursos: 97, o que representava 9,66% do total do país. Paraná e Rio Grande do Sul ficavam com o quarto e quinto lugares no ranking, com 77

(7,67%) e 74 (7,37%) cursos autorizados pelo MEC a funcionar, respectivamente.

Dos 1.004 cursos de direito que havia no país no início de agosto, praticamente a metade estava localizada na região Sudeste – Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro e São Paulo –, que concentrava 478 cursos em atividade, 47,61% do total do país. É o que mostra o Gráfico 2.

Seguiam o Sudeste, as regiões Sul (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul) e Nordeste (Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe e Bahia), com 209 (20,82%) e 166 (16,53%) cursos jurídicos, respectivamente. A região Centro-Oeste (Distrito Federal, Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul)

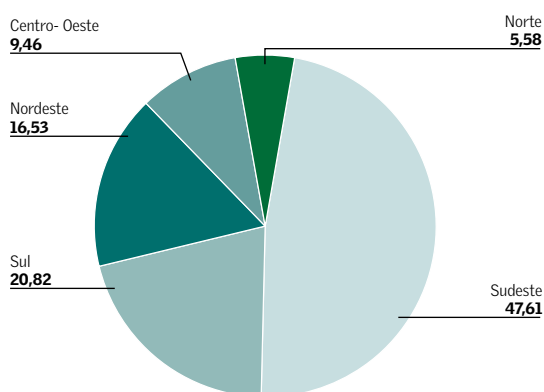
T2 Número de cursos por seccional

Seccional	Número de cursos	Percentual por seccional (em %)
Acre	3	0,30
Alagoas	10	1,00
Amapá	6	0,60
Amazonas	10	1,00
Bahia	46	4,58
Ceará	16	1,59
Distrito Federal	19	1,89
Espírito Santo	34	3,39
Goiás	30	2,99
Maranhão	15	1,49
Mato Grosso	26	2,59
Mato Grosso do Sul	20	1,99
Minas Gerais	125	12,45
Pará	14	1,39
Paraíba	14	1,39
Paraná	77	7,67
Pernambuco	23	2,29
Piauí	23	2,29
Rio de Janeiro	97	9,66
Rio Grande do Norte	11	1,10
Rio Grande do Sul	74	7,37
Rondônia	10	1,00
Roraima	3	0,30
Santa Catarina	58	5,77
São Paulo	222	22,11
Sergipe	8	0,80
Tocantins	10	1,00
Total	1.004	100,00

Fonte: OAB (4/8/2006).

Distribuição dos cursos de direito por região

G2 Em %



Fontes: OAB (4/8/2006). Nota: Os percentuais correspondem à participação de cada região no total de cursos de direito do país: 1.004.

somava 95 cursos (9,46%) e a região Norte (Acre, Amapá, Amazonas, Pará, Rondônia, Roraima e Tocantins), 56 (5,58%).

Em avaliação feita na época, o presidente do Conselho Federal da OAB, Roberto Busato, disse que esse número exagerado de cursos jurídicos em funcionamento, muitos sem as condições mínimas de qualidade exigidas, refletia-se diretamente nos altíssimos percentuais de reprovação nos Exames de Ordem aplicados todos os anos nos estados, cujo índice de reprovação médio era de 70%.

No dia 17 de agosto, o presidente nacional da OAB voltou à carga, denunciando que o presidente Luiz Inácio Lula da Silva estaria usando o poder de autorizar novos cursos de direito na reta final de campanha eleitoral “como moeda de troca política”. Um levantamento da OAB indicava que o Ministério da Educação tinha autorizado a criação de dois cursos em média por dia nas últimas semanas. Havia então 1.019 cursos autorizados a funcionar, 15 a mais que os 1.004 do dia 4.

“Ao que parece está se repetindo agora nessa área a farrá acontecida no Brasil também na reeleição de Fernando Henrique Cardoso, quando houve um grande estouro, um *boom* na criação desses cursos”, afirmou Busato. Dados da OAB levantados com base em autorizações do MEC indicavam que o governo Fernando Henrique, que já aumentara significativamente o número de faculdades de direito em suas duas gestões, deixara

o país no fim de 2002 com 599 cursos da área jurídica (veja no “Anexo Estatístico” número de cursos de direito nas instituições de ensino superior do país por região e estado de 2000 a 2004). Já o governo Lula tinha aumentado em 420 o número dessas faculdades desde janeiro de 2003.

Busato observou que, a persistir essa tendência, uma mudança de rumo só aconteceria quando os cursos, na prática, se tornassem economicamente inviáveis – “o que não demorará muito”, emendou. “Hoje, o que estamos vendo é que não há matéria-prima para sustentação da grande parte desses cursos. Já está acontecendo uma vaga por candidato. Não há mais necessidade de vestibular para selecionar os jovens e, na seqüência, vão faltar jovens incautos para adentrarem um curso faccioso, um curso mercantilista que não prepara ninguém”.

Em setembro de 2006, um balanço feito pela OAB a partir de consulta ao *Diário Oficial* da União, que publica as portarias do MEC de reconhecimento de cursos de direito, mostrou que, de 38 cursos de direito reconhecidos por esse ministério, 20 tinham recebido parecer desfavorável da OAB. Era o caso do curso da Universidade Federal da Grande Dourados, em Mato Grosso do Sul, uma das dez universidades criadas no governo Lula.

“Há realmente uma falha na fiscalização do MEC, que tem se pautado por critérios extremamente flexíveis e liberais”, disse na ocasião o presidente da Comissão de Ensino Jurídico do Conselho Federal da OAB, Paulo Roberto Medina. Conforme estabelece o inciso XV do artigo 54 do Estatuto da Advocacia e da OAB, compete ao Conselho Federal da OAB “colaborar com o aperfeiçoamento dos cursos jurídicos e opinar, previamente, nos pedidos apresentados aos órgãos competentes para criação, reconhecimento ou credenciamento desses cursos”.

As sociedades de advogados

Pelo menos no que se refere à advocacia empresarial, as sociedades de advogados no Brasil estão na sua quarta geração. Quem fez essa afirmação foi Rogério Cruz Themudo Lessa, sócio-diretor do Demarest e Almeida Advogados, de São Paulo (SP),

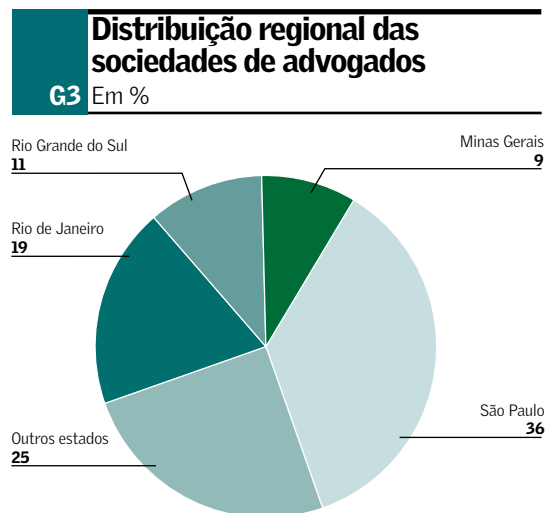
em entrevista que concedeu à revista eletrônica *Consultor Jurídico* em outubro de 2006:

“A primeira geração começou nos anos 40 com os escritórios pioneiros que começaram a prestar um serviço diferenciado para empresas, dentro dos moldes americanos. Entre eles, sobrevivem até hoje o Demarest e Almeida e o Pinheiro Neto. A segunda geração é composta pelo Machado Meyer, formado por advogados que eram do Pinheiro Neto, e pelo Tozzini, Freire, cujos fundadores começaram, respectivamente, no Demarest e no escritório do Moura Teixeira, que deixou de existir. Depois, há uma terceira geração, que são esses escritórios que estão crescendo agora, como o Levy & Salomão, o Barbosa, Müssnich e o Souza Cescon. Já existe uma quarta geração que está começando a surgir.”

Na verdade, as origens de algumas das sociedades que ainda atuam no país remontam a alguns anos antes da década de 1940 (mesmo que com outros nomes e/ou se dedicando a outras áreas de atuação). É o caso, por exemplo, do escritório Pinheiro Guimarães Advogados, que situa seu nascimento em 1922, quando Plínio Pinheiro Guimarães se associou ao escritório de José de Miranda Valverde, no Rio de Janeiro (RJ). Ou do Gouvêa Vieira Advogados, cuja origem foi uma banca formada na década de 1930 por João Pedro Gouvêa Vieira, que então trabalhava no escritório de José Thomaz Nabuco, no Rio de Janeiro (RJ).

Número de sociedades

Não há levantamento consolidado do número de sociedades de advogados existentes no país. Em outubro de 2002, o Conselho Federal da OAB aprovou, por meio do Provimento nº 98/02, a criação do Cadastro Nacional das Sociedades de Advogados,



Fontes: OAB-SP, OAB-RS e OAB-MG (setembro/2006). Nota: Os percentuais correspondem à participação de cada estado no total estimado de sociedades de advogados registradas no país: 21 mil.

assim como já existe o Cadastro Nacional de Advogados. Números desse cadastro, no entanto, ainda não estão sendo divulgados pela instituição.

Especialistas do setor dizem que a maior parte das seccionais (à exceção, provavelmente, das OABs do Rio Grande do Sul e de Minas Gerais, que estão disponibilizando seus dados pela internet, e da OAB de São Paulo) ainda não conseguiu sequer organizar seus levantamentos.

Em setembro de 2006, estavam registradas na seccional da OAB de São Paulo 7.652 sociedades de advogados. Considerando que havia na mesma época 176.680 advogados registrados nessa seccional, a razão entre o número de advogados e o número de sociedades de advogados com registro no estado era de 23,09. Em Minas Gerais, essa razão era de 25,59, pois havia no estado 1.898 sociedades e 48.569 advogados com registro da OAB.

Como em setembro de 2006 o Conselho Federal da OAB acusava a existência de 520.565 advogados com registro no país e considerando que valesse para todo o território nacional a razão média de 24,34 advogados registrados para cada sociedade de advogados registrada, dá para estimar que existam no Brasil pouco mais de 21 mil sociedades de advogados. Veja na Tabela 3.

Na época estavam registradas na seccional do Rio Grande do Sul 2.445 sociedades de advogados. Estimava-se que no Rio de Janeiro o número de registros fosse de 4.000 sociedades.

T3 Estimativa do número de sociedades de advogados

Estado	Número de sociedades (1)	Número de advogados (2)	Razão (2) ÷ (1)
São Paulo	7652	176.680	23,09
Rio de Janeiro	4.000*	91.396	22,85*
Rio Grande do Sul	2.445	41.252	16,87
Minas Gerais	1.898	48.569	25,59
Outros estados	5.392*	162.668	30,17*
Brasil	21.387*	520.565	24,34*

Fonte: OAB-SP, OAB-RS e OAB-MG (setembro/2006). * Estimativa.

Distribuição geográfica

Estima-se que cerca de 75% das sociedades de advogados registradas no país estejam nos estados de São Paulo (36%), Rio de Janeiro (19%), Rio Grande do Sul (11%) e Minas Gerais (9%). É o que ilustra o Gráfico 3. Se se considerar que os estados do Paraná, Santa Catarina e Espírito Santo abriguem juntos entre 1.500 e 2.000 dessas organizações, então, nas regiões Sul e Sudeste, estariam quase 85% das sociedades de advogados do país.

Outra referência da distribuição regional das sociedades de advogados são as associadas do Centro de Estudos das Sociedades de Advogados (Cesa), uma entidade civil, sem fins lucrativos, fundada em 1983 e com sede em São Paulo (SP).

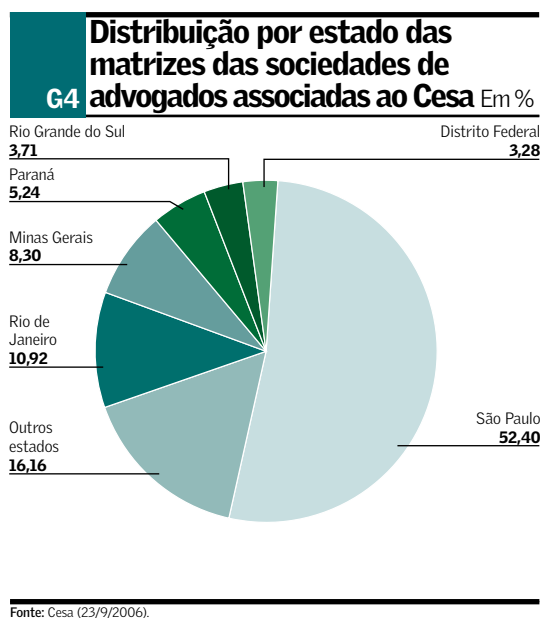
Em setembro de 2006, o Cesa tinha 458 sociedades associadas, as quais, consideradas suas 195 filiais, totalizavam 653 escritórios (Tabela 4):

- Do total de escritórios (653), 287 ficavam no estado de São Paulo (43,95%), 82 no Rio de Janeiro (12,56%), 54 no Distrito Federal (8,27%), 47 em Minas Gerais (7,20%), 31 no Paraná (4,75%), 27 no Rio Grande do Sul (4,13%), 26 no Ceará (3,98%) e 23 na Bahia (3,52%).

- Do total de matrizes (458 sociedades), 240 ficavam no estado de São Paulo, ou seja, 52,40%, mais da metade das sociedades associadas. Seguiam-se o Rio de Janeiro, com 50 (10,92%); Minas Gerais, com 38 (8,30%); Paraná, com 24 (5,24%); Rio Grande do Sul, com 17 (3,71%); Distrito Fe-

T4 Número de sociedades de advogados associadas ao Cesa por estado

Estado	Matriz		Filial		Total de escritórios	
	Em unidades	Em %	Em unidades	Em %	Em unidades	Em %
Acre	0	0	0	0	0	0
Alagoas	1	0,22	0	0	1	0,15
Amapá	0	0	0	0	0	0
Amazonas	4	0,88	1	0,51	5	0,77
Bahia	11	2,40	12	6,15	23	3,52
Ceará	12	2,62	14	7,17	26	3,98
Distrito Federal	15	3,28	39	20,00	54	8,27
Espírito Santo	3	0,65	1	0,51	4	0,61
Goiás	6	1,32	1	0,51	7	1,08
Maranhão	3	0,65	1	0,51	4	0,61
Mato Grosso	2	0,43	1	0,51	3	0,46
Mato Grosso do Sul	1	0,22	0	0	1	0,15
Minas Gerais	38	8,30	9	4,64	47	7,20
Pará	2	0,43	0	0	2	0,31
Paraíba	0	0	3	1,53	3	0,46
Paraná	24	5,24	7	3,60	31	4,75
Pernambuco	11	2,4	9	4,64	20	3,06
Piauí	2	0,43	0	0	2	0,31
Rio de Janeiro	50	10,92	32	16,41	82	12,56
Rio Grande do Norte	1	0,22	3	1,53	4	0,61
Rio Grande do Sul	17	3,71	10	5,13	27	4,13
Rondônia	1	0,22	0	0	1	0,15
Roraima	0	0	0	0	0	0
Santa Catarina	13	2,84	4	2,04	17	2,60
São Paulo	240	52,40	47	24,10	287	43,95
Sergipe	1	0,22	1	0,51	2	0,31
Tocantins	0	0	0	0	0	0
Total	458	100,00	195	100,00	653	100,00



deral, com 15 (3,28%); Santa Catarina, com 13 (2,84%); Ceará, com 12 (2,62%); e Bahia, com 11 (2,40%). Veja o Gráfico 4.

- Do total de filiais (195), 47 ficavam no estado de São Paulo (24,10%), 39 no Distrito Federal (20,00%) e 32 no Rio de Janeiro (16,41%). Destacavam-se ainda como estados que abrigavam filiais de sociedades de advogados o Ceará, com 14 (7,17%), e a Bahia, com 12 (6,15%).

Filiais nacionais

É na cidade de São Paulo que se localizam as maiores sociedades de advogados brasileiras, pois ela é o principal centro econômico do país. Alguns dos mais importantes escritórios brasileiros, no entanto, têm suas origens e base de atuação na cidade do Rio de Janeiro, que é hoje o centro nacional da indústria petrolífera e é onde fica o Instituto Nacional de Propriedade Industrial (Inpi).

T5 Localização das matrizes e filiais das 151 sociedades de advogados consultadas pelo Valor Análise Setorial

Município	Matriz	Filiais	Município	Matriz	Filiais
Belém (PA)	1	0	Natal (RN)	0	5
Belo Horizonte (MG)	11	10	Niterói (RJ)	0	2
Brasília (DF)	0	46	Nova Lima (MG)	1	0
Campina Grande (PB)	0	1	Novo Hamburgo (RS)	1	0
Campinas (SP)	1	9	Patos (PB)	0	1
Campo Grande (MS)	0	1	Ponta Grossa (PR)	1	0
Caxias do Sul (RS)	0	1	Porto Alegre (RS)	3	8
Curitiba (PR)	4	10	Primavera do Leste (MT)	0	1
Divinópolis (MG)	0	1	Recife (PE)	3	7
Florianópolis (SC)	1	3	Ribeirão Preto (SP)	1	5
Fortaleza (CE)	2	7	Rio de Janeiro (RJ)	17	39
Franca (SP)	0	1	Salvador (BA)	2	9
Goiânia (GO)	1	1	São Luís (MA)	1	1
Governador Valadares (MG)	0	1	São Paulo (SP)	93	31
Guarulhos (SP)	1	1	Sousa (PB)	0	1
Itabira (MG)	0	1	Suzano (SP)	0	1
João Pessoa (PB)	0	4	Teresina (PI)	1	2
Joinville (SC)	1	1	Uberaba (MG)	1	0
Juiz de Fora (MG)	0	1	Uberlândia (MG)	0	2
Macaé (RJ)	0	1	Varginha (MG)	0	1
Maceió (AL)	0	2	Vitória (ES)	1	6
Manaus (AM)	2	1	Aracaju (SE)	0	2
Marília (SP)	0	1			
Maringá (PR)	0	1	Total	151	230

Já em Brasília (DF), a demanda por serviços advocatícios está ligada ao acompanhamento de processos nos tribunais superiores e aos órgãos encarregados de atividades regulatórias da economia ali localizados.

Essas três praças – São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília – constituem o eixo mais importante de atuação das sociedades de advogados no país.

Para subsidiar o presente trabalho, em outubro e novembro de 2006 o *Valor Análise Setorial* ouviu 151 sociedades de advocacia do país que se dispuseram a prestar informações sobre a própria empresa e sobre o setor. Com base nessas e outras informações, elaboramos perfis dessas sociedades, os quais se encontram no capítulo “Perfis de escritórios”.

Dessas 151 empresas, 93 tinham sede em São Paulo (SP), 17 no Rio de Janeiro (RJ) e 11 em Belo Horizonte (MG). Nenhuma tinha sede em Brasília (DF). A capital do país, no entanto, era destino de filiais de nada menos que 46 das sociedades de advogados consultadas. Veja na Tabela 5.

Portanto, a importância das cidades para o mercado de advocacia mede-se também pelas filiais de sociedades de advogados nelas instaladas. Aí se incluem algumas capitais de estado, entre elas as próprias São Paulo (SP) e Rio de Janeiro (RJ), a primeira com 31 filiais e a segunda com 39.

Das 31 filiais de São Paulo, 15 eram de sociedades que tinham sede no Rio de Janeiro (RJ); e, das 39 filiais do Rio de Janeiro, 32 eram de sociedades que tinham sede em São Paulo. Esses números refletem a importância recíproca que esses dois centros têm no que se refere à advocacia.

As cidades de São Paulo e do Rio de Janeiro também atraíam sociedades de outras partes do país, como Belo Horizonte (MG) – com quatro filiais em São Paulo e três no Rio de Janeiro –, Campinas (SP), Curitiba (PR), Joinville (SC) e Ribeirão Preto (SP), estas quatro últimas com uma filial em cada capital. São Paulo tinha ainda filiais provenientes de escritórios sediados em Porto Alegre (um), Recife (dois), Salvador (BA), Uberaba (MG) e na própria capital paulista (três).

Essa migração de escritórios do interior para as capitais acabou servindo de pauta para uma reportagem elaborada pelo *Valor Econômico* em setembro de 2006: “Bancas migram para São Paulo”. “Escritórios do Norte, Sul, Nordeste e até mesmo de estados vizinhos a São Paulo estão fazendo um movimento inverso ao das grandes bancas

paulistanas, que nos anos 1980 e 1990 se expandiram montando filiais no Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Salvador”, constatou a reportagem.

O motivo da migração para São Paulo é que clientes desses escritórios nas suas sedes originais estavam gerando um alto volume de processos na Justiça da capital, pois é em São Paulo que ficavam as sedes administrativas desses clientes.

“No fim de agosto, uma das maiores bancas de advocacia empresarial do Norte e Nordeste, a Martorelli e Gouveia Advogados, instalada no Recife desde 1983, chegou à capital paulista com seis advogados e intenção de chegar a 18 em breve. O sócio que dá o primeiro nome da banca, João Humberto Martorelli, admite que o estopim para a abertura do novo escritório foi a demanda de uma multinacional que a banca já atendia na área de direito do consumidor”, relatava o jornal.

Para administrar a filial paulista, o sócio Paulo Eduardo Moury Fernandes tinha sido transferido para São Paulo, mas outros advogados do escritório, como o próprio Martorelli, deveriam continuar na ponte aérea Recife–São Paulo a cada semana. Outro segmento que atraía a banca para São Paulo foi o sucroalcooleiro. “Segundo os advogados, há entre 30 e 40 usinas sendo estruturadas no interior do estado”, noticiou o jornal.

Em maio de 2006, foi a vez do Grebler Advogados, fundado em 1981 em Belo Horizonte (BH), de chegar a São Paulo (SP). Segundo o jornal, a banca chegara aos poucos, com mais frequência após a quebra do Banco Santos, quando começou a atuar para credores “em uma base experimental”. Agora queria “dar impulso à área internacional aproveitando a proximidade do porto de Santos”.

“As diferenças culturais regionais da profissão são os principais desafios para as bancas que chegam a São Paulo”, relatava a reportagem. A maior delas era o “reloginho” – ou *time sheet* –, acionado a cada vez que o cliente liga para uma consulta, remunerando os advogados por minuto. “Isso o cliente do Norte e Nordeste não aceita”, disse Martorelli.

“Uma demonstração de que o movimento ainda está longe do fim é a previsão de chegada a São Paulo, nas próximas semanas, do Sacha Calmon Misabel Derzi Consultores e Advogados, que fez nome ao longo de 13 anos atuando na área de direito penal tributário e produzindo pareceres, hoje com mais de 600 publicados – cerca de 70% deles para empresas de São Paulo”, anunciava a

T6 Cidades com maior número de filiais das 151 sociedades de advogados consultadas pelo Valor Análise Setorial

Cidade	Número de filiais	Cidades de origem das filiais
Brasília (DF)	46	Belém (PA), 1 - Belo Horizonte (MG), 3 - Campinas (SP), 1 - Fortaleza (CE) 1 - Joinville (SC), 1 - Recife (PE), 2 - Rio de Janeiro (RJ), 7 - São Paulo (SP), 29 - Uberaba (MG), 1
Rio de Janeiro (RJ)	39	Belo Horizonte (MG), 3 - Campinas (SP), 1 - Curitiba (PR), 1 - Joinville (SC), 1 - Ribeirão Preto (SP), 1 - São Paulo (SP), 32
São Paulo (SP)	31	Belo Horizonte (MG), 4 - Campinas (SP), 1 - Curitiba (PR), 1 - Joinville (SC), 1 - Porto Alegre (RS), 1 - Recife (PE), 2 - Ribeirão Preto (SP), 1 - Rio de Janeiro (RJ), 15 - Salvador (BA), 1 - São Paulo (SP), 3 - Uberaba (MG), 1
Belo Horizonte (MG)	10	Joinville (SC), 1 - Rio de Janeiro (RJ), 1 - São Paulo (SP), 8
Curitiba (PR)	10	Joinville (SC), 1 - Porto Alegre (RS), 1 - Recife (PE), 1 - Rio de Janeiro (RJ), 1 - São Paulo (SP), 6
Campinas (SP)	9	Ribeirão Preto (SP), 1 - São Paulo (SP), 8
Salvador (BA)	9	Belo Horizonte (MG), 1 - Campinas (SP), 1 - Recife (PE), 3 - Rio de Janeiro (RJ), 1 - São Paulo (SP), 3
Porto Alegre (RS)	8	Recife (PE), 1 - Rio de Janeiro (RJ), 2 - São Paulo (SP), 5
Recife (PE)	7	Belo Horizonte (MG), 1 - Campinas (SP), 1 - Rio de Janeiro (RJ), 1 - São Paulo (SP), 4
Fortaleza (CE)	7	Fortaleza (CE), 1 - Recife (PE), 1 - Rio de Janeiro (RJ), 2 - São Paulo (SP), 3
Vitória (ES)	6	Belo Horizonte (MG), 3 - Rio de Janeiro (RJ), 2 - São Paulo (SP), 1
Natal (RN)	5	Recife (PE), 2 - Rio de Janeiro (RJ), 1 - São Paulo (SP), 2
Ribeirão Preto (SP)	5	Rio de Janeiro (RJ), 1 - São Paulo (SP), 4

Fonte: Valor Análise Setorial (outubro/novembro de 2006).

reportagem. A motivação para o novo escritório tinha sido a concentração da administração da Vivo, cliente da banca, em São Paulo. “É a idéia dos imigrantes. São Paulo é a nossa Nova York”, disse Sacha Calmon ao jornal.

Em outubro de 2006, na esteira do caminho percorrido pelos escritórios citados na reportagem do *Valor Econômico*, quem estava iniciando a abertura de uma filial em São Paulo era o Silveira, Athias, Soriano de Mello, Guimarães, Pinheiro & Scaff Advogados, de Belém (PA). “Para melhor atender as empresas daquele estado que possuem interesses na Amazônia Legal, em especial na Zona Franca de Manaus, bem como para poder atender os clientes com atividades na Amazônia Legal que possuam interesses no Sudeste do país”, justificou.

Entre as cidades que mais vinham atraindo filiais das sociedades de advogados consultadas pelo *Valor Análise Setorial* em outubro e novembro

de 2006 estavam também: Belo Horizonte (MG), com 10 filiais; Curitiba (PR), com 10; Campinas (SP), com 9; Salvador (BA), com 9; Porto Alegre (RS), 8; Fortaleza (CE), com 7; Recife (PE), com 7; Vitória (ES), com 6; Natal (RN), com 5; e Ribeirão Preto (SP), com 5. Veja na Tabela 6 os municípios de origem das filiais de sociedades de advogados instaladas nessas cidades, mais Brasília (DF), São Paulo (SP) e Rio de Janeiro (RJ).

A abertura de uma filial normalmente começa com o atendimento que a sociedade de advogados pretende dar aos clientes de uma determinada cidade ou região. Em cada cidade em que atua fora da sede, a sociedade de advogados costuma manter parceria com um escritório local, chamado de correspondente. Quando a demanda da cidade (ou a expectativa de demanda) cresce muito, pode ser mais vantajoso abrir uma filial em vez de contar apenas com o correspondente.

T7

Sociedades de advogados com filiais no exterior

Sociedade	Sede	Filial no exterior
Castro, Barros, Sobral, Gomes	Rio de Janeiro (RJ)	Lisboa (Portugal)
Demarest e Almeida	São Paulo (SP)	Nova York (Estados Unidos)
Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra	São Paulo (SP)	Pequim (China)
Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aidar	São Paulo (SP)	Washington, D.C. (Estados Unidos)
Gouvêa Vieira	Rio de Janeiro (RJ)	Paris (França)
L.O. Baptista	São Paulo (SP)	Paris (França)
Machado, Meyer, Sendacz e Opice	São Paulo (SP)	Nova York (Estados Unidos)
Menezes e Lopes	São Paulo (SP)	Lisboa (Portugal) - Milão (Itália)
Noronha	São Paulo (SP)	Miami (Estados Unidos) - Los Angeles (Estados Unidos) - Londres (Reino Unido) - Lisboa (Portugal) - Buenos Aires (Argentina) - Xangai (China)
Siqueira Castro	Rio de Janeiro (RJ)	Lisboa (Portugal)
Tozzini, Freire	São Paulo (SP)	Nova York (Estados Unidos)
Viseu, Castro, Cunha e Oricchio	São Paulo (SP)	Lisboa (Portugal)

Fonte: Valor Análise Setorial (outubro/novembro de 2006).

Um caso extremo de justificativa de abertura de filial aconteceu com o Azevedo Sette Advogados, de Belo Horizonte (MG), que abriu uma filial em Divinópolis (MG) e outra em Itabira (MG) só para atender um de seus clientes da área de mineração. Com a abertura das filiais, foram contratados advogados locais, pois o cliente precisava de um escritório *full time*. A filial nesse caso funciona como uma espécie de escritório-satélite.

Filiais no exterior

Das 151 sociedades de advogados consultadas pelo *Valor Análise Setorial* em outubro e novembro de 2006, 12 mantinham filiais no exterior (veja na Tabela 7). Das onze cidades que recepcionavam os escritórios brasileiros, cinco ficavam na América (Buenos Aires, Los Angeles, Miami, Nova York e Washington, D.C.), quatro na Europa (Lisboa, Londres, Milão e Paris) e duas na Ásia (Pequim e Xangai).

O destaque ficava para o escritório Noronha Advogados, de São Paulo (SP), que mantinha seis unidades fora do país: em Miami, Los Angeles, Londres, Lisboa e Buenos Aires e Xangai.

Distribuição por porte

Assim como ocorre com a distribuição regional das sociedades de advogados existentes no país, sua distribuição por porte também só pode ser estimada.

Os números mais recentes de que dispomos são de setembro de 2006 e referem-se ao estado de São Paulo. A maioria esmagadora, 96,01% das sociedades de advogados registradas na seccional de São Paulo da OAB, tinha até cinco sócios (Tabela 8).

T8 Sociedades de advogados registradas na seccional da OAB de São Paulo

Número de sócios	Em número	Em participação no total (%)
Até 5 sócios	7347	96,01
De 6 a 10 sócios	188	2,46
De 11 a 20 sócios	75	0,98
Mais de 20 sócios	42	0,55
Total	7652	100,00

Fonte: OAB-SP (setembro/2006).

T9 Sociedades de advogados registradas na seccional da OAB de Minas Gerais

Número de sócios	Em número	Em participação no total (%)
Com 2 sócios	1.360	71,65
Com 3 ou 4 sócios	430	22,66
Com 5 sócios ou mais	108	5,69
Total	1.898	100,00

Fonte: OAB-MG (setembro/2006).

Disponhamos também de números de setembro de 2006 do estado de Minas Gerais. A maioria esmagadora, 94,31% das sociedades de advogados registradas na seccional de Minas da OAB, tinha até quatro sócios (Tabela 9).

O que os dados de Minas Gerais mostram melhor que os de São Paulo é que mais de 70% das sociedades têm apenas dois sócios. Os de São Paulo mostram faixas de sociedades acima de seis sócios. Juntando as duas informações é possível extrair uma distribuição hipotética das sociedades de advogados do país por faixa de número de sócios (Gráfico 5).

As sociedades com dois sócios representariam 72% do total estimado de 21 mil sociedades existentes no país (cerca de 15 mil); as que têm de três a cinco sócios, 24% (5 mil); e as que têm de seis a dez, 2,5% (500). Já aquelas com 11 sócios ou mais representariam apenas 1,5% do total, algo em torno de 300 empresas.

Dessa distribuição, dá para concluir também que as estimadas 21 mil sociedades de advogados existentes no país devem abrigar entre 55 mil e 60 mil dos mais de 500 mil profissionais registrados na OAB. De 45 mil a 50 mil estariam nas sociedades com até cinco sócios, 96% delas (20 mil). Os 10 mil restantes estariam concentrados em cerca de apenas mil sociedades. As 100 maiores, como se verá ainda, concentram mais de 7 mil advogados. E as 19 maiores, quase 4 mil.

São números que certamente refletem como é o mercado da advocacia no país hoje no que se

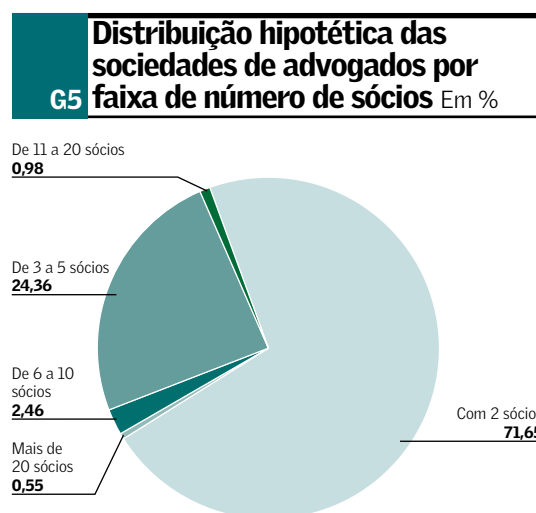
refere às sociedades de advogados: muito pulverizado e caracterizado por um claro contraste entre dois pólos. De um lado, estariam pouquíssimos grandes escritórios, dominando uma parcela considerável das causas com movimentação financeira maior, como as assessorias a processos de fusões e aquisições de empresas e a contratos de operações financeiras. De outro, um percentual elevadíssimo de pequenos escritórios de dois ou três advogados disputando um mercado de demandas tradicionais, concentradas especialmente em causas cíveis, trabalhistas e tributárias.²

Um ranking dos maiores escritórios de advocacia do país elaborado recentemente (o levantamento foi feito entre fevereiro e maio de 2006) para o anuário *Os Mais Admirados do Direito 2006*, publicação conjunta da editora Análise Editorial e da revista *Consultor Jurídico* lançada em setembro de 2006, confirma esse quadro de concentração. A publicação conseguiu reunir apenas 149 escritórios com 11 advogados ou mais (sócios mais associados ou empregados) na época. Ou seja: 0,7% das estimadas 21 mil sociedades de advogados inscritas na OAB.

Essas 149 sociedades abrigavam 7.435 advogados, uma média de 50 profissionais por banca e o correspondente a 1,5% do universo de mais de 500 mil advogados inscritos na OAB.

Outro atestado do grau de concentração do mercado de advocacia no Brasil é uma pesquisa encomendada pela Associação dos Advogados de São Paulo (Aasp) ao Ibope (Instituto Brasileiro de Opinião Pública e Estatística) e realizada em julho de 2004. Em sua maioria, os advogados do estado trabalhavam sozinhos ou com um ou dois colegas, com os quais dividiam despesas. Os escritórios de médio e grande portes eram minoria. O levantamento, que foi objeto de reportagem do *Valor Econômico* em janeiro de 2005, teve como amostra 900 dos 84 mil associados da Aasp.

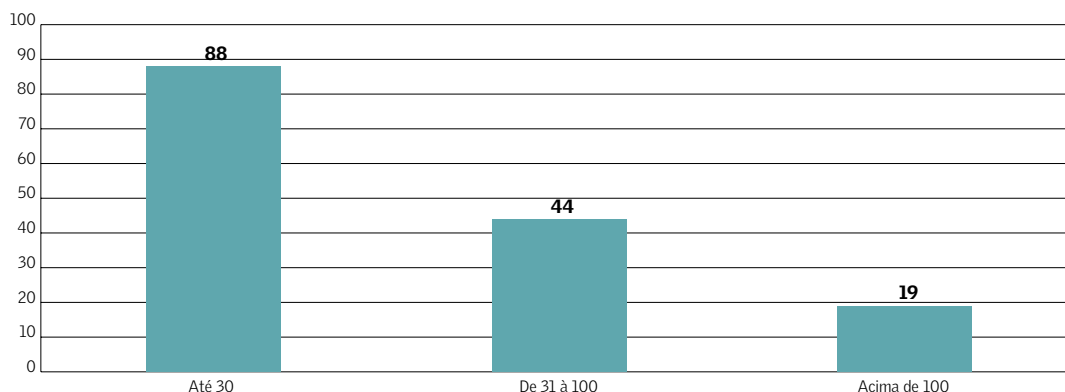
De acordo com a pesquisa, 77% dos advogados entrevistados eram autônomos e 23% trabalhavam para empresas. Entre as bancas de advocacia, 77%



Fontes: OAB-SP e OAB-MG. Nota: Os percentuais correspondem à participação de cada faixa no total estimado de sociedades de advogados registradas no país: 21 mil.

² O Regulamento Geral do Estatuto da Advocacia e da OAB diz o seguinte em seu artigo 39: "A sociedade de advogados pode associar-se com advogados, sem vínculo de emprego, para participação nos resultados. Parágrafo único: Os contratos referidos neste artigo são averbados no registro da sociedade de advogados". Portanto, a concentração é maior do que revelam os números das seccionais da OAB-SP e OAB-MG. É que esses números incluem os associados, cujo relacionamento com a sociedade muitas vezes está mais próximo da condição de empregado que de sócio.

G6 Distribuição das 151 sociedades de advogados consultadas pelo Valor Análise Setorial por faixa de número de advogados



Fonte: Valor Análise Setorial (outubro/novembro de 2006).

delas tinham até três advogados. Apenas 8% possuíam sete ou mais profissionais. Quanto às áreas de atuação, a cível predominava: 74% dos entrevistados a citaram entre suas áreas de trabalho. Na segunda posição vinha a área trabalhista, citada por 33% dos entrevistados. A tributária ficava em terceiro lugar, citada por 15%, e a penal em quarto, com 14%.

Segundo o então presidente da Aasp, José Diogo Bastos Neto, o que mais chamara a atenção na pesquisa tinham sido os dados que demonstravam a atuação solitária da maior parte dos profissionais. De acordo com Bastos Neto, a realidade do mercado era de uma “estrutura de elite” – a minoria – “formada por grandes escritórios, com pequeno número de sócios e vários advogados como empregados”.

“E uma massa de profissionais que trabalha por conta própria”, descreveu, “muitas vezes em casa, e que participa absolutamente de todos os atos necessários para dar encaminhamento a um processo”. “Hoje tem muito advogado que fechou o escritório e passou a atender em casa ou divide um espaço com outro colega”, afirmou.

As maiores do país

Das 151 sociedades de advocacia do país consultadas pelo *Valor Análise Setorial* em outubro e novembro de 2006, 19 eram sociedades de grande porte (mais de 100 advogados), 44 de médio porte (de 31 a 100 advogados) e 88 de pequeno porte (até 30 advogados). Veja o Gráfico 6.

As 19 sociedades de grande porte consultadas pelo *Valor Análise Setorial* certamente estão entre as

maiores do país em número de advogados. Há poucos casos conhecidos de escritórios de grande porte que teriam deixado de fornecer subsídios. A Tabela 10 lista essas 19 sociedades com os respectivos números de advogados, anos de fundação, sedes e filiais. No total elas reuniam quase 4 mil advogados.

As cidades de São Paulo e do Rio de Janeiro concentravam 15 das 19 sociedades de grande porte consultadas pelo *Valor Análise Setorial*. Fora do eixo Rio–São Paulo, a sociedade com maior número de advogados estava em Belo Horizonte (MG), a Décio Freire & Associados, com 199 profissionais. Em seguida vinham a Martinelli Advocacia Empresarial, de Joinville (SC), com 170 advogados; a Emerenciano, Baggio e Associados Advogados, de Campinas (SP), com 167; e a Azevedo Sette Advogados, de Belo Horizonte (MG), com 114.

Veja no “Anexo Estatístico” a relação das 151 sociedades consultadas pelo *Valor Análise Setorial* contendo ano de fundação, sede, filiais e número de advogados.

Receita do setor

No Brasil, não é comum as sociedades de advogados divulgarem suas receitas. Alexandre Gossn Barreto, sócio do Souza, Cescon Avedisian, Barriou e Flesch Advogados, de São Paulo, credita essa postura ao fato de o mercado brasileiro ainda não estar consolidado como o americano ou o inglês. Os faturamentos aqui ainda são muito variáveis. Nos Estados Unidos e na Inglaterra, os valores de receita dos maiores escri-

T10

Sociedades de grande porte consultadas pelo Valor Análise Setorial

Sociedade	Ano de fundação	Sede	Filiais	Número de advogados
1. Tozzini, Freire Advogados	1976	São Paulo (SP)	São Paulo (SP) - Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF) - Porto Alegre (RS) - Fortaleza (CE) - Recife (PE) - Natal (RN) - Campinas (SP) - Nova York (Estados Unidos)	429
2. Demarest e Almeida Advogados	1948	São Paulo (SP)	São Paulo (SP) - Ribeirão Preto (SP) - Campinas (SP) - Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ) - Salvador (BA) - Nova York (Estados Unidos)	389
3. Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	1972	São Paulo (SP)	Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ) - Salvador (BA) - Porto Alegre (RS) - Fortaleza (CE) - Niterói (RJ) - Belo Horizonte (MG) - Nova York (Estados Unidos)	316
4. Pinheiro Neto Advogados	1942	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF)	299
5. Siqueira Castro Advogados	1948	Rio de Janeiro (RJ)	São Paulo (SP) - Brasília (DF) - Fortaleza (CE) - Belo Horizonte (MG) - Salvador (BA) - Porto Alegre (RS) - Recife (PE) - Natal (RN) - João Pessoa (PE) - Aracaju (SE) - Vitória (ES) - Maceió (AL) - Teresina (PI) - Lisboa (Portugal)	293
6. Veirano Advogados	1972	Rio de Janeiro (RJ)	São Paulo (SP) - Porto Alegre (RS) - Fortaleza (CE) - Brasília (DF) - Macaé (RJ) - Ribeirão Preto (SP)	243
7. Noronha Advogados	1978	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF) - Curitiba (PR) - Porto Alegre (RS) - Miami (Estados Unidos) - Los Angeles (Estados Unidos) - Londres (Reino Unido) - Lisboa (Portugal) - Buenos Aires (Argentina) - Xangai (China)	213
8. Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados	1992	São Paulo (SP)	Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ)	210
9. Décio Freire & Associados	1959	Belo Horizonte (MG)	Rio de Janeiro (RJ) - São Paulo (SP) - Vitória (ES) - Brasília (DF) - Salvador (BA) - Recife (PE) - Uberlândia (MG) - Juiz de Fora (MG) - Governador Valadares (MG) - Varginha (MG)	199
10. Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados	1995	Rio de Janeiro (RJ)	São Paulo (SP) - Brasília (DF)	181
11. Martinelli Advocacia Empresarial	1997	Joinville (SC)	Rio de Janeiro (RJ) - São Paulo (SP) - Belo Horizonte (MG) - Brasília (DF) - Curitiba (PR) - Maringá (PR) - Florianópolis (SC) - Caxias do Sul (RS)	170
12. Emerenciano, Baggio e Associados Advogados	1989	Campinas (SP)	Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ) - Recife (PE) - Salvador (BA) - São Paulo (SP)	167
13. Leite, Tosto e Barros Advogados	1991	São Paulo (SP)	Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ) - Florianópolis (SC) - Recife (PE) - Belo Horizonte (MG)	147
14. Gaia, Silva, Rolim & Associados Advocacia e Consultoria Jurídica	1990	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ) - Belo Horizonte (MG) - Curitiba (PR) - Brasília (DF)	136
15. Trench, Rossi e Watanabe Advogados	1959	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF) - Porto Alegre (RS)	129
16. Azevedo Sette Advogados	1967	Belo Horizonte (MG)	Itabira (Vale do Aço) (MG) - São Paulo (SP) - Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF) - Divinópolis (MG)	114
17. Menezes e Lopes Advogados	1986	São Paulo (SP)	Lisboa (Portugal) - Milão (Itália)	113
18. Gouvêa Vieira Advogados	Década de 30	Rio de Janeiro (RJ)	São Paulo (SP) - Paris (França)	112
19. Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aidar Advogados e Consultores Legais	1970	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF) - Washington, D.C. (Estados Unidos)	103
Total de advogados				3963

Fonte: Valor Análise Setorial (outubro/novembro de 2006).

tórios vêm evoluindo ao longo dos anos segundo parâmetros bastante previsíveis.

Outra questão a ser considerada, além de haver um possível componente cultural nesse tipo

de comportamento, é a do risco que as pessoas correm hoje em termos de segurança pessoal quando divulgam informações financeiras. Há ainda um terceiro fator, que tem a ver diretamen-

te com as sociedades de advogados. A advocacia é uma profissão exercida mais pelo indivíduo do que pelo escritório. É o indivíduo e não a empresa que se expõe do ponto de vista fiscal.

Foi numa reportagem do *Valor Econômico* de fevereiro de 2006 (“Megabancas viram empresas”) que se revelou pela primeira vez quanto faturava uma das grandes sociedades de advogados do país, a Veirano Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), citada com exemplo típico de banca que experimentara um crescimento constante a partir da década de 1990, com faturamento que havia chegado a R\$ 100 milhões em 2005.

Uma reportagem polêmica da revista *Veja São Paulo*, publicada na edição de 25 de outubro de 2006, acabaria revelando (ou especulando sobre) outros números do setor: “Embora o Pinheiro Neto não divulgue números, o mercado calcula que seja o escritório de maior faturamento, com mais de R\$ 200 milhões anuais. Estima-se que o Machado, Meyer, o Tozzini, Freire e o Demarest e Almeida fa-

turem algo em torno de R\$ 150 milhões. Trata-se do mesmo montante declarado pelo Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga”.

Na elaboração do presente estudo, foram obtidos 45 valores de receita de sociedades de advogados. A Tabela 11 mostra 19 desses valores, aqueles situados acima de R\$ 5 milhões por ano. A soma dessas receitas dá quase R\$ 275 milhões. Esse montante dividido pelo número total de advogados das 19 sociedades, 1.097, resulta numa receita anual média por advogado de R\$ 251 mil.

Como a maioria dos valores de receita é de 2005 (os dados foram obtidos em outubro e novembro de 2006) e os números de advogados são de 2006, pode-se acrescentar a esse indicador uma correção de 20% (média de crescimento dos escritórios da amostra do *Valor Análise Setorial*), chegando-se a algo em torno R\$ 300 mil de receita anual média por advogado. Esse indicador permite que se estime, por exemplo, o faturamento das 100 maiores sociedades de advogados do país

T11

Receitas anuais de 19 sociedades de advogados selecionadas

Escritório	Sede	Receita anual (em R\$ mil)	Número de advogados	Receita anual por advogado (em R\$ mil)
Siqueira Castro Advogados	Rio de Janeiro (RJ)	80.000	293	273
Tojal, Teixeira Ferreira, Serrano & Renault Advogados	São Paulo (SP)	22.900	41	559
Décio Freire & Associados	Belo Horizonte (MG)	22.000	199	111
Neumann, Salusse, Marangoni Advogados	São Paulo (SP)	21.000	70	300
Tostes e Associados Advogados	Rio de Janeiro (RJ)	15.300	53	289
Peixoto e Cury Advogados	São Paulo (SP)	13.000	48	271
Menezes, Magalhães, Coelho & Zarif Advogados	Salvador (BA)	11.500	80	144
Brasil Salomão e Matthes Advocacia	Ribeirão Preto (SP)	11.340	62	183
Dourado Fagundes Fialdini Ribas Advogados	São Paulo (SP)	10.000	28	357
Magalhães, Ferraz e Nery Advocacia	São Paulo (SP)	10.000	23	435
MHMK – Sociedade de Advogados	São Paulo (SP)	9.000	14	643
Viseu, Cunha e Oricchio Advogados	São Paulo (SP)	8.000	23	348
De Vivo, Whitaker e Castro Advogados	São Paulo (SP)	6.500	45	144
Advocacia Celso Botelho de Moraes	São Paulo (SP)	6.400	12	533
Lima Gonçalves, Jambor, Rotenberg & Silveira Bueno Advogados	São Paulo (SP)	6.000	27	222
Advocacia Dagoberto J. S. Lima	São Paulo (SP)	6.000	23	261
Lunardelli, Fleury, Favero e Panebianco Advogados e Consultores	São Paulo (SP)	5.500	30	183
Mendes Costa Advogados Associados	São Paulo (SP)	5.400	13	415
DD&L Advogados Associados	Manaus (AM)	5.040	13	388
Total		274.880	1.097	251

em termos de número de advogados.

Se forem consideradas as 100 maiores sociedades consultadas pelo *Valor Análise Setorial*, as quais somam 7.222 advogados, o faturamento em 2006 deve chegar a R\$ 2,17 bilhões, o equivalente a US\$ 1 bilhão. Para se ter uma idéia do que esse montante representa em termos globais, só a inglesa Clifford Chance, número 1 do *ranking* mundial das empresas de advocacia, faturou US\$ 1,9 bilhão em 2005.

Uma estimativa grosseira da movimentação de todo o mercado de escritórios de advocacia do país, considerando que ele reúna entre 55 mil e 60 mil advogados, não deve ultrapassar R\$ 6 bilhões (menos de US\$ 3 bilhões).

Parcerias

Parcerias nacionais

Normalmente as sociedades de advogados, em especial aquelas cuja área geográfica de atuação extrapola os limites do município onde estão sediadas, mantêm parcerias com escritórios de advocacia de outras localidades, chamados de correspondentes.

Junto com os sistemas de informática, os correspondentes constituem hoje o principal elemento de gestão de procedimentos das médias e grandes sociedades de advogados. Um escritório que tem sede em São Paulo (SP) e um cliente em Campinas (SP) que recebe contra si ações do Rio de Janeiro (RJ), por exemplo, tem de adotar estratégias de gestão de procedimentos que façam com que suas atividades nesse caso sejam desenvolvidas com o menor custo possível. Os correspondentes são peça-chave dessa gestão.

“Não basta ter correspondentes só nas capitais, mas também nas cidades pequenas. É preciso treinar esses correspondentes. Às vezes temos de fornecer coisas básicas, como uma máquina fotográfica, por exemplo. Os programas de informática dos dois escritórios muitas vezes são incompatíveis”, explica João Paulo Fagundes, do Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos Advogados Associados, de São Paulo (SP).

Segundo Rogério Cruz Themudo Lessa, do Demarest e Almeida Advogados, de São Paulo (SP), há dois tipos de parceiros: os correspondentes propriamente ditos; e os parceiros com integração completa. Estes últimos têm clientes próprios mas prestam serviço com exclusividade para o Demarest. Eles se

associam a projetos que o Demarest tem nas suas respectivas áreas geográficas de atuação. O correspondente não presta serviço com exclusividade. Em outubro de 2006, o Demarest mantinha 220 correspondentes em 1.080 comarcas.

Os parceiros nacionais com integração completa a que se referia o Demarest e Almeida eram o Escritório Xavier de Advocacia (Porto Alegre, RS), o Lima e Falcão Advogados (Recife, PE), o Oliveira Freitas Advogados (Fortaleza, CE) e o Carvalho, Saldanha & Furtado Advogados (Belo Horizonte, MG).

Outros exemplos na época eram os seguintes:

- a rede de parceiros que o Gouvêa Vieira Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), mantinha com escritórios brasileiros dentro do que chamava de Aliança Gouvêa Vieira de Escritórios de Advocacia, “de modo a prestar à clientela o *full service*, em nível nacional, respeitando as características regionais e a independência de cada um dos escritórios integrantes da aliança”;

- a parceria que o Law Offices Carl Kincaid Mendes Vianna Advogados Associados, do Rio de Janeiro (RJ), mantinha em outubro de 2006 com o escritório Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra Advogados, de São Paulo (SP); e

- a parceria do Moreau Advogados, de São Paulo (SP), com o Borges, Beildeck e Medina Advogados, do Rio de Janeiro (RJ).

A legislação permite a formalização de associações entre sociedades de advogados.³ Em novembro de 2006, o Miguel Neto Advogados Associados mantinha o que chamava de uma *joint venture* com a banca Advocacia Pietro Ariboni. Os escritórios atuavam na mesma sede, em São Paulo (SP), e na mesma filial, no Rio de Janeiro (RJ). A *joint venture* “foi idealizada de forma a aproveitar os efeitos sinérgicos existentes entre as firmas, bem como melhorar a performance dos serviços administrativos por meio da racionalização de custos”, esclarecia o Miguel Neto Advogados.

Parcerias internacionais

A internacionalização do setor vem forçando as sociedades de advogados brasileiras a adquirir um conhecimento globalizado do direito, principalmente aquelas que têm interesse em atender clientes de outros países ou empresas nacionais com negócios no exterior. Um dos caminhos que

³Em setembro de 2006, estavam registradas na OAB-SP dez associações entre sociedade de advogados.

vêm sendo seguidos por essas sociedades, além das poucas aberturas de filiais no exterior, é a realização de parcerias com escritórios estrangeiros interessados em participar do mercado brasileiro.

Exemplo pioneiro desse tipo de parceria é a associação que existe desde 1959 entre o Trench, Rossi e Watanabe Advogados, de São Paulo (SP), e o Baker & McKenzie, um dos líderes na área de advocacia internacional, com 66 escritórios em 36 países, cerca de 3.300 advogados e faturamento de US\$ 1,35 bilhão em 2005. O escritório Baker & McKenzie foi constituído em 1949, em Chicago, nos Estados Unidos, e posteriormente estabeleceu-se em Caracas, na Venezuela, tendo aberto a partir daí escritórios de advocacia em todo o mundo.

O Trench, Rossi e Watanabe atua na condição de associado brasileiro do Baker & McKenzie. Diz estar oferecendo assim a seus clientes “acesso a uma das mais fortes redes globais na área jurídica, formada por advogados qualificados nas diversas jurisdições em que atuam e onde seus clientes fazem negócios”.

O Castro, Barros, Sobral, Gomes Advogados, fundado no início da década de 1950, em São Paulo (SP), é associado desde 1980, em Lisboa (Portugal), à firma Barros, Sobral, G. Gomes & Associados, “o que nos permite estabelecer uma porta de entrada para nossos clientes na União Européia”, informa.

Outro exemplo de parceria internacional é a que foi firmada em 2001 entre o escritório Goulart Penteado, Iervolino e Lefosse, de São Paulo (SP), hoje apenas Lefosse Advogados, e o inglês Linklaters, empresa com sede em Londres fundada há quase 160 anos e que mantém instalações em diversos países além do Reino Unido (em outubro de 2006: Alemanha, Bélgica, Brasil, China, Cingapura, Emirados Árabes Unidos, Eslováquia, Espanha, Estados Unidos, França, Holanda, Hong Kong, Hungria, Índia, Itália, Japão, Luxemburgo, Polônia, República Checa, Portugal, Romênia, Rússia, Suécia e Tailândia).

“Através de nossa cooperação com o Linklaters, um dos mais importantes escritórios internacionais de advocacia”, informava o Lefosse em seu *site* em outubro de 2006, “temos acesso a escritórios em todas as grandes jurisdições e centros financeiros do mundo, proporcionando aos clientes, tanto brasileiros quanto internacionais, uma fonte de consultoria jurídica integrada de alta qualidade”. A parceria envolve a presença de

uma equipe de advogados das áreas financeira e societária da Linklaters no Brasil, “oferecendo consultoria jurídica relativa ao direito norteamericano, inglês e alemão a clientes internacionais e brasileiros”, acrescentava o escritório.

As parcerias internacionais recentes de escritórios brasileiros têm privilegiado Espanha, Portugal e países latino-americanos e envolvem empresas que também têm interesse no mercado brasileiro.

O Demarest e Almeida Advogados, de São Paulo (SP), por exemplo, mantém desde 1991 uma associação com o argentino Marval, O’Farrell & Mairal, que visa atender seus clientes no Mercosul. Essa integração permite a presença de profissionais do escritório brasileiro em Buenos Aires e profissionais do argentino em São Paulo. Clientes da Argentina e do Brasil, portanto, podem ser atendidos no próprio país onde estão instalados sobre questões que envolvam o outro país.

O Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados, de São Paulo (SP), está associado, desde 1999, ao espanhol Cuatrecasas, ao português Gonçalves Pereira, Castelo Branco e ao argentino Pérez Alati, Grondona, Benites, Arntsen & Martínez De Hoz. Essa associação é chamada de Pacto Atlântico e envolve as instalações de seus membros em diversos países. Em outubro de 2006, esses países eram: Espanha, Portugal, Argentina, Bélgica (Bruxelas), França (Paris), Reino Unido (Londres), Estados Unidos (Nova York) e Moçambique (Maputo).

O Pinheiro Neto Advogados, de São Paulo (SP), mantém um acordo de cooperação, firmado em 2000, com as empresas Gómez-Acebo & Pombo, espanhola, Vieira de Almeida & Associados, portuguesa, e Estudio Beccar Varela, argentina.

O Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), faz parte de uma associação chamada Affinitas, criada em 2004 por iniciativa do escritório espanhol Garrigues Abogados y Asesores Tributários. Integram a Affinitas ainda o argentino Bruchou, Fernández Madero, Lombardi & Mitrani Abogados, o mexicano Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes S.C., o português Garrigues, Leónidas, Matos S.C., o chileno Barros & Errázuriz, o colombiano Gómez-Pinzón Abogados e o peruano Miranda e Amado Abogados. Os três últimos ingressaram na associação em 2005.

Segundo o escritório colombiano, fazer parte da Affinitas permite à Colômbia participar de um programa de intercâmbio de profissionais que vai “aprofundar conhecimentos mútuos en-

T12

Parcerias com escritórios estrangeiros

Sociedade de advogados brasileira	Escritório parceiro
Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados (Rio de Janeiro, RJ)	Garrigues Abogados y Asesores Tributários (Madri, Espanha) - Bruchou, Fernández Madero, Lombardi & Mitrani Abogados (Buenos Aires, Argentina) - Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes S.C. (Cidade do México, México) - Garrigues, Leónidas, Matos S.C. (Lisboa, Portugal) - Barros & Errázuriz (Santiago, Chile) - Gómez-Pinzón Abogados (Bogotá, Colômbia) - Miranda e Amado Abogados (Lima, Peru)
Castro, Barros, Sobral, Gomes Advogados (São Paulo, SP)	Barros, Sobral, G. Gomes & Associados (Lisboa, Portugal)
Choaib, Paiva e Justo Advogados Associados (São Paulo, SP)	Bryan Cave PP (Nova York, Estados Unidos) - Freeman, Butterman, Haber & Rojas LLP (Miami, Estados Unidos)
Demarest e Almeida Advogados (São Paulo, SP, 1948)	Marval, O'Farrell & Mairal (Buenos Aires, Argentina)
Lefosse Advogados (São Paulo, SP)	Linklaters (Londres, Reino Unido)
Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	Cuatrecasas (Barcelona, Espanha) - Gonçalves Pereira, Castelo Branco e Associados (Lisboa, Portugal) - Pérez Alati, Grondona, Benites, Arntsen & Martínez De Hoz (Buenos Aires, Argentina)
Mesquita Pereira, Marcelino, Almeida, Esteves Advogados (São Paulo, SP)	Segal, Turner & Associados (Buenos Aires, Argentina)
Moreau Advogados (São Paulo, SP)	Darrois Villey Maillot Brochier (Nova York, Estados Unidos, e Paris, França) - Darrois Villey Maillot Brochier (Xangai, China)
Peixoto e Cury Advogados (São Paulo, SP)	Abreu Cardigos & Associados (Lisboa, Portugal) - Stairs Dillenbeck Finley & Rendón (Nova York, Estados Unidos).
Pinheiro Neto Advogados (São Paulo, SP)	Gómez-Acebo & Pombo (Madri, Espanha) - Vieira de Almeida & Associados (Lisboa, Portugal) - Estudio Beccar Varela (Buenos Aires, Argentina)
Siqueira Castro (Rio de Janeiro, RJ)	Cremades & Calvo-Sotelo (Madri, Espanha)
Souza, Cescon Avedissian, Barriou e Flesch Advogados (São Paulo, SP)	Muñoz de Toro & Muñoz de Toro (Buenos Aires, Argentina, 1991) - Alvarez Hinzpeter Jana & Valle (Santiago, Chile)
Trench, Rossi e Watanabe Advogados (São Paulo, SP)	Baker & McKenzie (Chicago, Estados Unidos)
Ulhôa Canto, Rezende e Guerra Advogados (Rio de Janeiro, RJ)	F. Castelo Branco & Associados (Lisboa, Portugal)
Veirano Advogados (Rio de Janeiro, RJ)	Rebello de Sousa & Associados (Lisboa, Portugal) - Beretta Kahale Godoy (Buenos Aires, Argentina)

Fonte: Valor Análise Setorial (outubro/novembro de 2006).

tre os membros, unificar procedimentos, compartilhar ferramentas e homogeneizar ao máximo a prática profissional”.

O Veirano Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), está desde 2001 associado em Portugal à Rebello de Sousa & Associados, empresa que mantém escritórios em Lisboa, Porto e Funchal (Madeira). Já na Argentina, o Veirano Advogados faz aliança (também desde 2001) com a banca Beretta Kahale Godoy.

O Souza, Cescon Avedissian, Barriou e Flesch Advogados, de São Paulo (SP), está associado desde 2004 com a firma argentina Muñoz de Toro & Muñoz de Toro e com a chilena Alvarez Hinzpeter Jana & Valle. Essa associação, segundo a parceira chilena, tem o objetivo de “brindar seus clientes

com uma solução integrada, coordenada e de excelência nos principais mercados do Cone Sul”. “A associação de três firmas líderes em seus respectivos mercados que compartilham a mesma filosofia e rígidos padrões de excelência se traduz num novo conceito em matéria de serviços legais na região: entender a advocacia como uma ferramenta para que o cliente agregue valor a seus negócios”.

Veja na Tabela 12 outros exemplos de parcerias de sociedades de advogados brasileiras com escritórios de advocacia estrangeiros.

Participação em redes internacionais

Outra forma de adquirir um conhecimento globalizado do direito é a participação em redes internacionais de profissionais e escritórios

de advocacia (veja exemplos na Tabela 13). Essas redes funcionam como instrumento de troca de informações profissionais sobre práticas locais e globais e de desenvolvimento da advocacia, facilitando e disseminando a comunicação entre seus membros e melhorando suas habilidades em servir as necessidades dos respectivos clientes.

Como normalmente podem servir de intermediárias no atendimento a empresas cujos interesses ultrapassam as fronteiras de seus respectivos países, elas são também um caminho para os escritórios brasileiros de advocacia conseguirem clientes de outros países ou terem condições de atender clientes nacionais com interesses em outros países.

Escritórios estrangeiros no país

Com a globalização da economia mundial ocorrida na década de 1990 e o movimento de fusões e aquisições que se seguiu (que envolveu os próprios escritórios de advocacia), bem como de privatizações e desregulamentação de alguns dos mercados de infra-estrutura, escritórios estrangeiros que tiveram de acompanhar clientes de seus respectivos países nas transações feitas no Brasil foram atraídos para o mercado nacional.

Num primeiro momento, as empresas estrangeiras de advocacia que se estabeleceram no país mantiveram os serviços jurídicos que vinham sendo prestados por seus escritórios de origem. Posteriormente, no entanto, partiram para a captação de clientes locais, pois havia um mercado em expansão, principalmente em seu ramo consultivo. Os advogados e os escritórios nacionais, então, sentiram que era o momento de regulamentar a atuação dos escritórios estrangeiros, pois a legislação brasileira sobre sociedades de advogados ainda não tinha regras claras sobre a atuação desses escritórios.

O Provimento 91

Em 2000, o Conselho Federal dispôs sobre o exercício da atividade de consultores e sociedades de consultores no país por meio do Provimento nº 91/2000. Segundo essa regulamentação, o estrangeiro profissional em direito, regularmente admitido em seu país a exercer a advocacia, somente poderia prestar tais serviços no Brasil após autorizado pela OAB (artigo 1º).

A autorização, no entanto, sempre concedida a título precário, ensejaria “exclusivamente a prática de consultoria no direito estrangeiro

correspondente ao país ou estado de origem do profissional interessado, vedados expressamente, mesmo com o concurso de advogados ou sociedades de advogados nacionais, regularmente inscritos ou registrados na OAB: I – o exercício do procuratório judicial; II – a consultoria ou assessoria em direito brasileiro” (§ 1º do artigo 1º).

Num artigo publicado pela edição de dezembro de 2002 do jornal *Tribuna do Direito* e posteriormente divulgado pelo *site* do Cesa, a especialista Eunice Nunes dizia que a “discussão do ano” na advocacia brasileira parecia ter sido a da “possibilidade de abertura do mercado de trabalho para advogados e bancas estrangeiras”. “Não é à toa”, justificava, pois o tema fazia parte da pauta de negociações em andamento na Organização Mundial do Comércio (OMC) para definição do Acordo Geral sobre Comércio de Serviços e também da Área de Livre Comércio das Américas (Alca). “A maior preocupação da classe é a diminuição do mercado de trabalho em um país que a cada ano ganha cerca de 25 mil novos advogados”, diagnosticava.

O artigo transcrevia um depoimento de Reginaldo de Castro, presidente da Comissão de Relações Internacionais do Conselho Federal da OAB, para quem era preciso ficar claro que a liberação dos serviços jurídicos não era uma questão mercantil: “É a única possibilidade de atuação que eles têm. Mais do que isso não dá. É contra a legislação. A advocacia tem peculiaridades. O advogado cumpre função de natureza pública. É uma coisa maior. A OAB quando questiona a constitucionalidade das leis está exercendo uma função pública. Não creio que o Congresso aprove uma flexibilização da profissão para facilitar a vida dos estrangeiros. É inconstitucional dar a eles facilidade que os brasileiros não têm”.

Segundo a articulista, existem limites em todo o mundo “para a atuação dos advogados e o livre trânsito dos serviços jurídicos”. Nos Estados Unidos, “cada Estado tem regras próprias e, em geral, o rigor é tanto que os advogados só podem atuar no Estado de origem”. “Nova York admite a atuação de estrangeiros em termos parecidos com os fixados no Brasil: o advogado pode trabalhar como consultor em legislação de seu país, mas precisa revalidar a licença de dois em dois anos.”

Eunice Nunes também consultou Clemência Wolthers, então presidente do Cesa e sócia do escritório Pinheiro Neto, que lembrou que a discus-

T13

Redes internacionais de escritórios de advocacia

Nome	Descrição	Membro brasileiro
Lex Mundi	Fundada em 1989, reúne 17 mil advogados em 160 firmas independentes de advocacia, com cerca de 560 escritórios em 99 países.	Demarest e Almeida Advogados (São Paulo, SP)
Legal Network International (LNI)	Reúne firmas independentes de advocacia em cerca de 30 países, principalmente na Europa, Estados Unidos, México, Japão, Austrália, Indonésia, América do Sul e Rússia.	Azevedo Sette Advogados (Belo Horizonte, MG)
Club de Abogados – Iberoamerica	Associação informal de 21 firmas independentes de advocacia de países da Europa e da América Latina e do Japão.	Pinheiro Neto Advogados (São Paulo, SP)
Terralex	Rede internacional de firmas de advocacia independentes sediada em Miami, Flórida, Estados Unidos.	Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra (São Paulo, SP)
Advoc	Rede internacional de firmas de advocacia independentes (sua regional latino-americana, fundada em 2003, fica no Brasil).	Siqueira Castro Advogados (Rio de Janeiro, RJ)
Multilaw	Fundada em 1990 e com secretária em Londres, Reino Unido, reúne cerca de 5 mil advogados de 150 centros comerciais.	Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados (São Paulo, SP)
Interlex Group	Fundado em 1973, tem sede em Chicago, Estados Unidos.	Demarest e Almeida Advogados (São Paulo, SP)
Meritas Law Firms Worldwide	Aliança internacional de cerca de 200 firmas de advocacia e 5 mil advogados.	Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aiclar Advogados e Consultores Legais (São Paulo, SP)
Latin America Tax & Legal Network (Lataxnet)	Rede de firmas de advocacia especializadas em direito tributário nos Estados Unidos, Canadá e América Latina.	Machado Associados (São Paulo, SP)
Alliance of Merger & Acquisition Advisors (AMAA)	Organização com cerca de 300 membros especializados na área de fusões e aquisições de empresas.	De Vivo, Whitaker e Castro (São Paulo, SP)
International Association of Independent Law Firms (Interlaw)	Organização fundada em Londres, Reino Unido, e sediada em Los Angeles, Estados Unidos, composta de firmas independentes de advocacia de cerca de 120 cidades de todo o mundo.	Tess Advogados (São Paulo, SP)
Employment Law Alliance	Aliança formada por cerca de 2 mil advogados da área trabalhista de mais 50 países, com sede em San Francisco, Califórnia, Estados Unidos.	Demarest e Almeida Advogados (São Paulo, SP)
Landwell	Rede de escritórios de advocacia correspondentes da PricewaterhouseCoopers LLP.	Loeser e Portela Advogados (São Paulo, SP)
Fidelis Group LLC	Consórcio de escritórios de advocacia brasileiros e americanos	Caldeira Ribeiro & Soares (São Paulo, SP)
Bomchil Group	Associação de escritórios de advocacia latino-americanos	Castro, Barros, Sobral, Gomes Advogados (São Paulo, SP)
Alfa International	Rede composta de 120 escritórios associados, dos quais 85 dos Estados Unidos e 35 distribuídos entre Canadá, América Latina, Europa, África, Oceania e países da região do Pacífico na Ásia.	L.O. Baptista Advogados Associados (São Paulo, SP)
Lawyer Association Worldwide (LAW)	Associação mundial de escritórios de advocacia presentes nos 100 maiores centros comerciais do mundo.	Lacaz Martins, Halembeck, Pereira Neto, Gurevich & Schoueri Advogados (São Paulo, SP)
Pannone Law Group EEIG (PLG)	Associação internacional de escritórios de advocacia com sede em Bruxelas, na Bélgica.	Paulo Roberto Murray Advogados (São Paulo, SP)
Latino Americana	Rede de escritórios de advocacia de 15 países que colaboram entre si para prestar assistência integrada a seus clientes.	Veirano Advogados (Rio de Janeiro, RJ)

são sobre a entrada de estrangeiros vinha sendo travada havia pelo menos cinco anos, “quando grandes escritórios estrangeiros, principalmente norte-americanos e ingleses, foram chegando atraídos pelo processo de privatização”. “Eles chegavam acompanhando clientes interessados em investir no Brasil, fazendo um trabalho de assessoria e consultoria. Simultaneamente, contratavam um escritório brasileiro para adaptar os contratos à legislação nacional. Só que, depois disso, quiseram se estabelecer, à margem da OAB, como sociedade civil registrada em cartório, com o mesmo nome usado lá fora, e para advogar mesmo, até no contencioso, contratando advogados brasileiros como empregados”.

“Foi por isso que a OAB criou o Provimento 91, para que houvesse um controle sobre as atividades”, justificou a então presidente do Cesa. “Alguns, como o Clifford Chance, uma das maiores bancas de advocacia do mundo, já cumpriram os requisitos e obtiveram licença para fazer consultoria em direito britânico. Outros poderão fazer o mesmo. Não faz sentido que o Itamaraty queira abrir mais o mercado. Não vamos ter estrangeiro falando de Constituição brasileira, porque isso é uma ameaça à soberania”, afirmou.

Quatro registros na OAB-SP

Assim, uma empresa estrangeira de advocacia só pode atuar no Brasil na qualidade de consultora em direito estrangeiro. A americana White & Case (quase 2.000 advogados), a inglesa Clifford Chance (cerca de 2.500 advogados) e a também americana Shearman & Sterling (mais de 1.000 advogados), três das maiores empresas de advocacia do mundo, estão no Brasil desde 1997, 1999 e 2003, com escritórios do tipo “consultor em direito estrangeiro”, sem qualquer associação com escritórios nacionais. Em setembro de 2006, a seccional de São Paulo da OAB mantinha registradas quatro sociedades de consultores em direito estrangeiro.

A Clifford Chance (número 1 do *ranking* mundial, com faturamento anual de US\$ 1,9 bilhão em 2005) foi a primeira sociedade civil de consultores em direito estrangeiro a registrar-se na OAB, em julho de 2002. Reunia três sócios: Stephen John Hood, Gregory Shaw e Jaime Ariel Areizaga, especialistas em direito inglês e norte-americano. Carlos Miguel Aidar, então presidente da OAB-SP, onde a Clifford Chance foi registrada,

disse na ocasião que todos os advogados estrangeiros que atuam no Brasil devem ser inscritos na OAB. O mínimo de sócios permitido para uma sociedade são dois. Aidar esclareceu também que uma sociedade pode adotar a mesma denominação internacional, desde que autorizada, o que aconteceu com a Clifford Chance.

O inglês Linklaters (cerca de 2.000 advogados e faturamento de US\$ 1,7 bilhão em 2005) optou por estabelecer-se no Brasil por meio de uma associação com um escritório brasileiro, o Goulart Pentead, Iervolino e Lefosse, de São Paulo (SP), em junho de 2001, depois, portanto, da edição do Provimento 91/00, da OAB. O Goulart Pentead, Iervolino e Lefosse havia sido fundado em 1987, em São Paulo (SP), e o Linklaters já mantinha operações no Brasil desde 1992.

O Goulart Pentead, Iervolino e Lefosse tinha entre seus clientes na época a Mercedes-Benz, a Volkswagen, a Audi, a Coca-Cola e a Compaq. Estavam entre os clientes do Linklaters (que só em 2000 havia assessorado 63 transações do mercado de capitais da América Latina, no valor total de US\$ 8,5 bilhões) o Banco Itaú, o BBV (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria), o banco BBA Creditanstalt, o banco Santander, o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), o BNB (Banco do Nordeste), o Banco do Brasil, a Petrobras e a Eletrobras.

O caso Lefosse-Linklaters

Quase cinco anos depois, em fevereiro de 2006, a Comissão de Sociedades de Advogados da seccional paulista da OAB-SP reuniu-se para analisar se era legal ou não a parceria entre o Lefosse Advogados (que é como passou a ser chamado o Goulart Pentead, Iervolino e Lefosse em 2004) e o Linklaters. O caso, segundo reportagem publicada pelo *Valor Econômico* na época, “era emblemático de uma situação” que vinha ocorrendo havia alguns anos no Brasil, mas que até então tinha rendido “pouco mais do que debates acalorados entre advogados sobre a presença de bancas estrangeiras no país”.

Essa não era a primeira vez que a comissão se manifestava sobre parcerias entre escritórios brasileiros e estrangeiros. Em julgamento realizado em 2005, a parceria do americano Baker & McKenzie com o brasileiro Trench, Rossi e Watanabe Advogados, que existia desde 1959, tinha sido considerada regular. Diferentemente, no

entanto, o Baker & McKenzie não mantinha instalações no Brasil. Era apenas representado pelo escritório brasileiro, este na condição de associado do escritório americano.

A iniciativa do julgamento desses casos fora do Conselho Federal da OAB, que pedira às seccionais estaduais que analisassem as parcerias para verificar sua legalidade diante do Provimento nº 91/00. Por trás dessa decisão, estariam as discussões da rodada de Doha, no Qatar, nas quais o Brasil estaria negociando com a União Européia a liberalização do mercado de serviços doméstico – incluído os jurídicos – em troca do mercado agrícola europeu. “Estamos em contato com o Itamaraty”, disse Horácio Bernardes Neto, membro da comissão e então presidente do Cesa, à reportagem. “O que não desejamos é ser trocados por soja.”

O Lefosse e o Linklaters dividiam, segundo a reportagem, a mesma sede e os mesmos telefones” e compartilhavam com seus nomes cartões de visita e papéis timbrados. “Até mesmo os *sites* dos dois escritórios na internet estão no mesmo formato e identificam a mesma localização”. “Quem passa na Marginal Pinheiros, onde fica a sede das bancas, vê apenas a inscrição ‘Linklaters em letras prateadas no prédio espelhado. A atuação conjunta dos escritórios é justamente o objeto da discussão da comissão da Ordem.”

De acordo com Horácio Bernardes Neto, o que o órgão iria analisar era se o Linklaters prestava apenas consultoria em direito estrangeiro no país ou se prestava serviço em direito brasileiro por intermédio do Lefosse. “Esta segunda hipótese é, por ora, vedada e serve de proteção ao mercado de trabalho brasileiro”, afirmou. A legalidade da atuação das duas bancas seria decidida com base num relatório produzido pelo relator do caso, Carlos Roberto Fornes Mateucci.

Os escritórios, em suas defesas apresentadas no processo, alegaram que o relator fizera uma interpretação equivocada da lei e afirmavam que não havia problema algum no fato de os consultores do Linklaters compartilharem o mesmo endereço dos advogados do Lefosse. Sustentavam ainda não haver nenhum vínculo societário entre as duas empresas.

Após duas reuniões, os membros da comissão decidiram, segundo outra reportagem do *Valor Econômico*, que as duas bancas deveriam alterar sua forma de atuação. O nome “Linklaters” gravado no topo do prédio onde funcionavam os dois

escritórios deveria ser retirado. As duas bancas passariam a ser identificadas apenas na entrada do edifício, com o nome do Lefosse na frente. Também o telefone dos escritórios, que antes era o mesmo, segundo seus dois *sites* na internet, seria modificado: agora cada um apresentaria seu próprio telefone. O atendimento telefônico, que era feito em conjunto – com a citação da frase “Linklaters e Lefosse Advogados” –, também deveria ser mudado, passando a ser feito individualmente.

Segundo apurou o *Valor Econômico*, foram separadas também as estruturas das duas bancas. Os detalhes do acordo, chamado de termo de ajustamento de conduta, não foram revelados. “Na reunião que definiu o caso ficou acertado que nenhuma das partes se pronunciaria sobre o assunto e que ele deveria ser mantido sob sigilo”, concluiu a reportagem.

Ameaça ou oportunidade?

Esse tipo de parceria é proibido? “Expressamente não, embora ela viole o espírito do Provimento 91”, respondeu Antônio Corrêa Meyer, sócio do escritório Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados, de São Paulo (SP), e atual presidente do Centro de Estudos das Sociedades de Advogados (Cesa), no seminário Os Rumos da Advocacia para 2007, promovido na capital paulista em novembro de 2006. O risco é que possa haver uma união tão íntima entre a sociedade de consultores em direito estrangeiro e a sociedade local que fique pouco claro se o consultor em direito estrangeiro está exercendo a atividade que lhe é devida ou, indevidamente, a de advogado local.

No mesmo seminário, Rogério Cruz Themudo Lessa, sócio-diretor do Demarest e Almeida Advogados, de São Paulo (SP), denunciou que advogados brasileiros estariam trabalhando para escritórios estrangeiros. “Se o escritório estrangeiro só pode aplicar a lei estrangeira, o que está fazendo aquele advogado lá”.

Lessa acha ainda que há um outro aspecto a ser considerado no problema dos escritórios estrangeiros no Brasil: é difícil saber até onde a matéria é de direito estrangeiro ou de direito brasileiro. “Nós mesmos, com a nossa prática, sabemos que hoje há uma certa linguagem universal para contratos. Nós mesmos quando estamos fazendo nossos contratos usamos determinados formatos que são internacionalmente aceitos”, justificou.

Para Bruno Câmara Soter, sócio do escritório

Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), o maior problema não é o advogado americano poder ou não exercer sua atividade em direito local mas o fato de a legislação do exercício da advocacia no Brasil não permitir que uma sociedade de advogados tenha um sócio que não seja advogado. “Nosso sistema não admite o sócio capitalista. Todo conceito comercial é vedado pela legislação”, afirmou no seminário. Não há como investir numa sociedade de advogados como se investe, por exemplo, numa sociedade anônima.

Todos os três debatedores concordaram em que no longo prazo a internacionalização do mercado de advocacia do Brasil é inevitável. Meyer acha que a curto e médio prazos essa possibilidade não existe, pois o Ministério das Relações Exteriores, a despeito das pressões por parte dos Estados Unidos e da Inglaterra, tem abraçado a posição de regulamentação do mercado defendida pela OAB.

Luís Carlos Galvão, vice-presidente jurídico da Unilever e diretor jurídico titular do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp), também participante do seminário, disse que, apesar de os serviços jurídicos serem uma das atividades mais regulamentadas do país, essa regulamentação é positiva. Se fosse permitido aos escritórios estrangeiros atuar no Brasil em direito brasileiro, certamente as multinacionais só contratariam escritórios estrangeiros. Para Galvão, quando os escritórios brasileiros afirmam ter condições de enfrentar a concorrência estrangeira, não estão percebendo o tamanho da ameaça.

Em um artigo publicado na revista *Juristas* em novembro de 2005 (“Escritórios estrangeiros: ameaça ou oportunidade?”), a advogada Lara Cristina de Alencar Selem, sócia da Selem, Bertozzi & Consultores Associados, de São Paulo (SP), escreveu que a entrada de um novo concorrente no mercado funcionaria como uma “cadeia alimentar da advocacia”: “Os escritórios de grande porte brasileiros perdem fatia de mercado para as bancas estrangeiras; os escritórios de médio porte, situados em todos os cantos do país, perdem fatia de mercado para os de grande porte que, visando recuperar seus níveis de faturamento, partem para novas estratégias de expansão; e, por fim, os pequenos escritórios perdem fatia de mercado para os escritórios de médio porte que também lançam mão de novas táticas para aumentar suas carteiras de clientes. Em suma, o maior engolindo o menor.”

A advogada pondera, no entanto, que, “em

contrapartida, uma vez que o direito é considerado um serviço peculiar, para atuar na advocacia é preciso conhecer a cultura do país; para atuar nos tribunais, é preciso conhecer profundamente a legislação local”. “É fundamental ter qualificação específica e conhecer o direito do país em que pretende atuar. E num país como o nosso, repleto de leis e cheio de peculiaridades jurídicas, não é das tarefas mais fáceis para um advogado que não tenha nascido, vivido e se formado no Brasil.”

Lara Cristina de Alencar Selem é otimista quanto à entrada das bancas internacionais no país, que, em sua opinião, “trariam aos escritórios locais uma necessidade maior de profissionalização e modernização de suas estruturas, através de investimentos em tecnologia, em desenvolvimento de pessoas, em parcerias e associações”. “Isso, sem dúvida significaria grande ganho qualitativo às bancas nacionais e lhes poria em condições de competir, em pé de igualdade, com os poderosos escritórios estrangeiros.”

Fusões de escritórios

Relato do escritório Koury Lopes Advogados, de São Paulo (SP), recolhido pelo *Valor Análise Setorial* em outubro de 2006, previa o seguinte quadro para o mercado de advocacia no país: “A chegada dos escritórios internacionais torna ainda mais difícil a vida dos grandes escritórios nacionais, que já estão acossados pela concorrência dos médios. A consequência será, muito provavelmente, a fusão entre grandes escritórios brasileiros, de modo a formar um gigante local mais preparado para enfrentar os gigantes internacionais, ou o declínio de alguns dos grandes locais”.

Independentemente da ameaça que os escritórios internacionais possam estar representando ou vir a representar, o mercado brasileiro de advocacia já vem sendo palco de fusões e incorporações há algum tempo. Elas não são, portanto, uma novidade. São apenas consequência do interesse de uma ou de ambas as partes de expandir-se geograficamente, aumentar sua área de atuação ou dispor de um número maior de clientes.

Alguns casos

Uma fusão muito comentada na época foi a que envolveu em 2001 os escritórios paulistanos de atuação nacional Azevedo Sodré Advogados e Demarest e Almeida Advogados. No fim de maio,

eles anunciaram a concretização do negócio. “A idéia não surgiu nas andanças pela praça, mas amadureceu bastante durante elas”, disse Rogério Lessa, sócio do Demarest, à revista *IstoÉ Dinheiro*, referindo-se aos encontros que mantinha quase todas as manhãs com Antônio de Azevedo Sodré em uma praça no bairro do Morumbi, onde estavam localizadas suas casas.

“Da união, surgiu um escritório com mais de 2 mil clientes e 306 advogados espalhados por sete filiais no Brasil e uma em Nova York, capaz de ombrear, em tamanho, importância e prestígio, com o Pinheiro Neto, uma das mais conceituadas firmas do setor no país e na América Latina”, comparava a reportagem. “Nos últimos dez anos, os dois estiveram envolvidos em transações que somaram US\$ 50 bilhões.”

“O Demarest era maior do que seu parceiro e, por isso, seu nome prevaleceu na empresa que emergiu da associação. Dos 31 sócios do novo escritório, apenas três são oriundos do Azevedo Sodré”, explicava a revista. “Mas este traz para a sociedade um dote bem maior do que o número de advogados. O Azevedo Sodré tornou-se um dos maiores especialistas em processos de privatização, fusão e aquisições no Brasil.” O Demarest, por sua vez, tinha se tornado um dos principais escritórios de advocacia do país. “Temos especializações complementares”, resumiu Lessa à reportagem. Em outubro de 2006, o Demarest e Almeida reunia 389 advogados.

Mas há casos também de fusão de escritórios que até recentemente tinham atuação de âmbito regional. Um exemplo ocorreu em 2004 no Recife (PE): o Martorelli Advogados, fundado em 1983, juntou-se ao Vicente Gouveia Advogados, com mais de 40 anos de mercado, para dar origem ao Martorelli e Gouveia Advogados, um dos maiores do país, com 75 advogados em outubro de 2006 e filiais em São Paulo (SP), Salvador (BA), Goiânia (GO), Brasília (DF), João Pessoa (PB) e Natal (RN).

Outro exemplo de fusão regional foi a que originou em 2002 o Menezes, Magalhães, Coelho & Zarif Advogados, em Salvador (BA), com 80 advogados em 2006 e filial em São Paulo (SP). Os escritórios que se juntaram também eram da capital baiana: o Menezes Magalhães e Coelho Advogados Associados e o Zarif Advogados Associados.

Um terceiro exemplo de fusão regional ocorreu no Pará, concluída em 1999. O escritório Silveira, Athias, Soriano de Mello, Guimarães, Pi-

nheiro & Scaff Advogados resultou da união de quatro escritórios de Belém (PA). O primeiro e mais antigo deles, o Silveira & Athias S/C Advogados Associados, criado em 1981, fundiu-se com o Soriano de Mello & Guimarães S/C Advogados Associados, criado em 1987, e, posteriormente, com o Pedro Bentes Pinheiro Advogados. Em 1999, completou-se o processo de fusão com outro escritório paraense, o Scaff & Brandão S/C Advogados Associados, o que resultou no formato atual da sociedade, que em outubro de 2006 reunia 68 advogados e mantinha filiais em São Luís (MA), Manaus (AM) e Brasília (DF).

A seguir são apresentados três casos de fusões ocorridos em 2006:

- O De Vivo, Whitaker e Castro Advogados resultou de um processo de fusão concluído em janeiro de 2006, em São Paulo (SP), cuja origem é uma sociedade criada em 1997 por André De Vivo e Fernando Brandão Whitaker (depois De Vivo, Whitaker e Gouveia Gioielli Advogados), e à qual se juntou em 2004 Gustavo Lorenzi de Castro, oriundo do Viseu, Cunha e Oricchio Advogados, que trouxe consigo mais 18 advogados. O De Vivo, Whitaker e Castro Advogados tinha 45 advogados em outubro de 2006 e mantinha uma filial em Brasília (DF).

- O Carvalhosa, Eizirik, Ochman e Real Amadeo Advogados nasceu da fusão, em abril de 2006, do carioca Carvalhosa e Eizirik Advogados com o paulistano Ochman Real Amadeo Advogados, com quatro sócios e cerca de 40 advogados e presença em São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ) e Porto Alegre (RS). Os dois escritórios já atuavam em parceria fazia cinco anos na área societária e de mercado de capitais, em que eram especialistas individualmente. De acordo com o advogado Modesto Carvalhosa, um dos sócios da nova banca, a idéia da fusão foi criar uma *butique* – jargão utilizado para denominar escritórios geralmente pequenos e especializados em determinada área. “O foco não é a quantidade, mas sim a qualidade no atendimento dos casos”, disse ele ao jornal *Valor Econômico*.

- O Dourado Fagundes Fialdini Ribas Advogados surgiu da fusão do Dourado Fialdini Penna Tilkian Advogados com o Ribas Fagundes Amad Ciari Remor Advogados, ambos de São Paulo (SP), em setembro de 2006. O objetivo da fusão foi ampliar as áreas de atuação dos escritórios que deram origem à nova sociedade, cada um com mais de 20 anos de atividades. O Dourado Fagundes

Fialdini Ribas Advogados reunia 28 advogados em outubro de 2006 e mantinha filiais no Rio de Janeiro (RJ) e em Brasília (DF).

Os desafios

Para Rogério Lessa, do Demarest e Almeida, a idéia de fusão é atraente mas precisa ser tratada com muito cuidado para não destruir as sociedades envolvidas. A operação pode ser economicamente vantajosa num primeiro momento mas depois pode destruir culturas que demoraram vários anos para serem construídas.

O primeiro obstáculo a ser superado quando se pensa na fusão é o fato de a maioria dos escritórios brasileiros ainda ser propriedade de seus fundadores, que evidentemente não querem abrir mão principalmente de terem seus nomes constando dos nomes das sociedades. Ultrapassada essa questão, existem pontos favoráveis e desfavoráveis que devem ser pesados na decisão de adotar a fusão:

- Pontos favoráveis: a fusão agrega profissionais já treinados em outro escritório; traz novos clientes; possibilita a complementaridade de funções (poder atuar em áreas em que o outro escritório tinha experiência); racionaliza custos (o escritório resultante da fusão pode ficar mais produtivo); e traz oxigenação (novas idéias, novas visões).

- Pontos desfavoráveis (o choque cultural pode destruir): com a fusão, alguém vindo de fora e em situação melhor pode criar desestímulo interno no que se refere à carreira; podem surgir conflitos de interesses de clientes; e podem ocorrer problemas decorrentes de políticas diferentes de condução do escritório em geral, de remuneração e concessão de benefícios e principalmente de distribuição de resultados.

Para Bruno Câmara Soter, sócio do escritório Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), a questão da identidade cultural do escritório é muito importante quando se pensa numa fusão: “No escritório de advocacia não há hierarquia. Eles vivem de consenso. Nessa linha, a cultura do escritório tem um papel muito importante na sua vida (mesmo entre os grandes escritórios há pequenas diferenças culturais que os distinguem uns dos outros)”.

Mais do que em outros setores, incluindo o de serviços, a advocacia tem a relação pessoal e a identidade cultural como base de seu funcionamento. Se um escritório quiser se lançar num processo de fusão arrojado sem dar importância à identidade

cultural, pode ser que essa fusão não dê certo.

Bruno acha que as fusões interessam a todos os escritórios: pequenos, médios e grandes. Mas a cada um deles de um modo diferente. O médio para se unir a outro médio para ficar grande mais depressa. Os grandes para se consolidar mais, escolhendo um bom parceiro. E um pequeno pode ficar até com uma posição muito boa na redistribuição de cotas no caso de ser incorporado por um grande.

A possibilidade de incorporação de um pequeno escritório (uma boutique, por exemplo) por um grande é a que Bruno vê como mais viável atualmente. Isso porque os grandes escritórios não criaram *expertises* em algumas áreas do direito.

“Alguns são muito bons no consultivo mas não têm tradição no contencioso. Há escritórios que têm consultivo e contencioso dividido em várias áreas mas não têm tradição na área trabalhista. Não têm uma área trabalhista forte e reconhecida no mercado para fazer uma operação grande. Alguns grandes escritórios não têm a área de propriedade intelectual desenvolvida. Outros não têm experiência em direito econômico, em petróleo e gás.”

Como criar profissionais que sejam reconhecidos demora anos, se o grande escritório quiser abreviar esse processo vai ter de se juntar a um escritório pequeno e especializado.

O Poder Judiciário

O artigo 92 da Constituição Federal de 1988 assim nomeia os órgãos do Poder Judiciário:

- I. o Supremo Tribunal Federal;
- II. o Superior Tribunal de Justiça;
- III. os Tribunais Regionais Federais e Juízes Federais;
- IV. os Tribunais e Juízes do Trabalho;
- V. os Tribunais e Juízes Eleitorais;
- VI. os Tribunais e Juízes Militares;
- VII. os Tribunais e Juízes dos Estados e do Distrito Federal e Territórios.⁴

Estrutura

A estrutura do Poder Judiciário divide-se entre Justiça Comum, Justiça Federal e Justiça Especializada (militar, eleitoral e do trabalho).

⁴Pela Emenda Constitucional 45/2004, foi acrescentado o Conselho Nacional de Justiça, órgão fiscalizador do Judiciário.

A Justiça Comum é constituída, em primeiro grau, pelas comarcas, 2.452 em todo o país em 2003, que atenderam 5.561 municípios. Em seu segundo grau, a Justiça Comum é composta pelos Tribunais de Justiça (27 em todo o país, sendo 1 em cada unidade da federação) e pelos Tribunais de Alçada (três unidades em São Paulo, uma em Minas Gerais e uma no Paraná). Também integram a Justiça Comum os Juizados Especiais (de pequenas causas).

Na Justiça Federal, os casos são entrados, em primeiro grau, nas varas federais, agrupadas em cinco jurisdições, cada uma agrupando vários estados e cujas sedes ficam em Brasília (DF), São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ), Porto Alegre (RS) e Recife (PE). Ao serem encaminhados para instâncias superiores, chegam aos Tribunais Regionais Federais, um em cada jurisdição.

O Superior Tribunal de Justiça compõe a terceira instância, tanto da Justiça Comum quanto da Justiça Federal. Essa instituição localiza-se em Brasília (DF), assim como o Supremo Tribunal Federal, órgão máximo da Justiça brasileira. O Supremo Tribunal Federal é o destino de recursos sobre questões constitucionais.

Na Justiça do Trabalho, os julgamentos em primeiro grau ocorrem nas Varas do Trabalho (denominação dada pela Emenda Constitucional nº 24/1999 às antigas Juntas de Conciliação e Julgamento, criadas pela Lei nº 8.432/1992). Os Tribunais Regionais do Trabalho compõem a segunda instância.

Na Justiça Estadual Comum são entrados processos que não citem entidades autárquicas ou empresas públicas federais (Justiça Federal), excluídas as causas de competência da Justiça Especializada. Ela é composta por um Tribunal de Justiça, seu órgão de cúpula, e por juízos de primeira instância (primeiro grau), sendo estes normalmente instalados em comarcas sediadas na maior cidade de sua jurisdição, que pode compreender vários municípios. Em três estados existem tribunais de segunda instância denominados Tribunais de Alçada: São Paulo, Minas Gerais e Paraná.

A comarca é o local no qual a demanda judicial ocorre em seu estágio inicial, caso se encaminhe para a Justiça Estadual Comum. Devido principalmente à grande extensão territorial, as comarcas não são distribuídas por todos os municípios. Alguns deles são agrupados e, de acordo com determinadas características, como tama-

nho, importância econômica ou tempo de existência, recebem o título de comarca.

Após o julgamento em primeira instância, por um juiz, o recurso, caso haja, é encaminhado ao Tribunal de Justiça ou ao Tribunal de Alçada. Sobre a decisão dos tribunais de segunda instância pode caber também recurso, se a matéria tiver casos em outras unidades da federação, ao Superior Tribunal de Justiça (questões não constitucionais) ou ao Supremo Tribunal Federal (questões constitucionais).

Cresce o acesso à Justiça

A principal crítica que se faz à Justiça brasileira é que ela é cara e lenta. Daí se dizer que a maior parte da população só a procura em Última Instância. Costuma-se afirmar também – e esta é outra crítica que se faz à Justiça – que muitos a buscam para levar vantagem de suas deficiências. Aí estariam incluídos o próprio Estado e grupos empresariais. Diz-se que estes últimos, de um lado, criticam o Judiciário pela falta de agilidade e, de outro, beneficiam-se exatamente disso, principalmente na área trabalhista.

Apesar das críticas, no entanto, os números referentes ao Judiciário são alentadores: o acesso à Justiça cresceu. De 1990 a 2003, o número de processos que entraram na Justiça Comum de 1º grau, por exemplo, saltou de 3,617 milhões para 11,950 milhões, 230%, o equivalente a uma média anual de 8,9% (veja na Tabela 14). Nesse mesmo período, a população do país cresceu apenas 19,8%, de 148 milhões para 177 milhões de habitantes, média anual de 1,3%.

Ou seja: em 1990, havia um processo entrado no Judiciário para cada 41 habitantes. Em 2003, de cada 15 habitantes, 1 havia dado entrada com um processo no Judiciário. Claramente, nesse período de 14 anos, a população passou a ter mais acesso à Justiça.

O que não melhorou foi a produtividade do Judiciário. O número de processos julgados na Justiça Comum de 1º grau continua sendo menor que o de processos entrados, em um percentual médio de 72% ao longo dos anos. O ano de maior produtividade foi 1997, com 84,66%. De 1990 a 2003, o número de processos julgados cresceu 239%, de 2,412 milhões para 8,193 milhões, percentual insuficiente, porém, para fazer aumentar o índice de produtividade.

Quando se considera o Poder Judiciário

como um todo (todas as Justiças e instâncias), o número de processos que deram entrada ou foram distribuídos em 2003 chega a 17,3 milhões. “Isso significa que havia, no ano passado (2003), um processo judicial para cada dez brasileiros”, informou o Ministério da Justiça em agosto de 2004 com base em um diagnóstico do Banco Nacional de Dados do Poder Judiciário.

Desse total, 12,5 milhões foram julgados, o que dá um índice de produtividade de 72% (medido pela relação entre número de processos julgados e número de processos entrados). A Justiça do Trabalho de 1ª a 2ª instâncias foi a que menos acumulou estoque de processos.

O então secretário de Reforma do Judiciário do Ministério da Justiça, Sérgio Renault, disse na época que o índice de um processo para cada 10 habitantes era alto e demonstrava que o Judiciário estava congestionado por ações de interesse dos governos federal, estaduais e municipais e de grandes corporações. Ou seja: o acesso à Justiça tinha de fato aumentado, mas não para todos. Tanto que, nos estados com o IDH (Índice de Desenvolvimento Humano), o grau de litigiosidade era mais baixo.

“Isso fica evidente quando se compara os números da Justiça Estadual (Comum): São Paulo, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e o Distrito Federal apresentam índice mais baixo que a média

nacional, ou seja, mais processos na Justiça, enquanto estados como Alagoas, Pará e Amazonas registram um processo para, respectivamente, 62, 54 e 51 habitantes”, concluía a informação do Ministério da Justiça.

Quanto à produtividade, o diagnóstico do Poder Judiciário mediu a relação entre processos julgados e número de magistrado nos diversos segmentos que o compõem. O STF foi o que apresentou a produtividade mais alta, com 1.104 processos julgados por juiz em 2003 – ou seja, cada ministro do STF julgou 9.806 processos. Na Justiça Estadual, São Paulo foi o estado que teve os juízes mais produtivos: cada um deles julgou 2.354 processos em 2003. Na média, os 13.660 magistrados brasileiros julgaram 1.104 processos no ano, ou seja, 92 processos por mês (4,6 por dia útil).

A arbitragem

A lentidão do Poder Judiciário e o desconhecimento que os juízes muitas vezes mostram em relação a determinadas matérias têm estimulado o mercado de advocacia brasileiro a buscar a arbitragem. Luiz Leonardo Cantidiano, sócio do carioca Motta, Fernandes Rocha Advogados, revela que “mesmo empresas de capital fechado estão adotando a arbitragem”. A arbitragem, argumenta, é bem mais

T14 Processos entrados e julgados na Justiça Comum – 1º grau

Ano	População	Processos entrados	Processos julgados	Percentual de processos julgados (em %)
1990	147593859	3617064	2411847	66,68
1991	149926149	4250133	2947177	69,34
1992	152226988	4560833	3214948	70,49
1993	154512692	4419699	3347725	75,75
1994	156775230	3423403	2533619	74,01
1995	159016334	4266325	2970509	69,63
1996	161247046	5897569	4106962	69,64
1997	163470521	6539481	5536360	84,66
1998	165687517	8176328	5257537	64,30
1999	167909738	8545006	5738577	67,16
2000	170143121	9298010	6076695	65,35
2001	172385826	9489657	8062049	84,96
2002	174632960	10803764	8274694	76,59
2003	176876443	11949825	8193194	68,56

rápida que o Judiciário e bem mais técnica (os árbitros podem ser médicos, engenheiros, contabilistas etc.), além de ser sigilosa.

Existem no Brasil, em praticamente todos os estados, câmaras ou tribunais de arbitragem, inclusive em cidades do interior. Na capital paulista, por exemplo, existe a Câmara de Mediação e Arbitragem de São Paulo, instituída em maio de 1995 pelo Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp). A Câmara de Comércio Internacional da International Court of Arbitration (ICC), sediada em Paris, é o mais importante centro de arbitragem do mundo.

Segundo relato do Ulhôa Canto, Rezende e Guerra Advogados recolhido pelo *Valor Análise Setorial* em outubro de 2006, “a adoção do instituto da arbitragem em contratos relativos a operações domésticas e internacionais é cada vez mais freqüente, sobretudo em casos que envolvem somas expressivas e o objeto contratual é complexo.” Esse escritório carioca informou na época que vinha representando clientes perante instituições arbitrais brasileiras e internacionais, tais como a ICC, a Câmara de Conciliação e Arbitragem da Fundação Getulio Vargas GV e a Câmara de Arbitragem Brasil-Canadá.

“A rapidez da conclusão do procedimento arbitral aliada à indicação de *experts* na matéria objeto da controvérsia para atuarem como árbitros são vantagens consideradas pelos clientes, que têm optado pela inclusão de cláusulas compromissórias nos respectivos contratos.”

Também em relato recolhido pelo *Valor Análise Setorial*, o Veirano Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), citou um caso do escritório que tinha ido em 2006 para arbitragem na Europa, depois de obtido êxito na fase de painel e apelação. Tratava-se de uma representação da Abef (Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frangos) na demanda movida pelo governo brasileiro contra medidas da Comunidade Européia que alteraram a classificação e o tratamento tarifário das importações de frango salgado do Brasil. A arbitragem está prevista no artigo 21.3 do Entendimento sobre Solução de Controvérsias da Organização Mundial do Comércio (OMC).

A Lei da Arbitragem

No Brasil a arbitragem é hoje uma forma de solução de conflitos prevista em lei: a Lei nº 9.307, de 23 de setembro de 1996, que em seu artigo 1º

assim define a abrangência do instituto: “As pessoas capazes de contratar poderão valer-se da arbitragem para dirimir litígios relativos a direitos patrimoniais disponíveis”.

Isso significa que a arbitragem pode ser utilizada quando se está diante de um impasse decorrente de um contrato. Segundo explica a Câmara de Mediação e Arbitragem de São Paulo em seu site, estão fora do âmbito de aplicação da arbitragem questões sobre as quais as partes não podem dispor como quiserem, “tais como as referentes ao nome da pessoa, estado civil, impostos, delitos criminais etc.”.

Quem decide a controvérsia por arbitragem é um árbitro ou um conjunto de árbitros (sempre em número ímpar) escolhido pelas partes. O artigo 13 da Lei da Arbitragem diz que “pode ser árbitro qualquer pessoa capaz e que tenha a confiança das partes”.

Para utilizar a arbitragem, as partes podem incluir no contrato que irão manter entre si cláusula prevendo que futuros litígios dele originados serão resolvidos por arbitragem. O nome jurídico desse dispositivo contratual é compromisso arbitral ou cláusula compromissória. “A cláusula compromissória pactuada é obrigatória e vinculante”, esclarece a Câmara de Mediação e Arbitragem de São Paulo. Ou seja, se ela existir, “a questão não pode ser levada ao Judiciário”.

Se a cláusula compromissória não existir, ainda assim a arbitragem pode ser utilizada, desde que prevista em contrato à parte, que pode ser firmado mesmo depois de surgida a controvérsia, na presença de duas testemunhas ou por escritura pública.

A Lei da Arbitragem estabelece em seu artigo 2º que ela “poderá ser de direito ou de equidade, a critério das partes”. A arbitragem do direito é aquela em que os árbitros decidirão a controvérsia fundamentando-se nas regras do direito. A arbitragem por equidade é aquela em que o árbitro decide a controvérsia fora das regras do direito, “de acordo com seu real saber e entender”, explica a Câmara de Mediação e Arbitragem de São Paulo. “Para que o árbitro possa decidir por equidade as partes devem prévia e expressamente autorizá-lo.”

Ainda segundo a Câmara de Mediação e Arbitragem de São Paulo, as vantagens em instituir a arbitragem são as seguintes:

- Rapidez, pois “a arbitragem solucionará a questão no prazo fixado pelas partes e, se nada for previsto a respeito, determina a lei que será em seis meses.”

- Sigilo, pois “nada do que for tratado poderá ser divulgado a terceiros”. “As partes e os árbitros deverão guardar sigilo; diferentemente, portanto, do processo judicial, que é público.”

- Especialidade, pois “o árbitro pode ser um especialista na matéria”. “Com isso, poderá ser dispensada a perícia, porque o árbitro tem aptidão profissional para entender e decidir a questão.”

Os efeitos da sentença arbitral são idênticos ao de uma sentença judicial. A sentença arbitral “não fica sujeita a homologação e poderá ser executada judicialmente, se a parte vencida não cumprir o determinado”. É o que diz o artigo 18 da Lei da Arbitragem: “O árbitro é juiz de fato e de direito, e a sentença que proferir não fica sujeita a recurso ou a homologação pelo Poder Judiciário”.

A arbitragem é custeada pelas partes, inclusive no que se refere aos honorários dos árbitros. Segundo Cantidiano, “não dá para dizer que ela é mais cara, porque ela é bem mais rápida que a Justiça”. “E tudo acaba com a decisão. Não há recurso.”

Novo paradigma de conduta

No dia 24 de novembro de 2006, foi promovido pela Trevisan Escola de Negócios, em São Paulo (SP), o I Seminário Internacional de Conciliação, Mediação e Arbitragem. Um dos palestrantes do evento foi José Antonio Miguel Neto, sócio do Miguel Neto Advogados Associados, escritório sediado na capital paulista.

Para Miguel Neto, “a experiência de uma década da Lei da Arbitragem já sinaliza o desenvolvimento do instituto, mesmo com a carência de árbitros experientes e a exígua quantidade de advogados afeiçoados à matéria”. Miguel Neto considera que a principal questão a ser cuidada nesse desenvolvimento é a harmonização, do ponto de vista constitucional, de cada um dos princípios fundamentais da arbitragem:

- a autonomia da vontade;
 - a boa-fé entre as partes;
 - o devido processo legal;
 - a imparcialidade e o livre convencimento do árbitro;
 - o contraditório; e
 - a motivação da sentença arbitral.
- Miguel Neto acha também que “a participa-

ção do advogado na arbitragem, ainda que não obrigatória pela lei, é extremamente bem-vinda, principalmente por assegurar que as partes tenham seus interesses juridicamente protegidos”. “Em razão da celeridade que norteia a arbitragem, o advogado deve evitar manobras procrastinatórias e estar sempre disponível para a transação, com espírito conciliador.” Cabe ao advogado, portanto, acostumar-se a um novo paradigma de conduta, que Miguel Neto definiu segundo os seguintes pontos:

- evitar excesso de litigiosidade e manobras infundadas e meramente procrastinatórias;
- manter a boa-fé na condução do procedimento arbitral;
- zelar pela oralidade e informalidade do procedimento arbitral e não o contrário; e
- esclarecer aos clientes que a arbitragem não comporta recursos dilatórios.

Em sua palestra, Miguel Neto falou também sobre mediação, “um método de condução de conflitos aplicado por um terceiro neutro e especialmente treinado, cujo objetivo é restabelecer a comunicação produtiva e colaborativa entre as pessoas que se encontram em um impasse, ajudando-as a chegar a um acordo”.

Citando números de uma pesquisa de 2003 da American Arbitration Association, dos Estados Unidos, Miguel Neto mostrou que, entre os que utilizaram esse instrumento de solução de conflitos, 80% acharam-no mais rápido e 77%, mais barato que o contencioso judicial.

Quanto ao grau de satisfação dos pesquisadores, 54% mostraram-se satisfeitos; 29%, muito satisfeitos; e 4%, extremamente satisfeitos. Apenas 13% ficaram entre os não muito satisfeitos (11%) e os nada satisfeitos (2%).

A Câmara de Mediação e Arbitragem de São Paulo distingue mediação de conciliação. A conciliação seria um meio de solução de controvérsias em que as partes, através da interferência de um terceiro, o conciliador, resolvem o problema “por si mesmas, por meio de um acordo”. O conciliador ajuda as partes, fazendo sugestões de acordo. Na mediação, o mediador não dá sugestões. “Ele aproxima as partes e procura identificar os pontos controvertidos e facilitar o acordo.”

Conceito, organização e administração

Antigamente, havia dois modelos de exercício da advocacia: o individual, composto de um único advogado; e o cooperativo, pelo qual advogados que tinham afinidade se uniam para dividir (e reduzir) custos e aproveitar sinergias. Em ambos os casos, o local do exercício da advocacia era conhecido como escritório de advocacia. Esses dois modelos persistem até hoje e são utilizados pela maioria dos advogados do país.

O Pinheiro Neto Advogados, fundado em 1942 em São Paulo (SP), é considerado pioneiro na estruturação de um terceiro modelo: o do escritório de advocacia como empresa. Em seu *site* na internet, o Pinheiro Neto conta que, em 1956, “já havia contratado advogados” e, mais uma vez, era pioneiro: criava “a primeira sociedade entre advogados, dividindo clientes e despesas”. “Antes todos trabalhavam para si.”

Conceito

A institucionalização do conceito de sociedade de advogados se deu com a entrada em vigor da Lei nº 4.215, de 27 de abril de 1963, sancionada pelo então presidente João Goulart. Em seu artigo 77, a nova lei estabelecia que os advogados poderiam “reunir-se, para colaboração profissional recíproca, em sociedade civil de trabalho, destinada à disciplina do expediente e dos resultados patrimoniais auferidos na prestação de serviços de advocacia”.

Até então vigorava o Decreto nº 19.408, de 18 de novembro de 1930, assinado por Getúlio Vargas, chefe do Governo Provisório da Revolução de 30, e referendado pelo ministro da Jus-

tiça Osvaldo Aranha. Esse foi o instrumento legal que criou a Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) e levou à regulamentação da profissão. O primeiro Regulamento da Ordem dos Advogados foi aprovado pelo Decreto nº 20.784, de 14 de dezembro de 1931, e previa em seu artigo 4º a criação do Conselho Federal para o exercício das atribuições da Ordem em todo o território nacional.⁵ Esse regulamento adotava um paradigma liberal de atuação dos advogados. Com algumas alterações, vigoraria até 1963.

Atividade-meio

Apesar de formalizar a possibilidade do estabelecimento de vínculos entre advogados, a Lei nº 4.215/63 manteve o caráter individual do exercício da atividade da advocacia. O § 1º do artigo 77 da lei rezava o seguinte: “As atividades profissionais que reúnem os sócios em sociedades se exercem individualmente, quando se tratar de atos privativos de advogado, ainda que revertam ao patrimônio social os honorários respectivos”.

Ou seja: a sociedade de advogados desenvolveria atividades-meio da advocacia. Sua finalidade seria a de regular e disciplinar as relações recíprocas entre advogados, no que se refere fundamentalmente à

⁵ As primeiras instalações do Conselho Federal da OAB funcionaram no prédio do Instituto dos Advogados Brasileiros (IAB), na cidade do Rio de Janeiro, que havia sido fundado quase um século antes, em 1843, e existe até hoje como organização voltada à promoção da cultura e da ciência do direito entre os advogados. Foi por iniciativa desse instituto que surgiu a OAB. Com ele é que se iniciou a consolidação da atividade profissional da advocacia no Brasil, cujos primeiros contornos tinham sido dados com a criação, em 1827, dos dois primeiros cursos jurídicos do país, em Olin-da (PE) e em São Paulo (SP), cinco anos após a Independência.

vida administrativa e financeira do grupo. A atividade-fim da advocacia, contudo, continuaria a ser exercida pelos advogados da sociedade.

Em 1965, por meio do Provimento nº 23/65, o Conselho Federal da OAB, no uso das atribuições que lhe eram conferidas pela Lei nº 4.215/63, regulamentou a organização e o funcionamento das sociedades de advogados. Ficou claro na nova legislação que a sociedade de advogados era uma sociedade diferenciada. O artigo 13 do Provimento nº 23/65 estabelecia essa diferenciação: “Não são admitidas a registro, nem podem funcionar, sociedades de advogados de responsabilidade limitada, nem sociedades por ações ou anônimas, ou em comandita de qualquer natureza”.

Diante da nova realidade, definiu-se também o conceito de ato de advocacia não privativo de advogado, ou seja, que não necessitaria ser obrigatoriamente exercido por advogado: “Para efeito do disposto neste artigo, consideram-se atos de advocacia não privativos de advogado os de representação, assistência, assessoria ou defesa perante a administração pública, compreendidos nesta quaisquer órgãos, entidades, departamentos, repartições e desdobramentos dos Poderes Executivo e Legislativo ou perante quaisquer entidades privadas, e os atos extrajudiciais em geral” (artigo 12, § 1º).

A Lei nº 4.215/63, também com algumas alterações, vigoraria até 1994, quando foi criado o Estatuto da Advocacia e da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), a Lei nº 8.906, de 4 de julho de 1994. Nele, o exercício de atividade privativa de advogado numa sociedade de advogados continua sendo uma atribuição individual, ainda que isso não conste explicitamente de seu texto como ocorria no antigo estatuto (§ 1º do artigo 77). Tanto que “as procurações devem ser outorgadas individualmente aos advogados” (§ 3º do artigo 15), determinação que segue dispositivo já previsto no Provimento nº 23/65 (artigo 6º).

As sociedades de advogados são tratadas no capítulo IV do Estatuto da Advocacia e da OAB. No artigo 15 (“Os advogados podem reunir-se em sociedade civil de prestação de serviço de advocacia, na forma disciplinada nesta lei e no regulamento geral.”), fica claro que o estatuto manteve a natureza da sociedade de advogados como sociedade civil exclusivamente de pessoas e de finalidades profissionais. Essa natureza já tinha sido explicitada pelo Provimento nº 23/65, que em seu artigo

1º estabelecia: “Os advogados poderão reunir-se para colaboração recíproca em sociedade civil de trabalho, destinada à disciplina do expediente e dos resultados patrimoniais auferidos na prestação de serviços de advocacia”.

No § 1º do artigo 15, fica definido que “a sociedade de advogados adquire personalidade jurídica com o registro aprovado dos seus atos constitutivos no conselho seccional da OAB em cuja base territorial tiver sede”. Assim, ela continua sendo uma empresa diferenciada, não tendo vínculos nem com juntas comerciais nem com cartórios de registro civil de pessoas jurídicas. O § 3º do artigo 16 chega a proibir expressamente tais registros (“É proibido registro, nos cartórios de registro civil de pessoas jurídicas e nas juntas comerciais, de sociedade que inclua, entre outras finalidades, a atividade de advocacia.”).

Em seu *caput*, o artigo 16 determina que “não são admitidas a registro, nem podem funcionar, as sociedades de advogados que apresentem forma ou características mercantis, que adotem denominação de fantasia, que realizem atividades estranhas à advocacia, que incluam sócio não inscrito como advogado ou totalmente proibido de advogar”. No § 1º desse artigo, fica definido que “a razão social deve ter, obrigatoriamente, o nome de, pelo menos, um advogado responsável pela sociedade, podendo permanecer o de sócio falecido, desde que prevista tal possibilidade no ato constitutivo”.

Quanto ao estabelecimento de filiais, o novo estatuto define que “o ato de constituição de filial deve ser averbado no registro da sociedade e arquivado junto ao conselho seccional onde se instalar, ficando os sócios obrigados à inscrição suplementar” (§ 5º do artigo 15). A propósito, “nenhum advogado pode integrar mais de uma sociedade de advogados, com sede ou filial na mesma área territorial do respectivo conselho seccional” (§ 4º do artigo 15).

Dano ao cliente

Para efeito da responsabilidade sobre atos praticados, o artigo 17 do novo estatuto estabelece que, “além da sociedade, o sócio responde subsidiária e ilimitadamente pelos danos causados aos clientes por ação ou omissão no exercício da advocacia, sem prejuízo da responsabilidade disciplinar em que possa incorrer” (artigo 17). Essa responsabilização individual, que já tinha sido

prevista no Provimento nº 23/65 (artigo 8º), deve-se ao fato de as procurações serem outorgadas individualmente e reforça-se o caráter individual do exercício da profissão.

Alguns exemplos de danos que podem levar à responsabilização do advogado são os seguintes: perda do prazo para a execução de atos do processo; perda de documentos essenciais; elaboração de parecer fundado em legislação imprópria; e erro na verificação de contingências relacionadas a um caso. É considerado dano moral o não-comparecimento à audiência de conciliação, por exemplo.

A responsabilização deve fazer parte do contrato social da sociedade. É o que diz o inciso XI do artigo 2º do Provimento 112, de 10 de setembro de 2006, da OAB (que dispõe sobre as sociedades de advogados): “É imprescindível a adoção de cláusula com a previsão expressa de que, além da sociedade, o sócio responde subsidiária e ilimitadamente pelos danos causados aos clientes, por ação ou omissão, no exercício da advocacia, assim como a previsão de que, se os bens da sociedade não cobrirem as dívidas, responderão os sócios pelo saldo, na proporção em que participem das perdas sociais, salvo cláusula de responsabilidade solidária⁶”.

Nota-se nesse dispositivo legal que, embora a responsabilidade civil seja personalizada na figura do advogado, ela pode assumir caráter subsidiário na cobrança de ressarcimentos pelos erros cometidos. Ou seja, o advogado que compõe uma sociedade só responderá com recursos próprios caso ela não possa fazê-lo.

A questão é polêmica. Francisco Maciel Müssnich, sócio do Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados, do Rio de Janeiro (RJ), manifestando-se no seminário Os Rumos da Advocacia para 2007, realizado em São Paulo (SP) no dia 24 de novembro de 2006, disse ser inadmissível que o sócio de uma sociedade de advogados responda pela sociedade com a totalidade de seu patrimônio. “Precisamos fazer um movimento para que as nossas sociedades também tenham limitações nas suas respon-

sabilidades”, instigou. “Numa sociedade com 20 sócios, o erro de um certamente não pode ser o fim da sociedade para todos. Eu não conheço nenhum advogado societário que diga a seu cliente: ‘Faça uma sociedade em nome coletivo que você vai se dar muito bem.’”

Müssnich entendia, portanto, que a sociedade de advogados é uma sociedade em nome coletivo, cujos sócios respondem solidária e ilimitadamente pelas obrigações sociais. Trata-se, de fato, de uma responsabilidade que inibe a formação desse tipo de sociedade.

No mesmo seminário, no entanto, Antônio Corrêa Meyer, presidente do Cesa (Centro de Estudos das Sociedades de Advogados) e sócio do escritório Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados, de São Paulo (SP), argumentou que a sociedade de advogados, embora seja uma sociedade especial, está sujeita ao disposto para as sociedades simples no Código Civil.

De sorte que a responsabilidade ilimitada fica restrita ao disposto no artigo 17 do Estatuto da OAB, ou seja, a danos que sejam causados a clientes. E, mesmo assim, ela deve ser imputada apenas ao sócio (e a seu subordinado) que tenha causado o dano. Meyer fez questão de ressaltar que esse entendimento não era pessoal mas da seccional de São Paulo da OAB. Meyer era presidente da Comissão das Sociedades da Advogados da OAB de São Paulo.

Seja como for, a utilização de seguro de responsabilidade civil profissional é um meio de prevenir contra situações de responsabilização por danos eventualmente causados a clientes. Especialistas no mercado de escritórios de advocacia dizem que esse seguro é muito utilizado pelos advogados, mas que isso é pouco difundido, pelo receio que eles têm de que os clientes se sintam estimulados a entrar com ações na Justiça além do devido.

O advogado empregado

Entre as inovações do novo Estatuto, destaca-se o capítulo V, que disciplina o exercício da advocacia pelo advogado empregado, que é uma das relações de trabalho estabelecida por uma sociedade de advogados. Aqui também se manifesta o caráter individual do exercício da advocacia. O artigo 18 diz que “a relação de emprego, na qualidade de advogado, não retira a isenção técnica nem reduz a independência profissional inerentes à advocacia”. E mais: “O advogado empregado não está obrigado à prestação de serviços profissionais de interesse

⁶No Provimento 92, de 10 de abril de 2000, revogado pelo Provimento 112/2006, essa responsabilização era tratada no inciso X do artigo 2º, que estabelecia que uma das cláusulas a fazerem parte do contrato social era “a responsabilidade subsidiária e ilimitada dos sócios pelos danos causados aos clientes e a responsabilidade solidária deles pelas obrigações que a sociedade contrair perante terceiros, podendo ser prevista a limitação da responsabilidade de um ou de alguns dos sócios perante os demais nas suas relações internas”.

pessoal dos empregadores, fora da relação de emprego” (parágrafo único do artigo 18).

Assim como é exigido para os advogados, as sociedades de advogados também devem estar inscritas na OAB. É o que determina o § 1º do artigo 15 do Estatuto da Advocacia e da OAB (Lei nº 8.906/94): “A sociedade de advogados adquire personalidade jurídica com o registro aprovado dos seus atos constitutivos no conselho seccional da OAB em cuja base territorial tiver sede”.

Organização

Uma sociedade de advogados é dividida basicamente em dois grupos de recursos humanos: o corpo jurídico e o corpo administrativo.

Corpo jurídico

O corpo jurídico de uma sociedade de advogados de médio a grande porte é composto de sócios, associados, estagiários, paralegais e consultores.

Sócios e associados

O conceito de associado varia de uma sociedade para outra. O uso dessa palavra se generalizou no setor e pode significar tanto empregado quanto sócio. O Estatuto da Advocacia e da OAB, a Lei nº 8.906, de 4 de julho de 1994, não faz referência à figura do advogado associado. Ele simplesmente fala de advogados sócios e advogados empregados. Essa figura só vai aparecer no Provimento nº 92, de 10 de abril de 2000, da OAB. Antes, no entanto, o artigo 39 do Regulamento Geral do Estatuto da Advocacia e da OAB, de novembro de 1994, já dizia que a sociedade de advogados podia “associar-se com advogados, sem vínculo de emprego, para participação nos resultados”.

No parágrafo único de seu artigo 4º, o Provimento 92 distinguia empregado de associado: “Os atos privativos de advogado devem ser exercidos pelos sócios ou por advogados vinculados à sociedade, como associados ou como empregados, mesmo que os resultados revertam para o patrimônio social.”

E, no parágrafo 2º do artigo 6º, falava dos contratos dos associados: “Os contratos de associação com advogados sem vínculo empregatício devem ser apresentados para averbação em 3 (três) vias, mediante requerimento dirigido ao presidente da seccional. Uma via ficará arquivada na seccional e as outras duas serão devolvidas para as par-

tes, com a anotação da averbação realizada. Para cada advogado associado deverá ser apresentado um contrato em separado, contendo todas as cláusulas que irão reger as relações e condições da associação estabelecida pelas partes”.

O Provimento nº 92/2000 foi revogado em 2006 pelo Provimento 112, de 10 de setembro. Os dois dispositivos acima, no entanto, foram preservados.

Em outubro de 2006, o Tozzini, Freire Advogados, de São Paulo (SP), por exemplo, reunia 54 advogados sócios e 375 advogados não-sócios, que no *site* da sociedade na internet eram agrupados como associados. Os advogados não-sócios do Tozzini, Freire, no entanto, eram todos contratados pela CLT (com registro em carteira e remuneração mensal fixa). O mesmo ocorria no Pinheiro Neto Advogados, também de São Paulo (SP), que reunia 68 sócios e 236 advogados celetistas.

Por outro lado, no também paulistano Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos Advogados Associados, dos 53 advogados do escritório, 3 eram sócios. Diferentemente, no entanto, do que ocorria nos dois escritórios acima, os demais advogados não eram empregados. O que havia ali eram sócios patrimoniais (Ronaldo Rayes, João Paulo F. A. Fagundes e Luiz Gustavo de Oliveira Ramos) e sócios não patrimoniais (50 advogados). Do ponto de vista jurídico, todos tinham cotas na sociedade. No acordo de cotistas, estava previsto que o sócio não patrimonial seria chamado de associado.

Luiz Leonardo Cantidiano, sócio do carioca Motta, Fernandes Rocha Advogados, assim definia sócio patrimonial na época: “É o que corre risco, que banca o escritório. É o capitalista do escritório. Que põe a mão no bolso”. “O sócio não patrimonial entra na divisão do trabalho”, comparava.

No Motta, Fernandes Rocha, no entanto, não havia a figura do sócio patrimonial, mas a do sócio fundador. Atuavam na sociedade 48 advogados: 16 advogados entre sócios fundadores e sócios plenos (ou seniores) e 31 advogados sócios. Eram considerados sócios fundadores Nelson Cândido Motta, Pedro Paulo Cristofaro, Oswaldo de Moraes Bastos Sobrinho, Alaor de Lima Filho, Helio Saboya e o próprio Luiz Leonardo Cantidiano.

O que essas duas sociedades (a Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos e a Motta, Fernandes Rocha) tinham em comum era uma graduação de nível dos sócios. O Estatuto da Advocacia e da OAB (Lei nº 8.906, de 4 de julho de 1994) não prevê graduações de sócios.

A institucionalização da graduação ocorreu recentemente, com a publicação do Provimento nº 112/2006 da OAB, que dispõe sobre as sociedades de advogados. O inciso XIII do artigo 2º desse documento legal diz que “não se admitirá o registro e arquivamento de contrato social, e de suas alterações, com cláusulas que suprimam o direito de voto de qualquer dos sócios, podendo, entretanto, estabelecer quotas de serviço ou quotas com direitos diferenciados, vedado o fracionamento de quotas”.

Ressalte-se que uma sociedade não pode ser sócia de outra, ainda que se admitam associações entre sociedades. É o que reza o parágrafo 3º do artigo 8º do Provimento nº 112/2006 da OAB: “As associações entre sociedades de advogados não podem conduzir a que uma passe a ser sócia de outra, cumprindo-lhes respeitar a regra de que somente advogados, pessoas naturais, podem constituir sociedade de advogados”.

Estagiários

A figura do estagiário de direito no exercício da atividade de advogado já fazia parte do antigo Estatuto da Advocacia e da OAB (Lei nº 4.215/63), que em seu artigo 47 dizia que a OAB compreendia os seguintes quadros: “I – advogados; II – estagiários; III – provisionados (autorizados a exercer a profissão)”. Esse instrumento legal, que tornou obrigatório o Exame de Ordem para admissão no quadro de advogados, dispensava dessa prova justamente aqueles bacharéis em direito que tivessem realizado o então chamado “estágio profissional” em escritório da advocacia.⁷

Em seu artigo 50, o antigo Estatuto estabelecia que, “para obter a carta de estagiário, o candidato deveria exhibir, perante o Presidente do Conselho da Seção da OAB em que pretendia fazer a prática profissional, prova de: “I – ter diploma de bacharel ou doutor em Direito, formalizado de acordo com a lei (artigo 53)”; ou “II – estar matriculado no 4º ou 5º ano de faculdade de direito mantida pela União ou sob fiscalização do governo federal”; ou “III – estar matriculado em curso de orientação do estágio ministrado pela Ordem ou por faculdade de direito mantida pela União ou sob fiscalização do governo federal; ou “IV – haver sido admitido como auxiliar de escritório de advocacia existente desde mais de 5 anos, de serviço de assistência judiciária e de departamentos jurídicos oficiais ou de empresas idôneas. a iuízo do Presidente da Seção”.

A Lei nº 5.842/72 ampliou as hipóteses de inexistência do Exame ao dispor sobre o estágio nos cursos de graduação em direito, o chamado “estágio de prática forense e de organização judiciária”, realizado nas respectivas faculdades. A distinção entre o estágio previsto na Lei nº 4.215/63 e o estágio de prática forense e organização judiciária previsto na Lei nº 5.842/72 era que, no primeiro, exigia-se a inscrição nos quadros de estagiários da OAB, ao passo que, no segundo, essa inscrição não era exigida, pois o estágio realizava-se na própria faculdade de direito, com a supervisão da respectiva seccional da OAB.

O atual Estatuto da Advocacia e da OAB (Lei nº 8.906/94) tornou obrigatório o Exame de Ordem sem qualquer exceção, salvo a norma de transição prevista em seu artigo 84, que se destinava exclusivamente ao estagiário inscrito na OAB na época em que foi promulgado: “O estagiário, inscrito no respectivo quadro, fica dispensado do Exame de Ordem, desde que comprove, em até dois anos da promulgação desta lei, o exercício e resultado do estágio profissional ou a conclusão, com aproveitamento, do estágio de “prática forense e organização judiciária”, realizado junto à respectiva faculdade, na forma da legislação em vigor”.⁸

Para exercer atividade de advogado, o estagiário continua sendo obrigado a inscrever-se na OAB. De acordo com o § 2º do artigo 3º da Lei nº 8.906/94, “o estagiário de advocacia, regularmente inscrito, pode praticar os atos

⁷ O antigo Estatuto ainda previa a hipótese de dispensa do Exame de Ordem aos membros da Magistratura e do Ministério Público que tivessem exercido as respectivas funções por mais de dois anos e aos professores de faculdades de direito oficialmente reconhecidas (§ 2º do artigo 53).

⁸ Conforme consta do estudo *Ausência de Direito Adquirido à Dispensa do Exame de Ordem ao Bacharel que Exerce Atividade Incompatível com a Advocacia*, de Anderson Batista de Souza, o Provimento nº 81/96, da OAB, “veio ampliar o rol de dispensa do Exame de Ordem, acrescentando os bacharéis oriundos da Magistratura e do Ministério Público, independentemente do tempo de exercício, ou do momento do requerimento de inscrição (inclusive em momento posterior à Lei nº 8.906/94), bem como os integrantes das categorias jurídicas elencadas no § 1º do artigo 3º da Lei nº 8.906/94, quais sejam, os integrantes da Advocacia-Geral da União, da Procuradoria da Fazenda Nacional, da Defensoria Pública e das Procuradorias e Consultorias Jurídicas dos estados, do Distrito Federal, dos municípios e das respectivas entidades de administração indireta e fundacional”. Segundo o § 1º do artigo 3º da Lei nº 8.906/94, tais integrantes, assim como os advogados propriamente ditos e os estagiários, também “exercem atividade de advocacia, sujeitando-se ao regime desta lei, além do regime próprio a que se subordinam”.

previstos no artigo 1º (que trata das atividades privativas de advocacia), na forma do Regulamento Geral, em conjunto com advogado e sob responsabilidade deste”. Em setembro de 2006, 79.942 estagiários estavam inscritos na OAB.

Hoje, os estagiários costumam representar um percentual bastante representativo do quadro de funcionários de um escritório.

Em outubro de 2006, por exemplo, havia no Pinheiro Neto Advogados 130 estagiários (anualmente eram contratados 30), de um total de 980 funcionários entre jurídicos e administrativos. Ou seja: mais de 13% dos funcionários do escritório eram estagiários. O número de estagiários do Pinheiro Neto mostrava-se mais significativo ainda quando colocado diante do número de total de advogados do escritório: 304. Ou seja: havia um estagiário para cada dois advogados.

Outro exemplo é o do Neumann, Salusse, Marangoni Advogados, de São Paulo (SP): das 160 pessoas que trabalhavam no escritório em outubro de 2006, 67 eram advogados e 40, estagiários (25% do total de funcionários). Ou seja: havia quase um estagiário para cada advogado.

Paralegais

Os paralegais são funcionários não necessariamente advogados e que trabalham em atividades correlatas às da advocacia, como as de despachante e de especialista em registro de imóveis, por exemplo.

Em outubro de 2006, a sociedade Choib, Pava e Justo, de São Paulo (SP), por exemplo, considerava a prestação de serviços paralegais uma de suas áreas de atuação. Tais serviços incluíam:

- auditoria legal (*due diligence*);
- arquivo de documentos societários;
- registro de empresas nos órgãos municipais, estaduais e federais competentes;
- obtenção de certidões fiscais e documentos em geral; e
- registro de marcas e patentes.

Consultores

Já os consultores são advogados que não integram a sociedade, mas prestam serviço contratado para demandas nas quais são especialistas. Geralmente, eles passam a ser considerados consultores do escritório quando seus serviços são requisitados com regularidade.

Divisão em setores

O conjunto de profissionais do corpo jurídico (sócios, associados, estagiários, paralegais e consultores) de uma sociedade de advogados costuma ser dividido em setores de atividade, de acordo com as áreas em que a sociedade atua.

Um exemplo da divisão do corpo jurídico em setores é o do Noronha Advogados, de São Paulo (SP), que em outubro de 2006 distribuía suas atividades jurídicas segundo os seguintes setores:

- Setor societário e de valores mobiliários;
- Setor internacional;
- Setor de contratos e direito de concorrência;
- Setor bancário e securitário internacional;
- Setor de fusões e aquisições de empresas;
- Setor de comércio internacional;
- Setor tributário;
- Setor tributário internacional;
- Setor de mineração, energia e direito marítimo;
- Setor de contencioso;
- Setor de assuntos governamentais;
- Setor de direito ambiental;
- Setor trabalhista;
- Setor de direito da informática, da internet e do comércio eletrônico;
- Setor de contencioso tributário;
- Setor de direito desportivo internacional;
- Setor de direito imobiliário; e
- Setor de direito aeronáutico e espacial.

O mais comum é a divisão do corpo jurídico em poucos grandes setores, que, por sua vez, subdividem-se em subsetores. Um setor tributário pode ser dividido em contencioso e consultivo. O consultivo, por sua vez, pode envolver duas equipes: uma para impostos diretos e outra para impostos indiretos, cada qual funcionando como uma espécie de “minibutique”.

Outra forma de organização bastante comum é já dividir o corpo jurídico em dois grandes grupos de áreas de atuação: contencioso e consultivo. Em outubro de 2006, a estrutura do corpo jurídico do Emerenciano, Baggio e Associados Advogados, de Campinas (SP), por exemplo, estava assentada sob duas divisões, as quais o escritório chamava de área “contenciosa” e área de “suporte legal a negócios” (consultivo corporativo):

- Na área contenciosa, que abrangia atuação tanto judicial quanto administrativa, o escritório atendia questões envolvendo os seguintes temas: direito tributário, concorrencial, administrativo, trabalhista individual e sindical; indenizações;

direito civil; disputas societárias, recuperação de créditos públicos e privados; licitações; direito do consumidor; direito penal empresarial; e direito da saúde e da família.

• Em temas ligados ao suporte legal a negócios, que incluíam a advocacia extrajudicial, o atendimento do escritório contemplava atuação em: direito societário, tributário, comercial e contratos; fusões e aquisições; propriedade intelectual; gestão legal de patrimônio; planejamento sucessório; direito ambiental; saúde e previdência privada; consultoria trabalhista e sindical; investimentos estrangeiros e imigração.

Dentro da área de contenciosos, é possível encontrar subdivisões como a que ocorria em outubro de 2006 no Sacha Calmon – Misabel Derzi Consultores e Advogados, de Belo Horizonte (MG), que atuava no contencioso administrativo e no judicial, assim definidos pela sociedade:

• “o contencioso administrativo consiste na defesa contra autuações lavradas pelo Fisco federal (inclusive INSS) e pelos diversos Fiscos estaduais e municipais”;

• “o contencioso judicial compreende a oposição de embargos a execuções fiscais, a proposição de ações preventivas para a sustentação de teses que impliquem economia fiscal e a atuação perante Tribunais de Justiça, Tribunais Regionais Federais e Tribunais Superiores (ajuizamento de ações originárias e produção de memoriais e sustentações orais”.

Sociedades que, entre outras áreas de atuação, trabalham com o chamado “contencioso de massa”, normalmente, destinam a esse setor do escritório uma estrutura jurídica própria. Primeiro porque os advogados que atuam nessa área constituem mão-de-obra diferenciada, de remuneração mais baixa. “Eles equivalem ao *paralegal* americano, mais operacional, mas com OAB”, define Pedro Amaral Dinkhuysen, gerente em São Paulo (SP) da multinacional de recrutamento de recursos humanos Michael Page. Segundo porque o serviço também é diferenciado. Normalmente ele é constituído de um volume elevado de pequenas causas trabalhistas e/ou do consumidor de um único cliente.

O Demarest e Almeida Advogados mantém um escritório na rua Líbero Badaró, no centro de São Paulo, só para atender esse tipo de contencioso, a que Rogério Cruz Themudo Lessa, sócio do escritório, chama de “contencioso corporativo”.

Há bancos que têm mais de 100 mil ações (processos), explica Lessa. Algum tempo atrás, essas causas não poderiam ser atendidas, por causa do custo. Para atendê-las o Demarest e Almeida dispõe hoje de um sistema específico que lhe permite baixar o custo de cada causa, informa Lessa.

Corpo administrativo

Com o crescimento das sociedades de advogados, o corpo administrativo vem se tornando peça-chave para o bom desempenho do corpo jurídico. Ele lida basicamente com as seguintes áreas:⁹

- finanças;
- administração geral;
- informática;
- biblioteca;
- recursos humanos; e
- controladoria.

Na área de finanças funcionam: a) a contabilidade; b) o faturamento (cobrança); e c) a tesouraria (contas a pagar, contas a receber e caixa).

A área de administração geral reúne a maior parte dos funcionários não-advogados. Seus setores básicos são: compras, almoxarifado, manutenção geral, copa, arquivo, circulação e expedição, *bureau*, telefonia, recepção, limpeza e mensageiros externos. O arquivo e o *bureau*, que cuidam do envio e do recebimento de fax e *e-mails*, além da reprografia (xerox), são estratégicos nos grandes escritórios, que movimentam muitos documentos por dia e trabalham com um volume elevado de cópias por mês.

A área de informática reúne os seguintes setores: a) suporte técnico aos equipamentos e programas; desenvolvimento de projetos; e treinamento.

Na biblioteca ficam os livros e as fontes de consulta em geral, que, nos últimos anos, passaram por um processo de informatização que incluiu tecnologia de identificação, bancos de dados e programas de busca no acervo.

Com o crescimento dos escritórios, a área de recursos humanos vem ganhando cada vez mais importância. Antes, limitava-se a cuidar de questões relacionadas à admissão e demissão de

⁹Conforme constou do capítulo “Estrutura interna” do estudo *Escritórios de Advocacia*, publicado em abril de 2002 pelo Panorama Setorial. Esse capítulo foi elaborado a partir de um curso sobre sociedades de advogados promovido em março de 2001 pela Associação dos Advogados de São Paulo (Aasp). O expositor do tópico “Corpo administrativo” do curso foi o advogado Pedro Prado Filho.

funcionários, recolhimento de encargos sociais e elaboração de folha de pagamentos. Agora, passou a responder por novas exigências, como a administração de políticas de benefícios, planos de carreira e treinamento.

A controladoria cuida da auditoria interna. É ela que estabelece as regras internas para padronização dos serviços prestados e a adoção de procedimentos destinados a evitar a chamada “burocracia empresarial”, que, principalmente nos grandes escritórios, tende a emperrar o andamento normal dos casos.

Administração

Com o significativo crescimento do mercado jurídico a partir da década de 1990, as sociedades de advogados vêm sendo conduzidas a cada vez mais dar importância à administração do escritório. Uma reportagem publicada pelo *Valor Econômico* em fevereiro de 2006 (“Megabancas viram empresas”) já revelava esse quadro, ainda que restrito aos grandes escritórios.

Escritórios viram empresas

“As ‘megabancas’ se assemelham a verdadeiras empresas e contam hoje com assembléias de sócios, comitês gestores e CEOs (*chief executive officers*) contratados para gerenciar a rotina dos escritórios. Algumas delas começam até mesmo a investir em técnicas de governança corporativa para garantir maior transparência perante seus clientes e já pensam em um cenário de abertura de capital”, diagnosticava a matéria.

Trata-se de um quadro que começou na década de 1990, quando as privatizações e o grande número de fusões e aquisições impulsionaram o mercado de serviços jurídicos. “De lá para cá, a profissionalização das empresas de advocacia aumentou”, relatava a reportagem, “chegando a situações inimagináveis poucos anos atrás.”

O escritório Veirano Advogados era citado como exemplo típico de banca que experimentara um crescimento constante a partir da década de 90, com faturamento que havia chegado a R\$ 100 milhões em 2005 e que já se preparava para um eventual cenário de abertura de capital de empresas de advocacia longo prazo. O escritório, que abrigava então mais de 250 advogados e cerca de 700 funcionários, contratara no fim de 2003 a consultoria americana Corporate Transitions

International para desenhar a nova organização da empresa. O resultado tinha sido um novo formato de administração cuja implantação estava prevista para aquele mês, fevereiro de 2006.

De acordo com o advogado Carlos Souto, que acabara de assumir a função de CEO do Veirano, até então o escritório funcionava como uma soma de comitês de áreas distintas que tomavam decisões de forma independente. “O crescimento da empresa tornou a integração mais difícil”, disse ao jornal. Assim, durante 2004 e 2005 os sócios se organizaram em grupos temporários para criar um novo modelo de gestão, baseado na governança corporativa.

O modelo previa a adoção de uma plenária de sócios, que se reuniria duas vezes por ano, e um conselho de administração com sete membros, que elegeria, a cada dois anos, um comitê gestor, composto pelo CEO e por quatro diretores de áreas distintas. Os membros do comitê só poderiam dedicar 30% de seu tempo à advocacia. Outra novidade era a criação de um conselho consultivo formado por uma comissão de notáveis, pessoas de fora do escritório.

A reportagem explicava que a abertura de capital era um assunto que já começava a ser discutido fora do Brasil. Na Inglaterra, por exemplo, uma pesquisa recentemente divulgada pelo jornal *Financial Times* com as 100 maiores empresas de advocacia do país demonstrara que dois terços delas planejavam admitir não-advogados como sócios, uma em cada cinco pretendia buscar investidores externos e uma em cada dez queria lançar ações em bolsa.

No Brasil, a abertura de capital de escritórios de advocacia não é permitida. Apesar disso, a administração das bancas evoluiu para a profissionalização, inclusive na área de marketing. Advogado e administrador, Ricardo Ariani, sócio do Tozzini, Freire, Teixeira e Silva, escritório com mais de 350 advogados e cerca de 1.040 funcionários, “dedica a totalidade de seu tempo à administração da empresa, onde nunca advogou”, contava a reportagem.

“Uma sociedade desse porte é uma empresa, e se não tiver uma administração profissional perde eficiência”, afirmou o advogado, para quem as atuais restrições impostas pela legislação e pela OAB – “que proíbem práticas arrojadas de marketing e publicidade, exposição exagerada e até mesmo o uso de logotipos” – não interferem

na atividade empresarial. “Há uma série de maneiras de fazer uma exposição positiva no limite do correto”, disse Ariani, citando a realização de seminários ou a produção e envio de artigos aos clientes. “Temos uma atitude comercial pró-ativa, mas dentro de uma forma adequada”, sintetizou.

“A evolução é uma realidade, mas há certa resistência cultural em admitir que os escritórios viraram empresas”, afirmou à reportagem Rogério Lessa, sócio e diretor-geral do Demarest e Almeida, escritório com quase 400 advogados e cerca de 850 funcionários. “Há uma evolução, mas ela é muito lenta em relação à realidade dos fatos”, disse Lessa, que citou como exemplo o fato de só recentemente a OAB ter permitido que as bancas utilizassem o “&” – o “e” comercial – em seus nomes.¹⁰

“Com balanço auditado pela Ernst & Young”, concluía a reportagem, “o Pinheiro Neto Advogados, megabanca com 69 sócios e 1.100 funcionários, conta com três instâncias de gestão: um grupo executivo encarregado da gestão diária, um comitê diretivo e a assembléia de sócios – instância onde são tomadas decisões estratégicas, como a mudança de endereço da banca para o prédio do Banco Santos” – que ocorreu em 2006.

Legal industry

Um relato fornecido pelo escritório Tostes e Associados Advogados, do Rio de Janeiro (SP), ao *Valor Análise Setorial* sintetiza o quadro que vem resultando da transformação dos escritórios de advocacia em empresas no Brasil e no mundo:

“Tal como já ocorreu em outros países, a advocacia vem passando por uma importante redefinição. A prática individualizada está em franco declínio e os profissionais tendem cada vez mais a se organizar em grupos.”

“O escritório de advocacia se transformou, pois, em um verdadeiro centro de produção, tendo como matéria-prima o serviço jurídico. A definição de que o escritório é uma *legal industry* é cada vez mais verdadeira. O desafio é a prática de uma indústria legal sem perder as responsabilidades éticas inerentes a quem representa os interesses de terceiros.”

“Os escritórios têm, portanto, que se organizar como verdadeiras empresas. Ocorre que, diferente-

mente da premissa comercial de que ‘o cliente tem sempre razão’, na indústria legal compete aos profissionais orientar os clientes naquilo que seja seu verdadeiro direito e na orientação de como o cliente pode ter esses direitos atendidos. Dir-se-á então que a prioridade absoluta de um escritório de advocacia é conseguir arregimentar e manter profissionais talentosos e que se reúnam sob um mesmo conceito de compromisso profissional e seriedade ética.”

“A constante atualização face aos incrementos da tecnologia é indispensável, sob pena de estar desatualizada num piscar de olhos. Por outro lado é exigida uma atenção constante para que um deslize ético não coloque em risco uma reputação criada em anos.”

“Para que o escritório de advocacia, como centro de produção em nível de excelência, possa sobreviver é indispensável que sejam escolhidos nichos de prática legal. Uma excessiva abrangência sem o devido controle por parte de advogados mais experientes é um risco que pode ser fatal.”

“Tradicionalmente existem dois tipos de advocacia: consultiva e contenciosa. Cada uma delas propicia um fluxo de receita diferente. A advocacia consultiva permite uma regularidade de receita, ao passo que a advocacia contenciosa permite picos de resultado. A combinação dos dois fatores, de forma equilibrada, permite a perspectiva de perenização aliada à de ganhos significativos. Do ponto de vista empresarial, o sucesso está condicionado a esse adequado equilíbrio.”

“Em resumo, como centro de produção, a prática da advocacia não é apenas o produto final, ou seja, um contrato bem elaborado ou uma petição deferida. É, anteriormente a isso, a prática de todos os instrumentais disponíveis para as empresas serem bem-sucedidas.”

Administração legal

Como resultado natural desse novo quadro, acabou sendo criado em 2003, em São Paulo (SP), o hoje CEAE – Centro de Estudos de Administração de Escritórios de Advocacia –, uma associação que “congrega titulares e sócios de escritórios, dirigentes de departamentos jurídicos, administradores legais, consultores e professores de cursos voltados para a área de gestão de serviços jurídicos”.

Em outubro de 2006, o CEAE reunia 80 associados pessoas físicas, era presidido por João Biazzo Filho, sócio-administrador da sociedade Biazzo Simon Advogados, de São Paulo (SP), e

¹⁰ O uso do símbolo “&” no nome das sociedades de advogados só foi autorizado pela OAB em setembro de 2006, por meio do Procedimento nº 112. Antes, não era permitido usá-lo por causa de sua conotação comercial.

mantinha cinco comitês de estudos:

- Departamentos Jurídicos;
- Finanças;
- Gestão de Talentos (RH);
- Gestão da Tecnologia da Informação; e
- Marketing e Planejamento Estratégico.

Sergio Fadel, proprietário da agência Maxpro Promoções de Resultados, de São Paulo (SP), de promoções de eventos, e diretor administrativo do CEAE, conta que a origem da entidade foi um curso sobre “administração legal” que era ministrado na época pela consultora Anna Luiza Boranga, na Fundação Getúlio Vargas de São Paulo (FGV-SP), do qual ele foi aluno. Anna Boranga já foi presidente do CEAE e hoje é diretora benemérita da entidade.¹¹

Pelo fato de a administração legal ser uma atividade nova, a classe jurídica ainda encontra dificuldades para diferenciar o papel do sócio-gerente (ou sócio-administrador, um advogado) e do Administrador Legal (um profissional em administração contratado pelo escritório), explicou matéria publicada pelo jornal *Administrador Profissional*, do Conselho Regional de Administração de São Paulo em janeiro de 2005, noticiando palestra que havia sido proferida na entidade por Anna Boranga. “Muitas vezes, o advogado sente dificuldade para abrir mão do que parece ser seu poder para entregar ao administrador. Mas é fácil entender o papel de cada um. Cabe ao advogado gerar receitas; ao administrador, gerenciar recursos”, ressaltou Anna.

“O sócio-gerente se dedica à gestão estratégica do negócio da advocacia, coordenação da equipe técnica profissional, supervisão do trabalho jurídico e marketing do escritório”, define Anna. “O Administrador Legal supervisiona e proporciona o adequado suporte administrativo e financeiro interno do escritório, sob orientação do sócio-gerente.”¹²

Segundo o jornal, Anna lembrou em sua palestra que a maioria dos escritórios tradicionais

de advocacia é de origem familiar, alguns deles começando a lidar com processos de sucessão e de continuidade dos negócios. É nesse processo, destacou a palestrante, que a administração legal exerce papel preponderante, já que os sucessores, também advogados, têm competência para “tocar o negócio” na área jurídica, mas não conseguem gerenciar os recursos nem profissionalizar as relações entre os sócios.

Em seu artigo *Surge no Brasil Uma Nova Profissão: o Administrador Legal*, a advogada Lara Cristina de Alencar Selem, consultora em gestão de serviços jurídicos e sócia da Selem, Bertozzi & Consultores Associados, de São Paulo (SP), explica que, nos escritórios de advocacia de pequeno porte (com até 30 advogados), a figura do Administrador Legal e a do sócio administrador (advogado) se confundem, “enquanto o escritório não possua recursos financeiros para contratar um gerente profissional”.

Já nos escritórios de médio porte (de 31 a 100 advogados), o Administrador Legal, assim como ocorre nos escritórios menores, é frequentemente o “gerente dos gerentes” e supervisiona um time de especialistas funcionais, prossegue Lara Cristina. “O papel do Administrador Legal de grandes escritórios (com mais de 100 advogados) vai além do negócio tradicional e funções administrativas. Ele participa mais ativamente na condução dos negócios do escritório, havendo integração do Administrador Legal na gestão de prática jurídica, visando a utilização mais efetiva de recursos.”

Um exemplo de escritório de porte médio que dispõe de um administrador legal é o Neumann, Salusse, Marangoni Advogados, de São Paulo (SP), com 70 advogados em outubro de 2006. “O escritório conta, já há algum tempo, com um CEO, formado em administração e exclusivamente preocupado com o planejamento estratégico do negócio”, revelou Sérgio Ricardo Nutti Marangoni, um dos três sócios do escritório na época.

O Neumann, Salusse, Marangoni também tinha contratado gerentes para cuidar das áreas financeira, de recursos humanos e de tecnologia da informação (TI). “Esses profissionais liberam os sócios e advogados para focar nas atividades estritamente profissionais e trazer novos negócios para o escritório”, explicou Marangoni.

O campo de atuação do Administrador Legal pode variar de escritório para escritório, conforme se permita a ele que assuma responsabilida-

¹¹Anna Boranga é consultora da ABL Consultoria, de São Paulo (SP), que desde 1989 oferece serviços especializados de consultoria em organização e administração para escritórios de advocacia e departamentos jurídicos de empresas. Formada em administração de empresas pela Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, coordena e ministra o curso “Gestão de Serviços Jurídicos” do GVlaw, programa de pós-graduação *latu sensu* em direito da FGV-SP.

¹²Nos Estados Unidos, a figura do administrador legal (*legal administrator*) existe há mais de 30 anos. Em 1971, foi fundada a Association of Legal Administrators (ALA), cuja sede fica em Lincolnshire, Illinois.

Q1

Responsabilidades do administrador legal**Responsabilidades diretas como administrador**

Administração financeira: planejamento, previsões, orçamento, análise de discrepância, análise de rentabilidade, informe financeiro, contabilidade geral, distribuição de lucro, faturamento e cobrança, controle de fluxo de caixa, relações bancárias, investimentos, planejamento fiscal, contas a pagar e outras funções.

Administração de recursos humanos: recrutamento, seleção, treinamento e desenvolvimento, avaliação de desempenho, administração salarial, elaboração de plano de carreira, relações empregatícias, motivação, aconselhamento, disciplina, demissões, administração de benefícios, sistemas de dados de pessoal, definição de função, alocação de recursos e outras funções de administração de recursos humanos para a equipe legal, paralegal e pessoal de apoio.

Administração de sistemas: análise de sistemas, auditorias operacionais, análise de custo-benefício, projetos de sistemas computacionais, programação e desenvolvimento de sistemas, serviços de informação, administração de dados, administração de biblioteca, automação do escritório, sistemas de construção de documentos, armazenamento e recuperação de informações, telecomunicações, sistemas de prática jurídica e outras funções.

Administração de instalações: planejamento e projeto de layout, compras, controle de inventário, reprografia, armazenamento de registros, serviços de recepção/controlado, telecomunicações, segurança, correspondências, mensageiros e outras funções.

Responsabilidades como membro da administração do escritório

Administração geral: planejamento estratégico e tático, desenvolvimento empresarial, administração de risco, controle de qualidade, desenvolvimento organizacional, planejamento dos processos do escritório e outras.

Administração de prática jurídica: recrutamento de advogados, treinamento e desenvolvimento de advogados, supervisão do assistente legal, controle de qualidade de produto, padrões profissionais, sistemas de prática substantiva e outras funções.

Marketing: administração de análise de rentabilidade de cliente, previsão de oportunidades empresariais, planejamento de desenvolvimento de cliente, aumento da visibilidade e imagem do escritório.

Fonte: Lara Cristina de Alencar Selem.

des adicionais. O que todos têm em comum é que devem sempre se reportar ao sócio-administrador do escritório (ou a um comitê de administração) e participar de reuniões gerenciais.

Além da responsabilidade geral pelo controle e planejamento financeiro, administração de pessoal, instalações físicas e sistemas, o Administrador Legal pode dividir responsabilidades com os dirigentes do escritório, relacionadas ao planejamento estratégico, políticas internas, gerência de prática jurídica e marketing. É o que mostra o Quadro 1 elaborado com informações extraídas do artigo de Lara Cristina de Alencar Selem acima citado.

Orçamento

De acordo com o Comitê de Finanças do CEAE, coordenado por Mario Leandro Campos Esequiel (Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados) e Simone Viana Salomão (ALB Consultoria), a experiência tem mostrado que, na maioria dos casos, o primeiro obstáculo a ser ultrapassado num trabalho de administração de escritório é convencer os responsáveis pelo escritório da importância de ter um orçamento. “Este é o primeiro paradigma a ser quebrado”, constata o grupo de estudos.

No 3º Seminário Anual CEAE de Administração Legal, realizado em São Paulo (SP) no dia 2 de dezembro de 2006, o tema desenvolvido pelo comitê foi justamente “Orçamento”. “Ter um orçamento é essencial e obrigatório para todo escritório de advocacia, independentemente de seu tamanho”, pois o “orçamento é uma ferramenta gerencial”. “Ele serve como orientador e sinalizador para os gestores”, sintetiza o comitê.

Ainda segundo o comitê, “é preferível ter um orçamento completamente errado a não tê-lo, pois mesmo que a previsão esteja muito equivocada em relação à realidade, como ele é um sinalizador, servirá para indicar exatamente onde está o equívoco, proporcionando a oportunidade de agir imediatamente para reverter a situação”. Não basta, portanto, só elaborar um orçamento. É preciso acompanhar o real *versus* o previsto, para que se possa corrigir o rumo dos negócios se necessário.

O orçamento deve ser elaborado segundo quatro parâmetros: receitas, despesas, investimentos e fluxo de caixa. Ou seja: receitas, despesas, investimentos e fluxo de caixa são o que deve ser orçado. Veja no Quadro 2 exemplo dos itens que devem constar do orçamento de um escritório de advo-

caria seguindo cada um desses quatro parâmetros.

O Comitê de Finanças do CEAE acha fundamental ainda que o escritório tenha um planejamento estratégico definido, pois isso ajuda na preparação do orçamento. Para Sergio Fadel, que é um dos coordenadores do comitê Marketing e Planejamento Estratégico do CEAE, elaborar um planejamento estratégico é responder perguntas do tipo: Quem somos? Para onde vamos? Quanto queremos crescer? Como queremos crescer? Quais são nossos pontos fortes? Quais são nossos pontos fracos? Vamos criar planos de ação para maximizá-los/eliminá-los? Percebe-se que várias dessas perguntas podem ter como resposta a necessidade de investimentos, que, portanto, já deverão estar previstos no planejamento estratégico antes de se preparar um orçamento.

Carreira, remuneração e treinamento

Nos escritórios de advocacia, a administração de recursos humanos tem fundamental importância, principalmente no que se refere a planos de carreira, formas de remuneração e estratégias de treinamento (aperfeiçoamento) do corpo jurídico, já que a qualificação da sociedade depende fundamentalmente da qualificação de seus advogados.

Planos de carreira

Os planos de carreira do corpo jurídico das sociedades de advogados costumam ser bem definidos. Basicamente, esses planos têm três níveis: 1) estagiário; 2) associado ou empregado; e 3) sócio. O tempo total de um plano de carreira varia de escritório para escritório e pode atingir 15 anos.

O nível máximo de um estagiário é o de “estagiário quintanista”. O primeiro nível de um advogado associado ou empregado é o de “recém-formado”, no qual geralmente o profissional permanece durante um ano. Em seguida, passa-se para graduações do tipo “júnior”, “pleno” e “sênior”.

Cada etapa na carreira de um advogado dura, em média, dois anos. O último degrau de uma sociedade de advogados é o nível de sócio, que, por sua vez, também pode apresentar graduações. O critério para classificação baseia-se na senioridade (experiência profissional) e no tempo de escritório.

No Pinheiro Neto Advogados, segundo Alexandre Bertoldi, um dos três membros do GE – Grupo Executivo – do escritório–, “do grupo de estagiários é que sai a maioria do corpo de advogados associados e sócios do escritório”. “Todos os sócios

do Pinheiro Neto começaram, no mínimo, como advogado do escritório. A maior parte, no entanto, começou como estagiário. Para se tornar sócio, um advogado do Pinheiro Neto leva de 14 a 15 anos, depois de deixar o nível de estágio. O tempo mínimo que um advogado leva para percorrer a carreira é de 10 anos: três como advogado júnior (níveis A, B e C), quatro como advogado pleno (níveis A, B, C e D) e três como advogado sênior (níveis A, B e C).”

No Tozzini Advogados, a duração do plano de carreira é de 12 anos em média, mas já houve casos em que o profissional atingiu o nível de sócio em sete anos. Segundo Ricardo Ariani, sócio administrador do escritório, “quanto mais o mercado está aquecido, mais rápido os advogados sobem na carreira”. A ascensão depende também da especialidade (algumas permitem acesso mais rápido que outras) e, evidentemente, do próprio profissional (individualidade).

Formas de remuneração

Os estagiários não recebem salário, mas sim uma bolsa-auxílio. Como o estágio não é considerado emprego, não se aplica aos estagiários a legislação trabalhista, conseqüentemente, o pagamento de horas extras ou comissões. Geralmente, eles têm remuneração fixa. A título de reembolso, no entanto, as empresas costumam custear as despesas dos estagiários com refeições e trabalhos externos. A remuneração máxima de estagiários que o *Valor Análise Setorial* apurou foi de R\$ 1.500 por mês.

Para os advogados empregados (registrados em carteira), a remuneração também é fixa, mas pode ser acrescida de benefícios, como os chamados “bônus”, que levam em consideração o resultado do escritório e o desempenho individual e são distribuídos periodicamente. No Tozzini, Freire Advogados, há um programa de participação nos resultados (PPR), que depende dos resultados do escritório, da equipe e do indivíduo.

Há escritórios em que os advogados empregados são registrados em carteira com uma remuneração mensal mínima. Receber mais vai depender da receita do escritório. Trata-se de um expediente vantajoso para a empresa, porque ela diminui seus custos fixos. Para o advogado, no entanto, é um contrato de risco, porque sua remuneração fica na dependência do desempenho do escritório, que, por mais que ele se esforce, não é função apenas do seu desempenho individual,

mas de todos os advogados da empresa.

Há outras formas de benefício mais ligadas ao desempenho individual do advogado, como a par-

ticipação na receita da causa ou nos honorários pagos por clientes indicados pelo advogado. Há ainda os chamados “honorários de sucumbência”. O Esta-

Q2

Itens do orçamento de um escritório de advocacia

Receitas

Para orçar a receita, o histórico é a melhor base. Olhar a realidade passada dá condições de projetar o futuro. O ideal é identificar as receitas por área de atuação do escritório: tributário, trabalhista, contencioso etc.

Despesas

1. Despesas com pessoal (de 55% a 75% do total das despesas do escritório)

2. Despesas gerais

- Ocupação
- Informática
- Comunicação/Marketing
- Terceirização (correspondentes, contabilidade, limpeza, consultoria)

3. Despesas com clientes

4. Despesas financeiras

- CPMF
- Juros/encargos financeiros
- Tarifas bancárias

Investimentos

1. Ordinários: quando podem ser previstos (exemplo: ampliação do escritório)

2. Extraordinários: quando não podem ser previstos (exemplo: participação em evento cultural como apoiador), caso em que deverá constar do orçamento uma verba específica para eventos da mesma natureza (exemplo: verba para marketing)

Nota: Sugere-se dividir os investimentos por áreas de atuação:

- tecnologia da informação (hardware, software)
- recursos humanos (treinamento, benefícios)
- marketing (participação em seminários, divulgação do escritório, assessoria de imprensa)
- obras e melhorias (ampliação e reforma do escritório, manutenção preventiva nas instalações)

Fluxo de caixa

1. Ingresso

- Receita operacional: recebimentos por serviços relacionados com a operação do escritório (honorários)
- Receita financeira: recebimentos de recursos provenientes de operações financeiras realizadas pelo escritório (juros de aplicações financeiras)
- Empréstimos (exemplo: capital de giro obtido em banco)
- Capitalização: valores decorrentes de aumento de capital que os sócios injetam na sociedade
- Recuperação de despesa: recursos provenientes de clientes para recuperação de despesas já incorridas pelo escritório
- Adiantamento de cliente: honorários ou valores recebidos de clientes para pagamento de despesas ainda não desembolsadas pelo escritório

2. Saída

- Folha de pagamentos (valores pagos aos funcionários como salário)
- Encargos trabalhistas (encargos relacionados com despesas de salários e correlatos)
- Despesas com ocupação
- Pagamentos de impostos
- Despesas com comunicação/marketing
- Pagamentos de fornecedores em geral
- Pagamentos a sócios (honorários, distribuição de lucros, retiradas, pró-labores)
- Investimentos

tuto da Advocacia e da OAB prevê no parágrafo único do artigo 21 que “os honorários de sucumbência, percebidos por advogado empregado de sociedade de advogados, são partilhados entre ele e a empregadora, na forma estabelecida no acordo”.¹³

Já os advogados sem vínculo empregatício não recebem remuneração fixa. Em vez de salário, recebem pró-labore (retirada mensal). O contrato de associação, averbado junto ao registro da sociedade de advogados, deve conter essa e outras formas de remuneração dos serviços. É o que pressupõe o inciso III do artigo 8º do Provimento nº 112/2006 da OAB, que cita como um dos documentos a serem averbados à margem do registro da sociedade “os ajustes de sua associação com advogados, sem vínculo de emprego, para atuação profissional e participação nos resultados”.¹⁴

Os sócios são remunerados basicamente pelo pró-labore e pela participação nos lucros proporcional à participação na sociedade.

O *Valor Análise Setorial* apurou que a remuneração mensal dos advogados de um escritório de advocacia varia de R\$ 3.000 para advogados re-

cém-formados até R\$ 40.000 para sócios.

Segundo Pedro Amaral Dinkhuysen, gerente do escritório da Michael Page International em São Paulo (SP), multinacional especializada em recrutar candidatos em *middle e top management*, com 122 escritórios em 19 países, “está havendo uma mudança na forma de remuneração dos escritórios de advocacia, com benefícios maiores e salários fixos menores”. Há escritórios que remuneram seus advogados com até oito salários por ano além dos salários mensais e do 13º salário.

Ainda de acordo com Dinkhuysen, a média da remuneração mensal oferecida pelos escritórios está entre R\$ 7.000 e R\$ 12.000 (outubro de 2006).

Estratégias de treinamento

As principais estratégias que os escritórios de advocacia utilizam para o aperfeiçoamento (treinamento) profissional de seus advogados são as seguintes:

- financiamento ou incentivo a atividades externas de reciclagem (categoria em que se incluem os cursos na área de atuação do advogado e a participação em seminários e congressos);
- promoção de atividades internas, como debates, seminários e treinamento prático;
- financiamento ou incentivo a cursos de pós-graduação;
- financiamento ou incentivo a cursos de idiomas;
- financiamento de cursos no exterior; e
- rotatividade entre associados e filiais.

Diferentemente do financiamento, o incentivo consiste na permissão ao funcionário para que utilize horas de trabalho na realização da atividade incentivada (um curso, por exemplo).

O Trench, Rossi e Watanabe Advogados, por exemplo, associado à rede internacional de escritórios de advocacia Baker & McKenzie, oferecia a seus funcionários, em outubro de 2006, as seguintes formas de aperfeiçoamento de mão-de-obra:

- um programa de treinamento a associados (advogados não-sócios) e membros do *staff* chamado “Trench Tracks” (baseado nas competências definidas para os cargos e que englobava treinamento técnico e comportamental por nível de cargo);
- bolsas de estudo para LLM (Master of Laws) ou MCL (Master of Comparative Laws) no Brasil ou no exterior;
- cursos de pós-graduação e especialização;
- cursos de idiomas;
- encontros internacionais de advogados (a

¹³Já o artigo 14 do Regulamento Geral do Estatuto da Advocacia e da OAB dispõe que “os honorários de sucumbência, por decorrerem precipuamente do exercício da advocacia e só acidentalmente da relação de emprego, não integram o salário ou a remuneração, não podendo, assim, ser considerados para efeitos trabalhistas ou previdenciários.” “Os honorários de sucumbência dos advogados empregados”, segundo o parágrafo único do artigo 14, “constituem fundo comum, cuja destinação é decidida pelos profissionais integrantes do serviço jurídico da empresa ou por seus representantes.”

¹⁴Art. 8º – Serão averbados à margem do registro da sociedade e, a juízo de cada Conselho Seccional, em livro próprio ou ficha de controle mantidos para tal fim: I – o falecimento do sócio; II – a declaração unilateral de retirada feita por sócios que nela não queiram mais continuar; III – os ajustes de sua associação com advogados, sem vínculo de emprego, para atuação profissional e participação nos resultados; IV – os ajustes de associação ou de colaboração com outras sociedades de advogados; V – o requerimento de registro e autenticação de livros e documentos da sociedade; VI – a abertura de filial em outra Unidade da Federação; VII – os demais atos que a sociedade julgar convenientes ou que possam envolver interesses de terceiros. § 1º – As averbações de que tratam os incisos I e II deste artigo não afetam os direitos de apuração de haveres dos herdeiros do falecido ou do sócio retirante. § 2º – Os contratos de associação com advogados sem vínculo empregatício devem ser apresentados para averbação em 3 (três) vias, mediante requerimento dirigido ao presidente do conselho seccional, observado o seguinte: I – uma via ficará arquivada no conselho seccional e as outras duas serão devolvidas para as partes, com a anotação da averbação realizada; II – para cada advogado associado deverá ser apresentado um contrato em separado, contendo todas as cláusulas que irão reger as relações e condições da associação estabelecida pelas partes. § 3º – As associações entre sociedades de advogados não podem conduzir a que uma passe a ser sócia de outra, cumprindo-lhes respeitar a regra de que somente advogados, pessoas naturais, podem constituir sociedade de advogados.

Baker & McKenzie vinha promovendo anualmente encontros internacionais de advogados com o objetivo de aperfeiçoar seus conhecimentos por meio da troca de informações, experiências e técnicas desenvolvidas por advogados de diversos países); e

- treinamento de advogados em outros escritórios da Baker & McKenzie, por um período de no mínimo seis meses.

Todos os grandes escritórios têm advogados estudando ou trabalhando no exterior. Em outubro de 2006, segundo informou ao *Valor Análise Setorial* Rogério Lessa, sócio-diretor do Demarest e Almeida Advogados, de São Paulo (SP), o escritório mantinha oito advogados fazendo pós-graduação (mestrado ou doutorado) ou estágio em escritório de advocacia fora do país: quatro nos Estados Unidos, um no Reino Unido e três na Alemanha.

O também paulistano Pinheiro Neto Advogados mantinha dez, além de outros fazendo mestrado no Brasil. Na época, cerca de 60 dos advogados do Pinheiro Neto haviam feito estágio no exterior e 50 tinham o título de mestre, contou ao *Valor Análise Setorial* Alexandre Bertoldi, dirigente do escritório.

Tecnologia da informação

“O conceito de ‘planejamento de recursos empresariais’ (ERP na sigla em inglês) chegou para ficar nos escritórios de advocacia”, noticiou a *Gazeta Mercantil* em abril de 2006 referindo aos programas de informática do tipo Enterprise Resource Planning, para gestão de empresas. A Lawsoft Desenvolvimento de Sistemas, de São Paulo (SP), uma empresa de desenvolvimento de *softwares* para organização e administração de escritórios de advocacia e departamentos jurídicos de empresas, estava então recém-lançando o seu LawOffice.

Tratava-se de um *software* do tipo ERP que integrava num banco de dados processos judiciais, administrativos, consultivos e toda a parte de administração de um escritório (recursos humanos, contabilidade, financeiro e ainda controle de prazos e compromissos), permitindo análise de gestão por meio do cruzamento de informações. “Um gerenciador completo de advocacia, como se fossem vários programas num só”, resumira a empresa um mês antes, quando do anúncio de que o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) estava financiando a compra do *software* para escritórios de advocacia com faturamento anual de até R\$ 60 milhões.

Segundo o advogado Ângelo Caldeira Ribeiro, sócio da Law Office, o programa só podia ser financiado por meio do BNDES. As outras formas de adquirir o produto eram a “licença perpétua”, comprada diretamente da empresa a um custo de R\$ 1.000 por usuário, para um mínimo de cinco usuários, ou por meio de assinatura, de R\$ 90 mensais, com a qual o escritório podia ter acesso ao programa por meio da internet.

Rubens Manino, presidente da BCS Informática, também de São Paulo (SP), que havia mais de 15 anos estava no mercado, afirmou à *Gazeta Mercantil* que a demanda por ERPs jurídicos deveria crescer 20% em 2006. A empresa era a criadora do primeiro sistema de gestão ERP para a área jurídica no Brasil, o Sisjuri, utilizado por mais de 5 mil usuários em todo o país, explicava a reportagem.

Segundo Manino, os principais fatores a impulsionar o setor seriam o acirramento da concorrência e a necessidade de atualização constante frente às exigências do mercado, como agilidade, automação de processos e rotinas, redução de custos e otimização. “Em 2006, a corrida tecnológica dos escritórios de advocacia deve ter um dos picos mais fortes dos últimos anos, tanto em integração quanto em conectividade”, avaliava Manino.

Investimento ainda é pequeno

Em novembro de 2005, uma reportagem do *Valor Econômico* (“Escritórios ainda investem pouco em informatização”) tinha divulgado uma pesquisa encomendada justamente pela Lawsoft. Realizada pelo Instituto de Marketing e Pesquisas (Imep), a pesquisa revelara que 45,2% dos pequenos escritórios não possuíam *software* de gerenciamento de processos e ainda controlavam suas atividades por meio de fichas ou planilhas. Dos escritórios que usavam *softwares* para acompanhar processos, 56,9% tinham escolhido produtos próprios, com investimento maior.

Na avaliação de Ângelo Caldeira Ribeiro, embora os escritórios tivessem investido no parque tecnológico, o ambiente computacional estava sendo subutilizado. “Mesmo os grandes escritórios têm ilhas de automação, como as grandes empresas da década de 80, com um sistema para a área de recursos humanos, outro para a de cobrança, outro para a agenda, e por aí vai, sem integração”, afirmava. Diferentemente do que ocorreria com o uso de um ERP.

Um fator que incentivou a compra de computadores não necessariamente acompanhados de *softwares* específicos foi o acesso à legislação e à jurisprudência na internet, avaliou Augusto Marcacini, presidente da Comissão de Informática Jurídica da seccional paulista da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB-SP), à reportagem do *Valor Econômico*. “A legislação federal está toda *online*. Antes ocupava uma parede inteira e não cabia.”

“Os sistemas que antes eram locais estão cada vez mais via *web* e as bancas estão sendo representadas cada vez em mais cidades”, explicou ao jornal Alexandre Atheniense, presidente da Comissão de Tecnologia da Informação da OAB nacional. Com isso, segundo ele, é possível a troca de informações entre sede e filiais a partir dos dados de atendimento da biblioteca do escritório.

“Outras ferramentas que têm ajudado na ampliação das bancas e na redução de custos são os sistemas de mensagem instantânea e de voz sobre IP (VoIP: Voice over Internet Protocol), que faz ligações telefônicas pelo computador a um custo inferior ao convencional”, revelava o jornal. “Outro dia, gastei 1,20 euro para falar por uma hora com um cliente em Los Angeles”, contou Atheniense, que já estava fazendo constar do seu cartão de visitas o endereço MSN (de mensagem instantânea) e o número Skype (programa de VoIP). Para evitar abusos – como o uso das ferramentas para fins pessoais –, ele sugeria que os escritórios adotassem regras internas.

Relatórios gerenciais

Para Luiz Gustavo de Oliveira Ramos, sócio do Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos Advogados Associados, de São Paulo (SP), os escritórios de advocacia estão numa terceira etapa de desenvolvimento da informatização. Depois do controle manual feito por fichas, veio o controle informatizado dos processos para consumo interno. Numa segunda etapa, permitiu-se que os clientes tivessem acesso aos processos por meio da internet. Hoje, os sistemas dos escritórios estão integrados aos sistemas dos clientes, para que o escritório abasteça continuamente os clientes com informações jurídicas, contábeis e financeiras, pois eles querem ser mantidos informados diariamente.

Ainda segundo Luiz Gustavo, os sistemas de informática formam junto com a gestão de procedimentos e as alianças estratégicas com corres-

pondentes o tripé sobre o qual deve se assentar a administração de um escritório de advocacia.

Para Sergio Fadel, diretor administrativo do CEAE, mais importante do que o funcionamento do programa de informática em si é que ele forneça relatórios gerenciais, pois estes acabam se transformando em gerentes financeiros. São esses relatórios que vão definir os rumos do planejamento estratégico do escritório.

Fadel dá como exemplo o programa conhecido como *time sheet*, que mede o tempo de trabalho do advogado (quantas horas estou trabalhando para um cliente?). Para o diretor do CEAE, o *time sheet* não precisa necessariamente ser um programa complexo. Uma planilha do Excel pode funcionar como *time sheet*. O importante é que ele ajude a “avaliar procedimentos internos” e daí a “padronizar procedimentos”. Ou seja: ajude a evitar erros e a atender melhor o cliente.

O *time sheet* pode ajudar, por exemplo, a formular contratos em termos de valores a serem cobrados. Num contencioso de massa, em que o escritório trabalha com uma grande quantidade de ações, é fundamental evitar o contrato não rentável.

É por essas e por outras que essa ferramenta de gestão mexe com os conceitos de ética da profissão.

Publicidade e marketing

Os próprios advogados acham que as restrições da OAB são muito rigorosas no que se refere à publicidade dos serviços de advocacia. Costuma-se debitar esse rigor à necessidade de evitar a mercantilização da profissão.

A questão da mercantilização

A questão da mercantilização, no entanto, só passou a ser objeto de preocupação da OAB com o surgimento das sociedades de advogados, as quais foram institucionalizadas em 1963, pela Lei nº 4.215, de 27 de abril daquele ano. Em seu artigo 80, a lei determinava que não seriam admitidas a registro nem poderiam funcionar as sociedades de advogados que apresentassem “características tipicamente mercantis” (inciso I).

Esse é o único ponto do antigo estatuto dos advogados que fazia referência à palavra “mercantil”. No atual estatuto (Lei nº 8.906, de 4 de julho de 1994), ele também aparece uma única vez, no artigo 16, igualmente referindo-se às sociedades de advogados: “Não são admitidas a registro, nem podem funcionar, as sociedades de advo-

gados que apresentem forma ou características mercantis, que adotem denominação de fantasia, que realizem atividades estranhas à advocacia, que incluam sócio não inscrito como advogado ou totalmente proibido de advogar”.

O conceito de mercantilização só vai aparecer referindo-se ao exercício da advocacia em geral, seja ele individual ou por meio de sociedade de advogados, no artigo 5º do Código de Ética e Disciplina, que é de fevereiro de 1995 (publicado no *Diário da Justiça*, seção I, do dia 1º de março de 1995): “O exercício da advocacia é incompatível com qualquer procedimento de mercantilização”.

Antes da disseminação das sociedades, quando os advogados trabalhavam cada um para si, o perigo da mercantilização certamente existia, só que ele ficou bem mais evidente quando as atividades de advocacia passaram a se aproximar das atividades de uma empresa. A maior preocupação antes disso deve ter sido com relação à manutenção da imagem do advogado, que a OAB comparava à de um funcionário público. Tanto que a Lei nº 4.215/1963 assim definia o exercício da advocacia no seu artigo 68: “No seu ministério privado o advogado presta serviço público, constituindo, com os juízes e membros do Ministério Público, elemento indispensável à administração da Justiça”.

Por isso, alguns advogados crêem que o rigor da OAB no que se refere à publicidade dos serviços de advocacia está menos ligado à preocupação da entidade com a mercantilização da profissão do que com a possibilidade de o advogado perder a imagem que se idealizou para ele de “servidor público a serviço da administração da Justiça”. O atual estatuto reforça essa imagem. Em seu artigo 2º, ele diz que “o advogado é indispensável à administração da justiça”, para em seguida completar no § 1º do referido artigo: “No seu ministério privado, o advogado presta serviço público e exerce função social”.

Tanto isso deve ser verdade que o rigor da OAB não é apenas com a publicidade, mas com o comportamento do advogado até mesmo fora do ambiente de trabalho. O atual estatuto, em seu artigo 34, depois de detalhar em 29 itens procedimentos que constituem infrações disciplinares, ainda reserva um parágrafo único para três outras infrações, consideradas condutas incompatíveis com o exercício da profissão: “a) prática reiterada de jogo de azar, não autorizado por lei; b) incontinência pública e escandalosa; c) embriaguez ou toxicomania habituais”.

As restrições da OAB

As restrições da OAB à publicidade são polêmicas dentro e fora do setor. Algumas das críticas ao capítulo referente à publicidade no Código de Ética e Disciplina são as seguintes:

- Ele se apóia em noções subjetivas, difíceis de delimitar, como anunciar “com discrição e moderação” ou com “finalidade exclusivamente informativa” (em oposição à “finalidade mercantil”), as quais aparecem no artigo 28 (“O advogado pode anunciar os seus serviços profissionais, individual ou coletivamente, com discrição e moderação, para finalidade exclusivamente informativa, vedada a divulgação em conjunto com outra atividade”) e no artigo 30 (“O anúncio sob a forma de placas, na sede profissional ou na residência do advogado, deve observar discrição quanto ao conteúdo, forma e dimensões, sem qualquer aspecto mercantilista, vedada a utilização de *outdoor* ou equivalente”).

- No artigo 29, ele proíbe, sem que se consiga vislumbrar uma explicação razoável, a veiculação da publicidade em rádio e televisão (“O anúncio deve mencionar o nome completo do advogado e o número da inscrição na OAB, podendo fazer referência a títulos ou qualificações profissionais, especialização técnico-científica e associações culturais e científicas, endereços, horário do expediente e meios de comunicação, vedadas a sua veiculação pelo rádio e televisão e a denominação de fantasia”).

- No § 4º do artigo 29, ele chega a determinar uma proibição que contraria o próprio objetivo da publicidade, que é captar clientes (“O anúncio de advogado não deve mencionar, direta ou indiretamente, qualquer cargo, função pública ou relação de emprego e patrocínio que tenha exercido, passível de captar clientela”).

A seccional da OAB do Rio Grande do Sul vem mantendo uma campanha de fiscalização à publicidade irregular na advocacia que prevê a instalação de processos disciplinares aos advogados ou sociedades de advogados que, após terem sido notificados, continuarem descumprindo as normas sobre publicidade previstas no Código de Ética e Disciplina e no Provimento nº 94, de 5 de setembro de 2000, da OAB. Além de fiscalizadora, a campanha tem um lado esclarecedor, pois dela faz parte uma relação de procedimentos que podem ou não podem ser adotados pelos advogados como publicidade, que a entidade vem divulgando em seu *site* (veja no Quadro 3).

Em setembro de 2006, no entanto, na contramão de sua própria campanha e, provavelmente, como resultado de ponderações de seus próprios

integrantes, a seccional gaúcha da OAB enviou para o Conselho Federal da entidade uma proposta para autorizar a publicidade de escritó-

Q3

O que pode e o que não pode na publicidade das sociedades de advogados

Forma da publicidade

Pode fazer (com discrição e moderação)

- Internet, revistas, folhetos, jornais, cartões de visitas e de apresentação do escritório
- Placa indicativa do escritório onde ele se encontra instalado
- Listas telefônicas e publicações análogas
- Comunicação de mudança de endereço ou alteração de dados por meio dos meios de comunicação escrita ou que só pode ser enviada para colegas ou clientes cadastrados
- Indicação expressa do nome do advogado, escritório ou sociedade em partes externas do veículo • Oferta de serviços mediante intermediários

Não pode fazer

- Televisão, rádio, outdoor, painéis de propaganda, anúncios
- Luminosos e quaisquer outros meios de publicidade em via pública
- Cartas circulares e panfletos distribuídos ao público
- Mala-direta enviada a uma coletividade sem autorização prévia
- Utilização e meios promocionais típicos de atividade mercantil através de mala-direta

Conteúdo da publicidade

Deve ou pode conter

Deve conter (é obrigatório):

- Registro na OAB ou do nome dos advogados que a integram
- Nome completo do advogado ou sociedade de advogados
- Número da OAB do advogado ou sociedade de advogados exercido passível de catação de clientela

Pode conter (é facultativo):

- Nomes dos advogados que integram a sociedade
- Identificação pessoal e curricular do advogado ou da sociedade de advogados
- Especialização técnico-científica de honorários
- Áreas ou matérias jurídicas de exercício preferencial
- Associações culturais e científicas a que pertence
- O diploma de bacharel em direito, títulos acadêmicos e qualificações profissionais obtidos em estabelecimentos reconhecidos
- Endereços do escritório, filiais, telefones, fax, endereços eletrônicos e horário de expediente
- Meios de comunicação (home page, e-mail etc.)
- Idiomas falados e/ou escritos

Não pode conter (é vedado)

- Expressão "escritório de advocacia" ou "sociedade de advogados" sem o número de
- Menção a clientes ou demandas sob seu patrocínio
- Menção direta ou indireta a qualquer cargo função ou relação de emprego que tenha
- Emprego de orações ou expressões persuasivas
- Divulgação de valores, forma de pagamento ou gratuidade
- Oferta de serviços em relação a casos concretos
- Promessa de resultado ou indução do resultado com dispensa de pagamento
- Menção a título acadêmico não reconhecido
- Divulgação em conjunto com outra atividade
- Fotografias e ilustrações incompatíveis com a sobriedade da advocacia
- Informações de serviços jurídicos suscetíveis de implicar direta ou indiretamente em captação de causas e clientes
- Uso de denominação fantasia

Participação na imprensa

Deve

- Deve limitar-se a entrevistas ou exposições (com eventualidade) sobre assuntos jurídicos visando objetivos exclusivamente: jurídicos, educacionais (telefone)

É vedado:

- Analisar casos concretos, salvo quando argüido em questões em que esteja envolvido como advogado ou parecerista, evitando observações que possam implicar na quebra de sigilo profissional
- Participar com propósito de promoção pessoal (por exemplo: divulgando)
- Pronunciar-se sobre métodos de trabalho usados por colegas de profissão
- Debater causa sobre seu patrocínio ou de colega
- Abordar tema que comprometa a dignidade da profissão

rios de advocacia em rádio. A proposta, segundo noticiou o jornal *Valor Econômico*, foi aprovada pelo Tribunal de Ética e Disciplina da OAB do Rio Grande do Sul e tinha como objetivo revogar o veto à publicidade em rádio existente no Provimento nº 94, de 2000, da OAB, e no Código de Ética e Disciplina da entidade.

Segundo o presidente do Tribunal de Ética e Disciplina da OAB gaúcha, Gabriel Pauli Fadel, a publicidade é permitida unicamente na imprensa escrita, mas proibida na TV e no rádio. Há ainda um vácuo legal sobre o que é permitido ou não na internet. Na internet vale a regra geral para a mídia impressa, segundo a qual a publicidade é permitida desde que não tenha tom mercantilista. O problema da internet e da TV, disse Fadel ao jornal, deverá ser tratado em breve conjuntamente, pois, em dois ou três anos, com a chegada da TV digital, restará pouca diferença entre as duas mídias.

A proposta de autorizar a publicidade em rádios teve origem no interior do estado, onde se constatou um outro tipo de necessidade dos advogados. “No interior, com o rádio, um espaço publicitário custa R\$ 200 e atinge o público que o advogado quer atingir”, noticiou o jornal. O público-alvo dos advogados no caso da publicidade em rádio “é o grande público envolvido em disputas de massa, como causas de direito previdenciário e de consumidor”, que dificilmente é atingido pela mídia impressa.

Segundo o jornal, a medida da OAB gaúcha estava saindo na frente de uma tentativa de revisão das regras de publicidade do Código de Ética proposta em 2004 pela OAB paulista.

O que fazer para mudar

As restrições da legislação à publicidade das sociedades de advogados acabam dando margem a especulações de todos os tipos. Alguns escritórios menores acham que elas beneficiam os maiores, que teriam mais condições de “driblar” a legislação. Gente de fora do setor acha até que pode estar havendo uma disputa de mercado entre os grandes escritórios e que as sanções disciplinares impostas por atuações de fiscalização como as da OAB-RS estariam sendo usadas como aparato repressivo dos que estão no poder contra os que estão fora do poder.

Salvador Ceglia Neto, do escritório Ceglia Neto Advogados, de São Paulo (SP), que participou do 50º Congresso da União Internacional

dos Advogados, realizado em Salvador (BA) de 31 de outubro a 4 de novembro de 2006, defendeu na ocasião que “a advocacia precisa evoluir junto da necessidade do mercado”. Para ele, os advogados têm de explorar a tecnologia e a internet para alcançar a liberdade de competição e estar cada vez mais próximos dos clientes, informou a revista *Consultor Jurídico* em 2 de novembro.

“Há um movimento de evolução na advocacia mundial e se torna praticamente impossível ir contra a maré e ignorar isso tudo. A Justiça brasileira está perdendo a oportunidade de se reestruturar mais rapidamente para se tornar séria por conta de sua qualidade e confiabilidade, e não por conta de suas proibições”, disse o advogado.

Ceglia Neto considera que houve um avanço da publicidade na advocacia com a aprovação do Provimento nº 94/20000 pela OAB, que em seu artigo 1º diz o seguinte: “É permitida a publicidade informativa do advogado e da sociedade de advogados, contanto que se limite a levar ao conhecimento do público em geral, ou da clientela, em particular, dados objetivos e verdadeiros a respeito dos serviços de advocacia que se propõe a prestar, observadas as normas do Código de Ética e Disciplina e as deste Provimento”.

No entanto, propagandas em rádio, televisão, painéis e panfletos ainda são proibidas. Conforme dispõe o artigo 6º do provimento, “não são admitidos como veículos de publicidade da advocacia: a) rádio e televisão; b) painéis de propaganda, anúncios luminosos e quaisquer outros meios de publicidade em vias públicas; c) cartas circulares e panfletos distribuídos ao público; d) oferta de serviços mediante intermediários”.

Ceglia Neto classificou esse conjunto de proibições de protecionistas. Para ele, esse radicalismo não deve durar muito tempo. Ainda segundo informou a revista, Ceglia Neto prognosticou que a internet pode alavancar uma competição que ele considera inevitável e que permitirá um descontrole total das entidades de advocacia sobre a publicidade.

O advogado revelou que na Espanha não é permitido que os escritórios divulguem seus clientes, mas, mesmo assim, alguns escritórios disponibilizam em seus sites uma lista em formato PDF. Na Argentina, escritórios fazem listas dos tipos de clientes, sem especificar quem são. Já em Portugal, a situação é muito parecida com a brasileira, mas a discussão sobre o assunto também vem se expandindo.

Segundo a revista, Ceglia Neto disse que as restrições do Código de Ética e Disciplina da OAB fazem com que os escritórios “desistam de anunciar, por medo de represálias”. Além disso, ele denunciou que esse tipo de mudança não interessa aos escritórios já renomados, “criando uma força contrária que se soma à visão antiquada da entidade”.

Por outro lado, representantes dos grandes escritórios entendem que o que está faltando mesmo é mais participação das sociedades de advogados nas atividades da OAB (para que essas e outras situações possam ser mudadas). Essa é a posição de Antônio Corrêa Meyer, presidente do Cesa (Centro de Estudos das Sociedades de Advogados) e sócio do escritório Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados.

No seminário Os Rumos da Advocacia para 2007, realizado em São Paulo (SP) no dia 24 de novembro de 2006, Meyer creditou a existência daquilo que outros participantes do evento chamaram de “legislação anacrônica” ao fato de haver no Brasil “um conflito enorme de culturas”. Para ele, quem decide sobre questões éticas são advogados de outras regiões que não têm a experiência dos escritórios de São Paulo (os grandes escritórios do país).

“Portanto, se nós não participarmos das disputas eleitorais na OAB, se nós não nos disputarmos a gastar um pouco de nosso tempo com nosso órgão regulador, esse quadro não vai mudar. Hoje se reclama muito de que São Paulo não faz jurisprudência. É que, quando os casos de São Paulo chegam aos tribunais superiores, a jurisprudência já se formou com os casos de outros estados. Se nós ficarmos alheios à participação na OAB, vamos continuar nos guiando por decisões que não refletem os nossos interesses.”

Para ilustrar seu ponto de vista, Meyer contou sobre uma experiência que tivera numa reunião do Cesa na Bahia naquele mês. Um dos participantes do encontro questionou o fato de os advogados participarem dos Conselhos de Contribuintes,¹⁵ pois, por estarem usufruindo de uma posição vantajosa em relação a outros profissio-

nais, eles estariam tendo um comportamento antiético. “Bem, se os advogados não participarem, quem vai participar?”, perguntou Meyer a seu interlocutor. “Os contadores?” Com isso, a classe dos advogados vai perder espaço e ser desvalorizada. “E, pior, o problema (ético) não terá sido resolvido”, argumentou conclusivamente.

Meyer é presidente da Comissão de Sociedade de Advogados da Seccional de São Paulo da OAB. Alguns representantes das grandes sociedades de advogados creditam a falta de interesse dos escritórios em participar da OAB ao fato de a criação das Comissões de Sociedade de Advogados (CSA) ser ainda muito recente (elas foram instituídas em 1997, pelo Provimento nº 87, de 18 de agosto).

Numa entrevista dada à revista eletrônica *Consultor Jurídico* em outubro de 2006, Rogério Lessa, diretor do Demarest e Almeida, de São Paulo (SP), revelou que “as sociedades de advogados eram deixadas um pouco de lado pela OAB, pelo menos pelos advogados tradicionais, que achavam que quem fazia advocacia empresarial não era advogado”. “Hoje, elas são mais aceitas e existem vários membros de sociedade de advogados que fazem parte do Conselho da OAB. A diretoria da OAB se relaciona muito bem e está atenta às sociedades de advogados.”

Foco no cliente

Na palestra que deu no 50º Congresso da União Internacional dos Advogados, Ceglia Neto afirmou que, por enquanto, “as únicas possibilidades de buscar clientes são o investimento no marketing boca a boca e o esforço em fidelizar aqueles satisfeitos com os serviços já prestados”. A colocação do palestrante revela o caminho que os escritórios de advocacia vêm seguindo para fugir de um possível desestímulo a que eles ficam sujeitos como decorrência das restrições impostas pela OAB: o marketing.

O conceito de marketing é mais abrangente que o de publicidade. Na verdade, a publicidade é apenas uma das ferramentas do marketing. “Fazer marketing é criar as condições ideais para que nosso produto, serviço ou mensagem alcance seu objetivo, não importa se estamos falando de uma venda ou da simples necessidade de convencer alguém de algo”, define Mario Persona, consultor de estratégias de comunicação e marketing.

Pensar em termos de marketing aumenta as possibilidades de comunicação do escritório e,

¹⁵ Os Conselhos de Contribuintes têm como finalidade julgar recursos dos contribuintes relativos à cobrança de impostos. Eles existem nos níveis federal, estadual e municipal e são compostos por membros da administração pública e por representantes dos contribuintes. O primeiro Conselho de Contribuintes foi instalado em 1925 na cidade do Rio de Janeiro, no Distrito Federal, no edifício onde funcionava a Delegacia Geral do Imposto sobre a Renda. Seu primeiro presidente, eleito pelos membros do conselho, foi José Leopoldo de Bulhões Jardim, que havia sido ministro da Fazenda nos períodos de 1902-1906 e 1909-1910.

conseqüentemente, minimiza a importância das restrições da OAB à publicidade. “O cardápio não é tão estreito assim”, diagnosticou Mário Chaer no seminário Os Rumos da Advocacia para 2007, citando como exemplos de ferramentas de comunicação, além da publicidade, a utilização de um *site* na internet, a contratação de assessoria de imprensa, a redação de artigos, a elaboração de pareceres e a participação em encontros como aquele que estava sendo realizado.

A propósito da importância dos seminários como ferramenta de comunicação, o depoimento do advogado Txaber Fernández Beldarrain, de Bilbao, Espanha, no 50º Congresso da União Internacional dos Advogados é bastante ilustrativo. Uma estratégia que deu certo para esse advogado espanhol, noticiou o *Valor Econômico* na cobertura do evento (início de novembro de 2006), “foi convidar clientes para seminários”. “No entanto, ele só descobriu a técnica depois de passar seis meses elaborando e enviando malas diretas para cerca de 2 mil empresas médias do setor de comércio internacional da cidade – sem transformar nenhuma delas em cliente.” “Com os seminários, a cada evento surgiam um ou dois clientes novos”, contou o advogado.

Chaer é jornalista e proprietário da revista eletrônica *Consultor Jurídico*, organizadora do evento. Para ele, o que falta de fato para os advogados é entenderem melhor como funciona o mecanismo da comunicação.

Desenhando uma caricatura dos profissionais do direito, Chaer disse que eles começam a falar sempre pelo que é menos importante, como se estivessem fazendo uma petição, sem se preocupar com aquilo que o interlocutor, o jornalista, está de fato interessado em saber. O que certamente Chaer quis dizer com essa imagem é que os advogados devem se colocar na pele do jornalista para aproveitar melhor as possibilidades de comunicação. O jornalista vive da notícia.

Chaer falou também sobre o relacionamento entre o escritório de advocacia e o cliente. Segundo o jornalista, empresários consultados na pesquisa do anuário *Os Mais Admirados do Direito 2006*, já citado, apresentaram as seguintes demandas em relação a seus advogados:

- Manter sintonia com o cliente. Saber mais sobre as atividades do cliente, suas necessidades e suas expectativas.
- Trocar informações com o cliente.

- Manter o cliente informado sobre as informações de interesse dele.

- Criar um *Manual do Cliente*, explicando como funciona o trabalho de um escritório de advocacia. Para Chaer, esse manual deve ser adaptado ao porte de cada cliente. É claro que clientes já tarimbados, com departamento jurídico estruturado, não vão precisar de manual. Para empresas de pequeno e médio portes, no entanto, a recomendação é muito importante.

Chaer alertou para o fato de que “a informação é fundamental para o trabalho dos escritórios de advocacia”, no sentido de manterem-se informados e manterem informados os clientes. “É preciso que os escritórios aprimorem a busca por informação”, aconselhou, citando como exemplo a ferramenta Google News, da internet, onde o usuário entra com o objeto do qual quer ter notícias e, todo dia, a toda hora, toda vez que esse objeto aparece na internet, recebe uma notícia do objeto. “Eu noto no meu contato diário com os escritórios de advocacia que coisas que em tese deveriam ser conhecidas não são. É muito importante que os escritórios tenham a informação como uma arma de verdade, uma ferramenta fundamental para o seu trabalho.”

“Foco no cliente. É ele que é o seu melhor assessor de imprensa. É ele que é o seu conselheiro. É com ele que você vai praticar o melhor marketing de todos. O marketing da sinceridade. O teu divulgador é o cliente”, aconselhou o diretor da revista *Consultor Jurídico*.

Nessa mesma linha foi a manifestação de Luís Carlos Galvão, vice-presidente jurídico da Unilever e diretor jurídico titular do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp), que deu uma visão de quem está “do outro lado do balcão” e diante da realidade de que “os escritórios de advocacia vão ter de se adaptar a uma concorrência muito mais forte”, contextualizou. Para Galvão, os escritórios vão precisar ter “uma comunicação adequada ao cliente”. “Conhecer o seu cliente. Falar a língua do cliente. Se colocar no sapato do cliente.” E, conclusivo, definiu: “Não basta prestar um bom serviço. É preciso vender bem o serviço”.

É principalmente na colocação de Galvão que aparece clara a importância do marketing nas atividades das sociedades de advogados. Primeiro, porque faz parte do trabalho de marketing buscar o bom atendimento ao cliente, objetivo ao qual qualquer escritório pode se dedicar, sejam quais forem

as restrições impostas pela OAB no que se refere à comunicação. Segundo porque o marketing prioriza justamente a idéia de “vender bem o serviço”.

“No marketing o que importa é a percepção”, diz o consultor em marketing jurídico Alexandre Augusto Giorgio. “A imagem que é passada ao mercado e aos clientes não é necessariamente a mesma que é percebida. Não basta entregar um bom serviço, é necessário que os clientes percebam que o serviço que foi contratado é de qualidade. E estamos falando não apenas de satisfação dos clientes, mas sim da imagem que está sendo construída em suas mentes.”

Ainda segundo Giorgio, a palavra-chave no atendimento ao cliente (um trabalho de marketing, repita-se) é “confiança”. Embora reconheça a importância de que o escritório de advocacia “tenha uma boa apresentação e um belo *site*” (“Toda apresentação de escritórios de advocacia procura enviar praticamente a mesma mensagem: ‘nosso escritório trata o cliente como se o fosse único’, ou ‘nossos advogados têm especialização nas melhores escolas do mundo’ e ‘atendemos qualquer problema na área do Direito’”), ele acha que isso não é tudo.

“O advogado ou o escritório de advocacia representa o cliente, fala por ele e mais: toma decisões pelo cliente que afetam diretamente a sua vida. Isso só é possível com confiança”, conclui.

Evidentemente, não há advogado que não reconheça a importância da palavra confiança no relacionamento com o cliente. Isso, no entanto, não impede que a confiança deixe de ser abalada com deslizos como o que ilustra um bordão comum no meio jurídico: “O cliente novo é atendido pelo sócio na primeira reunião, pelo advogado júnior na segunda e pelo estagiário na terceira.”

Talvez, por isso, Galvão tenha lembrado aos presentes no seminário Os Rumos da Advocacia para 2007 que “não há nada que substitua um advogado que atenda ao telefone”. “Eu sei que não dá para estar em todos os lugares ao mesmo tempo. Mas é preciso ter a capacidade de diferenciar aquelas situações em que o cliente quer falar com o Rogério Lessa e não com outro advogado. Eu sei que isso não é fácil, mas há que se conhecer o cliente. Conhecer as idiossincrasias do cliente.”

A advocacia pro bono

Em pronunciamento no 50º Congresso da União Internacional dos Advogados (UIA), feito no dia 3 de novembro de 2006, o presidente

nacional da OAB, Roberto Busato, informou ter determinado a criação de um grupo especial de trabalho visando o estudo da regulamentação da advocacia *pro bono* – advocacia gratuita – no país, “buscando concatenar a institucionalização do assistencialismo com os ditames legais regentes de nossa profissão”, justificou.

A idéia da advocacia *pro bono* no Brasil começou a ser desenvolvida com o Instituto Pro bono, associação sem fins lucrativos criada em 2001, em São Paulo (SP), e formada inicialmente por 37 advogados. Com a criação desse instituto foi instituída pela seccional da OAB de São Paulo uma comissão de estudos para regulamentar a advocacia voluntária. A regulamentação ocorreu em 19 de agosto de 2002, por meio da chamada “Resolução Pro bono”.

Segundo Busato, o Estatuto da OAB, em seu artigo 2º, § 1º, respalda a advocacia *pro bono*, ao estabelecer que “no seu ministério privado o advogado presta serviço público e exerce função social”. “Advocacia *pro bono*, em essência, é isto: serviço social”, definiu o presidente do Conselho Federal da OAB. “A nomenclatura varia: advocacia *pro bono*, advocacia dativa, advocacia social.”

“Há uma corrente de advogados”, explicou Busato em seu pronunciamento, “que sustenta não ser necessário regulamentar a matéria. Argumenta que é preciso apenas que se cuide para que não se transforme em expediente para angariar clientes ou que não venha a ser pretexto para requerer regalias tributárias. Outra corrente contra-argumenta, alegando que já aí se faz necessária uma regulamentação. E cita casos que evidenciam a possibilidade de distorções na matéria.”

Por exemplo: um grande escritório de advocacia coloca estagiários para exercer a *pro bono* e, com isso, busca obter junto ao Estado isenção de impostos e ampliar seus ganhos. “Seria, claro, uma grave distorção do fundamento altruísta da advocacia *pro bono*”, sentenciou Busato.

Outro exemplo: “seria eticamente aceitável usar a advocacia *pro bono* como instrumento de promoção publicitária pessoal e profissional do advogado?”, perguntou. “E, se for? Pode o advogado *pro bono* cobrar honorários advocatícios em uma causa economicamente rentável que tenha vindo ao seu conhecimento por via do exercício da sua advocacia desinteressada?”

Daí, segundo Busato, a complexidade da matéria. “O que se constata”, concluiu o presidente nacional da OAB, “é que, enquanto o assistencia-

lismo jurídico, entre nós, era informal, não gerava preocupações. Hoje, porém, com a crescente tendência de institucionalização e o surgimento de entidades voltadas exclusivamente para sua prática, há cuidados com eventuais distorções.”

Do ponto de vista do profissional de *marketing*, a advocacia *pro bono* certamente é mais um dos itens do cardápio de comunicação não tão estreito a que se referiu Chaer no seminário Os Rumos da Advocacia para 2007.

Perfis de escritórios

Este tópico reúne perfis de escritórios de advocacia do país. Dos perfis constam basicamente as seguintes informações:

- número de advogados;
- áreas de atuação;
- operações;
- clientes;
- quadro atual;
- obstáculos;
- tendências;
- perspectivas; e
- estratégias.

Abdo, Abdo & Diniz Advogados Associados

O escritório Abdo, Abdo & Diniz Advogados Associados iniciou suas atividades em 1990, em Novo Hamburgo (RS).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Abdo, Abdo & Diniz contava com três sócios. Além deles, abrigava dez advogados colaboradores, todos com vínculo empregatício de carteira assinada.

A sociedade revelava não possuir uma área de atuação fixa, mas sim “núcleos de atividade em diversas áreas, com destaque para as áreas trabalhista, previdenciária, família, sistema financeiro de habitação, bancária, internacional e tributária”.

A maior parte dos clientes do Abdo, Abdo & Diniz era de pessoas físicas: 80% do total.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Bancário: 60%;
- Família: 16%;
- Custas: 6%;
- Trabalhista: 4%;
- Tributário: 4%;
- Indenizatória: 3%;
- Crime: 2%;
- Previdência: 2%;
- Outras (comercial, usucapião, loteamento e internacional): 3%.

Desempenho

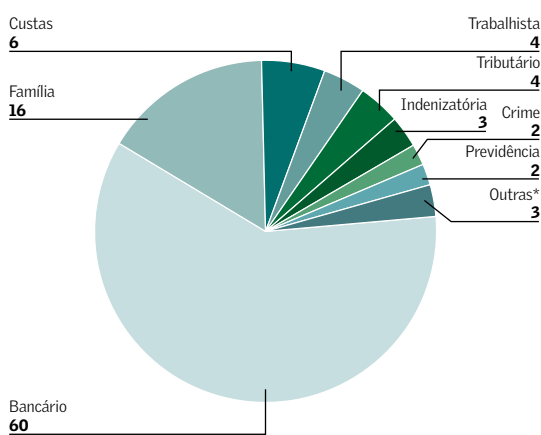
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do escritório Abdo, Abdo & Diniz era de R\$ 390 mil.

Quadro atual

“O quadro atual do escritório é de plena expansão”, revela o Abdo, Abdo & Diniz. “Os obstáculos são os naturais e inerentes ao negócio, posto que a clientela muitas vezes é inadimplen-

Distribuição da receita por área de atuação – Abdo, Abdo & Diniz

G7 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial. * Comercial, usucapião, loteamento e internacional.

te, principalmente dentro da situação econômica vivida pelo nosso país.”

O escritório diz estar conectado “não apenas aos desafios tecnológicos mas igualmente ao desenvolvimento de seus profissionais, incentivando-os em cursos, palestras, graduações etc., visando obter um melhor resultado com eficiência e competência”.

“A área internacional do escritório também teve um aumento significativo de demanda”, resalta a sociedade, “posto que muitos estrangeiros estão necessitando de serviços no Brasil”.

Perspectivas

A tendência do escritório é de crescimento e interiorização: “Cada vez mais temos profissionais nas grandes metrópoles, deixando um grande vazio no interior, que possui muita demanda jurídica. Estamos objetivando o crescimento com solidez, aliado a tecnologia e profissionalismo”.

Q4

Estrutura e áreas de atuação do Abdo, Abdo & Diniz

Sede	Rua 5 de Abril, 258 CEP 93310-070 – Novo Hamburgo (RS) Telefone: 55 51 3035-2454 Home page: www.abdo.com.br
Áreas de atuação	Ambiental - Bancário - Cível - Comercial - Consumidor Criminal - Família - Financeiro - Internacional - Previdenciário Trabalhista - Tributário - Blindagem Patrimonial - Constituição de empresas no exterior - Marcas e patentes
Número de advogados	3 sócios e 10 associados

Fonte: Abdo, Abdo & Diniz (outubro/2006).

Advocacia Amaral Dinkhuysen

A Advocacia Amaral Dinkhuysen iniciou suas atividades em 1993, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam na Advocacia Amaral Dinkhuysen 11 advogados: 4 advogados sócios e 7 associados. Os dois setores que primordialmente compunham as atividades do escritório eram o de direito aeronáutico e o de direito tributário. A receita do escritório provinha basicamente do setor de direito aeronáutico, em proporção estimada entre 40% e 60%.

Na avaliação do escritório, o setor tributário vinha sendo impactado desfavoravelmente pelos reveses sofridos pelas teses tributárias nos tribunais superiores, notadamente no Supremo Tribunal Federal. Por sua vez, o setor do direito aeronáutico estava “em franca ascensão, principalmente por ter o escritório firmado nome no mercado aeronáutico como o único escritório que possui equipe permanente de especialistas com dedicação exclusiva ao direito aeronáutico”.

Entre suas operações recentes, o escritório destacava aquelas ligadas a questões como: contratos internacionais de *leasing* aeronáutico, ICMS na importação de aeronaves via *leasing*, IPI na importação de aeronaves via *leasing*, ICMS na venda de bens do ativo imobilizado, ISS na locação de bens móveis, CPMF sobre receitas de exportação, CSSL (Contribuição Social sobre o Lucro) de receitas de exportação, queimadas para despalha de cana-de-açúcar, Cofins (recuperação de custos), Cofins (sociedades de profissões regulamentadas), cumulatividade da CIDE (Contribuição sobre a Intervenção do Domínio Econômico), ICMS sobre produtos da cesta básica, PIS (Lei nº 9.718/98), Cofins (Lei nº 9.718/98), contribuição ao Inbra, utilização de prejuízos fiscais e base de cálculo negativa de terceiros para dedução de encargos do Refis, contribuição previdenciária das agroindústrias e IR sobre verbas indenizatórias.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações da sociedade Advocacia Amaral Dinkhuysen envolvendo os seguintes clientes: Gol Transportes Aéreos, Cosan, Localiza Rent a Car, ABB Lummus Global, Dacalda Açúcar e Álcool, Banco Itaú, Banco Pactual, Grupo Camargo Correa, Morro Vermelho Táxi Aéreo, Movi & Art Produções Cinematográficas, Agrenco do Brasil, Pássaro Azul

Táxi Aéreo, Agropecuária Conquista, Gradiente e Agropecuária Vale do Jacaré.

Em 2005, a Advocacia Amaral Dinkhuysen assessorou a Gol Transportes Aéreos na compra de 101 aeronaves Boeing.

Perspectivas

A receita da Advocacia Amaral Dinkhuysen teve “uma evolução muito favorável nos últimos anos, permitindo investimentos em ativos (compra da sede), tecnologia e contratação de novos profissionais”, avalia a sociedade, para quem “o mercado de trabalho na área do direito aeronáutico está em crescente expansão”. O escritório revela estar investindo na formação e aperfeiçoamentos dos profissionais que integram sua equipe.

“As razões desse crescimento”, justifica a sociedade, “podem ser encontradas “no atual momento da economia brasileira, que favorece sobremaneira o mercado de aeronaves”, principalmente com a valorização do real, as vantagens tributárias nas operações de *leasing*, a crescente necessidade das empresas e empresários em promover a aquisição de aeronaves e helicópteros, até mesmo para uso próprio, fato definitivamente incorporado com naturalidade pelo meio empresarial.”

Outros fatores determinantes do aquecimento do setor são “as movimentações ocorridas e em curso no âmbito do setor da aviação comercial e das companhias aéreas que o integram, decorrentes do peculiar momento que esse setor atravessa”.

A sociedade cita como exemplos dessas movimentações “a mudança na direção da Agência Nacional da Aviação Civil (Anac), que saiu do controle dos militares passando para as mãos dos civis, e os percalços sofridos pela Varig, cujos reflexos resultaram na profunda alteração do perfil empresarial do setor, acarretando o acirramento da disputa entre as empresas menores por fatias de mercado e remanejamento de rotas, bem como a definitiva instalação das empresas *low cost* (baixo custo) neste cenário”.

A sociedade acredita que, para os advogados especialistas em direito aeronáutico, “as perspectivas de trabalho são cada vez mais promissoras, notadamente diante das excelentes possibilidades de geração de negócios no setor das grandes companhias aéreas, bem como da manutenção das condições favoráveis para a importação e exportação de aeronaves e suas peças”.

Q5

Estrutura e áreas de atuação da Advocacia Amaral Dinkhuysen

Sede	Avenida São Gabriel, 149, conjunto 808 CEP 01435-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3079-8999 Home page: www.aad.adv.br
Áreas de atuação	Direito aeronáutico - Direito tributário - Contratos comerciais - Direito societário - Direito trabalhista - Contencioso cível - Direito imobiliário
Número de advogados	4 sócios e 7 associados

Fonte: Advocacia Amaral Dinkhuysen (outubro/2006).

Advocacia Antônio Carlos Ariboni

A sociedade Advocacia Antônio Carlos Ariboni iniciou suas atividades em 1949, em São Paulo (SP), com o nome de Escritório Dr. David Gnocchi e Associados. A adoção da atual razão social se deu em 1993.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam na Advocacia Antônio Carlos Ariboni cinco advogados, todos sócios. As principais causas do escritório estavam nas áreas do planejamento tributário, direito societário e contencioso fiscal.

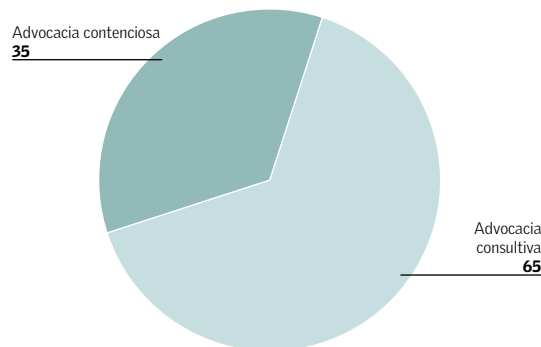
Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações da sociedade Advocacia Antônio Carlos Ariboni envolvendo os seguintes clientes: Weg Equipamentos Elétricos, Zambon Laboratórios Farmacêuticos, Laboratórios Baldacci, Laboratórios Bergamo, Febrafarma (Federação Brasileira da Indústria Farmacêutica) e Sindusfarma (Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos de São Paulo).

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual da Advocacia Antônio Carlos Ariboni é de R\$ 1,2 milhão, distribuída por área de atuação nos seguintes percentuais:

G8 Distribuição da receita por área de atuação – Advocacia Antônio Carlos Ariboni Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Advocacia consultiva: 65%; e
- Advocacia contenciosa: 35%.

Obstáculo e tendência

A Advocacia Antônio Carlos Ariboni considera que o principal obstáculo do setor é a “morosidade absurda do contencioso judicial e administrativo”. Já a principal tendência é o “incremento da consultoria internacional”.

Q6

Estrutura e áreas de atuação da Advocacia Antônio Carlos Ariboni

Sede	Avenida Brigadeiro Faria Lima, 2013, sobreloja A/B CEP 01452-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3034-1066 Home page: www.aribonioffice.com.br
Áreas de atuação	Tributário - Constitucional e administrativo - Societário e econômico - Civil - Comercial - Trabalho - Internacional
Número de advogados	5 sócios

Fonte: Advocacia Antônio Carlos Ariboni (outubro/2006).

Advocacia Celso Botelho de Moraes

A sociedade Advocacia Celso Botelho de Moraes iniciou suas atividades em 1978, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, a Celso Botelho de Moraes reunia, além dos seus dois sócios, dez advogados associados. Possuía escritórios em São Paulo (SP), sua sede, em Belo Horizonte (MG) e Brasília (DF).

Das causas atendidas pela Advocacia Celso Botelho de Moraes, as principais estavam voltadas para o direito tributário, empresarial e societário, para o contencioso e para o direito trabalhista. O escritório mantinha na época mais de 2.700 processos ativos nas áreas fiscal e cível/comercial.

Operações

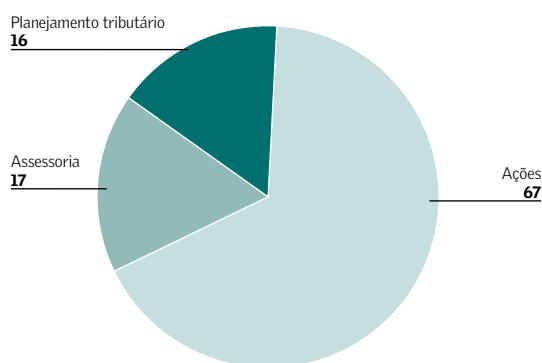
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações da sociedade Advocacia Celso Botelho de Moraes envolvendo os seguintes clientes: TRW Automotive, Pressas Schuler, Laboratórios Pfizer, Moinho Pacífico, Usina São João e Fresh Start Bakeries.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou os seguintes valores de receita anual da Advocacia Celso Botelho de Moraes de 2001 a 2005: 2001: R\$ 5,0 milhões; 2002: R\$ 7,0 milhões; 2003: R\$ 10,5 milhões; 2004: R\$ 7,3 milhões; e 2005: R\$ 6,4 milhões. A expectativa para 2006 era chegar a R\$ 4,2 milhões.

A distribuição da receita por área de atuação em 2005 obedeceu aos seguintes percentuais: ações:

Distribuição da receita por área de atuação – Advocacia Celso Botelho de Moraes Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

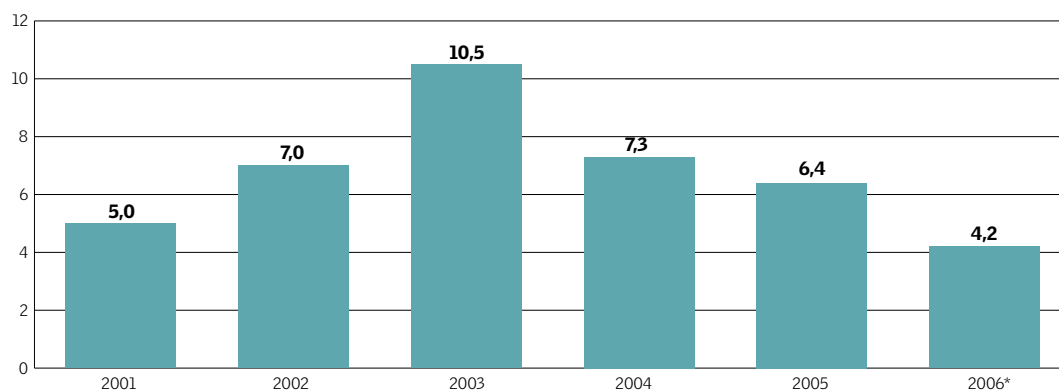
67%; assessoria: 17%; e planejamento tributário: 16%. De 2001 a 2003, o planejamento tributário foi a área de atuação da empresa com maior participação na receita (em 2003 chegou a beirar 90%).

Perspectivas

A sociedade vê como dificuldade de atuação a fixação de um percentual de cobrança (honorários) que corresponda efetivamente ao trabalho realizado. “A atual tendência do escritório é cobrar honorários por hora efetivamente trabalhada, utilizando-se do *time sheet*.”

Evolução da receita da Advocacia Celso Botelho de Moraes

G10 Em R\$ milhões



Fonte: Valor Análise Setorial. * Estimativa.

O principal desafio da sociedade em 2007, bem como para os próximos anos, “é crescer para poder se manter no mercado altamente competitivo que é o da advocacia”. “Nossa intenção é di-

versificar as áreas de atuação. Para isso, contamos com um intenso treinamento dos advogados que compõem o atual quadro e com a contratação de especialistas para determinadas áreas.”

Q7

Estrutura e áreas de atuação da Advocacia Celso Botelho de Moraes

Matriz	Alameda Santos, 1.940, 8º andar CEP 01418-200 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3285-2100 Home page: www.advcbm.com.br
Filiais	Belo Horizonte (MG) - Brasília (DF)
Áreas de atuação	Direito tributário - Planejamento tributário - Incentivos fiscais - Importação e exportação - Classificação fiscal - Direito societário - Contratos - Planejamento sucessório - Fusões e aquisições - Auditoria empresarial - Direito internacional - Informática - Meio ambiente - Privatizações - Telecomunicações - Transações imobiliárias - Antitruste - Trabalhista - Dumping e concorrência desleal - Propriedade intelectual - Licitações
Número de advogados	2 sócios e 10 associados

Fonte: Advocacia Celso Botelho de Moraes (outubro/2006).

Advocacia Dagoberto J. S. Lima

A sociedade Advocacia Dagoberto J. S. Lima iniciou suas atividades em 1965, em São Paulo (SP), com o advogado Dagoberto José Steinmeyer Lima.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam na Advocacia Dagoberto J. S. Lima 23 advogados: 2 sócios e 21 associados. A sociedade trabalhava principalmente nas áreas cível, de relações do trabalho, de dissídios coletivos e de questões societárias e tributárias.

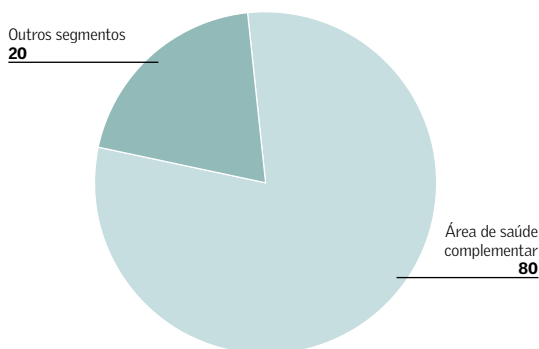
A sociedade relacionava como exemplos de sua atuação atividades de assessoria na área da saúde envolvendo os seguintes organismos e questões:

- Entidades Não Governamentais na Área de Saúde (ENGSS), por ocasião dos trabalhos da Assembleia Nacional Constituinte, de 1986 a 1988.
- Lei Orgânica da Saúde, 1990.
- Código de Defesa do Consumidor, 1990.
- Comissões de Assessoramento Técnico-Jurídico do Ministério da Saúde sobre regulamentação dos planos e seguros privados de saúde do Brasil, inclusive em negociações no Congresso Nacional envolvendo a regulamentação de planos e seguros de saúde e a criação da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).
- Comitê de Negociação de Preços e Práticas de Mercado dos Planos e Seguros Privados de Saúde, junto à Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça e à Secretaria do Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações da Advocacia Dagoberto J. S. Lima envolvendo os seguintes clientes: Amico Assistência Médica Indústria e Comércio, Associação Brasileira de Empresas Prestadoras de Serviços Postais (Abrapost), Associação Brasileira de Medicina de Grupo (Abramge), Associação das Empresas de Medicina de Grupo do Estado de São Paulo (Abramge-SP), Associação dos Hospitais do Estado de São Paulo (Ahesp), Companhia Hospitalar Nossa Senhora de Fátima, Conselho de Auto-Regulamentação das Empresas de Medicina de Grupo (Conamge), Federação Brasileira de Hospitais (FBH), Fundação Antônio Prudente (Hospital do Câncer), Fundação Assistencial Viçosa, Fundação Cesp, Fundação Otilia Correia Saraiva, Fundação Leonor de Barros Camargo, Fundação São Francisco Xavier (Usiminas/Cosi-

Distribuição da receita por área de atuação – Advocacia Dagoberto J. S. Lima Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

pa), Fundação São Lucas, Fundação Waldemar Barnsley Pessoa, Hospital Cruzeiro do Sul, Hospital e Maternidade Assunção, Hospital Regional de Franca, Intermédici Serviços Médicos, Irmandade da Santa Casa de Misericórdia de Piracicaba, Irmandade da Santa Casa de Misericórdia de Sorocaba, Medial Saúde, Organização Médica Cruzeiro do Sul, Pró-Salute Serviços para a Saúde (Plano de Saúde Fátima), Samcil Convênios Médico-Hospitalares, Santa Casa de Misericórdia de Belo Horizonte, Santa Casa de Misericórdia de Juiz de Fora, Santa Casa de Misericórdia de Maringá, Santamália Saúde, São Lucas Médico Hospitalar, Sindicato Nacional das Empresas de Medicina de Grupo (Sinamge), Sindicato Nacional das Empresas de Odontologia de Grupo (Sinog).

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual da Advocacia Dagoberto J. S. Lima é de R\$ 6 milhões, distribuída por área de atuação nos seguintes percentuais:

- Área de saúde complementar: 80%; e
- Outros segmentos: 20%.

Perspectivas

A Advocacia Dagoberto J.S. Lima considera que possui “atuação jurídica e empresarial altamente especializada na área de saúde”. “Os servi-

ços são oferecidos e realizados em âmbito nacional, “dada a representatividade institucional de segmentos específicos, bem como o alcance das atividades de seus clientes.”

Diante dessa limitação, a sociedade projeta a ampliação estratégica de suas atividades nas áreas de direito econômico, do consumidor, ambiental e sanitário, “a fim de diversificar sua carteira

de clientes, bem como atingir o efetivo aumento da receita bruta”.

O escritório prevê ainda a possibilidade de novos investimentos “através da consolidação de parcerias profissionais nas regiões de Brasília, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Curitiba e Porto Alegre”. Com a adoção dessas medidas, a expectativa é de “dobrar o volume da receita fixa”.

Q8

Estrutura e áreas de atuação da Advocacia Dagoberto J. S. Lima

Sede

Rua Caçapava, 49, 11º andar
CEP 01408-010 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3061-0244
Home page: www.advocaciadagoberto.com.br

Áreas de atuação

Direito empresarial - Direito da saúde - Direito sindical - Direito político-institucional

Número de advogados

2 sócios e 21 associados

Advocacia Najjarian Batista

A sociedade Advocacia Najjarian Batista foi fundada em 1997, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em novembro de 2006, a Advocacia Najjarian Batista tinha uma filial em Brasília (DF). Contava com 13 advogados: 2 sócios e 11 associados. Atuava em direito previdenciário-fiscal (custeio). Prestava serviços nas áreas preventiva, consultiva e contenciosa, atendendo clientes nacionais e estrangeiros.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou operações da Advocacia Najjarian Batista envolvendo os seguintes clientes: Adams, Camargo Corrêa, Promon, Frigorífico Margen, Pfizer, Odebrecht, Monsanto, Fasano, Laselva, Santista Têxtil, NET, Voetur, Graber e Amil.

Estratégia

O escritório pretende crescer de forma orgânica, ou seja, com o aumento do número de clientes.

Q9

Estrutura e áreas de atuação da Advocacia Najjarian Batista

Matriz	Rua Itápolis, 821, Pacaembu CEP 01245-000 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3663-6310 Home page: www.najjarian.com.br
Filial	Brasília (DF)
Área de atuação	Direito previdenciário-fiscal (custeio)
Número de advogados	2 sócios e 11 associados

Fonte: Advocacia Najjarian Batista (novembro/2006).

Advocacia Pietro Ariboni – Ariboni, Fabbri & Advogados Associados

A Advocacia Pietro Ariboni – Ariboni, Fabbri & Advogados Associados foi fundada em 1977, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em novembro de 2006, a Advocacia Pietro Ariboni mantinha uma *joint venture* com a banca Miguel Neto Advogados Associados (veja perfil). Dividiam a mesma sede, em São Paulo (SP), e a mesma filial, no Rio de Janeiro (RJ).

A Advocacia Pietro Ariboni reunia 21 advogados: 4 sócios e 17 associados. Suas principais áreas de atuação eram: propriedade intelectual (direitos autorais, marcas, patentes, *software*), direito concorrencial e direito antitruste.

Integravam a Advocacia Pietro Ariboni, além dos 4 sócios, 40 profissionais, entre os quais advogados, engenheiros e agentes da propriedade industrial, que garantiam “a obtenção e tutela de patentes, marcas, direito autoral e assuntos correlatos, perante as autoridades nacionais e os tribunais”.

A sociedade oferecia ainda aconselhamento em outras áreas legais, tais como legislação antitruste, concentrações econômicas, aquisições e fusões, direito empresarial, civil e comercial, incorporação e estruturação de companhias.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a participação percentual de cada área de atuação da sociedade na receita era a seguinte:

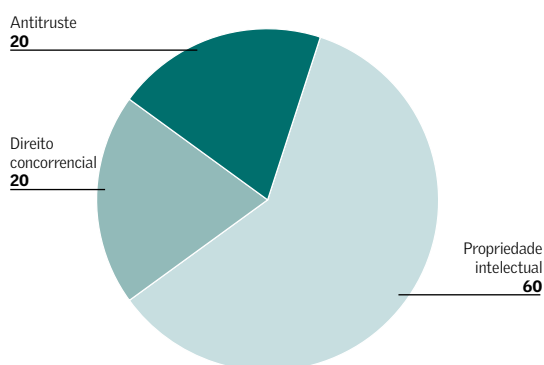
- Propriedade intelectual: 60%;
- Direito concorrencial: 20%; e
- Antitruste: 20%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações da sociedade Advocacia Pietro Ariboni envolvendo os seguintes clientes: Fiat, General Electric, Monsanto, O Boticário, Ferrari, Gucci, Prada, Giorgio Armani, Campari, Interdigital e Cenibra.

Distribuição da receita por área de atuação – Advocacia

G12 Pietro Ariboni Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Perspectivas e estratégias

O escritório tem em vista que “é fundamental estar preparado para oferecer aos clientes assessoria internacional, sendo necessária, portanto, a manutenção de um forte *networking* com correspondentes”. Os investimentos devem ser constantes em “treinamento de profissionais e em informática”.

Os obstáculos apontados pelo escritório são:

- ocorrência de “achatamento” nas margens de lucro, nas atividades de proteção de direitos perante os órgãos competentes (basicamente Inpi);
- clientes cada vez mais orientados para redução de custos com essa área; e
- desvalorização do dólar frente ao real, o que tem impactado fortemente a receita de escritórios mais concentrados na representação de clientes estrangeiros.

Q10

Estrutura e áreas de atuação da Advocacia Pietro Ariboni

Matriz	Rua Guararapes, 1909, 7º andar CEP 04561-004 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 5502-1222 Home page: www.ariboni.com.br
Filial	Rio de Janeiro (RJ)
Áreas de atuação	Propriedade intelectual - Direito societário - Direito concorrencial - Contencioso judicial
Número de advogados	4 sócios e 17 associados

Fonte: Advocacia Pietro Ariboni (novembro/2006).

Albino Advogados Associados

A sociedade Albino Advogados Associados iniciou suas atividades em 1990, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no Albino Advogados Associados 37 advogados: 7 sócios e 30 advogados associados. Além da sede em São Paulo (SP), a sociedade mantinha filiais em Brasília (DF) e Belo Horizonte (MG). Sua atuação era dividida em quatro grandes áreas, cujas participações na receita, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*, obedeciam aos seguintes percentuais:

- Consultoria empresarial (incluindo tributário, contratos, fusões e aquisições, societário, mercado financeiro e de capitais, consumidor, meio ambiente e imobiliário): 50%;
- Contencioso (ações judiciais em todas as áreas): 25%;
- Defesa da concorrência e defesa comercial: 15%; e
- PPP (parcerias público-privadas) e infra-estrutura: 10%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Albino Advogados Associados:

- Defesa dos minoritários da Ripasa (produtora de celulose e papel).
- Processo administrativo da Secretaria de Direito Econômico contra o Sindicato da Indústria de Mineração de Pedra Britada do Estado de São Paulo (Sindipedras).

O levantamento apurou ainda a existência de operações do escritório envolvendo os seguintes clientes: Danone, Banco Itaú, Agfa, Cimpor, Gafisa, Embu, Merck Sharp & Dohme, Banco Fator, Banco Pine, Camargo Correa, Dow Química, Impregilo, Grupo Equipav, Antibióticos do Brasil, Ponte de Pedra Energética, Ducoco Produtos Alimentícios e Vicunha Têxtil.

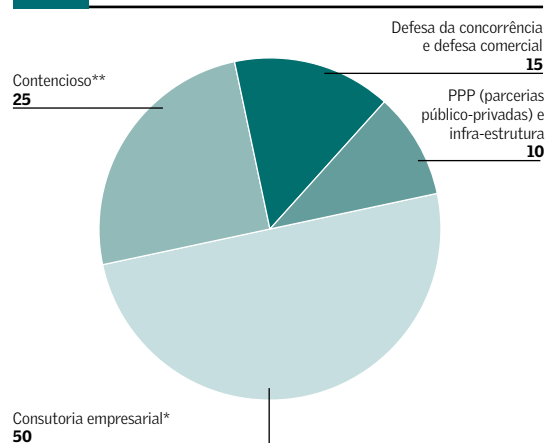
Desempenho

A expectativa do escritório para 2006 era encerrar o ano com aumento de 20% na receita em relação a 2005.

Perspectivas

O escritório vem conduzindo desde 2005 o que chama de “um movimento de institucionalização profissional conjugado com delegação adminis-

Distribuição da receita por área de atuação - Albino Advogados



Fonte: Valor Análise Setorial. * Incluindo tributário, contratos, fusões e aquisições, societário, mercado financeiro e de capitais, consumidor, meio ambiente e imobiliário. ** Ações judiciais em todas as áreas.

trativa”. Como exemplo, cita a admissão de quatro novos sócios, selecionados do seu próprio quadro profissional, e a contratação de profissionais para a condução da rotina empresarial da sociedade, como um diretor geral e um gerente financeiro.

Foi implantado também um programa de benefícios diferenciados para os profissionais do escritório, que se considera precursor nesse tipo de iniciativa no ramo da advocacia. Entre os itens do programa, a sociedade destaca: contratação de nutricionista (com acompanhamento *in company* duas vezes por semana), incentivo à prática de esportes, fornecimento de um celular corporativo, estacionamento no edifício, plano de saúde, seguro de vida, financiamento de *notebook* corporativo etc. Especificamente para sócios e associados, a sociedade destaca o pagamento de dois terços do valor de cursos de especialização, pós-graduação ou mestrado.

Em relação à sua estrutura física, a sociedade cita a ocupação de mais um piso (500 metros quadrados) no seu edifício-sede, o que “possibilitou uma perfeita acomodação de profissionais e arquivos, resultando numa maior eficiência na prestação de serviços jurídicos”, justifica. Em âmbito nacional, foi aberta uma filial em Belo Horizonte, conduzida pelo sócio Eduardo Muzzi, que se junta à filial de Brasília.

A sociedade cita ainda parcerias bilaterais recentes com escritórios na Argentina e no Chile,

“que lhe asseguram uma solução compreensiva na região do Mercosul”, explica.

Referindo-se às áreas de atuação, o Albino Advogados Associados diz que busca “entender melhor as necessidades e as atividades dos clientes para oferecer serviços sob medida e que agreguem valor”. “Nesse aspecto, estamos especialmente atentos ao

crecente processo de internacionalização das empresas brasileiras, de forma a poder auxiliá-las no planejamento jurídico ligado a essa maior inserção na economia internacional”, afirma.

Em termos de faturamento, a meta da sociedade para 2007 é alcançar crescimento de pelo menos 20% em relação a 2006.

Q11

Estrutura e áreas de atuação do Albino Advogados

Matriz	Avenida Brigadeiro Faria Lima, 1.309, 11º andar CEP 01452-002 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3039-7001 Home page: www.albino.com.br
Filiais	Belo Horizonte (MG) – Brasília (DF)
Áreas de atuação	Antitruste - Aquisições, cisões, fusões e incorporações - Assessoria pro bono para atividades culturais - Comercial/Cível - Contencioso administrativo, judicial e arbitragens - Project finance, corporate finance e securitização - Defesa comercial - Direito do consumidor - Empreendimentos e contratos imobiliários - Internet/e-commerce - Meio ambiente - Mercado financeiro e de capitais - Negócios internacionais - Parcerias público-privadas (PPP) - Planejamento sucessório e family office - Privatizações e licitações - Relações de trabalho - Recuperações e reorganizações empresariais - Tributário
Número de advogados	7 sócios e 30 associados

Almeida Advogados

A sociedade Almeida Advogados iniciou suas atividades em 2001, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

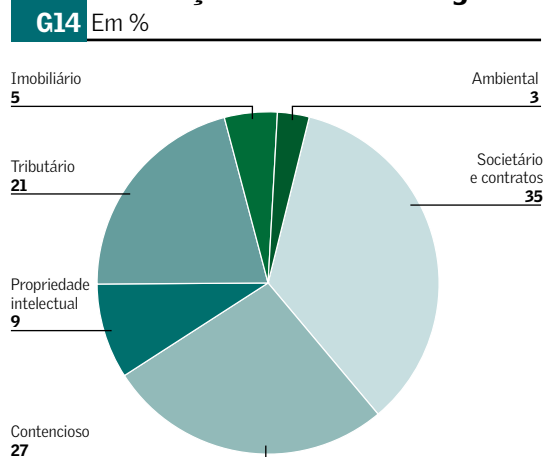
Em outubro de 2006, atuavam na Almeida Advogados 47 advogados: 2 sócios e 45 associados. A sociedade possuía escritórios em São Paulo (SP), Belo Horizonte (MG) e Natal (RN). Sua atuação era dividida em seis grandes áreas, cujas participações na receita, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*, obedeciam aos seguintes percentuais:

- Societário e contratos: 35%;
- Contencioso: 27%;
- Propriedade intelectual: 9%;
- Tributário: 21%;
- Imobiliário: 5%; e
- Ambiental 3%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Almeida Advogados envolvendo os seguintes clientes: AES Eletropaulo, Elektro Eletricidade e Serviços, Hewlett Packard Brasil, Boston Medical Group, Swiss Capital, Associação Brasileira de Empresas de Software (Abes), Natal Invest, Banco ABN AMRO, Vide Bula, Aeromexico Linhas Aéreas, Proteus Security Systems e Pimentel Tecnologia.

Distribuição da receita por área de atuação – Almeida Advogados



Fonte: Valor Análise Setorial.

Estratégias

A Almeida Advogados planeja abrir escritórios em Brasília (DF) e no Rio de Janeiro (RJ) em 2007, bem como na Argentina e nos Estados Unidos em 2008. Para isso, revela: “Vamos focar os esforços na manutenção da clientela atual, que há muito já se fidelizou aos trabalhos do escritório, e buscar poucos e bons clientes”.

Q12

Estrutura e áreas de atuação do Almeida Advogados

Matriz	Avenida Brigadeiro Faria Lima, 1.461, 16º andar, Torre Sul CEP 01452-002 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 6014-6900 Home page: www.almeidalaw.com.br
Filiais	Belo Horizonte (MG) – Natal (RN)
Áreas de atuação	Ambiental - Consumidor - Contencioso cível, Comercial e arbitragem - Contratos comerciais - Econômico - Família e sucessões - Financeiro e bancário - Fusões e aquisições - Imigração - Imobiliário - Infra-estrutura, concorrências, privatizações - Internacional privado - Propriedade intelectual - Reestruturação e recuperação de empresas - Regulatório - Seguros - Societário e mercado de capitais - Trabalhista e previdenciário - Tributário
Número de advogados	2 sócios e 45 associados

Fonte: Almeida Advogados (outubro/2006).

Amato Filho Advogados

A sociedade Amato Filho Advogados iniciou suas atividades em 1993, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, a Amato Filho Advogados reunia 11 advogados. Suas atividades abrangiam, segundo descrição do próprio escritório, “assessoria jurídica para a solução de questões contenciosas nas esferas administrativa e judicial, planejamento fiscal e previdenciário, consultoria e orientação em negócios empresariais e comércio exterior, dividindo-se os serviços em áreas de atuação específicas”.

A sociedade destacava o fato de contar com 11 correspondentes em sete unidades do país (Distrito Federal, Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina, Amazonas, Bahia, Espírito Santo e Rio de Janeiro), bem como com correspondentes no exterior: na Espanha (Madri e Barcelona) e na Itália (Milão e Roma).

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a participação do escritório Amato Filho Advogados nas seguintes operações:

- Ação movida pelas distribuidoras que se sentiram prejudicadas quando, devido à fusão, a AmBev (cliente) passou a realizar sua própria distribuição.
- Ação movida contra a Igreja Renascer por fiel (cliente) que havia transferido para a instituição R\$ 2 milhões ao longo de um período de tempo e de diversas maneiras (contribuição, a própria casa).

- Ação contra a Sul-América Seguros movida pelo cliente (seu carro, uma BMW X5 no valor de R\$ 400 mil, havia sido roubado e o seguro se negara a pagar, sob a alegação de fraude).

- Representação da Associação de Importadores Autônomos de Automóveis, que se sentiu prejudicada por um decreto que reduzia a alíquota de importação para as concessionárias, mas que não foi estendido aos importadores autônomos, que pagavam o dobro dessa alíquota.

O levantamento apurou ainda a existência de operações envolvendo os seguintes clientes: Mtel (empresa de tecnologia), Relativity (empresa de tecnologia), Pinças Grassi (metalúrgica), CTC (centro de diagnósticos), Avestro (comércio de produtos de avestruz), Rodabrill (indústria e comércio de produtos automotivos), Terra Nova (importadora), Pan América (importadora fabricante de cosméticos) e Siqueira Campos (importador de pneu).

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do escritório Amato Filho Advogados é de aproximadamente R\$ 400 mil.

Perspectivas

O escritório revela que, desde sua fundação, “vive momentos de ascensão”. O crescimento médio anual tem sido de 20%, mas em 2000 foi maior, “por causa da inserção da AmBev no quadro de clientes”. A sociedade vem conquistando uma média de cinco novos clientes por ano.

Q13

Estrutura e áreas de atuação do Amato Filho Advogados

Sede

Rua Almirante Pereira Guimarães, 220
CEP 01250-000 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3865-3335
Home page: www.amatofilho.adv.br

Áreas de atuação

Direito civil - Tributário - Societário e comercial - Internacional -
Administrativo - Trabalhista - Esportivo

Número de advogados

11 (entre sócios e associados)

Andrade & Câmara Advogados Associados

A sociedade Andrade & Câmara Advogados Associados iniciou suas atividades em 1997, em Manaus (AM).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no Andrade & Câmara 11 advogados: 6 sócios e 5 advogados associados. A sociedade não possuía filial, mas mantinha associação com os escritórios Sacha Calmon (MG) e Tozzini, Freire (SP).

O Andrade & Câmara considerava como suas principais áreas de atuação dentro do direito empresarial aquelas envolvendo os segmentos de petróleo, serviços públicos, serviços de vigilância, telecomunicações e exploração florestal e ao aproveitamento dos incentivos e das oportunidades de investimento e negócios próprios da Zona Franca de Manaus e de seu pólo industrial.

Operações

A sociedade Andrade & Câmara relaciona como exemplos de sua atuação as seguintes operações:

- Representação de empresa do setor de petróleo em ação movida contra o Governo do Estado do Amazonas, “atribuindo a este último a responsabilidade por erros e desmandos de seus agentes que motivaram o levantamento indevido de expressivos valores discutidos em processo judicial (a tese defendida na ação vem ao encontro de recentes decisões do STF em reconhecimento da responsabilidade estatal por atos irregulares praticados pelo Judiciário)”.

- Atuação em diversas ações de responsabilidade civil por dano moral, “fazendo a defesa de empresas dos setores bancário e de telefonia e obtendo a redução drástica de condenações, muitas das vezes por meio e recursos especiais conhecidos e providos no STJ”.

- Atuação na defesa de ação movida por grupo multinacional norte-americano contra a utilização de marca comercial por empresa local de hotelaria. O escritório defende a legalidade da atuação deste último, “não apenas em face da ausência de registro da marca na classe de serviço correspondente, mas também em vista da prescrição do direito da multinacional, a qual permitiu a utilização pública

e notória da marca discutida, por mais de 20 anos, sem qualquer oposição”.

- Representação de empresa de serviços de segurança contra a pretensão de pagamento de adicional de “risco de vida” à categoria profissional de vigilante, “defendendo entendimento que veio a ser consolidado pelo TST com base na argumentação desenvolvida pelo escritório”.

- Representação de empresa do setor madeirense na impugnação de autos de infração lavrados por autoridade administrativa federal. “Os pareceres dos órgãos técnicos da própria autoridade federal autuante têm acolhido as teses do escritório, reconhecendo que a atuação da empresa foi correta, contou com a anuência expressa de órgão competente e não causou qualquer espécie de dano ao meio ambiente”.

- Representação de instituição de ensino educacional “contra a pretensão do órgão previdenciário em impor-lhe a obrigação de pagamento decorrente da inclusão, na base de cálculo de tributo, dos valores correspondentes a bolsas de estudo concedidas a funcionários e seus dependentes, para uso na própria instituição”.

- Representação de clientes de diversos segmentos empresariais em temas relativos à Zona Franca de Manaus, tais como: substituição tributária PIS/Cofins nas remessas para a ZFM; aplicação de alíquotas de PIS/Cofins na saída de produtos importados por empresa optante do lucro presumido (tributação cumulativa das contribuições, impossibilitando a compensação de PIS/Cofins Importação); e cobrança de tributos (IPI e Imposto de Importação) no internamento de mercadorias da ZFM para o restante do país.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações da Andrade & Câmara envolvendo os seguintes clientes: Águas do Amazonas, ABN AMRO Bank, Banco Safra, Banco Rural, Banco Sudameris Brasil, Mil Madeireira Itacoatiara, Petroamazona Petróleo da Amazônia, Petrobras Distribuidora, Telemar Norte Leste, Amazônia Celular e Vivax Serviços Digitais.

Perspectivas

O Andrade & Câmara tem como meta “tornar-se a referência primeira da advocacia empresarial no Estado do Amazonas”.

Q14

Estrutura e áreas de atuação do Andrade & Câmara

Sede

Rua Salvador, 460
CEP 69057-040 – Manaus (AM)
Telefone: 55 92 2126-4649
Home page: www.andradecamara.com.br

Áreas de atuação

Empresarial - Civil - Tributário (inclusive planejamento) - Trabalhista -
Contratos

Número de advogados

6 sócios e 5 associados

Fonte: Andrade & Câmara (outubro/2006).

Antonio Braz & Vanya Maia Advogados Associados

O escritório Antonio Braz & Vanya Maia Advogados Associados foi fundado em 1998, no Recife (PE).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Antonio Braz & Vanya Maia contava com 48 advogados: 12 sócios e 36 associados. Possuía seis filiais: em Aracaju (SE), João Pessoa (PB), Teresina (PI), Natal (RN), Maceió (AL) e Salvador (BA). Sua atuação, explicava a sociedade, envolvia “assessoria e consultoria (advocacia preventiva), procuradoria (defesa em juízo) e negociação trabalhista (representação diante de federações, sindicatos e associações)”.

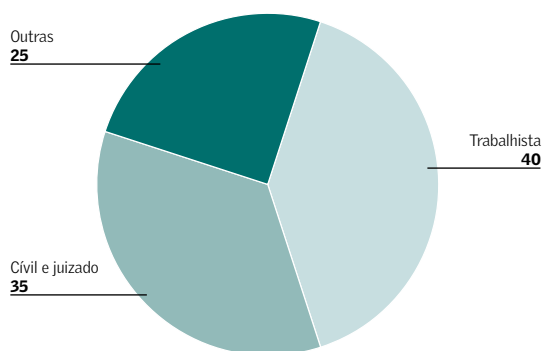
Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Antonio Braz & Vanya Maia envolvendo os seguintes clientes: Banco Itaú, Banco Fiat, Banco ABN, Unibanco e Amanco do Brasil.

Desempenho

De acordo com o levantamento do *Valor Análise Setorial*, o escritório tem receita anual de R\$ 2,3 milhões. A área trabalhista participa com 40% da receita; a área civil e de juizado, com 35%; e outras áreas, com 25%.

Distribuição da receita por área de atuação – Antonio Braz & Vanya Maia Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Perspectivas

O quadro atual do escritório é de expansão. Os obstáculos de curto prazo são a ampliação da área de tecnologia da informação e a redução de custos com comunicação. Os principais investimentos estão sendo feitos na infra-estrutura da matriz (sede própria).

Q15

Estrutura e áreas de atuação do Antonio Braz & Vanya Maia

Matriz	Rua Real da Torre, 1595, Bairro da Torre Recife (PE) Telefone: 55 81 2121-6500 Home page: www.abraz.adv.br
Filiais	Aracaju (SE) - João Pessoa (PB) - Teresina (PI) - Natal (RN) - Maceió (AL) - Salvador (BA)
Áreas de atuação	Direito trabalhista - Direito civil - Direito do consumidor
Número de advogados	12 sócios e 36 associados

Fonte: Antonio Braz & Vanya Maia (outubro/2006).

Araújo e Policastro Advogados

O escritório Araújo e Policastro Advogados foi fundado em 1962, por José Theodoro Alves de Araújo e Décio Policastro. Estabeleceu-se, inicialmente, no centro da cidade de São Paulo (SP), próximo da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo e dos tribunais estaduais e federais. Em 1987 mudou-se para a avenida Brigadeiro Faria Lima.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, a equipe do Araújo e Policastro era composta por 79 pessoas, das quais 32 advogados (19 sócios). “Mesmo antes de o direito internacional crescer e expandir-se nas décadas de 70, 80 e 90”, relatava a sociedade, “o escritório já se desenvolvera nas áreas societária e contenciosa, o que o levou a tornar-se um dos mais conceituados na advocacia internacional”.

“Com o passar dos anos”, contava, “diversificou sua advocacia, expandindo-se para outras áreas, incluindo telecomunicações, energia, petróleo e gás, bancária, financeira, títulos e valores mobiliários, privatizações, propriedade intelectual, meio ambiente e concorrencial.” O escritório fazia questão de destacar que havia sido classificado pela *Global Competition Review*, de Londres, “entre os 100 melhores escritórios de advocacia do mundo na área de direito concorrencial”.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Araújo e Policastro Advogados envolvendo os seguintes clientes:

- No Brasil: 3M do Brasil; A.C. Nielsen; Aços Villares; Alcoa Alumínio; Amphenol TFC do Brasil; ArvinMeritor do Brasil Sistemas Automotivos; AGA; Akzo Indústria e Comércio; Alstom Brasil; Avibrás - Indústria Aeroespacial; Asem-Npdi Produtos Hospitalares; Associação Portuguesa de Desportos; Basell Poliolefinas; Becton Dickinson Indústrias Cirúrgicas; Brastemp; Banco WestLB do Brasil; Cabot Brasil; Conference Call do Brasil; Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário; Caterpillar Brasil; Companhia Brasileira Carbureto de Cálcio (CBC); Companhia Melhoramentos de São Paulo; Dow Corning do Brasil; Eastman Chemical do Brasil; Elektro Eletricidade e Serviços; Elevadores Atlas Schindler; General Electric do Brasil; Hospital Ana Costa; Herman Miller do Brasil; Peróxidos do Brasil; Petroquímica União; Pirelli Pneus; Raia & Cia.; Renault do Brasil Comércio e Participações; Ripasa Celulose e Papel; Riclan; RIP Serviços Industriais; Sara

Lee Cafés do Brasil; Solvay do Brasil; Schaeffler Brasil; Schahin Engenharia e Comércio; Siderúrgica J.L. Aliperti; Sobloco Construtora; Ultrafétil Indústria e Comércio de Fertilizantes; Usina da Barra Açúcar e Álcool; Warner Electric do Brasil; Weleda do Brasil; Yamaha do Brasil; e Zanini Equipamentos Pesados.

- Nos Estados Unidos: Alcoa Aluminum Company of America; Andritz; American Electric Power Energy Services; American Medical Systems; Amphenol Corporation; Amway Corporation; ArvinMeritor; Basell USA; BellSouth Corporation; BNP Paribas; BP Amoco Global Power Corporation; Bristol-Myers Squibb Company; Cabot Corporation; Chevron Phillips Chemical Company; Comsat Mobile Communications; Continental Grain company; Directv International; E.I. Du Pont de Nemours & Company; Eastman Chemical Company; Enron International; GATX Rail Corporation; Goodrich Corporation; HBO Latin America; Hewlett-Packard Company; Hoechst Celanese; Herman Miller; Hyco International; Lockheed Martin Global Communications; McGraw-Hill; Pearson Education; PPG Industries; Reliant Energy International; Revlon; Siemens Corporation; Techpack America; The Bank of New York; Verbatim Corporation; Visa International LAC; Walt Disney Production; Westinghouse Electric Corporation; e Wyeth.

- Na Alemanha: BASF; Commerzbank; L. Scheisfurth; Linde Gas; Merck; Niehoff and Maschinenfabrik; RWTUL Rheinisch Westfaelischer Technischer; RWTÜV Anlagentechnik; SCA Hygiene Products; Siemens Corporation; e Weleda.

- Na Argentina: Companhia de Perforaciones Rio Colorado e Total Austral.

- Na Áustria: Andritz.
- Na Bélgica: Basell Coordination Company; Bayer BioScience; Cingular Wireless; Eternit Group; Glaverbel Group; Etex Group; Solvay e Tractebel.

- No Canadá: Bell Canadá e Cirque du Soleil.
- No Chile: Empresas Carozzi e Empresas Pizarreño.

- Na Coreia: Asia Motors; Dae Yeong Textile; Daewoo Corporation; Hyosung Living Industry; Hyundai Engineering & Construction; Korean Export Association of Textiles; Korea Trade-Investment Promotion Agency; LG Chem; LG CNS; Samsung Engineering; SsangYong Corporation e The Korea Development Bank.

- Na França: Aventis Pharma; Cie. De Saint Gobain; Danone; Domaines Barons de Rothschild (Lafite); Fauchon; Total Fina Elf; e Pechiney-Techpack International.

- Na Grécia: Heracles General Cement.
- Na Inglaterra: British Vita; Euro-Latinamerican Bank; Lloyds Bank International; Richard Ellis Corporation Surveyors; Xenicom; e Numis Securities.
- Na Finlândia: Lonnstrom e Andritz.
- Em Israel: ACTeCASH – Secure & Convenient Online Payment Solutions.
- Na Itália: Ferruzi Trading International; Montedison/Ferruzi Finanziaria; Valentino; Basell Poliolefine Italia; e Torno Internazionale;
- No Japão: Hitachi; Hoyu; Seiko Epson Corporation e The Bank of Yokohama International Division.
- Nos Países Baixos: Basell International Holdings; FilmNet; Montell e Sara Lee.
- Na Suécia: Inter-Scandinavian Airfreight; Letraset e SCA Hygiene Products.
- Na Suíça: Ciba-Geigy; Compagnie Financière Richemont; Danzas; SGS Group Management; Swiss Corporation for Microelectronic and Watch; The Swatch Group; WWF World Wide Fund for Nature; e Holcim (Schweiz).

- Em Taiwan: Toppoly Optoelectronicx.
- Na Venezuela: Banco Union.

Perspectivas

Em 2005, o escritório registrou crescimento de 38% na receita, com destaque para as áreas arbitragem, contencioso, tributário, corporativo, comercial, concorrencial e regulatório. Contratou cinco novos sócios com a incorporação de escritório da área trabalhista e, em 2006, passou a contar com mais dois novos sócios para as áreas ambiental e corporativa.

“O pleno crescimento do escritório”, ressalta o Araújo e Policastro, tem chamado atenção para “novas tendências e necessidades do setor, tais como a contratação de talentos, investimentos constantes nas diversas áreas legais de atuação e diferenciação no relacionamento com clientes oferecendo eficiência, personalização e qualidade no atendimento”.

O escritório também ressalta como tendência do setor a “expansão das operações por meio da abertura de filiais e de associações com escritórios de advocacia internacionais como forma de aumentar visibilidade e clientes internacionais”.

Q16

Estrutura e áreas de atuação da Araújo e Policastro

Matriz

Avenida Brigadeiro Faria Lima, 3.729, 2º andar
 CEP 04538-905 – São Paulo (SP)
 Telefone: 55 11 3049-5700
 Home page: www.araujopolicastro.com.br

Áreas de atuação

Administrativo - Arbitragem - Bancário - Financeiro e mercado de capitais - Comunicações - Concorrencial - Contencioso - Defesa comercial - Direito desportivo - Empresas - Energia - Família e sucessões - Imigração - Imobiliário - Internacional - Licitações - Meio ambiente - Mercosul - Propriedade intelectual - Relações de consumo - Trabalhista - Tributário

Número de advogados

32 (entre sócios e associados)

Fonte: Araújo e Policastro (outubro/2006).

Araujo Silva, Silvestri, Kayatt, Prado Lopes Advogados

O escritório Araujo Silva, Silvestri, Kayatt, Prado Lopes Advogados foi fundado em 1994, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Araujo Silva, Silvestri, Kayatt, Prado Lopes contava com seis sócios e três advogados associados.

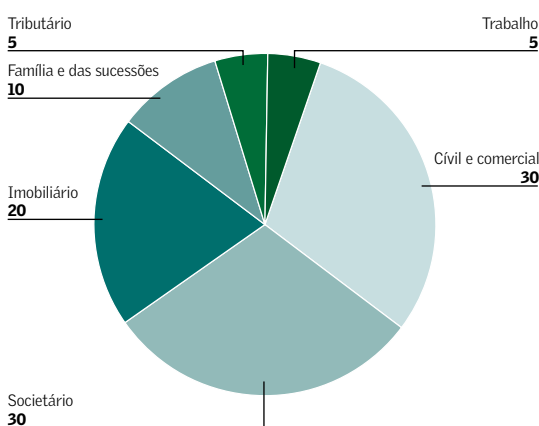
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita do Araujo Silva, Silvestri, Kayatt, Prado Lopes distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Direito civil e comercial: 30%;
- Direito societário: 30%;
- Direito imobiliário: 20%;
- Direito de família e das sucessões: 10%;
- Direito tributário: 5%; e
- Direito do trabalho: 5%.

Estratégias

O escritório optou pela “manutenção de uma estrutura pequena e pela prestação de serviços jurídicos de maneira especializada e personalizada”. Sua estratégia é “selecionar os clientes e suas causas de maneira a manter a qualidade dos serviços e do atendimento (‘poucos e bons clientes’)

Distribuição da receita por área de atuação – Araujo Silva, Silvestri, Kayatt, Prado Lopes Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

O Araujo Silva, Silvestri, Kayatt, Prado Lopes atua “em todo o Brasil, com maior ênfase na região Sudeste, e está ampliando sua clientela internacional com negócios no Brasil”.

Q17 Estrutura e áreas de atuação do Araujo Silva, Silvestri, Kayatt, Prado Lopes

Sede	Rua Padre João Manoel, 235, 7º andar CEP 01411-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3083-3066 Home page: www.pradolopes.com.br
Áreas de atuação	Direito civil e comercial - Direito societário - Direito imobiliário - Direito da família e das sucessões - Direito do tributário - Direito do trabalho
Número de advogados	6 sócios e 3 associados

Fonte: Araujo Silva, Silvestri, Kayatt, Prado Lopes (outubro/2006).

Azevedo Sette Advogados

A sociedade Azevedo Sette Advogados iniciou suas atividades em 1967, em Belo Horizonte (MG).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, a Azevedo Sette reunia 114 advogados, dos quais 13 sócios e 101 associados. Contava com seis escritórios: Belo Horizonte (MG), Itabira (MG), São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ), Brasília (DF) e Divinópolis (MG). Participava da rede global de escritórios de advocacia Legal Network International (LNI).

Considerava possuir “uma atuação diferenciada” que envolvia cinco grandes setores da advocacia: o contencioso geral (cível, comercial, trabalhista, tributário, propriedade intelectual, pirataria e outros); a consultoria societária (fusões e aquisições, reestruturações, contratos internacionais e nacionais, mercado financeiro, *project finance* etc.); o direito público (parcerias público-privadas, concessões, marcos regulatórios, serviços públicos, saneamento etc.); o direito tributário; e o direito trabalhista.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Azevedo Sette envolvendo os seguintes clientes: Andrade Gutierrez, Alcoa Alumínio, Artemis, B.S.A. Business Software Alliance, Banco BMG, Brasil Assistência, CCI Camargo Corrêa Industrial, Construtora Cowan, China National Metals and Minerals Import & Export, Cia. Melhoramentos de São Paulo, Cia. Vale do Rio Doce, Citibank, Construtel Projetos e Construções, Construtora Líder, Delphi Automotive System do Brasil, Dovex Export Corporation, Du Pont do Brasil, ELC Produtos de Segurança, ESAB, Federal Express Corporation, Ferrovia Centro Atlântico, Ford Indústria e Comércio, Fuchs Agro-Science do Brasil, Furukawa Indústrias, General Reinsurance Corporation, Google, Grupo Arcor, Grupo EBX/MMX, Grupo Rhea Participações, IBM Brasil, Ibrame Indústria Brasileira de Metais, Ipiranga, Líder Táxi Aéreo, Localiza Rent a Car, M.Martins Engenharia, Mapfre International, Microsoft Corporation, Minmetals Inc., Mobil Oil do Brasil, MRS Logística, Nacional Empreendimentos, Nansen Instrumentos de Precisão, Orteng Equipamentos, White Martins, Ricardo Eletro, Santista Alimentos, Siemens, Tecnowatt, Towers, Perrin, Forster & Crosby, Unibanco, Grupo VIA, Grupo Votorantim e Xerox do Brasil.

O levantamento do *Valor Análise Setorial* também apurou a participação do escritório nas seguintes operações:

- Assessoria ao Grupo Votorantim em diversas negociações e projetos no passado; recentemente, o escritório auxiliou a Citrovita, pertencente ao grupo, a adquirir o controle da Sucorrico, empresa da indústria de suco de laranja.

- No fim de 2005, a Azevedo Sette auxiliou a incorporação da Companhia Mineira de Metais na Companhia Paraibuna de Metais (duas empresas do Grupo Votorantim, produtoras de zinco).

- Assessoria à Votorantim Cimentos na venda das subsidiárias Cimento Sergipe e Companhia de Cimento Portland Poty para o Grupo Brasileiro PH.

- Assessoria na primeira negociação da Google no Brasil, a compra da Akwan Tecnologia de Informação.

- Processo de M&A (*mergers and acquisitions*) da Sadia, produtora de alimentícios congelados, com a Só Frango Produtos Alimentícios, de Brasília (DF).

- Venda de 50% das ações da Mindquest Educação, empresa de soluções em aprendizado eletrônico, para uma companhia de investimentos portuguesa.

- Venda de 33,34% da empresa financeira Uninvest Gerais Representações Mercantis, de Minas Gerais.

- Assistência ao Governo do Estado de Minas Gerais no estabelecimento de uma parceria público-privada (PPP) em projetos prisionais, envolvendo investimentos de aproximadamente US\$ 60 milhões.

- Assistência à Prefeitura de Belo Horizonte (MG) para a elaboração de um plano para o sistema de saneamento básico e coleta de lixo da cidade, envolvendo diagnósticos do sistema antigo, propostas para o novo sistema e preparação da documentação legal.

- Conclusão das operações de aporte de *equity* da International Finance Corporation na Andrade Gutierrez Concessões, no valor de US\$ 30 milhões.

- Assessoria à Companhia de Concessões Rodoviárias, que se sagrou vencedora da PPP para a Linha 4 do Metrô de São Paulo.

- Assessoria à Andrade Gutierrez Concessões na contratação, estruturação e financiamento da construção e concessão do Novo Aeroporto Internacional de Quito (Equador), um projeto de US\$ 655 milhões.

Quadro atual e perspectivas

O Azevedo Sette Advogados considera que tem um perfil diferenciado em relação aos demais escritórios: “possui o vigor e a pró-atividade de uma

grande empresa sem perder a austeridade e solidez de um escritório de advocacia tradicional”.

Ressalta ainda que “possui uma política de crescimento responsável, abrangendo seus profissionais e sua infra-estrutura”. Grande parte do quadro de advogados (inclusive os sócios) estagiou e cresceu com o escritório, “conhecendo seus clientes, ritmo de trabalho e postura de atuação” “Além disso, pela reduzida rotatividade de seus profissionais, os clientes conseguem ter a certeza de que serão atendidos, do começo ao fim, pelo mesmo grupo de trabalho, gerando sinergia, confidencialidade e economia.”

Por adotar uma política de crescimento, o escritório que vem superando, a cada ano, “o marco da receita do ano anterior e inovando sua estrutura para atender às novas tendências do mercado”.

O Azevedo Sette considera-se pioneiro na área de assessoria jurídica de PPP (parcerias público-privadas), “pois além de elaborar marcos regulatórios e projetos de lei, criou um *website* com informações especializa-

das em PPP, que já virou referência nacional ao tratar, por meio de notícias, artigos e legislação, sobre projetos de parcerias público-privadas em todo o país”.

Diz ainda que tem uma “estratégia de atuação diferenciada”, que pode ser vista “na abertura de filiais em localizações especiais e estratégicas (como no município de Paulínia, em São Paulo, e nos municípios Itabira e Governador Valadares, em Minas Gerais) para atendimento a clientes distintos” e no “investimento em novas áreas jurídicas como consultoria tributária, imigração e direito ambiental”.

Outro aspecto importante destacado pelo escritório “é a mudança da legislação ambiental e as diversas alterações tributárias fiscais que incidem nas atividades de diversos clientes do escritório, como grandes mineradoras e empresas bioquímicas, que constantemente precisam de assessoria e consultoria nessas áreas”. “Para tanto, a Azevedo Sette conta com uma equipe especializada e um acervo bibliográfico atualizado”.

Q18 Estrutura e áreas de atuação da Azevedo Sette Advogados

Q18

Matriz	Rua Paraíba, 1.000, térreo CEP 30130-141 – Belo Horizonte (MG) Telefone: 55 31 3261-6656 Home page: www.azevedosette.com.br
Filiais	Itabira (Vale do Aço) (MG) - São Paulo (SP) - Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF) - Divinópolis (MG)
Áreas de atuação	Antitruste e antidumping - Arbitragem - Biotecnologia - Contencioso - Contencioso de ações especiais - Contencioso de crédito - Contencioso de massa (volume e varejo) - Desportivo - Direito administrativo - Direito ambiental - Direito de informática e Lei do Software - Direito internacional - Direito minerário - Direito societário - Due diligence - Fusões e aquisições - Imigração - Implantação e reestruturação de departamentos jurídicos - Investimentos estrangeiros - Mercado financeiro e de capitais - Parcerias público-privadas (PPPs) - Privatização - Concessão e regulação de serviços públicos - Project finance - Propriedade intelectual - Seguros - Tecnologia da informação e telecomunicações - Terceiro setor e responsabilidade social - Trabalhista e previdenciário - Tributário
Número de advogados	13 sócios e 101 associados

Barbosa, Castro & Mendonça Advogados Associados

O escritório Barbosa, Castro & Mendonça Advogados Associados foi fundado em 1995, em Belo Horizonte (MG).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Barbosa, Castro & Mendonça reunia 20 advogados: 4 sócios e 16 associados. Contava que, depois de atuar inicialmente nas áreas cível, comercial e trabalhista, “os bons resultados apresentados aos primeiros clientes trouxeram um aumento gradual de sua estrutura”. “A filosofia de valorização profissional resultou numa baixa rotatividade de funcionários do escritório.”

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que o Barbosa, Castro & Mendonça tem receita anual de R\$ 2 milhões, que se distribui por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Direito civil: 50%;
- Direito do trabalho: 20%;
- Direito empresarial: 20%; e
- Diversas: 10%.

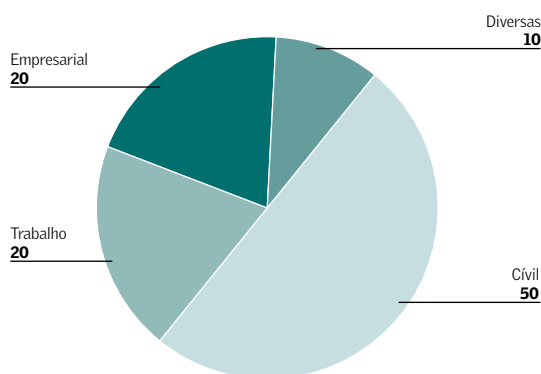
Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Barbosa, Castro & Mendonça envolvendo os seguintes clientes: Sivef, Banco BMG, Banco Mercantil, KSR Comércio de Papéis, Grupo Votorantim, Rilisa Trading, Ripasa Celulose e Papel, Cia. Santista de Papel, Banco Bandeirantes, Banco Itamarati, Banco de Crédito Real, Banco Crefisul, Beijing Meilu-Enterprise Co., China de Technical Import and Export Corp., King Latin América e Gec Alsthor T & D Masa.

Perspectivas e estratégias

“A qualidade na prestação de serviços e os bons resultados obtidos, aliados à ética, possibilitam enxergar perspectivas de crescimento, como

Distribuição da receita por área de atuação – Barbosa, Castro & Mendonça Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

a que tem ocorrido nos últimos anos”, prognostica o Barbosa, Castro & Mendonça.

O escritório cita como principal obstáculo ao crescimento a “forte concorrência, tendo em vista o aumento do número de escritórios de advocacia em Belo Horizonte e região”.

Entre suas estratégias, o escritório destaca a “agilidade e excelência na prestação de serviços, conhecendo o negócio do cliente e antecipando suas necessidades”. “Para tanto”, acrescenta, “é essencial a valorização dos componentes da equipe, o que propicia uma baixa rotatividade”. “Vários dos profissionais ingressam no escritório quando ainda cursam a faculdade e, desde então, adquirem a cultura e a filosofia propagadas, formando uma equipe coesa e comprometida”.

O escritório tem atuado “tanto no interesse de grandes e médias empresas quanto na assessoria a pequenos empresários, em suas questões estratégicas e de forma preventiva, de acordo com a nova tendência mundial”.

Q19

Estrutura e áreas de atuação do Barbosa, Castro & Mendonça

Sede

Rua Sergipe, 1.293, Savassi
CEP 30130-171 – Belo Horizonte (MG)
Telefone: 55 31 3282-1500

Áreas de atuação

Civil - Trabalhista - Empresarial - Comercial - Tributário -
Administrativo - Ambiental - Imobiliário

Número de advogados

4 sócios e 16 associados

Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados

O escritório Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados foi fundado em 1995, no Rio de Janeiro (RJ). Em 2000, abriu uma filial em São Paulo (SP) e, dois anos depois, em Brasília (DF).

Estrutura e áreas de atuação

Em novembro de 2006, o Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados contava com 181 advogados (21 sócios e 160 associados). Na época, entrevistado pelo *Valor Análise Setorial*, o sócio Bruno Câmara Sotter contou que o escritório havia começado como boutique, fazendo fusões e aquisições (societário), “coisas mais caras, mais sofisticadas”. “Não fazemos advocacia de massa,” definiu.

Segundo Sotter, o escritório estava “envolvido nos maiores negócios do país e nos mais inovadores”. “Estivemos envolvidos em 90% das operações mais difíceis e complexas do país, de um lado ou de outro.” Os clientes do escritório eram basicamente grandes empreendedores brasileiros (70% dos clientes).

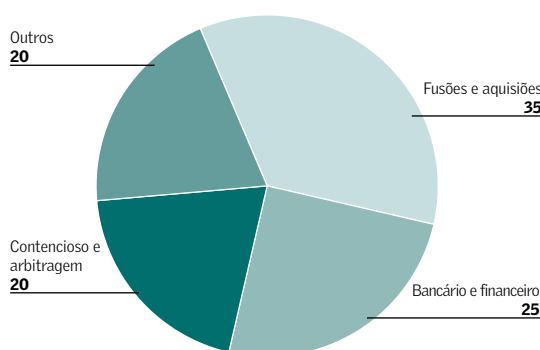
“O risco de ser *full service* é perder o brilho da boutique”, vaticinava, para em seguida completar: “Queremos ser boutique em todas as áreas”.

O Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados era então afiliado à Affinitas, uma rede internacional criada em 2004 por iniciativa do escritório espanhol Garrigues Abogados y Asesores Tributários. Integram a Affinitas ainda o argentino Bruchou, Fernández Madero, Lombardi & Mitrani Abogados, o mexicano Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes S.C., o português Garrigues, Leónidas, Matos S.C., o chileno Barros & Errázuriz, o colombiano Gómez-Pinzón Abogados e o peruano Miranda e Amado Abogados. Os três últimos ingressaram na associação em 2005.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a participação percentual de cada área de atuação do escritório na receita havia sido a seguinte em 2005:

- Fusões e aquisições: 35%;
- Bancário e financeiro: 25%;
- Contencioso e arbitragem: 20%; e
- Tributário: 20%.

Distribuição da receita por área de atuação – Barbosa, Müssnich & Aragão Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a participação do escritório Barbosa, Müssnich & Aragão nas seguintes operações:

- Privatização do sistema Telebrás.
- Fusão da Brahma com a Antarctica e criação da AmBev.
- Fusão da AmBev com a Interbrew e criação da Inbev.
- Renegociação da dívida da Globo.
- Fusão da Coteminas com a Springs e criação da Springs Global.
- Venda do banco Pactual ao banco UBS.
- Abertura do capital da GP Investimentos.

Perspectivas

O Barbosa, Müssnich & Aragão considera um de seus maiores desafios transformar o escritório em uma instituição, “uma vez que há pouco mais de dez anos já era uma banca de médio porte renomada com apenas 20 colaboradores e hoje conta com quase 500”.

Para isso, o escritório montou “um corpo de gestão que utiliza as mais modernas ferramentas de gestão empresarial para a prestação do melhor serviço jurídico aos seus clientes”.

Q20

Estrutura e áreas de atuação do Barbosa, Müssnich & Aragão

Matriz	Avenida Almirante Barroso, 52, 31º andar CEP 20031-000 – Rio de Janeiro (RJ) Telefone: 55 21 3824-5800 Home page: www.bmalaw.com.br
Filiais	São Paulo (SP) - Brasília (DF)
Áreas de atuação	Fusões e aquisições - Direito trabalhista e previdenciário - Reestruturações e organizações - Contencioso - Mercado de capitais - Direito econômico - Privatizações e concessões - Direito ambiental - Direito imobiliário - Propriedade intelectual e internet - Finanças - Direito administrativo - Direito tributário - Terceiro setor - Operações internacionais - Arbitragem - Energia
Rede internacional de que faz parte	Affinitas
Número de advogados	21 sócios e 160 associados

Fonte: Barbosa, Müssnich & Aragão (novembro/2006).

Barros Carvalho Advogados Associados

O escritório Barros Carvalho Advogados Associados tem sede em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Barros Carvalho Advogados Associados reunia 14 advogados: 10 sócios e 4 associados. O escritório atuava, predominantemente, na área tributária, no contencioso administrativo e judicial e na elaboração de pareceres e opiniões legais (“para as maiores empresas e para as principais bancas de advocacia do país”, ressaltava). Citava como exemplos de sua atuação causas envolvendo tributos federais, estaduais e municipais, com ênfase para questões sobre:

- tributação das empresas de telefonia;
- estorno de créditos do ICMS em virtude de guerra fiscal;
- créditos de ICMS na hipótese de redução da base de cálculo;
- aproveitamento de créditos de IPI em operações com entrada de insumos ou saídas de produtos isentos, inclusive sujeitos à alíquota zero;
- pauta fiscal do IPI;
- base de cálculo de contribuições previdenciárias;
- PIS e Cofins Importação;
- PIS e Cofins não-cumulativos; e
- base de cálculo do IRPJ.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Barros Carvalho Advogados Associados envolvendo os seguintes clientes: Unilever, Brasil Telecom, Telefônica, Telesp Celular, Companhia do Metropolitano de São Paulo, Companhia Paulista de Obras e Serviços (CPOS), OAS Engenharia, Profarma, Talent Comunicação e Planejamento, TAM Linhas Aéreas, Avon, Natura, Dimep, Sab Trading, Arvamex, Hawei, Furnas Centrais Elétricas, Copel, Cemig e Unibanco.

Perspectivas

O Barros Carvalho Advogados Associados vem apresentando elevado crescimento, “tanto em termos de receita como de advogados atuantes”, ressaltava a sociedade. Sua receita anual apresentou aumento de 80% em 2004, 37% em 2005 e 45% até outubro de 2006. De predominantemente consultiva, a característica do escritório está se modificando, com maior participação na área contenciosa.

Tais crescimentos e alterações têm demandado a necessidade de novos investimentos, “inclusive com ampliação de espaço físico do escritório”, explica a sociedade, “além de acarretar a necessidade de aprimoramento de técnicas de informática e administração para melhor controle geral, bem como para expandir sua atuação”.

Q21

Estrutura e áreas de atuação do Barros Carvalho Advogados

Sede

Rua Bahia, 1233
 CEP 01244-001 – São Paulo (SP)
 Telefone: 55 11 3668-6944
 Home page: www.barros-carvalho.com.br

Área de atuação

Direito tributário

Número de advogados

10 sócios e 4 associados

Bastos e Vasconcellos Chaves Advogados

A sociedade Bastos e Vasconcellos Chaves Advogados foi criada em 1995, em Porto Alegre (RS), como decorrência do processo de terceirização do departamento jurídico da Olvebra, empresa industrializadora de soja.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no Bastos e Vasconcellos Chaves 15 advogados: 5 sócios e 10 associados. A sociedade considera um de seus diferenciais a estrutura e a capacidade técnica voltadas para grandes projetos corporativos, “que incluem a defesa de interesses em litígios com alto grau de complexidade, a gestão de grandes contenciosos judiciais e ações de terceirização de serviços para departamentos jurídicos”.

A atuação da sociedade era dividida em cinco grandes áreas, cujas participações na receita, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*, obedeciam aos seguintes percentuais:

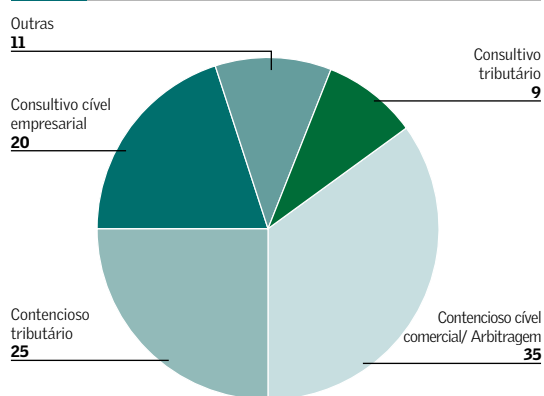
- Contencioso cível comercial / Arbitragem: 35%;
- Contencioso tributário: 25%;
- Consultivo cível empresarial: 20%;
- Consultivo tributário: 9%; e
- Outras: 11%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Bastos e Vasconcellos Chaves:

- Atuação na defesa de indústria de alimentos brasileira em questões relacionadas à problemática da legislação sobre a rotulagem de alimentos que contêm organismos geneticamente modificados (OGM).
- Atuação na defesa dos interesses de empresa norte-americana na recuperação judicial da companhia aérea Varig.
- Assessoria, no Superior Tribunal de Justiça, a escritório de advocacia norte-americano que promove nos Estados Unidos uma *class action* contra uma multinacional brasileira.
- Atuação em contenciosos tributários para obter restituição do ICMS pago ao Estado do Rio Grande do Sul na realização de operações de exportação de farelo de soja tostado e óleo degomado, em valores superiores a R\$ 30 milhões.
- Defesa dos interesses de grupos empresariais e empresas em contenciosos tributários contra o Estado do Rio Grande do Sul e a União.
- Defesa dos interesses de um grupo empresarial do ramo de entretenimento perante o Conselho de Contribuintes, em Brasília (DF), em atuação fiscal de mais de R\$ 7 milhões.

Distribuição da receita por área de atuação – Bastos e Vasconcellos Chaves Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Assessoria a uma indústria local na elaboração de contrato internacional de fornecimento de materiais para construção de usina siderúrgica em valor superior a US\$ 50 milhões.

Perspectivas

O momento do Bastos e Vasconcellos Chaves é de especialização técnica e fortalecimento das áreas de atuação do escritório, pois “a alta complexidade dos litígios empresariais e a internacionalização dos mercados induzem a um investimento cada vez maior na especialização multidisciplinar dos profissionais que integram a banca”, justifica o escritório.

O Bastos e Vasconcellos Chaves acha que, diante desse quadro, “as redes de cooperação jurídica se tornam necessárias para garantir uma atuação em âmbito nacional e internacional na defesa dos interesses dos clientes corporativos”. Em outubro de 2006, o escritório fazia questão de ressaltar que atuava em conjunto com outros 20 escritórios de todo o país, “através de sua unidade de alianças estratégicas”.

A previsão da economia brasileira para 2007 “indica o surgimento de grandes oportunidades para a área jurídica, assim como a ameaça da concorrência estrangeira”, diagnostica o escritório. “A expectativa é de crescimento da receita do escritório, assim como de diminuição dos custos, através de investimento em novas ferramentas de gestão, adequada à demanda jurídica exigida pelo mercado empresarial.”

Q22

Estrutura e áreas de atuação do Bastos e Vasconcellos Chaves

Sede

Rua Ramiro Barcelos, 787
CEP 90035-005 – Porto Alegre (RS)
Telefone: 55 51 3311-8848
Home page: www.bvc.adv.br

Áreas de atuação

Contencioso cível comercial - Arbitragem - Contencioso tributário
- Contratos comerciais - Reestruturação e recuperação de
empresas - Consultivo cível empresarial - Consultivo tributário

Número de advogados

5 sócios e 10 associados

Bastos-Tigre, Coelho da Rocha e Lopes Advogados

O Bastos-Tigre, Coelho da Rocha e Lopes Advogados iniciou suas atividades em 1994, no Rio de Janeiro (RJ).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, trabalhavam no Bastos-Tigre, Coelho da Rocha e Lopes 46 advogados (12 sócios e 34 associados). Além de sua sede no Rio de Janeiro (RJ), a sociedade mantinha uma filial em São Paulo, inaugurada em 2004.

O Bastos-Tigre, Coelho da Rocha e Lopes definiu-se como prestador de serviço “nas mais diversas áreas do direito, dentro dos conceitos de *one stop shop* e de escritório *full service*”.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Bas-

tos-Tigre, Coelho da Rocha e Lopes envolvendo os seguintes clientes: AmBev, Golden Cross, Grupo Enel, Diagnósticos da América, Casa Granado e Ecisa Engenharia.

Estratégias

A receita anual do Bastos-Tigre, Coelho da Rocha e Lopes vem apresentando aumento de cerca de 30% ao ano, dividida da seguinte maneira: 40% para a área de contenciosos e 60% para a área de consultivo.

O escritório acredita que os fatores principais para o crescimento são “a eficiência dos serviços prestados e o controle permanente da qualidade desenvolvida pela equipe de advogados, estagiários e consultores”.

A base da estratégia de crescimento adotada pelos sócios consiste “em investimentos nas parcerias profissionais de sucesso, em âmbito nacional e internacionalmente”, revela o escritório.

Q23

Estrutura e áreas de atuação do Bastos-Tigre, Coelho da Rocha e Lopes

Matriz	Avenida Rio Branco, 99, 9º andar CEP 20040-004 – Rio de Janeiro (RJ) Telefone: 55 21 2122-8400 Home page: www.bastostigre.com.br
Filial	São Paulo (SP)
Áreas de atuação	Infra-estrutura- Societário - Tributário - Trabalhista - Direito imobiliário - Contencioso cível - Sucessões - Família - Seguros - Relações de consumo
Número de advogados	12 sócios e 34 associados

Fonte: Bastos e Vasconcellos Chaves (outubro/2006).

Batuíra Pedroso Advocacia

O escritório Batuíra Pedroso Advocacia surgiu com a cisão, em 2006, da área trabalhista do escritório Moraes Pitombo e Pedroso Advogados, que havia sido fundado em São Paulo (SP) com foco nas áreas trabalhista e criminal.

Estrutura

Em outubro de 2006, atuavam no Batuíra Pedroso Advocacia quatro advogados: dois sócios e dois associados. A idéia da sociedade era de que seus profissionais proporcionassem “atendimento diferenciado aos clientes, de modo personalizado, mas com a organização e a tecnologia modernas, característica das grandes sociedades de advogados do país”.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita mensal do Batuíra Pedroso Advocacia é de R\$ 45 mil (escritório tem menos de uma ano de atividade), o que permite estimar uma receita anual de R\$ 540 mil, toda ela dirigida para a área trabalhista. Desse total, estima-se que 65% se refiram ao contencioso e 35% ao consultivo. Quando a referência é o total de clientes, 90% são empresas.

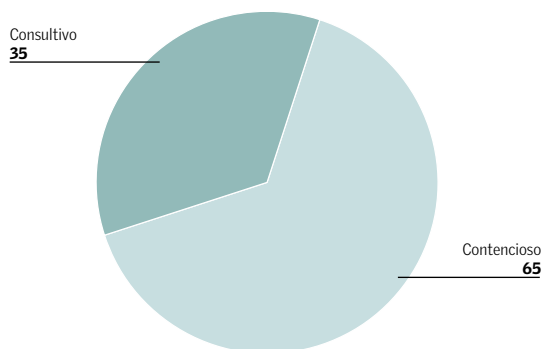
Tendências

O Batuíra Pedroso Advocacia entende que “cada vez mais a advocacia está se especializando e se concentrando em escritórios que possam atender o cliente como se ele fosse o único”. “Os grandes escritórios não dão mais conta de um atendimento com qualidade e nível de especialidade em áreas mais específicas do direito, como são as áreas trabalhista, criminal e de família. Nessas áreas o atendimento personalizado ainda conta bastante,” acredita o escritório.

No que tange à área de atuação, a tendência “é a frequência cada vez maior da consultoria trabalhista internacional, seja para pessoas que são contratadas para trabalhar no exterior, seja para empresas estrangeiras que querem abrir filiais no Brasil”. “Daí, ser o conhecimento da língua estrangeira muito importante, além, é claro, do conhecimento profundo da área, cada dia mais atolada em novas leis e novas tendências jurisprudenciais.”

No que se refere ao contencioso trabalhista, o escritório ressalta que, “com o acesso à internet, acompanhar processos em andamento já

Distribuição da receita por área de atuação – Batuíra Pedroso Advocacia Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

não é mais um serviço que o advogado trabalhista possa oferecer”. “As informações, mesmo aquelas advindas de órgãos públicos, já deixaram de ser um mito para o público leigo e se tornaram acessíveis”.

O Batuíra Pedroso Advocacia entende que hoje “o papel do advogado trabalhista está mais na estratégia da causa em si”. “Ao contrário, está em pensar e montar uma defesa trabalhista (por parte da empresa) ou uma petição inicial (por parte do ex-empregado) que sejam coerentes e tenham reais chances de êxito no tribunal.”

“O contato pessoal com o RH da empresa e a organização do escritório de advocacia passam a ser, muitas vezes, os maiores elementos diferenciais para obter um ganho na Justiça do Trabalho”, diagnostica o Batuíra Pedroso Advocacia. “É comum aquele bordão de que o cliente novo é atendido pelo sócio na primeira reunião, pelo advogado júnior na segunda reunião e pelo estagiário na terceira reunião.”

“Os escritórios de advocacia, sejam grandes ou pequenos, precisam, obrigatoriamente, estar organizados como uma empresa. O escritório que tem seus ganhos baseados apenas no êxito da demanda judicial está com seus dias contados, pois o escritório não tem fôlego para sobreviver e vai atender os demais clientes de forma impessoal e massiva. Modelos organizacionais e técnicas motivacionais são essenciais

hoje para escritórios de advocacia e sem os quais o escritório tende a perecer.”

O escritório acredita que “para se ganhar um processo não basta conhecimento jurídico, é preciso organização e disciplina tal qual

teria uma empresa eficiente dentro de um mercado competitivo. Assim, a atenção aos casos e à organização interna que essas ações demandam é essencial dentro da nova tendência do mercado.

Q24

Estrutura e área de atuação do Bатуíra Pedroso Advocacia

Sede

Rua Funchal, 263, 5º andar
CEP 04551-060 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3044-4440
Home page: www.batuirapedroso.com.br

Área de atuação

Direito Trabalhista

Número de advogados

2 sócios e 2 associados

Fonte: Bатуíra Pedroso Advocacia (outubro/2006).

Bechara Jr Advocacia

O escritório Bechara Jr Advocacia iniciou suas atividades em 1998, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Bechara Jr Advocacia reunia 13 advogados: 8 sócios e 5 associados. Mantinha filiais em Florianópolis (SC) e no Rio de Janeiro (RJ). Suas principais causas estavam dentro das áreas de direito tributário (teses e contencioso), direito ambiental e direito trabalhista.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório

Bechara Jr Advocacia envolvendo os seguintes clientes: Fundação Zerbini, Carrefour, Alpargatas e 212 Capital.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do escritório Bechara Jr Advocacia é de R\$ 2,4 milhões.

Estratégias

Os objetivos atuais do Bechara Jr Advocacia são o aumento da base de clientes e a parceria com escritórios de advocacia que atuem de forma complementar.

Q25

Estrutura e áreas de atuação do Bechara Jr Advocacia

Matriz	Alameda Campinas, 1.051 CEP 01404-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3884-3015 Home page: www.bechara.adv.br
Filiais	Florianópolis (SC) - Rio de Janeiro (RJ)
Áreas de atuação	Administrativo - Ambiental - Civil - Consumidor - Comercial - Família e Sucessões - Imobiliário - Investimentos estrangeiros - Propriedade intelectual - Societário - Trabalho - Tributário
Número de advogados	8 sócios e 5 associados

Fonte: Bechara Jr Advocacia (outubro/2006).

Benício Advogados Associados

A sociedade Benício Advogados Associados iniciou suas atividades em 1967, fundada por Benedito Celso Benício e Maria Neusa Gonini Benício, no centro velho de São Paulo.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no Benício Advogados Associados 83 advogados: 6 sócios e 77 associados. Mantinha filiais no Rio de Janeiro (RJ) e em Belo Horizonte (MG). As principais causas do escritório envolviam matéria tributária, tanto na distribuição de ações visando a inexigibilidade de tributos, como na defesa de autos de infração na esfera administrativa e de execuções judiciais.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Benício Advogados Associados envolvendo os seguintes clientes: Banco Itaú, Eletropaulo, Polishop, Brinquedos Bandeirante, La Sereníssima, Frigoríficos Marfrig,

Grupo Itavema e Grupo GPV Veículos.

Desempenho

O Benício Advogados Associados vem mantendo crescimento constante de 20% em sua receita anual nos últimos cinco anos. Metade da receita provém da área tributária. A outra metade é dividida entre as demais áreas de atuação do escritório.

Perspectivas

O quadro atual do escritório é de “constante crescimento”. No entanto, a dificuldade econômica e de expansão do país, que se reflete diretamente no desenvolvimento das empresas, “representa uma barreira aos escritórios de advocacia”, avalia Benício Advogados Associados.

A tendência do setor, segundo o escritório, é a “necessidade de atuação em modernas áreas do direito, em todo território o nacional, e a constante formalização de parcerias com escritório no exterior para atendimento de empresas no mundo todo”.

Q26

Estrutura e áreas de atuação do Benício Advogados

Matriz	Rua São Bento, 545, 3º, 4º, 5º e 6º andares, Centro CEP 01011-100 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3293-2551 Home page: www.benicio.com.br
Filiais	Rio de Janeiro (RJ) - Belo Horizonte (MG)
Áreas de atuação	Direito tributário - Direito societário e contratos - Mercado de capitais - Civil e comercial - Criminal - Direito das relações de consumo - Contencioso e consultivo trabalhista - Direito sanitário - Direito concorrencial e propriedade intelectual - Direito do terceiro setor - Direito cooperativo - Direito ambiental - Zoneamento e direito de energia.
Número de advogados	6 sócios e 77 associados

Fonte: Benício Advogados Associados (outubro/2006).

Bhering Advogados

O escritório Bhering Advogados foi fundado em 1978, no Rio de Janeiro (RJ).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Bhering Advogados tinha duas filiais: uma em São Paulo (SP) e outra em Curitiba (PR). Contava com 19 advogados: 4 sócios e 15 associados. Além dos advogados, o escritório possuía um departamento de patentes com quatro profissionais especializados, sendo um deles sócio. Atuava em todas as áreas da propriedade intelectual. Era associado às seguintes entidades internacionais:

- ASIPI – Asociación Interamericana de la Propiedad Industrial;
- AAPI – Asociación Argentina da la Propiedad Industrial;
- INTA – International Trademark Association;
- ITMA – The Institute of Trade Mark Attorneys;
- AIPI – International Association for the Protection of Intellectual Property;
- MARQUES – Association of European Trade Mark Owners;
- LES – Licensing Executives Society; e
- ECTA – European Communities Trade Mark Association.

O escritório informava ainda que sua carteira de clientes era “bastante diversificada” e abrangia “praticamente todos os segmentos industriais, comerciais e de serviços”.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a participação percentual de cada área de atuação na receita era a seguinte:

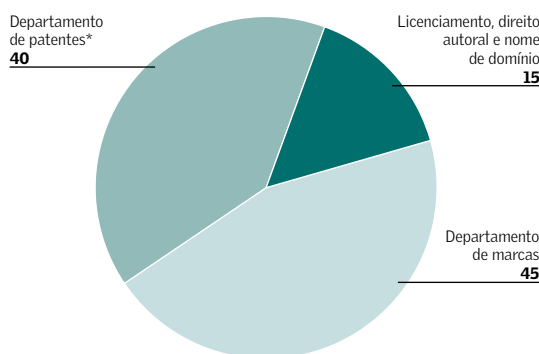
- Departamento de marcas: 45%;
- Departamento de patentes (incluindo o contencioso judicial), 40%; e
- Licenciamento, direito autoral e nome de domínio: 15%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Bhering Advogados envolvendo os seguintes clientes: Adidas, Reebok, Nestlé, FIFA, UEFA, IBM, Time Warner, Comitê Olímpico Brasileiro, Renault, Nissan, LG Electronics, Dana Corporation, Crompton Corporation, Hughes, DirecTV, Telefônica, Société BIC, The Quaker Oats, Akzo Nobel, Biomérieux Vitex, Boeing, DC Comics, Gallup, General Electric, The Hearst Corporation, Pony International, Raytheon Company, Tommy Hilfiger, Hanna-Bar-

Distribuição da receita por área de atuação – Bhering Advogados

G21 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial. * Incluindo o contencioso judicial.

bera, Golden Cross, Institut Pasteur, Repsol Petróleo, SGS, Cirque du Soleil, Carolina Herrera, Nina Ricci, Paco Rabane, Brasfrigo, Unilever, Mega Bloks e Syngenta.

O Bhering Advogados atua representando seus clientes em três esferas do campo da propriedade intelectual:

- na área administrativa, junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (Inpi), dos depósitos de marcas e patentes até os respectivos registros, além dos contratos que envolvem transferência de tecnologia e correlatos;
- no contencioso judicial (ações que envolvem marcas e patentes) junto às Justiças federal do Rio de Janeiro e estaduais; e
- em consultoria relativa à atividade.

As marcas e patentes dos clientes do Bhering, “valiosos ativos econômicos, ressaltou o sócio Pedro Bhering em entrevista ao *Valor Análise Setorial*, são depositadas bem antes do lançamento de algum produto ou evento”. No fim de 2005 e no início de 2006, por exemplo, o escritório realizou “um grande trabalho para a Fifa (Federação Internacional de Futebol), notificando e posteriormente negociando com cerca de 60 empresas, a maioria de grande porte, as quais estavam utilizando marcas, símbolos e propriedades da mesma em diversas propagandas sem autorização da Fifa, sendo certo que após essas reuniões as empresas cessaram o uso indevido”.

Em 2004, foi feito trabalho similar para o COI/COB (Comitê Olímpico Internacional / Comitê Olímpico Brasileiro), por ocasião dos Jogos Olímpicos de Atenas, com o mesmo resultado, além de trabalhos quando da passagem pelo Rio de Janeiro da Tocha Olímpica, “visando evitar principalmente o marketing de emboscada (*ambush marketing*)”. O jornal *Valor Econômico* publicou matéria sobre esses dois trabalhos. Recentemente, o escritório recuperou para o Cirque du Soleil “o nome de domínio que estava em nome de uma terceira empresa”.

No contencioso, o Bhering representa clientes em diversas ações junto à Justiça Federal do Rio de Janeiro, relativas ao uso indevido de marcas por terceiros, como, por exemplo, Nestlé e Adidas. Em 2004, foi feito para Adidas “um acordo com o *site* Mercado Livre, que estava permitindo a comercialização de produtos piratas dessa fabricante. Com esse acordo, o Mercado Livre passou a controlar os produtos que veicula no que se refere a artigos esportivos”.

O escritório também atua em “causas contínuas e permanentes”. Para o COB, por exemplo, já foram depositados perante o Inpi “as marcas, personagem e pictogramas relativos aos Jogos Pan-americanos 2007”. Também são notificadas “empresas que tentam se utilizar dessas propriedades sem autorização”. Para Mega Bloks, foi acionada “uma empresa por concorrência desleal relativa a produtos similares aos dessa empresa canadense”.

Desafios

Na avaliação de Pedro Bhering, “as ações institucionais de proteção refletem a percepção comum de que a propriedade intelectual é capital, no sentido de que não há como negar sua importância na economia global contemporânea”. “Mas também é capital por integrar o patrimônio de seu titular, representando valiosíssimos bens econômicos. São vários os exemplos de ativos intelectuais avaliados em bilhões de dólares, que superam o valor de todos os bens tangíveis de seus titulares.”

“Em tempos de globalização e de avanços sem precedentes na tecnologia da informação, fronteiras físicas tornam-se menos relevantes à exploração de bens intangíveis. Por outro lado, questões de propriedade intelectual ganham ênfase no sucesso de qualquer empreendimento, independentemente de seu tamanho. O bom entendimento jurídico da matéria é crucial para a gestão eficiente de direitos autorais, segredos industriais, patentes, desenhos industriais, marcas e outros direitos intelectuais.”

No Brasil, um dos obstáculos que os escritórios de advocacia e as empresas vêm enfrentando é “a situação do Inpi no que se refere ao atraso na concessão de marcas e patentes” (o registro de uma marca demora cerca de 4 a 5 anos, e o de uma patente, de 7 a 10 anos), o que traz “prejuízos para as empresas que necessitam ter seus ativos econômicos protegidos”.

Segundo Bhering, o motivo central desse atraso é a “falta de estrutura do Inpi”. “Esse órgão, embora possua receita própria advinda das taxas oficiais pagas pelos requerentes, não pode utilizá-la integralmente, gerando por isso os crônicos problemas pelos quais vem atravessando”, explica.

Na opinião de Bhering, a transformação do Inpi em agência autônoma, tal como o ocorrido com o Inmetro anos atrás, resolveria todos esses problemas. “Claro está que, se toda a receita auferida pelo Inpi fosse utilizada pelo órgão em seu benefício, os problemas estariam solucionados”, afirma.

“Há projetos em Brasília nesse sentido. A atual administração tem procurado, dentro do possível, modernizar o órgão, tendo recentemente contratado centenas de novos examinadores de patentes, além de incrementar a informatização do mesmo. Uma melhor remuneração para os funcionários também é fator preponderante nessa linha de raciocínio.”

Perspectivas

“No que se refere às tendências do setor, em função basicamente da economia globalizada e do grande potencial do mercado brasileiro”, explica Bhering, “a propriedade intelectual vem se tornando cada vez mais importante no Brasil para os agentes econômicos, apesar de crises cíclicas que ocorrem no mundo e no país”. Isso gera, segundo Bhering, “um incremento considerável no que se refere a demandas para a proteção desses valiosos ativos, tendo em vista ainda o fato de que o registro de uma marca vale por dez anos, podendo ser prorrogado indefinidamente a cada dez anos, e uma patente tem a duração de 20 anos”.

Um dos exemplos dessa globalização, agora do ponto de vista das empresas brasileiras, é que algumas “já começam a pensar em proteger suas marcas e patentes no exterior”, embora um número significativo delas “ainda exporte produtos como *commodities*, sem se preocupar em exportá-los com suas próprias marcas”. Se tal estratégia fosse seguida, algumas empresas nacionais “aumentariam significativamente seu valor de mercado”.

Uma das tarefas que Bhering acha fundamental para um escritório de advocacia especializado em propriedade intelectual é exatamente “conscientizar seus clientes nacionais a respeito da importância dessa proteção no exterior”. Em última análise, trata-se de promover uma mudança de cultura.

Outro ponto considerado por Bhering como bastante relevante no que se refere às transformações do setor é a “inevitável adesão do Brasil ao Protocolo de Madri, que é exatamente o registro mundial de marcas”. Esse assunto, segundo Bhering, vem sendo discutido pelo governo federal, pelo Inpi, pelas entidades de classe, pelas empresas e pelos escritórios de advocacia há bastante tempo.

“As empresas brasileiras serão bastante beneficiadas com a adesão do Brasil ao protocolo, na medida em que os custos de depósito de marca no exterior serão significativamente reduzidos.”

Além disso, na avaliação de Bhering, “a adesão brasileira trará inúmeros benefícios às empresas estrangeiras que investem no Brasil”, pois os custos de depósito de marca também cairão. É que bastará que seja feito um depósito de marca no país de origem. Esse depósito cobrirá todos os países signatários do protocolo. A adesão do país ao Protocolo de Madri “certamente incrementará o número de depósitos de marcas no Brasil, que é sabidamente fator gerador de empregos”.

Bhering chama a atenção, no entanto, para o fato de que o “Inpi necessitará ter uma estrutura diferente da que tem hoje para fazer frente aos compromissos e obrigações com o Protocolo de Madri”. Pelo protocolo, um registro de marca deve ser feito obrigatoriamente em 18 meses. Se o Brasil aderir a ele, “com a atual falta de estrutura do Inpi, haverá certamente grandes demandas judiciais”.

A adesão do Brasil ao Protocolo de Madri também trará modificações nas estruturas dos escritórios de advocacia especializados em propriedade intelectual, “na medida em que grande parte do trabalho burocrático relativo a marcas e procedimentos administrativos não mais será necessária”. Assim, explica Bhering, “os escritórios especializados terão de atuar necessariamente em trabalhos de natureza eminentemente jurídica, englobando, por exemplo, a consultoria e o contencioso administrativo junto ao Inpi, além do contencioso judicial”.

Estratégias

No fim de 2003, o Bhering inaugurou uma filial na cidade de Curitiba, pois, segundo o escritório, nos estados do Paraná e Santa Catarina, além do Rio Grande do Sul, há uma grande concentração de empresas de médio e grande portes. Em 2004, em conjunto com a Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina, o escritório participou de uma missão comercial à China com cerca de 40 empresários catarinenses interessados em fazer negócios com aquele país.

A Renault, a Nissan e a GVT, por exemplo, são empresas atendidas pelo escritório de Curitiba. Advogados e técnicos em patentes do escritório “têm proferido palestras em entidades de classe locais e empresas exatamente para conscientizá-las a respeito da importância da proteção à propriedade intelectual como ativo econômico”.

A filial de São Paulo atende subsidiárias dos clientes estrangeiros do escritório estabelecidas naquele estado e empresas brasileiras, em consultoria e no contencioso, incluindo o combate à pirataria. “Levando em conta que grande parte dos investimentos na economia é direcionada para São Paulo, a presença do escritório nesse estado torna-se estratégica no que se refere ao processo de crescimento.”

Q27

Estrutura e áreas de atuação do Bhering Advogados

Matriz	Avenida Rio Branco, 103, 11º e 12º andares CEP 20040-004 – Rio de Janeiro (RJ) Telefone: 55 21 2221-3757 Home page: www.bheringadvogados.com.br
Filiais	São Paulo (SP) - Curitiba (PR)
Áreas de atuação	Marcas - Patentes - Indicação geográfica - Direito autoral (<i>copyright</i>) - Domínios na internet - Concorrência desleal e pirataria - Software - Licenciamento - Ações judiciais
Número de advogados	4 sócios e 15 associados

Fonte: Bhering Advogados (outubro/2006).

Biazzo Simon Advogados

A sociedade Biazzo Simon Advogados iniciou suas atividades em 1992, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, trabalhavam no Biazzo Simon Advogados 16 advogados: 2 sócios e 14 associados. O escritório atuava nas áreas de direito trabalhista, tributário, público e cível.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a participação do escritório Biazzo Simon Advogados nas seguintes operações:

- Licitações de transportes coletivos metropolitanos (EMTU – Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos) – e do Grande Hotel Cataratas.
- Processos judiciais envolvendo a dissolução da Varig Travel.
- Demandas que envolvem relações de consumo da Hewlett Packard Brasil.
- Estruturação jurídica do Consórcio Público Intermunicipal do Desenvolvimento Integrado do Território Mantiqueira.

O levantamento apurou ainda operações envolvendo os seguintes clientes: EMC Computer Systems, Construtora Monteiro Machado, Submarino, Rede Ferroviária Federal (RFFSA), Rioglass South American Holding, Diário do Grande ABC, Mattavelli Gráfica e Fotolito, MWE Pavimentação e Construção, NN Viagens e Turismo Participações e Serviços (Varig), NN Viagens e Turismo (Varig), Prefeitura Municipal de Campos do Jordão, Prefeitura Municipal de Jarinu, Câmara Municipal da Estância Balneária de Mongaguá, Marítima Seguros, Marítima Saúde Seguros, Agilent Technologies Brasil, Viação Curuçá, Viação Guaianas, Viação Ribeirão Pires, Viação São Camilo, Viação Vaz, Companhia Regional de Habitações de Interesse Social de Araçatuba (Chris), Transmil Transportes Coletivos de Uberaba e Etura Transportes.

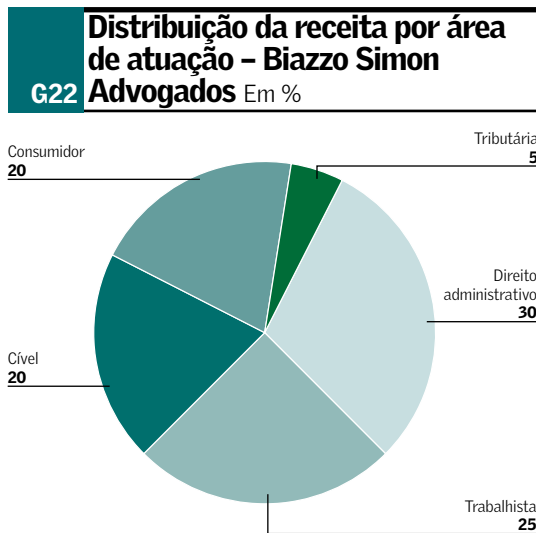
Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do escritório Biazzo Simon Advogados vem evoluindo segundo os seguintes números:

- 2003: R\$ 2,248 milhões;
- 2004: R\$ 1,867 milhão;
- 2005: R\$ 1,904 milhão; e
- 2006 (até setembro): R\$ 2,218 milhões.

A distribuição por área de atuação vem obedecendo aos seguintes percentuais:

- Trabalhista: 25%;



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Cível: 20%;
- Consumidor: 20%;
- Direito administrativo: 30%; e
- Tributária: 5%.

Perspectivas

A Biazzo Simon Advogados cita como principal obstáculo a suas atividades “a concorrência e a conseqüente diminuição dos preços e das margens de lucro”. Outro problema são as “rígidas regras da OAB quanto à captação de novos clientes”.

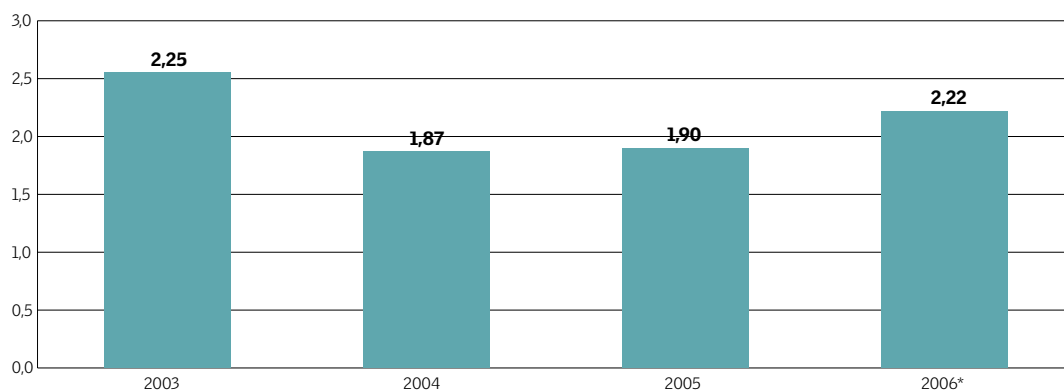
A sociedade relata que o escritório está em fase de profissionalização. Por conta disso, “está implantando um projeto de reorganização que abrange as áreas jurídicas e administrativo-financeiras”.

As estratégias para crescimento do escritório são “a crescente profissionalização, a análise de áreas emergentes e o reforço em áreas internas, como direito administrativo e do consumidor, bem como investimentos em tecnologia da informação e equipe cada vez mais capacitada”.

Quanto à receita, a Biazzo Simon Advogados acredita em uma estabilidade de faturamento ou em crescimento com baixo percentual nos próximos dois anos. A sociedade “pretende encontrar novos nichos de atuação com diferenciais de produto e serviço”. Atualmente, utiliza escritórios parceiros em todo o país e está analisando a possibilidade de pequenas fusões. A internacionalização não está no escopo da sociedade a curto e médio prazos.

G23 Evolução da receita da Biazzo Simon Advogados

Em R\$ milhões



Fonte: Valor Análise Setorial. * Até setembro.

Q28 Estrutura e áreas de atuação do Biazzo Simon Advogados

Sede

Avenida Paulista, 2202, 1º andar, conjuntos 11, 12 e 13
São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 2166-2001
Home page: www.biazzosimon.com.br

Áreas de atuação

Trabalhista - Tributário - Público - Cível

Número de advogados

2 sócios e 14 associados

Fonte: Biazzo Simon Advogados (outubro/2006).

Bichara, Barata, Costa e Rocha Advogados

A sociedade Bichara, Barata, Costa e Rocha Advogados foi criada 1993, no Rio de Janeiro. Só em 2001, no entanto, passou a ter esse nome, com a entrada do sócio Luiz Gustavo Bichara.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Bichara, Barata, Costa e Rocha reunia 36 advogados: 5 sócios e 31 associados. Possuía duas filiais: uma em Vitória (ES) e outra em Brasília (DF). Suas atividades eram divididas em quatro grandes áreas, cujas participações na receita, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*, obedeciam aos seguintes percentuais:

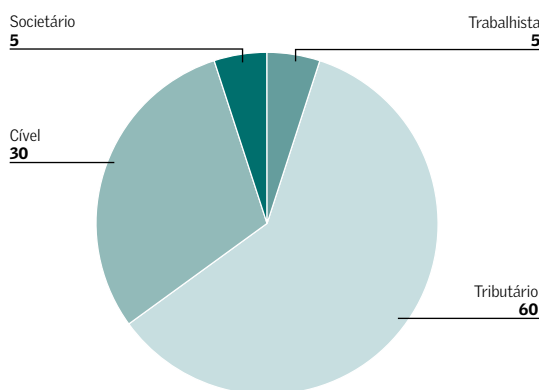
- Tributário: 60%;
- Cível (incluindo imobiliário e consumidor): 30%;
- Societário: 5%; e
- Trabalhista: 5%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Bichara, Barata, Costa e Rocha:

- Assessoria à Veracel Celulose no planejamento tributário e nas questões imobiliárias e patrimoniais ligadas à implantação da sua nova fábrica na Bahia, numa operação que envolveu mais de US\$ 1,5 bilhão de dólares.
- Assessoria à expansão da fábrica da Suzano Bahia Sul na Bahia.
- Ação rescisória – vencida no Supremo Tribunal Federal (STF) – que requalificou empresa de energia elétrica como vendedora de mercadorias, o que reduziu a alíquota de pagamento do Finsocial dessa empresa (o escritório considera a operação *leading case* a respeito do tema).
- Representação de grupo de empresas em causa de revogação de benefícios fiscais no Espírito Santo envolvendo US\$ 1,4 bilhão.
- Assessoria na implantação de uma fábrica da Aracruz no Espírito Santo e na negociação de benefícios fiscais da empresa.
- Representação, conjuntamente com a advocacia Gandra Martins, das empresas de telefonia fixa no questionamento sobre a inconstitucionalidade da contribuição ao Fust (Fundo de Universalização dos Serviços de Telecomunicações).
- Responsável pelo julgamento da ADIN 1918-1 no STF, que o escritório considera *leading case* sobre a constitucionalidade das leis estaduais que veiculam cobrança de estacionamento em *shopping centers*.

Distribuição da receita por área de atuação – Bichara, Barata, Costa e Rocha Em %



Fonte: Valor Análise Setorial. * Incluindo imobiliário e consumidor.

O levantamento apurou ainda a existência de operações recentes envolvendo os seguintes clientes: Telemar Norte Leste, TIM Celular, Telecom Itália América Latina, Renault do Brasil, Lafarge Brasil, Michelin, Suzano Papel e Celulose, Shell do Brasil, Cia. Brasileira de Petróleo Ipiranga, Petrobras, Icatu Hartford Seguros, Votorantim Participações, Companhia Siderúrgica Nacional, Companhia Siderúrgica Tubarão (Arcelor), Xerox do Brasil, Energias do Brasil, Souza Cruz, Petros, Cenibra Celulose Nipo-Brasileira e ABB do Brasil.

Perspectivas

Nos três primeiros anos, a receita do Bichara, Barata, Costa e Rocha dobrou a cada exercício. Depois disso, vem crescendo consistentemente a cada ano, entre 20% e 30%. A sociedade entende que essa evolução se explica, sobretudo, pelo “investimento feito ao longo desse período tanto na parte de recursos humanos como na tecnológica”.

“Contratamos mais profissionais (desde a fundação, quintuplicamos o número de advogados), desenvolvemos um plano de carreira, adquirimos software apropriados e ampliamos o quadro de pessoal da área administrativa, otimizando o funcionamento do escritório de modo racional e apto a suportar o crescimento”.

O Bichara, Barata, Costa e Rocha vê o quadro atual como “extremamente positivo, com grandes possibilidades de crescimento sustentado”. A

sociedade tem “notado em muitos grandes clientes certa insatisfação com seus escritórios tradicionais, tanto por problemas de atendimento como por pouca flexibilização no que concerne a fórmulas novas de trabalho e remuneração”.

A sociedade aposta “no estreitamento da re-

lação com escritórios estrangeiros, com os quais tem tido oportunidade de trabalhar”.

Em 2007, pretende abrir uma filial em São Paulo. A expectativa, contudo, é de crescimento com qualidade, sustentado, “que possa sempre viabilizar o atendimento próximo e pessoal do cliente”.

Q29

Estrutura e áreas de atuação do Bichara, Barata, Costa e Rocha

Matriz	Rua do Ouvidor, 121, 27º, 28º e 29º andares CEP 20040-030 – Rio de Janeiro (RJ) Telefone: 55 21 3231-8011 Home page: www.bbcr.com.br
Filiais	Vitória (ES) - Brasília (DF)
Áreas de atuação	Tributária -Cível - Administrativa e constitucional - Comercial - Societária - Imobiliário - Consumidor e responsabilidade civil - Trabalhista
Número de advogados	5 sócios e 31 associados

Fonte: Bichara, Barata, Costa e Rocha (outubro/2006)

Bitelli Advogados

O Bitelli Advogados foi fundado em 1987, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Bitelli Advogados reunia 24 advogados: 2 sócios e 22 associados. Mantinha uma filial no Rio de Janeiro (RJ). Considerava que tinha um contencioso forte, mas “sem fazer advocacia de massa”. Citava como exemplos de sua atuação as disputas contra o Ecad (Escritório Central de Arrecadação e Distribuição) por direitos autorais, em defesa dos meios de comunicação, que “ultimamente têm despertado grande interesse da mídia”.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Bitelli Advogados envolvendo os seguintes clientes: Esso, Ipiranga, Petrobras, Liquigás, Infineum, MTV, Sky, Directv, Rede TV, Cinemark, UCI, Severiano Ribeiro, FOX, Paris Filmes, Europa Filmes, Sony Columbia, TVE, Nissan, Videolar, Microservice, Warner Music, União Brasileira de Vídeo (UBV), Abraplex, Abracine, Kinoplex, ABRAC, Editora Revista dos Tribunais e Glasberg Editora (Tela Viva, PayTV e Teletime).

Perspectivas

O Bitelli Advogados considera que um dos obstáculos vividos pela advocacia é a “crise de excesso de oferta de mão-de-obra”, causada pelo excesso de faculdades de direito no país. Entende que “é difícil selecionar bons profissionais para formar bancas com consistência e ao mesmo tem-

po com o tamanho necessário para atender às necessidades dos clientes em todas as áreas”.

Para o escritório, o setor corre o risco de uma “comoditização” de alguns serviços e, por consequência, de uma “queda gradual na lucratividade, ainda que se possa ter crescimento de faturamento”.

O Bitelli Advogados também cita o fato de que, “cada vez mais, os clientes estão repassando atividades, custos, necessidade de infra-estrutura e investimento de tecnologia para seus prestadores de serviços, o que requer reinvestimento constante”.

A curva de faturamento do escritório “vem sendo crescente nos últimos anos, e espera-se um incremento entre 5% e 10% para o próximo ano (2007), sem que, contudo, isso signifique aumento de lucros”. “Atrelado ao aumento de receitas, os escritórios têm naturalmente um crescimento de despesas.”

O escritório afirma, no entanto, que “não tem uma estratégia agressiva de crescimento pelo crescimento e sim uma visão de expansão sustentada no aumento de demanda natural dos clientes”. Conta que, desde o início, segue a mesma meta, que consiste em “investir na formação acadêmica e profissional de seus sócios e integrantes, na excelência”, o que tem sido reconhecido pelos clientes.

A sociedade aposta na idéia de que “o setor está se concentrando muito nas grandes metrópoles e de que o gigantismo das firmas de advocacia pode interessar para determinados perfis de clientes, mas existe um significativo mercado para escritórios que apresentem uma proposta diferenciada, mais pessoal, e atendimento prioritário feito pelos advogados principais”.

Estrutura e áreas de atuação do Bitelli Advogados

Q30

Matriz	Rua Itapicuru, 369, 15º andar CEP 05006-000 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3871-0269 Home page: www.bitelli.com.br
Filial	Rio de Janeiro (RJ)
Áreas de atuação	Ambiental - Arbitragem - Audiovisual - Cível - Comerciais - Comunicação - Social - Consumidor - Contencioso - Contratos - Comerciais - Convergência tecnológica - Direito autoral - Eletrônico - Empresarial - Imprensa - Imagem - Petróleo e gás - Imobiliário - Propriedade intelectual - Regulatório - Responsabilidade civil - Societário - Telecomunicações - Trabalhista e tributário
Número de advogados	2 sócios e 22 associados

Boccuzzi Advogados Associados

O Boccuzzi Advogados Associados foi fundado em 1996, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no Boccuzzi Advogados Associados seis advogados: quatro sócios e dois associados. O trabalho do escritório se concentrava 90% no estado de São Paulo. A sociedade tinha o foco de sua atenção voltado para as seguintes áreas: tributária (consultoria e contencioso); de consultoria e contratos nas várias áreas do direito empresarial; e de contencioso cível e comercial.

O Boccuzzi Advogados Associados destacava sua sede, no Edifício San Paolo, “localizado na esquina da avenida Brigadeiro Faria Lima com a alameda Gabriel Monteiro da Silva e considerado um dos edifícios de escritórios mais modernos e belos de São Paulo (segundo a revista *VejaSão Paulo*, o San Paolo está entre os três edifícios mais caros de São Paulo)”.

Operações

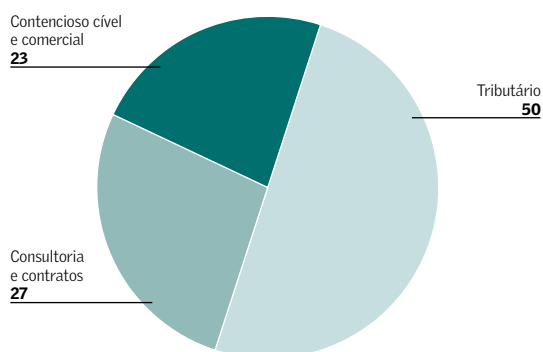
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Boccuzzi Advogados Associados envolvendo os seguintes clientes: Aga., Banco Fator, Banco Inter American Express, Bombardier Transportation Brasil, Consolidated Metal Products (CMP), Comsat Brasil, Cromex, Deutsche Bank, Fator Corretora, Ferrero Roche, Hagemeyer, Heinzel do Brasil, Iccex Indústria de Construção, Intec Telecom Systems do Brasil, Kolmar Petrochemicals, Kurita do Brasil, Landesbank Baden-Württemberg (LBBW), Open Communications Security, Plastic Omnium do Brasil, Sadefem Equipamentos e Montagens, Systems Advisers Group (SAG), São Paulo Alpargatas, Skandinaviska Enskilda Banken (SEB), SRL Empreendimentos, Stora Enso Brasil, Standard Chartered Bank, Swatch Group, WH Engenharia e Manutenção e Zürcher Kantonalbank (ZKB).

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do escritório Boccuzzi Advoga-

Distribuição da receita por área de atuação – Boccuzzi Advogados

G25 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

dos Associados em 2005 foi de R\$ 1,3 milhão. Já para 2006, a expectativa era de um fechamento em R\$ 1,5 milhão. A distribuição da renda por área de atuação vinha obedecendo aos seguintes percentuais:

- Tributário: 50%;
- Consultoria e contratos: 27%; e
- Contencioso cível e comercial: 23%.

Perspectivas

Para o Boccuzzi Advogados, há uma importância cada vez maior do uso de ferramentas tecnológicas no exercício da profissão, “o que obriga os escritórios a fazerem constantes e vultosos investimentos em tecnologia para permanecerem competitivos”.

Os desafios profissionais também são inúmeros, entre os quais o escritório destaca “a necessidade de constante atualização e aperfeiçoamento, o que demanda tempo considerável dos profissionais”.

Entre os obstáculos ao crescimento do escritório, o Boccuzzi Advogados cita “a concorrência de grandes escritórios estrangeiros, que aos poucos estão se instalando no Brasil”.

Q31

Estrutura e áreas de atuação do Boccuzzi Advogados

Sede

Avenida Brigadeiro Faria Lima, 2.055, 10º andar
CEP 01452-001 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3039-6399
Home page: www.boccuzzi.com.br

Áreas de atuação

Direito comercial - Direito tributário - Direito societário -
Fusões e aquisições - Investimento estrangeiro - Contratos
- Direito bancário - Mercado de capitais - Comércio internacional
- Direito concorrencial - Direito do trabalho - Arbitragem e
mediação - Contencioso civil e comercial

Número de advogados

4 sócios e 2 associados

Bottallo, Balieiro Lima Advogados

O Bottallo, Balieiro Lima Advogados foi fundado em 1993, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no Bottallo, Balieiro Lima dez advogados: três sócios e sete associados. As atividades da sociedade eram divididas em três grandes áreas, cujas participações na receita, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*, obedeciam aos seguintes percentuais:

- Tributário: 45%;
- Propriedade intelectual / societário: 35%;
- Demais áreas (cível, trabalhista, consumidor): 20%;

O contencioso ficava com 65% da receita e o consultivo, com 35%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a participação do escritório Bottallo, Balieiro Lima Advogados nas seguintes operações:

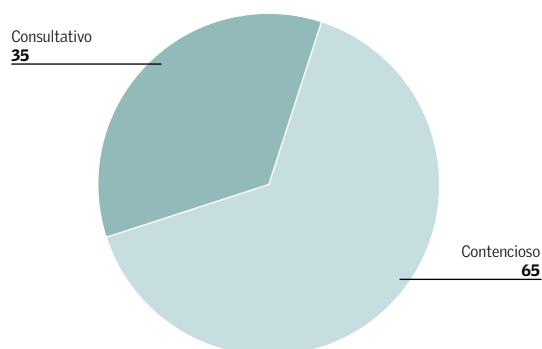
- Assessoramento de *joint venture* entre empresas brasileira e americana de turbinas.
- Ação judicial de concorrência desleal entre cliente alemão e subsidiária de empresa americana.
- Assessoria tributária a grande hospital em recuperação.
- Defesa de grande hospital filantrópico em questões judiciais tributárias.
- Reestruturação societária e planejamento sucessório de importante grupo empresarial familiar.

Perspectivas

O Bottallo, Balieiro Lima Advogados revela que está “em intenso crescimento”. Cita como obstáculos a esse incremento “a conjuntura econômica e a falta de estímulo ao intercâmbio com escritórios e clientes no exterior”.

Distribuição da receita por área de atuação 1 – Bottallo, Balieiro Lima

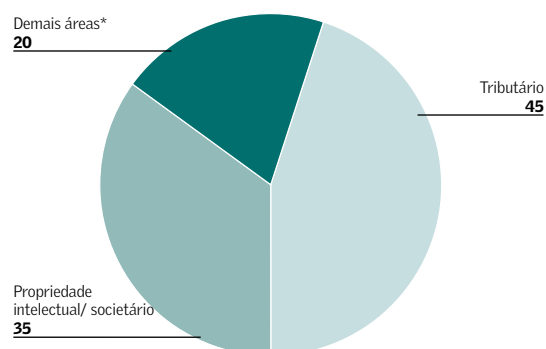
G26 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Distribuição da receita por área de atuação 2 – Bottallo, Balieiro Lima

G27 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial. * Cível, trabalhista, consumidor.

Q32

Estrutura e áreas de atuação do Bottallo, Balieiro Lima

Sede

Avenida Santo Amaro, 48, 1º andar, conjunto 11
CEP 04506-000 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3078-4970
Home page: www.bbladv.com

Áreas de atuação

Direito civil e empresarial - Propriedade intelectual - Direito
desportivo - Direito tributário - Relações de consumo -
Direito do trabalho

Número de advogados

3 sócios e 7 associados

Brasil Salomão e Matthes Advocacia

O escritório Brasil Salomão e Matthes Advocacia foi fundado em 1969, em Ribeirão Preto (SP), por Brasil do Pinhal Pereira Salomão.

Estrutura e áreas de atuação

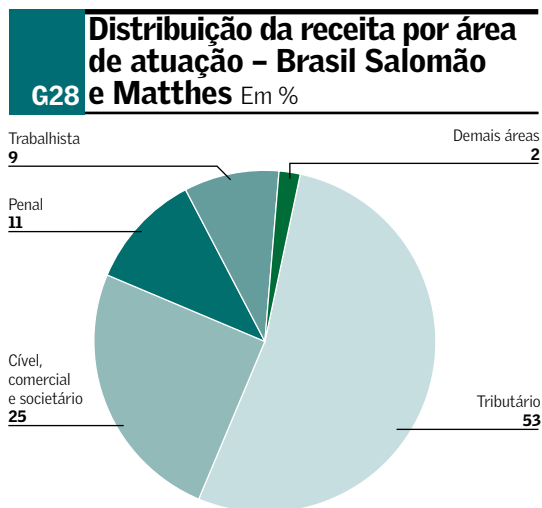
Em outubro de 2006, o Brasil Salomão e Matthes reunia 9 advogados sócios e 53 advogados associados. Além da sede em Ribeirão Preto (SP), possuía escritórios em São Paulo (SP), Franca (SP), Campinas (SP), Rio de Janeiro (RJ) e Campo Grande (MS).

O escritório listava como exemplos de sua atuação os seguintes tipos de causas:

- discussões tributárias no setor de cooperativismo médico;
- ações para questionamentos e recuperações de tributos estaduais, federais e municipais;
- ações judiciais para recebimentos de verbas salariais de funcionários públicos, com precatórios já orçados para pagamentos;
- discussões tributárias envolvendo o ICMS e benefícios fiscais, substituição tributária (ressarcimentos), créditos do ICMS que são vedados pelo fisco;
- planejamento societário com foco em economias tributárias;
- planejamento sucessório e patrimonial;
- assessoria societária em casos de sucessão empresarial e litígios entre sócios cotistas e acionistas;
- questionamentos judiciais para o setor cooperativo médico em relação a posturas regulatórias da ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementar), com acompanhamento da evolução das normas regulatórias baixadas pela Agência;
- questionamentos envolvendo direito do consumidor em relação à prestação de serviços médicos;
- demandas trabalhistas em geral;
- demandas penais de delitos criminais empresariais; e
- demandas de direito falimentar com análise da situação jurídica da empresa, indicação do tipo de recuperação a ser adotado;
- ações envolvendo defesa de profissionais médicos, hospitais e operadoras de saúde, relativamente a responsabilidade médica;
- demandas ambientais em geral.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do Brasil Salomão e Matthes envolvendo os seguintes clientes: Unimed (de Ribeirão Preto, Campo Grande e Paulistana), Unimed Nordeste Paulista, Unimed Sul de Minas, Unimed do Estado de São Paulo, Acumula-



Fonte: Valor Análise Setorial.

dores Moura, Camisarias Colombo, Centro Oeste Rações, Cerbal Barretos, Cia. de Bebidas Ipiranga, Condomínio Franca Shopping, Corporação Bonfiglioli, Dabi Atlante, Destilaria Moreno, Diesel, Faculdades Unip-Objetivo, Grupo Almeida Júnior, Grupo Cawamar, Khelf Modas, Laboratórios Biosintética, Leão Engenharia, Leroy Merlim, Luper Indústria Farmacêutica, Magazine Luiza, Net Site (Grupo CTBC), Novo Shopping center Ribeirão Preto (Grupo Savoy), Mofarrej Agrícola, Pilila Distribuidora, Rações Fri-Ribe, Salioni Engenharia, Savegnago Supermercados, Smar Equipamentos Industriais, Universidade de Ribeirão Preto (Unerp), Vianorte, Voith Paper, Voith Montagens, Wal-Mart Brasil e Yachtasman.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do Brasil Salomão e Matthes evoluiu de 2002 a 2005 segundo os seguintes números:

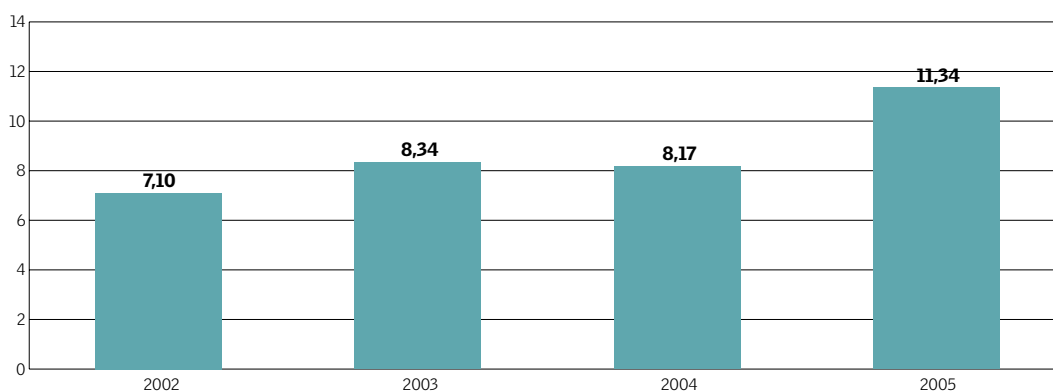
- 2002: R\$ 7,10 milhões;
- 2003: R\$ 8,34 milhões;
- 2004: R\$ 8,17 milhões; e
- 2005: R\$ 11,34 milhões.

O levantamento apurou ainda que a receita vem se distribuindo por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Tributário: 53%;
- Cível, comercial e societário: 25%;
- Penal: 11%;

Evolução da receita do Brasil Salomão e Matthes

G29 Em R\$ milhões



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Trabalhista: 9%; e
- Demais áreas: 2%.

Perspectivas

Nos últimos cinco anos, a ampliação das atividades do escritório pelo país fez com que ele abrisse filiais no Rio de Janeiro (RJ) e em Campo Grande (MS), além de ter reforçado sua estrutura no interior do estado, com a inauguração de filiais em Franca (pela proximidade de clientes do setor calçadista) e em Campinas (para o atendimento de grandes clientes daquela região).

A filial de São Paulo acabou de mudar de endereço, saindo do largo São Francisco, no centro da cidade, e indo para a alameda Jaú, na região da avenida Paulista. “Quadruplicamos a estrutura na capital paulista em termos de instalações e dobramos a equipe de profissionais, tendo em vista o incremento de atendimentos e negócios do escritório.”

A expectativa do setor, segundo o escritório, está ligada à volta do crescimento da economia. “A onda de privatizações vivida no governo anterior aqueceu sobremaneira a advocacia brasileira. Com o fim desse processo, o mercado voltou aos patamares anteriores e agora aguarda o retorno das taxas de crescimento econômico para pegar a onda de subida dos indicadores da economia.”

Outra expectativa, desta vez específica do escritório, é o *boom* do setor sucroalcooleiro, “com as novas perspectivas do biodiesel e o crescente interesse internacional pela produção de combustíveis limpos (como no caso do

álcool)”. Em Ribeirão Preto, há, ainda, o processo de internacionalização do aeroporto local, que deve criar inúmeras atividades, “mormente as ligadas ao mercado de exportação e importação de bens e mercadorias”.

Estratégias

O Brasil Salomão e Matthes entende que “o empresário espera do advogado, cada vez mais, uma postura que vai além da simples orientação jurídica ou do exercício do contencioso”. “O advogado deve estar preparado para ser um auxiliar do cliente no foco estratégico de seu negócio.”

“Nesse ponto, a pró-atividade no fornecimento de informações atualizadas aos clientes, sobre os mais diversos assuntos jurídicos de seu interesse, é fundamental para que se estabeleça uma relação de confiabilidade, com o máximo de frutos revertidos a quem procura o escritório.”

Em razão disso, o escritório diz que tem procurado aparelhar sua estrutura e capacitar seus profissionais para que possam “fazer da assessoria jurídica um instrumento de incremento dos negócios dos clientes”. “Isso tudo acompanhado da abertura de novas filiais e de parcerias estratégicas com outros escritórios de advocacia, para cobrir o atendimento em todo o território nacional, inclusive investindo em parcerias jurídicas internacionais, para o atendimento dos interesses dos clientes no exterior.”

Por dois anos consecutivos (2005 e 2006), o Brasil Salomão e Matthes esteve entre as “150 Me-

lhores Empresas para Você Trabalhar”, selecionadas pelas revistas *Exame* e *Você S.A.*

“Acreditamos que o investimento nos membros da equipe é uma das principais ferramentas de capacitação e de evolução de uma empresa. Assim, buscamos manter uma excelência em clima orga-

nizacional, investindo pesadamente em estrutura, aperfeiçoamento intelectual da equipe, enfim, dando possibilidade a que as pessoas que integram o escritório tenham as mais plenas condições de realização de seu trabalho, o que acaba se revertendo em crescimento para a empresa”, justifica o escritório.

Q33

Estrutura e áreas de atuação do Brasil Salomão e Matthes

Matriz	Avenida Presidente Kennedy, 1.255 CEP 14096-340 – Ribeirão Preto (SP) Telefone: 55 16 3603-4400 Home page: www.brasilsalomao.com.br
Filiais	São Paulo (SP) - Franca (SP) - Campinas (SP) - Rio de Janeiro (RJ) - Campo Grande (MS)
Áreas de atuação	Tributário (consultivo e contencioso) - Cível (inclui consumidor) - Comercial (inclui concorrencial) e societário - Trabalhista - Penal - Ambiental e biodireito - Cooperativismo - Desportivo - Administrativo
Número de advogados	9 sócios e 53 associados

Fonte: Brasil Salomão e Matthes (outubro/2006).

Buranello & Passos Advogados

O escritório Buranello & Passos Advogados foi fundado em abril de 2006, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Buranello & Passos reunia 19 advogados: 4 sócios e 15 associados. Além da matriz localizada em São Paulo (SP), o escritório possuía duas filiais: em Ribeirão Preto (SP) e no Recife (PE). Seu foco é o direito empresarial, “atendendo negócios que se inter-relacionam, principalmente nos setores financeiro, agropecuário, de comércio exterior, logística e seguros, entre outros”.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Buranello & Passos envolvendo os seguintes clientes: AWB, Banco Fator, Banif Primus Banco de Investimento, Berkley International Brasil, Bunge Fertilizantes, Cia. Importadora e Exportadora Coimex, Comexport Companhia de Comércio Exterior, Control Union Warrants, Cotril Agropecuária, DASA, Dedini, Energizer Holdings, Macquaire Brasil Participações, Olam Brasil, Tower Bank International, VCP Votorantim Celulose e Papel e Votorantim Energia.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita mensal do escritório Buranello & Passos vem sendo de R\$ 350 mil, distribuída por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

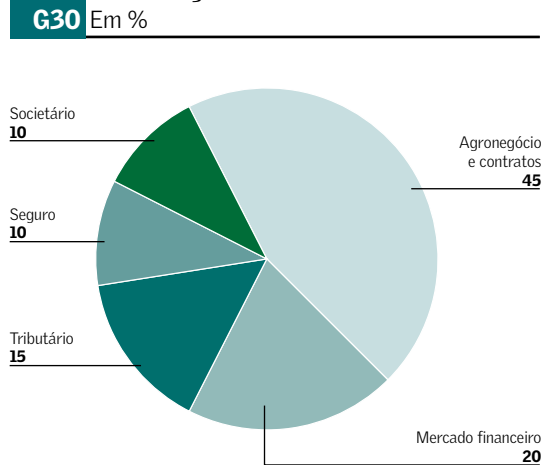
- Agronegócio e contratos: 45%;
- Mercado financeiro: 20%;
- Tributário: 15%;
- Societário: 10%; e
- Seguro: 10%.

Perspectivas

A tendência da receita do Buranello & Passos é crescer, “dado o significativo aumento de sua base de clientes em curto espaço de tempo”, e focar em trabalhos de grande complexidade, “em que a margem de lucro é maior do que a média dos outros trabalhos jurídicos”.

O escritório considera que não há obstáculos

Distribuição da receita por área de atuação – Buranello & Passos



Fonte: Valor Análise Setorial.

para o “exponencial crescimento da receita”, devido ao “nível de excelência e o grau de especialização atingido por seus profissionais”. No que se refere aos lucros, o escritório considera como obstáculos de curto prazo “os investimentos que vem fazendo em infra-estrutura”.

Já quanto a suas áreas de atuação, o escritório prevê maior demanda de trabalhos na de agronegócios, pois esse setor representa 30% do Produto Interno Bruto (PIB) e seu financiamento é realizado por operações privadas.

O maior obstáculo para os escritórios de advocacia, segundo o Buranello & Passos, é a volatilidade dos preços, o que reduz as margens de lucro, aumentando o risco de financiamento.

A estratégia de crescimento do escritório “fundamenta-se na política de atender todos os setores produtivos da economia, viabilizando instrumentos adequados de financiamento de cada atividade”. Nesse sentido, o escritório pretende focar sua estratégia de crescimento “nos trabalhos com maior complexidade”, os quais, dado o nível de especialização, “importam em maiores margens de lucro e mobilizam diversas áreas jurídicas do escritório, como o societário”.

Q34

Estrutura e áreas de atuação do Buranello & Passos

Matriz	Alameda Campinas, 728, 2º andar, Jardim Paulista CEP 01404-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3149-4888 Home page: www.buranello.com.br
Filiais	Ribeirão Preto (SP) - Recife (PE)
Áreas de atuação	Direito contratual - Direito financeiro e do mercado de capitais - Agronegócios e comércio exterior - Direito do seguro - Direito societário - Direito tributário - Direito ambiental - Direito trabalhista - Propriedade intelectual
Número de advogados	4 sócios e 15 associados

Fonte: Buranello & Passos (outubro/2006).

Caldeira Ribeiro & Soares Advogados

O escritório Caldeira Ribeiro & Soares Advogados foi fundado em 2003, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Caldeira Ribeiro & Soares contava com dois advogados sócios e quatro associados. Suas principais áreas de atuação eram o contencioso cível (especialmente empresas), e o consultivo empresarial, com ênfase em empresas de tecnologia e em direito eletrônico em geral.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a seguinte participação percentual de cada área de atuação na receita do escritório:

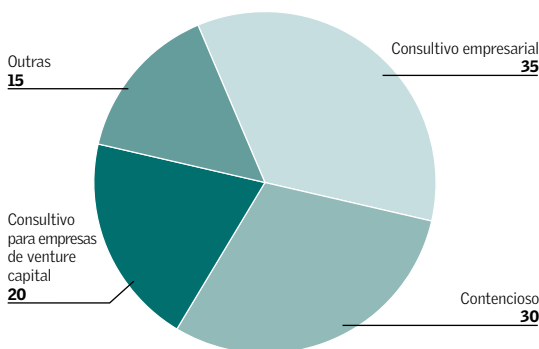
- Consultivo empresarial: 35%;
- Contencioso cível: 30%;
- Consultivo para empresas de *venture capital*: 20%; e
- Outras: 15%.

Após filiar-se em 2006 ao Fidelis Group LLC, um consórcio que agrega escritórios de advocacia brasileiros e americanos, o Caldeira Ribeiro & Soares passou a oferecer também “consultoria jurídica em direito internacional para seus clientes brasileiros e estrangeiros”.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Caldeira Ribeiro & Soares Advogados envolvendo os seguintes clientes: Unicontrol International, Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo, PCA Engenharia de

Distribuição da receita por área de atuação – Caldeira Ribeiro & Soares Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Software, Lawsoft Desenvolvimento de Sistemas, Praias Paulistas e Metalúrgica São Raphael.

Perspectivas

O escritório “está em crescimento, com foco em aumentar o leque de clientes estrangeiros, mas enfrenta resistências por ainda ser um escritório novo”. “Atualmente, o foco está na informatização total do escritório e na maior integração com os clientes.”

Q35

Estrutura e áreas de atuação do Caldeira Ribeiro & Soares

Sede	Rua Tabapuã, 1.123, 20º andar, Itaim CEP 04533-014 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3709-2670 Home page: www.caldeiraribeiro.com.br
Áreas de atuação	Venture capital e empreendedorismo - Contencioso cível e arbitragem - Direito empresarial - Direito imobiliário - Direito de família e das sucessões - Investimentos estrangeiros - Relações de consumo - Direito econômico - Recuperações judiciais e falências - Tecnologia da informação e internet - Terceiro setor
Número de advogados	2 sócios e 4 associados

Fonte: Caldeira Ribeiro & Soares (outubro/2006).

Capanema, Drumond & Capanema Advogados

A sociedade Capanema, Drumond & Capanema Advogados iniciou suas atividades em 1995, em Belo Horizonte (MG).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Capanema, Drumond & Capanema reunia 27 advogados: 5 sócios e 22 associados. Havia aberto recentemente uma filial em Vitória (ES). Atuava como correspondente e parceiro em Minas Gerais dos seguintes escritórios, entre outros: Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga; Pellon e Associados; Paradedda, Castro, Duarte e Martins; De Vivo, Whitaker e Gouveia Gioielli; Di Blasi, Parente, Sorensen Garcia; e Fernando Ximenes Advogados.

As principais causas do escritório podiam ser sintetizadas nos seguintes itens:

- “atuação em massa em processos envolvendo instituições financeiras, seguradoras, montadoras de veículos e indústrias em geral”;
- “consultoria em operações de incorporações e aquisições de companhias estrangeiras com atuação no Brasil, bem como no processo de abertura de filiais de empresas estrangeiras no país”;
- “demandas nas quais se discute a cobrança do ICMS pelo Estado de Minas Gerais sobre importações realizadas por empresas localizadas no Espírito Santo com posterior venda para contribuintes mineiros”.

A atuação da sociedade era dividida em quatro grandes áreas, cujas participações na receita, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*, obedeciam aos seguintes percentuais:

- Cível e consumidor: 40%;
- Tributária: 20%;
- Contratos comerciais: 20%; e
- Trabalhista: 20%.

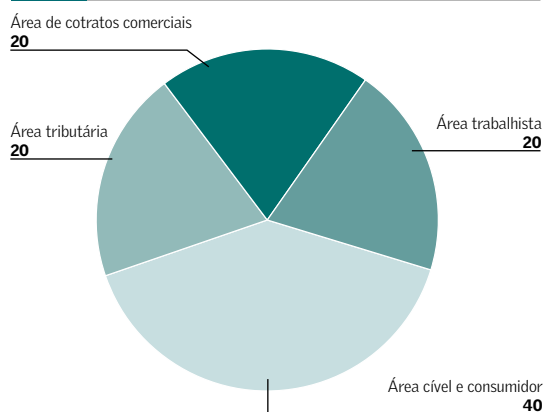
Desempenho

De 2002 a 2005 (três anos), a receita do Capanema, Drumond & Capanema cresceu 85%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Capanema,

Distribuição da receita por área de atuação – Capanema, Drumond & Capanema Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Drumond & Capanema envolvendo os seguintes clientes: HSBC (banco, seguros, corretora de seguros, *leasing*, administradora de cartões); BDMG (Banco de Desenvolvimento do Estado de Minas Gerais), Banco Volvo, Banco General Motors, GM Factoring, GM Leasing, Consórcio Nacional GM; General Motors do Brasil, Volkswagen do Brasil, Thermotite Brasil, Telmex do Brasil, ShawCor e Bredero Shaw e Chemtool.

Quadro atual

O Capanema, Drumond & Capanema aposta em que “a ágil e eficiente regionalização da prestação de serviços jurídicos, aliada ao investimento em modernas ferramentas de tecnologia e gestão de talentos humanos, é importante nicho de crescimento do negócio”.

Nessa linha, o escritório foca sua atuação “no atendimento às necessidades regionais de seus clientes, estando presente em todas as comarcas do Estado de Minas Gerais, através de sólida rede de correspondentes”.

Q36

Estrutura e áreas de atuação do Capanema, Drumond & Capanema

Matriz	Rua Araguari, 1.561, 1º e 2º andares CEP 30190-111 – Belo Horizonte (MG) Telefone: 55 31 3029-8181 Home page: www.capanemadrumond.com.br
Filial	Vitória (ES)
Áreas de atuação	Direito empresarial - Direito securitário - Direito bancário - Direito tributário - Direito civil - Direito econômico - Direito do trabalho - Direito administrativo - Direito internacional - Planejamento sucessório - Planejamento tributário - Reorganização societária
Número de advogados	5 sócios e 22 associados

Fonte: Capanema, Drumond & Capanema (outubro/2006).

Carneiro & Souza Advogados Associados

O Carneiro & Souza Advogados Associados foi fundado em 2004, em Nova Lima (MG).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Carneiro & Souza contava com dez advogados, dos quais dois sócios e oito associados. Suas principais áreas de atuação eram:

- ambiental (acompanhamento de ações civis públicas e ações populares; defesa em autuações administrativas; e orientação no âmbito de inquéritos civis públicos); e
- minerária (ações de constituição de serviço; ações de avaliação de danos e renda pela ocupação de imóvel; ações judiciais e defesas administrativas relativas à Compensação Financeira pela Exploração de Minerais (CFEM); e ações em geral relativas à titularidade de direitos minerários).

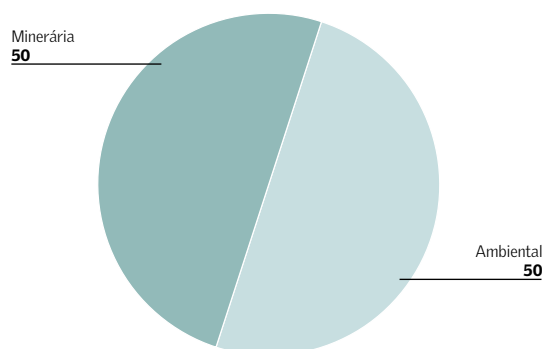
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita do escritório era dividida em cerca de 50% para cada uma de suas duas principais áreas de atuação: ambiental e minerária.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Carneiro & Souza Advogados Associados envolvendo os seguintes tipos de clientes e setores: empresas de mineração de ferro; de mineração de ouro; de mineração de diamantes; de mineração de carvão; de mineração de granitos e outras pedras ornamentais; de mineração de calcário; de mineração de bauxita; do setor de metalurgia do alumínio; siderúrgicas; empresa do setor de produção de tijolos refratários; quatro empresas do ramo de cimentos; empresa do setor de manganês e ferro-liga; montadoras de automóveis leves, utilitários e caminhões; montadora de tratores e máquinas agrícolas e equipamentos de construção; do setor de indústria alimentícia (moagem de grãos, sucos e refrescos); empreendimentos imobiliários; empresas ou consórcios de geração, transmissão ou distribuição de energia hidrelétrica; empresa de logística de transporte ferroviário; de transporte rodoviário de cargas; de transporte rodoviário de passageiros; de construção pesada; banco de desenvolvimento; empresa do setor de petróleo e combustíveis; e laboratório de produção de medicamentos.

Distribuição da receita por área de atuação - Carneiro & Souza

G33 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Perspectivas

Ao longo dos últimos anos, o Carneiro & Souza tem experimentado “expressivo crescimento de seus quadros profissionais e de suas receitas em função do aumento de investimentos e exportações de *commodities* minerais, principalmente de minérios de ferro, ouro e alumínio”. O escritório acredita na manutenção do cenário favorável, “principalmente em razão das taxas de crescimento da economia chinesa”.

“No setor energético, principalmente o hidrelétrico, tem se observado uma lenta – porém efetiva – retomada das inversões em projetos de infraestrutura de geração, transmissão e distribuição, tendo sido os investimentos correspondentes prejudicados pelas mudanças regulatórias setoriais promovidas pelo governo federal nos últimos quatro anos”.

Na opinião do escritório, “as pressões internacionais em torno dos problemas relacionados ao aquecimento global devem favorecer o desenvolvimento de combustíveis alternativos, principalmente do álcool e do biodiesel de origem vegetal”.

Para os próximos anos, o Carneiro & Souza espera “uma atuação mais efetiva do escritório nas áreas de recursos hídricos e saneamento ambiental, considerando o aperfeiçoamento crescente dos mecanismos de gerenciamento de corpos d’água, além da provável definição,

pelo Congresso Nacional, das regras acerca da titularidade e da administração dos serviços de água e esgotos”.

Diante desses desafios, o escritório “vem promovendo a ampliação e a consolidação de sua

sede”, além de “estretar seus relacionamentos com escritórios associados nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e outros da região Nordeste, estando em fase final de planejamento o projeto para abertura de sua filial em Brasília”.

Q37

Estrutura e áreas de atuação do Carneiro & Souza

Sede

Alameda da Serra, 322, conjuntos 604 e 609
CEP 34000-000 – Nova Lima (MG)
Telefone: 55 31 3286-3012
Home page: www.carneiroesouza.com.br

Áreas de atuação

Energia - Mineração - Metalurgia - Recursos hídricos - Meio ambiente

Número de advogados

2 sócios e 8 associados

Castro, Barros, Sobral, Gomes Advogados

O escritório Castro, Barros, Sobral, Gomes Advogados foi fundado em 1953, em São Paulo (SP). Em 1974, instalou-se no Rio de Janeiro (RJ) e, em 2001, em Brasília (DF).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Castro, Barros, Sobral, Gomes reunia 95 advogados: 18 sócios e 77 associados (Brasil e Portugal). O escritório organizava seus profissionais por áreas de atuação. “Essa composição permite a constante aferição do grau de satisfação com os serviços prestados”, informava.

Definia-se como um escritório com tradição “na advocacia de negócios, atuando fortemente em fusões e aquisições, estruturação de novos negócios, particularmente ligados aos setores de infra-estrutura, operações financeiras, planejamento tributário, reestruturações de dívidas”.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que 60% da receita do escritório vinha da área consultiva e 40%, da contenciosa (incluindo arbitragem).

Desde 1980, o Castro, Barros, Sobral, Gomes é associado em Lisboa (Portugal) à firma Barros, Sobral, G. Gomes & Associados, “o que nos permite estabelecer uma porta de entrada para nossos clientes na União Européia”, informa. É membro do Bomchil Group, uma associação de escritórios de advocacia latino-americanos.

Operações

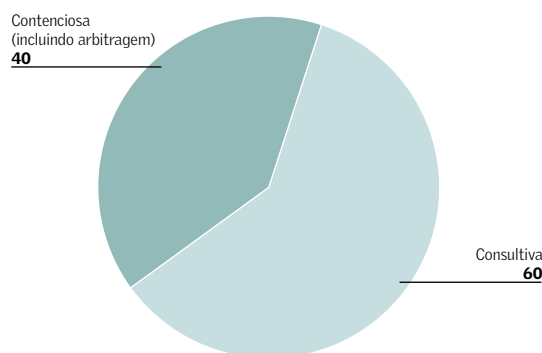
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações da sociedade Castro, Barros, Sobral, Gomes Advogados envolvendo os seguintes clientes: Hewlett-Packard, JP Morgan, Grupo Espírito Santo, Grupo Pestana, Renault, IRB, Torque, Grupo SPL, Varig e Petros.

Perspectivas

O escritório avalia que “o mercado jurídico brasileiro está passando por uma fase de amadurecimento e consolidação, direcionada cada vez mais pela exigência crescente de assessoria em assuntos de maior complexidade”. Nesse sentido, o escritório considera que “tem se posicionado na vertente do mercado e em assuntos de maior valor agregado, no qual se destaca a excelência na prestação dos serviços, não atuando na prestação de serviços massificados”.

A seguir são elencadas algumas considerações do Castro, Barros, Sobral, Gomes a respeito de sua atuação em áreas que o escritório entende que terão expansão significativa nos próximos anos:

Distribuição da receita por área de atuação – Castro, Barros, Sobral, Gomes Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- A propósito de sua participação na recuperação judicial da Varig, o escritório acha que “a gradual consolidação dos conceitos da nova legislação falimentar no Judiciário incentiva a entrada no segmento de recuperação de empresas, assessorando credores e/ou investidores interessados no saneamento de empresas ou atuando em benefício da própria recuperação da empresa”.

- O escritório continua a atuar “fortemente na estruturação de projetos de infra-estrutura em diversos estados, incluindo concessões, parcerias público-privadas (PPPs) e operações de instalações específicas nos setores portuário, rodoviário, logístico, de saneamento e de serviços ambientais”. “Na área de energia, o escritório tem atuado em todos os setores e fases da cadeia, com ênfase, nos últimos anos, em transmissão”.

- O escritório avalia que “o crescimento e a consolidação do Brasil como pólo turístico têm contribuído para intensificar sua atuação no setor, especialmente no segmento hoteleiro, que vem atraindo investimentos de empresas nacionais e internacionais”.

- O escritório “tem atuado cada vez mais em arbitragens, aproveitando-se das bem-sucedidas experiências envolvendo a indústria automobilística, petroquímica e de construção civil”.

- O escritório informa que tem “intensificado sua atuação na assessoria jurídica em aquisições e financiamento de aquisições envolvendo empresas de médio porte, seja por grupos nacionais,

seja por investidores estrangeiros, visando a consolidação ou ainda a reorganização estratégica de empresas/setores”.

- A firma indica que “continua investindo no desenvolvimento de sua prática tributária inter-

nacional”. Aponta, por exemplo, que a sua unidade de Lisboa “tem sido estratégica para o atendimento ao contínuo investimento português no Brasil e deve ser a ponte para a atuação nos demais países de língua portuguesa, em especial, Angola”.

Q38

Estrutura e áreas de atuação do Castro, Barros, Sobral, Gomes

Matriz	Rua do Rocio, 291, 11º andar CEP 04552-000 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3040-0908 Home page: www.cbsg.com.br
Filiais	Rio de Janeiro (RJ) _ Brasília (DF)
Parceiro internacional	Barros, Sobral, G. Gomes & Associados (Lisboa, Portugal)
Rede internacional de que faz parte	Bomchil Group
Áreas de atuação	Administrativa e regulatória - Aeronáutica - Ambiental - Arbitragem e contenciosa - Comércio internacional - Concorrencial - Finanças corporativas e operações bancárias - Fusões, aquisições e privatizações - Marítima - Propriedade intelectual - Contratos e operações societárias - Tecnologia da informação e internet - Trabalhista e previdenciária - Tributária
Número de advogados	18 sócios e 77 associados (Brasil e Portugal)

Fonte: Castro, Barros, Sobral, Gomes (outubro/ 2006).

Choaib, Paiva e Justo Advogados Associados

A sociedade Choaib, Paiva e Justo Advogados Associados iniciou suas atividades em 1992, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no Choaib, Paiva e Justo 21 advogados: 3 sócios e 18 associados. O escritório contava com parceiros na área financeira e jurídica. Entre eles, dois escritórios internacionais de advocacia: Bryan Cave PP (Nova York) e Freeman, Butterman, Haber & Rojas LLP (Miami).

Suas principais causas estavam focadas no atendimento aos clientes *private* de bancos e envolviam trabalhos de planejamento tributário e planejamento sucessório. O escritório considerava também ter “forte atuação no consultivo e contencioso tributário administrativo e/ou judicial de seus clientes”.

A atuação da sociedade era dividida em cinco grandes áreas, cujas participações na receita, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*, obedeciam aos seguintes percentuais:

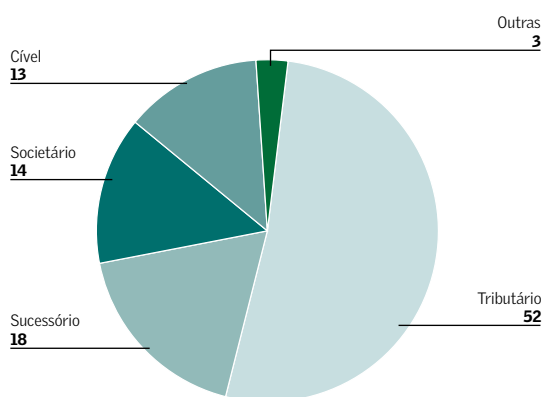
- Tributário: 52%;
- Sucessório: 18%;
- Societário: 14%;
- Cível: 13%; e
- Outras: 3%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Choaib, Paiva e Justo envolvendo os seguintes clientes: Banco Banif Financeiro Services, Banco Bradesco, Banco Calyon Brasil (Credit Agricole), Banco do Brasil, Banco Itaú Europa Luxemburgo, Banco J.P. Morgan, Banco Pátria, Banco Santander International, BNP Paribas, Citibank Private, Farmoquímica, Ford, Fotoptica, Gate Gourmet,

Distribuição da receita por área de atuação – Choaib, Paiva e Justo

G35 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Grupo Bunge, Grupo Rede de Energia, Celpa (Centrais Elétricas do Estado do Pará), Cemat (Centrais Elétricas Matogrossenses), Celtins (Centrais Elétricas do Estado do Tocantins), Hertz, HSBC Private Bank, Itaú Private Bank, Luxottica, Odontoprev, Partage, Reunidas Paulista, Siemens, Thyssen Krupp e Visteon.

Perspectivas e estratégias

O Choaib, Paiva e Justo prevê “um forte crescimento nas áreas do contencioso tributário e do planejamento sucessório e tributário”.

A estratégia de crescimento do escritório envolve “a contratação de profissionais altamente qualificados, o treinamento, o aprimoramento do atendimento ao cliente e a participação em seminários e congressos”.

Q39

Estrutura e áreas de atuação do Choaib, Paiva e Justo

Sede	Rua Padre João Manuel, 755, 8° andar CEP 01411-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3065-0006 Home page: www.choaibpaiva.com.br
Parceiros internacionais	Bryan Cave PP (Nova York, Estados Unidos) - Freeman, Butterman, Haber & Rojas LLP (Miami, Estados Unidos)
Áreas de atuação	Direito tributário - Direito de família e das sucessões - Direito societário e mercado de capitais - Direito civil e comercial - Direito imobiliário - Contencioso - Serviços paralegais
Número de advogados	3 sócios e 18 associados

Cid Marconi Advocacia

O escritório Cid Marconi Advocacia foi fundado em 1999, em Fortaleza (CE).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Cid Marconi Advocacia reunia 18 advogados: 2 sócios e 16 associados. A maior parte de suas causas estava ligada ao contencioso cível contra bancos, ao comércio exterior e aos direitos tributário e trabalhista. Seus principais clientes eram empresas públicas, supermercados, escolas, indústrias, prestadores de serviços, sindicatos e empresas estrangeiras.

Desempenho

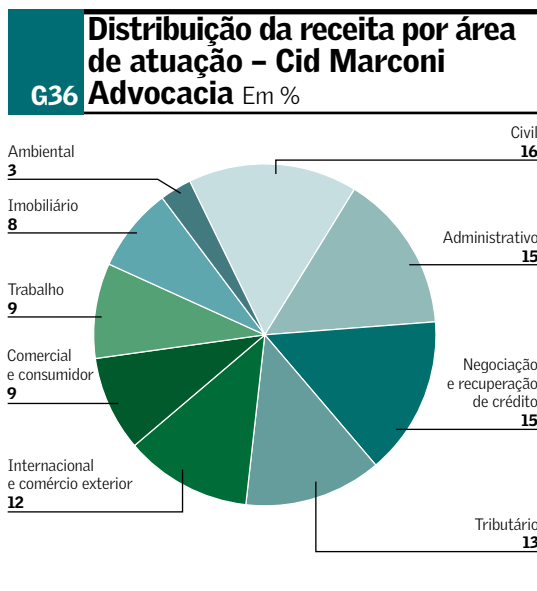
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita prevista para 2006 pelo escritório Cid Marconi Advocacia é de R\$ 1,8 milhão, a ser distribuída por área de atuação nos seguintes percentuais estimados:

- Civil: 16%;
- Administrativo: 15%;
- Negociação e recuperação de crédito: 15%;
- Tributário: 13%;
- Internacional e comércio exterior: 12%;
- Comercial e consumidor: 9%;
- Trabalho: 9%;
- Imobiliário: 8%;
- Ambiental: 3%.

Obstáculos e tendências

O Cid Marconi Advocacia aponta como o maior obstáculo enfrentado pelo escritório a lentidão da prestação dos serviços jurisdicionais, que quase sempre não é compreendida pelos clientes. A tendência, por isso, “é trabalhar com a advocacia preventiva, para se evitar ajuizamento de ações”. “A demora no resultado das ações interfere na receita do escritório, pois os honorários de algumas causas dependem dos julgamentos dos processos.”

“No caso da advocacia de partido”, explica o escritório, “a demora eleva os custos de acompanhamento processual, emissão de relatórios, horas gastas para reuniões com os clientes para informar sobre a lentidão do andamento dos processos etc.” A tendência nesse caso é “a elaboração



Fonte: Valor Análise Setorial.

de contratos mais eficientes, bem como a orientação e o treinamento das pessoas envolvidas em cada setor da empresa” e, se o cliente for pessoa física, a sua presença nas reuniões para “elaboração do contrato e fechamento do negócio”.

Um fato detectado recentemente pelo escritório é a necessidade de “conscientização do valor do profissional do direito na vida de cada um, bem como da realização de um trabalho preventivo”. Essa necessidade está sendo causada por “profissionais despreparados que conseguiram atrair clientes com a prática de preços baixos e, ao final, os lesaram”.

Com referência à área de atuação, “a maior dificuldade é encontrar no mercado profissionais especializados nas áreas de demandas específicas, como, por exemplo, o direito ambiental”. A tendência é a realização de parcerias com outros escritórios ou profissionais.

Com relação à abrangência geográfica de atuação do escritório, “a maior dificuldade é encontrar informações sobre escritórios especialistas nas respectivas áreas”. Pesquisas em revistas tendem a ser uma solução para o problema.

Q40

Estrutura e áreas de atuação do Cid Marconi Advocacia**Sede**

Rua Vicente Leite, 885
CEP 60170-150 – Fortaleza (CE)
Telefone: 55 85 3052-3052
Home page: www.cidmarconi.adv.br

Áreas de atuação

Direito tributário - Direito administrativo - Direito comercial -
Direito do consumidor - Direito do trabalho - Direito civil - Direito
imobiliário - Direito internacional e do comércio exterior - Direito
ambiental - Negociação e recuperação de créditos

Número de advogados

2 sócios e 16 associados

Fonte: Cid Marconi Advocacia (outubro/2006).

Daniel Advogados

O escritório Daniel Advogados tem sua origem na entrada de Percy Daniel no escritório de advocacia de Carl Kincaid, no Rio de Janeiro (RJ), em 1940, tornando-se posteriormente o sócio responsável pelo departamento de propriedade intelectual do escritório.

Após a morte de Kincaid, Percy Daniel fundou, em 1959, a Daniel & Cia., em sociedade com seu irmão, sua irmã e seu filho, Denis Allan Daniel, que se tornou sócio majoritário da empresa em 1977. Em janeiro de 2002, a denominação social do escritório foi alterada para Daniel Advogados, com a expansão de sua atuação para outras áreas do direito.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Daniel Advogados reunia 33 advogados: 23 sócios e 10 associados. Mantinha uma filial em São Paulo (SP).

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita do escritório Daniel Advogados distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Patentes: 50%;
- Marcas: 25%;
- Contencioso: 15%;
- Contratos e franquias: 5%; e
- Outros serviços de propriedade intelectual: 5%.

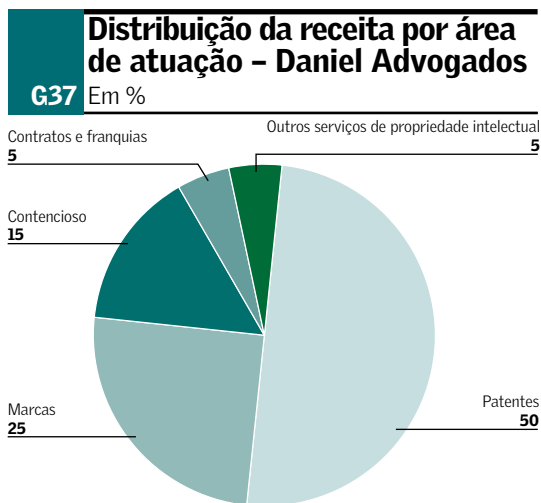
Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Daniel Advogados envolvendo os seguintes clientes: Abbot, Assolan, Avon, Baxter Hospitalar, Black&Decker, Kraft Foods, Caterpillar, GlakoSmithKline, Goodyear, Intel, International Paper, Kimberly-Clark, Microsoft, Pfizer, Philips, Shell, Telemar, The Gates, Amil e AirBus.

Estratégias

O Daniel Advogados tem feito “investimentos substanciais em informática”, de modo a se preparar “tecnologicamente para atender às novas demandas que exigem conectividade e troca de informações em tempo real com os clientes”. Assim, por exemplo, quando abriu a filial em São Paulo, logo tratou de conectá-la *on line* com a matriz do Rio de Janeiro.

Com 80% de sua base de clientes formada por empresas estrangeiras, “a principal meta do escritório é ampliar a atuação no mercado nacional”, além de “manter o atendimento personali-



Fonte: Valor Análise Setorial.

zado assim como o alto padrão de qualidade dos serviços”. Atualmente, o Daniel Advogados tem parceiros em praticamente todos os países. “No mundo globalizado, consolidar essas parcerias com escritórios estrangeiros é de suma importância estratégica”.

Em 2002, expandiu suas operações por meio da admissão de 15 novos sócios, além de passar a atuar em novas áreas, como direito antitruste, franquias, área regulatória (Agência Nacional de Vigilância Sanitária – Anvisa), direito do consumo e representações junto ao Conar. “Desde então, o escritório consolidou sua atuação nos litígios relacionados à propriedade intelectual e incrementou sua participação na área de contratos de licenciamento, de transferência de tecnologia e de franquias. Hoje, o nicho ocupado pelas novas tecnologias, como a nanotecnologia, é um dos desafios da banca”.

Obstáculos

Na avaliação do Daniel Advogados, “os principais obstáculos no cenário brasileiro são: o baixo crescimento econômico do país e a morosidade do Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (Inpi). Os baixos níveis de crescimento econômico diminuem os investimentos em pesquisa e desenvolvimento, que são a força motriz da propriedade intelectual. Por outro lado, embora o Inpi venha apresentando melhorias, burocracia e lentidão ainda são grandes entraves para o setor”.

Também segundo o escritório, “o Brasil possui uma das mais modernas leis de incentivo à inovação do mundo, que, entre outros objetivos, pretende tornar os investimentos em pesquisa e desenvolvimento mais atrativos à iniciativa privada por meio de isen-

ções fiscais. Na atual luta contra a pirataria, vale destacar que a legislação de propriedade intelectual está compatível com os compromissos internacionais assumidos pelo país nos foros multilaterais, embora a mesma ainda possa ser aperfeiçoada”.

Q41

Estrutura e áreas de atuação do Daniel Advogados

Matriz	Avenida Chile, 230, 6º andar CEP 20031-170 – Rio de Janeiro (RJ) Telefone: 55 21 2524-4212 Home page: www.daniel-advogados.com.br
Filial	São Paulo (SP)
Áreas de atuação	Antitruste-Arbitragem-Concorrência desleal-Contratos-Desenhos industriais - Direito autoral - Franquia - Marcas - Nomes de domínio - Patentes - Programas de computador - Propaganda comparativa - Proteção do consumidor - Segredos de negócio
Número de advogados	23 sócios e 10 associados

Fonte: Daniel Advogados (outubro/2006).

Dannemann, Siemsen Advogados

A história do Dannemann, Siemsen Advogados tem origem em dois escritórios:

- o primeiro aberto em 1900 pelo engenheiro Carlos Buschmann, para tratar do registro de marcas e concessão de patentes na cidade do Rio de Janeiro;
- o segundo aberto em 1919 por Eduardo Dannemann – filho de Geraldo Dannemann, fundador da Companhia de Charutos Dannemann –, recém-formado em direito e economia, que passou a dar assistência jurídica à empresa do pai, ficando encarregado de tratar da proteção das marcas no Brasil e no exterior.

Hoje, o Dannemann, Siemsen Advogados é ligado a outras duas empresas: a Dannemann, Siemsen, Bigler & Ipanema Moreira, que cuida de **propriedade industrial**, e a Dannemann, Siemsen Meio Ambiente Consultores, que trabalha com consultoria ambiental. A Dannemann, Siemsen, Bigler & Ipanema Moreira mantém esse nome desde 1958, quando

o escritório de Luiz de Ipanema Moreira fundiu-se com a firma Dannemann, Siemsen & Cia.

O Dannemann, Siemsen Advogados surgiu como consequência natural da demanda de serviços dos clientes da Dannemann, Siemsen, Bigler & Ipanema Moreira. O escritório foi criado especialmente para tratar do contencioso judicial cível e criminal, bem como da advocacia preventiva e contratual.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no Dannemann Siemsen 58 advogados: 21 sócios e 37 associados. Além da sede no Rio de Janeiro (RJ), a sociedade contava com duas filiais: uma em São Paulo (SP) e outra em Brasília (DF). Escritório especializado em propriedade industrial, destacava sua “elevada experiência organizacional e administrativa principalmente na área de combate à pirataria, falsificação e infração de tais direitos, tanto na área cível como criminal”.

Q42

Estrutura e áreas de atuação do Dannemann, Siemsen

Matriz	Rua Marquês de Olinda, 70 CEP 22251-040 – Rio de Janeiro (RJ) Telefone: 55 21 2237-8700 Home page: www.dannemann.com.br
Filiais	São Paulo (SP) - Brasília (DF)
Áreas de atuação	Contencioso cível e criminal - Direito contratual - Direito empresarial e societário - Direito tributário - Programas de repressão à falsificação e às infrações - Direito regulatório na área sanitária - Concorrência desleal e direito da concorrência - Propriedade industrial e direito autoral - Proteção aos segredos de negócios e informações confidenciais - Transferência de tecnologia e licenciamento de direitos - Franquias empresariais e distribuição - Proteção jurídica aos programas de computador - Defesa do consumidor - Direito ambiental - Direito do entretenimento e desportivo - Direito da publicidade
Número de advogados	21 sócios e 37 associados

Dantas, Lee, Brock & Camargo Advogados

O escritório Dantas, Lee, Brock & Camargo Advogados foi fundado em 2003, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Dantas, Lee, Brock & Camargo contava com 42 advogados (5 sócios e 37 associados).

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita do escritório distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Corporativo: 28%;
- Contencioso cível: 19%;
- Tributário: 18%;
- Relações de trabalho: 11%; e
- Relações de consumo: 24%.

Desempenho

Entre 2003 e 2006, “a receita do escritório cresceu nada menos que oito vezes”, informa o Dantas, Lee, Brock & Camargo.

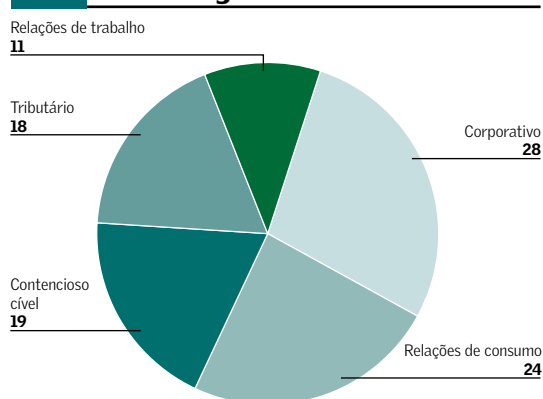
Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Dantas, Lee, Brock & Camargo envolvendo os seguintes clientes: Associação Educar Santo Amaro, Banco de Lage Landen, BIC Banco, Cellcom Brasil, DADA Móbile, Enesa Engenharia, Fundação Leonor de Barros Camargo, Fundação Salvador Arena, GE Lighting, GE Healthcare, GE Hydro, GE Money, GXSGlobal eXchange Service, Kyocera Wireless, LHS Américas, Mariad, Motorola, MSF, Nestlé, NET Serviços, Nordson, Philips Eletrônica, Philips Medical System, Samsung Eletrônica, Samsung SDS Brasil, Sony Brasil, Symbol Technologies, Telvent Engenharia e Termomecânica.

Ainda conforme o levantamento do *Valor Análise Setorial*, entre as operações vitoriosas realizadas em 2006, estavam:

- as que envolveram os fabricantes LG, Panasonic, Sony, Philips e Samsung para permitir a continuidade da publicidade de seus aparelhos de TV de plasma na cidade do Rio de Janeiro, o que permitiu a realização do evento Motomix, promovido pela Motorola; e
- a que visava a viabilização no Brasil da incorporação da EDI da IBM pela Global eXchange Service (GXS), que incluiu as tarefas de aquisição e reestruturação operacional.

Distribuição da receita por área de atuação – Dantas, Lee, Brock & Camargo Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Perspectivas e estratégias

O Dantas, Lee, Brock & Camargo Advogados entende que “a atuação de escritórios de advocacia voltados para o direito empresarial deverá continuar dinâmica e exigente, por força da contínua globalização da economia e das suas naturais contradições”.

Entende ainda que os maiores desafios para o exercício eficiente da atividade advocatícia residem nas “estruturas jurídicas brasileiras, reclamando por aperfeiçoamentos, e nas dificuldades que se apresentam com o funcionamento da Justiça”.

O escritório pretende manter seu incremento “através do acréscimo de atendimento aos seus clientes e da ampliação de suas especialidades, tais como *e-commerce*, biodireito e outros ramos novos”.

A estratégia de crescimento inclui “investimentos em instalações adequadas, visando o estabelecimento de um bom, confortável e eficiente ambiente de trabalho, e na instalação de equipamentos e sistemas de informática desenvolvidos por equipe própria”.

A estratégia completa-se “com o aperfeiçoamento dos recursos humanos – diretores, gerentes, advogados, estagiários, administrativos e paralegais –, obtido por meio de programas de treinamento e pela participação em eventos técnicos voltados para o direito em geral ou referentes a outras tecnologias relativas às áreas de atuação dos clientes”.

Q43

Estrutura e áreas de atuação do Dantas, Lee, Brock & Camargo

Sede

Rua Tenente Negrão, 90, 13º andar, Itaim Bibi
CEP 04530-030 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 2149-5404
Home page: www.dlbca.com.br

Áreas de atuação

Direito civil - Telecomunicações - Direito autoral - Energia - Direito societário - Petróleo e gás - Direito contratual - Transportes terrestres e marítimos - Direito tributário - Propriedade intelectual - Direito trabalhista - Direito aeronáutico - Direito de família - Direito da informática - Direito comercial - Direito ambiental - Contencioso civil - Relações de consumo - Direito empresarial - Terceiro setor - Previdência privada - Planejamento sucessório - Recuperação de crédito - Direito internacional - Direito bancário e mercado financeiro - Direito administrativo - Direito imobiliário - Comércio exterior - Licitações e concorrências públicas - Fusões e aquisições - Direito econômico - Investimentos - Direito das comunicações e mídia

Número de advogados

5 sócios e 37 associados

DD&L Advogados Associados

O escritório DD&L Advogados Associados iniciou suas atividades em 1994, em Manaus (AM).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o DD&L Advogados contava com 13 advogados: 3 sócios e 10 associados. Suas áreas de atuação são as seguintes: assessoria/consultoria e advocacia voltada aos incentivos fiscais estabelecidos para a área da Zona Franca de Manaus. Possuía aproximadamente 80 clientes – multinacionais, em sua maioria industriais, instaladas nessa área.

O DD&L Advogados informava que também assessorava na “implantação de empreendimentos industriais na ZFM e na obtenção de vistos para estrangeiros e atuava como correspondente de escritórios localizados no Sudeste e Sul do país”.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita bruta do escritório DD&L Advogados em 2005 foi de R\$ 5,04 milhões, distribuída por suas áreas de atuação segundo seguintes percentuais:

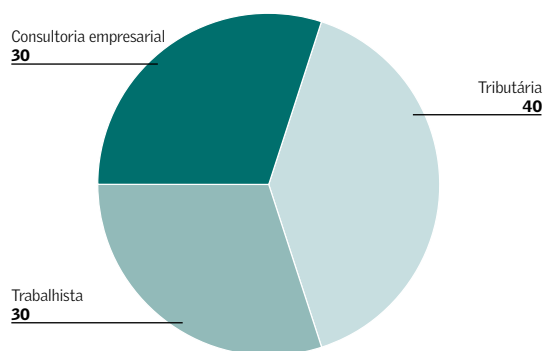
- Consultoria empresarial: 30%;
- Trabalhista: 30%; e
- Tributária: 40%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório DD&L Advogados Associados envolvendo os seguintes clientes: A.W. Faber Castell Amazônia, Águas do Amazonas, Atoba da Amazônia, Benq Eletroeletrônica, Bramont Montadora Indústria e Comércio de Veículos, Brastemp da Amazônia, Carrefour Comércio e Indústria, CCE da Amazônia, Cosmosplast Indústria e Comércio de Plásticos, Crown Embalagens da Amazônia, Crown Tampas da Amazônia, Elco-teq da Amazônia, Evadin Indústria da Amazônia, Flextronics Internacional da Amazônia, Fundação Nokia de Ensino, Genius Instituto de Tecnologia, GK&B Indústria de Componentes da Amazônia, Harley Davidson do Brasil, HDL da Amazônia Indústria Eletrônica, Instituto Nokia de Tecnologia, Kasinski Fabricadora de Veículos, Microservice Tecnologia Digital da Amazônia, Nokia do Brasil Tecnologia, Panasonic Componentes Eletrônicos da Amazônia, Panasonic do Brasil, Pastore da Amazônia, Restaurante Cancun Millennium, Samsung Eletrônica da Amazônia, Sonopress Rimo da

Distribuição da receita por área de atuação – DD&L Advogados

G39 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Amazônia Indústria e Comércio Fonográfico, Sony Brasil, Sony Dadc Brasil (indústria, comércio e distribuição videogonográfica), Tellerina Comércio de Presentes e Artigos para Decoração, Thomson Multimídia, Videolar, Wartsila Brasil, Whirlpool, Yamaha Motor Componentes da Amazônia e Yamaha Motor da Amazônia.

O escritório esteve envolvido com teses tributárias diversas que discutem judicialmente ou administrativamente a repetição de indébito dos seguintes tributos:

- Taxa Suframa – cobrada no período de 1991 a 1999;
- PIS e Cofins – incidentes nas vendas internas na ZFM;
- Imposto de Importação e IPI recolhidos na re-exportação de produtos que ingressaram na ZFM com os benefícios do DL 288/67.

Perspectivas e obstáculos

O escritório pretende continuar atuando nas mesmas áreas, servindo de “suporte para grandes grupos estrangeiros que venham investir na região”. Para ampliar sua atuação, está estudando a construção de uma sede própria em 2007 e 2008. Outra prioridade será incrementar os investimentos na informatização do escritório, “pois, desde 2004, quando iniciamos o projeto de digitalização total dos documentos e o acesso *on line* do cliente ao conteúdo de seus processos, o contato do cliente, via *site*, aumentou consideravelmente”.

Entretanto, “a concorrência com escritórios de grande porte localizados no Sudeste do país limita em parte a atuação da DD&L às questões tributárias de cunho local/regional, diminuindo a possibilidade de atuação em questões de âmbito

nacional”. O escritório também se defronta com dificuldades como o “alto custo financeiro destinado à especialização/atualização dos profissionais, em razão da distância dos grandes centros, onde são efetuados os cursos dessa natureza”.

Q44

Estrutura e áreas de atuação do DD&L Advogados

Sede

Rua 24 de maio, 220, 1º andar, sala 105, Edifício Rio Negro Center, Centro
CEP 69010-080 – Manaus (AM)
Telefone: 55 92 3622-8889
Home page: www.ddl.adv.br

Áreas de atuação

Civil - Consumidor - Empresarial - Societário - Trabalhista - Tributário

Número de advogados

3 sócios e 10 associados

De Rosa, Siqueira, Almeida, Barros Barreto e Advogados Associados

A sociedade De Rosa, Siqueira, Almeida, Barros Barreto e Advogados Associados iniciou suas atividades em 1984, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no De Rosa, Siqueira, Almeida, Barros Barreto 58 advogados: 5 sócios e 53 associados. Além da sede em São Paulo (SP), a sociedade possuía escritórios em Curitiba (PR), Campinas (SP), Brasília (DF), Porto Alegre (RS), Recife (PE), Rio de Janeiro (RJ), Salvador (BA) e Fortaleza (CE). Tinha forte atuação no setor tributário, que representava 91% de suas 19.700 causas (o restante se distribuía assim: 6% para as causas cíveis e societárias e 3% para as trabalhistas).

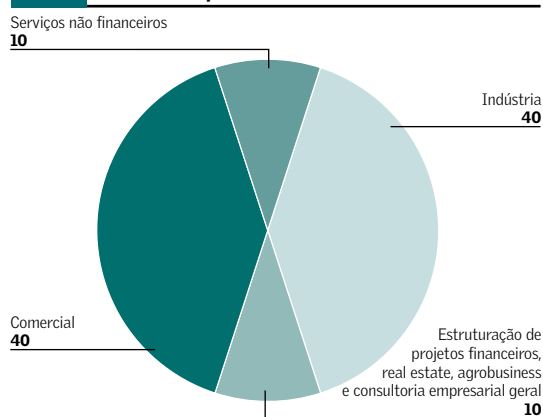
A atuação da sociedade era dividida em cinco grandes áreas, cujas participações na receita, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*, obedeciam aos seguintes percentuais:

- Indústria: 40%;
- Comercial: 40%;
- Estruturação de projetos financeiros, *real estate*, agrobusiness e consultoria empresarial geral: 10%; e
- Serviços não financeiros: 10%.

Desempenho

De 2003 a 2005 (dois anos), a receita do De Rosa, Siqueira, Almeida, Barros Barreto cresceu 20%.

G40 Distribuição da receita por área de atuação - De Rosa, Siqueira, Almeida, Barros Barreto Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Tendências

O escritório está focado na área tributária, porém a tendência é de crescimento da divisão de consultoria, “que num futuro próximo irá representar 30% das nossas receitas”.

Outra tendência é o aumento do departamento que trata das “questões específicas de direito público, que tem prestado consultoria jurídica às prefeituras de diversos municípios em todo o território nacional”.

Q45

Estrutura e áreas de atuação do De Rosa, Siqueira, Almeida, Barros Barreto

Matriz	Rua Líbero Badaró, 425, 4º andar, Condomínio Edifício Grande CEP 01009-905 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3291-5131 Home page: www.drslaw.com.br
Filiais	Curitiba (PR) - Campinas (SP) - Brasília (DF) - Porto Alegre (RS) - Recife (PE) - Rio de Janeiro (RJ) - Salvador (BA) - Fortaleza (CE)
Áreas de atuação	Tributário-Societário-Setor público-Concordata-Empreendimentos imobiliários - Operações internacionais - Terceirização de departamento jurídico - Trabalhista - Bancos e mercado financeiro - Investimentos estrangeiros - Propriedade intelectual - Internet e e-commerce - Mercado de capitais - Contratos - Contencioso - Privatizações e concessões - Sustentabilidade - Contencioso civil - Comercial
Número de advogados	5 sócios e 53 associados

Fonte: De Rosa, Siqueira, Almeida, Barros Barreto (outubro/2006).

De Vivo, Whitaker e Castro Advogados

O escritório De Vivo, Whitaker e Castro Advogados resultou de um processo de fusão concluído em janeiro de 2006, cuja origem é uma sociedade criada em 1997 por André De Vivo e Fernando Brandão Whitaker e à qual se juntou em 2004 Gustavo Lorenzi de Castro.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o De Vivo, Whitaker e Castro contava com 45 advogados, dos quais 10 sócios e 35 associados. Possuía uma filial em Brasília (DF). Dividia sua atuação nas áreas cível, empresarial, trabalhista, tributária e de propriedade intelectual. Desde 2002, era associado à Alliance of Mergers and Aquisitions Advisors (AMAA), rede de consultores sediada em Chicago, nos Estados Unidos.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que o escritório De Vivo, Whitaker e Castro tem receita anual aproximada de R\$ 6,5 milhões, que se distribui por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

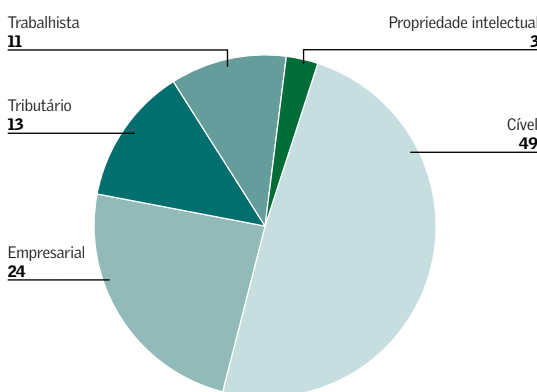
- Cível: 49%;
- Empresarial: 24%;
- Tributário: 13%;
- Trabalhista: 11%;
- Propriedade intelectual: 3%.

Perspectivas

O De Vivo, Whitaker e Castro “acredita no crescimento orgânico do mercado da advocacia, notadamente na área de direito empresarial, bem como no crescimento sustentado de sua estrutura, elevando sua receita sem descuidar de sua filosofia, de seus colaboradores e dos índices de lucratividade”.

Desde junho de 2006, o escritório está instala-

G41 Distribuição da receita por área de atuação – De Vivo, Whitaker e Castro Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

do em sua nova sede, “oportunidade em que renovou todo seu mobiliário e concluiu um processo de atualização de seus sistemas de tecnologia da informação”. Em agosto de 2006, com o ingresso do seu mais recente sócio, Márcio Costa de Menezes e Gonçalves, “reforçou sua atuação em uma das áreas de forte incremento: a propriedade intelectual”.

Ainda em meados de 2006, inaugurou seu escritório em Brasília (DF).

O escritório tem expandido sua atuação internacional “mediante a celebração de acordos operacionais com escritórios sediados nos principais centros econômicos do mundo, sobretudo após sua associação, em 2002, à Alliance of Mergers and Aquisitions Advisors (AMAA), sediada em Chicago, Estados Unidos”.

Q46

Estrutura e áreas de atuação do De Vivo, Whitaker e Castro

Matriz	Rua Doutor Renato Paes de Barros, 1.017, 7º andar, Edifício Corporate Park, Itaim Bibi CEP 04503-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3049-3266 Home page: www.dvwgc.com.br
Filial	Brasília (DF)
Áreas de atuação	Cível - Empresarial - Trabalhista - Tributário - Propriedade intelectual
Rede internacional de que faz parte	Alliance of Mergers and Aquisitions Advisors (AMAA)
Número de advogados	10 sócios e 35 associados

Décio Freire & Associados

Fundado em 1959, em Belo Horizonte (MG), na década de 1990 o escritório adotou o nome de José de Castro Ferreira, Décio Freire & Associados. Em 2005, com o falecimento de um dos sócios, passou a se chamar Décio Freire & Associados.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Décio Freire & Associados reunia 199 advogados (6 sócios e 193 associados), distribuídos em 12 escritórios (11 no Brasil e um em Washington, D.C., nos Estados Unidos). Dividia sua atuação nas seguintes áreas: cível, trabalhista, comercial, societária, tributária, ambiental, criminal e outras (desenvolvimento de negócios, assessoria em gestão, consultiva).

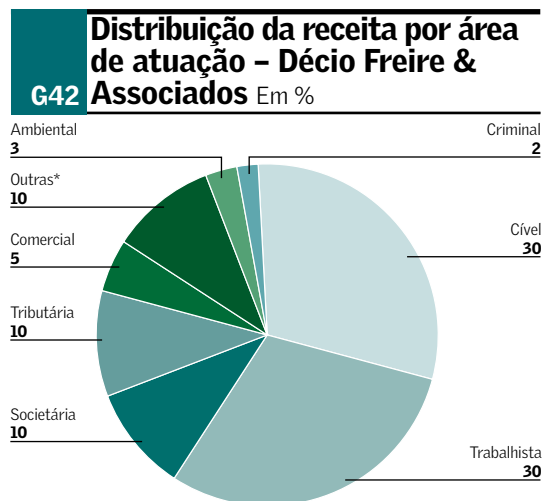
Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita do escritório Décio Freire & Associados tem evoluído a uma média anual de 40%, desde 2000, e deve atingir R\$ 22 milhões em 2006, distribuídos por área de atuação de acordo com os seguintes percentuais:

- Cível: 30%;
- Trabalhista: 30%;
- Societária: 10%;
- Tributária: 10%;
- Comercial: 5%;
- Ambiental: 3%;
- Criminal: 2%; e
- Outras (desenvolvimento de negócios, assessoria em gestão, consultiva): 10%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Décio Freire & Associados envolvendo os seguintes clientes: Arcelor-Acesita, AVG Siderurgia, Banco do Brasil, Banco Rural, Banco do Estado do Espírito Santo (Banestes), BH Rio Sport Center Academia, Banco de Brasília (BRB), Companhia Brasileira de Trens Urbanos (CBTU), Companhia Energética de Minas Gerais (Cemig), Companhia de Fiação e Tecidos Cedro Cachoeira, Confederação Nacional de Transportes (CNT), Editora e Distribuidora Record, El Paso Óleo Gás do Brasil, Eletrobrás, Empresa Gontijo de Transportes, Esso Brasileira de Petróleo, Exxon-Mobil, F.A. PowerTrain (GM/Fiat), Fiat Automóveis, Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (Fiemg), Fundação Getulio Vargas (FGV), Furnas Centrais Elétricas, Geipot



Fonte: Valor Análise Setorial. * Desenvolvimento de negócios, assessoria em gestão e consultiva.

Gerenciamento e Transporte do Distrito Federal, Grupo Gerdau, Indústrias Nucleares do Brasil (INB), Indústria Brasileira de Autopeças (Inbrac), Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), Nutrir Alimentos, Petrobras, Probank, Rede Bahamas de Supermercados, Rede Ferroviária Federal (RFFSA), Rio Sport Center, Sada Transporte e Armazenagens, Serviço Nacional da Indústria (Senai), Serviço Social da Indústria (Sesi), Shell Brasil, Sila do Brasil, Sociedade de Ensino Superior Estácio de Sá, Sociedade Técnica e Industrial de Lubrificantes (Solutec), Supergasbras, Telemar Norte Leste, Texaco Brasil, Unibanco, Usinor, Viação Novo Retiro, White Martins Gases Industriais.

O Décio Freire & Associados acompanha 27 mil ações atualmente, em todos os estados do país. O escritório possui mais de 240 empresas, nacionais e estrangeiras, em sua carteira de clientes.

Perspectivas e estratégias

O escritório vê um quadro “extremamente promissor para os grandes escritórios que conseguem conciliar qualidade com eficiência, pessoalidade e atuação em todo o país, de forma especializada, nas diversas matérias”.

Considera que, atualmente, a assessoria jurídica “tem de ser plena, envolvendo não só a orientação jurídica em todas as áreas, mas também aspectos de gestão, assessoria consultiva em desenvolvimento de negócios e na própria administração da empresa”.

Fator preocupante para o Décio Freire & Associados é a concorrência “predatória dos pequenos escritórios, que têm participado de licitações com preços absolutamente vis. A OAB deveria ter, em cada seção, uma comissão específica para opinar sobre licitações, pois uma empresa pública, por exemplo, em 1998 estimava valor máximo para prestação de serviços de advocacia de R\$ 30,00 por processo; atualmente, há edital publicado pela mesma empresa, para o mesmo trabalho, com limite, oito anos depois, de R\$ 11,00 mensais por processo”.

A estratégia do Décio Freire & Associados para os próximos anos prevê, entre outras medidas:

- manutenção do GQT (Grupo de Qualidade Total), programa implantado em 1993 e que tem como objetivo capacitar e motivar os profissionais da empresa para a busca da melhoria contínua na prestação de serviços;
- manutenção do NAP (Núcleo de Aprimoramento Profissional); e
- cumprimento das metas anuais a serem alcançadas por todas as unidades.

Q47

Estrutura e áreas de atuação do Décio Freire & Associados

Matriz	Avenida Prudente de Moraes, 1.250, 7º e 8º andares, Cidade Jardim CEP 30380-000 – Belo Horizonte (MG) Telefone: 55 31 3296-2477 Home page: www.deciofreire.com.br
Filiais	Rio de Janeiro (RJ) - São Paulo (SP) - Vitória (ES) - Brasília (DF) - Salvador (BA) - Recife (PE) - Uberlândia (MG) - Juiz de Fora (MG) - Governador Valadares (MG) - Varginha (MG)
Áreas de atuação	Eleitoral - Ambiental e minerário - Reestruturação de empresas - Contratos, fusões e aquisições - Administrativo - Responsabilidade penal de empresas - Consultoria financeira, tributária e societária - Trabalhista - Direito e comércio internacional e arbitragem - Civil e comercial
Número de advogados	6 sócios e 193 associados

Fonte: Décio Freire & Associados (outubro/2006).

Demarest e Almeida Advogados

O Demarest e Almeida Advogados foi fundado em 1948 pelo brasileiro João Batista Pereira de Almeida e pelo norte-americano Kenneth E. Demarest, conforme mostra a linha do tempo abaixo elaborada com informações extraídas do *site* do escritório:

- 1948 – O brasileiro João Batista Pereira de Almeida e o norte-americano Kenneth E. Demarest fundam o escritório na rua 15 de Novembro, no centro de São Paulo.
- 1951 – Junta-se ao escritório o primeiro advogado contratado, Naum Rotenberg.
- 1967 – O escritório muda-se para uma sede maior, na rua Líbero Badaró, ainda no centro velho de São Paulo.
- 1990 – São abertas filiais em Brasília (DF), “com o objetivo principal de representar o escritório perante os tribunais superiores e órgãos governamentais”, e em Nova York, “o que deixou o escritório ainda mais próximo de nossos maiores clientes”.
- 1991 – O Demarest e Almeida associa-se ao argentino Marval, O’Farrell & Mairal.
- 1992 – É aberta uma unidade no Rio de Janeiro (RJ).
- 1995 – Ocorre a terceira mudança de sede, desta vez para a alameda Campinas, nos Jardins. “Naquele momento, para se adaptar às novas necessidades do cliente, o Demarest e Almeida mudava não só de endereço, mas também de perfil, acompanhando a crescente complexidade da legislação e das empresas”.
- 2001 – O Demarest e Almeida transfere sua sede para o Centro Cultural Tomie Ohtake, na avenida Pedroso de Moraes, no bairro de Pinheiros. Em parceria com o Escritório Xavier de Advocacia, começa a prestar serviços de maneira direta a seus clientes de Porto Alegre (RS).
- 2002 – O escritório abre filiais nos municípios paulistas de Campinas e Ribeirão Preto.
- 2003 – O escritório formaliza integração com o escritório Lima e Falcão Advogados, do Recife (PE).
- 2004 – Mais dois escritórios são integrados ao Demarest e Almeida: o Carvalho, Saldanha & Furtado Advogados, de Belo Horizonte, e o Oliveira Freitas Advogados, de Fortaleza. É inaugurada a unidade Centro do Demarest e Almeida, em São Paulo (SP), “para atender à demanda na área do contencioso corporativo”.

Estrutura

Em outubro de 2006, o Demarest e Almeida reunia 69 advogados sócios e 320 advogados asso-

ciados, totalizando 389 profissionais, conforme números fornecidos pela área de Relações Institucionais da empresa. “A firma presta assistência a clientes de todos os continentes, especialmente da Europa, Ásia e América. Seu portfólio inclui mais de 3 mil clientes, 70% deles listados na revista *Fortune 500*”, descrevia o *site* da revista inglesa *LatinLawer* na mesma época.

O Demarest e Almeida, além de sua sede em São Paulo (SP), mantinha filiais e parcerias em diversas cidades do país, um escritório em Nova York e uma parceria internacional com a firma argentina Marval, O’Farrell & Mairal.

Além disso, integrava três redes internacionais de escritórios de advocacia: a Lex Mundi, fundada em 1989 e que reunia 17 mil advogados de 160 firmas independentes, com cerca de 560 escritórios em 99 países; o Interlex Group, fundado em 1973 e com sede em Chicago, Estados Unidos; e a Employment Law Alliance, aliança formada por cerca de 2 mil advogados da área trabalhista de mais 50 países, com sede em San Francisco, Califórnia, Estados Unidos.

Os parceiros nacionais do Demarest e Almeida eram o Escritório Xavier de Advocacia (Porto Alegre, RS), o Lima e Falcão Advogados (Recife, PE), o Oliveira Freitas Advogados (Fortaleza, CE) e o Carvalho, Saldanha & Furtado Advogados (Belo Horizonte, MG). Tratava-se de escritórios que atendiam clientes próprios e prestavam serviço com exclusividade no atendimento de clientes do Demarest em suas respectivas regiões. Além das parcerias, o Demarest mantinha 220 correspondentes em 1.080 comarcas do país, para o atendimento de demandas pontuais (e sem exclusividade).

Áreas de atuação

O Demarest e Almeida considera-se um escritório *full service*, uma espécie de *one-stop shop* (como o define seu sócio Rogério Cruz Themudo Lessa), capaz de atender a todas as necessidades de uma empresa na área jurídica. Da receita do escritório, 35% provêm do contencioso e 65%, do consultivo, estima Lessa.

O Demarest e Almeida mantém um escritório na rua Líbero Badaró, no centro de São Paulo, só para atender o que Lessa chama de “contencioso corporativo” (ou contencioso de massa). Há bancos que têm mais de 100 mil ações (processos) distribuídas por 500 ou 600 escritórios de advocacia, explica Lessa. Alguns deles decidiram

centralizar o trabalho num único escritório, que tivesse “um sistema eficiente de controle de processos e confiabilidade”.

São, portanto, muitas causas pequenas de um único cliente, espalhadas por todo o país. Algum tempo atrás, essas causas não poderiam ser atendidas, por causa do custo. Para atendê-las o Demarest dispõe de um sistema específico que lhe permite baixar o custo da causa. Um sistema de informática sofisticado otimiza procedimentos. Todo o controle dos processos fica centralizado em São Paulo. Trata-se de um serviço recente. O escritório tem interesse em atender tais casos porque atrás deles podem vir outros, mais vantajosos.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a participação do escritório Demarest e Almeida nas seguintes operações:

- Assessoramento às seguradoras MBIA Insurance, Ambac Assurance e XL Capital Assurance em uma captação de recursos por meio de securitização de recebíveis de exportação feita pela Petrobras em 2001, no valor de US\$ 750 milhões.
- Fusão entre a EMC e a VMware, empresas da área de tecnologia da informação, operação avaliada em US\$ 635 milhões, bem como a aquisição da Documentum pela mesma EMC (cliente do escritório), por US\$ 1,7 bilhão, ambas em 2003.
- Aquisição de parte da participação da Aracruz Celulose na Aracruz Produtos de Madeira (APM) pela americana Weyco (Weyerhaeuser), cliente do escritório, em dezembro de 2004.
- Aquisição da Loma Negra, maior produtora de cimento argentina, pelo grupo brasileiro Camargo Corrêa (cliente do escritório), em abril de 2005, no valor de US\$ 1,025 bilhão.
- Aquisição da Delphi Corporation, fabricante mundial de baterias automotivas, pela Johnson Controls (cliente do escritório), por US\$ 202,5 milhões, em maio de 2005.
- Oferta pública de debêntures da Coelba (Companhia de Eletricidade do Estado da Bahia) em novembro 2005, no valor de R\$ 450 milhões.
- Formação de *joint venture* entre a torrefadora Santa Clara e a Strauss-Elite, grupo israelense detentor da empresa mineira Café Três Corações, em dezembro de 2005, constituindo-se daí a Santa Clara Participações, com o objetivo de buscar a liderança do mercado de café no Brasil.

- Oferta pública de debêntures feita pelo Santander Brasil Arrendamento Mercantil em abril de 2006, no valor de R\$ 1 bilhão.

- Assessoria à Direct TV, quando o DirecTV Group, *holding* da DirecTV, anunciou a incorporação da Sky em agosto de 2006. Pela operação, o DirecTV Group passou a deter 74% da Sky no Brasil, e os restantes 26% ficaram com as Organizações Globo. O dia-a-dia das operações continuou sob o controle da DirecTV, mas o grupo Globo manteve seus direitos de acionista minoritário e parceiro estratégico, além de suprir o conteúdo da operação. As duas empresas juntas têm 1,3 milhão de assinantes.

- Acordo fechado em setembro de 2006 entre a Votorantim Celulose e Papel (VCP) e a International Paper (IP), fabricantes de celulose e papel, para a troca de ativos industriais e florestais. Pelo acordo, a VCP transferiu para a IP sua unidade de produção de papel e pasta localizada em Luís Antônio, no estado de São Paulo, e a sua respectiva reserva florestal. Em troca, a IP transferiu à VCP ativos relativos à produção de pasta de eucaliptos, incluindo um projeto em desenvolvimento para a construção de uma fábrica de papel, mais as terras e florestas localizadas na cidade de Três Lagoas (MS). O valor da transação foi de US\$ 1,15 bilhão.

- Venda, em setembro de 2006, pela Goodyear Tire & Rubber Company de sua operação mundial de fabricação de pneus para a Hyosung Corporation. O valor da operação foi de US\$ 80 milhões.

- Consultoria à Deloitte Touche Tohmatsu, curador da Varig nomeado judicialmente, durante o processo de recuperação judicial da empresa.

- Tentativa do Siemesp (Sindicato de Estamparia em Metais no Estado de São Paulo), que reúne as fabricantes paulistas de latas de aço, de impor restrições à compra da Prada pela CSN (Companhia Siderúrgica Nacional), anunciada em agosto de 2006. A siderúrgica era então a única fornecedora nacional das folhas-de-flandres, material usado na fabricação de latas. A Prada era a maior fabricante independente do mercado de latas.

- Aquisição por parte da CPFL Energia (um dos maiores grupos de energia do país) de 99,99% do capital da Companhia Força e Luz Santa Cruz, da Companhia Brasileira de Alumínio (do grupo Votorantim). A operação foi fechada no início de outubro de 2006 por R\$ 203 milhões. A Companhia Força e Luz Santa Cruz é responsável pela distribuição de energia elétrica para 24 municípios paulistas e 3 do Paraná, totalizando mais de 160 mil consumidores.

A venda aumentou em 12,7% a participação da Companhia Paulista de Força e Luz no mercado local.

O levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou ainda operações do escritório envolvendo os seguintes outros clientes: Documentum, Hearst Corporation, Arch Chemicals, Gillette, Danone, Arcor, Rhodia, Thermphos International, Süd-Chemie do Brasil, Nheel Química, Lhoist do Brasil, Laird Technologies, Johnson Controls, Dana Corporation, Bradespar, BBDO Worldwide, Tyco International, Clorox, Timex, Nucor, Goodyear do Brasil, Monsanto do Brasil, Visteon Sistemas Automotivos, Nike do Brasil e Mattel do Brasil.

Quadro atual

Rogério Lessa considera que são dois os pontos fortes do Demarest:

- as áreas de *corporate* (direito societário) e de fusões e aquisições; e
- o atendimento a grandes empresas em todas as áreas (atendimento completo).

O treinamento do quadro de funcionários é uma preocupação constante do escritório, destaca Lessa. O Demarest cria o perfil profissional de seus futuros advogados.

Em outubro de 2006, o escritório abrigava 250 estagiários, aos quais ministrava cursos de complementação acadêmica. Formados, os advogados do Demarest têm a oportunidade de se aperfeiçoar no exterior. Na época, havia oito advogados fora do país: quatro nos EUA, um no Reino Unido e três na Alemanha.

A questão dos custos é outra preocupação do escritório. A carga tributária (PIS, Cofins) triplicou em 2006. “É uma extorsão”, compara Lessa. “O faturamento aumentou, mas a margem de rentabilidade vem se reduzindo. É preciso atenção especial aos custos para manutenção do nível de rentabilidade.”

Há preocupação também com os estrangeiros, “uma ameaça” segundo Lessa. “Os brasileiros têm de ter competência. Só existe um jeito de enfrentá-los: com qualidade de serviço.”

Perspectivas

A expectativa para 2007 é de manutenção no nível de crescimento do escritório, de 20% ao ano, segundo Lessa. Ou seja: o faturamento vai continuar crescendo. A tendência, no entanto, é que continuem as dificuldades para a manutenção no nível de rentabilidade.

Q48

Estrutura e áreas de atuação do Demarest e Almeida

Matriz	Avenida Pedrosa de Moraes, 1.201, Centro Cultural Ohtake CEP 05419-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 2245-1800 Home page: www.demarest.com.br
Filiais nacionais	São Paulo (SP) - Ribeirão Preto (SP) - Campinas (SP) - Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ) - Salvador (BA)
Filial no exterior	Nova York (Estados Unidos)
Parceiros nacionais	Escritório Xavier de Advocacia (Porto Alegre, RS) - Lima e Falcão Advogados (Recife, PE) - Oliveira Freitas Advogados (Fortaleza, CE) - Carvalho, Saldanha & Furtado Advogados (Belo Horizonte, MG)
Parceiro no exterior	Marval, O'Farrell & Mairal (Buenos Aires, Argentina)
Redes internacionais de que faz parte	Lex Mundi - Interlex Group - Employment Law Alliance (ELA)
Áreas de atuação	Bancário e financeiro - Biotecnologia - Comércio internacional - Contencioso e arbitragem - Contratos - Econômico e concorrencial - Esportes e entretenimento - Imobiliário - Meio ambiente - Penal empresarial - Propriedade intelectual - Reestruturação de empresas - Regulatório - Seguros e previdência - Societário mercado de capitais - Tecnologia, e-commerce e internet - Trabalhista - Tributário
Número de advogados	69 sócios e 320 associados

Di Pierro e De Gennari Advogados

A sociedade Di Pierro e De Gennari Advogados iniciou suas atividades em 2004, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Di Pierro e De Gennari reunia oito advogados: quatro sócios e quatro associados. O escritório considerava como suas principais áreas de atuação a arbitragem, o direito civil e comercial (contencioso e consultivo), o direito ambiental e o direito administrativo. Alguns de seus principais clientes pertenciam aos seguintes segmentos industriais: siderurgia pesada, tabaco, produtos alimentícios, bebidas, engrenagens e têxtil.

Perspectivas

O Di Pierro e De Gennari cita como prin-

cipal obstáculo para os escritórios de advocacia brasileiros a “invasão maciça dos escritórios multinacionais”. Sua atuação é predominantemente nacional, mas com “tentativa de internacionalização”.

A evolução da receita do escritório de 2004 para 2005 foi de cerca de 400% e, em 2006, até outubro, ela já havia ultrapassado o valor atingido em 2005. O Di Pierro e De Gennari credita esse crescimento à “consolidação da existência do escritório”, com a agregação das carteiras de clientes de seus dois sócios fundadores, o que o tem permitido “fornecer novos serviços”.

A principal estratégia de crescimento do escritório é a maior divulgação do nome (marca), “com participação em ações sociais e patrocínios”.

Estrutura e áreas de atuação do Di Pierro e De Gennari

Q49

Sede	Rua Bandeira Paulista, 600, 7º andar CEP 04532-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3707-3950 Home page: www.dipierrogennari.adv.br
Áreas de atuação	Administrativo - Antitruste e regulatório - Arbitragem, soluções alternativas de disputas - Consultivo empresarial - Contencioso - Contratos em geral - Direito ambiental - Direito eleitoral - Direito de família e sucessões - Fusões e aquisições, investimentos estrangeiros - Internacional - Relações de consumo - Terceiro setor - Trabalhista corporativo e contencioso trabalhista - Transporte internacional
Número de advogados	4 sócios e 4 associados

Diamantino Advogados Associados

A sociedade Diamantino Advogados Associados, fundada por Diamantino Silva Filho, iniciou suas atividades em 1968, em Uberaba (MG). É de autoria de seu fundador a frase que serve de *slogan* do escritório: "O melhor advogado é aquele que o juiz, ao conhecer seus arrazoados, não consegue esquecer seus argumentos que terão a virtude de fazer triunfar a causa de seu cliente, embora possa esquecer-lhe o nome e as feições". Nos anos 90 ingressaram na sociedade seus filhos Eduardo Diamantino (em 1993) e Frederico Diamantino (em 1995).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no Diamantino Advogados Associados 16 advogados: 3 sócios e 13 associados. Além da matriz, em Uberaba (MG), o escritório possuía filiais em São Paulo (SP) e em Brasília (DF). As principais cau-

sas atendidas pelo escritório estavam nas áreas tributária e ambiental.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Diamantino Advogados Associados envolvendo os seguintes clientes: Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ), Ecisa, Eucatex, Grandfood, Laticínios Tirolez, Santos Guglielmi, Teijin Group, Ultrafértil e Viação Xavante.

Desempenho

Até outubro de 2006, a receita anual do escritório tinha crescido 50% em relação ao ano anterior. O Diamantino Advogados Associados prevê para 2007 um aumento de 30% na receita, mantidas as mesmas áreas de atuação. O escritório pretende investir 4% da receita em infra-estrutura.

Q50

Estrutura e áreas de atuação do Diamantino Advogados

Matriz	Rua Major Eustáquio, 6, conjuntos 711 e 717 CEP 38010-270 – Uberaba (MG) Telefone: 55 34 3332-8888 Home page: www.diamantino.com.br
Filiais	São Paulo (SP) - Brasília (DF)
Áreas de atuação	Direito administrativo - Agrário - Ambiental - Comercial - Internacional civil - Educacional - Tributário (consultoria e contencioso)
Número de advogados	3 sócios e 13 associados

Fonte: Diamantino Advogados Associados (outubro/2006).

Dias de Souza Advogados Associados

A sociedade Dias de Souza Advogados Associados iniciou suas atividades em 1967, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no Dias de Souza Advogados Associados 19 advogados: 6 sócios e 13 associados. O escritório mantinha filial em Brasília (DF). As principais causas do escritório estavam ligadas ao que ele chamava de “questões diferenciadas de direito público e de direito tributário”, tais como: “ressarcimento de danos decorrentes da intervenção do Estado no domínio econômico, reflexos decorrentes de reorganizações societárias, *leading cases* nos tribunais judiciais e administrativos e regimes específicos de tributação nos setores de bebidas, fumageiro,

sucroalcooleiro, automotivo, telecomunicações, metalurgia e financeiro”.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Dias de Souza Advogados Associados envolvendo os seguintes clientes: Coimbra, Copersucar, Cosan, DaimlerChrysler, Nestlé, Pirelli Pneus, Prysmian, RBS, Scania, Siemens, Souza Cruz, Suzano, Telemar, TIM e Volkswagen.

Perspectiva

O Dias de Souza Advogados Associados tem hoje como perspectiva fazer crescer sua atuação na área internacional (*cross-border transactions*), que já conta com um departamento no escritório.

Q51

Estrutura e áreas de atuação do Dias de Souza Advogados

Matriz	Avenida Brasil, 1.575 CEP 01431-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3069-4277 Home page: www.dsa.com.br
Filial	Brasília (DF)
Áreas de atuação	Direito público - Direito tributário
Número de advogados	6 sócios e 13 associados

Fonte: Dias de Souza Advogados Associados (outubro/2006).

Dourado Fagundes Fialdini Ribas Advogados

A sociedade Dourado Fagundes Fialdini Ribas Advogados nasceu da fusão de dois escritórios de advocacia em setembro de 2006: o Dourado Fialdini Penna Tilkian Advogados com o Ribas Fagundes Amad Ciari Remor Advogados, ambos de São Paulo (SP). O objetivo da fusão foi ampliar as áreas de atuação dos escritórios que deram origem à nova sociedade, cada um com mais de 20 anos de atividades.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Dourado Fagundes Fialdini Ribas contava com 28 advogados: 8 sócios e 20 associados. Possuía filiais no Rio de Janeiro (RJ) e em Brasília (DF). Atuava com ênfase nas áreas do contencioso cível e tributário, planejamento e consultoria tributária, cível, societária, propriedade intelectual e administrativa.

Seus cerca de 200 clientes corporativos pertenciam a diversos segmentos do mercado – farmacêutico, industrial, concessionário de serviços públicos, construção civil, financeiro, familiar e de prestação de serviços.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Dourado Fagundes Fialdini Ribas envolvendo os seguintes clientes: Alcan do Brasil, AstraZeneca do Brasil, Aventis Pharma, Banco JP Morgan, Bandeirante Energia, BIC Amazônia, BIC Brasil, CCR Companhia de Concessões Rodoviárias, Construtora Norberto Odebrecht, Getronics, Grupo RA Catering, Indústria de Artefatos de Borracha Paranoá, Laselva Comércio de Livros e Artigos de Conveniência, Loga Logística Ambiental de São Paulo, Método Engenharia, Mineração Rio do Norte, NeoNet, Nordeste Química, Norquisa, Nova Distribuidora de Veículos, Novelis do Brasil, Paranoá, Pechiney do Brasil, Petrobras Química, Petroquímica, Ulma Brasil Fôrmas e Escoramentos.

O levantamento apurou ainda a participação do escritório nas seguintes operações:

- Ações no Brasil envolvendo exclusividade na comercialização de produtos farmacêuticos com base no acordo TRIPS.

- Ação para rescindir contrato de distribuição de medicamentos celebrado entre duas grandes indústrias farmacêuticas.

- Ações objetivando preservar o equilíbrio econômico e financeiro de contratos de concessão de serviços públicos.

- Defesa de instituições financeiras em ações nas quais se pleiteia os expurgos do Plano Real em aplicações de títulos negociados na CETIP (Central de Custódia e de Liquidação Financeira de Títulos).

- Aquisição envolvendo a Alcan Brasil e a Pechiney Co.

- Aquisição envolvendo a Bic e a Pimaco.

- Afastamento da exigibilidade do PIS e da Cofins sobre outras receitas que não o faturamento das empresas.

- Exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS e da Cofins.

- Afastamento da exigibilidade do PIS e da Cofins sobre as vendas para a Zona Franca de Manaus (ZFM).

- Garantia de direito das corretoras de valores mobiliários de deduzir do PIS e da Cofins as despesas com a intermediação financeira feita por meio da contratação de empresas terceirizadas.

- Recuperação administrativa de créditos como IPI (isenção), PIS (semestralidade) e PIS e Cofins (vendas para a ZFM).

- Afastamento da exigibilidade do ICMS e do IPI sobre as atividades gráficas.

- Diminuição da base de cálculo do lucro presumido para as atividades gráficas.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que até setembro a receita do escritório Dourado Fagundes Fialdini Ribas em 2006 tinha sido de R\$ 8 milhões.

Perspectivas

O objetivo da sociedade Dourado Fagundes Fialdini Ribas é “ampliar as áreas de atuação, uma vez que foram firmadas metas agressivas para os próximos dois anos”. O escritório prevê ainda “aumentar em 30% a carteira de clientes, que é composta por 200 corporações, além de dobrar a infra-estrutura e a atuação internacional”.

Q52

Estrutura e áreas de atuação do Dourado Fagundes Fialdini Ribas**Matriz**

Avenida Doutor Cardoso de Melo, 1.955, 7º andar
CEP 04548-005 – São Paulo (SP)
Telefone 55 11 3847-7777
Home page: www.dfptlaw.com.br

Filiais

Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF)

Áreas de atuação

Civil - Comercial - Societário - Bancário - Tributário - Falimentar
- Propriedade intelectual - Imobiliário - Concorrencial - Trabalho

Número de advogados

8 sócios e 20 associados

Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra Advogados

O escritório Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra Advogados foi fundado em 1958, em São Paulo (SP). Em 1997, um processo de fusão entre o Duarte Garcia e Caselli Guimarães Advocacia e o Nacle Terra Advogados deu origem à sociedade atual.

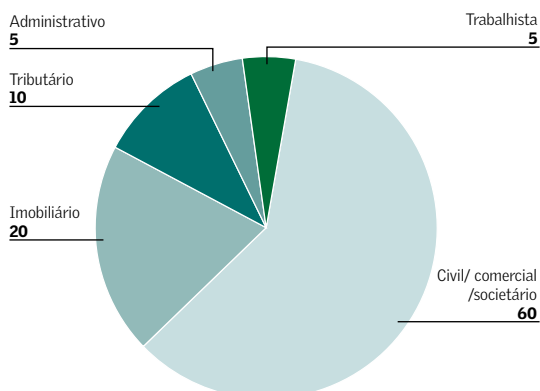
Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra reunia 55 advogados, dos quais 22 sócios e 33 contratados. Os sócios tinham em média 23 anos de formados e o tempo médio de permanência dos profissionais dentro da firma era de mais de 12 anos, destacava o escritório. Um expressivo número desses profissionais já havia se especializado em faculdades brasileiras e internacionais e outros estavam se especializando. O Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra mantinha escritórios próprios em São Paulo (SP), Brasília (DF) e Pequim (China). Era associado à Terralex, rede que congrega 151 firmas independentes de advocacia em todo o mundo.

O escritório atuava tanto na área contenciosa, como na extrajudicial, “prestando seus serviços a incorporadoras, construtoras, empreiteiras, companhias de aviação, montadoras de veículos, concessionárias de serviços públicos, prestadoras de serviços, siderúrgicas e mineradoras”. Contava com 8.303 questões em andamento entre causas judiciais (inclusive arbitragens) e assuntos extrajudiciais (judiciais: 5.823 e extrajudiciais: 2.480).

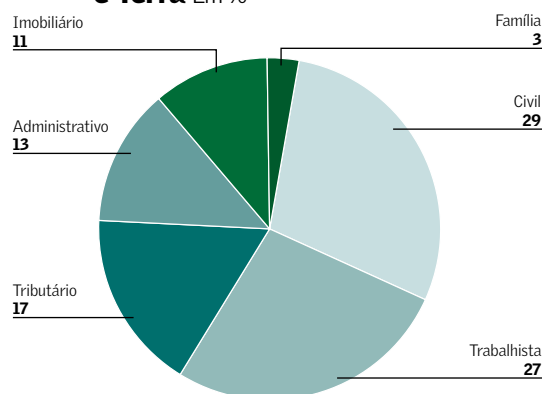
Ressaltava que, “como resultado de sua prestação de serviços neste longo período de existência”,

Distribuição dos casos/ assuntos por área de atuação – Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Distribuição dos processos do contencioso por área do direito – Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

vinha se caracterizando como “expressivamente atuante na área civil/comercial/societária e na área imobiliária”, para o que encontrava “suporte nas áreas do direito administrativo, tributário e trabalhista”. É o que mostrava a distribuição dos casos/assuntos por área de atuação:

- Civil/comercial/societário: 60%;
- Imobiliário: 20%;
- Tributária: 10%;
- Administrativo: 5%; e
- Trabalhista: 5%.

A área contenciosa respondia por 70% dos casos do escritório, ante 30% da não contenciosa. A participação percentual da atuação do proponente era de 70% como autor e de 30% como réu. Ainda no contencioso, os processos administrados distribuíam-se segundo os seguintes percentuais por área do direito:

- Civil: 29%;
- Trabalhista: 27%;
- Tributário: 17%;
- Administrativo: 13%;
- Imobiliário: 11%; e
- Família: 3%.

Desempenho

Nos últimos quatro anos, o crescimento médio anual do escritório vem sendo de 35%. Levantamento do Valor Análise Setorial apurou que a distribuição percentual de cada área de

atuação do Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra na receita é a seguinte:

- Civil/comercial/societário: 50,7%;
- Imobiliário: 28,1%;
- Tributário: 10,0%;
- Administrativo: 6,7%; e
- Trabalhista: 4,5%.

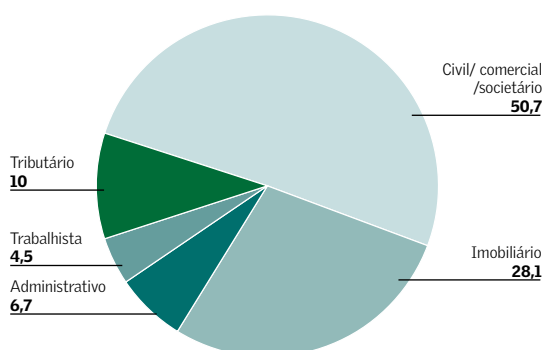
Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra envolvendo os seguintes clientes: Cosco Brasil, United Electric Appliances, Nextel Telecomunicações, Sherwin Williams do Brasil, Glencore Importadora e Exportadora, China Aluminium Corporation, Shanghai Baosteel Group, Alstom Brasil Energia e Transporte, Timken do Brasil, Tishman Speyer Método Imobiliário, Dow Brasil, Produtos Roche Químicos e Farmacêuticos, Camargo Corrêa Construção e Comércio, Construtora Norberto Odebrecht, Construtora Andrade Gutierrez, Construtora Queiroz Galvão, Company, TAM Linhas Aéreas, Fischer América Comunicação Total, Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo, Brazilian Securities Companhia de Securitização, Cyrela Brazil Realty Empreendimentos e Participações, Planova Planejamento e Construções, General Motors do Brasil, TV-1, Fundação Visconde de Porto Seguro, Gafisa, R. Yazbek Desenvolvimento Imobiliário, Racional Engenharia, Klabin Segall, Rossi Residencial, Agra Empreendimentos Imobiliários, Inpar Incorporadora e Participações, Setin Empreendimentos Imobiliários, Totalcom Comunicação e Participações, Schain Engenharia, São Carlos Empreendimentos e Participações, Bueno Netto Empreendimentos, Golf Village Empreend. Imobiliários, Sobloco Construtora, JHS-F Incorporações, Abyara Planejamentos Imobiliários, Sisan Empreendimentos Imobiliários, Método Engenharia, Copersucar Cooperativa de Produtos de Cana de Açúcar e Alcool do Estado de São Paulo, União da Agroindústria Canavieira do Estado de São Paulo, Terravista Empreendimentos, Camargo Corrêa Empreendimentos Imobiliários, Trump Realty Brazil Empreendimentos e Participações, Ecourbis Ambiental, Alta Comercial de Veículos, Shopping center Ibirapuera, Condomínio SP Market e Shopping Fiesta.

O levantamento apurou ainda a participação do escritório nos seguintes tipos de operações:

- Processos indenizatórios por desapossamento e desapropriação, as ações de ressarcimento contra vários bancos, alguns internacionais.

Distribuição da receita por área de atuação – Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Pleitos de reajuste judicial de preços de obras públicas, em defesas de demandas conseqüentes de sinistros, como, por exemplo, Edifício Joelma, Shopping center de Osasco e vazamento em oleoduto (Rodoanel Leste).

- Defesas em licitações e em contendas do mercado futuro (boi gordo).

- Empreendimentos: Condomínio Cidade Jardim, Centro Empresarial Nações Unidas, Condomínio Empresarial Zech Zown, Jardim Acapulco, Praia do Paiva, Sítio São Pedro, Iporanga e Complexo Automotivo de Gravataí (17 fábricas de autopeças).

- Empreendimentos: Terravista (em Trancoso, BA), Villa Trump (em Itatiba, SP), Praia do Paiva (no Recife, PE) e Terras de Bonito (em Campo Grande, MS).

- Comercialização: Shopping center Ibirapuera e do Shopping center Sul.

- Atuação em privatizações: Light, Embraer, Escelsa, Cemar etc.

- Alienação de empresas: L&C Outdoor Comunicação Visual, Publicidade Klimes São Paulo e Fundo de Investimento Imobiliário Panamby.

Estratégias

O escritório preocupa-se em “manter uma estrutura constante de advogados especializados nas diversas áreas do direito empresarial, compreendendo significativa participação no atendimento de reorganizações societárias e no planejamento tributário e de sucessões”. Para tanto, “investe regularmente em cursos de especialização para a equipe”.

Q53

Estrutura e áreas de atuação do Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra

Matriz	Rua Funchal, 129, 11º andar CEP 04551-060 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3841-7500 Home page: www.dgcgt.com.br
Filiais	Brasília (DF) - Pequim (China)
Rede internacional da qual faz parte	Terralex
Áreas de atuação	Civil - Comercial - Societário - Imobiliário - Tributário - Administrativo - Trabalhista
Número de advogados	22 sócios e 33 associados

Fonte: Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra (outubro/2006).

Edgard Leite Advogados Associados

O escritório Edgard Leite Advogados Associados foi fundado em 1966, em São Paulo (SP), com o nome de seu sócio fundador, o advogado Edgard Hermelino Leite. Edgard Hermelino Leite Júnior, atualmente sócio titular, entrou para a banca em 1982, tornando-se sócio cinco anos mais tarde.

Estrutura e áreas de atuação

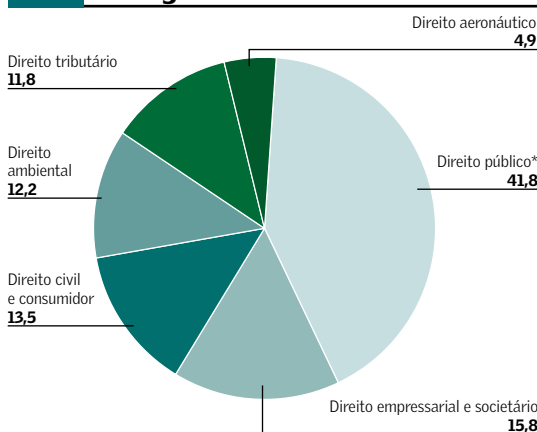
Em outubro de 2006, o Edgard Leite Advogados Associados reunia 28 advogados: 4 sócios e 24 associados. Além da sede em São Paulo (SP), possuía uma filial em Curitiba (PR), aberta em 2005. Entre as operações em que vinha atuando, citava os seguintes exemplos:

- Concepção e estruturas jurídicas de contratos de concessões de bens e serviços públicos, tais como concessões de rodoviárias, portos, saneamento básico etc.
- Estruturas jurídicas para exploração portuária.
- Estruturas jurídicas para licenciamento ambiental de plantas industriais.
- Assessoramento em licitações nacionais e internacionais de serviços e obras públicas.
- Planejamento tributário de indústrias e empresas de comércio, com forte atuação no setor tabagista.
- Contencioso cível, tributário e administrativo.
- Planejamento societário de empresas nacionais e estrangeiras.

A atuação da sociedade era dividida em seis grandes áreas, cujas participações na receita, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*, obedeciam aos seguintes percentuais:

- Direito público (administrativo e de infra-estrutura): 41,8%;

G46 Distribuição da receita por área de atuação - Edgard Leite Advogados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial. * Administrativo e de infra-estrutura.

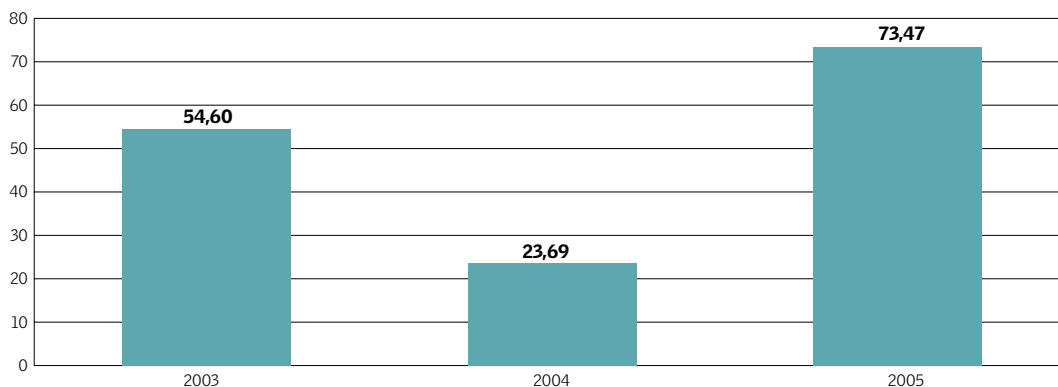
- Direito empresarial e societário: 15,8%;
- Direito civil e consumidor: 13,5%;
- Direito ambiental: 12,2%;
- Direito tributário: 11,8%; e
- Direito aeronáutico: 4,9%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Edgard Leite Advogados Associados envolvendo os seguintes clientes: Grupo Camargo Correa, Grupo CR Almeida, Construtora OAS, Porto Sotave, Aceco TI, Giro-

G47 Evolução da receita do Edgard Leite Advogados

Em %



flex, Grupo Andrade Gutierrez, Grupo Schahin, Philip Morris, Microsoft, Companhia Melhoramentos de São Paulo, Claro, Ecovias, Personal Park, Vega Engenharia Ambiental e Company Ballet.

Desempenho

A evolução da receita do escritório de 2002 a 2005 foi a seguinte:

- 54,60% de 2002 para 2003;
- 23,69% de 2003 para 2004; e
- 73,47% de 2004 para 2005.

Perspectivas

O Edgard Leite Advogados Associados considera que teve nos últimos anos um “expressivo crescimento no que se refere ao número de clientes, receita e, conseqüentemente, áreas de atuação”. Esse aumento foi o que motivou a abertura de sua filial em Curitiba, além de associações nas cidades de Brasília, Rio de Janeiro e Campinas.

Diante desse crescimento, houve a necessidade “não apenas da íntima interação das equipes

do escritório nas diversas áreas do direito, como também de uma visão mais estratégica dos aspectos econômicos e financeiros dos negócios de cada cliente, de modo a apontar as soluções juridicamente mais seguras e compatibilizá-las aos interesses empresariais e econômicos do cliente”.

Para o Edgard Leite Advogados Associados, a advocacia “deixou de ser uma atividade passiva, em que se aguardava a solicitação pontual do cliente”. “Exige-se, atualmente, que o escritório seja pró-ativo, pautando suas equipes não apenas no conhecimento técnico do direito, mas também em noções de economia, aspectos financeiros e até mesmo operacionais que envolvem sua carteira de clientes, de modo a atendê-los de maneira prática, planejada e eficaz, sempre em busca dos melhores resultados”.

A estratégia de crescimento do escritório está sendo pautada, basicamente, na “constante atualização e aperfeiçoamento de sua equipe, tendo em vista as inovações que ocorrem quase que diariamente no direito”.

Q54

Estrutura e áreas de atuação do Edgard Leite Advogados Associados

Matriz	Rua Dr. Renato Paes de Barros, 717, 8º andar CEP 04530-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3071-1000 Home page: www.edgardleite.com.br
Filial	Curitiba (PR)
Áreas de atuação	Direito público - Direito civil - Direito tributário - Direito da família e sucessões - Direito imobiliário - Direito empresarial e societário - Direito do consumidor - Direito ambiental - Direito aeronáutico - Direito desportivo - Direito do trabalho - Direito econômico - Direito comercial
Número de advogados	4 sócios e 24 associados

Fonte: Edgard Leite Advogados Associados (outubro/2006).

Emerenciano, Baggio e Associados Advogados

A sociedade Emerenciano, Baggio e Associados Advogados iniciou suas atividades em 1989, em Campinas (SP), com apenas dois sócios e um associado. De início, a especialidade do escritório se concentrava em direito tributário, comercial e administrativo, “áreas que foram depois adicionadas de novas especialidades até alcançar um perfil empresarial corporativo”, relata a sociedade.

“A história da firma teve um caminho inverso ao dos grandes escritórios de São Paulo que hoje invadem o interior: é o único que se originou em Campinas, cidade a 100 quilômetros de São Paulo caracterizada por ser um forte pólo industrial e de serviços composto por grandes empresas multinacionais, o que permitiu a expansão do escritório em seu segmento e o transformou no maior escritório do interior paulista.”

A sociedade foi para a capital paulista “já com grandes contas e reconhecimento no mercado empresarial”. A partir de então, “consistentemente expandiu suas atividades para Brasília, Rio de Janeiro, Recife e Salvador, onde possui unidades próprias, sendo um dos mais jovens a despontar dentre os mais tradicionais”.

O escritório relata que teve grande expansão “a partir do atendimento de empresas que passaram por processos de privatização”, como a Telemar, Eletropaulo, Ferrobán, Telefônica, Cosipa e outras, e “em setores alvo de grandes investimentos privados”, como energia e telefonia celular, “apoiando os novos acionistas em temas contenciosos e corporativos”, o que originou demanda para diversas áreas em diferentes pontos do Brasil.

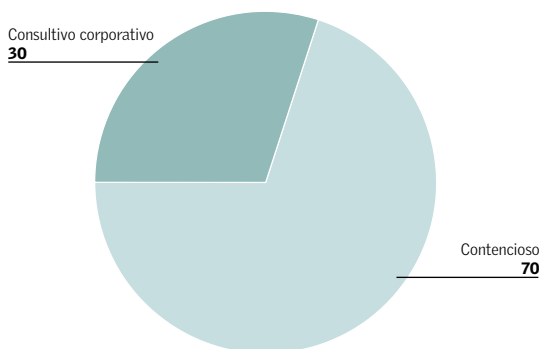
“Nessa fase, tiveram início as operações que hoje o mercado denomina de ‘contencioso de massa’, onde são administradas carteiras contenciosas de grande volume em direito do consumidor, trabalhista, recuperação de créditos e indenizatórios, além do tributário em segmentos específicos.”

Em 2002, com a incorporação da Carvalho Pereira Advogados, escritório de prática legal parceiro da consultoria internacional Deloitte, “houve novo salto qualitativo de profissionais, clientes e especialidades”.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Emerenciano, Baggio e Associados reunia 167 advogados: 5 sócios (chamados patrimoniais) e 162 associados. Atuava no conceito de atendimento *full service*, sob duas grandes divisões: contencioso e suporte

G48 Distribuição da receita por área de atuação – Emerenciano, Baggio e Associados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

legal a negócios (consultivo corporativo), cujas participações na receita, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*, obedeciam aos seguintes percentuais:

- Contencioso: 70%; e
- Consultivo corporativo: 30%.

Na área contenciosa, que abrangia tanto a atuação judicial quanto administrativa, o escritório atendia em temas de direito tributário, concorrencial, administrativo, trabalhista individual e sindical, indenizações, civil, disputas societárias, recuperação de créditos públicos e privados, licitações, consumidor, penal empresarial, saúde e família. O escritório atuava também em administração de contenciosos terceirizados, onde, no que chamava de “operação de sobrenível”, administrava e gerenciava outros escritórios terceirizados pelas empresas.

Na área contenciosa, o escritório administrava cerca de 38 mil ações, “já tendo no total conduzido mais de 100 mil casos ao longo de sua história”, relatava. A atuação compreendia também procedimentos de mediação e arbitragem.

Em temas ligados ao suporte legal a negócios, que incluem a advocacia extrajudicial, o atendimento contemplava atuação em: direito societário, tributário, comercial e contratos, fusões e aquisições, propriedade intelectual, gestão legal de patrimônio, planejamento sucessório, direito ambiental, saúde e previdência privada, con-

sultoria trabalhista e sindical, investimentos estrangeiros e imigração. Uma nova área vinha então se desenvolvendo: a de suporte e representação em negociações estruturadas.

Além da atuação no contencioso, o escritório tinha se especializado em atender os chamados “projetos especiais”, caracterizados por envolver conhecimentos de diversas áreas, como a “implementação de novos negócios, abertura de novas empresas, processos de terceirização, auditorias legais, avaliações de carteiras para provisões, movimentos grevistas, fechamento de fábricas, auditorias ambientais, reestruturação de planos de previdência complementar e outros processos de gerenciamento de crises”.

A firma vinha reforçando sua atuação em novas áreas, tais como recuperação de créditos públicos (“que se iniciou no setor de energia, no qual se tornou referência através de diversas medidas que reduziram consideravelmente a inadimplência de prefeituras e consumidores ligados ao setor público junto às concessionárias de energia”) e gestão legal de patrimônio de pessoas físicas (“representando os principais sócios e acionistas na organização de seu patrimônio pessoal”).

Além disso, continuava “consistente no acompanhamento dos processos de fusões e aquisições”. O contencioso de massa também representava percentual importante de atuação do escritório, “em especial nas questões trabalhistas e de consumidor”.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Emerenciano, Baggio e Associados:

- Disputas tributárias relacionadas à venda da participação da Cesp, envolvendo R\$ 1,5 bilhão.
 - Apoio a vários processos de aquisição de empresas brasileiras por empresas estrangeiras.
 - Representação das questões trabalhistas da Telefônica no período pós-privatização, envolvendo passivos de aproximadamente R\$ 2,5 bilhões (segundo dados de balanço).
 - Elaboração da estruturação legal da Contax.
 - Criação da tese de recuperação de créditos públicos de energia com base na Lei de Responsabilidade Fiscal.
 - Criação e defesa (com sucesso) do programa de redução de quadros da Telemar exigido pelas regras da privatização da telefonia fixa.
 - Desenvolvimento de soluções para o fundo de pensão dos funcionários da Varig, que foi liquidado e envolvia passivos da ordem de R\$ 2,3 bilhões.
- O levantamento apurou ainda a existência de operações envolvendo os seguintes clientes: 3M, AES-Eletropaulo, Accor, Actaris, AGA, Akzo Nobel, Alcan, AmBev, Axalto, Baker & Hughes, Banco de Tokyo-Mitsubishi, Brasil Ferrovias, Brother International, Carrefour, Chubb Seguros, Claro, Contax, Cosipa, CPFL, Credicard, Daimler-Chrysler, Eaton, Elektro, FMC, Ge-Dako, Huawei, Lafarge, Light, Lucent, Magneti Marelli, Merial, Motorola, Natura, Nortel, Perdigão, Petrobras, Pe-

Q55

Estrutura e áreas de atuação do Emerenciano, Baggio e Associados

Matriz	Rua Barão de Jaguará, 655, 2º andar CEP 13015-925 – Campinas (SP) Telefone: 55 19 3735-5600 Home page: www.emerenciano.com.br
Filiais	Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ) - Recife (PE) - Salvador (BA) - São Paulo (SP)
Áreas de atuação	Consultivo geral (comércio internacional, contratos/empresarial, corporação/societário, trabalhista consultivo) - Contencioso especializado (consumidor, direito penal empresarial, família, indenização, trabalhista, tributário, recuperação de créditos) - Contencioso geral (litígios em transações empresariais) - Setores especializados (aduaneira, ambiental, GAT, imigração, imobiliária, licitações, mercado de capitais) - Serviços paralegais
Número de advogados	5 sócios e 162 associados

troquímica União, Rigesa, Robert Bosch, Sara Lee, Schlumberger, Shell, Telefônica, Telemar, Texas, Thyssenkrupp, Vale do Rio Doce, Valeo, Varig, Vercor Gray, Vivo, Volvo, Votorantim e Yakult.

Estratégias

O Emerenciano, Baggio e Associados acha que seus desafios estão concentrados na “consolidação da marca do escritório, no desenvolvimento de novos sócios e no ingresso em novas áreas de especialidades para manter o crescimento consolidado, acompanhando a tendência de disponibilizar num único escritório um leque de opções

de serviços legais para que os clientes tenham facilidades de contratação e de gerenciamento dos trabalhos em curso”.

O modelo de negócios do Emerenciano, Baggio e Associados tem como estratégia cinco elementos que o escritório considera fundamentais: “atitudes úteis, domínio técnico, agilidade, inovação e uma superior qualidade de gestão”.

Como estratégias de crescimento, o escritório cita “o aperfeiçoamento de ferramentas para provimento de informações gerenciais e estatísticas, tendo em vista que os clientes demandam cada vez mais”, e a “expansão da rede internacional”.

Falletti & Penteado Advogados

A sociedade Falletti & Penteado Advogados formou-se em 1991, em São Paulo (SP), por meio da união de duas sociedades de advogados, lideradas por Augusto Falletti e João Penteado, que havia anos já atuavam no mercado.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Falletti & Penteado reunia 14 advogados: 10 sócios e 4 associados. A atuação da sociedade era dividida em quatro grandes áreas, cujas participações na receita, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*, obedeciam aos seguintes percentuais:

- Empresarial (civil, comercial e societário): 45%;
- Penal econômico: 25%;
- Imobiliário e ambiental: 20%; e
- Desportivo: 10%.

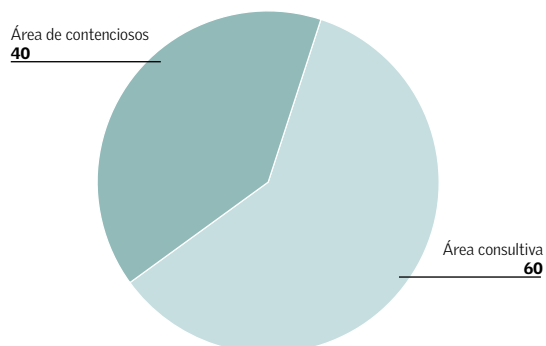
O levantamento apurou também que 60% da receita do escritório provém da área consultiva, ficando os 40% restantes com a área de contenciosos.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do envolvendo os seguintes clientes: Marisa Lojas Varejistas, MMC Automotores do Brasil (Mitsubishi Motors), Brax Automóveis (Lobini), Vocal Comércio de Veículos, ComDomínio Soluções de Tecnologia, Txai Resort, BDF Nívea, Re-Union Sports e Marketing, Air Liquide do Brasil, Eloff Hansson AB, Banco Safra, Brinquedos Bandeirante, Caiman Agropecuária e Refúgio Ecológico, Cia. Siderúrgica Belgo-Mineira e Bitzer Compressores.

Distribuição da receita por área de atuação 2 – Falletti & Penteado

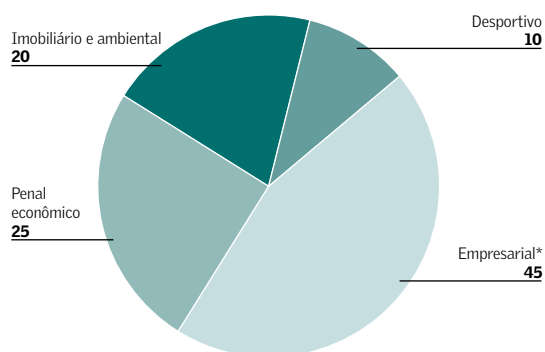
G50 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Distribuição da receita por área de atuação 1 – Falletti & Penteado

G49 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial. * Civil, comercial e societário.

Perspectivas e estratégias

O quadro atual do Falletti & Penteado é de crescimento. “A receita vem aumentando progressivamente nos últimos anos”, relata o escritório. “Com a constituição do atual quadro societário, o escritório ganhou maior visibilidade, consolidando-se no mercado. A criação de novas áreas especializadas possibilitou um atendimento mais amplo aos clientes, contribuindo com o aumento da receita. A evolução também se explica em razão da estratégia do escritório em atender clientes determinados e com foco na consultoria.”

Por procurar manter um atendimento próximo a seus clientes, o escritório não deseja aumentar sua estrutura significativamente. Em áreas específicas (tributário, marcas e patentes e trabalhista), atua em parceria com profissionais especializados e renomados. “Esse perfil”, segundo o Falletti & Penteado, “tem atraído clientes de médio e grande portes, os quais geralmente não possuem um setor jurídico interno especializado nas áreas em que o escritório atua, e a tendência é de crescimento da demanda, seja dos atuais ou de novos clientes.”

Em vez de investir em filiais, o escritório optou por manter parcerias e advogados correspondentes no Brasil e fora do país, “que auxiliam no acompanhamento de processos e em demais providências necessárias para as demandas que tramitam em todo o território nacional e no exterior”.

Q56

Estrutura e áreas de atuação do Falletti & Penteado

Sede

Avenida Rebouças, 3941
CEP 05401-450 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3816-7400
Home page: www.falpen.adv.br

Áreas de atuação

Cível - Empresarial - Penal econômico - Ambiental e desportivo -
Imobiliário - Societário

Número de advogados

10 sócios e 4 associados

Fonte: Falletti & Penteado (outubro/2006).

Farracha de Castro Advogados

A sociedade Farracha de Castro Advogados iniciou suas atividades em 1975, em Curitiba (PR), fundada por Carlos Alberto Forbeck de Castro. “Na década de 80, a sociedade contava com significativa quantidade de profissionais; no entanto, a administração desta geração optou por uma linha de advocacia mais personalizada e, por isso, restrita. O número de demandas contenciosas ou judiciais e também de advogados foi reduzido”, relata o escritório.

Estrutura e áreas de atuação

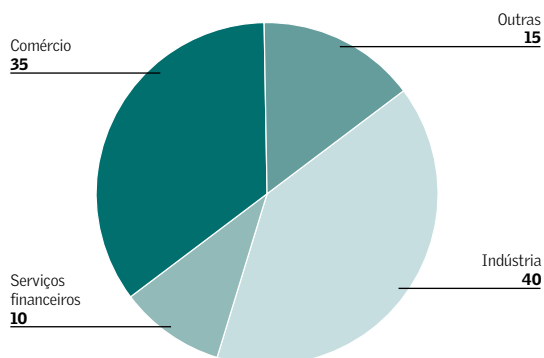
Em outubro de 2006, o Farracha de Castro Advogados reunia 13 advogados: 3 sócios e 10 associados. Possuía uma filial em Joinville (SC). Atuava com “significativa ênfase na promoção de ações societárias inerentes aos ramos de transporte coletivo urbano, farmacêutico e de informática”.

Em 1998, 2001 e 2003, havia participado de “ações patrocinadas pelo Ministério Público que envolveram intervenções judiciais em empresas, atuando no âmbito cível e penal, com os objetivos específicos de demonstrar as verdadeiras dificuldades inerentes à atividade empresarial”.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita do escritório distribuía-se por área de atuação nos seguintes percentuais:

- Indústria: 40%;
- Comércio: 35%;
- Serviços financeiros: 10%; e
- Outras: 15%.

G51 Distribuição da receita por área de atuação – Farracha de Castro Advogados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Desempenho

Nos últimos quatro anos, o crescimento médio anual da receita do escritório vem sendo de aproximadamente 25%.

Investimentos

Como principal item de seus investimentos, o escritório cita “o aprimoramento intelectual de seus membros, com especial atenção aos determinantes da informática”.

Q57

Estrutura e áreas de atuação do Farracha de Castro Advogados

Matriz	Rua Moisés Marcondes, 659 CEP 80030-410 – Curitiba (PR) Telefone: 55 41 3254-6100 Home page: www.farrachadecastro.com.br
Filial	Joinville (SC)
Áreas de atuação	Administrativo - Cível - Comercial - Internacional - Penal - Trabalhista - Tributário
Número de advogados	3 sócios e 10 associados

Fonte: Farracha de Castro Advogados (outubro/2006).

Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aidar Advogados e Consultores Legais

O escritório Felsberg e Associados foi fundado em 1970, em São Paulo (SP), por Thomas Benes Felsberg. Após o ingresso de novos sócios e a fusão com o escritório de Carlos Miguel Castex Aidar, passou a adotar o nome de Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aidar Advogados e Consultores Legais.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aidar contava com 103 advogados (15 sócios e 88 associados). Possuía escritórios em São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ) e Brasília (DF). No exterior, mantinha uma unidade em Washington, D.C., nos Estados Unidos.

Integrava o Meritas uma rede internacional de escritórios de advocacia com presença em mais de 70 países. “Tal participação lhe garante maior abrangência na prestação de serviços, compatível com os níveis exigidos em um mundo globalizado e altamente competitivo”, dizia a sociedade.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita do Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aidar distribuía-se por área de atuação de acordo com os seguintes percentuais:

- Corporativo-financeiro (societário, fusões e aquisições, bancário, financiamentos de projetos, mercado de capitais, insolvência e recuperação de empresas e telecomunicações): 33%;
- Contencioso cível, família e sucessões: 25%;
- Tributário: 14%;
- Infra-estrutura: 10%;
- Imobiliário: 6%;
- Trabalhista: 6%; e
- Outras áreas: 6%.

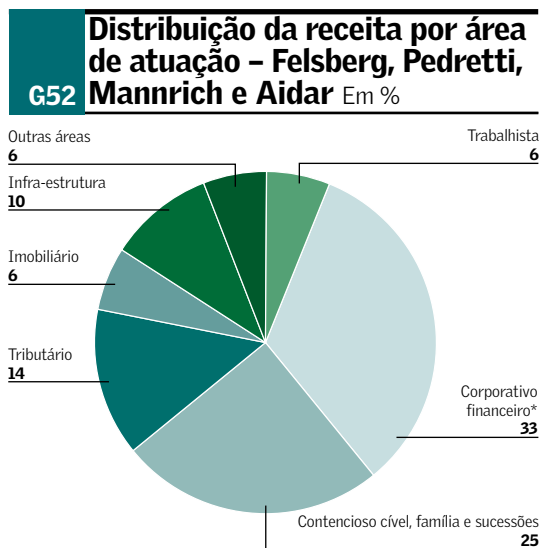
Desempenho

A receita do escritório tem crescido nos últimos anos. O aumento, que em 2002 foi de 6%, passou para 13% em 2005.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aidar envolvendo os seguintes clientes, por área de atuação:

- Contencioso: American Airlines, Banca Intesa SPA, Comitê Paraolímpico Brasileiro, Danisco, Epson, Medial Saúde e Visanet;
- Imobiliário: Santander-Banespa, VIP Incorporações Imobiliárias, Cebel Centrais Elétricas



Fonte: Valor Análise Setorial. * Societário, fusões e aquisições, bancário, financiamentos de projetos, mercado de capitais insolvência e recuperação de empresas, e telecomunicações.

Belém, Wal-Mart, Taxaquara, Consurb, Camargo Corrêa, Brascan, Uniplaza, Shopping Santana, Focus Securitizadora, CSA Securitizadora e acionistas de *shopping centers*;

- Infra-estrutura: NRG Energy, Grupo Votorantim, Alcoa, Alcan, Marubeni, Mitsui e ABIAPE;
- Oil & Gas: Pride do Brasil e UNAP;
- Marítimo: MSC Mediterranean Shipping Company;
- Mercado de capitais: Banco Interamericano de Desenvolvimento / Fundo Multilateral de Investimentos (BID/Fumin), Banco Fator e Financiadora de Estudos e Projetos (Finep);
- Project finance: IADB, OPIC e Eximbank;
- Insolvência e reestruturação: Parmalat, Banca Intesa e Barramar;
- Societário: Teva, Viscofan, Danisco e ABP Induction;
- Trabalhista: American Airlines, Metropolitan de São Paulo (Metrô), Epson, Souza Cruz, Hospital Israelita Albert Einstein, NET, Votorantim, Atento do Brasil, Teletech, TV SBT, Teva Farmacêutica, Atlas Schindler e Alcan;
- Telecomunicações: Telecomunicações do Brasil Central (CTBC), Claro, Easytone Telecomunicações, Geodex Communications, Impsat, One World Interactive do Brasil, Orolix, Rádio Móvel Digital, Telcom, Telmex e Viper Network; e
- Tributário: Agip (Petrobras), Alcatel, American Airlines, CCEE (Câmara de Comercialização

de Energia Elétrica), Construtora Norberto Odebrecht, Danisco, Epson, JVC, Ibope, Leroy Merlin, MSC, Parmalat, Nextel, OAS, Telcom, Teva, TV Globo, TV Record, TV SBT e Viscofan.

Em licitação recentemente promovida pelo Ministério do Esporte, o escritório Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aidar foi escolhido para fazer a revisão da legislação da justiça desportiva do Brasil.

Q58

Estrutura e áreas de atuação do Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aidar

Matriz	Avenida Paulista, 1.294, 2º andar CEP 01310-915 – São Paulo Telefone: 55 11 3141-9100 Home page: www.felsberg.com.br
Filiais	Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF) - Washington, D.C. (Estados Unidos)
Áreas de atuação	Aeronáutico - Agribusiness - Ambiental - Arbitragem e mediação - Bancário e financeiro - Capital de risco - Comércio internacional - Contencioso - Contratos - Country desks - Direito administrativo - Direito concorrencial - Direito das relações do consumo - Direito desportivo - Direito do trabalho - Direito marítimo - Direito societário - Direitos autorais - Energia - Erro médico - Família e sucessões - Franquias - Fundos de investimento - Fusões e aquisições - Governança corporativa - Imigração - Imobiliário - Infra-estrutura - Investimento estrangeiro - Mercado de capitais - Petróleo e gás - Planos e seguros-saúde - Previdência complementar - Privatizações e concorrências públicas - Propriedade intelectual - Recuperação de empresas/reestruturação financeira - Regulação de companhias abertas - Saneamento - Seguros (incluindo seguro-garantia) e resseguros - Tecnologia da informação, mídia e entretenimento - Telecomunicações - Transportes e logística - Tributário
Rede internacional de que faz parte	Meritas
Número de advogados	15 sócios e 88 associados

Fonte: Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aidar (outubro/2006).

Fleury Malheiros, Gasparini, de Cresci e Nogueira de Lima Advogados

A sociedade Fleury Malheiros, Gasparini, de Cresci e Nogueira de Lima Advogados foi fundada em 2004, em São Paulo (SP).

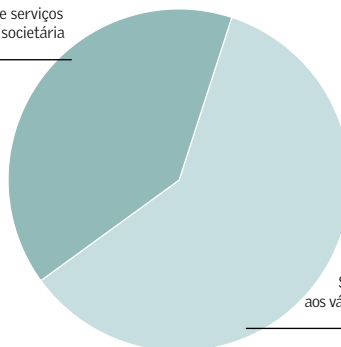
G53

**Distr. da receita por área de atuação -
Fleury Malheiros, Gasparini, de Cresci
e Nogueira de Lima** Em %

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, trabalhavam no Fleury Malheiros, Gasparini, de Cresci e Nogueira de Lima 17 advogados: 4 sócios e 13 associados. O escritório atuava em diversas áreas, com destaque para os setores de serviço e da indústria. A maioria de seus clientes era de pessoas jurídicas: 95%. Desse clientes, 70% tinham controle brasileiro.

Consultoria e serviços
de natureza societária
40



Serviços relativos
aos vários contenciosos*
60

Fonte: Valor Análise Setorial. * Comercial, fiscal e administrativo.

Desempenho

Levantamento do Valor Análise Setorial apurou que a receita anual do escritório Fleury Malheiros, Gasparini, de Cresci e Nogueira de Lima Advogados deveria superar os R\$ 4 milhões em 2006, distribuída por área de atuação nos seguintes percentuais:

- serviços relativos aos vários contenciosos (comercial, fiscal e administrativo): 60%; e
- consultoria e serviços de natureza societária: 40%.

Q59

Estrutura e áreas de atuação do Fleury Malheiros, Gasparini, de Cresci e Nogueira de Lima

Sede

Avenida Paulista, 1.842, Edifício Cetenco Plaza, Torre Norte, 2º andar
CEP 01310-923 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 2171 1300
Home page: www.fleurymalheiros.com.br

Áreas de atuação

Administrativo, concessões e licitações - Ambiental - Antitruste - Consumidor - Contencioso e arbitragem - Contratual - Família e sucessões - Financiamentos - Imobiliário - Instituições financeiras - Mercado de capitais - Propriedade intelectual e industrial, tecnologia da informação, internet e outras mídias - Setores fortemente regulados: energia, telecomunicações, gás e petróleo, seguros, previdência privada, saúde - Societário, fusões e aquisições e investimentos - Terceiro setor e fomento à educação, arte, cultura e entretenimento - Tributário - Trabalhista e previdenciário

Número de advogados

4 sócios e 13 associados

Fonte: Fleury Malheiros, Gasparini, de Cresci e Nogueira de Lima (outubro/2006).

Fontes & Tarso Ribeiro Advogados

O escritório Fontes e Tarso Ribeiro Advogados iniciou suas operações em 2006, no Rio de Janeiro (RJ). Segundo informa a sociedade, seus sócios já contavam com uma “carteira sólida de clientes que trouxeram das sociedades de que participaram anteriormente”.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Fontes e Tarso Ribeiro Advogados reunia 45 advogados: 11 sócios e 34 associados. Mantinha filiais em São Paulo (SP) e em Brasília (DF).

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita do escritório distribuía-se por área de atuação de acordo com os seguintes percentuais:

- Infra-estrutura e concessões de serviços públicos: 25%;
- Regulatória e concorrencial: 25%;
- Tributária: 25%; e
- Contencioso (cível e comercial): 25%.

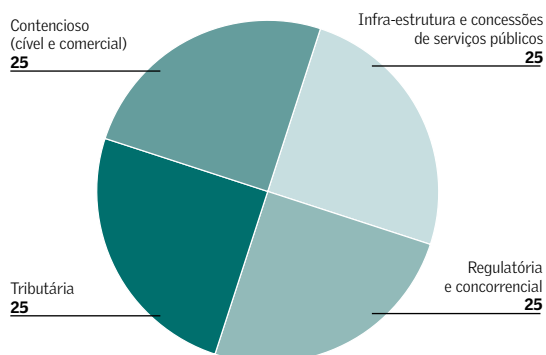
Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Fontes & Tarso Ribeiro envolvendo os seguintes clientes: Actelion Pharmaceuticals, Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), AstraZeneca, Associação dos Notários e Registradores do Brasil (Anoreg), Banco do Brasil, Banco Santander, Barcas, Carioca Engenharia, Camargo Corrêa, Odebrecht, Embratel, Federação das Empresas de Transporte do Estado do Rio de Janeiro (Fetranspor), Rio-Ônibus, Sanofi-Aventis, Securitas, Vésper e Grupo Wilson Sons.

O levantamento apurou ainda os seguintes tipos de operações:

- Representação de companhias de telefonia fixa e celular em diversas ações civis públicas ajuizadas pelo Ministério Público e questionando, entre outros pontos, a cobrança de tarifas interurbanas, períodos de validade de créditos de celular e assinatura básica.

Distribuição da receita por área de atuação – Fontes & Tarso Ribeiro Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Representação das construtoras Odebrecht e Camargo Corrêa, vitoriosas no processo de concorrência pública internacional promovida pelo Município do Rio de Janeiro para a construção do Complexo Desportivo e do Parque Olímpico, que sediará os Jogos Pan-Americanos de 2007, numa operação de R\$ 1,5 bilhão.

- Representação de mais de 120 empresas em cerca de 100 ações civis públicas ajuizadas pelo Ministério Público, que questionam a legitimidade de exploração do sistema de transporte do estado do Rio de Janeiro, operação de cerca de R\$ 300 milhões.

- Representação de empresas (federações e sindicatos) em ações diretas de inconstitucionalidade ajuizadas contra leis que instituem isenções em serviços públicos em geral, tais como gratuidades para estudantes, idosos e deficientes.

- Representação de permissionárias de serviços públicos em medidas judiciais que questionam a cobrança e a majoração de tributos estaduais e federais.

Q60

Estrutura e áreas de atuação do Fontes & Tarso Ribeiro

Matriz	Rua do Mercado, 11, 7º andar, Centro CEP 20010-120 – Rio de Janeiro (RJ) Telefone: 55 21 2176-7800 Home page: www.ftr.com.br
Filiais	Brasília (DF) - São Paulo (SP)
Áreas de atuação	Concessões de serviços públicos - Regulatório e concorrencial - Tributário - Contencioso (cível e comercial) - Empresarial - Jurisdição constitucional - Ambiental - Infra-estrutura - Consumidor - Aeronáutico - Imobiliário
Número de advogados	11 sócios e 34 associados

Fonte: Fontes & Tarso Ribeiro (outubro/2006).

Franceschini e Miranda Advogados

O escritório Franceschini e Miranda Advogados foi fundado em 1992, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Franceschini e Miranda reunia 19 advogados: 7 sócios e 12 associados. Possuía instalações em São Paulo (SP), sede da sociedade, e em Brasília (DF). Citava como referência de sua atuação o fato de ter sido indicado pela publicação britânica *Chambers Global 2006 – The World's Leading Lawyers for Business* “um dos quatro líderes em direito concorrencial no país” e de ser associado ao Instituto Brasileiro de Estudos de Concorrência, Consumo e Comércio Internacional (Ibrac).

Além de destacar sua atuação junto ao Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica), à SDE (Secretaria de Direito Econômico) e à SEAE (Secretaria de Acompanhamento Econômico), bem como junto ao Judiciário, no contencioso, o escritório citava sua experiência na atuação perante outros órgãos administrativos, como o Inpi (Instituto Nacional de Propriedade Intelectual), os Procons (de defesa do consumidor), o Conar (Conselho Nacional de Auto-Regulamentação Publicitária) e o DPDC (Departamento de Proteção e Defesa do Consumidor).

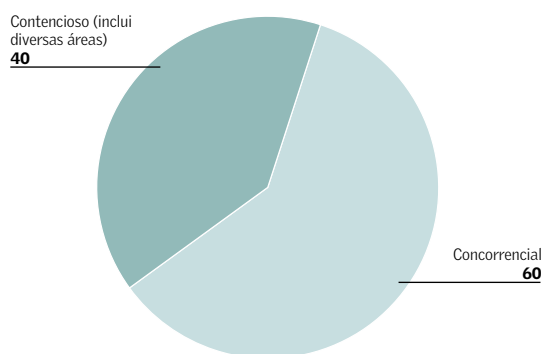
Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Franceschini e Miranda envolvendo os seguintes clientes: Votorantim, Companhia Vale do Rio Doce, Monsanto, Abbott, Akzo Nobel, Dow Química, Pfizer, White Martins, Unilever, Brasil Telecom, AstraZeneca, Fiat, Goodyear, Shell, Itaú, Bristol, Kodak, Camargo Corrêa, Coca-Cola, Coinbra, Coteminas, Geral de Concreto, Santher, Vulcabrás, Usiminas e McDonald's.

O levantamento apurou ainda os seguintes tipos de operações:

- Representação de diversos laboratórios farmacêuticos (Abbot, Akzo Nobel, Pharmacia, Aventis Pharma e AstraZeneca) junto ao Cade, contra a alegação de prática de cartel.
- Representação do McDonald's junto ao Cade, em processo administrativo instaurado para investigar possíveis condutas anticoncorrecionais.
- Representação da Participações Morro Vermelho junto ao Cade, contra a prática anticoncorrecional de *shopping center*.

Distribuição da receita por área de atuação – Franceschini e Miranda Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Representação da Monsanto junto ao Cade nos seguintes casos: aprovação do licenciamento de variedades de sementes de soja na Embrapa, Coodetec e Fundação Mato Grosso; aquisição do controle acionário das divisões de milho da Sementes Agroceres, da Cargill e da Braskalb Agropecuária; e aprovação de contrato de fornecimento com as empresas Agripec, Fersol, Nortox, Pilarquim Brasil e Helm do Brasil.

- Atuação junto ao Cade no processo de aquisição em âmbito mundial da Bestfoods pela Unilever.

- Atuação junto ao Cade, representando a Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), para a aprovação do processo de privatização da empresa e da aquisição da Samitri e da Socoimex no mercado de minério de ferro.

- Atuação junto ao Cade, representando o grupo Votorantim, para aprovação de aquisições no mercado de prestação de serviços de concretagem e da aquisição da Paraibuna de Metais pela Companhia Mineira de Metais (CMM), no mercado de zinco, bem como defendendo a Produtos Químicos Elekeiroz (do mesmo grupo) contra alegações de prática de cartel em licitações públicas.

- Defesa da aprovação da reestruturação acionária da Cosipa pela Usiminas.

- Defesa da aprovação da aquisição da Liquid Carbonic pela White Martins.

- Representação da Editel e a Listel em averiguação preliminar no Cade.

- Atuação junto ao Cade na defesa de vários processos envolvendo concessões de geração e distribuição de energia para empresas e consórcios do setor energético.

- Atuação junto ao Cade na defesa de vários processos de privatização nos mercados de prestação de serviços ferroviários e portuários, bem como em reestruturações societárias de empresas concessionárias.

- Representação de indústrias farmacêuticas em ações civis públicas envolvendo direito do consumidor e da livre concorrência.

- Representação das indústrias pneumática, de higiene, farmacêutica, de telefonia, de serviços bancários, alimentícia e de produtos eletrônicos em processos perante o DPDC.

- Representação das indústrias de diversos segmentos em ações de indenização envolvendo distribuidores.

- Representação das indústrias farmacêutica e de produtos hospitalares em ações de propriedade industrial.

- Representação de siderúrgicas, mineradoras, cimenteiras, indústrias automobilísticas e do setor de gás em ações contra o Cade.

Desempenho

A participação da área concorrencial na receita do escritório é de cerca de 60%, ante 40% do contencioso (inclui diversas áreas).

Perspectivas

Com a “estabilidade assegurada pelo padrão de qualidade da sua clientela”, o Franceschini e Miranda pretende continuar sua expansão “de modo gradual e firme, sem se preocupar com o crescimento meramente numérico de seus componentes e sem descuidar de sua principal filosofia, a dedicação personalizada ao cliente”.

Q61

Estrutura e áreas de atuação do Franceschini e Miranda

Matriz	Avenida Faria Lima, 1.461, 13º, Torre Sul CEP 01451-904 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3095-2566 Home page: www.fm-advogados.com.br
Filial	Brasília (DF)
Áreas de atuação	Direito econômico e da concorrência - Direito civil e comercial - Direito do consumidor - Direito societário - Direito do trabalho - Direito tributário - Direito comercial internacional - Direito internacional - Propriedade intelectual - Direito bancário e financeiro - Direito administrativo - Direito ambiental - Investimento estrangeiro - Direito penal - Agronegócios e biotecnologia - Arbitragem
Número de advogados	7 sócios e 12 associados

Gaia, Silva, Rolim & Associados Advocacia e Consultoria Jurídica

A sociedade Gaia, Silva, Rolim & Associados Advocacia e Consultoria Jurídica foi fundada em 1990, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Gaia, Silva, Rolim & Associados reunia 136 advogados: 16 sócios e 120 associados. Além de sua sede em São Paulo (SP), mantinha escritórios no Rio de Janeiro (RJ), Belo Horizonte (MG), Curitiba (PR) e Brasília (DF).

Sua atuação era dividida em duas grandes áreas, cujas participações na receita, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*, obedeciam aos seguintes percentuais:

- Direito tributário: 80%; e
- Demais áreas do direito empresarial: 20%

Entre suas operações, o escritório listava aquelas ligadas a questões como:

- Não-incidência de PIS e Cofins sobre o valor relativo ao ICMS e ao ISSQN cobrados na venda ou prestação de serviços, em função da inconstitucionalidade dessa exigência.

- Inconstitucionalidade da majoração da base de cálculo do PIS e da Cofins, promovida pela Lei 9.718/98, inconstitucionalidade esta que ainda se perfaz em função da violação ao artigo 246 da Constituição Federal de 1988, pelas medidas provisórias que deram origem às Leis 10.637/2002 e 10.833/2003.

- Não-incidência do IRPJ e da CSLL sobre créditos não-cumulativos de PIS e da Cofins, por força do disposto no artigo 3º, §10, da Lei 10.833/2003.

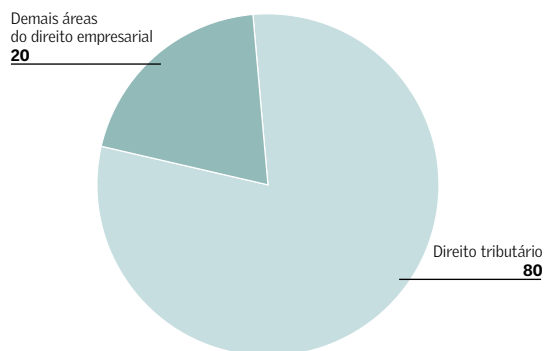
- Inconstitucionalidade da exigência do IRPJ e da CSL sobre o valor dos juros Selic incidentes sobre os créditos tributários declarados ilegais ou inconstitucionais, por terem caráter indenizatório.

- Não-incidência de contribuições sociais sobre as receitas decorrentes de exportação, em função da imunidade trazida pela Emenda Constitucional nº 33/2001.

- Inconstitucionalidade da exigência do RAT (antigo SAT), trazida pela Medida Provisória 316/06, tendo como parâmetro o grau de risco de acidentes do trabalho da empresa como um todo e não de cada estabelecimento individualmente analisado.

Além do contencioso judicial, o escritório destacava sua “forte atuação nos Conselhos de Contribuintes, onde as causas são defendidas de forma específica e individualizada para cada caso objeto de discussão”.

Distribuição da receita por área de atuação – Gaia, Silva, Rolim & Associados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Perspectivas

A receita do escritório tem crescido nas áreas de consultoria tributária e societária; contenciosos administrativo e pontual; e projetos de *compliance* (legislação que o negócio precisa observar). A área de contenciosos de causas comuns tem se mantido estável.

No que se refere às áreas de atuação, o escritório tem buscado a manutenção e o constante aperfeiçoamento de sua atuação na área tributária, além da intensificação dos trabalhos relativos a preços de transferência (*transfer pricing*, de importações e exportações) e do crescimento no direito internacional tributário e em outras áreas do direito empresarial, tais como societário, ambiental, comercial, aeronáutico, cooperativo, econômico, energia, *Oil & Gas*, telecomunicações e comunicações.

Em relação aos clientes, o objetivo do escritório é manter os clientes atuais, captar outros clientes nacionais e internacionais e intensificar sua atuação na direção de novos segmentos.

Do ponto de vista geográfico, o escritório tem buscado a consolidação da atuação em todo o território nacional e a intensificação da atuação em projetos nacionais envolvendo operações internacionais e em projetos e operações internacionais.

Os investimentos do escritório têm sido direcionados às seguintes áreas: treinamento; participações/estágios no exterior; tecnologia da informação; gestão do conhecimento; e projetos de responsabilidade social.

Q62

Estrutura e áreas de atuação do Gaia, Silva, Rolim & Associados

Matriz	Rua da Quitanda, 126 CEP 01012-010 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3797-7400 Home page: www.gaiasilvarolim.com.br
Filiais	Rio de Janeiro (RJ) - Belo Horizonte (MG) - Curitiba (PR) - Brasília (DF)
Áreas de atuação	Tributária - Comercial, societária e financeira - Investimento estrangeiro - Licitações - Infra-estrutura - Direito econômico - Trabalhista - Ambiental - Direito aeronáutico
Número de advogados	16 sócios e 120 associados

Fonte: Gaia, Silva, Rolim & Associados (outubro/2006).

Galvão Dias Advogados

O escritório Galvão Dias Advogados foi fundado em 1987, em Guarulhos (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Galvão Dias Advogados abrigava então 20 advogados, sendo 4 sócios e 16 associados. Inicialmente atendendo pessoas físicas e instalado em um conjunto comercial de pouco mais de 40 metros quadrados, havia passado por três mudanças de sede e, agora, estava sediado em um prédio comercial de três andares, na região central da cidade, com 800 metros quadrados, segundo informava a sociedade.

Possuía filial em Suzano (SP) e tinha sua estratégia de expansão voltada para o Alto Tietê, Vale do Paraíba e Serra da Mantiqueira, atendendo pequenas, médias e grandes empresas de prestação de serviços, comércio e indústria (química, metalúrgica, plástica, construção civil, papel e celulose), além de pessoas físicas.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita do escritório era dividida por suas quatro grandes áreas de atuação de acordo com os seguintes percentuais:

- Setor cível empresarial: 40%;
- Setor trabalhista: 30%;
- Setor tributário: 20%; e
- Outros: 10%.

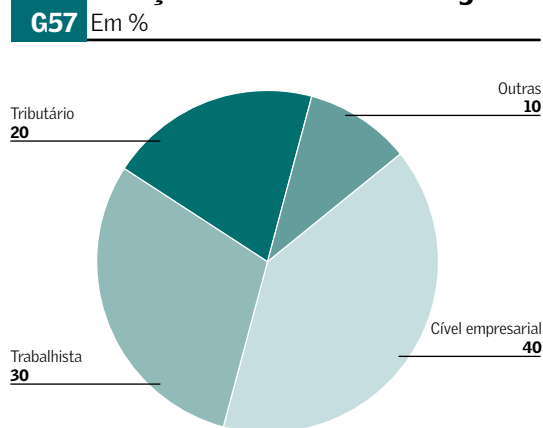
Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou operações do escritório Galvão Dias Advogados envolvendo os seguintes clientes: Eurodata Cursos Profissionalizantes, Finoplastic Indústria Plástica, Grampos Aço Indústria Metalúrgica, Rosatex Produtos Químicos, Fitas Metálicas Metalúrgica, Citromax Essências, Transportes Joaçaba, Colégio Objetivo Mairiporã e Caieiras, Samesp Assistência Médica, Águas Poá, Arezza Terceirização de Mão-de-Obra, Guararapes Artefatos de Papel e Aristek Comércio Aeronáutico.

Perspectivas e estratégias

“Nosso nicho de atuação é voltado notadamente, embora não de forma exclusiva, ao atendimento às empresas de Guarulhos, Alto Tietê, Vale do Paraíba e Serra da Mantiqueira”, explica o Galvão Dias. “A principal dificuldade que encontramos é a profusão de faculdades de direito, que despejam milhares de advogados anualmente no mercado, incapaz de absorver tantos profissionais.”

Distribuição da receita por área de atuação - Galvão Dias Advogados



Fonte: Valor Análise Setorial.

“Enquanto nos EUA, com uma economia dez vezes maior que a nossa e uma população duas vezes maior, a quantidade de advogados é em torno de 500 mil”, compara o escritório, “no Brasil já praticamente atingimos esse número de advogados atuantes”. “Isto gera distorções no mercado, que atingem, em maior ou menor grau, todos os advogados. Por outro lado, a estagnação da economia afeta o planejamento das empresas, que sempre enxergam o advogado como um custo a mais e não como um instrumento necessário ao seu bom desempenho.”

“A região geográfica em que atuamos começa a passar por uma forte transformação nas técnicas da advocacia e a nossa política é continuarmos na vanguarda das inovações para não perdermos o mercado já conquistado e apresentarmos aos potenciais clientes serviços com o mesmo padrão de eficiência e qualidade encontrado no eixo São Paulo–Rio.”

“Somos o maior escritório da região de Guarulhos, Alto Tietê, Vale do Paraíba e Serra da Mantiqueira”, classifica-se o Galvão Dias. “Para manter nossa posição, iremos desenvolver a política de crescimento a partir de nossa sede, em Guarulhos, e da implantação de filiais nas principais cidades do Alto Tietê (Mogi das Cruzes), Vale do Paraíba (São José dos Campos e Jacaré) e Serra da Mantiqueira (Atibaia e Bragança Paulista).”

Q63

Estrutura e áreas de atuação do Galvão Dias Advogados

Matriz	Rua Benedito Faustino de Morais, 141, Centro CEP 07012-080 – Guarulhos (SP) Telefone: 55 11 6409-1422 Home page: www.galvaodias.adv.br
Filial	Suzano (SP)
Áreas de atuação	Direito empresarial - Direito trabalhista - Direito civil - Direito tributário - Planejamento tributário - Recuperação de empresas - Relações de consumo - Direito bancário - Direito ambiental - Direito penal empresarial (crimes falimentares, tributários, ambientais, crimes contra as relações de consumo e do colarinho branco) - Direito de família - Direito eleitoral - Direito constitucional - Direito administrativo - Concorrências e licitações
Número de advogados	4 sócios e 16 associados

Fonte: Galvão Dias Advogados (outubro/2006).

Geraldo Nogueira da Gama Advogados e Consultores

A sociedade Geraldo Nogueira da Gama Advogados e Consultores foi constituída em 1996, em Porto Alegre (RS), a partir de um escritório fundado em 1970.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Geraldo Nogueira da Gama Advogados reunia 33 advogados: 3 sócios e 30 associados. Além da sede em Porto Alegre (RS), possuía escritórios em Curitiba (PR) e São Paulo (SP). Suas principais causas estavam nos setores de seguros, fusões e aquisições, direito tributário, propriedade imóvel, direito bancário, sociedades anônimas e saúde complementar.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Geraldo Nogueira da Gama Advogados envolvendo os seguintes clientes: Grupo Bradesco de Seguros, WMS Supermercados do Brasil, Unibanco Seguros, Banco Bradesco, Grupo MetLife de Seguros e Banco Alvorada.

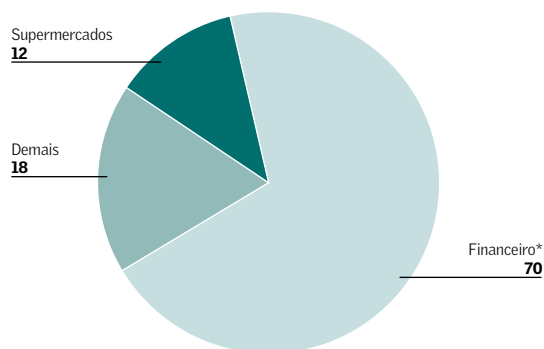
Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita prevista para 2006 pelo escritório Geraldo Nogueira da Gama Advogados é de R\$ 4,1 milhões, a ser distribuída por área de atuação nos seguintes percentuais estimados:

- Financeiro (seguros e bancos): 70%;
- Supermercados: 12%; e
- Demais: 18%.

Nos anos anteriores, os números apurados foram os seguintes:

Distribuição da receita por área de atuação – Geraldo Nogueira da Gama Advogados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial. * Seguros e bancos.

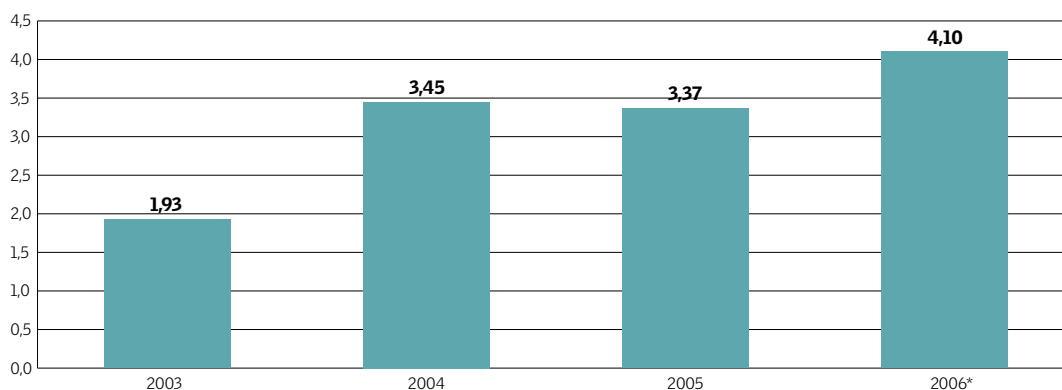
- 2003: R\$ 1,928 milhão;
- 2004: R\$ 3,448 milhões; e
- 2005: R\$ 3,365 milhões.

Perspectivas

O quadro atual na sociedade Geraldo Nogueira da Gama Advogados e Consultores é de estabilidade na área de contenciosos e de crescimento acentuado na área de consultoria.

Faz parte do seu planejamento “dinamizar as atividades do escritório onde atualmente atua (Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná

Evolução da receita do Geraldo Nogueira da Gama Advogados Em R\$ milhões



Fonte: Valor Análise Setorial. * Estimativa.

e São Paulo) e instalar novo escritório em 2007 no Rio de Janeiro”.

A sociedade cita como maior obstáculo que enfrenta “a estagnação do crescimento eco-

nômico nacional”. Até por isso, ela se prepara para, ainda em 2007, começar atividades internacionais, voltadas inicialmente para o comércio com a China.

Q64

Estrutura e áreas de atuação do Geraldo Nogueira da Gama Advogados

Matriz	Riachuelo 1.098, conjuntos 201, 202 e 501 CEP 90010-272 – Porto Alegre (RS) Telefone: 55 51 3211-0222 Home page: www.geraldogama.com.br
Filiais	Curitiba(PR) - São Paulo(SP)
Áreas de atuação	Responsabilidade civil - Seguro e resseguros - Transporte - Finanças - Fusões e aquisições - Tributário - Energia e telecomunicações - Família e sucessões - Direito imobiliário - Shopping center - Recuperação de empresas - Agências reguladoras - Direito ambiental - Direito do consumidor - Direito desportivo
Número de advogados	3 sócios e 30 associados

Fonte: Geraldo Nogueira da Gama Advogados (outubro/2006).

Glézio Rocha Advogados Associados

O escritório Glézio Rocha Advogados Associados foi fundado em 1991, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em novembro de 2006, o Glézio Rocha Advogados contava com 15 advogados, dos quais 4 sócios e 11 associados. Possuía escritórios em São Paulo (SP), sede da sociedade, e no Rio de Janeiro (RJ). Prestava “serviços de assessoria jurídica, preventiva e contenciosa a pessoas físicas e jurídicas”.

Perspectivas

O Glézio Rocha Advogados afirma que tem se ajustado às recentes mudanças na área do direito. Assim, por exemplo, com o advento do Código de Defesa do Consumidor, “temos atendido a diversas empresas na busca de soluções preventivas, na adequação aos parâmetros legais, bem como na criação de uma política de relacionamento com o cliente e na atuação contenciosa”.

Dentro do contexto das atuais discussões sobre o sistema tributário, “o escritório vem atuando no planejamento tributário e na assessoria para implementação de novas operações e estruturas societárias. A equipe também presta assessoria

contenciosa na defesa administrativa e judicial de empresas em seus interesses fiscais”.

Aproveitando o advento do comércio eletrônico (*e-business*), “estamos desenvolvendo trabalhos de assessoria a clientes que vêm investindo nessa forma de atingir seu público consumidor, inclusive nos aspectos contratuais, para criação e desenvolvimento de *sites* ou ‘balcões virtuais de negócios’”.

Na avaliação do escritório, outro cenário importante é o que se abriu com o processo de internacionalização e aumento da concorrência no mercado brasileiro, além da formação de mercados comuns. “Nesse campo, integrado com equipes especializadas nos Estados Unidos (Nova York e Miami), França, Alemanha, Inglaterra, Argentina e Uruguai, tem atuado na elaboração, negociação e na formalização de contratos internacionais, na emissão de títulos no mercado, bem como nos negócios e na gestão de empresas no exterior”.

A firma também vislumbra outras oportunidades com “as mudanças na legislação trabalhista voltadas para a organização sindical, cujas conseqüências atingem diretamente empregados e empregadores”.

Q65

Estrutura e áreas de atuação do Glézio Rocha Advogados

Matriz	Avenida Paulista, 2.421, 8º andar, Bela Vista CEP 01311-000 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3082-5009 Home page: www.glezio-rocha.com.br
Filial	Rio de Janeiro (RJ)
Áreas de atuação	Cível - Internacional privado - Empresarial - Trabalhista - Tributário
Número de advogados	4 sócios e 11 associados

Fonte: Glézio Rocha Advogados (novembro/2006).

Gouvêa Vieira Advogados

A sociedade Gouvêa Vieira Advogados tem origem na banca formada na década de 1930 por João Pedro Gouvêa Vieira, que então trabalhava no escritório de José Thomaz Nabuco, no Rio de Janeiro. A banca, conta a sociedade, reunia “grandes talentos da época, jovens advogados unidos por um objetivo comum: dar suporte legal às empresas que se estruturavam no também jovem capitalismo brasileiro”.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Gouvêa Vieira Advogados (GV) contava com 112 advogados: 12 sócios e 100 associados. Possuía sede no Rio de Janeiro (RJ) e filiais em São Paulo (SP) e em Paris, na França. A filial de Paris servia de “base para atuação do escritório em toda a Europa, atendendo clientes brasileiros no continente europeu e empresas da França e de outros países da Europa com operações no Brasil”.

No Brasil, a sociedade mantinha parcerias com outros escritórios, no que chamava de Aliança Gouvêa Vieira de Escritórios de Advocacia, “de modo a prestar à clientela o *full service*, em nível nacional, respeitando as características regionais e a independência de cada um dos escritórios integrantes da aliança”.

A atuação do escritório era dividida em seis grandes áreas: societária/empresarial; fiscal; cível; trabalhista e previdenciária; e meio ambiente. “A prática societária e empresarial”, explicava a sociedade, “inclui representação de companhias de capital aberto e fechado, sociedades sem fins lucrativos e outras entidades, nacionais ou internacionais, em todas as áreas de atuação, desde a constituição, estruturação do capital, fusões e aquisições até o financiamento por meio do mercado de capitais”. Equipes de advogados atuavam também nas áreas de “saneamento, energia, telecomunicações, mineração e petróleo”.

O GV informava que vinha atuando “ativamente em numerosas operações de fusão, aquisição e associação de empresas, auxiliando grupos nacionais e estrangeiros de uma variada gama de setores, tais como os de seguro, varejo, concessionárias de serviço público, mídia, petróleo, energia, telecomunicações, alimentos e bebidas, siderurgia, cimento, bancos e outros”.

O escritório também assessorava “a implantação de empresas de capital estrangeiro no país”. No setor de seguros e resseguros, sua *expertise* se estendia “tanto para a assessoria de empresas privadas como para de associação de classe”.

Nas privatizações, o GV citava sua prestação de serviço “tanto ao vendedor quanto a adquirentes nacionais e estrangeiros”. O escritório vinha trabalhando “intensamente em operações de privatização nas áreas de saneamento básico, telecomunicações, energia elétrica, terminais portuários, navegação e instituições financeiras e bancos”.

O escritório enumerava ainda as seguintes atuações:

- “assessoria a instituições financeiras estrangeiras no processo de implantação no Brasil”;
- “assistência jurídica a tomadores brasileiros em operações junto a credores externos privados, governamentais e multilaterais”; e
- “prestação de serviços na estruturação de lançamentos de títulos no mercado internacional de capitais, ora assessorando empresas emissoras, ora as instituições organizadoras das operações”.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Gouvêa Vieira Advogados envolvendo os seguintes clientes: Sul América Cia. Nacional de Seguros, Leroy Merlin, Michael Page Internacional, Empresas Brasif, Arno, Magnetto Automotive, Banco Calyon Brasil, Endesa, Q-Free América Latina, Sagem, El Paso, Grupo Wilson Sons, Peugeot-Citroën, Icatu-Hartford, L'Oréal, Cigna Seguradora, Ibope, Confab Industrial, Fenaseg, Unibanco AIG Seguros, Hermès International, Banco Itaú, Unimin, Grupo Petróleo Ipiranga, Club Méditerranée, Amil Assistência Médica, Telos Fundação, Embratel, Volvo do Brasil Veículos, LVMH, Accenture do Brasil, Total, Société Générale, Grupo Natexis, GL Events, Petrogal, Banco Privado Português, Suez, Coface, Azul Seguros, Turbomeca, Michelin, Laboratórios Servier, E.A.D.S., Air France, Larousse do Brasil e Lafarge Brasil.

Perspectivas

O GV informa que “tem uma base de clientes bastante ampla, consolidada e ativa, que permite ao escritório uma perspectiva muito positiva de crescimento e aprimoramento da qualidade de seus serviços”. E mais: a receita do escritório “tem crescido de forma consistente nos últimos anos”.

Os obstáculos são vistos pelo GV mais como desafios do que como empecilhos aos seus planos de crescimento. Dois desses desafios são:

- o aumento da concorrência nos seus mercados e áreas de atuação, inclusive de pequenos

escritórios especializados em uma ou duas áreas de atuação e de escritórios estrangeiros associados a escritórios locais; e

- o crescente número de empresas que estão criando departamentos jurídicos próprios, levando apenas casos especiais aos escritórios de advocacia.

Esses dois itens exigem que o escritório também crie pequenos núcleos de especialidades subordinados às áreas mais tradicionais (cível, trabalhista, societária e fiscal), “de forma a continuar atendendo seus clientes em todas as áreas de atuação, mas com foco na prestação personalizada de seus serviços”.

Em termos de investimentos, o escritório informa que “continua aplicando valores consideráveis na formação e treinamento de seus advogados, de maneira a elevar cada vez mais a qualidade e atualização de seus conhecimentos, inclusive por meio de estágios e cursos no exterior”. “Também têm sido feitos investimentos maciços no desenvolvimento de sistemas operacionais e de informações, informática e profissionalização da gestão do escritório, de forma a permitir que os sócios e associados tenham dedicação integral à advocacia e ao atendimento ao cliente.”

Q66

Estrutura e áreas de atuação do Gouvêa Vieira Advogados

Matriz	Avenida Rio Branco, 85, 17º andar CEP 20040-090 – Rio de Janeiro (RJ) Telefone: 55 21 3849-4652 Home page: www.eagv.com.br
Filiais	São Paulo (SP) - Paris (França)
Áreas de atuação	Societária/Empresarial - Fiscal - Cível - Trabalhista e previdenciária - Meio ambiente
Número de advogados	12 sócios e 100 associados

Fonte: Gouvêa Vieira Advogados (outubro/2006).

Granadeiro Guimarães Advogados

“A origem do Granadeiro Guimarães Advogados está vinculada à tradição e ao envolvimento da família com o direito, desde 1893, quando Francisco Granadeiro da Silva Guimarães formou-se advogado pela Universidade de São Paulo”, historia a sociedade. O escritório atual foi criado por José Granadeiro Guimarães, neto de Francisco, em 1974, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Granadeiro Guimarães Advogados reunia 24 advogados: 19 sócios e 5 associados. Sua especialização era o direito trabalhista e previdenciário. Os percentuais de casos nas áreas contenciosa (judicial, administrativa ou de arbitragem) e consultiva e de negociação eram os seguintes:

- Contenciosa: 75%; e
- Consultiva: 25%.

A atuação da sociedade era dividida em quatro grandes áreas, cujas participações na receita, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*, obedeciam aos seguintes percentuais:

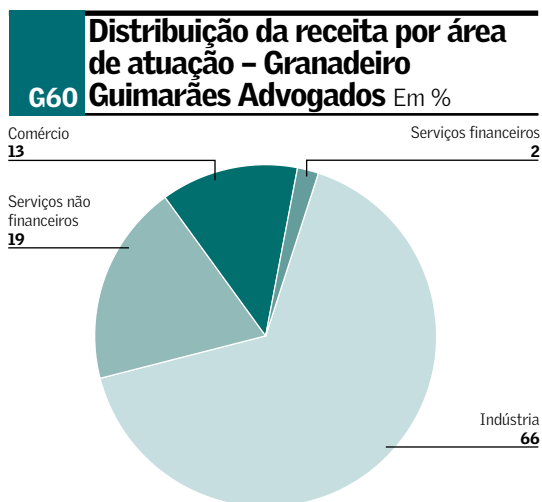
- Indústria: 66%;
- Serviços não financeiros: 19%;
- Comércio: 13%; e
- Serviços financeiros: 2%.

Operações

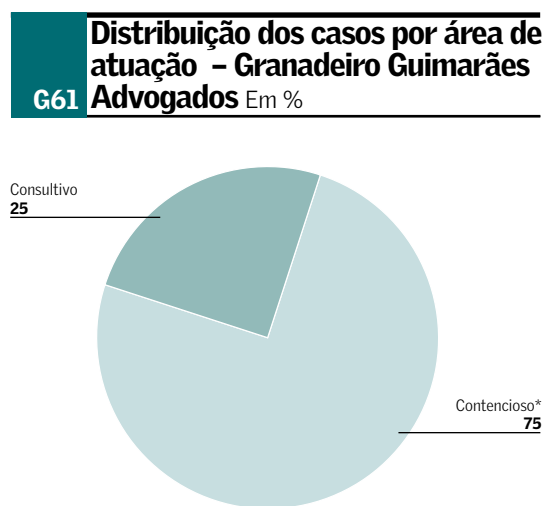
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Granadeiro Guimarães Advogados envolvendo os seguintes clientes: Aços Villares, Banco Pecúnia, Chocolates Hershey do Brasil, Comgás, Editora Moderna, Eli Lilly do Brasil, Indústrias Filizola, L'Oréal, M. Officer, Metagal, Parmalat Brasil, Suzano Bahia Sul Papel e Celulose, Termomecânica São Paulo, Ticket Serviços e Vicunha Têxtil.

Perspectivas

O Granadeiro Guimarães Advogados vem registrando crescimento anual entre 10% e 15%, percentual este que está incluído nas projeções de evolução para os próximos anos.



Fonte: Valor Análise Setorial.



Fonte: Valor Análise Setorial. * Judicial, administrativo ou de arbitragem.

Q67

Estrutura e áreas de atuação do Granadeiro Guimarães Advogados**Sede**

Praça Ramos de Azevedo, 209, 1º andar
CEP 01037-010 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3120-7899
Home page: www.granadeiro.adv.br

Áreas de atuação

Consultoria preventiva - Assistência contenciosa administrativa e judicial

Número de advogados

19 sócios e 5 associados

Fonte: Granadeiro Guimarães Advogados (outubro/2006).

Grebler Advogados

O escritório Grebler Advogados foi fundado em 1981, em Belo Horizonte (MG).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Grebler Advogados reunia 14 advogados: 4 sócios e 10 associados. Possuía escritórios próprios em Belo Horizonte (MG) e em São Paulo (SP). Informava ter experiência na estruturação jurídica de empreendimentos, abrangendo a elaboração de documentos e o assessoramento a negociações. Na área internacional, prestava assessoria jurídica a empresas exportadoras e importadoras e a clientes do exterior que atuavam no Brasil, diretamente ou por meio de *joint ventures*.

Atuava principalmente nas áreas de infra-estrutura e construção pesada, mineração e energia. Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que metade da receita do Grebler Advogados era proveniente da área de assessoria jurídica e os outros 50%, da área de contenciosos.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Grebler Advogados:

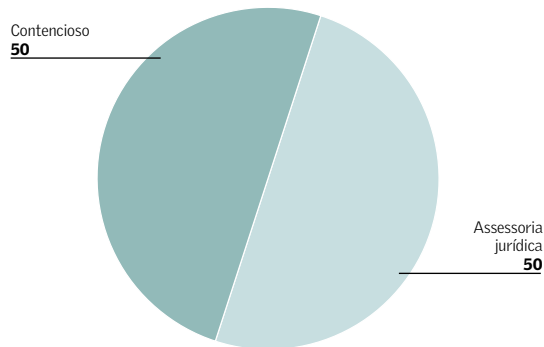
- Assessoria jurídica para os Governos de São Paulo e Minas Gerais na área de parcerias público-privadas (PPPs).
- Assessoria jurídica na montagem de projetos de usinas hidrelétricas nos estados de Minas Gerais, Mato Grosso e Espírito Santo.
- Assessoria em compra e venda de Pequenas Centrais Hidrelétricas (PCH) e Centrais Geradoras Hidrelétricas (CGH).
- Assessoria na privatização do Banco do Estado de Minas Gerais (Bemge).
- Assessoria na estruturação jurídica de *shoppings* nos estados de Minas Gerais, São Paulo, Bahia, Rio Grande do Sul e Distrito Federal.
- Atuação nos casos InvestVale e Banco Santos.

Perspectivas

Segundo o Grebler Advogados, “em 2006 a economia se mostrou mais dinâmica do que em relação ao ano anterior, o que impactou positivamente na receita do escritório”. Além disso, “a área de mediação e arbitragem, na qual o escritório tem grande *expertise* e vários clientes, teve um crescimento

Distribuição da receita por área de atuação – Grebler Advogados

G62 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

significativo e ajudou a melhorar a receita”.

O escritório acredita numa “melhora substancial na advocacia empresarial em 2007”. “Como a sociedade demanda cada vez mais obras de infraestrutura (o sistema rodoviário é um bom exemplo), o Estado terá de responder de alguma forma a essas demandas”, prognostica.

O Grebler Advogados fala em “momento de renovação do governo”, que, na opinião do escritório, é “propício para que essas obras saiam do papel”, o que acaba “impactando na contratação de vários serviços na advocacia empresarial”. “Os litígios também terão um incremento.”

“A reforma do Judiciário começa a ter reflexos no dia a dia dos tribunais, com mais agilidade e dedicação. O Conselho Nacional de Justiça também trouxe um maior grau de seriedade”. Isso tudo “traz uma credibilidade maior ao Judiciário e aumenta a confiança do usuário, que passa a ver litígios na Justiça com menos temor e, por conseguinte, começa a buscar mais seus direitos”.

Como o Grebler Advogados acredita que 2007 será um ano de crescimento na demanda por serviços de advocacia empresarial, está se preparando para atender a essa expectativa. Informa que, para isso, “remodelou e modernizou seu espaço físico e vai aumentar o número de advogados em 25%”.

Q68

Estrutura e áreas de atuação do Grebler Advogados

Matriz	Avenida Álvares Cabral, 1.777, 14º andar CEP 30170-001 – Belo Horizonte (MG) Telefone: 55 31 3516-0500 Home page: www.grebler.com.br
Filial	São Paulo (SP)
Áreas de atuação	Contratos - Societário - Tributário - Contencioso - Arbitragem - Direito internacional - Infra-estrutura (engenharia & construções) - Falências e recuperação de empresas - Mineração - Ambiental - Propriedade industrial - Imobiliário
Número de advogados	4 sócios e 10 associados

Fonte: Grebler Advogados (outubro/2006).

Homero Costa Advogados

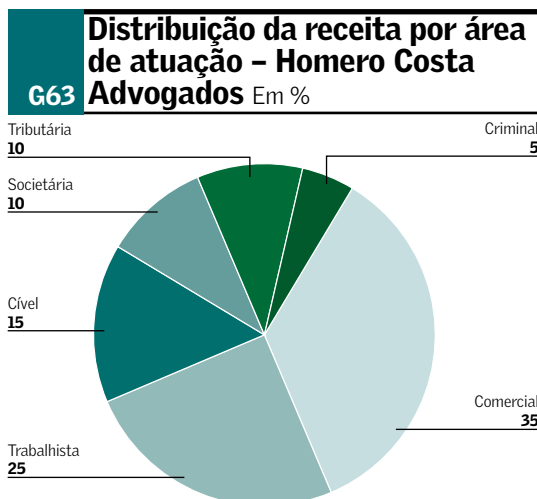
A sociedade Homero Costa Advogados tem origem num escritório que iniciou suas atividades em 1918, no município de Machado, sul de Minas Gerais, fundado por Homero Paulino da Costa. Em 1938, o escritório foi transferido para Belo Horizonte (MG).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Homero Costa Advogados reunia 21 advogados: 8 sócios e 13 associados. A atuação da sociedade era dividida em seis grandes áreas, cujas participações na receita, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*, obedeciam aos seguintes percentuais:

- Comercial: 35%;
- Trabalhista: 25%;
- Cível: 15%;
- Societária: 10%;
- Tributária: 10%; e
- Criminal: 5%.

O escritório informava possuir como clientes tanto pessoas físicas quanto empresas nacionais e estrangeiras, “atuantes nos mais variados segmentos da economia: instituições financeiras, comércio



Fonte: Valor Análise Setorial.

varejista, empresas de transportes, construção civil, indústrias de cosméticos, mecânica pesada, autopeças e equipamentos elétricos, entre outros”.

Q69

Estrutura e áreas de atuação do Homero Costa Advogados

Sede	Rua Ceará, 2.025 CEP 30150-311- Belo Horizonte (MG) Telefone: 55 31 3282-4363 Home page: www.homerocosta.adv.br
Áreas de atuação	Direito civil - Direito comercial - Direito tributário - Direito do trabalho e previdenciário - Relações de consumo - Direito penal - Arbitragem e mediação
Número de advogados	8 sócios e 13 associados

Fonte: Homero Costa Advogados (outubro/2006).

José Anchieta da Silva Advocacia

A sociedade José Anchieta da Silva Advocacia iniciou suas atividades em 1991, em Belo Horizonte (MG).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no José Anchieta da Silva Advocacia 11 advogados: 8 sócios e 3 associados. Sua atividade compreendia o que o escritório chamava de “novo direito empresarial” e podia ser dividida nos seguintes nichos: instância administrativa, arbitragem, direito empresarial lato, advocacia judicial (processos em geral) e advocacia *pro bono*.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do José Anchieta da Silva Advocacia:

- Atuação na venda de 32% das ações da Cemig para um grupo americano.
- Assessoria na fusão das bolsas de valores de Minas Gerais e Espírito Santo.
- Atuação na operação de fusão da Bolsa de Valores da Bahia com a Bolsa de Valores de Sergipe.
- Defesa do deputado Aníbal Teixeira no caso da Comissão Parlamentar de Inquérito (CPI) dos “Anões do Orçamento” na Câmara dos Deputados.

Q70

Estrutura e áreas de atuação do José Anchieta da Silva Advocacia

Sede	Avenida Brasil, 1433 CEP 30140-002 – Belo Horizonte (MG) Telefone: 55 31 3029-4000 Home page: www.jasa.adv.br
Áreas de atuação	Instância administrativa - Arbitragem - Direito empresarial lato - Advocacia judicial (processos em geral) - Advocacia pro bono
Número de advogados	8 sócios e 3 associados

Fonte: José Anchieta da Silva Advocacia (outubro/2006).

Justen, Pereira, Oliveira & Talamini Advogados Associados

O escritório Justen, Pereira, Oliveira e Talamini Advogados Associados começou suas atividades em 1986, em Curitiba (PR), sob o nome de Justen e Associados.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Justen, Pereira, Oliveira e Talamini reunia 14 advogados: 4 sócios e 10 associados. Mantinha uma filial em São Paulo (SP), instalada em 2002. Atuava principalmente nas áreas de licitações, contratos administrativos, concessões de serviços públicos, parcerias público-privadas e regulação de atividades econômicas.

Seus sócios e associados eram estimulados a desenvolver atuação acadêmica e doutrinária. “Computando-se a produção intelectual de todos os seus integrantes, contam-se 20 livros e mais de 150 artigos e estudos publicados”, exemplificava o escritório “Os serviços do escritório são usualmente desenvolvidos em português e inglês, além de, em menor medida, francês e espanhol. Diversos dos sócios e associados são igualmente capacitados para a prestação de serviços em italiano.”

Dois dos sócios do escritório (Marçal Justen Filho e Eduardo Talamini) já tinham sido nomeados diversas vezes como árbitros perante a Câmara de Comércio Internacional (CCI) e câmaras arbitrais nacionais.

Cerca de 30% da receita do Justen, Pereira, Oliveira & Talamini correspondia à atividade consultiva e o restante, ao contencioso. No setor contencioso, cerca de 15% derivavam de processos arbitrais.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Justen, Pereira, Oliveira & Talamini:

- No fim da década de 1980 e início da de 1990, o escritório promoveu diversas medidas judiciais destinadas a obter ressarcimento por descumprimento de contratos administrativos federais na área de merenda escolar, representando a maior parte da indústria nacional de nutrição. A solução foi favorável às empresas.

- Em 1996, atuou em favor da APPA (autarquia portuária de Paranaguá, PR) em licitação para o arrendamento de terminal de veículos e contêineres, nas áreas consultiva e contenciosa. A licitação foi concluída e o terminal está operando desde 1997.

- Em 1997, assessorou acionistas titulares de participação societária na Bamerindus Segura-

dora e no Banco Bamerindus, instituições financeiras adquiridas por empresa estrangeira por meio de processo de reorganização promovido pelo Banco Central do Brasil, em litígio societário resolvido de modo extrajudicial.

- Em 1997 e 1998, atuou em favor do Consórcio Tess na licitação da Banda B da telefonia celular, tendo obtido êxito no Superior Tribunal de Justiça – STJ (a decisão, segundo o escritório, tornou-se “precedente relevante acerca da superação da visão formalista da licitação”).

- A partir de 1998, integrou o grupo de advogados que representou todas as concessionárias de serviços rodoviários do estado do Paraná em medidas judiciais destinadas a impugnar redução unilateral de pedágio promovida pelo governo estadual, tendo o litígio sido resolvido por acordo em 2000.

- Desde 1999, representa a concessionária de serviços rodoviários de Florianópolis em litígio com o BNDES e o governo estadual, com julgamento favorável à empresa pelo Tribunal Regional Federal da 4ª Região.

- Desde 2000, representa as principais operadoras de telefonia celular em diversas ações coletivas relacionadas com aspectos variados da regulação de telecomunicações e com a aplicação de normas do direito do consumidor.

- A partir de 2001, prestou assessoria e atuou contenciosamente em processo arbitral e judicial, em favor de empresa de energia elétrica brasileira controlada pela NRG Energy, no que se refere à gestão e posterior rescisão de contrato EPC para a construção de usina hidrelétrica.

- Entre 2001 e 2005, representou consórcio de empresas de engenharia de grande porte (Mendes Júnior, Construcap CCPS e Balfour Beatty) na licitação para a Linha 3 do Metrô de SP.

- Em 2001, representou consórcio de empresas de engenharia (Carioca Engenharia e Passarelli Engenharia) em arbitragem em face da Companhia Paranaense de Gás (Compagás), que, segundo o escritório, “constituiu precedente importante acerca do cabimento de arbitragem envolvendo sociedades de economia mista”.

- Em 2002, representou grupo de grande porte, da área de rodovias pedagiadas, em licitação promovida pelo DNER para a concessão de trechos rodoviários federais, posteriormente revogada.

- Desde 2002, atuou de modo contencioso e consultivo em favor de diversas empresas titulares de instalações portuárias nos portos de San-

tos (SP) e Paranaguá (PR). Desde então também patrocina os interesses de várias empresas de engenharia em litígios relacionados a contratos de obra do Paranasan, programa de saneamento básico promovido pela Companhia de Saneamento do Paraná (Sanepar) e financiado por instituição financeira internacional (JBIC).

- Desde 2003, atua em associação com outros escritórios na defesa dos interesses de consórcio de investidores estratégicos privados da Companhia de Saneamento do Paraná (Sanepar) em face de alterações societárias produzidas unilateralmente pelo governo estadual. Também defende os interesses de concessionária de serviços ferroviários do Paraná em litígio envolvendo o governo estadual e outras concessionárias.

- A partir de 2003, vem representando as seis concessionárias de serviços rodoviários do estado do Paraná em variados litígios com os governos estadual e federal e com o Ministério Público Federal, a maior parte deles ainda em curso. Desde aquele ano, representa quase todas as doze concessionárias de serviços rodoviários do estado de São Paulo em litígios com o governo estadual e a Artesp (Agência de Transporte do Estado de São Paulo).

- Em 2003 e 2004, representou consórcio de empresas em licitações promovidas pela Infraero para a reforma dos aeroportos de Vitória, Goiânia, Congonhas (São Paulo), Macapá, Rio de Janeiro (Santos Dumont) e Guarulhos.

- Em 2004, defendeu a concessionária de energia elétrica de Manaus (AM) em licitação para construção de usinas termelétricas geradoras de 525 MW. Também representou os interesses da concessionária do Terminal Rodoviário de Salvador (BA) em disputa envolvendo o contrato de

concessão com a agência estadual de regulação de serviços públicos (Agerba). Desde aquele ano, atua de modo contencioso e consultivo para empresas e associações das áreas de biomassa e energia eólica, participantes do Proinfa (Programa de Incentivo de Fontes Energéticas Alternativas).

- Desde 2005, defende os interesses da Eletro-norte em litígio administrativo perante a Aneel (Agência Nacional de Energia Elétrica) relacionado com a regulação da CCC (conta de compensação de combustíveis). Também defende os interesses de empresa de engenharia de grande porte na licitação para o Eixo Metropolitano de Curitiba, em litígio envolvendo o banco financiador (Banco Interamericano de Desenvolvimento, BID) e atualmente em curso perante o STJ. Ainda representa os interesses de entidade vinculada ao Sistema Fiep (Federação das Indústrias do Estado do Paraná) na apuração da responsabilidade de ex-dirigentes da entidade por desvio de recursos superiores a R\$ 30 milhões.

- No início de 2006, atuou consultivamente em favor da Secretaria de Obras Públicas do Estado do Paraná na formatação da licitação, na modalidade concurso, para a seleção de anteprojeto para o Centro Judiciário de Curitiba. No mesmo ano, prestou assessoria e defendeu litigiosamente, na via administrativa, os interesses de empresa de origem francesa em licitação para serviços de tecnologia da informação vinculados aos Jogos Panamericanos de 2007 (Rio 2007).

- Ainda em 2006, defendeu os interesses de empresa de energia elétrica, em que a Companhia Paranaense de Energia (Copel) tem participação acionária minoritária, no que se refere à posição societária e a contratos firmados entre as partes. O litígio resultou em acordo.

Q71

Estrutura e áreas de atuação do Justen, Pereira, Oliveira & Talamini

Matriz	Rua Ângelo Sampaio, 1.000 CEP 80250-120 – Curitiba (PR) Telefone: 55 41 3017-1800 Home page: www.justen.com.br
Filial	São Paulo (SP)
Áreas de atuação	Licitações e contratos administrativos - Concessões de serviços públicos - Parcerias público-privadas (PPPs) - Regulação de atividades econômicas - Direito administrativo - Direito comercial - Direito tributário
Número de advogados	4 sócios e 10 associados

- Desde 2006, o escritório representa os interesses de empresa de engenharia de grande porte nas licitações para PPP (parceria público-privada) realizadas pelo Governo do Estado de Minas Gerais e pela Companhia de Saneamento de São Paulo (Sabesp). Também atua em favor de concessionária de ferrovia no estado de Santa Catarina em litígio administrativo perante a ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres), sobre emissão de debêntures conversíveis em ações.

Perspectivas

Para os próximos dois anos, o planejamento

do escritório prevê a “expansão de sua representação em São Paulo, bem como a realização de investimentos em novas instalações para o seu escritório de Curitiba”.

Na visão do escritório, “as áreas de licitações e concessões continuarão a ser relevantes, mas a novidade para o próximo ano (2007) será a disseminação das parcerias público-privadas”.

Outra área em que o escritório vê perspectiva de crescimento é a de arbitragem. “Dois dos sócios do escritório integram o Conselho Diretor da Caiep – Câmara de Arbitragem das Indústrias do Estado do Paraná”.

KLA – Koury Lopes Advogados

O escritório KLA – Koury Lopes Advogados iniciou suas atividades em 2002, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Koury Lopes Advogados reunia 55 advogados: 18 sócios e 37 associados. Mantinha uma filial no Rio de Janeiro (RJ).

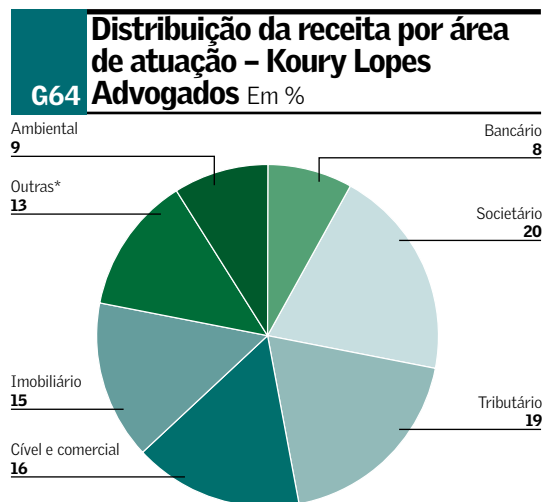
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Societário: 20%;
- Tributário: 19%;
- Cível e comercial: 16%;
- Imobiliário: 15%;
- Ambiental: 9%;
- Bancário: 8%; e
- Outras (energia, trabalhista, família e sucessões): 13%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do Koury Lopes Advogados:

- Assessoria ao Tiger Global Investment Partners na aquisição de participação na Elemídia.
- Assessoria ao Grupo WPP (Reino Unido) na reorganização societária das agências de publicidade dos grupos Young & Rubicam e Grey.
- Assessoria à General Mills (USA) na aquisição da franquia da Häagen-Dazs no Brasil.
- Assessoria à Cia. Brasileira de Distribuição (Pão de Açúcar) na aquisição da rede de supermercados da Coopercitrus.
- Assessoria à Villares Metals na compra de uma fábrica *rolling mills* da Vai Pomini (Itália).
- Assessoria aos sócios locais na venda da Dixie Toga à Bemis Company (Estados Unidos).
- Assessoria à Hughes Inc. (Estados Unidos) na venda de seus ativos brasileiros para a DirecTV.
- Assessoria à Lear Corp. (Estados Unidos) na aquisição da Grote & Hartmann (Alemanha).
- Assessoria à Merck Sharp & Dohme na aquisição da Prodome.
- Assessoria à ITX Corp (Japão), KDDI (Japão) e Inepar (Brasil) na venda da Global Telecom para a Telesp Celular.
- Defesa da parte vencedora no primeiro caso de arbitragem internacional realizada no Brasil com árbitros internacionais e regida por lei estrangeira. O KLA representou o autor, um grupo brasileiro, contra um grande grupo americano.



Fonte: Valor Análise Setorial. *Energia, trabalhista, família e sucessões.

Perspectivas

Após quatro anos de funcionamento, o escritório considera-se consolidado “e parte agora para a expansão de suas atividades no Rio de Janeiro (a filial foi aberta no início de 2006)”. Novas áreas de atuação foram recentemente adicionadas (“em especial, direito ambiental e direito administrativo”), com a contratação de novos profissionais.

“Os planos para 2007 são a consolidação do escritório do Rio e a continuidade da ampliação da base de clientes (a clientela é formada em 80% por empresas internacionais e 20% por empresas nacionais)”.

Mercado

O KLA acha que o mercado brasileiro está vendo acontecer um fenômeno já visto em mercados mais maduros: “o aparecimento de escritórios de porte médio que passam a disputar, palmo a palmo, os clientes mais sofisticados e exigentes, que tradicionalmente eram atendidos apenas pelos grandes escritórios”.

“O aparecimento dos escritórios médios e pequenos muda o mercado de trabalho”, diz o KLA, “oferecendo mais oportunidades aos profissionais que atuam na faixa mais sofisticada da prática profissional (geralmente advogados formados pelas melhores faculdades do Brasil e com mestrado ou doutorado no exterior)”.

“Anteriormente”, relata o escritório, “esses profissionais tinham apenas os grandes escritó-

rios como empregadores e, como os grandes escritórios brasileiros tinham, tradicionalmente, um 'acordo de cavalheiros' de não 'roubar' advogados uns dos outros, geralmente os advogados faziam toda a sua carreira num mesmo escritório."

"Por isso", explica o KLA, "é cada vez mais comum os advogados mudarem de escritório duas ou três vezes ao longo de sua carreira e cada vez mais se vê um grupo de advogados deixando um grande escritório para juntar-se a um escritório menor, ou para formar seu próprio escritório."

Um dos efeitos das mudanças acima, segundo o KLA, é a adoção de novas formas de remuneração dos advogados, "praticamente acabando com a antiga e tradicional prática dos grandes advogados de pagar salários fixos (e muitas vezes 'achatados')".

"Da mesma forma, os escritórios médios, que passam a contar com advogados preparados para os trabalhos internacionais e mais sofisticados, oferecem aos clientes uma nova opção além dos grandes escritórios (que anteriormente eram os únicos a terem condições de atender os clientes multinacionais ou mais sofisticados). Essa mudança afeta profundamente a forma de cobrança de honorários, colocando uma grande pressão sobre todos os escritórios."

"Ao se olhar para mercados mais maduros, que

passaram por mudanças semelhantes no passado próximo (como, por exemplo, a Espanha), vê-se que muitas outras mudanças estão por vir, inclusive a entrada dos grandes escritórios internacionais no mercado (por mais que a OAB tente resistir)."

"A chegada dos escritórios internacionais torna ainda mais difícil a vida dos grandes escritórios nacionais, que já estão acossados pela concorrência dos médios. Os escritórios internacionais 'roubam' dos locais as grandes transações locais e internacionais. Basta ver a relação dos mais recentes negócios de porte envolvendo empresas brasileiras para se notar que, em praticamente todas, as partes envolvidas foram representadas por escritórios internacionais (algumas vezes, escritórios brasileiros aparecem como 'coadjuvantes' dos gigantes internacionais).

"A consequência será, muito provavelmente, a fusão entre grandes escritórios brasileiros, de modo a formar um gigante local mais preparado para enfrentar os gigantes internacionais, ou o declínio de alguns dos grandes locais. Um cenário provável para o futuro de médio prazo poderá ser a existência de um, talvez dois, grandes escritórios brasileiros, de alguns gigantes internacionais (todos cuidando das grandes operações) e de um número razoável de escritórios médios (cuidando do dia-a-dia das empresas) e de butiques especializadas."

Q72

Estrutura e áreas de atuação do Koury Lopes Advogados

Matriz	Avenida Brigadeiro Faria Lima, 1.355, 18º andar CEP 01452-919 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 2244-4000 Home page: www.klalaw.com.br
Filial	Rio de Janeiro (RJ)
Áreas de atuação	Direito administrativo - Direito ambiental - Direito bancário - Direito cível e comercial - Direito comercial internacional - Direito econômico - Energia - Família e sucessões - Direito imobiliário - Direito marítimo - Mercado de capitais - Societário - Tecnologia - Terceiro setor - Trabalhista - Tributário - Telecomunicações
Número de advogados	18 sócios e 37 associados

Kraft Advogados Associados

A sociedade Kraft Advogados Associados iniciou suas atividades em 1999, em Belo Horizonte (MG).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Kraft Advogados Associados reunia oito advogados: quatro sócios e quatro associados. Definia-se como “uma sociedade de advogados especializada em direito dos negócios, estruturando empreendimentos de seus clientes”. Suas principais atividades estavam nas áreas societária, contratual e de cobrança, além da estruturação de *joint ventures* internacionais.

“Nossa prática tem sido focada na estruturação comercial e societária de negócios, empreendimentos em infra-estrutura, *joint ventures*, *procurement*, *turnkey* e outras modalidades de contratos empresariais, bem como todo tipo de disputas”, explicava a sociedade na época.

“Na realização de transações comerciais, assim como na estruturação e reestruturação de empreendimentos, inclusive em áreas regulamentadas (finanças, licitações e concessões), estamos preparados para exercer a coordenação de equipes multidisciplinares (economistas, contadores, analistas financeiros etc.) e a interação com outras jurisdições.”

O escritório informa que 50% de seu quadro funcional possui atuação acadêmica, “ministrando aulas e palestras, bem como escrevendo artigos técnicos, promovendo o conhecimento e, desta forma, fomentando o interesse pela sua atuação profissional”.

Operações

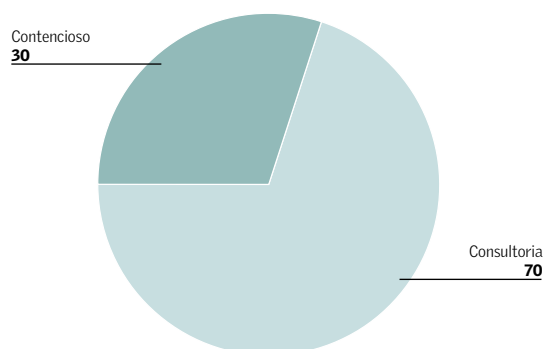
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Kraft Advogados Associados envolvendo os seguintes clientes: Converteam (ex-Grupo Alstom), Grupo Coime, Banco Mercantil do Brasil, Banco Bonsucesso, Banco Rural, Banco BMG, Banco Triângulo, Seahawk Mineração, Beibra Mineração, Clamper Industria Eletrônica, RM Sistemas, Topus Engenharia, Premo Engenharia, Minascard Administradora de Cartões e On Serviços (painéis eletrônicos).

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita prevista para 2006 pelo escritório Kraft Advogados Associados é de R\$ 800 mil, um aumento em relação a 2005 (R\$ 600 mil) e a

Distribuição da receita por área de atuação – Kraft Advogados

G65 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

2004 (R\$ 450 mil). A atuação da sociedade era dividida em duas grandes áreas, cujas participações na receita, segundo apurou o levantamento do *Valor Análise Setorial*, obedeciam aos seguintes percentuais:

- Consultoria: 70%; e
- Contencioso: 30%.

Perspectivas e estratégias

O Kraft Advogados Associados afirma que “sempre focou em serviços de alto valor agregado, estruturando operações e atuando no âmbito estratégico dos clientes.” O escritório tem “atuação de partido, mas destaca-se por acompanhar clientes em novas frentes, oferecendo serviço preventivo”.

Diante da “internacionalização cada vez maior dos agentes econômicos”, o Kraft Advogados Associados informa que, para tal desafio, “possui equipe qualificada, participando de negociações desde o início, com enfoque jurídico, comercial e financeiro”.

O escritório também atua “junto a investidores estrangeiros que identificam oportunidades no Brasil, necessitando de assistência local para preparação de seus planos de negócios”. Além disso, “possui contatos com escritórios internacionais, o que gera demanda recíproca, sem exclusividade ou compartilhamento de marca”.

Como estratégia de atuação, o Kraft Advogados Associados cita o fato de manter associação

com “contadores e pessoas ligadas ao sistema financeiro”, pois acredita na “multidisciplinaridade das práticas consultivas jurídicas”. Outra

estratégia é a extensão do atendimento a clientes de médio porte (“com faturamento de até R\$ 10 milhões por ano”).

Q73

Estrutura e áreas de atuação do Kraft Advogados

Sede

Rua Sergipe, 1.333, 6º andar
CEP 30130-171- Belo Horizonte (MG)
Telefone: 55 31 3223-8009
Home page: www.kraft.adv.br

Áreas de atuação

Contratos - Sociedades - Licitações - Negócios internacionais
- Defesa de concorrência - Litígios - Propriedade industrial

Número de advogados

4 sócios e 4 associados

L.O. Baptista Advogados Associados

O escritório L.O. Baptista Advogados Associados foi fundado em 1938, em São Paulo (SP). Principalmente após o ingresso de Luiz Olavo Baptista na sociedade, nos anos 60, “o escritório abriu áreas de atuação pioneiras, ampliando a sua prática empresarial”.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o L.O. Baptista Advogados contava com 63 advogados (16 sócios e 47 associados), que atuavam “como professores, árbitros e mediadores” e integram “as mais renomadas entidades nacionais e internacionais”, afirmava o escritório. Mantinha uma filial em Paris, França.

Atuava em operações envolvendo empresas dos setores de indústrias, infra-estrutura, *agro-business* e serviços. Suas principais áreas de atuação eram arbitragem, consultivo empresarial e contencioso cível.

Era membro da Alfa International, uma rede composta de 120 escritórios associados, dos quais 85 dos EUA e 35 distribuídos entre o Canadá, a América Latina, a Europa, a África, a Oceania e países da região do Pacífico na Ásia.

Desempenho

De 2001 a 2004, o L.O. Baptista Advogados cresceu 91%. Em 2005 e 2006, vem sendo “mantido um crescimento estável”, avalia o escritório.

Estratégias

O escritório está concluindo “um processo de consolidação do seu crescimento e preparando-se para novas etapas. Sua estratégia é firmar-se com um perfil de boutique especializada em determinados setores”. Para isso, “seu plano de carreira valoriza o crescimento das competências e especialidades, assim como o aumento de produtividade dos advogados. Apóia e estimula o treinamento dos advogados e estagiários”.

Como muitos escritórios de médio porte, o L.O. Baptista Advogados “encara uma concorrência difícil dada a política de alguns escritórios de grande porte de derrubarem o valor dos honorários, fazendo com que as taxas horárias fiquem cada vez mais próximas. Nem sempre o mercado é capaz de distinguir serviços de alta qualidade dos documentos de prateleira ou de qualidade mediana”.

Para crescer, o escritório “investe no treinamento do pessoal, contratações de advogados juniores e estagiários que progridem dentro da cultura do escritório”. Efetuou “fusões com outros escritórios. Admitiu novos sócios a partir de 2001. Daí ter ocorrido um aumento no quadro de profissionais e um crescimento na carteira de clientes, sem que a qualidade fosse alterada”.

No futuro, o escritório “continuará a seguir essa política de crescimento sólido para garantir o melhor atendimento aos seus clientes”. Pretende desenvolver “novas áreas de atuação em setores pioneiros”.

Q74

Estrutura e áreas de atuação do L.O. Baptista Advogados

Matriz	Avenida Paulista, 1.294, 8º e 9º andares CEP 01310-100 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3147-0800 Home page: www.baptista.adv.br
Filial	Paris (França)
Áreas de atuação	Empresarial - Comercial - Regulatório - Contencioso
Número de advogados	16 sócios e 47 associados

Fonte: L.O. Baptista Advogados (outubro/2006).

Lacaz Martins, Halembeck, Pereira Neto, Gurevich & Schoueri Advogados

O escritório Lacaz Martins, Halembeck, Pereira Neto, Gurevich & Schoueri Advogados foi fundado em 1992, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em novembro de 2006, o Lacaz Martins, Halembeck, Pereira Neto, Gurevich & Schoueri reunia 83 advogados: 40 sócios e 43 contratados. Tinha matriz em São Paulo (SP) e filiais em Brasília (DF), Rio de Janeiro (RJ) e Curitiba (PR). Ao todo, o escritório contava com 260 colaboradores.

Destacava o fato de ser integrante da Aliança de Advocacia Empresarial (Alae), uma união de 15 escritórios de advocacia brasileiros que tinha como objetivo “promover a troca de informações e experiências entre os aliados e proporcionar uma nova e eficaz forma de prestação de serviços em âmbito nacional”.

O escritório destacava ainda ter recebido o prêmio Americas Tax Awards 2006, da *International Tax Review*, “como escritório de referência em preços de transferência no Brasil”.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que, em 2006, a receita do Lacaz Martins, Halembeck, Pereira Neto, Gurevich & Schoueri estava distribuída por área de atuação de acordo com os seguintes percentuais:

- Tributário: 26%;
- Societário: 20%;
- Cível: 15%;
- Administrativo: 15%;
- Imobiliário: 9%;
- Trabalhista: 9%;
- Criminal: 6%.

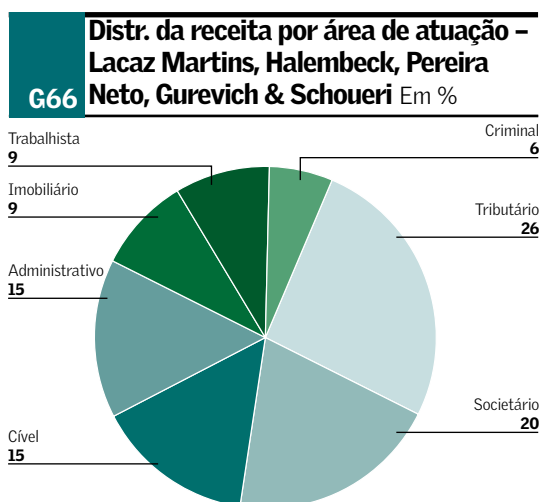
Desempenho

O escritório previa para 2006 um incremento de 20% na receita em relação a 2005.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Lacaz Martins, Halembeck, Pereira Neto, Gurevich & Schoueri:

- Estruturação completa de securitização de recebíveis do Banco Banif, desde a originação dos créditos até a colocação dos Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs), com ganho na primeira causa envolvendo a possibilidade de securitização de créditos oriundos de contrato de locação e originados pela própria companhia securitizadora (em decisão que, segundo o escritório, “pacificou entendimento em toda a comarca de São Paulo”).



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Assessoria na venda dos créditos e securitização dos recebíveis de aluguel do Shopping Metrô Santa Cruz, operação que, segundo o escritório, foi “inovadora por abranger também créditos futuros, no valor total de R\$ 121 milhões”.

- Assessoria à Dasa Diagnóstico da América nas aquisições dos laboratórios Frischmann Aisengart, Image Memorial, Alvaro, LabPasteur, MedLabor, Vita e Atalaia.

- Representação da Família Rodrigues na venda do controle da Universidade Anhembi Morumbi para a Laureate Education.

- Representação do Fundo de Educação para o Brasil na aquisição do controle da Anhanguera Ensino Superior.

- Assessoria à CCR na participação da licitação para contratação da PPP da Linha 4 do Metrô do Estado de São Paulo.

- Assessoria à Marubeni na celebração de contratos relacionados ao setor de transportes ferroviários.

- Assessoria à Coimex na elaboração e negociação de contratos para implementação e operação do terminal portuário Embraport, no município de Santos.

- Assessoria à Corumbá Concessões na celebração dos contratos para implantação da Usina Hidrelétrica Corumbá IV.

- Assessoria à Abcon nas discussões referentes à tramitação do projeto de lei sobre a Política Nacional de Saneamento.

O levantamento apurou a existência de opera-

ções do escritório envolvendo os seguintes clientes: Petrobras, Dasa Diagnósticos da América, Gafisa, Brasil Telecom, Galvão Engenharia, O Boticário, White Martins, Siemens, Voith, Schering do Brasil, NEC, Nortel, DaimlerChrysler, Yanmar, Itautec, AmBev, Inpar Company, Rossi, Sobloco, Adolfo Lindenberg, Pão de Açúcar, Brasfanta, Melhoramentos, GNL Gaslocal, Earth Tech, Vivax, Corporación Interamericana Entretenimiento (CIE), OHL Obrascon Huarte Lain do Brasil, Companhia de Concessões Rodoviárias (CCR), Associação Brasileira das Concessionárias de Serviço (Abcon), Corumbá Concessões, Intervias, Dragados, Marsh, Banco Pátria, Marubeni, Serveng-Civilsan, Coimex, Mediservice, Brazilian Mortgages, Banif Investment, Funcef, Copel, Postalis, Funbep, Fachesf, Ceres, Elos, Geap, Prece, Regius, Faceb, Faelce e Fundiagua.

Perspectivas

O Lacaz Martins, Halembeck, Pereira Neto, Gurevich & Schoueri Advogados vê “forte ten-

dência em associação de escritórios para ampliar recursos e área de atuação”. “Seguindo a tendência da internacionalização econômica de nossos clientes, passamos a ser os representantes no Brasil da Lawyer Association Worldwide (LAW), associação mundial de escritórios de advocacia cujos membros atuam nas mais importantes cidades da América do Norte, Europa, América Latina, Ásia e Oceania.”

Na avaliação do escritório, o processo de internacionalização de empresas brasileiras “tem se refletido na prática da advocacia empresarial, o que se nota pelo aumento expressivo nas consultas concernentes à tributação de lucros e rendimentos auferidos em operações internacionais e emprego de acordos de bi tributação”.

Ainda conforme o escritório, o movimento de fusões e aquisições “manteve-se aquecido durante todo o ano de 2006 e deverá continuar em 2007, com operações em áreas diversificadas da economia”.

Q75

Estrutura e áreas de atuação do Lacaz Martins, Halembeck, Pereira Neto, Gurevich & Schoueri

Matriz	Rua Padre João Manoel, 923, 8º andar CEP 01411-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3897-0100 Home page: www.lacazmartins.com.br
Filiais	Brasília (DF) – Rio de Janeiro (RJ) – Curitiba (PR)
Áreas de atuação	Fusões e aquisições - Comércio exterior - Concessões e privatizações - Corporate finance & project finance - Saneamento básico - Direito ambiental - Contencioso civil e comercial - Limpeza urbana - Direito educacional - Direito concorrencial - Mercosul - Relações de trabalho - Energia - Gás e petróleo - Contencioso tributário - Direito penal nos negócios - Preços de transferência
Rede internacional de que faz parte	Lawyer Association Worldwide – LAW
Número de advogados	40 sócios e 43 associados

Fonte: Lacaz Martins, Halembeck, Pereira Neto, Gurevich & Schoueri (novembro/2006).

Law Offices Carl Kincaid – Mendes Vianna e Advogados Associados

O Law Offices Carl Kincaid foi fundado em 1932, na cidade do Rio de Janeiro, pelo advogado americano Carl Kincaid, em conjunto com outros advogados brasileiros. Foi originariamente estruturado para atender empresas estrangeiras que, na época, iniciavam seus investimentos no Brasil.

Após a morte de seu fundador, em 1958, o escritório passou a ter à frente Antonio de Pádua Martins Britto. Em 1997, adotou a razão social Mendes Vianna Advogados Associados, mas manteve o nome Carl Kincaid, por já ser uma marca conhecida nos mercados nacional e internacional. Hoje é dirigido pelos advogados Godofredo Mendes Vianna e Camila Mendes Vianna Cardoso

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Law Offices Carl Kincaid contava com 2 advogados sócios fundadores, 6 sócios colaboradores e 17 sócios adjuntos. Tinha sede no Rio de Janeiro (RJ) e filial em São Paulo. Mantinha parceria com o escritório Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra Advogados.

Considerava-se um escritório com “larga experiência nas áreas de direito civil, comercial e, notoriamente, em direito marítimo e internacional, com ênfase no contencioso administrativo, judicial e arbitral”.

“Com a expansão de novos mercados, como, por exemplo, indústria de serviços para o setor de petróleo e gás, contratos em geral e imobiliário, e com o ingresso de novos advogados na sociedade, a atuação do escritório em novos segmentos do direito foi ampliada, tais como meio ambiente, energia, seguros e tributário.”

O escritório prestava também serviços a vários escritórios de advocacia estrangeiros, principalmente europeus e americanos.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Law Offices Carl Kincaid:

- Representação da Petrobras em processo envolvendo o afundamento da plataforma P-36 perante o Tribunal Marítimo.
- Representação de diversos armadores em processos contra a União referentes ao Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), taxa cobrada de empresas de navega-

ção que usam os portos brasileiros para apoio ao desenvolvimento da indústria da construção naval (as companhias alegam que não recebem ou recebem com atraso esses valores, o que geraria um débito de mais de R\$ 200 milhões apenas no período de 2003 a 2006).

- Representação de diversos clientes ao impetrar mandados de segurança para a liberação de cargas retidas em portos em decorrência das greves da Receita Federal e da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) em 2006 (o escritório informa que obteve êxito em mais de 90% dos casos).

- Revisão e análise de contratos das áreas de petróleo e gás, bem como contratos de afretamento, financiamento perante o BNDES, construção de navios e contratos com terminais.

- Atuação em arbitragens internacionais na área de comércio exterior.

- Ação regressiva de indenização de seguradora em virtude de colisão entre dois navios de bandeira brasileira.

- Atuação em defesas administrativas e ações civis públicas decorrentes de processos por vazamento de óleo.

- Representação de 80% dos armadores de cabotagem nas causas de cobrança, de sobreestadia de contêineres e fretes.

O levantamento apurou ainda a existência de operações do escritório Law Offices Carl Kincaid envolvendo os seguintes clientes: AmBev, ABB, Aliança Navegação e Logística, Astromarítima, British School, CVRD, Consub, Costa Cruzeiros, CMA CGM, Delba Marítima, Esso, Grupo DOF, Grupo Fischer, Grupo Lachmann, Gulf, Hapag-Lloyd, Hamburg Süd, Inchcape Shipping Chile, Litoral Agência Marítima, Maersk, Mediterranean Shipping Company (MSC), Norskan Offshore, Petrobras, P&I Clubs, P&O Ned Lloyd, Seabulk Offshore do Brasil (Seacor), Safmarine e Ulstein.

Perspectivas

O escritório informou que a tendência é “incrementar o seu crescimento por meio de investimento em profissionais qualificados, de modo a manter um atendimento personalizado e dinâmico”.

As estratégias do escritório são expandir as áreas de atuação (*full service*), aumentar o quadro de advogados e implementar novas tecnologias.

**Q76 Estrutura e áreas de atuação do Law Offices Carl Kincaid -
Mendes Vianna**

Matriz	Avenida Rio Branco, 25, 1º andar CEP 20093-900 – Rio de Janeiro (RJ) Telefone: 55 21 2223-4212 Home page: www.kincaid.com.br
Filial	São Paulo (SP)
Parceiro nacional	Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra Advogados
Áreas de atuação	Marítimo - Óleo e gás - Meio ambiente - Seguro e resseguro - Societário - Tributário - Contratos - Imobiliário - Consumidor - Arbitragem - Contencioso judicial e administrativo
Número de advogados	25 (todos considerados sócios)

Fonte: Law Offices Carl Kincaid (outubro/2006).

Lefosse Advogados

O escritório Lefosse Advogados foi constituído em 1987, em São Paulo (SP). Em julho de 2001, o Lefosse Advogados firmou um acordo de cooperação com o escritório internacional Linklaters, “em resposta ao crescente desejo dos clientes em receber consultoria jurídica nacional e internacional integrada”, explica o escritório. “Pelo acordo, o Lefosse Advogados tem acesso a escritórios em todas as grandes jurisdições e centros financeiros do mundo.”

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Lefosse Advogados reunia 58 advogados: 15 sócios e 43 associados. Informava que seus clientes atuavam em diversas áreas de atividade, tais como: “automotiva, produtos químicos e farmacêuticos, energia, comunicações e telecomunicações, mídia, petróleo e gás, petroquímica, tecnologia da informação, agroindústria, alimentos e bebidas, transporte e logística, infra-estrutura, empreendimentos imobiliários, saúde, bancária e serviços financeiros”.

Oferecia consultoria em uma “ampla variedade de aspectos da legislação brasileira, organizados em sete áreas principais: direito societário, financeiro, tributário, concorrencial, imobiliário e contratual, trabalhista e contencioso”.

“Estamos totalmente equipados para oferecer assessoria jurídica abrangente para atender às necessidades de planejamento estratégico de clientes brasileiros e internacionais que já estejam atuando no país ou que queiram simplesmente explorar oportunidades de negócios e investimentos no país.”

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a participação percentual de cada grupo de área de atuação na receita do escritório era a seguinte: 35% de contencioso e 65% de consultivo.

Operações

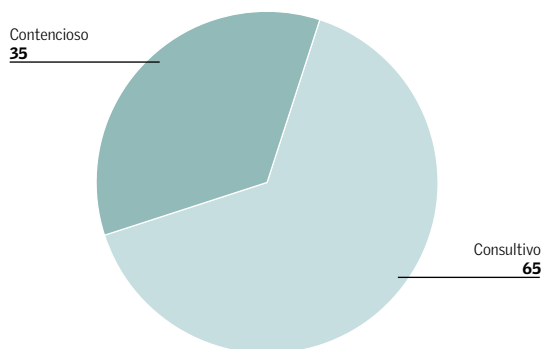
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Lefosse Advogados:

- Assessoria à Audi na estruturação e estabelecimento com a Volkswagen de uma planta compartilhada, na formação de uma *joint venture* com o grupo Senna, voltado à distribuição, e na posterior aquisição da participação do grupo Senna na Audi e na reorganização de sua rede de concessionários.

- Assessoria ao Banco do Brasil na emissão de títulos híbridos de dívida subordinada no valor total de R\$ 500 milhões, com juros de 7,97%.

Distribuição da receita por área de atuação - Lefosse Advogados

G67 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Assessoria ao Bank of America na reestruturação da dívida da Parmalat.

- Assessoria à Cargill nas aquisições da Seara Alimentos S.A. e da Matosul S.A., na área de alimentos, e da Solorrco e da Fertiza, na área de fertilizantes.

- Assessoria à Cesp no que o escritório considera “a maior emissão de ações jamais feita por uma empresa brasileira no âmbito da Rule 144A / Regulation S” e na emissão de US\$ 220 milhões de 9,25% Notes due 2013.

- Assessoria à Coca-Cola em diversas operações de M&A (*mergers and acquisitions*), sendo a mais recente a aquisição da Mais Indústria de Alimentos (Sucos Mais).

- Assessoria ao IFC (International Finance Corporation) nas duas únicas operações de PPP federal no Brasil (parcerias público-privadas), assessorando-o na elaboração das PPP para a BR-116 e no projeto de irrigação do estado de Pernambuco.

- Assessoria às Cervejarias Kaiser Brasil e seus acionistas na transferência de propriedade da empresa para a Molson Inc.

- Assessoria à Odebrecht na reorganização de sua área petroquímica, que resultou na formação da Braskem (posteriormente o escritório assessorou a Braskem em várias aquisições, como a da Politen).

- Assessoria à Stora Enso em todas as suas aquisições de terras, florestas e indústrias de pa-

pel e celulose no Brasil e no Uruguai, inclusive a compra da International Paper do Brasil.

- Assessoria à Viacom na reestruturação de sua *joint venture* com o Grupo Abril relacionada à MTV no Brasil.

- Assessoria à Volkswagen quando de sua separação da Ford na Autolatina, na estruturação e implantação de suas novas plantas industriais, incluindo o chamado “Consórcio Modular”, para montagem de caminhões em conjunto com os seus principais fornecedores.

Q77

Estrutura e áreas de atuação do Lefosse Advogados

Sede

Rua General Furtado do Nascimento, 66, 1º andar
CEP 05465-070 – Sao Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3024-6100
Home page: www.lefosse.com.br

Áreas de atuação

Societário - Financeiro - Tributário - Imobiliário/contratual
- Trabalhista - Contencioso - Concorrencial - Regulatório

Número de advogados

15 sócios e 43 associados

Fonte: Lefosse Advogados (outubro/2006).

Leite, Tosto e Barros Advogados

O escritório Leite, Tosto e Barros Advogados foi fundado em 1991, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Leite, Tosto e Barros (LTB) contava com 147 advogados: 16 sócios e 131 associados. Tinha sede em São Paulo (SP) e filiais em Brasília (DF), Rio de Janeiro (RJ), Florianópolis (SC), Recife (PE) e Belo Horizonte (MG).

Seu departamento de contencioso era tradicionalmente “muito atuante, tendo trabalhado em grandes causas, bem como em crises empresariais e societárias”, contextualizava o escritório. Considerando a sua experiência na “solução de crises empresariais, o LTB montou sua área penal empresarial”. A área de “consultoria também tem crescido com a contratação de profissionais especializados”, relatava o LTB.

O escritório atuava ainda para “diversos políticos e seus partidos”. “No período das eleições o LTB monta equipes e estúdio com televisões, rádios e computadores, para acompanhar em média dezoito horas por dia todas as matérias de interesse de seus clientes, visando intentar procedimentos administrativos ou judiciais no interesse de seus clientes.”

A distribuição de clientes por área de atuação era a seguinte:

- Civil/Comercial/Consumidor/Financeiro: 27%;
- Trabalhista/Previdenciário: 17%;
- Tributário: 17%;
- Público/Regulatório/Infra-estrutura/Concorrências: 15%;
- Penal empresarial: 11%;
- Societário/Fusões e aquisições: 10%; e
- Ambiental: 3%.

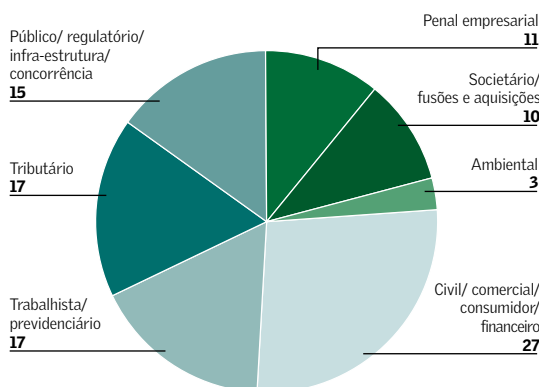
Operações

Levantamento do Valor Análise Setorial apurou as seguintes operações do escritório Leite, Tosto e Barros:

- Representou um consórcio de empresas brasileiras nos leilões do setor de energia elétrica, transação que movimentou mais de R\$ 5 bilhões.
- Assessora a Companhia Siderúrgica Nacional em processos tributários, no valor de R\$ 500 milhões.
- Representa empresas do setor sucroalcooleiro em causas relacionadas ao Imposto de Renda e contribuição social no valor de R\$ 300 milhões.
- Atua na recuperação judicial da Eucatex.
- Realizou due diligence jurídica em centenas de recebíveis não performados, no interesse de

Distribuição dos clientes por área de atuação – Leite, Tosto e Barros

G68 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

instituição financeira interessada em adquirir a carteira, no valor de R\$ 1 bilhão.

O levantamento apurou ainda a existência de operações do escritório envolvendo os seguintes clientes: Avon Cosméticos, BankBoston (atual Itaúbank), Banco Rabobank International, Confab Industrial, Ericsson Telecomunicações, Grupo Alusa, Grupo Schahin, Grupo Votorantim e TAM Táxi Aéreo Marília.

Desempenho

O crescimento médio do LTB nos últimos cinco anos tem sido de 35% ao ano.

Perspectivas e estratégias

A tendência do escritório é de “crescimento tanto na área do contencioso como na área de consultoria”. Para isso, “tem investido de forma significativa no treinamento técnico de seus profissionais, bem como na conscientização da filosofia implantada no escritório desde a sua fundação, qual seja, o foco no resultado para o cliente”.

A banca tem investido muito também “na área de informática, objetivando aperfeiçoar e agilizar o controle dos processos e informação aos clientes”.

Para o LTB, “a advocacia empresarial está em fase de grande profissionalização, reduzindo as bancas individuais e familiares para empresas de advocacia”.

Há quatro anos, o escritório iniciou um “processo de profissionalização da gestão”. Para tanto

“contratou um CEO com formação em direito e administração de empresas, visando liberar cada vez mais seus sócios e advogados no atendimento e elaboração de estratégia para os clientes”.

O LTB tem trabalhado também para “ampliar sua atuação no âmbito internacional, seja com a celebração de parcerias com escritó-

rios americanos e europeus, bem como elaborando seminários internacionais em conjunto com esses parceiros”.

O escritório cita como principal obstáculo ao desenvolvimento de suas atividades a “morosidade do Poder Judiciário, que por vezes desmotiva o empresário na busca de seu direito”.

Q78

Estrutura e áreas de atuação do Leite, Tosto e Barros

Matriz	Rua Doutor Renato Paes de Barros, 1.017, 5º andar, Itaim Bibi CEP 04530-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3847-3939 Home page: www.tostoadv.com
Filiais	Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ) - Florianópolis (SC) - Recife (PE) - Belo Horizonte (MG)
Áreas de atuação	Agências reguladoras - Direito administrativo - Direito ambiental - Direito autoral - Propriedade intelectual e informática - Direito bancário - Direito civil - Direito comercial - Direito de família - Direito desportivo - Direito do consumidor - Direito do trabalho - Direito econômico e concorrencial - Direito eleitoral e partidário - Direito internacional - Direito penal empresarial - Direito societário - Direito tributário - Fusões, aquisições, incorporações e cisões - Mercado de capitais - Telecomunicações, petróleo e energia elétrica
Número de advogados	16 sócios e 131 associados

Fonte: Leite, Tosto e Barros (outubro/2006).

Levy & Salomão Advogados

O escritório Levy & Salomão Advogados foi fundado em 1989, em São Paulo.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Levy & Salomão Advogados reunia 75 advogados: 15 sócios e 60 advogados associados. Mantinha filiais em Brasília (DF) e no Rio de Janeiro (RJ).

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Societário: 25%;
- Tributário (inclui contencioso tributário): 25%;
- Concorrencial: 16%;
- Bancário e mercado de capitais: 16%;
- Contencioso: 12%;
- Outras (finanças públicas e seguros): 6%.

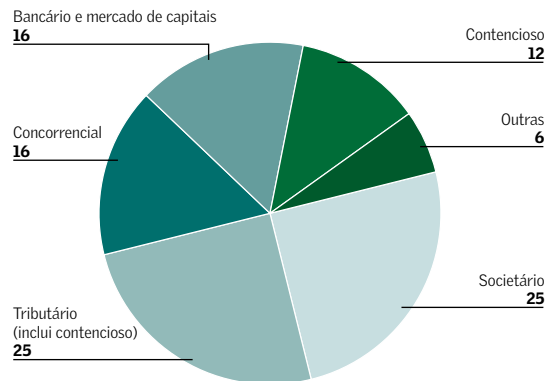
Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Levy & Salomão:

- Assessoria à Companhia de Bebidas das Américas (AmBev) na sua primeira emissão pública de debêntures, no valor de aproximadamente US\$ 900 milhões.
- Assessoria à Obrascon Huarte Lain Brasil (OHL) na aquisição da Vianorte, concessionária de rodovias do estado de São Paulo. A operação envolveu aproximadamente US\$ 100 milhões.
- Assessoria à Unibanco Leasing na elaboração de programa de distribuição de debêntures e notas promissórias e em duas emissões de debêntures sob o primeiro programa de distribuição de valores mobiliários, no valor de aproximadamente US\$ 1,8 bilhão.
- Assessoria ao Governo do Estado de Minas Gerais em estruturação de arranjo de garantias de pagamento de obrigações a serem assumidas pelo parceiro público no âmbito do programa mineiro de parcerias público-privadas (PPP), abrangendo diversos setores de infra-estrutura.
- Assessoria à Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) na constituição e desenvolvimento do Novo Mercado, lançado em dezembro de 2000, compreendendo a elaboração de pareceres e documentos, inclusive dos regulamentos de listagem e de arbitragem.
- Assessoria a um dos acionistas da Companhia Müller de Bebidas, a fabricante da Caninha 51, em disputa pelo controle da companhia.

Distribuição da receita por área de atuação – Levy & Salomão

G69 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial. * Finanças públicas e seguros.

- Assessoria à Bradesco Leasing Arrendamento Mercantil em emissões públicas de debêntures, no valor de aproximadamente US\$ 818 milhões.
- Assessoria ao consórcio formado pela Aracruz Celulose e pela Votorantim Celulose e Papel para aquisição do controle da Celulose Nipo-Brasileira S.A. (Cenibra). A operação envolveu US\$ 670 milhões.
- Assessoria à Companhia Vale do Rio Doce na aquisição de 50% do capital social da Caemi Mineração e Metalurgia, no valor de aproximadamente US\$ 250 milhões.
- Assessoria ao Governo do Estado de Alagoas na renegociação de aspectos de seu contrato de refinanciamento de dívida com a União.
- Assessoria ao Banco Nossa Caixa na estruturação de *euro medium term notes programme*, no valor de US\$ 1 bilhão, e na primeira emissão de notas sob o programa, no valor de US\$ 100 milhões.
- Notificação ao Conselho Administrativo de Direito Econômico (Cade) de diversas operações realizadas pela Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), incluindo a aquisição de duas empresas mineradoras (Ferteco Mineração e de 50% do capital social da Caemi Mineração e Metalurgia).
- Notificação ao Cade da aquisição da PeopleSoft pela Oracle Corporation.
- Assessoria ao BankBoston nos seguintes casos: (i) emissão de *floating rate notes* no valor de US\$ 40 milhões para a Natura Cosméticos; (ii) emissão de *floating rate notes* no valor de US\$ 300 milhões

para a Companhia Paulista de Força e Luz; (iii) emissão de *floating rate notes* no valor de US\$ 350 milhões para a Eletricidade de São Paulo; e (iv) emissão de *guaranteed notes* no valor de US\$ 15 milhões para a Companhia Brasileira de Estireno.

- Assessoria à subsidiária brasileira do grupo Novelis (nova denominação do grupo Alcan), como garantidora, na emissão pela Novelis de notas negociadas no mercado internacional, no valor total de aproximadamente US\$ 1,4 bilhão.

- Assessoria ao Itaú BBA na constituição de fundo de investimento em direitos creditórios originários de empréstimos do Banco BMG a aposentados e pensionistas do INSS, no valor de aproximadamente US\$ 137 milhões.

- Assessoria à Petrobras em operação de pré-pagamento de exportação e de securitização de recebíveis de exportação, ambas no valor de US\$ 750 milhões.

- Assessoria à XL Insurance na constituição de *joint venture* com a Itaú Holding Financeira para o oferecimento de seguros de grandes riscos.

- Assessoria à Sweeden Diagnostics na aquisição de uma das divisões da Pfizer Inc. no Brasil, no valor de aproximadamente US\$ 463 milhões.

- Defesa da TAM (transporte aéreo) em processo administrativo relacionado a suposta colusão com concorrentes para redução das comissões pagas às agências de viagem na venda de passagens aéreas.

- Mediação na solução de litígios entre empresas do setor sucroalcooleiro e o Governo do Estado de Alagoas, referentes a débitos relacionados a acordos celebrados em 1988-89 no tocante ao ICMS (encerrando quase 15 anos de disputas, a transação mediada pelo Levy & Salomão – celebrada em agosto de 2004 – possibilitou o pagamento de dívidas que totalizavam US\$ 155 milhões,

num período de 15 anos, e levou à retomada de arrecadação corrente pelo setor).

Estratégias

O Levy & Salomão optou por não crescer geograficamente além das cidades onde se encontra – São Paulo, Brasília e Rio de Janeiro. A razão principal dessa opção prende-se à importância que a sociedade atribui em assegurar padrão de excelência e uniformidade dos trabalhos que produz.

O escritório mantém relacionamento com correspondentes no exterior. Optou por não se vincular a uma rede em particular, o que tende a ser, em sua percepção, “inconciliável com uma saudável diversificação de fontes de trabalho”.

O escritório diz que procura diferenciar-se pela excelência dos trabalhos prestados nas áreas de atuação em que se especializa. “Não se propõe a atender todas as áreas do direito nem tampouco é seu objetivo primordial alcançar volume de trabalho necessariamente muito expressivo, o que com frequência é inconciliável com manutenção do padrão de excelência”.

O Levy & Salomão considera que a prestação de assistência jurídica a clientes corporativos exige profissionais de primeira linha. Por isso, “devota preocupação especial à formação e motivação de seus profissionais”. “Privilegia a efetivação de estagiários em detrimento de contratações horizontais e procura assegurar-se de que são competitivos os planos de remuneração fixa e variável de seus profissionais.”

O escritório se diz “particularmente atento às tendências mais duradouras do mercado, de forma a bem direcionar seu investimento em capital intelectual e seus esforços de promoção”.

Q79

Estrutura e áreas de atuação do Levy & Salomão

Matriz	Avenida Brigadeiro Faria Lima, 2.601, 12º andar CEP 01452-924 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3365-5050 Home page: www.levysalomao.com.br
Filiais	Brasília (DF) – Rio de Janeiro (RJ)
Áreas de atuação	Fusões e aquisições e societário - Mercado de capitais e bancário - Tributário - Concorrencial - Contencioso e arbitragem - Seguros e resseguros - Regulação e infra-estrutura - Finanças públicas
Número de advogados	15 sócios e 60 associados

Lilla, Huck, Malheiros, Otranto, Ribeiro, Camargo e Messina Advogados

O escritório Lilla, Huck, Malheiros, Otranto, Ribeiro, Camargo e Messina Advogados iniciou suas atividades em 1993, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Lilla, Huck, Malheiros, Otranto, Ribeiro, Camargo e Messina reunia 47 advogados, todos sócios do escritório “em igualdade de condições”. O escritório considerava que “essa estrutura, bastante rara entre os escritórios brasileiros, permitiu reunir profissionais do mais alto nível”.

Atuava então “nas principais áreas do direito”, com “grande *expertise* em contencioso, arbitragem, societário, tributário, imobiliário, direito econômico, antitruste, trabalhista e penal”. “No entanto”, explicava o escritório, “não favorecemos uma vinculação estrita entre os advogados e os diferentes setores. Conduzimos os casos a partir de uma perspectiva multidisciplinar, envolvendo, nas equipes de trabalho, advogados de diferentes especializações.”

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Lilla, Huck, Malheiros, Otranto, Ribeiro, Camargo e Messina

envolvendo os seguintes clientes: Amil, Bombril, Brasil Telecom, Credit Suisse, Grupo Nova América, Grupo Orsa, Grupo Rede, Itaú-BBA, Kimberly e Clark, Mitsubishi, Pão de Açúcar, Porto Seguro e Unip (Universidade Paulista).

Quadro atual e perspectivas

O escritório considera “o quadro atual bastante promissor”. “Nossa base de clientes tem se ampliado num ritmo muito consistente. As repetidas vitórias forenses e nos tribunais arbitrais, aliadas a negócios concluídos com sucesso, permitem uma expansão sólida, com abertura de novos escritórios no Brasil.”

Na área internacional, o escritório tende a consolidar as alianças estratégicas já estabelecidas, “seja para atender clientes estrangeiros no Brasil, seja para auxiliar no atendimento a clientes brasileiros no exterior”.

O escritório acha que seu grande diferencial “é o atendimento personalizado, desde a primeira consulta até o encerramento do caso”. Já o maior desafio “é manter uma estrutura organizacional que permita atender os clientes com agilidade, presteza e qualidade”. “Nossa prioridade tem sido sempre a qualidade dos serviços e a eficiência no atendimento, e não o crescimento quantitativo.”

Q80

Estrutura e áreas de atuação do Lilla, Huck, Malheiros, Otranto, Ribeiro, Camargo e Messina

Sede

Avenida Brigadeiro Faria Lima, 1.744, 6º andar
CEP 01451-001 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3038-1000
Home page: www.lhm.com.br

Áreas de atuação

Administrativo - Aeronáutico - Ambiental - Concorrência
- Contencioso e solução de controvérsias - Contratual -
Criminal - Energia - Família e sucessões - Imobiliário - Mercado
de capitais - Mercado financeiro - Bancário e securitário
- Privatizações - Project finance - Propriedade intelectual - Direito
autoral e internet - Societário - Telecomunicações - Trabalhista - Tributário

Número de advogados

47 sócios

Lima Gonçalves, Jambor, Rotenberg & Silveira Bueno Advogados

O escritório Lima Gonçalves, Jambor, Rotenberg & Silveira Bueno Advogados foi fundado em 1981, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Lima Gonçalves, Jambor, Rotenberg & Silveira Bueno reunia 27 advogados: 7 sócios e 20 associados. Atuava nos ramos cíveis, tributários e trabalhistas.

Operações

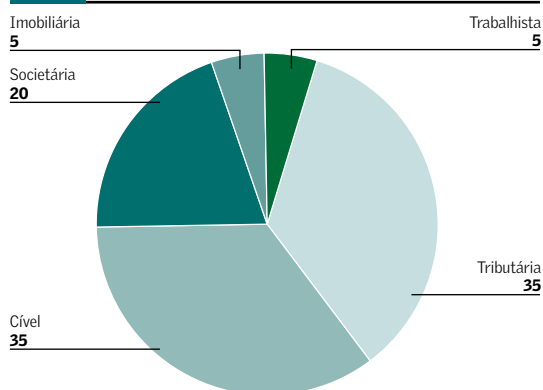
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Lima Gonçalves, Jambor, Rotenberg & Silveira Bueno envolvendo os seguintes clientes: Dia Brasil Sociedade, AES Eletropaulo Metropolitana de Eletricidade de São Paulo, Mercosul Assistance e Participações, Rexam Beverage Can South America, M&G Polímeros do Brasil, Even Construtora e Incorporadora, ICL Brasil, Meizler, Hoyts General Cinema South América e Outback Steakhouse.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do escritório Lima Gonçalves, Jambor, Rotenberg & Silveira Bueno é de R\$ 6 milhões, distribuída por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Tributária: 35%;
- Cível: 35%;
- Societária: 20%;

G70 Distrib. da receita por área de atuação – Lima Gonçalves, Jambor, Rotenberg & Silveira Bueno Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Imobiliária: 5%; e
- Trabalhista: 5%.

Tendência

A tendência atual do escritório é ampliar a receita por meio da conquista de novos clientes, oferecendo um atendimento personalizado e em sintonia com as necessidades do cliente (que o escritório chama de “parceiro”), tanto nacionais quanto internacionais.

Q81 Estrutura e áreas de atuação do Lima Gonçalves, Jambor, Rotenberg & Silveira Bueno

Sede	Avenida Brigadeiro Faria Lima, 1.713, 11º andar CEP 01452-915 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3814-9477 Home page: www.limalaw.com.br
Áreas de atuação	Tributário - Franquias - Societários - Investimentos externos - Contencioso - Administrativo - Trabalhista - Entretenimento
Número de advogados	7 sócios e 20 associados

Fonte: Lima Gonçalves, Jambor, Rotenberg & Silveira Bueno (outubro/2006).

Lima Netto, Campos, Fialho, Canabrava Advogados

O escritório Lima Netto, Campos, Fialho, Canabrava Advogados é resultado da fusão de três outros escritórios que já atuavam no mercado mineiro desde 1995.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Lima Netto, Campos, Fialho, Canabrava reunia 9 sócios (1 sócio sênior, 6 sócios plenos e 2 sócios juniores) e 15 advogados associados. Sua sede ficava em Belo Horizonte (MG).

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

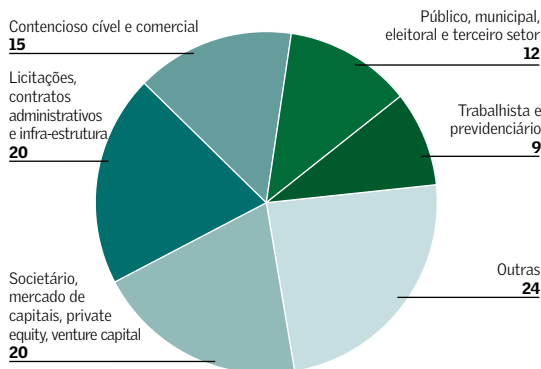
- Societário, mercado de capitais, *private equity*, *venture capital*: 20%;
- Licitações, contratos administrativos e infra-estrutura: 20%;
- Público, municipal, eleitoral e terceiro setor: 12%;
- Trabalhista e previdenciário: 9%;
- Contencioso cível e comercial: 15%;
- Outras: 24%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a participação do escritório Lima Netto, Campos, Fialho, Canabrava nas seguintes operações:

- A) Contenciosos:
- CBPO Engenharia x Cemig (R\$ 700 milhões);
 - ABB x Quintas e Quintas (R\$ 7 milhões);
 - Delphos x Estado de Minas Gerais (R\$ 30 milhões);
 - Cemusa x Sepex/MZ (R\$ 4 milhões);
 - Viação Capital do Vale x Banco Barclays (R\$ 30 milhões); e
 - Banco BMG x Investidores (R\$ 20 milhões).
- B) Consultorias:
- emissão de *short term notes*: Banco BMG (US\$ 150 milhões, 2003-2004);
 - emissão de *medium term notes*: Banco BMG (US\$ 200 milhões, julho 2005);
 - emissão de *medium term notes*: Banco BMG (US\$ 300 milhões, dezembro 2005);
 - emissão de *medium term notes*: Banco BMG (US\$ 150 milhões, agosto 2006);
 - emissão de *medium term notes*: Banco Mercantil do Brasil (US\$ 300 milhões, setembro 2005);
 - constituição de FIDC (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios) do Banco BMG (cerca de US\$ 327 milhões);
 - captação de recursos com garantia do IFC: Banco Mercantil do Brasil (US\$ 70 milhões);
 - captação por meio de *trade finance notes* coordenada pelo Unibanco (US\$ 30 milhões); e

Distribuição da receita por área de atuação - Lima Netto, Campos, Fialho, Canabrava Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- constituição do Fundo Sonar de Energia (R\$ 30 milhões).

O levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou ainda operações do escritório envolvendo os seguintes clientes: ABB, CNH Latin America, FirCapital Partners, Fundotec (Fundo Mútuo de Investimento em Empresas Emergentes de Base Tecnológica), Sita Sonar Gestão de Recursos, Líder Táxi Aéreo, Saint-Gobain Canalização, Construtora Norberto Odebrecht, Cemusa do Brasil, Ale Combustíveis, Veris Educacional (Ibmec), Hap Engenharia, Construtora Sagendra, Editoras Ática e Scipione (grupo Abril), Polyplaster Comércio e Indústria, Minaspetro, Fecombustíveis, Sindestado-RJ, Feluma (Fundação Educacional Lucas Machado), Soebrás (Fundação Hilton Rocha), Grupo Ferreira Lopes (empresas de tecnologia, *shopping centers*, transporte coletivo e participações em projetos na área de energia).

Quadro atual

O escritório encontra-se em fase de consolidação de sua atuação em Minas Gerais, "através da ampliação de sua base de clientes que atuam no estado". "Nos últimos dois anos houve um deslocamento dos principais clientes: de empresas mineiras para grandes grupos nacionais ou estrangeiros que atuam em Minas."

"Paralelamente, nos últimos quatro anos, o escritório passou por um processo de internacionalização, com a formação no exterior de um grupo de profis-

sionais habilitados a assessorar clientes estrangeiros ou clientes brasileiros em operações internacionais, e a efetiva participação do escritório em operações de captação de recursos no exterior, financiamento de exportação e fusão e aquisição de empresas envolvendo sócios e interessados externos.”

“Para atender à demanda de grandes clientes nacionais e estrangeiros e à formação de equipe para assessoramento em operações internacionais, houve um grande investimento em estrutura física (mudança de sede), cursos no exterior, atualização da biblioteca, contratação de pessoal de apoio e de assessoria externa (gestão, marketing e comunicação).”

Obstáculos

“O maior obstáculo a um crescimento mais acelerado da firma continua sendo a menor sofisticação do mercado jurídico mineiro, no que se refere à cultura de cobrança dos honorários, qualificação dos profissionais disponíveis e à ausência de um centro de negócios e de um centro financeiro sofisticado que possibilite a geração de causas e operações de maior vulto”, cita o escritório.

Perspectivas

A tendência do escritório, “em razão do pequeno número de escritórios em Minas Gerais que possuem áreas multidisciplinares, é de atuar em um mercado seletivo de grandes grupos e empresas que demandam essa interdisciplinaridade na prestação de serviços, assim como soluções sofisticadas para os problemas apresentados”.

“Entendemos que o escritório irá atuar cada vez mais em um mercado mais competitivo, tendo

como concorrentes escritórios de São Paulo e Rio de Janeiro, estabelecidos ou não em Minas Gerais.”

Estratégias

O escritório cita as seguintes estratégias de crescimento:

- “O escritório pretende fortalecer sua atuação em Minas Gerais primeiramente, seja junto a clientes mineiros, de outros estados ou estrangeiros. Embora já exista prestação de serviços em outros estados, não faz parte de nossa estratégia de curto prazo estabelecer filial em outras localidades, sem antes ampliar ao máximo nossa base de clientes em Minas. Não descartamos, contudo, a médio e longo prazos, a constituição de filiais em São Paulo e Rio de Janeiro”.

- “Faz parte, ainda, de nossa estratégia evitar o acompanhamento de causas e operações de menor valor e sofisticação, em que o ganho do escritório se dá pelo volume de processos. Assim sendo, não é política do escritório obter contas, ainda que de grandes empresas, em que o lucro do contrato se reflete apenas com o volume, em detrimento da qualidade do serviço e até mesmo dos profissionais envolvidos”.

- “Como consequência do item anterior, estabelecemos que o número e a qualidade de profissionais que ingressarão no escritório devem corresponder à qualidade das causas e operações a serem acompanhadas pelo escritório, ou seja, advogados qualificados para acompanhar processos e transações mais sofisticadas. Em síntese, quanto ao número de profissionais, o tamanho do escritório somente será grande se efetivamente o número de casos mais elaborados e de maior valor agregado também for grande”.

Q82

Estrutura e áreas de atuação do Lima Netto, Campos, Fialho, Canabrava

Sede

Avenida Getúlio Vargas, 477
CEP 30112-021 – Belo Horizonte (MG)
Telefone: 55 31 4501 7797
Home page: www.limanetto.com.br

Áreas de atuação

Administrativo - Ambiental - Auditoria legal - Bancário - Comércio exterior - Consumidor - Contratos internacionais - Contratos mercantis - Econômico e antitruste - Eleitoral - Falências e recuperação judicial e extrajudicial - Financiamentos de projetos - Imobiliário - Investimento estrangeiro - Mercado de capitais - Private equity / Venture capital - Propriedade intelectual - Societário - Terceiro setor - Trabalhista e previdenciário - Tributário

Número de advogados

9 sócios e 16 associados

Lobo & Ibeas Advogados

O escritório Lobo & Ibeas Advogados foi criado em 1974, no Rio de Janeiro (RJ).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Lobo & Ibeas reunia 46 advogados: 25 sócios e 21 associados. Possuía uma filial em São Paulo (SP).

Suas grandes áreas principais de atuação eram: “contencioso cível, consultoria geral (abrangendo os mais variados assuntos, incluindo, entre outros, societário, contratos, mercado de capitais, mineração, trabalhista, previdenciário etc.) e tributário (consultoria e contencioso), respondendo essas três áreas, juntas, por mais de dois terços da receita”.

Também “têm um peso significativo na composição da receita”, acrescentava o escritório, “as áreas de meio ambiente (consultoria e contencioso), shopping center e arbitragem”.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Lobo & Ibeas: Contencioso cível:

- Ação proposta por acionista minoritário, atualmente no STJ, em que a Petrobras foi condenada a pagar à Petroquisa um valor superior a R\$ 12 bilhões por abuso de poder de controle, quando da privatização do setor.

- Ação proposta por grande mineradora brasileira, atualmente no STJ, em que empresas estrangeiras foram condenadas a pagar indenização de cerca de R\$ 200 milhões por funcionamento defeituoso de um grande teleférico industrial.

- Disputa judicial pela titularidade da marca de vodka Stolichnaya, privatizada no governo Gorbachev, durante a Perestroika/Glasnost, que a administração Putin decidiu reestatizar.

- Recuperação judicial da Varig, representando os interesses da Aerus, principal credor da empresa.

- Falência do Banco Santos, representando os interesses do principal grupo de credores da empresa.

- Homologação de laudo arbitral estrangeiro, da CCI, perante o STJ, representando a empresa de engenharia francesa Spie Enertrans contra a brasileira Inepar, envolvendo condenação de cerca de R\$ 15 milhões.

- Ação civil pública proposta pelo Sindilojas contra oito empreendedores do Rio de Janeiro questionando a validade de cláusulas de contratos de locação em *shopping centers*.

- Representação por inconstitucionalidade

contra a lei estadual 4.541/2005 do Rio de Janeiro (lei que estabeleceu a gratuidade de estacionamento em shopping centers).

- Litígios entre o Ministério Público Federal e a Corumbá Concessões, relativos ao licenciamento ambiental do empreendimento hidrelétrico Corumbá IV.

- Ações relativas ao Caso Nahas.

- Ações da Bolsa de Valores do Rio de Janeiro contra a CVM (Comissão de Valores Mobiliários) questionando a validade de decisões desta beneficiando investidores com recursos do Fundo de Garantia da Bolsa de Valores do Rio de Janeiro.

- Ação de uma corretora de valores do Ceará contra a CBLC (Companhia Brasileira de Liquidação e Custódia) e a Bovespa, pleiteando a perpetuação de contrato de custódia de ações nominativas e o seu ingresso, por ordem judicial, nos quadros da Bovespa.

- Ação proposta por distribuidora de bebidas contra a Pepsi, atualmente no STJ, relativa à rescisão do contrato, envolvendo pedido de indenização de cerca de R\$ 110 milhões, por funcionamento defeituoso de um grande teleférico industrial.

- Representação por inconstitucionalidade contra a lei municipal de Niterói, cuja implementação poderia inviabilizar a telefonia celular naquela cidade.

Societário:

- Associação entre a empresa carioca Ancar e a canadense Ivanhoe Cambridge em três *shopping centers* brasileiros, envolvendo a realização de investimento de cerca de R\$ 160 milhões por esta última.

- Reorganização das empresas aéreas Varig, Rio Sul e Nordeste no contexto da recuperação judicial.

- Aquisição pela Gás Natural de ativos da Enron no Brasil no setor de gás.

- Oferta Pública na Espanha que envolve a compra pela Gás Natural de ativos da Endesa no Brasil.

- Financiamento de US\$ 100 milhões do IFC à MRS para expansão da Malha Sudeste.

- Projeto de expansão da CST com significativo aumento da capacidade de produção (7 milhões de toneladas).

- Diversas operações de compra e venda de empreendimentos nas áreas de indústria, mineração e serviços.

Arbitragem:

- Disputa societária perante a CCI (Câmara de Comércio Internacional) em Paris entre acionistas de instituição financeira nacional, envolvendo pedido de cerca de R\$ 160 milhões.

- Disputa perante a Câmara da Fiesp (Federa-

ção das Indústrias do Estado de São Paulo), entre o fabricante e seu cliente, a respeito da responsabilidade por acidente ocorrido com o equipamento, envolvendo pedido de cerca de R\$ 12 milhões.

- Disputa perante a Câmara da FGV (Fundação Getulio Vargas), entre a seguradora e seu cliente, a respeito de indenização por sinistro ocorrido em instalação industrial de grande porte, envolvendo pedido de cerca de R\$ 3,2 milhões.

- Disputa perante a CCI, em Paris, entre empresa de licenciamentos de direitos de imagem e

correlatos e clube de futebol brasileiro, a respeito dos direitos que a primeira entende possuir relativamente à venda de jogadores do clube, envolvendo pedido de cerca de R\$ 4 milhões.

- Disputa perante a Câmara de Arbitragem da Câmara de Comércio Brasil-Canadá entre instituição financeira brasileira e o fundo de pensão de seus funcionários, a respeito de regularidade de certos investimentos em face do estatuto da entidade, envolvendo pedido de cerca de R\$ 16 milhões.

Q83

Estrutura e áreas de atuação do Lobo & Ibeas

Matriz	Avenida Rio Branco, 125, 12º andar CEP 20040-006 – Rio de Janeiro (RJ) Telefone: 55 21 2517-6300 Home page: www.loboeibeas.com.br
Filial	São Paulo (SP)
Áreas de atuação	Ambiental - Administração pública e relacionamento com o Governo - Arbitragem - Contencioso - Contratos - Imobiliário - Mercado de capitais e financiamentos a empresas e projetos - Mineração - Propriedade intelectual e direito do entretenimento - Reestruturação e recuperação de empresas - Societário - Tributário
Número de advogados	25 sócios e 21 associados

Fonte: Lobo & Ibeas (outubro/2006).

Loeser e Portela Advogados

O escritório Loeser e Portela Advogados foi fundado em 1989, em São Paulo (SP), com a denominação inicial de Castro, Campos e Associados Advogados.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Loeser e Portela reunia, além dos seus 4 sócios, 15 advogados associados. Ao todo, trabalhavam no escritório 105 pessoas.

A sociedade mantinha escritórios em São Paulo (sua sede), Rio de Janeiro (RJ), Brasília (DF), Belo Horizonte (MG), Vitória (ES), Ribeirão Preto (SP) e Campinas (SP). Estava em processo de abertura um escritório em Salvador (BA).

As operações do escritório envolviam: assistência em processos de fusões e aquisições; compra e venda de participações societárias e constituição de *joint ventures*; reestruturações societárias em geral e reestruturações preparatórias para processos de abertura de capital; assessoria tributária em geral; contenciosos tributários administrativos e judiciais; e assessoria em processos de governança corporativa.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Fusões e aquisições e auditoria legal: 40%;
- Direito tributário: 35%;
- Direito societário: 20%; e
- Outras áreas: 5%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Loeser e Portela envolvendo os seguintes clientes: Natura, Companhia Muller de Bebidas, Folha de S. Paulo, Maeda, Sabó, Mosaic Fertilizantes, Santista Têxtil, UOL, Morlan, Nova América, Bodycote, Securitas, MSC, Isagro, Cargill e Furlhander.

Desempenho

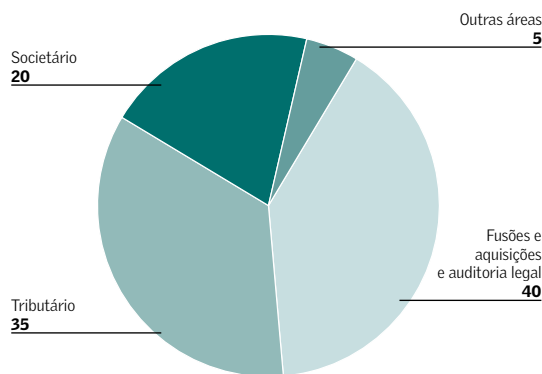
Desde 2001, a receita do escritório tem experimentado crescimento médio da ordem de 10% a 12%.

Perspectivas

A tendência do escritório é de crescimento em sua receita e níveis de rentabilidade, “o que vem confirmar o êxito da sua estratégia de buscar alta especialização em áreas específicas do direito empresarial (tributário, comercial e societário, fusões e aquisições, auditoria legal, investimentos estrangeiros, governança corporativa), em contraposição

Distribuição da receita por área de atuação – Loeser e Portela

G72 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

a uma atuação mais generalizada, abrangendo diversas áreas do direito empresarial”.

Com relação à atuação internacional do escritório, a tendência também é de expansão, “através de seu *networking*, com base em acordos de cooperação com correspondentes estrangeiros e na rede internacional Landwell, os quais nos permitem prover soluções jurídicas em um contexto global, tanto para os nossos clientes estrangeiros como para os nossos clientes nacionais”.

O escritório considera que os obstáculos para a expansão da prática da advocacia empresarial no Brasil “parecem estar associados à própria capacidade de crescimento do país”. “Com o aumento da geração de investimentos internos, seja de capital nacional ou estrangeiro, haverá um cenário propício a movimentos de expansão empresarial por meios de fusões e aquisições, onde a *expertise* nesse segmento de atuação bem como a capacidade de atuação de forma global representarão diferenciais competitivos para os escritórios de advocacia.”

Estratégias

O escritório enumera as seguintes estratégias de crescimento:

- “especialização em áreas específicas do direito empresarial (tributário, comercial e societário, fusões e aquisições, auditoria legal, investimentos estrangeiros, governança corporativa), em contra-

posição a uma atuação mais generalizada, abrangendo diversas áreas do direito empresarial”;

- “atendimento profissional altamente especializado e qualificado, assegurado pelo necessário envolvimento dos sócios principais nos projetos, de forma pessoal ou mediante sistemas internos de gestão e revisão de qualidade de projetos”;

- “permanente investimento na excelência profissional dos advogados”;

- “atendimento focado nas características e necessidades dos nossos clientes, assegurado pelo permanente investimento no conhecimento da sua indústria e setor empresarial”;

- “atuação global para clientes estrangeiros em suas operações no país, bem como para clientes nacionais em seus processos de internacionalização”; e

- “abertura de novas práticas regionais”.

Q84

Estrutura e áreas de atuação do Loeser e Portela

Matriz	Avenida Francisco Matarazzo, 1.400, 16º andar CEP 05001-903 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3879-2800 Home page: www.loeserportela.com.br
Filiais	Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF) - Belo Horizonte (MG) - Vitória (ES) - Ribeirão Preto (SP) - Campinas (SP)
Rede internacional de que faz parte	Landwell
Áreas de atuação	Direito tributário - Direito comercial e societário - Fusões e aquisições - Auditoria legal - Investimentos estrangeiros - Governança corporativa
Número de advogados	4 sócios e 15 associados

Fonte: Loeser e Portela (outubro/2006).

Luchesi Advogados

O escritório Luchesi Advogados foi fundado em 1991, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Luchesi Advogados reunia 1 sócio (Celso Luchesi) e 20 advogados associados. Destacava-se no setor de agronegócios, com “forte atuação em regiões agrícolas estratégicas (Barreiras, Cuiabá, Sorriso, Rondonópolis, Uberlândia e Goiânia)”. Além disso, atuava “em diversos campos do direito empresarial (societário, contratos, tributário, ambiental e biotecnologia)”.

O escritório considerava-se “reconhecido pela experiência acumulada na área contenciosa, tanto em litígios complexos de natureza civil e comercial quanto em matéria de recuperação de crédito (ações de execução, monitórias, arrestos, seqüestros, e demais medidas judiciais necessárias à recuperação do crédito)”. “Nessa área atua em discussões judiciais envolvendo os principais títulos de crédito agrícolas (CPR, warrant agropecuário, hipotecas, cheques e duplicatas, entre outros). Além disso, atua na defesa de seus clientes em ações de indenização.”

Eram consideradas destaques do escritório três de suas conquistas em ações na área agrícola:

- decisão pela inaplicabilidade do Código de Defesa do Consumidor nos negócios da área agrícola;
- contagem da data de prescrição do cheque pré-datado a partir da data da apresentação e não da data da emissão; e
- validade da CPR (Cédula do Produtor Rural) como título em garantia.

O escritório possuía um departamento preventivo com dez pessoas, “que auxiliava na recuperação de crédito anteriormente ao ajuizamento da ação”. Participava da estruturação jurídica de negócios na área agrícola (“operações de troca e demais operações que envolvem o segmento agrícola, entre outras operações junto aos grandes produtores, exportadores e indústrias da área agrícola”).

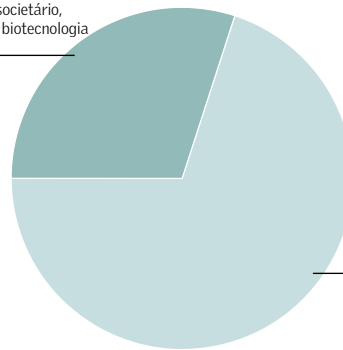
Prestava assessoria permanente em questões envolvendo “a produção de sementes (Lei de Cultivares), defensivos agrícolas e outros insumos, tanto na área consultiva quanto na área administrativa e judicial”.

Atuava na defesa judicial (ações civis públicas na área ambiental) e administrativa “em questões decorrentes das novas tecnologias do setor agrícola (biotecnologia), em especial quanto aos alimentos transgênicos, além de

Distribuição da receita por área de atuação – Luchesi Advogados

G73 Em %

Tributário, societário, contratos e biotecnologia
30



Agronegócio
70

Fonte: Valor Análise Setorial.

prestar assessoria jurídica (estudos e pareceres) sobre a legislação ambiental”.

Na área societária/contratual tinha participado ativamente da “estruturação de negócio inédito no Brasil envolvendo a compra de uma fábrica pertencente a uma grande empresa agroquímica por seus funcionários (Servatis), numa operação conhecida internacionalmente como *employee buyout*. Na época, representava os interesses da Servatis, então controlada pelos acionistas empregados.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Agronegócio: 70%; e
- Tributário, societário, contratos e biotecnologia: 30%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Luchesi Advogados envolvendo os seguintes clientes: Syngenta, Bayer, Cheminova, Chemtura, Arysta Lifescience, Siegling e Servatis.

Desempenho

O escritório estima para 2006 uma receita 30% maior que a de 2005.

Tendência

O escritório acredita que sua tendência seja de “aprofundamento das relações com clientes e entidades ligadas ao setor de agronegócios”.

Q85

Estrutura e áreas de atuação do Luchesi Advogados

Sede

Avenida Pacaembu, 1456
CEP 01234-000 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3662-4333
Home page: www.luchesiadv.com.br

Áreas de atuação

Agronegócio - Biotecnologia - Ambiental - Civil - Comercial
- Consumidor - Imobiliário - Societário - Tributário

Número de advogados

1 sócio e 20 associados

Fonte: Luchesi Advogados (outubro/2006).

Lucon Advogados

O escritório Lucon Advogados iniciou suas atividades em 2005, em São Paulo (SP), e tem origem numa dissidência no escritório Dinamarco, Rossi e Lucon Advocacia.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Lucon Advogados reuniu quatro sócios.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

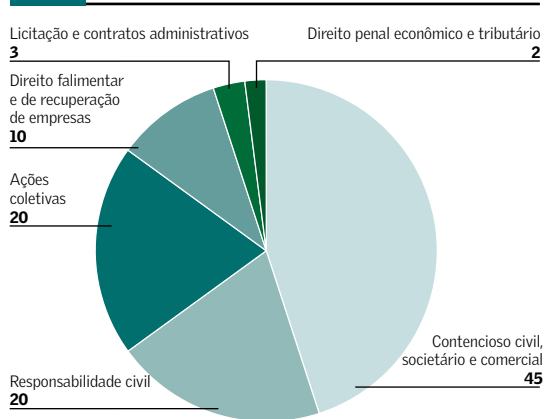
- Contencioso civil, societário e comercial: 45%;
- Responsabilidade civil: 20%;
- Ações coletivas: 20%;
- Direito falimentar e de recuperação de empresas: 10%;
- Licitação e contratos administrativos: 3%; e
- Direito penal econômico e tributário: 2%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Lucon Advogados:

- Ação civil pública em defesa de construtora, na qual se discute grande obra de revitalização da região central de um município do estado de São Paulo.
- Ação civil pública na qual se discute a instalação de um grande aterro sanitário em município do estado de São Paulo.
- Mandados de segurança em defesa do Sistema Anchieta-Imigrantes, nos quais se discute o aumento do pedágio.
- Demandas em defesa de concessionárias de rodovias, nas quais se discute a ocupação da faixa de domínio em rodovias no país, bem como a cobrança pelo seu uso.
- Demandas em defesa de empresa de engenharia, nas quais se discute a implementação de processo de despoluição de rios e lagos.
- Demanda em defesa da Associação Brasileira das Empresas de Leasing (Abel) na qual se discute a nulidade de atos administrativos referentes à disciplina do *leasing*.
- Coordenação do processo de reestruturação extrajudicial de grande empresa e atuação como síndico e administrador judicial de grandes falências e pedidos de recuperação.
- Demanda em defesa de herdeiros da família Brandalise, na qual se discute a alienação do controle acionário do grupo Perdigão.
- Demanda em defesa de acionistas, na qual

Distribuição da receita por área de atuação – Lucon Advogados



Fonte: Valor Análise Setorial.

se discute a diluição da participação acionária em instituição financeira.

- Demandas em defesa de acionista controlador, nas quais se discute supostas irregularidades na venda do Banco América do Sul.
- Demandas em defesa de acionista controlador, nas quais se discute eleição no conselho fiscal de instituição financeira e aprovação de contas no exercício.

O levantamento apurou ainda a existência de operações envolvendo os seguintes clientes: Banco Societé Générale, Banco Sudameris, Concessionária Ecovias dos Imigrantes, Rodovia das Colinas., Constran Construções e Comércio, Construtora OAS, Estre (Empresa de Saneamento e Tratamento de Resíduos), DT Engenharia, Rhodia-Ster, Editora Melhoramentos, GE Healthcare Clinical Systems Equipamentos Médicos, BenQ-Siemens, Açucareira Corona e Imesp (Imprensa Oficial do Estado de São Paulo).

Desempenho

O escritório informa que tem havido significativa evolução da receita desde sua fundação, “fruto do reconhecimento dos clientes e dos resultados obtidos nas causas em que atua”. A expectativa para 2007 e 2008 é de aumento da receita de 20% e 30%, respectivamente.

Perspectivas e estratégias

O Lucon Advogados aponta as seguintes tendências de desenvolvimento das atividades do escritório:

- diversificação das áreas de atuação, com a contratação de novos talentos (trabalhista, tributárias e acidentes do trabalho); e

- intensificação da atuação nas áreas voltadas à recuperação de empresas e falências e à construção civil e obras públicas.

Integram as estratégias de crescimento do escritório: a qualificação dos profissionais e o incen-

tivo aos novos talentos; e a consolidação do plano de carreira já existente. Outras duas estratégias de crescimento são: a solidificação das parcerias já existentes; e o aumento significativo e modernização das instalações físicas do escritório para acondicionamento de plano de expansão já em andamento, com a atuação nas áreas trabalhista, tributária e de acidentes do trabalho.

Q86**Estrutura e áreas de atuação do Lucon Advogados**

Sede	Rua José Maria Lisboa, 860, 13º andar CEP 01423-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3889-9111 Home page: www.lucon.adv.br
Áreas de atuação	Contencioso civil - Societário e comercial - Ações coletivas - Direito falimentar e de recuperação de empresas - Licitação e contratos administrativos - Responsabilidade civil - Direito penal econômico e tributário
Número de advogados	4 sócios

Fonte: Lucon Advogados (outubro/2006).

Lunardelli, Fleury, Favero e Panebianco Advogados e Consultores

A sociedade Lunardelli, Fleury, Favero e Panebianco Advogados e Consultores (Advocacia Lunardelli) foi fundada em 1990, em São Paulo (SP).

- Consultoria: 60%; e
- Contencioso: 40%.

Estrutura e área de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no Lunardelli, Fleury, Favero e Panebianco 30 advogados: 6 sócios e 24 associados. O escritório era especializado em direito tributário, “tanto em consultoria de tributos diretos e indiretos quanto no contencioso judicial e administrativo”. Tinha como principais causas processos administrativos e judiciais relacionados a IPI, ICMS, ISS, IRPJ, PIS, Cofins e contribuições ao INSS.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações da sociedade Advocacia Lunardelli envolvendo os seguintes clientes: Whirlpool, Peugeot-Citroën, Sony, VCP (Votorantim Celulose e Papel), Alcoa, Fosfertil-Ultrafertil, Sherwin Willians, Embratel, Wickbold, Comgás e Cryovac.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade Advocacia Lunardelli estimada para 2006 é de R\$ 5,5 milhões, distribuída por área de atuação nos seguintes percentuais aproximados:

Perspectivas

A evolução da receita do escritório tem sido de 25% ao ano. “Certamente isso decorre da fidelização de nossos clientes, que preferem serviços técnicos especializados quando o assunto está relacionado com o direito tributário, sempre muito significativo nas empresas”, justifica a sociedade.

Com a crescente abertura do mercado brasileiro, a sociedade vem identificando uma procura significativa de serviços altamente especializados na área fiscal, o que confirmaria “sua proposta de trabalho focada exclusivamente em direito tributário”. Além disso, tem sido identificada também uma “efetiva especialização nos setores de fiscalização, o que, portanto, exige que o escritório tenha em seu quadro profissionais igualmente especializados”.

Como estratégia de crescimento, o escritório aponta a “contínua especialização”, com a decorrente “criação de departamentos de consultoria de tributos diretos e indiretos e de contencioso administrativo e judicial, organização de seminários e palestras para clientes, publicações de artigos na mídia especializada e, principalmente, investimento em tecnologia da informação” (como o acompanhamento e a indexação das manifestações publicadas pela Receita Federal e pelos fiscos estaduais e municipais, bem como dos tribunais).

Estrutura e área de atuação da Advocacia Lunardelli

Q87

Sede

Rua Afonso Braz, 473, 9º andar
 CEP 04511-011 – São Paulo (SP)
 Telefone: 55 11 3849-3066
 Home page: www.advocacialunardelli.com.br

Área de atuação

Direito tributário

Número de advogados

6 sócios e 24 associados

LWV – Limongi e Wirthmann Vicente Advogados

A sociedade LWV – Limongi e Wirthmann Vicente Advogados iniciou suas atividades em 2003, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no Limongi e Wirthmann Vicente 10 advogados: 5 sócios e 5 associados. O escritório tinha como carro-chefe o direito tributário. Trabalhava ainda com direito imobiliário e direito empresarial (atendimento ao cotidiano das empresas).

A atuação do escritório era dividida em quatro grandes áreas, cujas participações na receita, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*, obedeciam aos seguintes percentuais:

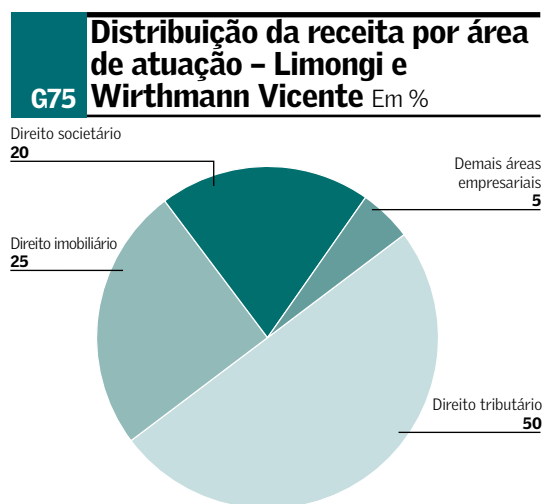
- Direito tributário: 50%;
- Direito imobiliário: 25%;
- Direito societário: 20%; e
- Demais áreas empresariais: 5%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Limongi e Wirthmann Vicente envolvendo os seguintes clientes: Staroup Indústria e Comércio, Grupo Multiplan, R-Post do Brasil e Cesari Transportes.

Perspectivas

O Limongi e Wirthmann Vicente considera como uma das principais dificuldades de um escritório de advocacia “manter a qualidade diferenciada com o crescimento da carteira de clientes”. Para vencer esse obstáculo, “faz investimentos em seus profissionais com o intuito de mantê-los atualizados com as últimas discussões e tendências de mercado”.



Fonte: Valor Análise Setorial.

O Limongi e Wirthmann Vicente posiciona-se como uma “boutique especializada, com atendimento personalizado”. Seus dirigentes acreditam que “o modelo boutique (operações mais complexas com alta qualidade de atendimento) deverá ter um substancial crescimento no país nos próximos anos”. Por isso, a intenção da sociedade não é competir com grandes escritórios, de atendimento massificado.

O escritório pretende crescer “organicamente em suas áreas de atuação, focando na ampliação da carteira de clientes”. Em outubro de 2006, estava avaliando a possibilidade de associações com outros escritórios com o mesmo perfil de trabalho.

Q88

Estrutura e áreas de atuação do Limongi e Wirthmann Vicente

Sede

Rua Ramos Batista, 444, 8º andar
CEP 04552-020 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3848-8218
Home page: www.lwv.com.br

Áreas de atuação

Tributário - Trabalhista - Societário - Comercial

Número de advogados

5 sócios e 5 associados

Fonte: Limongi e Wirthmann Vicente (outubro/2006).

Machado & Pinho Advogados Associados

O escritório Machado & Pinho Advogados Associados foi constituído em 1996, em Vitória (ES).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Machado & Pinho reunia oito advogados: dois sócios e seis associados. Destacava o fato de contar com “uma equipe de profissionais experientes” e de dispor de “programa de controle de processos informatizado, em rede, com expedição de relatórios programados

mensalmente ou por solicitação do cliente, impressos ou por correio eletrônico”.

Estratégia

O escritório Machado & Pinho Advogados Associados “entende que seu principal objetivo é trabalhar apoiado em princípios éticos e atender os seus clientes de maneira eficaz e eficiente, prevenindo litígios e solucionando problemas jurídicos”.

Q89

Estrutura e áreas de atuação do Machado & Pinho

Sede

Avenida Nossa Senhora da Penha, 356, lojas 23 e 25, Edifício
Boulevard da Praia, Praia do Canto
CEP 29055-131 – Vitória (ES)
Telefone: 55 27 3345-1700

Áreas de atuação

Civil - Comercial - Tributário - Trabalhista

Número de advogados

2 sócios 6 associados

Machado Associados

O escritório Machado Associados iniciou suas atividades em 1990, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Machado Associados reunia 61 advogados, entre sócios e associados. Contava que havia sido fundado “para atuar, principalmente, na área tributária, que permanece como o maior setor do escritório”. Definia-se como tendo “sólida reputação em consultoria empresarial, especialmente nas áreas de direito tributário (consultivo e contencioso), societário, fusões e aquisições, contratos comerciais, trabalhista e previdenciário”.

O escritório integrava a Latin America Tax and Legal Network (Lataxnet), “uma rede internacional cujos membros são escritórios especializados em assuntos legais e fiscais da América Latina, Estados Unidos, Canadá e Caribe”.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou operações de assessoria do escritório Machado Associados envolvendo os seguintes clientes:

- Camargo Corrêa, na aquisição da empresa argentina Loma Negra.
- Natura, no seu processo de abertura de capital.
- Sanofi, na fusão com a Aventis.
- Santista Têxtil, na fusão com a empresa espanhola Tavex Algodonera.
- ALL, com relação a seus investimentos na Argentina.
- Líder Táxi Aéreo, na *joint venture* com a BBA.
- Grupo Sanofi, na fusão com o grupo Synthelabo.
- European Investment Bank, em empréstimos para bancos brasileiros.
- Controladores da Fertibrás, na venda da empresa para a Yara.
- Controladores da Zipnet, na venda da empresa para a Portugal Telecom.
- Ericsson, na venda da divisão de celulares para a Flextronics e da divisão Matec para a Damovo.
- Ford, na cisão da Autolatina.
- Açúcar Guarani (grupo Tereos), Alcoa, Andrade Gutierrez, Atlas Schindler, Colégio Bandeirantes, Companhia de Concessões Rodoviárias, DHL, DPaschoal, Equipav, European Investment Bank, Goodyear, Grupo Lund, Johnson & Johnson, Light, Michael Page, Pirelli, Primav Ecorodovias e VBC Energia.

Perspectivas e estratégias

“Nos últimos anos tivemos um aumento significativo de trabalho em casos de fusões e aquisi-

ções, tendência que, acreditamos, deverá se manter em um futuro próximo em vista do panorama econômico do país”, avalia o escritório.

O Machado Associados tem também vivenciado “um forte crescimento na área de estruturação de investimentos e negócios no exterior, tanto de multinacionais brasileiras expandindo para a América Latina, América do Norte e Europa, como de multinacionais estrangeiras com operações no Brasil e que aqui têm a sua base para investimentos em outros países da América Latina”. O escritório lembra também do “interesse de grupos estrangeiros oriundos de países que não tinham tradição em investimentos no Brasil, como grupos chineses e indianos”.

É para ajudar a atender a essa demanda que o escritório integra a Latin America Tax and Legal Network (Lataxnet). “Também tem sido importante a ampliação do número de advogados com experiência internacional e em transações complexas, bem como o investimento na formação e na educação continuada dos profissionais.”

Mais da metade dos membros da equipe do Machado Associados tem pós-graduação no Brasil e/ou no exterior. “Ademais, contamos com sócios e associados que, além de sua atuação no escritório, são professores em faculdades de Direito e cursos de pós-graduação, como, por exemplo, a PUC e a FGV de São Paulo”, ressalta o escritório.

Entre as tendências que o escritório identifica no setor, está “a crescente demanda de clientes (inclusive grandes empresas) por escritórios de porte médio e escritórios altamente especializados, capazes de oferecer atendimento personalizado e serviços de qualidade com agilidade e eficiência, a um custo condizente”.

“Nesse sentido, nota-se uma tendência de diminuição da fidelidade das grandes empresas em relação aos seus escritórios tradicionais e de uma diversificação maior na escolha dos seus advogados. Destacamos, também, a necessidade crescente de investimentos em tecnologia.”

Como obstáculos para o setor de consultoria empresarial, o escritório destaca “o aumento da burocracia, da lentidão do poder público e do Judiciário e da insegurança jurídica, bem como o esvaziamento de agências reguladoras, pontos que constituem autênticas ‘travas’, que dificultam a geração de novos investimentos e que criam obstáculos para todos os profissionais que trabalham na estruturação de negócios”.

Q90

Estrutura e áreas de atuação do Machado Associados

Sede	Avenida Brigadeiro Faria Lima, 1.656, 11º andar CEP 01451-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3819-4855 Home page: www.machadoassociados.com.br
Áreas de atuação	Tributária - Societária - Contratos - Imobiliária - Financiamento de projetos - Financiamento direto - Mercado de capitais - Trabalhista e previdenciária - Regulatória
Rede internacional de que fazia parte	Latin America Tax and Legal Network (Lataxnet)
Número de advogados	61 (entre sócios e associados)

Fonte: Machado Associados (outubro/2006).

Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados

O escritório Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados foi fundado em 1972, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Machado, Meyer, Sendacz e Opice reunia 33 sócios e 283 associados, totalizando 316 advogados. Os sócios que davam nome à sociedade eram Ernani de Almeida Machado, Antonio Corrêa Meyer, Moshe B. Sendacz e José Roberto Opice.

Na época, o Machado, Meyer, Sendacz e Opice, além de sua sede em São Paulo, mantinha filiais em diversas cidades do país e um escritório em Nova York, como parte de uma parceria internacional com três firmas de advocacia estrangeiras: a espanhola Cuatrecasas; a portuguesa Gonçalves Pereira, Castelo Branco e Associados; e a argentina Pérez Alati, Grondona, Benites, Arntsen & Martínez De Hoz.

Sua sede havia se mudado da rua da Consolação para a avenida Brigadeiro Faria Lima. De acordo com Moshe Sendacz, sócio da banca, fazia dois anos que o escritório vinha sentindo dificuldade no que se refere à proximidade com os clientes.

“Achar um local com 5 mil metros quadrados seqüenciais disponíveis para abrigar os 430 funcionários que serão transferidos para a nova sede, no entanto, não foi tarefa fácil”, noticiou o *Valor Econômico* em junho de 2006, quando a mudança ainda não havia ocorrido.

A oportunidade surgiu quando o escritório ficou sabendo que um de seus clientes, o banco suíço UBS, havia desistido de alugar o prédio da Faria Lima, em razão da aquisição do Pactual. “Tivemos uma informação privilegiada”, disse Sendacz ao jornal. A banca hoje está instalada em 6 dos 14 andares do prédio e conta com cerca de 250 salas.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a participação do escritório Machado, Meyer, Sendacz e Opice nas seguintes operações:

- Lançamento feito pela Omni Financeira, em janeiro de 2004, de cotas de FIDC (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios), no valor de R\$ 130 milhões, para financiar seus recebíveis (securitização).

- Fusão, em março de 2004, da cervejaria belga Interbrew (cliente do escritório) com a brasileira Am-Bev (que, por vez, havia sido criada a partir da fusão da Antarctica e da Brahma em 1999), negócio estimado em US\$ 11,2 bilhões e que criava a maior cervejaria do mundo em termos de volume de produção.

- Contratação de financiamento pela Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) no valor de US\$ 300 milhões, em abril de 2004, operação estruturada pelo Bank of Tokyo-Mitsubishi e assessorada pelo escritório.

- Venda da participação da Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) na Companhia Siderúrgica de Tubarão (CST) para a Arcelor, maior produtora de aço do mundo e cliente do escritório, em junho de 2004, no valor de US\$ 415 milhões.

- Assessoramento ao comitê de credores (Citibank, J.P. Morgan Chase Bank, Bank of America, Banco Bradesco, Marathon Asset Management, Banco Finantia, Gavea Master Fund, Brazilian American Merchant Bank, Banco Itaú BBA e Unibanco, entre outros) na reestruturação de dívida da Globo Comunicações e Participações (Globo-par) no valor de US\$ 1,3 bilhão (o acordo foi comunicado pela Globo em outubro de 2004).

- Aquisição da Atrium Telecomunicações pela Telesp (Telecomunicações de São Paulo), operadora de telefonia fixa de São Paulo e cliente do escritório, por R\$ 113,4 milhões, em dezembro de 2004.

- Aquisição das redes de supermercados So-nae e Bompreço pela rede americana Wal-Mart (cliente do escritório), no valor aproximado de US\$ 500 milhões, em dezembro de 2005.

- Coordenação das operações de localização, bloqueio e devolução de recursos desviados do banco Noroeste no valor de US\$ 242 milhões, numa fraude descoberta em 1998, quando o banco foi vendido ao Santander. Em junho de 2006, o *Valor Econômico* noticiava que, “depois de pouco mais de seis anos de buscas”, estava “chegando ao fim um dos mais bem-sucedidos casos de recuperação de ativos desviados e submetidos à lavagem de dinheiro em vários países do mundo”.

- Assessoramento ao banco suíço UBS na compra de 100% do Banco Pactual, por US\$ 2,5 bilhões, conforme noticiou o *Valor Econômico* em maio de 2006.

Q91

Estrutura e áreas de atuação do Machado, Meyer, Sendacz e Opice

Matriz	Avenida Brigadeiro Faria Lima, 3.144, 11º andar CEP 01451 000 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3150-7000 Home page: www.mmso.com.br
Filiais nacionais	Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ) - Salvador (BA) - Porto Alegre (RS) - Fortaleza (CE) - Niterói (RJ) - Belo Horizonte (MG)
Filial no exterior	Nova York (Estados Unidos) (com parceria internacional)
Parceiros internacionais	Cuatrecasas (Barcelona, Espanha) - Gonçalves Pereira, Castelo Branco e Associados (Lisboa, Portugal) - Pérez Alati, Grondona, Benites, Arntsen & Martínez De Hoz (Buenos Aires, Argentina)
Áreas de atuação	Societária - Mercado de capitais - Bancária e mercado financeiro - Financeira - Tributária - Financiamento de projetos - Infra-estrutura - Energia, petróleo e gás - Comunicações e telecomunicações - Propriedade intelectual, franquia e tecnologia - Direito aeronáutico - Direito minerário - Direito imobiliário - Ambiental - Contencioso - Família e sucessões - Direito do trabalho e previdência social - Direito econômico e antitruste - Contratos - Direito do consumidor - Esportes e entretenimento - Comércio internacional
Número de advogados	33 sócios e 283 associados

Fonte: Machado, Meyer, Sendacz e Opice (outubro/2006).

Magalhães, Ferraz e Nery Advocacia

A sociedade Magalhães, Ferraz e Nery Advocacia iniciou suas atividades em 1980, em São Paulo (SP), com o nome de Carlos Francisco de Magalhães Advocacia.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, além da sede em São Paulo (SP), o Magalhães, Ferraz e Nery Advocacia mantinha uma filial em Brasília havia mais de 12 anos. Considerava-se “o maior e mais antigo escritório de advocacia especializado em direito econômico no Brasil”.

Era composto por 23 profissionais, “entre advogados e economistas, 18 deles com atuação na área de direito econômico”.

“Ademais, o escritório trabalha regularmente em parceria com os principais economistas consultores em antitruste, organização industrial e regulação econômica do país”, explicava a sociedade na época. A sociedade reunia então 9 sócios (3 sócios seniores e 6 sócios normais) e 14 advogados associados.

Na área de direito da concorrência, o escritório destacava o fato de ter “o maior departamento especializado em antitruste no Brasil” e de ter “assessorado clientes em grande parte dos principais casos de defesa da concorrência dos últimos anos” (estava entre os 100 melhores escritórios de defesa da concorrência no mundo, conforme a revista *Global Competition Review*).

Destacava ainda sua “ampla experiência em processos envolvendo direito do consumidor, defesa comercial, concorrência desleal e propriedade intelectual” e o desenvolvimento de “trabalhos consultivos na prevenção de condutas anticoncorrenciais, assessorando empresas na definição de campanhas comerciais e publicitárias, redação de contratos e modelagem de acordos societários”.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

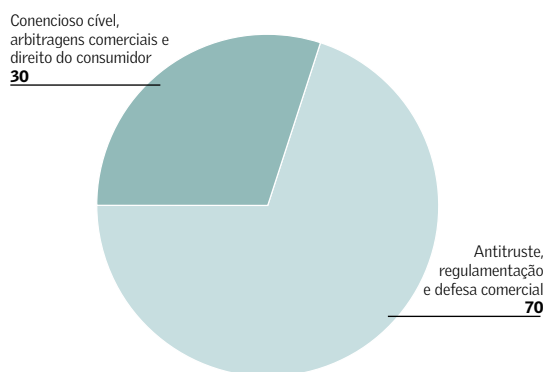
- Antitruste, regulação e defesa comercial: 70%; e
- Contencioso cível, arbitragens comerciais e direito do consumidor: 30%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a participação do escritório Magalhães, Ferraz e Nery nas seguintes operações:

- Fusão entre a Brahma e a Antarctica (indústrias de bebidas) para criação da AmBev.
- Aquisição da Garoto pela Nestlé (mercado de chocolate e alimentos industrializados).

Distribuição da receita por área de atuação – Magalhães, Ferraz e Nery Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Aquisição da Superbom pela Kellogs (mercado de cereais industrializados).
- *Joint venture* entre a Fiat e a General Motors para a compra conjunta de autopeças e produção conjunta de motores e transmissões.
- 17 aquisições de supermercados pelo grupo Carrefour no Brasil.
- Aquisição da Manah e outras pela Bunge (mercado de fertilizantes).
- Aquisição da Aliança Navegação Marítima pela Hamburg Sud (mercado de transportes marítimos).
- Oposição da Procter & Gamble contra a aquisição da Kolynos pela Colgate (mercado de pasta de dente).
- Aquisição da Sinasa pela Rhone-Poulenc (mercado de fibras).
- Aquisição da Pains pela Gerdau (indústria metalúrgica).
- Fusão entre a AmBev e a Intrebrew (mercado de bebidas).
- Aquisição conjunta da Ripasa pelo grupo Suzano e pelo grupo Votorantim (mercado de papel e celulose).
- Aquisição da Gillette pela Procter & Gamble (operação mundial).
- Aquisição pela Citrosuco (do grupo Fischer, segundo maior produtor mundial de suco de laranja) de parte dos ativos de produção de suco de laranja da Cargill no Brasil (quarto maior *player* do mercado).

- Defesa da Souza Cruz (BAT) como parte em investigação de práticas comerciais na comercialização de cigarros.
- Defesa da AmBev como parte em investigações de práticas comerciais na indústria de bebidas.
- Defesa da Lafarge como parte em investigação na indústria do cimento.
- Representação da CSN (Companhia Siderúrgica Nacional) contra a CVRD (Companhia Vale do Rio Doce) (indústria siderúrgica).
- Defesa da Globo como parte em investigação de práticas comerciais no mercado de televisão paga por satélite, em processo iniciado pela DirectTV.
- Representação da Hoechst contra a White Martins em investigação no mercado de gás carbônico.
- Defesa da Procter & Gamble como parte em investigação de prática comercial denunciada pela Unilever.
- Defesa da Gerdau como parte em investigação de prática comercial no mercado de aço.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do escritório Magalhães, Ferraz e Nery cresceu de R\$ 7 milhões para R\$ 10 milhões nos últimos três anos.

Perspectivas

O escritório Magalhães, Ferraz e Nery tem investido na sua internacionalização, “por meio de *road shows* internacionais (dois por ano: um nos Estados Unidos e outro na Europa) e abertura de novos mercados, especialmente na área do comércio internacional”.

“Além disso, áreas especializadas com sinergias com o direito da concorrência, como mercados regulados (telecomunicações e gás e petróleo), principalmente, e direito do consumidor, têm sido foco de investimento do escritório. Outra área de investimentos e grande crescimento é a área de contencioso civil” (coordenada no escritório pelo jurista Nelson Nery Junior).

O escritório acredita que “continuará havendo espaço e crescerá a demanda por serviços especializados de alto nível no mercado brasileiro”. “A demanda por serviços personalizados, mais caros e prestados por profissionais muito qualificados (com mestrado e doutorado em direito e economia, no nosso caso), tem crescido por parte de clientes multinacionais ou grandes empresas nacionais.”

“Nossos clientes nos procuram para serviços especializados; e os grandes escritórios *full service*, para a advocacia do dia-a-dia”, compara Magalhães, Ferraz e Nery.

Estrutura e áreas de atuação do Magalhães, Ferraz e Nery

Q92

Matriz	Rua Armando Penteadó, 304 CEP 01242-010 – São Paulo (SP) Telefone: 55 42 3826-4411 Home page: www.magafer.com.br
Filial	Brasília (DF)
Áreas de atuação	Direito econômico - Direito da concorrência - Direito processual civil - Regulação econômica - Direito do consumidor - Direito administrativo - Direito empresarial - Arbitragens comerciais - Advocacia governamental - Propriedade intelectual - Comércio internacional
Número de advogados	9 sócios e 14 associados

Manesco, Ramires, Perez, Azevedo Marques Advocacia

O escritório Manesco, Ramires, Perez, Azevedo Marques Advocacia iniciou suas atividades em 1991, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Manesco, Ramires, Perez, Azevedo Marques reunia 32 advogados: 8 sócios e 24 associados. Mantinha escritórios em São Paulo (SP), sua sede, e em Brasília (DF). Considerava “traço marcante de sua história o engajamento no processo de transformações institucionais ocorridas no Brasil a partir da vigência da Constituição Federal de 1988”.

Atendia seus clientes (empresas, associações, fundações, autoridades e servidores públicos ou entidades da administração pública) “tanto em processos judiciais, administrativos ou de procedimentos de arbitragem, como na realização de consultoria jurídica especializada”.

As principais áreas de atuação do Manesco, Ramires, Perez, Azevedo Marques eram o direito público (administrativo, constitucional, tributário, financeiro), regulatório e empresarial (comercial, concorrencial). A sociedade destacava sua atuação na área de infra-estrutura e regulatório e o fato de seu sócio Floriano de Azevedo Marques Neto aparecer entre os profissionais mais citados nessa área.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita do escritório distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Direito contencioso judicial: 55%; e
- Trabalhos de consultoria: 45%.

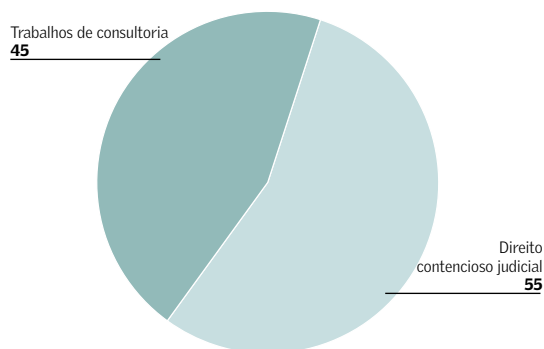
Operações

O escritório Manesco, Ramires, Perez, Azevedo Marques tem mantido operações ligadas a clientes como: governos; agências; autoridades e ex-autoridades públicas; empresas estatais e privadas; concessionárias de serviço público; companhias que mantém contratos com a administração pública ou disputam licitações; e associações sindicais e empresariais.

Entre essas operações, o escritório destaca as seguintes:

- Assessoria constante a empresas interessadas em participar de processos de licitação para contratação com a administração pública.
- Representação judicial de empresas em pleitos de indenização e reequilíbrio econômico e financeiro dos contratos mantidos com a administração pública.

Distribuição da receita por área de atuação – Manesco, Ramires, Perez, Azevedo Marques Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Representação judicial de várias autoridades e ex-autoridades públicas em ações civis públicas ou de improbidade administrativa.

- Atuação constante em processos nos Tribunais de Contas da União e do Estado de São Paulo.

- Assessoria a empresas, governos e agências na modelagem de concessões e PPP – parcerias público privadas – e na regulação de setores de infra-estrutura e serviços públicos.

Desempenho

A receita anual do Manesco, Ramires, Perez, Azevedo Marques vem crescendo 25% ao ano nos últimos quatro anos. O escritório justifica esse desempenho com base em três fatores (sem ordem hierárquica):

- “recuperação da economia nacional, que criou um ambiente de maior estabilidade favorável à proliferação dos negócios”;

- “incremento da área do direito público-empresarial (em função da proliferação dos mecanismos de controle da administração pública e da emergente regulação dos setores mais variados da economia, em especial os de infra-estrutura e serviços públicos, bem como do aumento da movimentação econômica nesses setores) e os esforços de qualificação do escritório para atuar nessa área”;

- “bom número de vitórias judiciais, que garantiram o recebimento de honorários de êxito”.

Obstáculos e perspectivas

O escritório acha que o maior obstáculo ao desenvolvimento do setor é “a morosidade do Judiciário, que torna os serviços jurídicos, inclusive, bem mais caros do que poderiam ser e conseqüentemente impede o acesso à Justiça de muitos e muitos brasileiros”.

“Se a economia continuar a crescer ou se acele-

rar, o setor jurídico deve se aproveitar desse fato (a movimentação econômica gera necessariamente maior demanda por serviços jurídicos). Há muito espaço, ainda, no Brasil para o desenvolvimento de parcerias entre o setor público e o privado e a queda dos juros dos títulos públicos deve gerar demanda por investimentos nessa área.”

Q93

Estrutura e áreas de atuação do Manesco, Ramires, Perez, Azevedo Marques

Matriz	Avenida Paulista, 1.274, 21º andar CEP 01310-100 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3068-4700 Home page: www.manesco.com.br
Filial	Brasília (DF)
Áreas de atuação	Energia - Meio ambiente - Saneamento - Saúde - Transportes - Obras públicas - Licitações públicas - Telecomunicações - Portos - Contratos - Fusões e incorporações - Tributos - Autoridades públicas - Assessoria e acompanhamento de atividades do Legislativo - Administração pública - Educação - Concessões - Parcerias público-privadas - Consumidor - Agronegócios - Trabalho
Número de advogados	8 sócios e 24 associados

Fonte: Manesco, Ramires, Perez, Azevedo Marques (outubro/2006).

Maran, Gehlen e Advogados Associados

O escritório Maran, Gehlen e Advogados Associados iniciou suas atividades em 1988, em Curitiba (PR).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Maran, Gehlen e Advogados Associados reunia 23 advogados: 5 sócios e 18 associados (sócios sem direito a voto). Possuía escritório em Curitiba (PR), sua sede, e no Rio de Janeiro (RJ). Além disso, mantinha parceria com as empresas Consult Consultoria Empresarial e Russell Bedford Brasil Auditores Independentes, ambas de Curitiba (PR).

O escritório integrava duas redes de escritórios de advocacia: a Redejur, nacional, presente em todos os estados do país, e a Legal Netlink Alliance, internacional, com representantes nos cinco continentes, em especial nos principais países da Europa e em todos os estados americanos.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Tributário: 74,0%;
- Cível, contratos, sucessões, bancário, consumidor, comercial, societário, falências e recuperações: 22,5%; e
- Administrativo, regulatório, concorrencial, aduaneiro e ambiental: 3,5%.

Operações

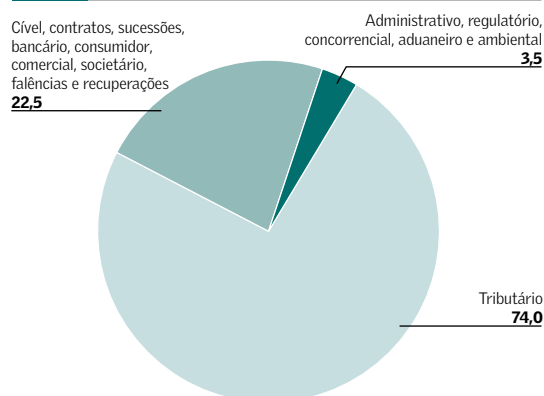
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Maran, Gehlen:

- Organização do processo de concordata da companhia Disapel (que o escritório considera a maior operação do tipo já feita no Paraná, envolvendo US\$ 200 milhões).
- Organização do processo de venda dos pontos comerciais da empresa e absorção da equipe pelo grupo Ponto Frio.
- Assessoria ao grupo colombiano Editel durante o processo de compra da Listel.
- Representação da Cooperativa Agrária na equalização de um passivo de US\$ 100 milhões no setor bancário.

O levantamento apurou ainda a existência de operações do escritório envolvendo os seguintes clientes: Bادهp, Cocamar, Cooperativa Agrária Entre Rios, Distribuidora de Medicamentos Santa Cruz, Grupo Isdra, Grupo Mili, Grupo Parati, Grupo Positivo, Grupo Renar, Leão Junior, Nutrimental, Publicar e Sandown.

Distribuição da receita por área de atuação – Maran, Gehlen

G78 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Estratégias

“Para formar a equipe foi necessário primeiro formar os profissionais”, historia o Maran, Gehlen. “Foi então que nasceu uma parceria com o CIEE (Centro de Integração Empresa-Escola) e um modelo arrojado e único de estágio, que buscava dois objetivos: a) formar técnicos e pessoas; e b) oxigenar, com sangue novo, a funcionalidade do escritório”.

“A estratégia mostrou-se valiosa, pois toda a equipe do escritório foi formada a partir da bolsa de estágio. No início os dois sócios fundadores advogavam sozinhos, mormente em direito tributário, mas outros ramos foram, aos poucos, agregados: comercial, falimentar, civil, societário, administrativo, ambiental, aduaneiro e, finalmente, propriedade intelectual, biotecnologia, trabalhista e penal empresarial. Todos os novos ramos foram criados e desenvolvidos por equipe genuinamente egressa do quadro de estagiários.”

“Um dos segredos do sucesso”, revela a sociedade, “foi sempre manter uma estrutura funcional e organizada, com departamentos administrativos, de RH (Recursos Humanos), contabilidade e TI (Tecnologia da Informação), evitando que o envolvimento dos advogados nessas áreas pudesse prejudicar a atuação técnica”.

“Outro segredo foi tratar a sociedade desde o início como um negócio com metas, visão, missão, princípios, valores e objetivos muito bem

definidos. Foi assim que em 1999 a sociedade foi o primeiro escritório de advocacia brasileiro a obter a certificação pela ISO 9001, que, mais tarde, migrou para a Norma ISO 9001 versão 2000, mantida até os dias atuais.”

O Maran, Gehlen informou que continuará investindo na aquisição de modernos equipamentos de informática e softwares atualizados que ajudam a dar mais agilidade e qualidade nos serviços prestados aos clientes; e na formação dos colaboradores.

Q94

Estrutura e áreas de atuação do Maran, Gehlen

Matriz	Rua Mateus Leme, 2.004, 2º andar CEP 80530-010 – Curitiba (PR) Telefone: 55 41 3350-6011 Home page: www.marangehlen.com.br
Filial	Rio de Janeiro (RJ)
Parceiros nacionais	Consult Consultoria Empresarial - Russell Bedford Brasil Auditores Independentes
Redes de que faz parte	Redejur (nacional) - Legal Netlink Aliance (internacional)
Áreas de atuação	Tributário-Administrativo-Regulatório-Concorrencial-Aduaneiro-Ambiental - Cível - Contratos - Sucessões - Bancário - Consumidor - Comercial - Societário - Falências e recuperações - Trabalhista - Penal - Propriedade intelectual
Número de advogados	5 sócios e 18 associados

Mariz de Oliveira e Siqueira Campos Advogados

O escritório Mariz de Oliveira e Siqueira Campos Advogados foi fundado em 1975, em São Paulo (SP), pelos sócios Ricardo Mariz de Oliveira e Roberto de Siqueira Campos.

Estrutura e área de atuação

Em outubro de 2006, o Mariz de Oliveira e Siqueira Campos contava com 14 advogados sócios. Destacava que sua característica principal era a “altíssima especialização em assuntos tributários”. Nesse contexto, seus profissionais encontravam-se agrupados em duas áreas específicas:

- “Área 1: dedicada a questões envolvendo imposto de renda, contribuições sociais, investimentos estrangeiros, societário, contratos e outros”.

- “Área 2: dedicada a questões envolvendo impostos indiretos (IPI, ICMS e ISS), inclusive impostos de importação e exportação”.

Explicava ainda que seus clientes eram “pessoas físicas e jurídicas, brasileiras e estrangeiras, com atuação nas mais diversas áreas empresariais, como os setores de: comunicações e telecomunicações; energia elétrica; instituições financeiras; cartões de crédito; administradoras de consórcios; agricultura e pecuária; aviação civil; construção civil; indústrias dos setores automotivo, de produtos químicos, petroquímicos, farmacêuticos, cosméticos, computadores, fertilizantes, grãos, alimentos, produtos elétricos e eletrônicos; importadores e exportadores”.

Q95

Estrutura e áreas de atuação do Mariz de Oliveira e Siqueira Campos

Sede

Rua Leopoldo Couto de Magalhães Jr., 758, 16º andar,
Ed. New Century
CEP 04542-000 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3709-1344
Home page: www.marizsiqueira.com.br

Área de atuação

Direito tributário

Número de advogados

14 sócios

Fonte: Mariz de Oliveira e Siqueira Campos (outubro/2006).

Martinelli Advocacia Empresarial

O escritório Martinelli Advocacia Empresarial foi constituída em 1997, em Joinville (SC).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Martinelli Advocacia Empresarial reunia 14 sócios e 170 advogados ao todo. Possuía escritórios em Joinville (SC), sede da sociedade, no Rio de Janeiro (RJ), em São Paulo (SP), Belo Horizonte (MG), Brasília (DF), Curitiba (PR), Maringá (PR), Florianópolis (SC) e Caxias do Sul (RS).

Informava que atendia cerca de mil clientes em todo o país e no exterior e considerava-se um escritório *full service*.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita do escritório distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

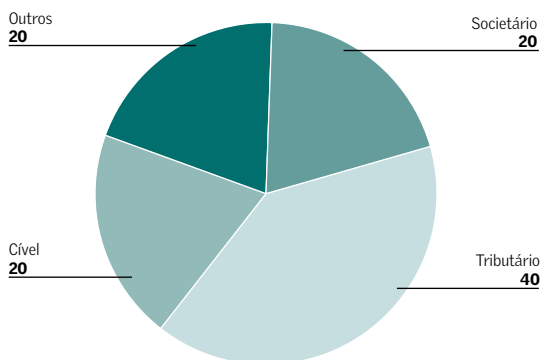
- Tributário: 40%;
- Societário: 20%;
- Cível: 20%; e
- Outros: 20%.

O escritório tinha na época 8.201 ações em trâmite, as quais se distribuíam por área de atuação na seguinte conformidade:

- Tributário: 3.981 ações;
- Cível: 3.010 ações;
- Trabalhistas: 1.031 ações; e
- Outras: 179 ações.

Entre os temas tributários tratados pelo escritório, estavam os seguintes: correção monetária do empréstimo compulsório da Eletrobrás; CPMF (exportações); CSLL (exportações); DCP (exclusão do PIS/Cofins); demanda de energia elétrica; ICMS (demanda de energia; exclusão do PIS/Cofins; Lei Com-

G79 Distribuição da receita por área de atuação - Martinelli Advocacia Empresarial Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

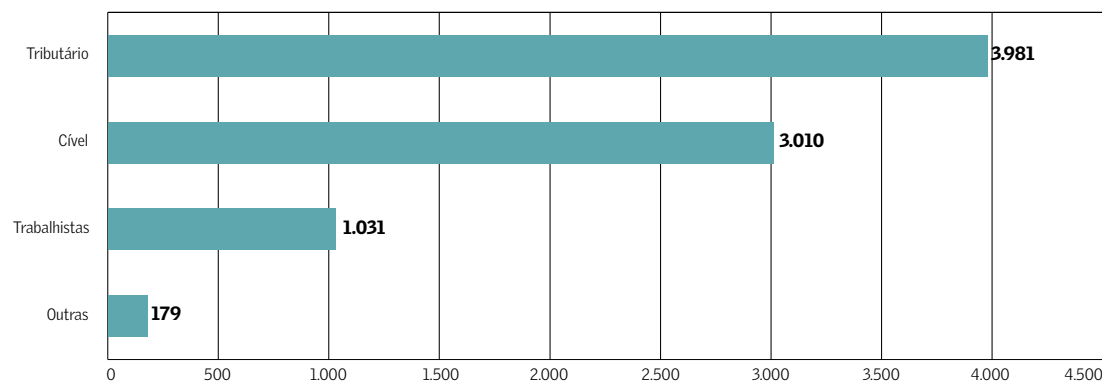
plementar nº 102); Incra; INSS (salário-maternidade e auxílio-doença; verbas não salariais); IPI (crédito prêmio; exportação; presumido; presumido 1999); MS (compensação; liberação de créditos federais; Refis, Resolução nº 19); multas (pagamento); e PIS/Cofins (diferencial de alíquota de estoques; inadimplência; receita de terceiros; Zona Franca de Manaus; importação; não-cumulativo; variação cambial).

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Martinelli

G80 Ações por área de atuação - Martinelli Advocacia Empresarial

Em unidades



Fonte: Valor Análise Setorial.

Advocacia Empresarial envolvendo os seguintes clientes: Weg, Marisol, Colcci (AMC Têxtil), Schulz, Grupo Randon, Grupo Dana, John Deere, Vega do Sul (Arcelor), Magnesita, Johnson & Johnson, Döhler, Teka, Seara (Cargill), Renault do Brasil, Nissan do Brasil, Volvo do Brasil Usiminas, Coteminas, Fundação Ampla (Brasileiros), Cemig, Perdigão, Fertipar, Petros, Refer, Núcleos Instituto de Seguridade Social, Grupo Areva, Doux Frangosul, Forja Taurus, Nestlé, Nacional de Grafites, Philips do Brasil, Takata-Petri, Josapar, Vicunha Têxtil, V & M do Brasil, Companhia Vale do Rio Doce, Companhia Siderúrgica Nacional, TRW Automotivo e Sociedade Ibegeana de Assistência e Seguridade (SIAS).

Perspectivas

Para os próximos anos, o escritório aponta como principal dificuldade “a manutenção do

status alcançado, considerando a forte concorrência na advocacia empresarial, provocada especialmente pelo expressivo volume de advogados que são lançados no mercado todos os anos, bem como pelos inúmeros novos pequenos escritórios de advocacia, alguns inclusive boutiques de direito altamente qualificadas, especializadas em nichos de mercados”.

A sociedade considera que, “internamente, a estrutura física do escritório está consolidada, sendo os escritórios regionais estrategicamente bem posicionados, especialmente em regiões com vocação industrial, foco do Martinelli Advocacia Empresarial”.

Não há previsão de abertura de novas filiais. “Os maiores investimentos estão sendo concentrados na área de informática e de treinamento. Percentual expressivo da receita é anualmente despendido com treinamento dos profissionais.”

Q96

Estrutura e áreas de atuação do Martinelli Advocacia Empresarial

Matriz	Rua Coronel Santiago, 177, 2º andar CEP 89203-560 – Joinville (SC) Telefone: 55 47 2101-1800 Home page: www.martinelli.adv.br
Filiais	RiodeJaneiro(RJ)-SãoPaulo(SP)-BeloHorizonte(MG)-Brasília(DF)-Curitiba (PR) - Maringá (PR) - Florianópolis (SC) - Caxias do Sul (RS)
Áreas de atuação	Tributário - Societário e mercado de capitais - Cível e ambiental - Contratos comerciais - Fusões e aquisições - Trabalhista e previdenciário - Financeiro e bancário - Reestruturação e recuperação de empresas - Penal empresarial - Imobiliário - Família e sucessões - Internacional - Fundos de pensão
Número de advogados	170 (incluídos 14 sócios)

Fonte: Martinelli Advocacia Empresarial (outubro/2006).

Martorelli e Gouveia Advogados

O escritório Martorelli e Gouveia Advogados é resultado da fusão, em 2004, de dois escritórios do Recife (PE): o Martorelli Advogados (fundado em 1983) e o Vicente Gouveia Advogados (com mais de 40 anos de mercado).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Martorelli e Gouveia reunia 75 advogados: 14 sócios e 61 associados. Possuía escritórios no Recife (PE), sede da sociedade, em São Paulo (SP), Salvador (BA), Goiânia (GO), Brasília (DF), João Pessoa (PB) e Natal (RN).

O escritório definia seu perfil como de uma “empresa de advocacia com estrutura multidisciplinar (*full service*) e atividade voltada para o setor empresarial”. Atuava nos vários segmentos de assessoria jurídica a empresas nacionais e internacionais, nas áreas de direito comercial, civil, fiscal e administrativo, trabalho, contratos, capital estrangeiro e família.

Os clientes da sociedade distribuíam-se segundo a seguinte participação percentual por área de atuação:

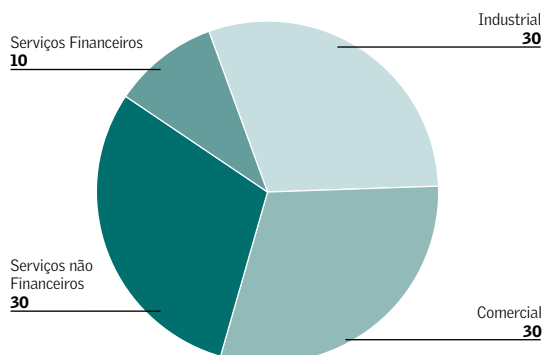
- Industrial: 30%;
- Comercial: 30%;
- Serviços financeiros: 10%; e
- Serviços não financeiros: 30%.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Direito contencioso: 60%; e
- Direito consultivo: 40%.

Distribuição dos clientes por área de atuação 1 – Martorelli e Gouveia

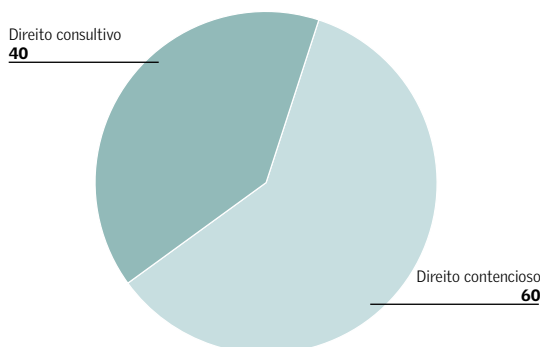
G81 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Distribuição da receita por área de atuação 2 – Martorelli e Gouveia

G82 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou os seguintes tipos de operações do escritório Martorelli e Gouveia:

- Cobranças de reajustes contratuais e encargos financeiros sobre faturas de obras e serviços pagas com atraso pelo poder público a empresas de construção civil pesada.
- Defesas de reajustes e revisões tarifárias de empresas particulares da área de infra-estrutura e concessionárias de serviços públicos, questionados por consumidores e pelo Ministério Público.
- Defesa de aspectos regulatórios de contratos de concessão de serviços na área portuária.
- Processos trabalhistas relativos à natureza da relação entre exploradores de serviços portuários e trabalhadores portuários.
- Desapropriações indiretas de extensas áreas urbanas em decorrência de restrições ambientais impostas pelo Poder Público.
- Defesa e pedidos de indenizações de acionistas de entidades financeiras submetidas ao regime de liquidação extrajudicial.
- Acertamento de passivos fiscais de empresas prestadoras de serviço.
- Licitação e regulação de empresas de transporte coletivo.
- Fusões e aquisições de empresas, notadamente do setor sucroalcooleiro.

- Reorganizações societárias de empresas familiares industriais e de prestação de serviços.

Perspectivas e investimentos

O escritório prevê “crescimento razoável”, com a expectativa de novos investimentos nos setores de infra-estrutura, agroindustrial (notadamente sucroalcooleiro), de serviços financeiros (mercado de capitais, *private equity*) e não financeiros, varejo, alimentação e comércio internacional.

O escritório vem investindo no “fortalecimento” das seguintes áreas: licitações e PPP (parcerias público-privadas); regulatório; ambiental; societário e mercado de capitais; consumidor; imobiliário; arbitragem; comércio internacional; e direito do trabalho”.

O escritório continuará investindo no seu “projeto de federalização”, ampliando sua atuação no Norte e Nordeste e fortalecendo a presença em São Paulo.

Q97

Estrutura e áreas de atuação do Martorelli e Gouveia

Matriz	Rua Ernesto de Paula Santos, 187, 19º andar, Boa Viagem CEP 51021-310 – Recife (PE) Telefone: 55 81 3464-0555 Home page: www.martorelli.com.br
Filiais	São Paulo (SP) - Salvador (BA) - Goiânia (GO) - Brasília (DF) - João Pessoa (PB) - Natal (RN)
Áreas de atuação	Comercial - Civil - Fiscal e administrativo - Trabalho - Contratos - Capital estrangeiro - Família - Direito da informática
Número de advogados	14 sócios e 61 associados

Fonte: Martorelli e Gouveia (outubro/2006).

Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados

O escritório Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados foi fundado em 1992, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga contava com 527 funcionários, dos quais 210 eram advogados e, destes, 24 eram sócios. A sociedade, além da sede em São Paulo (SP), tinha escritórios em Brasília (DF) e Rio de Janeiro (RJ).

Mantinha em andamento 23.777 casos. Destacava o fato de ter recebido em 2006 prêmio da *International Financial Law Review* na categoria “Oferta de Ações do Ano nas Américas”, por sua participação na “oferta de ações de Lojas Renner, que foi citada por ter resultado na primeira companhia aberta brasileira de controle pulverizado”.

O percentual médio de “carga de trabalho” de seus advogados era o seguinte: consultivo: 75%; e contencioso: 25%. Seus clientes dividiam-se percentualmente de acordo com os seguintes setores da economia: serviços não financeiros: 52,14%; serviços financeiros: 22,13%; indústria: 19,27%; e comércio: 6,46%.

Internacionalmente, o escritório mantinha “relacionamentos importantes com escritórios nas principais capitais” e integrava a rede Multilaw – uma associação de escritórios independentes presente em 45 países –, o que “possibilita garantir representação da melhor qualidade para seus clientes nos principais centros de negócios do mundo”.

O Mattos Filho destacava ainda o fato de contar com “uma área dedicada aos negócios realizados com o mercado chinês, apontado como um dos principais epicentros do crescimento mundial nos próximos anos”. “O grupo de profissionais da China Desk está preparado para apoiar os clientes em missões comerciais e negociações de contratos com empresas chinesas.”

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga:

A) M&A Transactions – transações de fusões e aquisições:

- BankBoston/Itaú: o Banco Itaú comprou o BankBoston no Brasil por US\$ 2,2 bilhões. Essa compra fez do Itaú o maior banco não-governamental do Brasil.

- International Paper/Votorantim Celulose Papel: a International Paper e a Votorantim Celulose Papel negociaram a troca de ativos no valor de US\$ 1,15 bilhão. O escritório assessorou a International Paper.

- Naspers/Abril: a Naspers, maior empresa de mídia da África do Sul, adquiriu 30% da Editora Abril por meio de compra de ações e fundos de *private equity* administrados pela Capital International. O escritório assessorou a Naspers na operação de US\$ 422 milhões.

- Yara/Fertibras: a Yara Brasil Agronegócios adquiriu a Fertibras por US\$ 126 milhões e criou a segunda maior fábrica de fertilizantes no Brasil. O escritório atuou ao lado da Fertibras.

- Gaspart (Gás Participações Ltda.): o escritório representou a Gaspart e seus acionistas controladores na alienação de participação acionária em sete concessionárias estatais brasileiras de distribuição de gás para a Mitsui & Co. Valor da operação: R\$ 529 milhões.

- PrimeSys Soluções Empresariais: o escritório representou a Portugal Telecom Brasil na venda de ações da PrimeSys para a Empresa Brasileira de Telecomunicações (Embratel). Valor da operação: R\$ 267,7 milhões.

- Companhia Brasileira de Distribuição (Pão de Açúcar): o escritório representou a Família Diniz e o Grupo Pão de Açúcar na negociação de aumento da participação acionária do Grupo Casino, por meio de criação de nova *holding*. Valor da operação: R\$ 2.114.640.000,00;

- Real Seguros e Real Vida e Previdência: o escritório representou a Millea Holdings (controladora da Tokio Marine & Nichido Fire Insurance) na aquisição pela empresa de 100% das ações da Real Seguros detidas pelo ABN AMRO e, indiretamente, de 50% das ações da Real Vida e Previdência S.A. Valor da operação: R\$ 963.736.987,53.

- Placas do Paraná: o escritório representou a Celulosa Arauco y Constitución na aquisição de 100% das ações da Placas do Paraná, detidas por Louis Dreyfus SAS. Valor da operação: R\$ 433 milhões.

B) Initial Public Offerings (IPO's) – ofertas públicas:

- IPO da MMX: a MMX Mineração e Metálicos flutuou no mercado de ações em São Paulo e levantou o valor de R\$ 1,03 bilhão.

- IPO da Brasil Agro: a Brasil Agro lançou oferta pública no mercado internacional no valor de R\$ 583 milhões.

C) Structured Finance – financiamento estruturado:

- Banco Interamericano de Desenvolvimento: o Banco Interamericano de Desenvolvimento criou um fundo de ações para desenvolver projetos de infra-estrutura no Brasil no valor de US\$ 292 milhões.

D) Corporate Restructuring – reestruturação corporativa:

- CVRD/Caemi: a CVRD completou uma fusão de ações com a Caemi e aumentou seu capital social em US\$ 2,2 bilhões. O escritório assessorou a CVRD.

- Perdigão: o escritório assessorou a Perdigão na reestruturação corporativa.

E) Corporate Litigation – contencioso corporativo:

- Citigroup Venture capital International: o escritório está assessorando o Citigroup Venture capital International numa questão de contencioso empresarial relativa à disputa entre Citigroup Venture capital International e Opportunity.

- Sadia/Perdigão: a Perdigão foi alvo de uma oferta hostil por iniciativa da Sadia. Foi a primeira oferta hostil pública para aquisição de controle no mercado brasileiro. O escritório assessorou a Perdigão.

F) Operações de mercado de capitais:

- Emissora: Lojas Renner: o escritório atuou na oferta pública primária e secundária de ações ordinárias realizada no Brasil e, com esforços de venda no exterior sob a Rule 144A e Regulation S. O escritório representou a emissora e o acionista vendedor (J. C. Penney Brazil). Valor da operação: R\$ 886.028.751,00.

- Emissora: Gol Linhas Aéreas Inteligentes: o escritório representou a emissora na oferta pública primária e secundária de ações preferenciais e ADSs (ADR Nível III) registrada perante a SEC e a CVM. O acionista vendedor foi a BSSF Air Holdings. Valor da operação: R\$ 593.703.600,00.

- Segunda distribuição pública de quotas do PIBB Fundo de Índice Brasil 50 – Brasil Tracker. Quotistas vendedores: BNDES Participações (BNDESPAR) e Fundo de Participação Social. Coordenadores: Banco Itaú BBA (coordenador líder) e Banco Santander Brasil. O escritório representou os quotistas vendedores e os coordenadores. Valor da operação: R\$ 2.285.867.927,46.

- Emissora: Banco Nossa Caixa: o escritório representou os coordenadores (Banco UBS, coordenador líder, e Banco Morgan Stanley Dean Witter) na oferta pública inicial de ações ordinárias realizada no Brasil, e com esforços de venda no exterior nos termos de isenções ao U.S. Securities Act, tendo como acionista vendedor o Estado de São Paulo. Valor da operação: R\$ 953.955.994,00.

- Emissora: Universo Online: o escritório atuou na oferta pública primária e secundária de ações preferenciais realizada no Brasil e, com esforços de venda no exterior sob a Rule 144A e Regulation S. O escritório representou a emissora e os acionistas vendedores (Empresa Folha da Manhã, Luis Frias e Portugal Telecom, S.G.P.S.). Valor da operação: R\$ 624.680.586,00.

Perspectivas e estratégias

A estratégia do Mattos Filho é “manter a sua base de clientes e sua relevante atuação nas áreas reconhecidamente de destaque: mercado de capitais, societário, M&A e tributário”.

Adicionalmente, o escritório está atuando de forma enfática no “crescimento do contencioso cível, por entender que existem oportunidades importantes nessa área”.

A consolidação e expansão de suas atividades têm relação direta com os “constantemente investimentos realizados em treinamento, infra-estrutura, contratação de profissionais qualificados e ampliação das bases geográficas de atendimento”.

Q98

Estrutura e áreas de atuação do Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga

Matriz	Alameda Joaquim Eugênio de Lima, 447 CEP 01403-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3147-7600 Home page: www.mattosfilho.com.br
Filiais	Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ)
Área de atuação	Administrativo - Agências reguladoras - Ambiental - Comercial - Contencioso cível e comercial - Econômico e concorrencial - Energia - Família e sucessões - Imobiliário - Mercado de capitais e bancário - Previdência complementar - Pro bono - Securitário e ressecuritário - Societário - Tecnologia da informação - Telecomunicações terceiro setor - Trabalhista - Tributário
Rede internacional de que faz parte	Multilaw
Número de advogados	210 (incluídos 24 sócios)

Fonte: Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga (outubro/2006).

Mattos, Muriel, Kestener Advogados

O escritório Mattos, Muriel, Kestener Advogados foi constituído em 2005, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em novembro de 2006, o Mattos, Muriel, Kestener Advogados reunia 24 advogados: 3 sócios e 21 associados. Mantinha agora uma filial em Brasília (DF) e estava em processo de abertura de outra em Porto Alegre (RS). “Em pouco menos de um ano, o escritório apresentou um crescimento superior a 100%”, informava a sociedade, “contando hoje com 55 integrantes, dos quais 35 formam o corpo jurídico.”

Suas áreas de atuação abrangiam “quase todas as do direito, com destaque para o contencioso, antitruste, arbitragem comercial, regulação

em saúde (*life sciences*), societário, propriedade intelectual e relações governamentais”.

Estratégias

O Mattos, Muriel, Kestener Advogados informa que “investe muito na formação dos seus profissionais, quase todos com mestrado completo ou em curso, no Brasil e no exterior”.

“A tendência é de atuação nacional, com ênfase nos mercados do Sudeste e Centro-Oeste. Outra tendência são as parcerias com escritórios estrangeiros, nos EUA, Europa e China”.

As estratégias de crescimento do escritório envolvem “atuação em áreas novas do direito, bioenergia e agronegócio”.

Q99

Estrutura e áreas de atuação do Mattos, Muriel, Kestener

Matriz	Alameda Santos, 1.940, 1º andar CEP 01418-200 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3254-1888 Home page: www.mmpk.com.br
Filial	Brasília (DF)
Áreas de atuação	Litígios complexos - Concorrência e antitruste - Defesa comercial - Comércio internacional - Arbitragem comercial, internacional e doméstica - Negociação e mediação - Litígios financeiros e de mercado de capitais - Direito societário - Família e planejamento sucessório - Saúde e agricultura - Direito bancário, societário, tributário - Propriedade intelectual - Relações governamentais.
Número de advogados	3 sócios e 21 associados

Fonte: Mattos, Muriel, Kestener (novembro/2006).

Mello e Dabus Advogados

Originalmente registrado como Mello e Mello Advocacia, o Mello e Dabus Advogados iniciou suas atividades em 1956, em São Paulo (SP), passando a adotar seu nome atual somente a partir de 2006, com a entrada do advogado Daniel de Castro Dabus na sociedade.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Mello e Dabus Advogados, além de seus 3 sócios, reunia 11 advogados associados. As causas de maior destaque da sociedade eram de reestruturação societária nos mercados brasileiro, americano e europeu e de estruturação de fundos de investimento.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

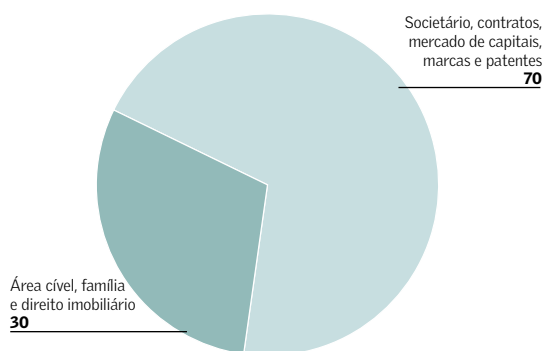
- Societário, contratos, mercado de capitais, marcas e patentes: 70%; e
- Área cível, família e direito imobiliário: 30%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Mello e Dabus envolvendo os seguintes clientes: Ultrasonix do Brasil, Poko Pano Moda, Maximagem Diagnósticos Médicos, Foto Click e Cooperdisc.

Distribuição da receita por área de atuação – Mello e Dabus

G83 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Tendência

O escritório aponta como tendência a sua internacionalização, por conta da demanda de empresas estrangeiras, de investidores estrangeiros e da consultoria internacional em operações de mercado de capitais.

Q100

Estrutura e áreas de atuação do Mello e Dabus

Sede	Avenida São Gualter, 1.734 CEP 05455-002 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3022-3391 Home page: www.melloemello.adv.br
Áreas de atuação	Direito societário e mercado de capitais - Propriedade intelectual - Direito tributário - Direito trabalhista - Venture capital e private equity - Mergers & acquisitions - Contratos e operações financeiras - Direito de família - Direito civil - Direito imobiliário
Número de advogados	3 sócios e 11 associados

Fonte: Mello e Dabus (outubro/2006).

Mendes Costa Advogados Associados

O escritório Mendes Costa Advogados Associados foi fundado em 1996, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Mendes Costa Advogados contava com 13 advogados, dos quais 11 sócios e 2 associados. Atuava “em propriedade industrial (marcas, patentes etc.) e propriedade intelectual (direitos ao nome, imagem, voz etc.), áreas em expansão no escritório”.

Mantinha “causas de direito administrativo e do consumidor em âmbito nacional, fazendo parceria com outros escritórios”. Atuava também no “direito tributário, direito eleitoral, responsabilidade civil e direito penal tributário”.

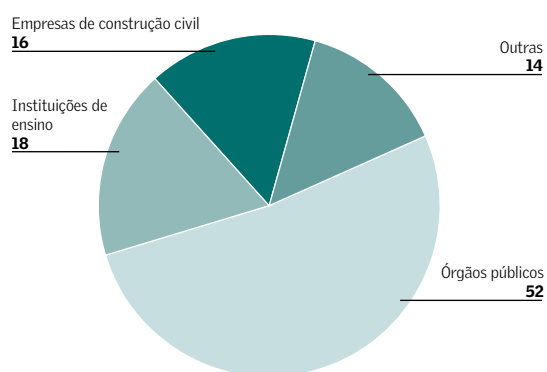
Em vários projetos, “trabalhava em parceria com a Mendes Costa Consultoria Empresarial”.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que o escritório Mendes Costa Advogados tem receita média mensal de R\$ 450 mil (R\$ 5,4 milhões anuais), distribuída por área de atuação de acordo com os seguintes percentuais:

- Órgãos públicos: 52%;

G84 Distribuição da receita por área de atuação – Mendes Costa Advogados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Instituições de ensino: 18%;
- Empresas de construção civil: 16%; e
- Outras: 14%.

Q101

Estrutura e áreas de atuação do Mendes Costa Advogados

Sede	Avenida Rio Branco, 114, 9º andar, Centro CEP 20040-001 – Rio de Janeiro (RJ) Telefone: 55 21 2252-0115 Home page: www.mendescosta.com.br
Áreas de atuação	Tributário - Administrativo - Direito educacional - Comercial e societário - Consumidor para empresas - Eleitoral - Propriedade intelectual
Número de advogados	11 sócios e 2 associados

Fonte: Mendes Costa Advogados (outubro/2006).

Menezes e Lopes Advogados

O escritório Menezes e Lopes Advogados foi fundado em 1986, em São Paulo (SP).

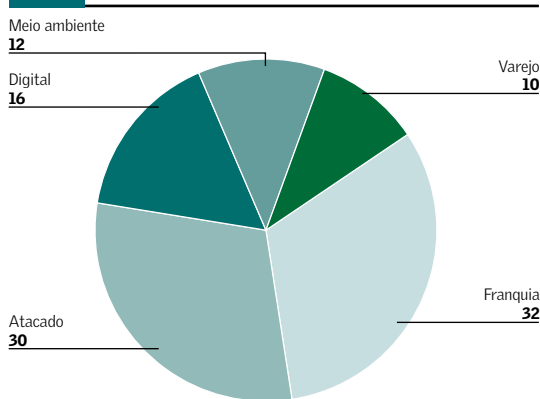
Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Menezes e Lopes reunia, além dos seus 6 sócios, 107 advogados associados. Considerava-se referência nos seguintes segmentos: *franchising*, atacado (distribuição), varejo, tecnologia da informação (internet) e meio ambiente (mecanismos de desenvolvimento limpo, créditos de carbono e biocombustíveis).

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Franquia: 32%;
- Atacado: 30%;
- Digital: 16%;
- Meio ambiente: 12%; e
- Varejo: 10%.

Distribuição da receita por área de atuação – Menezes e Lopes



Fonte: Valor Análise Setorial.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Menezes e Lopes:

- Assessoria em planejamento tributário, reorganização societária e patrimonial e internacionalização para a Cia. Hering.
- Assessoria à Portobello Shop em sua reestruturação societária, planejamento tributário e *franchising*.
- Assessoria à rede inter nacional de varejos IGA (Independent Grocers Alliance), na sua estruturação de marcas e distribuidores no Brasil.
- Ganho de ação do Norte Nordeste Distribuidor contra a Sadia, por concorrência desleal.

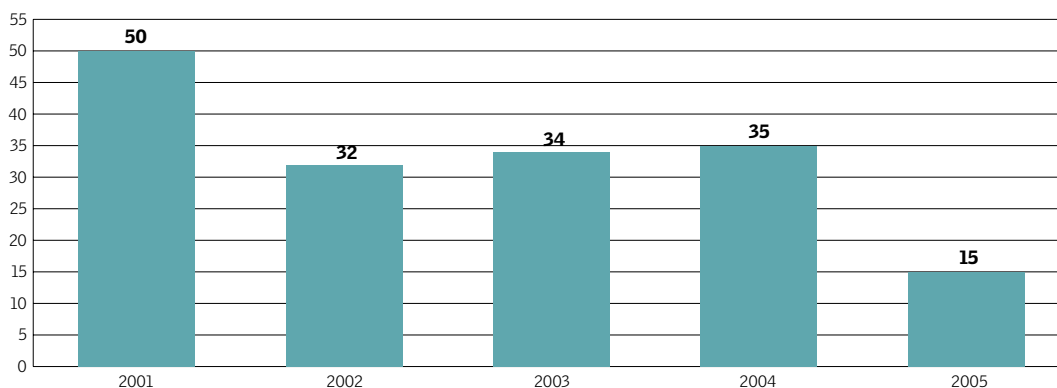
- Contrato de seqüestro de carbono do Projeto Plantar (que o escritório considera o primeiro contrato do tipo no Brasil).

- Criação da norma de privacidade *on line*.
- Criação da estratégia adotada para o segmento de franquia contra a cobrança ilegal do ISSQN (Imposto sobre Serviço de Qualquer Natureza) das empresas franqueadoras e contra a obrigatoriedade de retenção na fonte pelos franqueados.

- Criação da “Abad em Ação”: defesa de projetos lei de interesse do setor atacadista/distribuidor junto ao Congresso Nacional.

Evolução da receita – Menezes e Lopes

G86 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Condenação criminal de franqueados por concorrência desleal com a franqueadora em favor da SOS Computadores e da 5 à Séc Franchising (que o escritório considera decisões inéditas até então).

O levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou ainda a existência de operações do escritório envolvendo os seguintes clientes: Sag do Brasil/ Unidas Franquias, Platinan Franquias Restaurante Bom Grillé, Supermercado Modelo, Atacadão, Tenda, Grupo Bonfiglioli, Mercantil Nova Era, JC Distribuidora, Recol Distribuidora, Coimbra Distribuidora e Pennacchi Distribuidora.

Desempenho

A receita anual do Menezes e Lopes vem evoluindo desde 2001 de acordo com os seguintes percentuais: 2001, 50%; 2002, 32%; 2003, 34%;

2004, 35%; e 2005, 15%. O escritório informa que, de 1999 para cá, seu faturamento cresceu cerca de 500% e o número de advogados passou de 7 para mais de 100.

Estratégias

A estratégia de crescimento da sociedade é “especializar-se em segmentos de mercado específicos, oferecendo soluções jurídicas criativas e eficazes nas diversas áreas do direito empresarial que impactam em cada setor, aliadas a uma visão estratégica dos negócios de seus clientes, a qual possibilita a obtenção de resultados”.

Na área ambiental, o escritório “tem acompanhado a evolução do recente mercado de carbono e os desafios estruturantes da área de energias renováveis no Brasil e no exterior”.

Q102

Estrutura e áreas de atuação do Menezes e Lopes

Matriz	Avenida Pacaembu, 1.739 CEP 01234-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 2172-7600 Home page: www.menezeselopes.com.br
Filiais	Lisboa (Portugal) - Milão (Itália)
Áreas de atuação	CONSULTORIA JURÍDICA: Ambiental - Agroenergia - Comercial - Concorrencial (antitruste) - Digital (internet) - Contratos - Societário - Propriedade industrial e intelectual - Trabalhista - Tributário CONTENCIOSO: Cível e comercial - Trabalhista - Tributário
Número de advogados	6 sócios e 107 associados

Fonte: Menezes e Lopes (outubro/2006).

Menezes, Magalhães, Coelho & Zarif Advogados

O escritório Menezes, Magalhães, Coelho & Zarif Advogados foi criado em 2002, em Salvador (BA), pela fusão de dois outros escritórios de advocacia: o Menezes Magalhães e Coelho Advogados Associados e o Zarif Advogados Associados.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o MMC & Zarif Advogados reunia 80 advogados (25 sócios e 55 associados). Além da matriz em Salvador (BA), tinha uma filial em São Paulo (SP). “Com especialistas e profissionais altamente qualificados em todos os ramos do direito, e em articulação com a classe empresarial, o poder público e o terceiro setor”, o escritório atuava “no âmbito contencioso e consultivo nas diversas áreas do direito empresarial”.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita do MMC & Zarif Advogados saltou de R\$ 5 milhões, em 2002, para R\$ 11,5 milhões em 2005. Nos nove primeiros meses de 2006, já tinha atingido a marca de R\$ 12,3 milhões. Ainda conforme o levantamento, a receita vem se distribuindo por área de atuação de acordo com os seguintes percentuais:

- Trabalhista: 35%;
- Societário: 17%;
- Consumidor: 16%;
- Cível: 14%;
- Tributário: 10%;
- Outras: 8%.

Operações

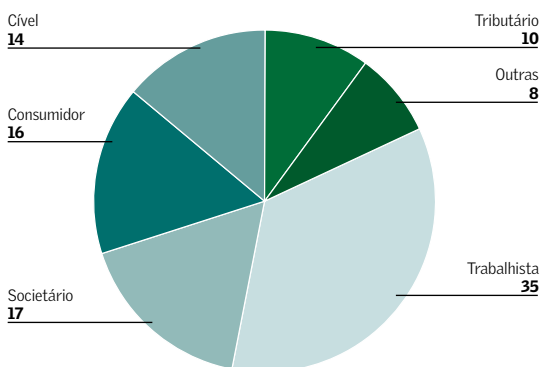
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório MMC & Zarif Advogados envolvendo os seguintes clientes, por ramo de atividade:

- Agropecuária: Bagisa Agropecuária e Comércio, Companhia Melhoramentos do Oeste da Bahia e Agropecuária Tapera.

- Bancos: ABN AMRO Real, Agrimisa, Bradesco, Citibank, Itaú, Mercantil Finasa, Safra Leasing, Santander Brasil, Desenhavia (Banco de Desenvolvimento do Estado da Bahia) e Lloyds TSB Bank.

- Comércio e Serviços: Ability Serviços de Comércio Exterior, Andrade Galvão Engenharia, Andrade Mendonça Construtora, Ansett Tecnologia Engenharia, Armazéns Gerais Columbia, BCL Construtora, Car Rental Systems do Brasil Locação de Veículos, Carballo Faro & Cia., Casa

Distribuição da receita por área de atuação – MMC & Zarif Advogados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

da Qualidade Editora, Cetrel Empresa de Proteção Ambiental, Companhia de Gás da Bahia (BahiaGás), Consórcio EADI Salvador Logística e Distribuição, Consórcio Moinho Aratu, Creditec Administradora de Cartões de Crédito, CSU Cardsystem, Deloitte Touche Tohmatsu Auditores, Ericsson Telecomunicações, Extra Hipermercado, Galaxy Brasil, Hospital Aliança, Humana Medicina Especializada, Maxitel, Milmed Administradora de Serviços Médicos, NEDL Construções de Dutos do Nordeste, Pejota Propaganda, Promédica Patrimonial, Publivendas Comunicação, Qualidade Service Eletrodomésticos, Rede Ferroviária Federal (RFFSA), Sodexho do Brasil Comercial, Strategos Engenharia Informática e Consultoria, TAM Linhas Aéreas, Techint, Tranenge Construções, Transultra Transporte e Armazenamento Especializado e Viação Águia Branca.

- Educação: Associação de Apoio Ensino e Pesquisa Sergipe (ASA), Estude Estabelecimentos Unidos de Educação, ISBA (Instituto Social da Bahia), UCSal (Universidade Católica do Salvador) e Unifacs.

- Entidades de Classe: COFIC Comitê de Fomento Industrial de Camaçari, Federação das Indústrias do Estado de Alagoas, Instituto Euvaldo Lodi (IEL), Senai (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial), SESI (Serviço Social da Indústria), Simagran (Sindicato da Indústria de Mármore, Granitos e Similares), Sindicato da Indústria de Mineração de Pedra Britada do Estado da Bahia,

Sindicato do Comércio Varejista e de Derivados de Petróleo do Estado da Bahia, Sindihmat (Sindicato de Hotéis e Pousadas de Mata de São João), Sinduscon (Sindicato da Indústria da Construção Civil) e Sinpeq (Sindicato de Indústrias Petroquímicas e Químicas).

- Indústria: Aga, Agilent Technologies Brasil, Agip do Brasil, Alstom do Brasil, ABB Automation Technologies, Aventis Pharma, Avon Cosméticos, Bahia Sul Celulose, Belcosa Distribuidora de Cosméticos, Belfam Indústria de Cosméticos, BMW do Brasil, Brasilgas Bahiana Distribuidora de Gás, Caraíba Metais, Cepeo Contraceptivos, Clariant, Construtora e Pavimentadora Sérvia, Construtora Norberto Odebrecht, Cosmonor Distribuidora de Cosméticos, Engepack Embalagens, Eternit, Fagip Fábrica de Gases Industrial, Ford Motor Company Brasil, Fuji Photo Film do Brasil, Gillette do Brasil, Glaxosmithkline Brasil, Guaraniana, Indústrias Alimentícias Maratá, Indústria de Autopeças Jardim, Indústria Gráfica Cearense, Laboratórios Pfizer, Ball Embalagens, Manufatura de Brinquedos Estrela, Merck, Metalúrgica Squadrilar, Mineração Caraíba, Monsanto Nordeste, Moore Brasil, Motorola do Brasil, Novartis Biociências, Pathfinder do Brasil, Pepsico do Brasil, Pharmácia & Upjohn, Pirelli Pneus, Produtos Alimentícios Cravo, Rigesa da Bahia, Sodécia da Bahia, Sophia do Brasil, Spgas Distribuidora e Gás, Suzano Bahia Sul Papel e Celulose, Válvulas Nadvic do Brasil e Volkswagen do Brasil.

- Indústria química e petroquímica: Altana Pharma, Aventis Animal Nutrition Brasil, Basf, Bayer, Boehringer Ingelheim do Brasil, Braskem, Ciba Especialidades Químicas, Columbian Chemical Brasil, Copenor Petroquímica do Nordeste, CQR (Companhia Química do Recôncavo), Darrow Laboratórios, Deten Química, Dow Corning do Brasil, Elekeiroz, Empresa Carioca de Produtos Químicos, Griffin do Brasil, ITF Chemical, Kurita do Brasil, Metanor Metanol do Nordeste, Millenium Inorgânic Chemicals, Monsanto do Brasil, Nitroclor Produtos Químicos, Oxiteno Nordeste Indústria e Comércio, Polialden Petroquímica, Polibrasil Compostos, Polibrasil Resinas, Policarbonatos do Brasil, Politenos Indústria e Comércio, Química da Bahia Indústria e Comércio, Química Geral do Nor-

deste, Reichhold do Brasil, Rhodia Brasil e Terminal Químico de Aratu (Tequimar).

- Seguradoras: AGF Brasil Seguros, Bradesco Seguros, Companhia de Seguros Aliança da Bahia, Companhia de Seguros da Bahia, Golden Cross Seguradora, Itaú Seguros, Liberty Paulista Seguros e Santander Brasil Seguros.

- Turismo, Hotelaria e Entretenimento: AC Produções Artísticas e Edições Musicais, Ali Promoções e Produções, Babado Novo Produções Artísticas, Casa de Show Produções Artísticas, Club Med Brasil, Duma Comércio Criações e Produções Artísticas, Esporte Clube Vitória, Lelys Comércio e Serviços, Ner Produções Artísticas, Orient Filmes Distribuidora de Filmes, Pau D'Arco Produções e Eventos, Pequena Notável Empreendimentos Artísticos, Pojuca, Taípe Trancoso Empreendimentos, T.T. Representações e Comércio e Village Resort do Brasil.

- Empresas para investimento estrangeiro no Brasil: Aprisco Salvador Investimentos Hoteleiros e Imobiliários, Passar Patrimonial, ENGM Participações, Gold Star Participações, Imocom Brasil Gestão e Investimentos Imobiliários, Inverbança Brasil Empreendimentos Imobiliários e Turísticos, Jema Patrimonial Empreendimentos e Operações Hoteleiras, Patrimonial Cajazeiras, Verde Bahia Patrimonial e Incorporação, Vida Rosa Patrimonial e Serviços, Patrimonial Imoinveste.

Perspectivas e estratégias

Na avaliação do MMC & Zarif Advogados, em um sistema globalizado, a moderna advocacia empresarial depende de uma “associação operacional entre escritórios de advocacia e a forte atuação perante os diversos setores mencionados”.

Dentro desse contexto, o escritório acredita que a estratégia de ampliação “tem tido êxito”. “Muitos clientes que procuravam o escritório para trabalhos regionais estão contratando agora trabalhos em todo o país. Nossa perspectiva é consolidar uma ação global a partir da sede em Salvador. Já existe uma atuação concreta em Portugal e Espanha. Daqui para frente, a nossa proposta é continuar crescendo no país e no exterior.”

Entre os desafios inerentes à concorrência crescente, o escritório destaca a necessidade de “tornar visível para o grande público a dimensão de nossas realizações, conquistas e evolução”.

Q103

Estrutura e áreas de atuação do MMC & Zarif Advogados

Matriz	Avenida Tancredo Neves, 1.632, Salvador Trade Center , Torre Sul, 19º andar, Caminho das Árvores CEP 41820-020 – Salvador (BA) Telefone: 55 71 273-3000 Home page: www.mmcz.adv.br
Filial	São Paulo (SP)
Áreas de atuação	Administrativo - Ambiental - Cível - Concorrência - Consumidor - Contratos - Desportivo - Internet/e-business - Educacional - Entretenimento - Família e sucessões - Financeiro - Imobiliário - Novos investimentos - Penal empresarial - Portuário - Previdenciário - Propriedade intelectual - Reestruturação de empresas - Regulatório - Seguros e Previdência complementar - Societário - Terceiro setor - Trabalhista.
Número de advogados	25 sócios e 55 associados

Fonte: MMC & Zarif Advogados (outubro/2006).

Mesquita Pereira, Marcelino, Almeida, Esteves Advogados

O escritório Mesquita Pereira, Marcelino, Almeida, Esteves Advogados iniciou suas atividades em 1948, em São Paulo (SP), com Claudio Antonio Mesquita Pereira.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Mesquita Pereira, Marcelino, Almeida, Esteves Advogados, além dos seus cinco sócios, reunia 68 advogados associados. Possuía escritórios em São Paulo, sede da sociedade, e em Campinas (SP). Além disso, contava com escritórios associados na Argentina (Segal, Turner & Associados, de Buenos Aires) e em Portugal (Lisboa e Porto).

O escritório encontrava-se com estrutura voltada, principalmente, para o contencioso de massa, que englobava ações de natureza consumerista (coletivas e individuais) e trabalhista. Mantinha, ainda, uma outra vertente de atuação, que contemplava a consultoria jurídica geral e a atuação contenciosa para o nicho de mercado dos chamados “clientes de partido”, de menor porte.

“A experiência na atuação do contencioso de massa”, dizia o escritório, “acabou por gerar uma competência no desenvolvimento, organização e controle de uma rede de correspondentes alinhados com a filosofia de trabalho MPMAE para o atendimento dos clientes diretamente em todas as comarcas do estado de São Paulo e nas capitais dos demais estados, assim como, de forma pontual, em outras cidades do país.”

O escritório atendia também instituições bancárias no diferenciado nicho do proxy voting, que consiste na representação de acionistas em assembleias gerais, com o oferecimento de informação prévia e detalhada sobre cada evento proposto.

As principais operações da sociedade Mesquita Pereira, Marcelino, Almeida, Esteves Advogados envolviam, portanto, ações civis públicas, ações consumeristas, inquéritos civis, *proxy voting* e contenciosos em geral (cível, trabalhista, penal empresarial, tributário e família).

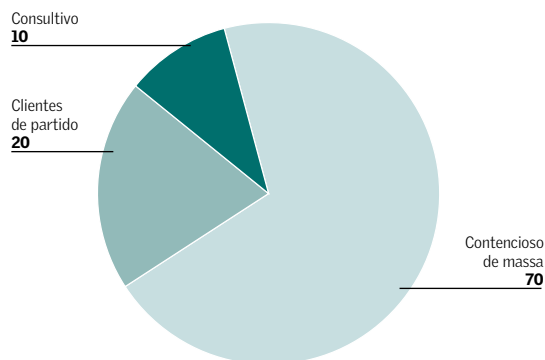
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Contencioso de massa: 70%;
- Clientes de partido: 20%; e
- Consultivo: 10%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Mesquita

Distribuição da receita por área de atuação – Mesquita Pereira, Marcelino, Almeida, Esteves Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Pereira, Marcelino, Almeida, Esteves envolvendo os seguintes clientes: Telesp Celular, Telefônica, Alcântara Machado, NM Engenharia, Sindicato da Indústria de Panificação e Confeitaria do Estado de São Paulo, Citibank, BankBoston, HSBC, Itaú, Casa Santa Luzia Importadora, Corretora Souza Barros Câmbio e Título e SLW Corretora de Valores.

Obstáculos

O principal obstáculo visualizado pelo escritório “são os novos entrantes praticantes de honorários em patamares vis, inclusive em afronta aos princípios gerais estatuídos pela Ordem dos Advogados do Brasil”.

“Um segundo obstáculo, que se apresenta principalmente para o setor de advocacia contenciosa, é o assoberbamento do Poder Judiciário, que não responde em tempo hábil com a modernização de sua estrutura, gerando assim uma morosidade patente no encaminhamento e solução dos processos, assim como no atendimento aos operadores do direito.”

Perspectivas

O escritório vê “o crescimento do número de acessos à Justiça como um fenômeno irreversível na sociedade moderna, o que inclusive é motivado por ações que visam cada vez mais facilitar esse mesmo acesso à população em geral”.

“Corolário dessa tendência é a necessidade que as grandes corporações têm ou terão de encontrar

escritórios de advocacia aptos a gerenciar grandes números de ações, inclusive quanto a questões relacionadas à gestão financeira do processo.”

O escritório revela ainda que tende, cada vez mais, a buscar “clientes corporativos, para os quais oferece uma estratégia de contencioso, larga experiência na gestão de grande número de processos e a *expertise* da gestão financeira do contencioso da empresa, dela retirando essa responsabilidade, serviço esse que agrega valor à atuação do escritório.”

Investimentos

“Nos últimos anos, o escritório desenvolveu, com auxílio de parceiros externos, uma platafor-

ma própria de gerenciamento de processos, o que lhe permite um amplo controle da massa de ações hoje internalizadas, sem descuidar da qualidade, rapidez e transparência da informação, que é disponibilizada 24 horas – *on line* – aos clientes.”

“Da mesma forma, temos investido na melhoria e ampliação de nossas instalações e no desenvolvimento de metodologias de trabalho voltadas ao contencioso de massa e suas peculiares exigências, focando nossos esforços para o oferecimento de benefícios aos clientes, como: equipes de trabalho exclusivas, gerando personalização no atendimento; e proximidade dos sócios ao negócio, bem como dos processos, visando antecipar-se e preparar-se para os fenômenos do mercado em que estão inseridos.”

Q104 Estrutura e áreas de atuação do Mesquita Pereira, Marcelino, Almeida, Esteves

Matriz	Rua Marquês de Paranaguá, 348, 8º e 10º andares CEP 01303-050 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3154-7020 Home page: www.mpmae.adv.br
Filial	Campinas (SP)
Parcerias internacionais	Segal, Turner & Associados (Buenos Aires, Argentina) - Lisboa (Portugal) - Porto (Portugal)
Áreas de atuação	Societário e comercial - Recuperação de créditos - Civil - Consumidor - Meio Ambiente - Trabalhista - Fiscal e tributário - Penal - Proxy voting - Direito administrativo
Número de advogados	5 sócios e 68 associados

Fonte: Mesquita Pereira, Marcelino, Almeida, Esteves (outubro/2006).

MHMK – Sociedade de Advogados

O escritório MHMK – Sociedade de Advogados foi criado em 2004, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o MHMK reunia 14 advogados: 4 sócios (Madrona, Hong, Mazzuco e Kawamura) e 10 associados. Sua carteira de clientes incluía “industriais do setor público e privado, sociedades comerciais e de serviços, entidades do terceiro setor e também pessoas físicas”, enumerava a sociedade. “Representamos clientes nacionais e internacionais seja na elaboração e negociação de contratos comerciais seja na estruturação de complexos projetos envolvendo investimentos, associações, aquisições de ativos ou de participação acionária, privatizações e outros.”

“Nossos clientes incluem empresas em diversos setores: aviação, telecomunicações, informática, tecnologia da informação, *software*, cosmético e farmacêutico, telecomunicações, consultoria, autopeças, construção civil, óleo e gás, energia, logística e transporte, entretenimento, alimentação, aeroportuário, financeiro (bancos, sociedade de leasing, fundos de investimento, seguradoras e corretoras de valores), publicidade, bens de consumo e de capital, alimentos, organizadas sob a forma de sociedades familiares ou de sociedades fechadas ou abertas.”

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita média anual do escritório MHMK está na faixa dos R\$ 9 milhões.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do MHMK:

- Banrisul (representação na recuperação judicial da Parmalat).
- Cory Alimentos (recuperação judicial).
- Fundos de Investimento em Direitos Creditórios (Credibel, Abimaq, Banese).
- IDB – Termo Rio (venda de participação da ABB para o Deutsch Bank).
- Embraer (captação de US\$ 100 milhões junto à International Finance Corporation).

O levantamento apurou ainda a existência de operações do escritório envolvendo os seguintes clientes: Silicon Graphics, McLane do Brasil, Novell, Mercatto Investimentos, NRG Energy, Overseas Private Investment Corporation, Embraer,

Banco de Colombia, Suleasing, CSI Latina Finance, Fondec, Votorantim Energia, Stolle Machinery, Rio Bravo, Banco Pactual e Interamerican Development Bank (IDB).

Perspectivas e estratégias

Na avaliação do MHMK, “a partir de meados de 2001 o mercado de serviços legais sofreu com o desaquecimento da economia”. “Essa crise afetou, em especial, os escritórios especializados em direito empresarial, com foco em consultoria de negócios, os quais amargaram uma redução de seus resultados.”

“A crise econômica resultou em uma queda das operações de aquisições e em algumas posturas bastante notáveis no que se refere ao relacionamento entre as grandes empresas e os prestadores de serviços legais: preocupação com custos dos serviços, diminuição da quantidade de prestadores de serviços legais e aumento dos quadros internos de prestadores de serviços legais.”

“Entretanto”, pondera a sociedade, “na mesma época, aprofundava-se a internacionalização do mercado de serviços legais, com a chegada ao Brasil de novos escritórios estrangeiros e a formação de alianças entre escritórios nacionais e estrangeiros.” Além disso, “os escritórios de advocacia com foco em disputas judiciais e em serviços de reestruturação tiveram significativo crescimento”.

De modo que o escritório foi criado em um “cenário de demanda por qualidade, consolidação dos serviços legais de um mesmo cliente em um menor número de prestadores, internacionalização e globalização do mercado”. “Esse cenário, bem como a demanda de clientes corporativos, favorece e exige escritórios multidisciplinares, capazes de atender clientes em diversas áreas de prática.”

Por isso, o MHMK tem concentrado suas ações em “investimento em tecnologia e comunicação com o mercado, que implique um melhor posicionamento estratégico”.

“O mercado busca cada vez mais profissionais capacitados e com uma estrutura de custos reduzida, na medida em que isso se reflete nos custos das operações de nossos clientes. O grande desafio para escritórios com o nosso perfil é posicionar-se estrategicamente como uma opção aos escritórios de maior tradição no mercado.”

O MHMK entende que, “em um ambiente de crescimento econômico limitado, o incremento da receita se dá mediante foco em nichos de mer-

cado e especialização”. “Nosso escritório identificou como áreas de foco para efeitos de crescimento os segmentos de financiamento de projetos (que deverá evoluir com as PPPs, parcerias público-privadas), mercado de capitais (temos tido significativa atuação na estruturação de fundos e em operações de *private equity*), sociedades familiares e projetos de reestruturação.

“Estamos construindo alianças nacionais na medida da regionalização da economia do país, bem

como internacionais, apostando em uma maior internacionalização da economia brasileira.”

“O nosso foco são clientes com intensa demanda de serviços legais ou projetos complexos, de alto valor jurídico agregado, que exijam o envolvimento de um grupo legal multidisciplinar. Trabalhamos com modalidades de cobrança de honorários diferenciadas, além da fórmula de faturamento baseado em horas trabalhadas. Isso nos permite alinhar nossos interesses aos interesses de cada cliente.”

Q105

Estrutura e áreas de atuação do MHMK – Sociedade de Advogados

Sede

Avenida Brigadeiro Faria Lima, 1461, 12º andar
CEP 01451-904 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3094-7810
Home page: www.mhmk.com.br

Áreas de atuação

Contencioso, arbitragem e solução de controvérsias - Direito administrativo - Direito comercial e societário - Direito concorrencial e antitruste - Direito do trabalho - Direito imobiliário - Direito marítimo - Direito tributário e planejamento fiscal - Empresas familiares e estruturação patrimonial - Empréstimos comerciais - Estruturação de start-ups - Financiamento de aeronaves - Financiamento de equipamentos - Financiamento de projetos - Fusões e aquisições - Governança corporativa - Investimentos estrangeiros - Mercado de capitais - Mercado financeiro e bancos - Ofertas públicas de títulos ou ações - Operações estruturadas - Private equity e venture capital - Reestruturação corporativa e financeira - Regulamentação de instituições financeiras - Regulamentação do mercado de valores mobiliários - Tecnologia da informação/mídia/e-commerce/internet

Número de advogados

4 sócios e 10 associados

Miguel Neto Advogados Associados

O escritório Miguel Neto Advogados Associados foi criado em 1990, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em novembro de 2006, o Miguel Neto Advogados Associados mantinha uma *joint venture* com a banca Advocacia Pietro Ariboni (veja perfil). Os escritórios atuavam na mesma sede, em São Paulo (SP), e na mesma filial, no Rio de Janeiro (RJ). A *joint venture* “foi idealizada de forma a aproveitar os efeitos sinérgicos existentes entre as firmas, bem como melhorar a performance dos serviços administrativos por meio da racionalização de custos”, informava o escritório.

Na ocasião, o Miguel Neto Advogados possuía 27 advogados: 4 sócios e 23 associados. Dividia os serviços que prestava em duas áreas de atuação: empresarial privada (fusões e aquisições, societário, trabalhista e cível) e empresarial pública (tributário, licitações e ambiental). Patrocinava mais de 2 mil ações de natureza tributária e possuía um departamento trabalhista com aproximadamente 3.500 ações em todo país. Alguns exemplos de suas operações eram:

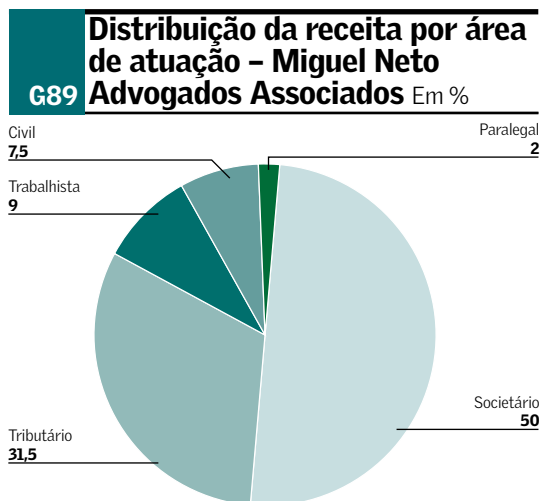
- Advogava em causas ambientais dos estados de São Paulo, Paraná, Rio Grande do Sul e Bahia, de forma preventiva e contenciosa.
- Assessorava empresas na área preventiva trabalhista, auxiliando na administração de contingências e passivos.
- Participava de negociações de acordos coletivos representando empresas de transporte de valores.
- Participava de *due diligences* para avaliação de contingências e passivos de empresas envolvidas em processos de *joint ventures*, fusões e aquisições.
- Participava da reestruturação de empresas familiares com montagem de *family offices*.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita do escritório dividia-se por área de atuação de acordo com os seguintes percentuais:

- Societário: 50%;
- Tributário: 31,5%;
- Trabalhista: 9%;
- Civil: 7,5%; e
- Paralegal: 2%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Miguel Neto Advogados:



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Assessorou a venda da Q-Refresko para a Phillip Morris.
- Assessorou a aquisição da TGV Segurança e Transportes pela Brink's.
- Assessorou a venda da Café do Ponto para a Sara Lee.
- Participou da formação da *joint venture* entre a 3 Corações e a Santa Clara Indústria e Comércio.
- Participou da formação da *joint venture* entre a Heleno & Fonseca, Enob Ambiental e Cavo Ambiental para a exploração da Unidade de Tratamento de Resíduos Hospitalares de São Paulo.
- Participou da formação da *joint venture* entre a Queiroz Galvão, Heleno & Fonseca e Lot para a constituição da Ecourbis, para exploração do contrato de concessão do lixo do município de São Paulo.

Perspectivas

O escritório informa que “mantém uma estrutura operacional enxuta, mas que permite assessorar tanto grandes empresas como também as pequenas e médias”.

Entre as áreas com certeza de investimentos, o escritório destaca as seguintes: “ambiental, parcerias público-privadas (PPP), investimentos estrangeiros, particularmente quanto às fusões e aquisições, questões imobiliárias e atendimentos em decorrência da Sarbaines-Oxley” (de proteção a investidores).

Q106

Estrutura e áreas de atuação do Miguel Neto Advogados Associados

Matriz	Rua Guararapes, 1.909, 7º andar CEP 04561-004 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 5502-1222 Home page: www.miguelneto.com.br
Filial	Rio de Janeiro (RJ)
Áreas de atuação	Empresarial privada (fusões e aquisições, societário, trabalhista e cível) - Empresarial pública (Tributário, licitações e ambiental)
Número de advogados	4 sócios e 23 associados

Fonte: Miguel Neto Advogados Associados (novembro/2006).

Montaury Pimenta, Machado & Lioce

O escritório Montaury Pimenta, Machado & Lioce foi fundado em 1939, no Rio de Janeiro (RJ), por Edgard Montaury Pimenta, que, naquela época, dedicava-se a questões de direito civil e empresarial sob o nome de Montaury Pimenta Advogados. Em 1985, o escritório passou a atuar em propriedade industrial e intelectual. Em 1990, mudou seu nome para o atual.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o escritório Montaury Pimenta, Machado & Lioce contava com 20 advogados: 13 sócios e 7 associados. A matriz ficava no Rio de Janeiro (RJ) e havia uma filial em São Paulo (SP). Sua especialidade era a área de propriedade intelectual, em questões ligadas a “marcas, patentes, direitos autorais, *software*, nomes de domínio, publicidade, promoção, consumidor, franquia e concorrência desleal, incluídos aí todos os litígios dessa área administrativa e judicial, além daqueles envolvendo contratos de licença, de franquia, de distribuição e de transferência de tecnologia”.

O Montaury Pimenta, Machado & Lioce era também especializado na “proteção de tais direitos internacionalmente, possuindo escritórios associados e correspondentes em diversos países, todos atuantes nesse mesmo segmento”.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Montaury Pimenta, Machado & Lioce:

- Representação da American Online na recuperação judicial do domínio aol.com.br no Brasil, considerado pelo escritório um “*leading case* nesse gênero”.
- Representação da Oakley no cancelamento judicial do registro da marca Oakley indevidamente obtido por empresa brasileira.
- Obtenção do reconhecimento e declaração, pelo Inpi (Instituto Nacional de Propriedade Industrial), do *status* de renome para a marca Visa, em benefício da empresa Visa International.

- Representação da Google em ações judiciais sobre perfil falso e comunidade ofensiva (Orkut).

- Representação da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) em ações de nulidade e infrações de patentes.

- Representação da Mr. Cat em ação de infração do *trade dress* de suas lojas.

O levantamento apurou ainda a existência de operações do escritório envolvendo os seguintes clientes: ABB, Blockbuster Entertainment, Bridgestone, Infoglobo (O Globo), Osklen, Salinas, Viacom, CBS, Paramount Pictures, Editora Globo, Eli Lilly and Company, Kyocera Wireless, Magneti Marelli Cofap Autopeças, Orkut, Parmalat, Petrobras, Pionner Hi Bred International, Qualcomm, Quiksilver, Sony Corporation, TV Globo e Vetco Gray.

Desempenho

O Montaury Pimenta, Machado & Lioce tem registrado crescimento contínuo. Nos últimos três anos, “cresceu a uma taxa de 40% ao ano”, informa o escritório. A queda do dólar contribuiu para redução das margens do escritório, “já que parte do seu faturamento advém do exterior”.

Para minimizar os efeitos do câmbio, “o escritório tem buscado maior participação nacional”. “No entanto, crescer nacionalmente em um segmento onde há concorrentes de grande porte, que há décadas atuam no mercado, não é tarefa simples”, contextualiza.

Estratégias de crescimento

A inauguração de um escritório em São Paulo, em agosto de 2006, é a base da estratégia de crescimento do escritório.

A banca afirma que “possui uma seleta carteira de clientes, prestando serviços de alta qualidade a preços competitivos”. “Os maiores diferenciais na captação e manutenção de clientes compreendem capacitação técnica, agilidade nas respostas e atendimento personalizado. Esses diferenciais estão sendo empregados com sucesso.”

Q107

Estrutura e áreas de atuação do Montaury Pimenta, Machado & Lioce

Matriz	Avenida Almirante Barroso, 139, 7º andar CEP 20031-005 – Rio de Janeiro (RJ) Telefone: 55 21 2524-0510 Home page: www.montaury.com.br
Filial	São Paulo (SP)
Áreas de atuação	Propriedade intelectual - Marcas - Patentes - Direitos autorais - Software - Nomes de domínio - Publicidade - Promoção - Consumidor - Franquia - Concorrência desleal
Número de advogados	13 sócios e 7 associados.

Fonte: Montaury Pimenta, Machado & Lioce (outubro/2006).

Moraes Pitombo Advogados

O escritório Moraes Pitombo Advogados foi criado em 2001, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Moraes Pitombo Advogados contava com 17 advogados, “todos com participação no capital social”, ressaltava o escritório. Possuía um filial em Brasília, instalada em 2002 “para acompanhamento de recursos e processos perante os tribunais superiores, bem como para atendimento da crescente demanda por serviços de advocacia especializada no Distrito Federal”.

Concentrava sua atuação nas áreas criminal e de contencioso cível. Acompanhava “casos complexos e de projeção nacional, tendo atuado, inclusive, na defesa de clientes em comissões parlamentares de inquérito, como, por exemplo, as CPIs do Mensalão e dos Bingos”.

Todos os integrantes do Moraes Pitombo Advogados “buscam constante aprimoramento acadêmico, que é utilizado como critério para evolução no plano de carreira do escritório”.

Operações

Entre as principais causas do escritório, infor-

ma o Moraes Pitombo Advogados, destacam-se os “grampos da Bahia”, o “Caso Gtech”, a “CPI do Mensalão” e a “CPI dos Bingos”, além de “defesas importantes em operações do Departamento de Polícia Federal e da Receita Federal”.

Desempenho

A receita do Moraes Pitombo Advogados tem registrado crescimento anual de 20% a 30%.

Estratégias

Em 2007, o escritório pretende continuar investindo em infra-estrutura e tecnologia. Entre suas estratégias, destaca-se a de “completar o quadro de correspondentes para fechar o grupo de atendimento em todo o território nacional”.

O Moraes Pitombo Advogados vem mantendo investimentos na nova sede, “onde agora planejamos uma sala de treinamento para cursos internos”. Além disso, pretende ampliar a filial, “devido à demanda de atuação nos tribunais superiores”.

Em fevereiro de 2007, o escritório deverá contar com um novo consultor, “com larga experiência profissional na magistratura”, revela.

Q108

Estrutura e áreas de atuação do Moraes Pitombo Advogados

Matriz	Rua Pequetita, 215, 8º andar 04552-060 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3047-3131 Home page: www.moraespitombo.com.br
Filial	Brasília (DF)
Áreas de atuação	Contencioso criminal e cível
Número de advogados	17 sócios

Fonte: Moraes Pitombo Advogados (outubro/2006).

Morais Advogados Associados

O escritório Moraes Advogados Associados foi fundado em 1993, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Moraes Advogados contava com 15 advogados: 4 sócios e 11 associados (9 seniores e 2 juniores). Possuía uma filial, também em São Paulo (SP). Destacava o fato de contar com escritórios associados em Belo Horizonte (MG), Rio de Janeiro (RJ), Curitiba (PR), Porto Alegre (RS) e Lisboa (Portugal).

Suas principais áreas de atuação eram: direito tributário, criminal (crimes empresariais), societário e família, que caracterizavam e vinculavam “a imagem de atuação do escritório”. “Muitos dos casos das demais áreas, com menor participação no faturamento, advêm dos próprios clientes das áreas que são consideradas âncoras do escritório”.

O escritório destacava ainda, entre suas atividades, a prestação de assessoria jurídica voltada para a “estruturação de negócios, reorganizações e associações de empresas, operações comerciais, planejamento fiscal e disputas societárias”.

Desempenho

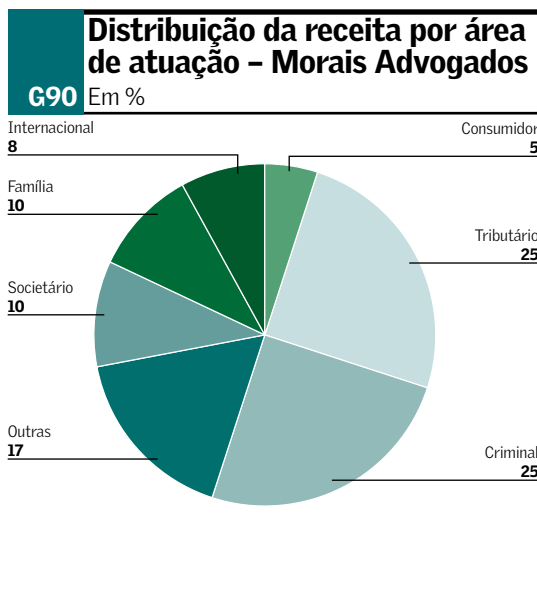
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que, entre 2002 e 2005, a receita do Moraes Advogados saltou de R\$ 293 mil para R\$ 1,2 milhão. Em 2006, o arrecadado nos primeiros nove meses do ano atingiu cerca de R\$ 2 milhões. A participação percentual de cada área de atuação na receita do escritório vem sendo a seguinte:

- Direito tributário: 25%
- Direito criminal: 25%;
- Direito societário: 10%;
- Direito de família: 10%;
- Direito internacional: 8%;
- Direito do consumidor: 5%; e
- Outras: 17%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou operações do escritório Moraes Advogados nas seguintes áreas:

- Criminal: CPI dos Bingos.
- Cível: contencioso envolvendo os clientes Distribuidora de Papéis Alagoas e Eng Comércio de Computadores.
- Tributário: contenciosos envolvendo os clientes Sincopetro (Sindicato do Comércio Varejista de Derivados de Petróleo) e Gilbarco do Brasil (equipamentos).



O levantamento apurou ainda existência de operações do escritório envolvendo os seguintes clientes: AmBev, Associação de Cimento Portland, AC Nielsen, Amazon PC, Sylvania do Brasil Iluminação, Elco do Brasil, Conquista Imobiliária, Boviel-Kyowa Construções e Telecomunicações, Metalúrgica Arouca, Malharia GiGi, Campanário Construções Incorporações, Cesar Reis Office Products, Columbri Comércio de Lubrificantes, Confeções Esportivas Dell’Erba, DataSupri Suprimentos para Informática, Metalúrgica Metalvic, Metalúrgica Indushell, Fundação de Ferro Fabris, Espor Promoções Artísticas, Nurion FS Indústria e Comércio de Correias, GC Comercial Importadora e Exportadora, Guarda Empreendimentos e Participações, Prefeitura Municipal de Alumínio, Prefeitura Municipal de Araçariguama, Prefeitura Municipal de Buri, Prefeitura Municipal de Araçatuba, Prefeitura Municipal de Pedreira, Hipódromo de Água Caliente, Indústria Química Carbomafra, Inforsil Comércio de Suprimentos para Informática, Lexys Comercial, Servopa Administração de Consórcios, MCD Distribuidora, Telesat Comércio e Representações e Koren Consultoria e Representações.

Perspectivas e estratégias

Na avaliação do Moraes Advogados, hoje “tornou-se imprescindível a qualificação e especialização dos profissionais da área do direi-

to, ao contrário do profissional generalista que se exigia anteriormente, o que demanda altos investimentos e dedicação do profissional para acompanhar as rápidas mudanças da legislação e adequá-las aos casos concretos”. “Além disso, esta é a melhor forma de criar um diferencial e conseguir destaque num mercado cada vez mais competitivo diante do ingresso crescente de novos advogados.”

O problema, pondera o escritório, é que “nem sempre o cliente percebe esse valor do profissional ou está disposto a pagar por isso, focando apenas na questão do preço e não na qualidade dos serviços e conseqüentemente nos resultados positivos que irá alcançar com a contratação de dado profissional em defesa dos seus interesses”.

“Dessa forma, muitas vezes, fica difícil equalizar orçamento e qualidade de serviço, a qual, para o bom profissional, independe do valor acertado, pois este tem como compromisso sempre fazer o melhor. Tal situação leva esse profissional a recusar algumas propostas de trabalho para garantir a qualidade dos serviços, uma vez que esta está diretamente ligada aos custos envolvidos.”

O foco do Morais Advogados é o mercado nacional, mas o escritório está partindo agora para o internacional. Para isto, formou uma nova equipe, “própria para essa atuação, a qual tem visitado consulados e países parceiros de negócios com o Brasil, oferecendo os serviços do escritório a quem esteja vindo atuar no mercado brasileiro e precise de suporte e orientação jurídicos”.

“Nos últimos meses, o Morais Advogados Associados estabeleceu contato com os entes que regulam a classe dos advogados de outros países, no sentido de estreitar o seu relacionamento e trocar informações quanto ao sistema jurídico de cada país, pensando nos brasileiros que desejam investir no estrangeiro”.

Além dos investimentos em novas áreas de atuação, o Morais Advogados Associados “tem investido significativamente na formação dos seus profissionais e na criação de uma rede de parceiros de trabalho, financiando e incentivando os seus profissionais a participarem de cursos, palestras e encontros de classe, que debatam temas considerados imprescindíveis para o bom profissional dos dias de hoje”. Para isso, o escritório conta ainda com “um profissional de captação”, que chama de “ombudsman”, cuja função é “relacionar-se e buscar novas oportunidades de negócios para o escritório”.

Além disso, “pensando também na sua imagem”, o Morais Advogados “acaba de investir na aquisição da sua nova sede, em um dos edifícios comerciais mais modernos da região, projeto do renomado arquiteto Rui Otake, com localização de fácil acesso para os clientes”. A meta na nova sede é “investir em uma decoração moderna, criando um ambiente agradável, estendendo o conceito de atendimento da prestação de serviços jurídicos, para proporcionar aos seus clientes momentos afáveis, independentemente da situação em que este se encontre”.

Q109

Estrutura e áreas de atuação do Morais Advogados

Matriz	Rua Arquiteto Jaime Fonseca Rodrigues, 581, Alto de Pinheiros São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3813-8343 Home page: www.morais.com.br
Filial	São Paulo (SP)
Áreas de atuação	Administrativo - Ambiental - Bancário e econômico - Consumidor - Criminal - Direito eletrônico - Energia elétrica - Família - Imobiliário - Intelectual - Internacional - Societário - Telecomunicações - Trabalhista - Tributário
Número de advogados	4 sócios e 11 associados

Fonte: Morais Advogados (outubro/2006).

Moreau Advogados

O escritório Moreau Advogados foi constituído em 1991, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Moreau Advogados contava com 32 advogados (4 sócios e 28 associados). A sociedade tinha sede em São Paulo (SP) e contava com escritórios associados no Rio de Janeiro (RJ) – o Borges, Beildeck e Medina Advogados –, em Nova York (EUA) – o Darrois Villey Maillot Brochier –, em Xangai (China) – o Oping Group Ltd. – e em Paris (França) – também o Darrois Villey Maillot Brochier.

O escritório relatava que, a partir de 1996, tinha atuado “com bastante ênfase” nos processos de desestatização, tanto no âmbito dos programas estaduais quanto do programa nacional, tendo avaliado juridicamente, tanto para as partes compradoras como para os governos estaduais envolvidos e para o governo federal, diversas companhias, entre elas: a Eletropaulo Metropolitana Eletricidade de São Paulo, a Companhia Paulista de Força e Luz (CPFL), a Rede Ferroviária Federal, a Companhia de Entrepostos e Armazéns Gerais de São Paulo (Ceagesp), Furnas Centrais Elétricas, a Eletrosul Centrais Elétricas e a Companhia Energética do Ceará (Coelce).

Foi nessa época e por conta dos processos da privatização que o Moreau Advogados “ingressou em um novo e inexplorado ramo do direito, que pode ser considerado como uma subdivisão do direito previdenciário, qual seja: a previdência complementar”. “A grande maioria das empresas objeto dos processos de privatização contribuía para entidades fechadas de previdência complementar, razão pela qual tornava-se de suma importância avaliar também os chamados fundos de pensão, cujo eventual déficit ou superávit poderia gerar efetivos impactos sobre o preço das empresas avaliadas.”

Essa área continua sendo uma das principais de atuação do escritório. “A tendência é que as questões pertinentes às entidades fechadas e também às abertas de previdência complementar sofram paulatino crescimento, dada a importância do segmento, tanto do ponto de vista institucional para o Estado quanto do ponto de vista da seguridade social, posto que a previdência privada complementa o regime geral de previdência. Ademais, há alguns anos o segmento

da previdência complementar vem crescendo mundialmente, tendo em vista o patente desequilíbrio financeiro dos sistemas públicos.”

O Moreau Advogados destacava ainda entre suas áreas de atuação:

- Direito societário (que está se unindo à área do direito e família e do direito das sucessões, “pois inúmeras famílias vêm optando por constituir *family offices*, centralizando a gestão dos negócios familiares num grupo de pessoas que os assessora, entre eles advogados”).

- Propriedade industrial (que “se tornou alvo de inúmeras questões a partir da vigência da Lei 9.276, de 14 de maio de 2006, especialmente no que se refere às patentes”).

- Direito tributário.

- Direito regulatório (que “se destaca em razão de sua grande especificidade, decorrente da intervenção exercida pelo poder público nos diversos setores da economia nacional, o que exige por parte dos profissionais que nela atuam conhecimentos relacionados não só ao direito administrativo, mas também de diversas outras ramificações do direito”).

- Direito sanitário (que se destaca “porque grande parte das chamadas indústrias de transformação ou de base, além de outras que se relacionam diretamente com o mercado consumidor final, tem nos órgãos de saúde e de vigilância sanitária seu órgão de normatização e fiscalização”).

- Contratos.

- Direito trabalhista.

- Contencioso cível e criminal.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Moreau Advogados envolvendo os seguintes clientes: Banco Citicard, Cristália, Diário do Grande ABC, Eletropaulo, Fundação CESP, Galena Química e Farmacêutica, Grupo JHSE, M.Cassab, Nortox e Rhodia.

Estratégias

O Moreau Advogados firmou parceria com “um dos maiores escritórios na China, titular de significativa experiência na assessoria a clientes estrangeiros interessados em ingressar no mercado chinês”. “Esse novo segmento visa proporcionar aos clientes um atendimento especializado, consideradas as peculiaridades chinesas, tanto comerciais e jurídicas quanto culturais.”

Com a estruturação do seu “China desk”, o escritório passou a oferecer informações sempre atualizadas sobre os negócios mantidos entre o Brasil e a China, “de modo a que seus clientes possam sempre aproveitar as melhores oportunidades comerciais e financeiras”.

Q110**Estrutura e áreas de atuação do Moreau Advogados**

Sede	Rua Hungria 888, 10º andar, Jardim Paulistano CEP 01455-000 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3812-8011 Home page: www.moreau.com.br
Parceiros nacionais e internacionais	Borges, Beildeck e Medina Advogados (Rio de Janeiro, RJ) - Darrois Villey Maillot Brochier (New York, Estados Unidos, e Paris, França) - Oping Group Ltd. (Xangai, China)
Áreas de atuação	Societário - Previdenciário - Assistência a saúde - Assistência social - Comercial - Tributário - Contratos - Trabalhista - Contencioso - Família e sucessões - Propriedade industrial e intelectual - Imobiliária - Administrativa - Ambiental - Privatizações - Informática - Investimentos estrangeiros - Mercado financeiro, bancário e securitário - Mercado de capitais
Número de advogados	4 sócios e 28 associados

Fonte: Moreau Advogados (outubro/2006).

Mosimann, Horn & Advogados Associados

A sociedade Mosimann, Horn & Advogados Associados foi fundada em 2001, em Florianópolis (SC).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Mosimann, Horn reunia cinco sócios, além de nove advogados associados. “Através de uma organização multidisciplinar de vanguarda”, definia-se: “Prestamos assistência legal em praticamente todos os ramos do direito, no âmbito consultivo/preventivo e contencioso, com atuação destacada nos Tribunais Superiores.”

Entre suas causas, o escritório destacava os seguintes tipos principais:

- defesa perante o Superior Tribunal de Justiça (STJ) da extensão da responsabilidade do fiador nos contratos de locação prorrogados por tempo indeterminado;
- patrocínio de ações que discutem a não-incidência de PIS e Cofins sobre a receita decorrente de atos cooperativos; e
- defesa da responsabilização contratual das empresas de telefonia diante das empresas subcontratadas.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Mosimann, Horn envolvendo os seguintes clientes: Grupo Jaime Aleixo, Unicred Florianópolis (Cooperativa de Economia e Crédito Mútuo dos Médicos da Grande Florianópolis), Refinadora Catarinense Grupo Portobello, DAP Redes Elétricas e Telefônicas, CSN (Companhia Siderúrgica Nacional), Texaco Brasil, Fenadi (Federação Nacional do Mercado Imobiliário), Transporte Coletivo Estrela, Intelig Telecomunicações, Grupo Manoel Marchetti, Amucc (Associação Brasileira de Portadores de Câncer), Escola Tendência, Engebras Indústria, Comércio, Construção Civil e Terraplanagem.

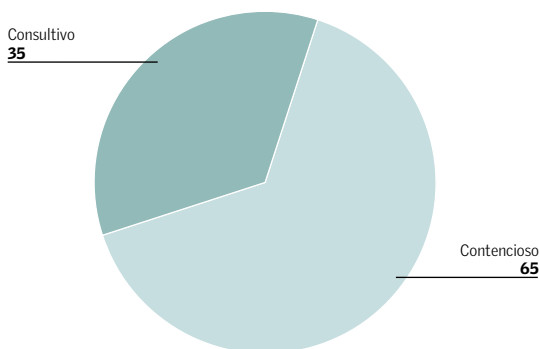
Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do escritório Mosimann, Horn é de R\$ 800 mil, distribuída por área de atuação nos seguintes percentuais:

- Contencioso: 65%; e
- Consultivo: 35%.

Distribuição da receita por área de atuação – Mosimann, Horn

G91 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Obstáculos e perspectivas

Quanto aos obstáculos do setor, a Mosimann, Horn acha que “a morosidade do Judiciário ainda é uma questão que assombra os escritórios de advocacia”. “Contudo, parece que, em virtude do aumento significativo do número de ações, bem como pela incessante luta da OAB acerca do tema, mudanças positivas estão acontecendo.”

“Uma delas”, cita, “é a informatização dos processos (processo eletrônico), que já vem sendo efetivada com sucesso pela Justiça Federal em algumas situações e é exemplo de que brevemente deve ser adotada pelos demais tribunais pátrios.”

No que tange às perspectivas, a sociedade acredita que 2007 será um ótimo ano para as empresas e, conseqüentemente, espera que “o contencioso e o consultivo corporativo da Mosimann, Horn venham se beneficiar de tal crescimento”.

No entanto, pretende continuar na busca do aprimoramento de sua atuação junto aos Tribunais Superiores, “haja vista que nesse nicho estão as ações de maior importância da firma e cuja relevância para a receita do escritório é extremamente significativa”.

Q111**Estrutura e áreas de atuação do Mosimann, Horn****Sede**

Praça Pereira Oliveira, 64, 3º andar
CEP 88010-540 – Florianópolis (SC)
Telefone: 55 48 3222-3738
Home page: www.mh.t5.com.br

Áreas de atuação

Atos administrativos - Contratos administrativos - Concessão,
permissão e autorização - Licitações - Servidores públicos -
Previdenciário - Parcerias público-privadas - Direito notarial

Número de advogados

5 sócios e 9 associados

Fonte: Mosimann, Horn (outubro/2006).

Motta, Fernandes Rocha Advogados

A sociedade Motta, Fernandes Rocha Advogados iniciou suas atividades em 1956, no Rio de Janeiro (RJ).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no Motta, Fernandes Rocha 47 advogados: 6 sócios fundadores, 10 sócios plenos e 31 associados. No escritório, não existia a categoria de advogado associado. Todos eram considerados sócios.

A atuação da sociedade era dividida em cinco grandes áreas, cujas participações na receita, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*, obedeciam aos seguintes percentuais:

- Direito societário, mercado de capitais e securitização de recebíveis: 41%;
- Contencioso judicial administrativo e arbitragem: 36%;
- Recuperação de empresas: 7%;
- Direito tributário: 7%; e
- Outras: 9%.

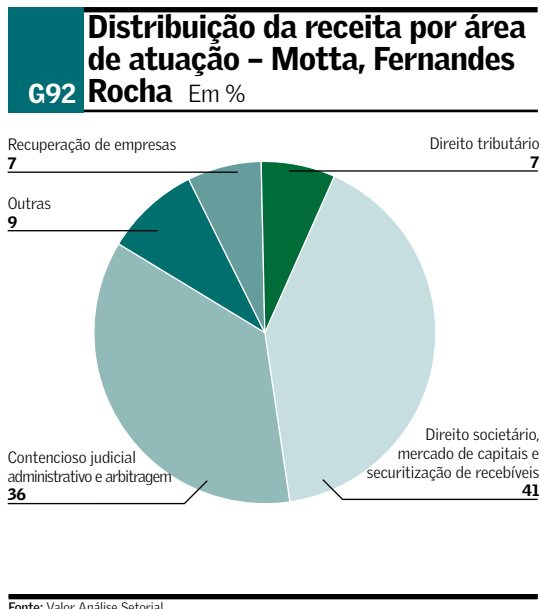
Desde 1999, o Motta, Fernandes Rocha Advogados mantinha uma filial em São Paulo.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Motta, Fernandes Rocha Advogados:

- Ação da Varig (recuperação judicial).
- Ação do Sinicon (contencioso cível).
- Aquisição da Light (direito societário).
- Venda da Way TV (direito societário).
- Aquisição de parcela do controle acionário das companhias ECTE (Empresa Catarinense de Transmissão de Energia), ERTE (Empresa Regional de Transmissão de Energia) e ENTE (Empresa Norte de Transmissão de Energia) (direito societário).
- Incorporação de ações da Petroquisa pela Petrobras (direito societário).
- Participação do consórcio Odebrecht-Furnas no projeto Rio Madeira (direito societário).
- Reestruturação da Capemi (direito societário).
- Aquisição, pela Embratel, das participações que a Telmex (sua acionista controladora) tinha na Telmex Brasil e na Net (direito societário).
- Reestruturação da dívida do grupo Hotéis Othon (direito societário).

O levantamento apurou ainda a existência de operações do escritório envolvendo os seguintes



clientes: ABN AMRO Banco Real, Ágora Sênior Corretora de Títulos e Valores Mobiliários, American Express Brasil, Banco Bradesco, Banco JP Morgan, Banco de Investimentos Credit Suisse Brasil, Carioca Christianni Nielsen Engenharia, Construtora Norberto Odebrecht, Construtora Queiroz Galvão, Capemi (Caixa de Pecúlio, Pensões e Montepios Beneficente), Diebold Procomp, Editora Abril, Light Serviços de Eletricidade, Marisa Lojas Varejistas, Marítima Petróleo e Engenharia, MDU Brasil, Método Engenharia, Multishopping Empreendimentos Imobiliários, Petrobras, Petros (Fundação Petrobrás de Seguridade Social), Rio Tinto Brasil, Santos Brasil, Satélite Distribuidora de Petróleo, Sendas, Sinicon (Sindicato Nacional da Indústria da Construção Pesada), Telemig Celular, Telos Fundação Embratel de Seguridade Social e Varig (Viação Aérea Rio-grandense).

Perspectivas

O sócio Luiz Leonardo Cantidiano acha que, “com a redução das taxas de juros e as perspectivas de maior crescimento econômico”, vai haver “uma tendência de aumento das operações de compra e venda de empresas e de reestruturação” e também “de maior volume de operações na área de mercado de capitais”.

A tendência é usar mecanismos do mercado de capitais para financiar investimentos e para recuperar empresas, com base na Lei de Recuperação Judicial e Extrajudicial (Nova Lei de Falências).

Já a área de direito tributário, na opinião de Cantidiano, ficou um pouco esvaziada, “porque hoje as regras de tributação são mais estáveis”. Antes havia muita demanda judicial por conta das mudanças na legislação. As empresas buscavam nos escritórios de advocacia a melhor maneira de atuar para economizar em impostos.

Na área de contenciosos, Cantidiano destaca a lentidão do Judiciário e o desconhecimento

que os juízes muitas vezes mostram em relação a determinadas matérias. Por isso, para o sócio da Motta, Fernandes Rocha, há uma tendência de aumento do uso da arbitragem.

“Mesmo empresas de capital fechado estão adotando a arbitragem”, exemplifica. A arbitragem é bem mais rápida que o Judiciário e mais técnica (os árbitros podem ser médicos, engenheiros, contabilistas etc.), além de ser sigilosa, argumenta.

Q112

Estrutura e áreas de atuação do Motta, Fernandes Rocha

Matriz	Avenida Almirante Barroso, 52, 5º andar CEP 20031-000 – Rio de Janeiro (RJ) Telefone: 55 21 2533-2200 Home page: www.mfra.com.br
Filial	São Paulo (SP)
Áreas de atuação	Direito societário e valores mobiliários - Mercado de capitais doméstico e internacional - Financiamentos e direito bancário - Fusões e aquisições - Reestruturação de dívida - Recuperação de empresas e falências - Direito comercial - Telecomunicações, TV por assinatura e radiodifusão - Internet - Privatizações - Energia, óleo e gás - Infra-estrutura - Água e saneamento - Comércio internacional - Contencioso cível e comercial - Arbitragem doméstica e internacional - Esportes e lazer - Direito civil e contratos - Direito imobiliário - Direito de família e sucessões - Direito do consumidor - Direito constitucional e administrativo - Direito ambiental - Contratos com o poder público e concessões - Direito tributário e planejamento fiscal
Número de advogados	16 sócios e 31 associados

Fonte: Motta, Fernandes Rocha (outubro/2006).

MR Advocacia – Mário Roberto Pereira de Araújo & Associados

A sociedade MR Advocacia – Mário Roberto Pereira de Araújo & Associados surgiu em 2000, em Teresina (PI), como decorrência de cisão do escritório Francisco Júnior & Mário Roberto – Advocacia e Consultoria, que tinha sido criado em 1992.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, a MR Advocacia contava com 14 advogados: 6 sócios e 8 associados. “Fez a opção de firmar parcerias em vez de abrir filiais”, justificou a sociedade na época.

O escritório – relatava então – foi “uma das primeiras bancas do estado a ter um *site* na *web* e a primeira a dar acesso ao andamento dos processos a seus clientes através do *site*”. Atuava “basicamente na área empresarial”, atendendo empresas nos diversos ramos do direito, como “trabalhista, cível, tributário, consumidor, societário, previdenciário, administrativo (licitações) e criminal”. As principais demandas, “seja por conta dos valores envolvidos, seja por conta de sua complexidade”, estavam nas áreas “trabalhista, cível e consumerista”.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações da sociedade MR Advocacia envolvendo os seguintes clientes: Telemar/Oi, TIM, Banco do Nordeste do Brasil, Companhia Energética do Piauí (Cepisa), Banco do Brasil, Porto Seguro Seguros, Viação Itapemirim e Varig.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual da sociedade MR Advocacia foi de R\$ 380 mil, em 2003, para R\$ 470 mil, em 2004. Para 2006, estimava-se uma receita entre R\$ 1 milhão e R\$ 1,6 milhão.

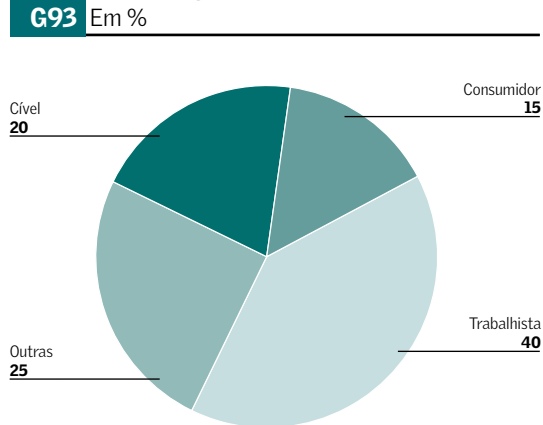
Ainda conforme o levantamento, a receita da MR Advocacia distribuiu-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Trabalhista: 40%;
- Cível: 20%;
- Consumidor: 15%; e
- Outras: 25%.

Obstáculos

A MR Advocacia aponta como obstáculo ao desenvolvimento do setor “a proliferação desenfreada de cursos jurídicos e a má formação dos profissionais”. “Essa situação contribui para a

Distribuição da receita por área de atuação – MR Advocacia



Fonte: Valor Análise Setorial.

redução das receitas, além de causar prejuízos, primeiramente às partes e à sociedade como um todo e aos escritórios também. Os aspectos citados dificultam a contratação de bons profissionais e a retenção dos mesmos, face às limitações de receita e, conseqüentemente, de remuneração, o que leva grande parte dos bem preparados a buscar a estabilidade das carreiras públicas”.

“A proliferação indiscriminada de cursos jurídicos com escopo meramente no lucro tem colocado no mercado anualmente milhares de profissionais despreparados, estando aí uma das explicações do grande número de reprovações nos Exames da OAB, ou seja, não é a dificuldade do Exame, mas sim o despreparo dos candidatos. Em vez de se acabar com o Exame como alguns propagam, deveria haver sim uma limitação de vagas, a exemplo do que ocorre em países como França e Inglaterra, onde a renda anual de um advogado fica em no mínimo 80 mil euros.”

Outra dificuldade são as “alterações que vêm sendo implementadas na legislação processual”. “No afã (dos legisladores) de resolver rapidamente um problema crônico”, as alterações deverão “trazer problemas maiores, pois não se resolve um problema estrutural com a simples eliminação de recursos”, entende a sociedade. “Caberá aos advogados esclarecer e orientar seus clientes acerca dessas situações.”

Na avaliação da MR Advocacia, urgente mesmo é a reforma estrutural do Judiciário. “Investimentos

em pessoal e informática, entre outros, são a solução. Não adianta eliminar recursos enquanto existir um juiz para dar andamento a 8 mil processos.”

Quanto às áreas de atuação, a maior dificuldade “reside nos próprios problemas do Judiciário, os quais tornam áreas como a contenciosa cível uma verdadeira ‘via-crúcis’”.

Na atuação em âmbito nacional, as dificuldades são “basicamente o custo e a concorrência com as grandes bancas, todas já atuando nacionalmente”. Quanto à atuação regional, o maior obstáculo está na “seleção de recursos humanos para tal”.

Quanto à internacionalização do mercado brasileiro, o obstáculo “é basicamente a falta de clientes”. “Ressalte-se, não obstante, que tem aumentado o número de clientes estrangeiros das bancas nordestinas, mormente em face dos investimentos no litoral”.

Quanto aos investimentos, o maior obstáculo continua sendo “a extorsiva carga tributária brasileira”.

Perspectivas

Para a MR Advocacia, os escritórios de advocacia têm dois caminhos a seguir: “quem não quiser

crescer terá de buscar a especialização em campos específicos, como ambiental, família, sindical laboral; quem quiser crescer terá de profissionalizar sua gestão para atender uma clientela cada vez mais exigente”. “Essa profissionalização passa pela contratação de gestor profissional para a administração do escritório, bem como pelo aperfeiçoamento na especialização das áreas dentro do escritório.”

“Acreditamos no crescimento do setor. A despeito de todas as dificuldades, deverão surgir oportunidades decorrentes de investimentos estrangeiros no Brasil, bem como da efetivação de parcerias público-privadas, e na área de arbitragem, como forma de fugir dos gargalos do Judiciário brasileiro.”

Estratégias

O crescimento da receita da MR Advocacia vem decorrendo do “aumento na base de clientes e do encerramento de processos com bons honorários de êxito”. A estratégia de crescimento da sociedade “está atrelada à busca por maior eficiência na prestação dos serviços, aumento das parcerias com outros escritórios, aprimoramento de nossa equipe técnica e aumento das áreas de atuação do escritório”.

Q113

Estrutura e áreas de atuação do MR Advocacia

Sede	Rua Acre, 415, Bairro Ilhotas CEP 64001-625 – Teresina (PI) Telefone: 55 86 3221-6061 Home page: www.mradvocacia.com.br
Áreas de atuação	Trabalhista - Cível - Tributário - Consumidor - Societário - Previdenciário - Administrativo (licitações) - Criminal
Número de advogados	6 sócios e 8 associados

Fonte: MR Advocacia (outubro/2006).

Neumann, Salusse, Marangoni Advogados

O escritório Neumann, Salusse, Marangoni Advogados foi fundado em 1992, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Neumann, Salusse, Marangoni possuía 160 funcionários, dos quais 70 eram advogados, sendo 3 sócios fundadores.

Havia cinco anos, o Neumann, Salusse, Marangoni disponibilizava aos seus funcionários um plano de carreira, pelo qual todos tinham acesso às respectivas competências e aos passos necessários para se tornarem sócios do escritório.

O Neumann, Salusse, Marangoni estava "estruturado em três pilares" (cada um contribuindo "de forma equitativa para o faturamento da banca", revelava Sérgio Ricardo Nutti Marangoni, sócio fundador do escritório):

- contencioso que, por sua vez, se subdividia em trabalhista e civil;
- contratual societário; e
- tributário, que contava com duas equipes: consultiva e contenciosa.

O escritório mantinha filiais no Rio de Janeiro (RJ) e em Campinas (SP).

Desempenho

Até 2003, a receita do Neumann, Salusse, Marangoni apresentou taxa média de expansão de 15%. Em 2004, houve um salto de 40%. Em 2005, o faturamento dobrou e a previsão para 2006 é que chegasse a 30%, atingindo o patamar de R\$ 21 milhões, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*.

Perspectivas e estratégias

Fundado no início da década de 90, o Neumann, Salusse, Marangoni "poderia ser mais uma

banca que aproveitou a grande demanda por serviços advocatícios durante a onda de privatizações da década para expandir seus negócios de forma exponencial", sugere Sérgio Marangoni.

O desenvolvimento do escritório, no entanto, "foi pautado por uma estratégia mais gradual e, diferentemente de muitas bancas que cresceram de forma desordenada e não conseguiram manter esse ritmo, buscamos uma expansão mais sustentável no tempo", compara Marangoni.

"Uma das medidas tomadas para esse crescimento foi a precoce preocupação em criar um modelo de gestão completamente profissionalizado, que até há pouco tempo era exclusividade de grandes bancas. O escritório conta, já há algum tempo, com um CEO, formado em administração e exclusivamente preocupado com o planejamento estratégico do negócio."

O Neumann, Salusse, Marangoni também contratou gerentes para cuidar das áreas financeira, de recursos humanos e de tecnologia da informação (TI). "Esses profissionais liberam os sócios e advogados para focar nas atividades estritamente profissionais e trazer novos negócios para ao escritório", explica o sócio fundador.

"O nosso objetivo é passar de um escritório de porte médio para grande em um curto período de tempo", projeta Marangoni. "Porém", prossegue, "advocacia é uma atividade pessoal e, por mais que um escritório cresça, ele não pode prescindir desta realidade. Uma banca tem de crescer, mas não pode perder a personalidade. Acredito que o segredo de nosso sucesso é manter essa relação próxima com o cliente. O índice de retenção do escritório é bastante alto."

Q114

Estrutura e áreas de atuação do Neumann, Salusse, Marangoni**Matriz**

Avenida Paulista, 1.842, Torre Norte, 12º andar, Cerqueira César
CEP 01310-923 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3146-2400
Home page: www.nsm.adv.br/empr.php

Filiais

Rio de Janeiro (RJ) - Campinas (SP)

Áreas de atuação

Administrativo - Ambiental - Bancário - Civil e contencioso - Comercial - Consumidor - Contratual - Desportivo - Turismo e entretenimento - Econômico e concorrencial - Direito de energia - Direito de família - Imobiliário - Marítimo - Aeronáutico e transportes - Previdenciário - Intelectual - Securitário e ressecuritário - Societário - Terceiro setor - Direito do Trabalho - Direito tributário

Número de advogados

3 sócios e 67 associados

Fonte: Neumann, Salusse, Marangoni (outubro/2006).

Noronha Advogados

O escritório Noronha Advogados foi fundado em 1978, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Noronha Advogados reunia 213 advogados: 41 sócios e diretores e 172 associados. A sociedade fazia questão de destacar que seus advogados eram “fluentes em pelo menos dois idiomas, o que nos permite prestar serviços em português, inglês, francês, alemão, italiano, espanhol e mandarim”.

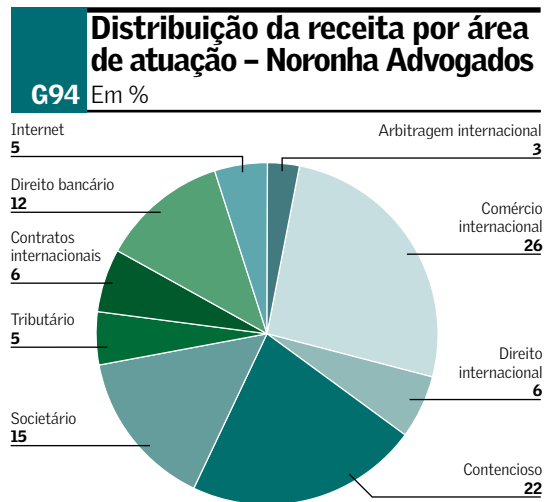
O Noronha Advogados possuía na época escritórios em São Paulo (SP), sede da sociedade, no Rio de Janeiro (RJ), Brasília (DF), Curitiba (PR), Porto Alegre (RS), Miami (Estados Unidos), Los Angeles (Estados Unidos), Londres (Reino Unido), Lisboa (Portugal), Buenos Aires (Argentina) e Xangai (China).

A sociedade considerava-se “o mais internacional dos escritórios de advocacia brasileiros”. “No exterior nossos escritórios possuem uma organização independente e atuam em estreita cooperação com os diferentes departamentos dos escritórios brasileiros ou entre si, conforme as necessidades de cada cliente ou caso específico.”

Os escritórios no Brasil eram divididos nos seguintes setores: Supervisão geral e casos especiais; Setor societário e de valores mobiliários; Setor internacional; Setor de contratos e direito de concorrência; Setor bancário e securitário internacional; Setor de fusões e aquisições de empresas; Setor de comércio internacional; Setor tributário; Setor tributário internacional; Setor de mineração, energia e direito marítimo; Setor de contencioso; Setor de assuntos governamentais; Setor de direito ambiental; Setor trabalhista; Setor de direito da informática, da internet e do comércio eletrônico; Setor de contencioso tributário; Setor de direito desportivo internacional; Setor de direito imobiliário; e Departamento de direito aeronáutico e espacial.

“Contamos com uma eficiente rede de comunicação, com correspondência eletrônica (*computer link*) ligando os diversos escritórios e que é constantemente atualizada, já desde 1985. Cada profissional trabalha com um computador pessoal individual, integrado às redes local e internacional da organização.”

A sociedade orgulhava-se de adotar, desde sua fundação, em 1978, “uma política de manter a metade de seus profissionais do sexo feminino”.



Fonte: Valor Análise Setorial.

Entre suas operações, o escritório destacava aquelas ligadas a questões como arbitragem internacional, contencioso, comércio internacional, fusões e aquisições (nos últimos 12 meses o Noronha Advogados atuou em 16 grandes operações em 5 países) e investimentos.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Comércio internacional: 26%;
- Contencioso: 22%;
- Societário: 15%;
- Direito bancário: 12%;
- Direito internacional: 6%;
- Contratos internacionais: 6%;
- Tributário: 5%;
- Internet: 5%; e
- Arbitragem internacional: 3%

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Noronha Advogados envolvendo os seguintes clientes: Abimaq, Banco do Brasil, Bank of China, Boeing, Credit Suisse, Dimep, Google, Hoverline, Huawei, Imcopa, Itaú-BBA, M&G Fibras e Resinas, Vicunha e UBS.

Q115

Estrutura e áreas de atuação do Noronha Advogados

Matriz	Rua Alexandre Dumas, 1.630 CEP 04717-004 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 5188-8090 Home page: www.noronhaadvogados.com.br
Filiais nacionais	Rio de Janeiro (RJ) - Distrito Federal (DF) - Curitiba (PR) - Porto Alegre (RS)
Filiais no exterior	Miami (Estados Unidos) - Los Angeles (Estados Unidos) - Londres (Reino Unido) - Lisboa (Portugal) - Buenos Aires (Argentina) - Xangai (China)
Áreas de atuação	Direito do comércio internacional - Societário - Ambiental - Contratos - Valores mobiliários - Direito bancário e securitário - Contencioso civil - Administrativo - Imobiliário - Direito comercial - Direito da concorrência e antitruste - Investimentos e privatizações - Mineração - Energia e petróleo - Fusões e aquisições - Direito aeronáutico e marítimo - Trabalhista Tributário e planejamento tributário internacional - Propriedade intelectual - Direito de entretenimento - Direito do comércio eletrônico e internet - Direito criminal
Número de advogados	41 sócios e 172 associados

Fonte: Noronha Advogados (outubro/2006).

Novaes e Roselli Advogados

O escritório Novaes e Roselli Advogados iniciou suas atividades em 1998, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Novaes e Roselli reunia 16 advogados: 4 sócios e 12 associados. Além da sede em São Paulo (SP), mantinha uma filial no Rio de Janeiro (RJ).

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

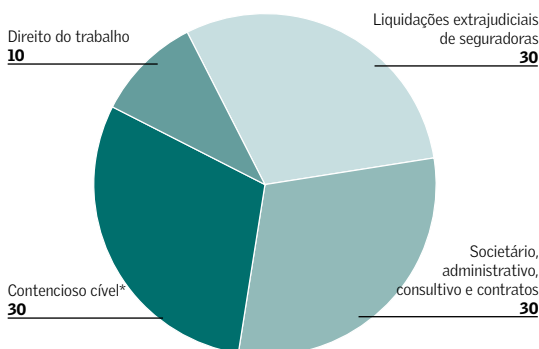
- Liquidações extrajudiciais de seguradoras: 30%;
- Societário, administrativo, consultivo e contratos: 30%;
- Contencioso cível, distribuído em ações de responsabilidade civil, danos morais, direitos autorais, relações de consumo, direito comercial e direito administrativo: 30%; e
- Direito do trabalho: 10%.

Perspectivas

A sociedade considera-se posicionada entre aquelas de pequeno a médio portes. Em busca de se adaptar à “tendência apresentada em países desenvolvidos, de reunir advogados de áreas de atuação diversas em sociedades de advogados que se transformam em verdadeiras empresas”, contratou recentemente “uma consultoria especializada em escritórios de advocacia para elabo-

Distribuição da receita por área de atuação – Novaes e Roselli

G95 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial. * Distribuído em ações de responsabilidade civil, danos morais, direitos autorais, relações de consumo, direito comercial e direito administrativo.

rar estratégias de organização, administração e de atuação no mercado”.

Diante da competitividade atual do mercado, a sociedade está vendo com boas perspectivas o seu crescimento, “uma vez que temos a possibilidade de prestar serviços de qualidade e personalizados aos nossos clientes, sendo esse o grande diferencial em relação aos megaescritórios”.

Q116

Estrutura e áreas de atuação do Novaes e Roselli

Matriz	Avenida Pedroso de Moraes, 2.267 CEP 05419-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3034-3222 Home page: www.novaesroselli.com.br
Filial	Rio de Janeiro (RJ)
Áreas de atuação	Direito empresarial - Direito contratual - Direito internacional - Direito civil - Direito tributário - Direito administrativo - Propriedade industrial - Liquidação extrajudicial - Direito do trabalho - Direito autoral
Número de advogados	4 sócios e 12 associados

Fonte: Novaes e Roselli (outubro/2006).

Olímpio de Azevedo Advogados

O escritório Olímpio de Azevedo Advogados iniciou suas atividades em 1974, em São Paulo (SP), com o nome de Flavio Olímpio de Azevedo Advogados Associados (de seu sócio fundador). A partir de 2004, o escritório passou a ter a denominação atual.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Olímpio de Azevedo Advogados reunia 26 advogados: 4 sócios e 22 associados. Mantinha escritórios em São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ) e Ribeirão Preto (SP).

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Contencioso: 90%; e
- Consultivo: 10%.

O levantamento apurou ainda que, por origem dos clientes, a receita guardava a seguinte distribuição:

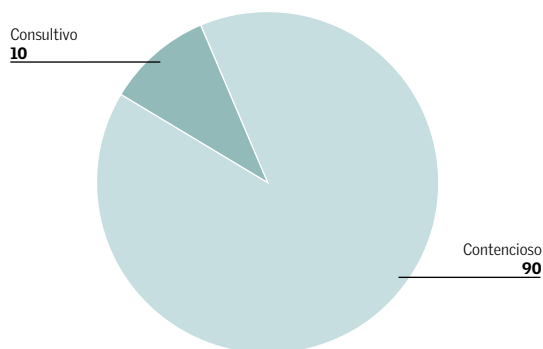
- Clientes do setor financeiro (bancos, corretoras, seguradoras): 75%; e
- Demais clientes: 25%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Olímpio de Azevedo envolvendo os seguintes clientes: Companhia de Seguros Aliança do Brasil, Banco ABN AMRO Real (e empresas do grupo), Vicunha Têxtil, Grupo Estrela Azul, Johnson & Johnson, HSBC Bank Brasil (e empresas do grupo) e Liberty Seguros.

O levantamento apurou ainda que, em valores,

G97 Distribuição da receita por área de atuação - Olímpio de Azevedo Advogados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

há causas no escritório de mais de R\$ 1 bilhão, envolvendo negócios da área financeira. Na área de seguros, os valores contingenciados dos processos sob responsabilidade do escritório superaram R\$ 500 mil.

Perspectivas

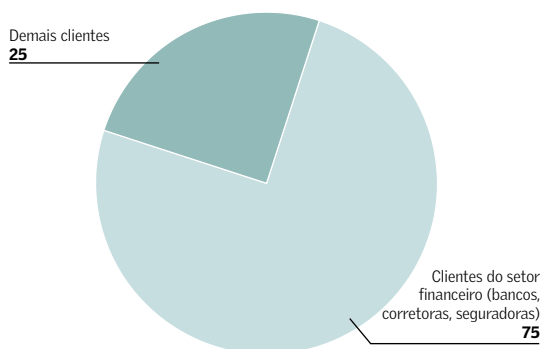
O Olímpio de Azevedo enxerga o setor de contenciosos “altamente aquecido”, por três motivos: “morosidade da Justiça; maior cultura de busca de direitos pela tutela jurisdicional; e crescimento da complexidade das relações negociais”. Na área empresarial financeira, revela o escritório, “há instituições com mais de 100 mil ações” e com dificuldades para diminuir o volume de processos.

A área consultiva, por sua vez, mais ligada ao investimento, está menos aquecida diante do que já foi, “mas dá sinais de recuperação”.

O escritório concentra sua atuação própria no eixo Rio-São Paulo, mas tem contratos de gerenciamento com cobertura nacional. “O mercado, na área empresarial contenciosa”, no entanto, “tem refletido avanços e retrocessos na busca de parceiros com atuação nacional, ora tendendo para a busca de parceiros globais, ora pulverizando a contratação por região.”

O Olímpio de Azevedo posiciona-se como de médio porte e considera que tem como obstáculo “a competição com grandes marcas da advocacia”, pois está buscando o crescimento em detrimento de virar uma boutique e se concentrar em determinada área de atuação. “Isso vem demandando muito investimento”, revela.

G96 Distribuição da receita por origem dos clientes - Olímpio de Azevedo Advogados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Q117

Estrutura e áreas de atuação do Olímpio de Azevedo Advogados**Matriz**

Rua Marques de Itu, 61, 6º andar
CEP 01223-001 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3224-0185
Home page: www.olimpiodeazevedo.com.br

Filiais

Rio de Janeiro (RJ) - Ribeirão Preto (SP)

Áreas de atuação

Aquisições corporativas - Direito do consumidor - Direito civil e comercial (contratos) - Licitações - Contencioso de crédito - Direito societário - Direito tributário - Direito criminal - Direito trabalhista - Coordenação de contencioso de empresas - Direito securitário e previdência privada

Número de advogados

4 sócios e 22 associados

Oliveira & Leite Advogados

O escritório Oliveira & Leite Advogados foi fundado em 1998, em Salvador (BA).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no Oliveira & Leite 9 advogados: 6 sócios e 3 associados. O escritório destacava entre suas operações processos de discussão de multas ambientais, processos com valor elevado de condenação na área trabalhista, processos envolvendo discussão sobre responsabilidade civil, ações versando sobre questões societárias e ações tributárias de execução fiscal.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Consultoria: 45%;
- Cível e comercial: 30%; e
- Trabalhista: 25%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Oliveira & Leite:

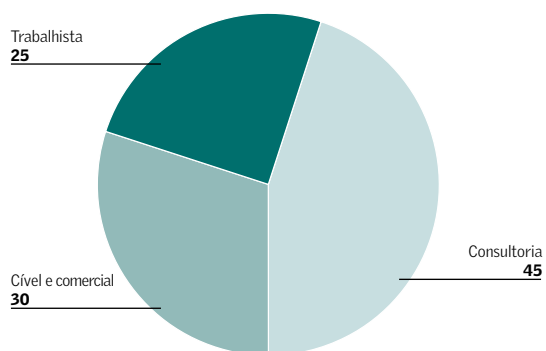
- Defesa do Banco Real em execuções fiscais advindas de controvérsia a respeito da arrecadação de ISS.
- Defesa da Cara Caramba Produções Artísticas em procedimento administrativo para apuração de infração administrativa supostamente praticada contra o meio ambiente, em projeto denominado Guarajuba Show.
- Processo promovido pela Alstom Brasil contra a Companhia de Transporte de Salvador e a Mitsui, no qual se questiona o processo licitatório para compra dos vagões do metrô de Salvador.

O levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou ainda a existência de operações do escritório envolvendo os seguintes clientes: Bompreço Bahia, Banco Alfa, Companhia Transamérica, Alfa Seguros e Previdência, Companhia Baiana de Pesquisa Mineral, Unibanco, Hipercard e Clinimagem.

Perspectivas

O Oliveira & Leite acha que “a concorrência cada vez mais crescente entre os escritórios de advocacia de médio e de grande portes, além do número exorbitante de novos profissionais que são

Distribuição da receita por área de atuação – Oliveira & Leite
G98 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

formados anualmente, tem feito com que os preços dos serviços jurídicos estejam despencando”. “Neste cenário, o escritório precisa apresentar maiores diferenciais no atendimento ao cliente, priorizando o atendimento pleno às necessidades deste como forma de justificar uma remuneração de serviços também diferenciada.”

O crescimento das exportações e o aumento de investimentos estrangeiros nas áreas de turismo estão fazendo com que os escritórios “precisem estar preparados para fornecer serviços completos aos clientes estrangeiros e aos nacionais exportadores”. Eles devem ser dotados de estrutura para, no caso dos investimentos estrangeiros, cuidar de todos os aspectos: “obtenção de visto dos sócios da empresa, constituição da empresa, análise dos riscos ambientais, obtenção das licenças para funcionamento, contatos com órgãos governamentais, entre outros”.

O escritório lembra também do “aumento do rigor da fiscalização exercida pelos órgãos públicos sobre a atividade empresarial, principalmente no que tange às áreas ambiental e fiscal, motivado pela pressão exercida pelas organizações não governamentais e associações civis”.

Q118

Estrutura e áreas de atuação do Oliveira & Leite**Sede**

Avenida Antônio Carlos Magalhães, 3.247, Edifício Empresarial Delta,
conjuntos 502, 503, 602 e 603
CEP 40280-000 – Salvador (BA)
Telefone: 55 71 2103-6300
Home page: www.oliveiraleite.adv.br

Áreas de atuação

Administrativo - Ambiental - Bancário - Comércio exterior - Consumidor -
Contratos - Imobiliário - Propriedade intelectual - Responsabilidade
civil - Societário - Sucessão - Trabalhista - Tributário

Número de advogados

6 sócios e 3 associados

Fonte: Oliveira & Leite (outubro/2006).

Oliveira Matos Advogados

O escritório Oliveira Matos Advogados iniciou suas atividades em 2004, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Oliveira Matos Advogados reunia 12 advogados: 2 sócios e 10 associados. Além da sede em São Paulo (SP), mantinha uma filial em Guarulhos (SP). A receita do escritório distribuía-se segundo a seguinte participação percentual por área de atuação, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*:

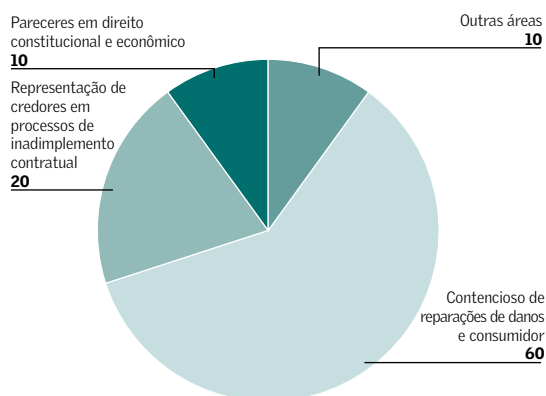
- Contencioso de reparação de danos e consumidor: 60%;
- Representação de credores em processos de inadimplemento contratual: 20%;
- Pareceres em direito constitucional e econômico: 10%; e
- Outras áreas (direito tributário, trabalhista e societário): 10%

Perspectivas

O principal problema que o Oliveira Matos Advogados enfrenta, segundo o próprio escritório, é ser conhecido apenas pelo contencioso na área de “reparação de danos”, pois um de seus sócios, Eneas de Oliveira Matos, é especialista nessa área.

Assim, “a principal meta para os próximos anos é investir na expansão para outras áreas”,

Distribuição da receita por área de atuação – Oliveira Matos Advogados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial. * Direito tributário, trabalhista e societário.

para o que o escritório “conta com advogados com curso de especialização e pós-graduação em direito tributário, trabalhista e societário”.

Outra meta do Oliveira Matos Advogados é a expansão da área de direito constitucional e econômico, cujo consultor é Gilberto Bercovici, professor do Departamento de Direito Econômico e Financeiro da Faculdade de Direito da USP.

Q119

Estrutura e áreas de atuação do Oliveira Matos Advogados

Matriz	Praça Ouvidor Pacheco e Silva, 102, 1º andar CEP 01003-010 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3101-9764 Home page: www.oliveiramatos.com.br
Filial	Guarulhos (SP)
Áreas de atuação	Ações de responsabilidade civil, danos materiais, morais e estéticos - Danos morais na relação de emprego, doenças e acidentes de trabalho - Direito médico - Direito do consumidor - Direito de autor e da arte - Direito empresarial - Direito societário - Direito do trabalho - Direito tributário e planejamento fiscal - Contencioso de direito civil e comercial - Contratos civis e comerciais - Contratos bancários - Execução de títulos de crédito - Direito ambiental e agrário - E-business (comércio virtual, política de privacidade, contratos eletrônicos e assessoria para fornecedores virtuais de produtos e serviços).
Número de advogados	2 sócios e 10 associados

Fonte: Oliveira Matos Advogados (outubro/2006).

Opice Blum Advogados

O escritório Opice Blum Advogados iniciou suas atividades em 1997, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Opice Blum Advogados reunia 16 advogados: 7 sócios e 9 advogados associados. Suas principais áreas de atuação eram: direito tecnológico, direito eletrônico e da informática; internet e comércio eletrônico; propriedade industrial, intelectual e concorrência desleal; direito das telecomunicações; direito internacional; e contratos.

Considerava-se pioneiro em questões de direito ligadas à eletrônica, à informática e às telecomunicações e suas vertentes, mas informava atuar também em “mediações, arbitragens, sustentações orais em tribunais, biodireito, contratos tecnológicos típicos, cybercrimes etc.”

Incluía entre suas áreas de atuação a segurança da informação corporativa, “contando com profissionais especializados em normativas técnicas nacionais e internacionais, inclusive realizando auditorias e desenvolvendo planejamentos estratégicos para gerenciamento de riscos relacionados à segurança da informação”.

Participava de organismos institucionais, “contribuindo para a evolução do direito aliado ao desenvolvimento tecnológico”. Ressaltava sua condição “de sócio-fundador da Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico e membro da SBC (Sociedade Brasileira de Computação)”.

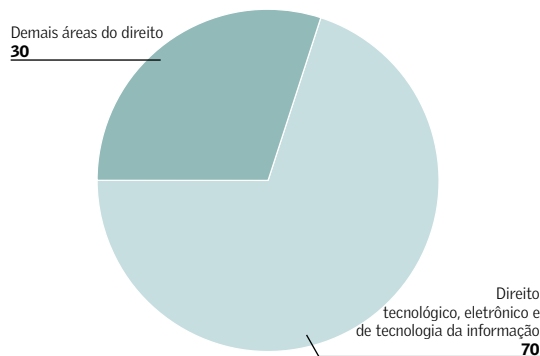
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita da sociedade distribuía-se por área de atuação segundo os seguintes percentuais:

- Direito tecnológico, eletrônico e de tecnologia da informação: 70 %; e
- Demais áreas do direito: 30%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Opice Blum Advogados ligadas a instituições financeiras, empresas na área da tecnologia da informação, comércio eletrônico e *e-business* instituições

Distribuição da receita por área de atuação – Opice Blum Advogados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

de ensino e empresas do setor de *software*. Ainda de acordo com o levantamento, o escritório já representou as seguintes instituições e pessoas:

- o São Paulo Futebol Clube, em ação movida contra uma multinacional da área de tecnologia que envolvia a adequação de todo o sistema do clube ao *bug* do milênio;
- uma multinacional em ação contra um funcionário que fraudava a empresa por *e-mail*, revelando segredos comerciais;
- uma juíza que foi difamada pela internet e entrou com ação contra a pessoa que a prejudicou; e
- uma faculdade de São Paulo no caso de uma festa em que foram fotografados indevidamente convidados e cujas fotos foram espalhadas pela internet.

Perspectivas

Segundo o escritório, a área do “direito tecnológico, eletrônico e de tecnologia da informação (TI) está em grande ascendência”. “O mercado desse setor está extremamente aquecido, recebe muitos investimentos e, como consequência, a quantidade de clientes se eleva a cada mês.”

Q120

Estrutura e áreas de atuação do Opice Blum Advogados**Sede**

Alameda Joaquim Eugênio de Lima, 680, 1º andar
CEP 01403-000 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3253-0061
Home page: www.opiceblum.com.br

Áreas de atuação

Direito tecnológico - Contencioso - Direito eletrônico e da informática - Internet e comércio eletrônico - Propriedade industrial e intelectual - Concorrência desleal - Arbitragem, mediação e conciliação - Biodireito - Contratos - Direito imobiliário - Incorporações imobiliárias - Fusões e aquisições - Direito civil e comercial - Direito das telecomunicações - Direito de família - Direito ambiental - Direito esportivo - Falências e concordatas - Direito tributário - Direito aéreo - Direito bancário - Direito das sucessões - Direito internacional - Direito administrativo, incluindo práticas antitruste e de abuso econômico - Direito eleitoral - Direito do trabalho e sindical - Direito criminal

Número de advogados

7 sócios e 9 associados

Fonte: Opice Blum Advogados (outubro/2006).

Paradedada, Castro, Duarte e Martins Advogados

O escritório Paradedada, Castro, Duarte e Martins Advogados iniciou suas atividades em 1992, em São Paulo (SP). A denominação atual, no entanto, foi adotada a só partir de 2004.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no Paradedada, Castro, Duarte e Martins 24 advogados: 6 sócios e 18 associados. O escritório mantinha uma filial no Rio de Janeiro (RJ). As áreas de atuação do escritório eram as dos direitos civil, societário, trabalhista, criminal e tributário.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que, entre as operações do escritório, destacam-se:

- ações de responsabilidade civil movidas por consumidores (defesa do fornecedor);
- ações de recuperação de crédito (execuções, cobranças);
- reclamações trabalhistas (defesa do empregador);
- inquéritos e processos criminais (assessoria a empresas em casos de roubo, fraude, acidentes do trabalho); e
- consultoria nas áreas civil, trabalhista, societária, tributária e criminal.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Paradedada, Castro, Duarte e Martins Advogados envolvendo os seguintes clientes: Carrefour, Carglass, DHL Worldwide, G.E. Capital, General Motors, HSBC, McDonald's, Monsanto, Philips e Telhanorte.

Desempenho

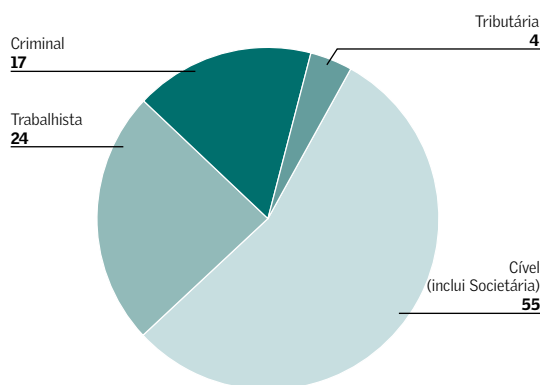
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita prevista para 2006 pelo escritório Paradedada, Castro, Duarte e Martins é de R\$ 4,6 milhões, a ser distribuída por área de atuação nos seguintes percentuais estimados:

- Cível (inclui societária): 55%;
- Trabalhista: 24%;
- Criminal: 17%; e
- Tributária: 4%.

Quadro atual

O Paradedada, Castro, Duarte e Martins revela que sua carteira de clientes empresariais, especialmente os de médio e grande portes, vem crescendo. “O índice de fidelização e retenção dos clientes é alto. A receita vem aumentando de forma lenta, porém consistente.”

Distribuição da receita por área de atuação – Paradedada, Castro, Duarte e Martins Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

“Durante 2006, as maiores oportunidades de captação de novos clientes ou de ampliação do atendimento aos atuais ocorreram no contencioso civil de ações de consumo e de recuperação de crédito, no contencioso trabalhista e na consultoria preventiva trabalhista.”

O Paradedada, Castro, Duarte e Martins acha que, “assim como ocorreu no próprio escritório, o incremento do contencioso (especialmente de consumo) vem sendo em grande parte responsável pelo crescimento do setor nos últimos anos e neste momento”.

“As margens caíram bastante, num primeiro momento, devido ao acirramento da competição e à ociosidade da estrutura nos grandes escritórios. A qualidade, é claro, caiu na mesma proporção. Nossa percepção atual é a de que esse momento já passou, com clientes e escritórios percebendo a necessidade de taxas justas para ambos.”

O escritório destaca dois obstáculos ao desenvolvimento de suas atividades:

- “O recrutamento de bons profissionais, cada vez mais difícil, devido à contínua queda na qualidade do ensino primário e secundário (afetando até os egressos de boas faculdades) e ao crescimento dos escritórios – e, por conseqüência, da demanda”.

- “A pressão de muitos dos clientes corporativos para a redução de custos, em decorrência de metas internas que nem sempre são realistas”, o que também tem contribuído para a queda das margens.

Perspectivas

A tendência do escritório é “especializar-se ainda mais no atendimento diferenciado, nas áreas em que já atua, evitando o crescimento desordenado”. “Menos tamanho, mais qualidade e pessoalidade”, resume. “As áreas atualmente em expansão (acima mencionadas) tendem a continuar crescendo no futuro próximo.”

A abertura de novas filiais é uma possibilidade que o escritório está estudando, “mas ainda não se justifica”. “O principal investimento em 2006-2007, já em andamento, é a instalação de um *software* de gerenciamento integrado que substituirá os sistemas hoje utilizados para pro-

cessos, faturamento, despesas e documentos.”

A leitura que o escritório faz do mercado é que, “quando não se tratar de assuntos que justifiquem especialização técnica muito específica (os chamados ‘nichos’), o cliente empresarial cada vez mais tenderá a considerar os fatores atendimento e preço para a contratação dos escritórios”.

“Tradição, tamanho e o *conceito one stop shop*, embora jamais devam deixar de ser importantes para parte dos clientes ou para determinadas necessidades, tendem a tornar-se muito menos decisivos. Já existe maior pulverização de prestadores de serviços jurídicos nos clientes.”

Q121

Estrutura e áreas de atuação do Paradedda, Castro, Duarte e Martins

Matriz	Avenida Brigadeiro Faria Lima, 1912, 21º andar CEP 01451-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 4506-9901 Home page: www.paradedda.com
Filial	Rio de Janeiro (RJ)
Áreas de atuação	Civil - Societário - Trabalhista - Criminal - Tributário
Número de advogados	6 sócios e 18 associados

Fonte: Paradedda, Castro, Duarte e Martins (outubro/2006).

Paulo Roberto Murray Advogados

O escritório Paulo Roberto Murray Advogados foi fundado em 1974, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Paulo Roberto Murray Advogados contava com 27 advogados: 13 sócios e 14 associados. Mantinha uma filial no Rio de Janeiro (RJ). Era membro do Pannone Law Group E.E.I.G (PLG), uma associação internacional de escritórios de advocacia com sede em Bruxelas, na Bélgica.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita do escritório dividia-se por área de atuação de acordo com os seguintes percentuais:

- Empresarial/fiscal (incluindo fusões e aquisições, contratos comerciais, investimentos estrangeiros e direito tributário): 65%;
- Cível: 15%; e
- Trabalhista, 20%.

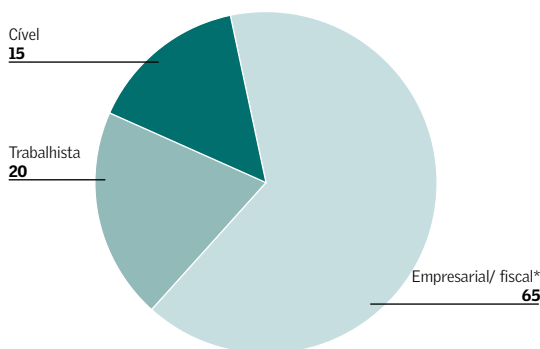
Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Paulo Roberto Murray:

- Assessoria a multinacionais como a Fiatengineering na elaboração de operações estruturadas (*project finance*) e contratos de EPC na construção de grandes obras de engenharia, como usinas termelétricas e hidrelétricas.
- Assessoria ao Canadian Imperial Bank of Commerce na estruturação de operações bancárias no Brasil desde 1992.
- Assessoria ao Grupo Fischer América Comunicação Total em aquisições de outras agências publicitárias.
- Assessoria ao grupo canadense SNC Lavalin em transações na área de contratos de mineração e exploração geológica no território brasileiro.
- Assessoria a laboratórios farmacêuticos estrangeiros na aquisição de ativos no Brasil.

O levantamento apurou ainda a existência de operações do escritório envolvendo os seguintes clientes: Apotex, Companhia de Fiação e Tecelagem Guaratinguetá, CIBC Oppenheimer, Cinecolor do Brasil, Dentalcorp América Latina, Diamondback Chemical Company, Figwal Transportes Interna-

Distribuição da receita por área de atuação - Paulo Roberto Murray Em %



Fonte: Valor Análise Setorial. * Inclui fusões e aquisições, contratos comerciais, investimentos estrangeiros e direito tributário.

cionais, Hudson Highland Group, GR Alimentação e Serviços, In-Vi Vision do Brasil, Labocine do Brasil, Moog Controls, Noveon, Stahlgruber Otto Grubber, Paramount Home Entertainment, Psion Teklogix, Office 1 Superstores e Ticket Serviços.

Perspectivas e estratégias

As perspectivas do escritório para o setor são de crescimento, “em virtude da atuação cada vez mais internacionalizada dos escritórios e de seus crescentes envolvimento na evolução da economia nacional e internacional”.

As estratégias de crescimento do escritório são as seguintes:

- aprimoramento cultural e jurídico;
- contribuição jurídica a câmaras de comércio estrangeiras;
- constante manutenção na relação cliente-escritório;
- fidelização da equipe de profissionais;
- fortalecimento em técnicas de agilidade de informações;
- presença em áreas emergentes; e
- desenvolvimento em novos segmentos.

Q122

Estrutura e áreas de atuação do Paulo Roberto Murray

Matriz	Avenida Paulista, 1.499, 13º andar CEP 01311-928 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 2198-7400 Home page: www.prmurray.com.br
Filial	Rio de Janeiro (RJ)
Áreas de atuação	Direito comercial - Direito tributário - Direito ambiental - Direito civil - Direito esportivo - Direito internacional privado - Direito imobiliário - Fluxo de capitais - Comércio exterior - Direito administrativo - Direito do trabalho - Propriedade industrial - Direito econômico - Relações governamentais - Mercosul - Investimentos na União Européia - Investimentos no Leste Europeu - Implementação dos acordos comerciais sul-americanos - Lei de Defesa do Consumidor
Rede internacional de que faz parte	Pannone Law Group E.E.I.G (PLG)
Número de advogados	13 sócios e 14 associados

Fonte: Paulo Roberto Murray (outubro/2006).

Peixoto e Cury Advogados

O escritório Peixoto e Cury Advogados foi constituído em 1948, em São Paulo (SP). Até o fim de 1990, atuou sob a denominação de Advocacia Castro e Barros, escritório fundado por um dos atuais sócios do Peixoto e Cury: Duarte Vaz Pacheco do Canto e Castro. Empréstam seus nomes ao escritório Walter Duarte Peixoto e Pedro Jorge da Costa N. Cury, que participam da sociedade desde 1956 e 1972, respectivamente.

Estrutura e áreas de atuação

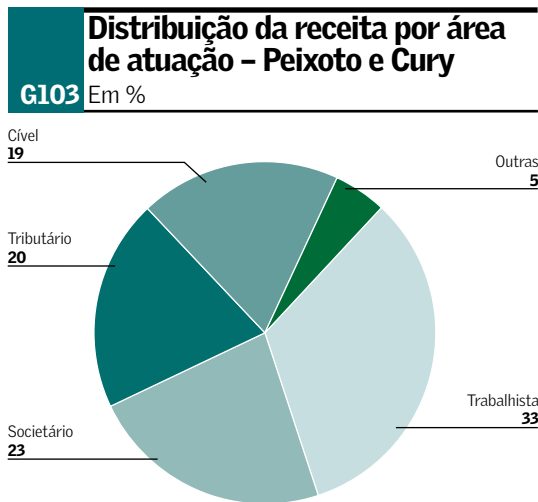
Em outubro de 2006, trabalhavam no Peixoto e Cury 48 advogados: 8 sócios e 40 associados. Além da sede em São Paulo, mantinha filiais em Campinas e Marília, no interior paulista, e parcerias com dois escritórios do exterior: o Abreu Cardigos & Associados, de Lisboa, em Portugal, e o Stairs Dillenbeck Finley & Rendón, de Nova York, nos Estados Unidos.

O escritório informava que vinha atuando, “ao longo dos anos, de forma ativa, em praticamente todas as áreas do direito, porém, preponderantemente, na área do direito empresarial, assessorando clientes, nacionais e internacionais, nas mais diversas operações”.

Indicava estar “estruturado em departamentos, de acordo com as áreas de especialização, atuando, porém, de maneira integrada e global, sobretudo no setor do direito civil, comercial, societário, tributário, trabalhista, bancário, imobiliário e ambiental”.

Entre suas operações, o escritório citava causas envolvendo as seguintes questões:

- IPI: valor mínimo tributável entre empresas interdependentes.
- Auto de infração de multa regulamentar relativo à Instrução Normativa nº 68 da Secretaria da Receita Federal.
- ICMS: substituição tributária em operações diversas.
- ISS: incidência sobre atividade financeira.
- PIS/Cofins: créditos em regime não cumulativo.
- ISS sobre reembolso de despesas.
- Obtenção de certidão negativa.
- PIS: semestralidade (discussão em razão do entendimento diverso da Secretaria da Receita Federal).
- Impugnações contra diversas glosas de despesas sem levar em conta o negócio das empresas.
- Reparação de danos em acidentes de trabalho.
- Defesa das empresas nas relações de consumo.
- Garantias relativas aos direitos fundamentais.
- Danos morais na esfera trabalhista.



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Discussão a respeito da relação entre representantes comerciais e empresas.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Peixoto e Cury envolvendo os seguintes clientes: Lojas Americanas, Grupo Interpublic, Grupo Avon, Grupo ZF do Brasil, Herbalife, Pilkington Brasil, Thyssen Krupp, Caterpillar, Robert Bosch, Bridgestone Firestone, Ciba, J. Macedo, Motorola e Elektro.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do escritório Peixoto e Cury é de R\$ 13 milhões, distribuída por área de atuação nos seguintes percentuais:

- Trabalhista: 33%;
- Societário: 23%;
- Tributário: 20%;
- Cível: 19%; e
- Outras: 5%.

Perspectivas

Para a sociedade Peixoto e Cury, “a filosofia do escritório (já há muitos anos praticada) revela que a qualidade aliada à atenção especial no atendimento de cada cliente, com o oferecimento de trabalhos na área preventiva, é a receita para a manutenção dos clientes”.

“A tendência (do escritório) confunde-se com o desafio diário diante do mercado competitivo e está justamente na implementação do relaciona-

mento com os clientes. O atendimento personalizado e imediato e a rápida solução são alguns dos elementos necessários para essa implementação.”

Q123

Estrutura e áreas de atuação do Peixoto e Cury

Matriz	Avenida Ipiranga, 104, 6º andar CEP 01046-918 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3218-8455 Home page: www.peixotoecury.com.br
Filiais	Campinas (SP) – Marília (SP)
Parceiros internacionais	Abreu Cardigos & Associados (Lisboa, Portugal) - Stairs Dillenbeck Finley & Rendón (Nova York, Estados Unidos)
Áreas de atuação	Societária - Bancária - Tributária - Civil e comercial - Imobiliária - Trabalhista - Direito econômico (lei antitruste e código do consumidor) - Ambiental - Propriedade industrial e direito autoral - Capital estrangeiro - Informática - Contenciosa - Licitações públicas - Telecomunicações - Publicidade - Comércio eletrônico - Direito de família e sucessões - Direito penal econômico
Número de advogados	8 sócios e 40 associados

Fonte: Peixoto e Cury (novembro/2006).

Pereira dos Santos Advogados

A sociedade Pereira dos Santos Advogados foi criada em 2001, em Curitiba (PR).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, além da sede em Curitiba (PR), o Pereira dos Santos Advogados mantinha uma filial em Rondonópolis (MT). Seu corpo jurídico era formado basicamente por um advogado sócio e 11 advogados associados. A atuação da sociedade era dividida em quatro grandes áreas, cuja participação na receita, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*, obedecia aos seguintes percentuais:

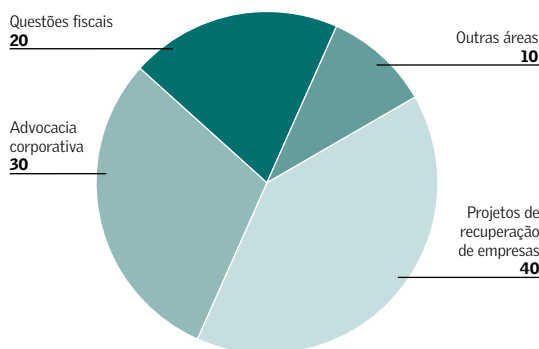
- Projetos de recuperação de empresas: 40%;
- Advocacia corporativa: 30%;
- Questões fiscais: 20%; e
- Outras áreas: 10%.

Os seguintes tipos de operações principais vinham sendo desenvolvidas pelo escritório: projetos de recuperação de empresas; ações judiciais de recuperação de tributos de grande monta; atendimento jurídico integral a clientes nacionais e estrangeiros com negócios no Brasil; projetos de investimentos estrangeiros e nacionais em reflorestamento; estruturação e implementação de investimentos nacionais e estrangeiros em novas plantas industriais; assessoria contratual em projetos de grande porte (EPC: engenharia, procuração e construção); assessoria em contratos de arrendamento; e compra e venda de aeronaves.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Pereira dos Santos Advogados envolvendo os seguintes clientes: American Glass Products Brasil (AGP), Grupo Interalli, Cruiser Linhas Aéreas, Grupo Votorantim, Grupo Roca-Incepa, Berté Florestal, Grupo Vita Hospitais, Hospitais São Luiz, Cimento Itambé, GVT Telecomunicações, Andritz Brasil, STI Timber Brasil, Grupo Friovel, Grupo Pierino Gotti, Grupo Positivo e Localfrio.

Distribuição da receita por área de atuação – Pereira dos Santos Advogados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Quadro atual e perspectivas

O Pereira dos Santos revela que a sociedade vem crescendo todos os anos, “tanto em relação à sua equipe e faturamento, como também na prospecção de novos clientes”. “Com atuação em todo o território nacional, o escritório tem buscado desenvolver projetos e teses jurídicas diferenciadas no sentido de agregar novas oportunidades aos seus clientes e potenciais clientes.”

Em 2005, foi aberta uma filial em Rondonópolis (MT) “visando atender à demanda dos seus clientes dos setores do agronegócio e reflorestamento”.

“As áreas de recuperação de empresas e fiscal continuam sendo os grandes focos de atuação do escritório. As áreas envolvendo projetos agrários e florestais também têm recebido destaque, em face do volume de projetos e negócios em trâmite”, ressalta o Pereira dos Santos.

A expectativa para os próximos anos é a manutenção do crescimento das atividades do escritório, com a ampliação da sua equipe técnica e administrativa, bem como com a abertura de filiais em São Paulo (SP) e Brasília (DF).

Q124

Estrutura e áreas de atuação do Pereira dos Santos Advogados

Matriz	Rua Santa Rita de Cássia, 130 CEP 80540-200 – Curitiba (PR) Telefone: 55 41 3018-8866 Home page: www.pereiradossantos.com.br
Filial	Rondonópolis (MT)
Áreas de atuação	Reestruturação e recuperação de empresas - Questões fiscais - Planejamento e estruturação societária e patrimonial - Investimentos estrangeiros - Estruturação de projetos florestais - Contencioso cível e trabalhista - Questões ambientais e agrárias - Questões envolvendo petróleo e energia - Questões aeronáuticas - Contencioso comercial e antitruste - Contratos internacionais
Número de advogados	1 sócio e 11 associados

Fonte: Pereira dos Santos Advogados (outubro/2006).

Pinheiro Guimarães Advogados

O escritório Pinheiro Guimarães Advogados é uma sociedade de advogados cuja existência remonta a 1922, quando Plínio Pinheiro Guimarães associou-se ao escritório de José de Miranda Valverde, no Rio de Janeiro (RJ).

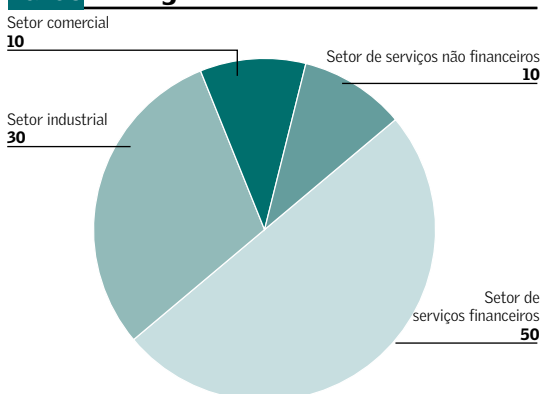
Nos anos 70 e 80, o escritório participou dos financiamentos dos projetos de Itaipu, Angra I e Angra II, “os maiores até então na área de geração de energia”, relata Pedro Barretto Vasconcellos. Nos anos 80 e 90, representou o Comitê dos Bancos Credores na reestruturação da dívida externa brasileira, “uma operação de dezenas de bilhões de dólares”. Em 1994, participou das negociações que resultaram na emissão dos chamados Brazil Brady Bonds, bônus da dívida externa do país.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, além da sede no Rio de Janeiro (RJ), o Pinheiro Guimarães mantinha uma filial em São Paulo (SP). De seus 35 advogados, 20 eram sócios e 35 associados. Entre os sócios, três eram da família Pinheiro Guimarães: Francisco Pinheiro Guimarães, Francisco José Pinheiro Guimarães e Plínio Pinheiro Guimarães.

A sociedade informava que possuía “vasta experiência internacional, sendo um dos principais escritórios brasileiros em operações de emissão e colocação de títulos e valores mobiliários no Brasil e no exterior, empréstimos sindicalizados, comércio exterior, fusões, aquisições, operações de *leasing* internacional, financiamento de projetos,

Distribuição da receita por área de atuação 2 – Pinheiro Guimarães Advogados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

private equity, securitização de recebíveis, contencioso e consultoria tributária”.

Da receita da sociedade, 80% eram provenientes da área consultiva e 20%, da contenciosa, segundo apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*. Outro critério de divisão das operações da sociedade por área de atuação indicava os seguintes percentuais de distribuição da receita: 30% vinham de clientes do setor industrial; 10%, do setor comercial; 50%, do setor de serviços financeiros; e 10%, do setor de serviços não financeiros.

O levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou ainda uma terceira forma de distribuição da receita do escritório Pinheiro Guimarães por área de atuação (em 2005):

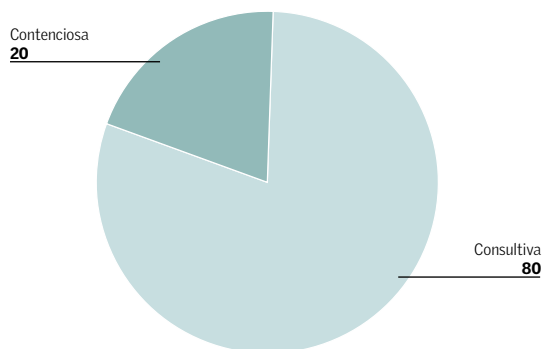
- Operações bancárias e financiamento de projetos: 25%;
- Mercado de capitais e financiamento de empresas: 25%;
- Contencioso: 10%;
- Fusões e aquisições: 20%;
- Tributária: 10%; e
- Telecomunicações: 10%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou participação do escritório Pinheiro Guimarães nas seguintes operações:

- Compra da participação do Unibanco na administradora de cartões de crédito Credicard pelo Citibank (cliente) e pelo Itaú.
- Reestruturação de débitos da Embratel (a operação envolveu 25 credores diferentes), envolvendo US\$ 1,2 bilhões.

Distribuição da receita por área de atuação 1 – Pinheiro Guimarães Advogados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Oferta pública de ações das Lojas Renner, no montante de R\$ 890 milhões (prêmio de “*Equity Deal of the Year*” da revista inglesa *International Financial Law Review*).

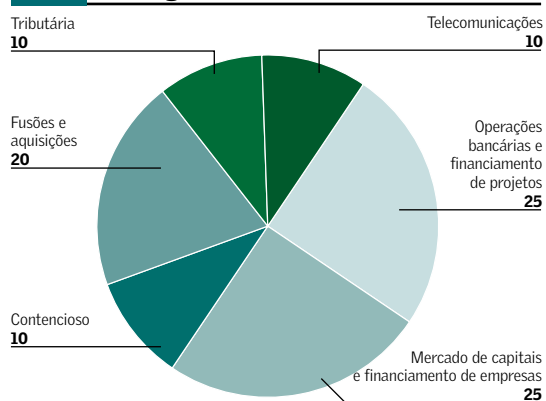
O levantamento apurou ainda a existência de operações do escritório envolvendo os seguintes clientes: Banco Pactual, Banco Santander, Banco Votorantim, Brascan Participações, Companhia Siderúrgica Nacional, Credit Suisse, Dresdner Bank, Deutsche Bank, Embratel, IBM, Goldman Sachs, Itaú BBA, Lehman Brothers, Mellon Bank, Telemar, Vicunha e Votorantim Participações.

Quadro atual e perspectivas

“O quadro atual para a área de prestação de serviços jurídicos é bastante positivo, seguindo o momento econômico favorável brasileiro e internacional”, diagnostica a sociedade.

“A demanda por serviços jurídicos e de consultoria nas áreas de financiamentos em geral e mercados de capitais vem aumentando constantemente, em vista das necessidades de financiamento e captação de recursos pelas empresas brasileiras. O investimento estrangeiro no país também continua crescendo

Distribuição da receita por área de atuação 3 – Pinheiro Guimarães Advogados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

e a atividade na área de fusões e aquisições tem sido intensa. A tendência do nosso escritório é continuar crescendo gradualmente com a demanda.”

Q125

Estrutura e áreas de atuação do Pinheiro Guimarães Advogados

Matriz	Avenida Rio Branco 181, 27º andar CEP 20040-918 – Rio de Janeiro (RJ) Telefone: 55 21 4501-5000 Home page: www.pinheiroguimaraes.com.br
Filial	São Paulo (SP)
Áreas de atuação	Direito bancário - Mercado de capitais - Societário - Fusões e aquisições - Private equity - E-Business - Financiamentos de projetos - Privatizações - Licitações - Tributário - Contencioso
Número de advogados	20 sócios e 15 associados

Fonte: Pinheiro Guimarães Advogados (outubro/2006).

Pinheiro Neto Advogados

O Pinheiro Neto Advogados foi fundado em 1942 por José Martins Pinheiro Neto, conforme mostra a linha do tempo extraída do *site* do escritório:

- 1942 – Com 25 anos de idade, José Martins Pinheiro Neto funda na rua José Bonifácio, no centro de São Paulo (SP), o Pinheiro Neto Advogados, com um colega, uma secretária e um *office boy*.
- 1953 – O escritório muda-se para a rua Barão de Itapetininga.
- 1969 – É aberta uma filial do escritório no Rio de Janeiro (RJ).
- 1970 – O Pinheiro Neto torna-se membro do Club de Abogados, uma organização que reúne escritórios da Europa, América Latina e Japão e cuja Secretaria Permanente está a cargo do escritório brasileiro desde 1991.
- 1974 – É aberta uma filial do escritório em Brasília (DF).
- 1981 – Início da informatização do escritório.
- 1992 – No ano do seu cinquentenário, o escritório reunia 50 sócios, 215 advogados, 190 estagiários e 160 paralegais.
- 2005 – Morre José Martins Pinheiro Neto, aos 88 anos. O escritório reunia então 1.100 colaboradores, dos quais 62 sócios, 238 advogados e 191 estagiários.

Estrutura e áreas de atuação

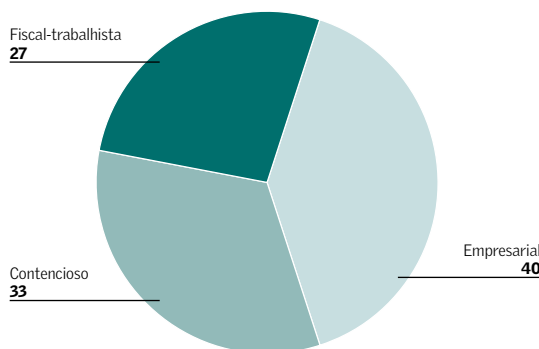
Em novembro de 2006, o Pinheiro Neto reunia 68 sócios e 236 advogados associados. Os 68 sócios participavam do capital. Todos os demais advogados, embora chamados associados, eram celetistas (empregados com registro em carteira).

A principal instituição da sociedade Pinheiro Neto Advogados é a Assembléia de Sócios, cada um com direito a um voto. Abaixo da Assembléia, vem o GE – Grupo Executivo –, que administra o dia-a-dia da sociedade e é formado por Antônio Mendes, Celso Mori e Alexandre Bertoldi, eleitos para essa finalidade. Cada um dos três representa sozinho a firma. A seguir, vem o Comitê Diretor, formado por 15 membros, entre eles os três integrantes do GE.

Do grupo de estagiários é que sai a maioria do corpo de advogados associados e sócios do escritório. Em novembro de 2006, eram 130 os estagiários do Pinheiro Neto, que por ano admite cerca de 30 estagiários.

Todos os sócios do Pinheiro Neto começaram, no mínimo, como advogado do escritório. A maior parte, no entanto, começou como estagiário.

Distribuição da receita por área de atuação – Pinheiro Neto Advogados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

rio. Para se tornar sócio, um advogado do Pinheiro Neto leva de 14 a 15 anos, depois de deixar o nível de estágio. O tempo mínimo que um advogado leva para percorrer a carreira é de 10 anos: três como advogado júnior (níveis A, B e C), quatro como advogado pleno (níveis A, B, C e D) e três como advogado sênior (níveis A, B e C).

Entre funcionários do corpo jurídico e do corpo administrativo do escritório, havia 980 pessoas em novembro de 2006.

Na época, além de sua sede em São Paulo (SP), o Pinheiro Neto mantinha duas filiais no Brasil – no Rio de Janeiro (RJ) e em Brasília (DF) – e parcerias (as quais chamava de “acordos de cooperação”) com três escritórios estrangeiros: um espanhol, o Gómez-Acebo & Pombo; um português, o Vieira de Almeida & Associados; e um argentino, o Estudio Beccar Varela. Fazia parte ainda de uma rede internacional de escritórios de advocacia, o Club de Abogados, uma associação informal de 21 firmas independentes de advocacia de países da Europa e da América Latina e do Japão.

O Pinheiro Neto presta serviços jurídicos em praticamente todos os campos do direito. É considerado um escritório *full service*. Conforme constava do *site* da sociedade em outubro de 2006, suas áreas de atuação eram distribuídas em três grandes grupos: empresarial, contencioso e fiscal-trabalhista.

Levantamento do Valor Análise Setorial apurou

que a distribuição da receita da sociedade por esses três grandes grupos de atuação era a seguinte (dados de 2005; em 2006, as áreas fiscal e trabalhista tornaram-se independentes):

- Empresarial: 40%;
- Contencioso: 33%;
- Fiscal-trabalhista: 27%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou operações em que o escritório Pinheiro Neto atuou como representante das seguintes organizações:

- Copel Participações S.A.: na aquisição de 60% de participação indireta na UEG Araucária, antes detida pela El Paso Energia do Brasil, pondo fim a litígio arbitral em que se pleiteava indenização em valor superior a US\$ 1 bilhão (maio/2006).

- Banco de Investimentos Credit Suisse e Banco Pactual: na oferta global de 35.618.098 ações preferenciais da TAM, uma das maiores já realizadas por uma empresa privada brasileira (abril/2006).

- American Express: na venda de suas operações de cartão de crédito no Brasil para o Banco Bradesco (março/2006).

- Molson, Inc., no Brasil: na venda da Kaiser Participações e Cervejarias Kaiser Brasil para a Cervezas Cuauhtémoc Moctezuma (janeiro/2006).

- A empresa americana Springs Industries (com relação à lei brasileira): em sua *joint venture* com a Coteminas, que resultou na criação da Springs Global, líder mundial na área têxtil de cama, mesa e banho (outubro/2005).

- Light Serviços de Eletricidade: na reestruturação de sua dívida de US\$ 471 milhões com credores nacionais e internacionais (setembro/2005).

- Carrefour Comércio e Indústria: na aquisição de dez estabelecimentos comerciais sob a marca Big (localizados no estado de São Paulo) da Sonae Distribuição Brasil (junho/2005).

- Editora Abril: na reestruturação de sua dívida de aproximadamente R\$ 485 milhões com instituições financeiras (abril/2005).

- Comitê de bancos: na reestruturação da dívida de aproximadamente R\$ 1,4 bilhão da Net Serviços de Comunicação com um grupo diversificado de investidores, incluindo bancos brasileiros e estrangeiros (março/2005).

- Tradicionais líderes do mercado, como The Boeing Company, GE Commercial Aviation Services, American Express Company, AerCap USA, Rolls Royce e Bavaria International Aircraft Leasing, cujos crédi-

tos, em conjunto, abrangem cerca de 25% da dívida privada da Varig, ou aproximadamente R\$ 1 bilhão.

- 14 bancos estrangeiros (entre eles: Wachovia Bank, Union Bank of California, Banco de Comércio Exterior de Colômbia, Banco Internacional de Costa Rica e Banco Latinoamericano de Exportaciones) e um sindicato de bancos estrangeiros, entre outros credores: em créditos cuja maior parte decorre da abertura de linhas de financiamento à exportação e importação por intermédio do Banco Santos (o valor total do crédito devido pelos clientes do escritório equivale a aproximadamente R\$ 220 milhões).

- O jornal The New York Times: no processo movido pelo governo brasileiro contra um de seus correspondentes no Brasil (maio/2004).

O levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou ainda a existência de operações do escritório envolvendo os seguintes clientes: American Express, Banco Santander, Bradesco, Brasil Telecom, Duke Energy, Eletropaulo, GE Capital, GM, ING Bank, Itaú BBA, Makro, Mitsui, Odebrecht, Telefônica, VisaNet e Wyeth-Whitehall.

Quadro atual e perspectivas

Para Alexandre Bertoldi, o Pinheiro Neto acredita “na especialização e na excelência dos serviços”. “Nossa opção não é ser o maior, mas o melhor. Só vai sobreviver quem for cada vez melhor. Por isso investimos muito em treinamento. Hoje há 10 advogados no exterior fazendo mestrado ou estágio”, contou o dirigente do escritório. “Há outros fazendo mestrado no Brasil. O Pinheiro Neto tem 50 advogados com nível de mestrado.”

Bertoldi vê boas perspectivas para todas as áreas: no direito empresarial, há grande futuro em infra-estrutura, mercado de capitais, fusões e aquisições e operações sofisticadas de financiamento; no contencioso, são bastante promissoras as áreas de arbitragem, meio ambiente, direito do consumidor e direito da concorrência; e, no tributário, são promissoras tanto a área pré-judicial (administrativa) quanto a judicial.

Com o amadurecimento e a sofisticação do mercado, “acabou a fase do vale-tudo”, diz ele. “Cada vez mais a sociedade se sofisticada, fica mais complexa. E assim acontece com o direito.”

Quanto à presença de escritórios estrangeiros no país, Bertoldi acha que “a concorrência é salutar”. Para ele, o advogado tem de ser visto como parceiro, como alguém que te ajuda a ganhar di-

nheiro. “Sou a favor dos escritórios estrangeiros, mas desde que eles cumpram as mesmas regras que nós”, ressalva. “Eu assumo riscos no meu escritório, eles também devem assumir.”

O único receio de Bertoldi é a estagnação do país. Para ele, “o primeiro segmento a ser atingi-

do seria o de advocacia”. No entanto, ele vê com otimismo os próximos três, quatro ou cinco anos. “Temos condições de crescer. O *boom* das privatizações da década de 90 foi anormal. Foi crescimento artificial. Enquanto o Brasil estiver aberto, a tendência é florescer com vigor.”

Q126

Estrutura e áreas de atuação do Pinheiro Neto Advogados

Matriz	Rua Hungria, 1100 CEP 01455-000 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3247-8548 Home page: www.pinheironeto.com.br
Filiais	Rio de Janeiro (RJ) _ Brasília (DF)
Parceiros internacionais	Gómez-Acebo & Pombo (Madri, Espanha) – Vieira de Almeida & Associados (Lisboa, Portugal) – Estudio Beccar Varela (Buenos Aires, Argentina)
Rede internacional de que faz parte	Club de Abogados – Iberoamerica
Áreas de atuação	<p>EMPRESARIAL: Aquisição, venda, associações, instituições financeiras, mercado de capitais, sociedades - Instituições financeiras - Mercado de capitais - Financiamentos, project finance, trade finance, asset finance - Contratos internacionais - Operações de securitização - Investimentos estrangeiros no Brasil - Investimentos brasileiros no exterior - Mineração - Energia - Petróleo e gás natural - Direito aeronáutico - Direito marítimo - Transportes - Propriedade intelectual - Arte, cultura e lazer - Telecomunicações - Tecnologia da informação - Imobiliário - Privatização - Seguros - Auditoria legal - Saúde e vigilância sanitária</p> <p>CONTENCIOSA: Tribunais administrativos, judiciais e de arbitragem - Contencioso nos Tribunais Superiores - Arbitragem - Antitruste - Relações de consumo - Defesa comercial - Concorrência pública - Direito ambiental</p> <p>FISCAL-TRABALHISTA: Tributário, trabalhista, previdenciário, consultoria, contencioso, planejamento fiscal - Trabalhista, previdenciário, sindical, planejamento - Importação de mão-de-obra - Antitruste - Comércio internacional - Organização Mundial do Comércio (OMC) - Mercosul - União Européia - Alça</p>
Número de advogados	63 sócios e 236 empregados

Pipek, Penteadó e Paes Manso Advogados Associados

O escritório Pipek, Penteadó e Paes Manso Advogados Associados foi instituído em 1998, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Pipek, Penteadó e Paes Manso mantinha duas filiais fora do estado: em Curitiba (PR) e no Rio de Janeiro (RJ). Reunia 25 advogados sócios e 23 advogados associados. Computando o pessoal de suporte (área de relatórios, administrativa, financeira e marketing), o contingente era de 120 pessoas.

A área de atuação do escritório era exclusivamente a trabalhista patronal. No contencioso trabalhista, “representa os interesses das empresas perante a Justiça do Trabalho”, explicava a sociedade em seu site. No consultivo, “emite pareceres técnicos que conduzem e lastreiam as decisões e operações futuras das empresas”. “O trabalho da área (consultiva) inclui a realização de auditorias trabalhistas, de *due diligence* com ênfase nas operações de fusões e aquisições, cisões e vendas.”

A sociedade destacava sua atuação em negociações coletivas, “assessorando as empresas na discussão das propostas internas e no âmbito dos diversos sindicatos, federações e confederações”, bem como no contencioso administrativo, “representando seus clientes junto às Delegacias Regionais do Trabalho, Ministério Público e Instituto Nacional do Seguro Social (INSS)”.

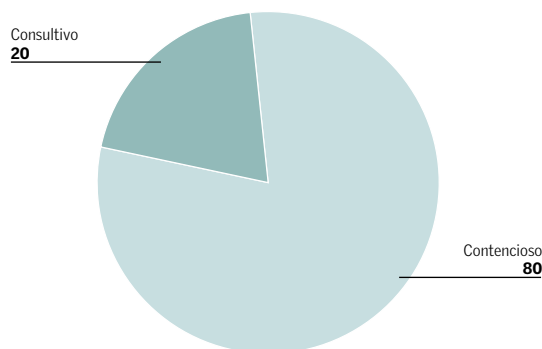
Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Pipek, Penteadó e Paes Manso envolvendo os seguintes clientes: McDonald's, Kraft Foods, Philip Morris, Grupo Accor, BCP, Alcatel, Ibmecc, Nokia e Sun.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do escritório de Pipek, Penteadó e Paes Manso é de R\$ 10 milhões, distribuída por área de atuação nos seguintes percentuais:

Distribuição da receita por área de atuação – Pipek, Penteadó e Paes Manso Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Contencioso: 80%; e
- Consultivo: 20%.

Quadro atual e obstáculos

O escritório considera uma de suas marcas registradas “a forte parceria que estabelecemos com os clientes”. “Estamos sempre participando das decisões, indicando caminhos, assumindo riscos.”

“O diferencial do escritório é o forte foco na área trabalhista e a busca incessante de aprimoramento na relação com o cliente. Outro diferencial: como viemos de uma multinacional, levamos ao cliente toda a experiência de quem conhece e já viveu no dia-a-dia a política interna das empresas.”

“Estamos passando por um momento de grande expansão, com a contratação de novos advogados e incremento no número de novos clientes.” O escritório considera um dos principais obstáculos do setor a “dificuldade de identificar profissionais experientes no mercado, que já tenham atuado como advogado interno de empresas”.

Q127

Estrutura e áreas de atuação do Pipek, Penteadó e Paes Manso

Matriz

Avenida Paulista, 1.754, 13º andar, Cerqueira César
CEP 01310-920 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3253-6989
Home page: www.pppadv.com.br

Filiais

Curitiba (PR) - Rio de Janeiro (RJ)

Áreas de atuação

Trabalhista patronal (contencioso e consultivo)

Número de advogados

25 sócios e 23 associados

Fonte: Pipek, Penteadó e Paes Manso (outubro/2006).

Pompeu, Longo, Kignel & Cipullo Advogados

O escritório Pompeu, Longo, Kignel & Cipullo Advogados iniciou suas atividades em 1982, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Pompeu, Longo, Kignel & Cipullo abrigava 30 advogados, dois quais 10 eram sócios (5 sócios seniores e 5 sócios plenos). Havia 23 profissionais com curso de pós-graduação no Brasil e 5 com cursos no exterior. Quatro profissionais do escritório eram professores em cursos de graduação ou cursos voltados à área do direito.

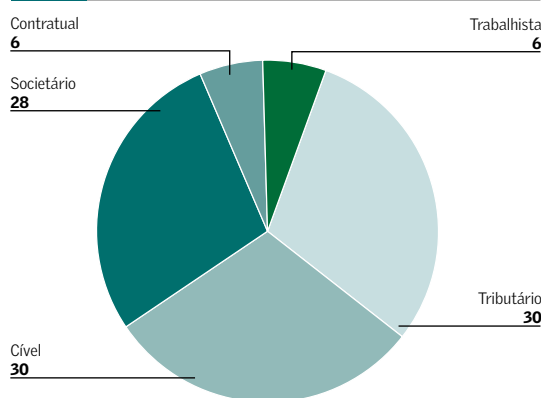
Atuava com destaque nas áreas de: a) planejamento tributário e societário; b) implementação de empreendimentos comerciais, com especialização em *shopping centers*; e c) planejamento sucessório (o escritório vem realizando uma média de duas palestras por mês atendendo convites de *private banks*, gerenciadores de fundos de investimento e eventos corporativos, bem como vem acompanhando em média 10 testamentos por mês).

A distribuição das áreas de atuação do escritório segundo a receita obedecia aos seguintes percentuais, conforme apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*: tributário: 30%; societário: 28%; cível: 30%; contratual: 6%; e trabalhista: 6%. O percentual da área de planejamento sucessório encontrava-se diluído nas áreas societária e cível.

Na época, o escritório trabalhava com aproximadamente 9.200 processos distribuídos entre as áreas do contencioso tributário, cível e trabalhista.

O Pompeu, Longo, Kignel & Cipullo dispunha ainda de uma área a que chamava de paralegal. "Trata-se de um serviço adicional e complementar das atividades do escritório", informava a sociedade, "que objetiva a seriedade necessária na obtenção de documentos que suportam os serviços jurídicos prestados e a celeridade em todos os procedimentos, para que tais providências, nor-

Distribuição da receita por área de atuação - Pompeu, Longo, Kignel & Cipullo Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

malmente requisitadas a terceiros, não atrasem o bom andamento dos trabalhos."

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou operações do escritório Pompeu, Longo, Kignel & Cipullo envolvendo os seguintes clientes: Cyrela Empreendimentos Imobiliários, Brazil Realty, Carrefour, Gradiente Eletrônica, Lojas Marisa, Aurora Bebidas e Alimentos Finos, Tivoli Empreendimentos, Grupo Valdac, Caltabiano, LG Eletrônicos, Sucos del Valle, Darling Confecções, Casa das Cuecas, Condomínio Shopping Parque Dom Pedro, Shopping Tatuapé e Condomínio ShoppingCenter Plaza Sul.

Desempenho

O crescimento do Pompeu, Longo, Kignel & Cipullo vem sendo de 25% ao ano.

Q128

Estrutura e áreas de atuação do Pompeu, Longo, Kignel & Cipullo

Sede	Avenida das Nações Unidas, 10.989, 5º andar CEP 04578-000 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3841-3900 Home page: www.bc-plkc.com.br
Áreas de atuação	Tributário - Societário - Cível - Comercial - Sucessório - Trabalhista - Previdenciário - Administrativo - Desportivo - Ambiental
Número de advogados	10 sócios e 20 associados

Fonte: Galvão Dias Advogados (outubro/2006).

Porto Advogados

O escritório Porto Advogados foi fundado em 1936, em São Paulo (SP), por Benedicto Pereira Porto e hoje é dirigido pela terceira geração da família Porto.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Porto Advogados reunia 16 advogados: 4 sócios e 12 associados. Entre as operações que o escritório considerava relevantes, estava sua participação no “anteprojeto de Lei de Licitações e Contratos Administrativos, elaborado para o Ministério do Planejamento, entre outros projetos nacionais e internacionais referentes à atuação da administração pública”.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Porto Advogados:

- Participação na elaboração do regulamento de licitação e contratação no âmbito da Anatel.
- Elaboração do anteprojeto de Lei de Licitação e Contratos para o Ministério do Planejamento.
- Elaboração do regulamento de licitação e contratos para o Governo de Moçambique.
- Representação de associações e sindicatos ligados a diversas ações judiciais.
- Representações de associações e sindicatos junto ao Tribunal de Contas e ao Ministério Público.
- Patrocínio de ações judiciais que instituíram a base de jurisprudência para a cobrança de correção monetária sobre as importâncias pagas em

atrasos pela administração pública e para a imposição da obrigação de pagamento de acordo com a ordem cronológica das despesas (norma que mais tarde foi incorporada na legislação vigente).

- Patrocínio de representações perante os Tribunais de Contas e o Ministério Público contra prefeitos por violação a Lei de Responsabilidade Fiscal.
- Patrocínio da defesa de empreiteiras e de companhias prestadoras de serviços de coleta de lixo em ações movidas pelo Ministério Público sob alegação de improbidade administrativa.

O levantamento apurou ainda a existência de operações do Porto Advogados envolvendo os seguintes clientes: Associação Brasileira de Engenharia Industrial (Abemi), Associação Paulista dos Empregados de Obras Públicas (Apeop), Sindicato da Construção Civil do Estado de São Paulo, Governo de Moçambique, Instituto de Engenharia, Método Engenharia, Ministério das Cidades, Ministério do Planejamento, Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo (Sinduscon-SP), Sindicato Nacional das Empresas de Arquitetura e Engenharia Consultiva (Sinaenco), Alimbras, Sindicato da Indústria de Mineração de Pedra Britada do Estado de São Paulo, Telesp Celular, Hospital Albert Einstein, Construbase Engenharia, Civila Engenharia, Rodovia das Cataratas, Rodovias Integradas do Oeste, Via Engenharia, Casas Bahia Comercial, Qualix Serviços Ambientais, Gás Natural São Paulo Sul, Heleno e Fonseca Construtécnica, Azevedo e Trassos, Skanska Rasil e Engevix Engenharia.

Estrutura e áreas de atuação do Porto Advogados

Q129

Sede	Avenida Nove de Julho, 5109, 3º andar CEP 01407-200 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3079-4244
Áreas de atuação	Direito administrativo e regulatório - Concessão de serviços públicos - Direito ambiental e saneamento - Direito urbanístico - Direito civil - Direito societário e mercado de capitais - Direito do consumidor - Direito tributário - Propriedade intelectual e comércio eletrônico (e-commerce) - Direito econômico e defesa da concorrência - Contencioso judicial
Número de advogados	4 sócios e 12 associados

Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos Advogados Associados

O escritório Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos Advogados Associados foi aberto em 1998, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, além de sua sede em São Paulo (SP), o Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos mantém filiais em Campinas (SP) e no Rio de Janeiro (RJ). Reunia 53 advogados: 3 sócios e 50 associados.

No Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos, os advogados não são empregados. O que existe são sócios patrimoniais e sócios não patrimoniais. Do ponto de vista jurídico, todos têm cotas. No acordo de cotistas está previsto que o sócio não patrimonial será chamado de associado.

O escritório adota uma política de participação no faturamento, paga todo mês. Há critérios de participação, que dependem da área, da produtividade, do rendimento da equipe etc.

As principais áreas de atuação do escritório em outubro de 2006 eram: tributário; contencioso civil e criminal; trabalhista; societária; e ambiental. Segundo João Paulo Fagundes, a área ambiental era a que mais vinha crescendo, embora não fosse a mais importante do escritório. A área do direito ambiental cresce em função do societário. Em 2006, o escritório trabalhou muito com aquisições e fusões.

“A aquisição mexe com todas as áreas”, explica Fagundes. “Com o passivo da empresa, que é onde entra o direito ambiental. A aquisição de um hospital, por exemplo, tem grande quantidade de problemas ambientais. Hoje, o escritório de advocacia tem de fazer uma auditoria muito profunda para a operação de aquisição.”

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a participação do escritório Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos nas seguintes operações:

- Cooperação com escritórios americanos em arbitragens perante a American Arbitration Association e a Inter-American Commercial Arbitration Commission, em disputas acerca de contratos de distribuição e representação comercial, bem como participação nos processos de reconhecimento das sentenças arbitrais pelo Superior Tribunal de Justiça.

- Aquisição de ativos de uma empresa do setor de telecomunicações, assessorando um *pool* formado pela Telefônica, Alcatel e Pegasus, num negócio de mais de R\$ 450 milhões.

- Aquisição da CSG Systems pela Comverse (cliente).

- Aquisição da carteira da Nipnet pela Direcnet (cliente), empresa do grupo Iqara.

- Defesa da Brasil Ferrovias, tendo conseguido a suspensão do pedido de falência da empresa.

- Aquisição da Lunar pela General Electric Medical Systems Division (cliente).

- Defesa de empresas do setor de informática contra autos de infração do ICMS de mais de R\$ 70 milhões.

- Assessoria à GE American Telecommunications no lançamento de satélite.

- Assessoria à Alvarez & Marsal em questões relativas à recuperação judicial da Varig.

- Representação de uma empresa da General Electric (saiu-se vitorioso) em processo de arbitragem perante a Câmara Internacional de Comércio (Corte Internacional de Arbitragem), em questão envolvendo a construção de plataformas petrolíferas.

- Patrocínio de inúmeras ações judiciais com vistas à repressão de atos de pirataria comercial, obtendo a lacração de empresas com funcionamento irregular e a apreensão de produtos comercializados ilicitamente, bem como a suspensão das atividades de *sites* da internet e outros mecanismos de atuação ilegal.

- Negociação dos contratos de pré-pagamento de exportação celebrados entre a Mabe Campinas, a Mabe Itu Eletrodomésticos e o Banco do Brasil para a liberação de valores num montante de US\$ 40 milhões.

- Celebração de acordo da General Electric Divisão Energy Services (cliente) com o Operador Nacional do Sistema Elétrico (NOS) e com a Cemig para o fornecimento de equipamentos destinados à supervisão e controle do sistema elétrico, operação de R\$ 23 milhões.

- Negociação de contratos da Gevisa (cliente) para exportação de 27 locomotivas a diversas empresas colombianas, operação de aproximadamente US\$ 54 milhões.

- Assessoria à Mabe no seu processo de migração para o mercado livre de energia elétrica.

O levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou ainda a existência de operações envolvendo os seguintes clientes: Citibank, Nestlé, Robert Bosch, EMC Computer Systems, DSM Produtos Nutricionais, Lemon Bank, All América Latina Logística, Álvarez & Marsal e Avocent.

Quadro atual e perspectivas

“Cada vez mais, o escritório tem atuado em operações e negócios mais complexos e sofisticados”, diz o sócio João Paulo Fagundes. “Na área de fusões e aquisições, tem participado de processos envolvendo expressivos valores. A maioria das aquisições com que o escritório trabalhou em 2006 foi decorrente da entrada de empresas americanas no país, muito no setor de informática.”

“No que diz respeito aos serviços de advocacia contenciosa, merece destaque a crescente atuação do escritório em processos de arbitragem, nacional e internacional”, prossegue Fagundes. Com relação aos serviços de advocacia contenciosa, Fagundes destaca “a atenção e o investimento que o escritório tem dispensado em sistemas de informática e processos de gestão de informação e contingenciamento de riscos, bem como na formação de uma forte e extensa rede de alianças com correspondentes em todo o Brasil”.

“Outra demanda é a decorrente das fraudes americanas de 2002 e 2003 (Enron). Hoje as empresas estão sendo mais auditadas. Elas precisam de relatórios confiáveis e precisos e querem ser mantidas informadas diariamente. Para isso, os sistemas de informática dos escritórios de advoca-

cia estão se integrando aos sistemas de informática dos clientes, que são assim abastecidos de informações jurídicas, contábeis e financeiras (referentes a riscos, depósitos, garantias, bens). Os clientes sabem que vão ter algumas perdas na Justiça, mas querem administrar isso. Ou seja: o escritório de advocacia hoje presta não só serviço jurídico mas também de informação.”

Para Fagundes, as perspectivas para 2007 são as seguintes:

- As demandas por fusões e aquisições e pela advocacia contenciosa (civil e trabalhista) devem se manter.
- A demanda na área tributária também deve se manter, por causa de algumas decisões do Supremo Tribunal Federal (STF) contra o governo.
- Os departamentos jurídicos das empresas devem concentrar suas demandas em um número menor de escritórios (departamentos que antes trabalhavam com cerca de 50 escritórios de advocacia estão diminuindo esse número para dois ou três no máximo).
- Haverá tendência de expansão da “gestão de contingência” (necessidades das empresas em dispor de resultados, balanços e auditorias ligados ao contencioso; informações sobre perspectivas de ganhos de ações, com valores envolvidos e provisões etc.).

Q130

Estrutura e áreas de atuação do Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos

Matriz	Rua Libero Badaró, 425, 11º andar, Anhangabaú CEP 01009-000 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3293-2022 Home page: www.rayesfagundes.com.br
Filiais	Campinas (SP) - Rio de Janeiro (RJ)
Áreas de atuação	Direito societário - Direito tributário - Contencioso cível e comercial - Direito trabalhista e de relações do trabalho - Direito ambiental - Direito regulatório - Cobrança e negociação estratégica de créditos
Número de advogados	3 sócios e 50 associados

Rezende & Almeida Advogados Associados

O escritório Rezende & Almeida Advogados Associados foi fundado em 2001, em Goiânia (GO).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Rezende & Almeida reunia três advogados sócios e quatro associados. Suas áreas de atuação envolviam questões do direito tributário, comercial, civil, administrativo, penal, trabalhista, imobiliário, desportivo, de família e sucessões, do consumidor, ambiental e do turismo.

Entre suas operações o escritório citava a defesa de bancos e instituições financeiras em geral e a assessoria a profissionais liberais de diversas classes, como médicos, engenheiros e arquitetos, com ênfase para o auxílio a empresários.

Operações

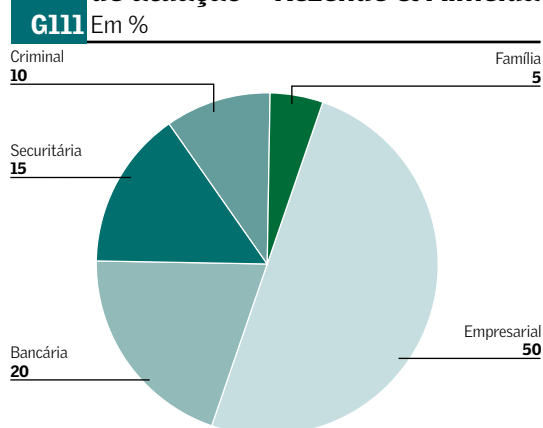
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou operações do escritório Rezende & Almeida envolvendo os seguintes clientes: Banco Mercantil de Descontos; Construtora Tapajós; Centro Tecnológico para Pesquisas Agropecuárias (CTPA); Frango Sertanejo; Goodline Technology; Grupo ABN AMRO Real; Grupo Cecílio; General Motors; Grupo Lima e Associados; Grupo PSA Finance Brasil; Grupo Votorantim; Igreja Universal do Reino de Deus; KF Factoring Fomento Comercial; Logguel Locadora de Equipamentos para Construção; Pivot Equipamentos Agrícolas e Irrigação; Porto Seguro Companhia de Seguros Gerais; Proveda Imobiliária; Rede de Postos Z+Z; Samedh Saúde; Servspray Comércio e Serviços; Sociedade de Ensino Superior do Centro Norte; Sotelgo Construtora; Transportadora Carvalho; Transportadora Fundé; e 3A Química e Farmacêutica Ltda.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do escritório Rezende & Almeida é de R\$ 1,2 milhão, distribuída por área de atuação nos seguintes percentuais:

- Área empresarial: 50%;
- Área bancária: 20%;

Distribuição da receita por área de atuação - Rezende & Almeida



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Área securitária: 15%;
- Área criminal: 10%; e
- Área de família: 5%

Quadro atual e perspectivas

Para o Rezende & Almeida, “a conjuntura atual é das mais promissoras, face ao destaque que paulatinamente conseguimos”. “O obstáculo antigo era a dura concorrência com antigas bancas, que hoje não mais ocorre, pois somos tratados de igual para igual.”

“A tendência para a advocacia é a empresarial, com a união de vários advogados em sociedades, pois a antiga figura do advogado solitário, ou mesmo daqueles que apenas se reúnem para dividir despesas, está totalmente ultrapassada”, diz o escritório. “Nossa meta é cada vez mais expandirmos nossos serviços advocatícios, ampliarmos nossa estrutura e aumentarmos nossas áreas de atuação, que já não são poucas, almejando a internacionalização futura de nossa banca, que, esperamos, não tardará.”

Q131

Estrutura e áreas de atuação do Rezende & Almeida

Sede

Rua 15, 1.688, Setor Marista
CEP 74150-150 – Goiânia (GO)
Telefone: 55 62 3241-0993.
Home page: www.rezendealmeida.com.br

Áreas de atuação

-

Tributário - Comercial - Civil - Administrativo - Penal - Trabalhista
Imobiliário - Desportivo - Família e sucessões - Consumidor -
Ambiental - Turismo - Tribunais

Número de advogados

3 sócios e 4 associados

Rocha, Marinho e Sales Advogados

O escritório Rocha, Marinho e Sales Advogados foi fundado em 2002, em Fortaleza (CE).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Rocha, Marinho e Sales reunia, além de seus três sócios, 56 advogados associados. Informava que prestava “serviços consultivos, orientando a adoção de estratégias de atuação empresarial, especialmente no âmbito das relações com o poder público, onde desenvolve trabalho de excelência também na defesa administrativa dos seus clientes”.

“Acompanhando tendência do mercado, o Rocha, Marinho e Sales, que atualmente patrocina aproximadamente 16 mil feitos judiciais, está ampliando sua área geográfica de atuação, com a abertura de quatro novas filias, nas cidades de Campina Grande, Patos e Sousa, todas no estado da Paraíba, além de um escritório em Brasília, este último com o único escopo de imprimir maior eficiência ao acompanhamento dos feitos que patrocina e que foram encaminhados aos tribunais superiores”, relatava o escritório.

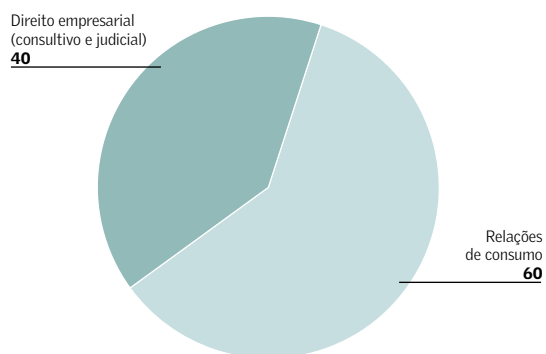
Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Rocha, Marinho e Sales envolvendo os seguintes clientes: Telemar Norte Leste, TNL PCS, Grupo Edson Queiroz, Caixa de Assistência dos Funcionários do Banco do Nordeste do Brasil (Camed), HAP Vida, Grupo Marquise e Grupo Santa Clara.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do Rocha, Marinho e Sales é de R\$ 5 milhões, distribuída por área de atuação nos seguintes percentuais:

Distribuição da receita por área de atuação – Rocha, Marinho e Sales Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Relações de consumo: 60%; e
- Direito empresarial (consultivo e judicial): 40%.

Quadro atual e perspectivas

O Rocha, Marinho e Sales informa que se encontra “em processo de reestruturação operacional e física, com a mudança de seu endereço em João Pessoa (PB), a profissionalização e o aperfeiçoamento do seu setor administrativo-financeiro e a realização de novos investimentos em tecnologia de ponta”.

“Para tanto, foi contratada a Deloitte, cujo projeto final de consultoria está em fase de execução.” Implementado, esse projeto permitirá “um crescimento programado e estruturado do escritório, que se almeja seja tão eficiente operacionalmente como já reconhecido no trato das questões jurídicas”.

Q132

Estrutura e áreas de atuação do Rocha, Marinho e Sales

Matriz	Avenida Santos Dumont, 2.828, salas 804, 806, 807 e 808, Edifício Torre Santos Dumont - CEP 60150-161 – Fortaleza (CE) Telefone: 55 85 3486-1144 Home page: www.rochamarinho.adv.br
Filiais	Fortaleza (CE) - Brasília (DF) - João Pessoa (PB) - Campina Grande (PB) - Sousa (PB) - Patos (PB)
Áreas de atuação	Tributário - Societário - Contratual - Administrativo - Consumidor - Trabalho - Civil - Saúde
Número de advogados	3 sócios e 56 associados

Fonte: Rocha, Marinho e Sales (outubro/2006).

Rosenbaum Advocacia

A sociedade Rosenbaum Advocacia foi fundada em 2002, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no Rosenbaum Advocacia 10 advogados: 3 sócios e 7 advogados associados. A atuação da sociedade era voltada ao direito empresarial, direito bancário, mercado de capitais, contencioso cível empresarial, direito internacional, direito societário, direito trabalhista e direito tributário.

As principais operações da sociedade vinham envolvendo cobranças judiciais e questões do direito imobiliário. Entre seus clientes, a sociedade citava bancos, indústrias, *asset managers*, construtoras e seguradoras.

Desempenho

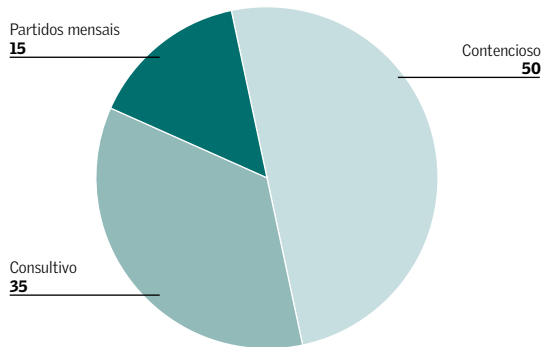
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual da sociedade Rosenbaum Advocacia é de R\$2 milhões. A cada ano, a receita tem evoluído de maneira constante em cerca de 50%. Sua distribuição por área de atuação tem sido a seguinte:

- Contencioso: 50%;
- Consultivo: 35%; e
- Partidos mensais: 15%.

Quadro atual, obstáculos e estratégias

O Rosenbaum Advocacia diz estar buscando “o aprimoramento de seus profissionais por meio de cursos especializados”. A finalidade é “manter a estrutura enxuta e especializada, otimizando o custo de pessoal”.

Distribuição da receita por área de atuação – Rosenbaum Advocacia Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

A sociedade denuncia como obstáculo enfrentado pelo setor “uma enorme concorrência antiética de escritórios com preços inferiores inclusive ao da Tabela da OAB, além de serviços de péssima qualidade”. Outro entrave é a “morosidade do Judiciário e o baixo nível técnico dos juízes e das decisões judiciais em face do acúmulo de processos”.

Como estratégias de crescimento, a sociedade cita a participação em palestras, *workshops*, seminários, cursos e outros eventos, além da aquisição de publicações.

Q133

Estrutura e áreas de atuação do Rosenbaum Advocacia

Sede	Rua Tavares Cabral, 102, 3º andar, conjunto 34 CEP 05423-030 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3815-2205 Home page: www.rosenbaum.adv.br
Áreas de atuação	Direito empresarial - Bancário - Mercado de capitais - Contencioso cível empresarial - Direito internacional - Societário - Trabalhista - Tributário
Número de advogados	3 sócios e 7 associados

Fonte: Noronha Advogados (outubro/2006).

Rossi, Siqueira e Sejas Advogados

O escritório Rossi, Siqueira e Sejas Advogados foi fundado em 1995, em Belo Horizonte (MG).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Rossi, Siqueira e Sejas reunia 16 advogados: 5 sócios e 11 associados. As principais causas da sociedade eram das seguintes áreas do direito: comercial (representantes comerciais, distribuidores e agentes), cível (contratos), bancário (recuperação de crédito, contratos bancários), consumidor, trabalhista (representação em dissídios coletivos e ações individuais) e tributário (autuações e execuções fiscais, recuperação de créditos, planejamento).

Operações

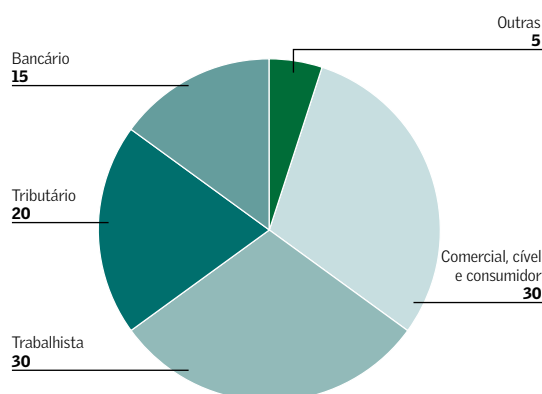
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Rossi, Siqueira e Sejas envolvendo os seguintes clientes: Grupo Am-Bev (Cervejaria Skol-Caracu, Indústrias Antarctica, Fratelli Vita, Pepsi-Cola Engarrafadora), Grupo Varig (Varig e Sata), Variglog, Citibank, Banco do Brasil, Sistema Fiemg (Fiemg, Sesi, Senai), Sebrae-MG, Sementes Dow Agrosiences, Grupo Valadares Tecidos, Vox Populi e Sociedade Agrícola Primavera.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do escritório Rossi, Siqueira e Sejas é de R\$ 1,5 milhão, distribuída por área de atuação nos seguintes percentuais:

- Comercial, cível e consumidor: 30%;
- Bancário: 15%;

Distribuição da receita por área de atuação – Rossi, Siqueira e Sejas Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Trabalhista: 30%;
- Tributário: 20%; e
- Outras: 5%.

Estratégias

O escritório encontra-se em fase de expansão, tendo instalado filiais em Uberlândia (MG) e Vitória (ES). Sua estratégia de crescimento envolve a adoção de medidas administrativas e um modelo de gestão empresarial dos negócios visando distinguir o mercado saturado no estado e no país do que está sendo aberto à profissionalização da advocacia.

Q134

Estrutura e áreas de atuação do Rossi, Siqueira e Sejas

Matriz	Avenida do Contorno, 3.505, 9º andar, Santa Efigênia CEP 30110-090 – Belo Horizonte (MG) Telefone: 55 31 2105-7888 Home page: www.rss.adv.br
Filiais	Uberlândia (MG) - Vitória (ES)
Áreas de atuação	Direito das relações de consumo - Advocacia comercial - Direito civil - Direito administrativo - Direito tributário - Direito do trabalho - Direito bancário
Número de advogados	5 sócios e 11 associados

Fonte: Rossi, Siqueira e Sejas (outubro/2006).

Sacha Calmon – Misabel Derzi Consultores e Advogados

Desde sua fundação em 1995, em Belo Horizonte (MG), o escritório Sacha Calmon – Misabel Derzi Consultores e Advogados dedica-se exclusivamente à advocacia tributária.

Estrutura e área de atuação

Em outubro de 2006, o Sacha Calmon – Misabel Derzi mantinha filiais no Rio de Janeiro (RJ), em São Paulo (SP) e em Brasília (DF). Reunia 23 advogados: 9 sócios e 14 associados. À frente da equipe estava Sacha Calmon Navarro Coelho, que, segundo a sociedade, figura entre os três tributaristas mais citados em decisões do STF (Supremo Tribunal Federal) e do STJ (Superior Tribunal de Justiça).

O escritório atuava no contencioso administrativo e judicial em todas as instâncias, que assim eram definidos pela sociedade:

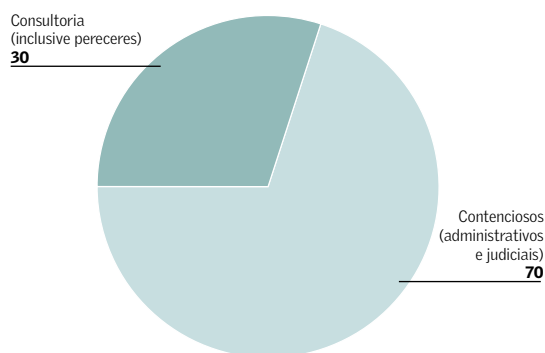
- “o contencioso administrativo consiste na defesa contra autuações lavradas pelo Fisco federal (inclusive INSS) e pelos diversos Fiscos estaduais e municipais”;
- “o contencioso judicial compreende a oposição de embargos a execuções fiscais, a propositura de ações preventivas para a sustentação de teses que impliquem economia fiscal e a atuação perante Tribunais de Justiça, Tribunais Regionais Federais e Tribunais Superiores (ajuizamento de ações originárias e produção de memoriais e sustentações orais”.

A consultoria, segundo a sociedade, “abrange a elaboração de pareceres jurídicos pelos professores Sacha Calmon Navarro Coelho e Misabel Abreu Machado Derzi e o assessoramento, pela equipe do escritório, a decisões empresariais concernentes à redução da carga tributária, à prevenção de riscos fiscais, à formatação de projetos empresariais e à definição de estratégias de atuação no contencioso administrativo e judicial”.

São exemplos de operações da sociedade Sacha Calmon – Misabel Derzi patrocínios relativos às seguintes questões:

- Não-incidência de IRRF (Imposto de Renda Retido na Fonte) sobre as aplicações financeiras dos fundos de pensão.
- ICMS sobre assinatura telefônica e outros serviços de valor adicionado.
- IPTU sobre leito de ferrovia.
- Imunidade recíproca em favor da Infraero.
- Crédito-prêmio de IPI.
- Crédito de IPI por insumos isentos e tributados à alíquota zero.

Distribuição da receita por área de atuação – Sacha Calmon – Misabel Derzi Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Alíquota de SAT (Seguro Acidente de Trabalho) segundo o efetivo grau de risco do estabelecimento.
- PIS e Cofins sobre ICMS.
- Créditos de ICMS por dormentes e trilhos ferroviários.
- Créditos de ICMS pela energia empregada nos serviços de telecomunicação.
- Incidência de ICMS nas exportações durante a vigência da Lei Complementar 65/91 e os semi-elaborados.
- Tributação do PIS e da Cofins sobre as variações monetárias.
- Variações cambiais nas exportações – impossibilidade de tributação pelo PIS e pela Cofins face à imunidade do artigo 149,
- Conceito de receita e impossibilidade de tributação dos benefícios fiscais pelo PIS e pela Cofins.
- Conceito de produto intermediário no setor siderúrgico para fins de creditamento do ICMS, face ao princípio da não-cumulatividade.
- Base de cálculo da CIDE-Royalties (Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico devida a título de *royalties*).
- Base de cálculo do PIS e da Cofins nas importações.
- Não-incidência de contribuições previdenciárias sobre abonos concedidos em acordos coletivos e sobre verbas destinadas à alimentação dos empregados.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Sacha

Calmon – Misabel Derzi envolvendo os seguintes clientes: Associação Brasileira de Entidades Fechadas de Previdência Privada (Abrapp), Acesita, Acesita Previdência Privada (Aceprev), Arcelor Brasil, Belgo Siderurgia, Braskem, Cenibra, Companhia Vale do Rio Doce, Confederação Nacional dos Transportes, Geap, Grupo Martins, Infraero, MRS Logística, Oi, Telemar, Telemig Celular e Vivo.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual estimada do escritório Sacha Calmon – Misabel Derzi para 2006 é 25% superior à obtida em 2005. A carteira contenciosa compõe-se de cerca de 2.000 processos, sendo 800 administrativos (que envolvem aproximadamente R\$ 4 bilhões) e 1.200 judiciais (envolvendo cerca de R\$ 13 bilhões).

Ainda segundo o levantamento, 100% da receita do escritório provém da atuação no campo tributário: 70% do total tem origem nas atividades de área de contenciosos (administrativos e judiciais) e 30%, nas atividades de consultoria (inclusive pareceres).

Quadro atual e perspectivas

O Sacha Calmon – Misabel Derzi “atua diretamente ou por meio de correspondentes fixos em todo o território nacional. Aciona escritórios estrangeiros credenciados sempre que necessário, atendendo-os também no Brasil quando solicitado. Tendo em vista o notável aumento do número de clientes estrangeiros, a tendência atual é de institucionalização dessas parcerias nos países com os quais o intercâmbio tem sido mais intenso”, explica a sociedade.

Do ponto de vista organizacional, o escritório tem-se dedicado a “aprofundar o conhecimento dos aspectos operacionais das atividades de seus clientes, de modo a melhor assessorá-los em suas necessidades no campo tributário”.

Em 2006, o escritório decidiu ampliar sua atuação na cidade de São Paulo – onde já possuía diversos clientes –, com a abertura de uma filial. “A chegada a São Paulo”, explica a sociedade, “mais do que fortalecer a presença da banca no estado, segue a tendência dos grandes escritórios de advocacia do país, que concentram boa parte de suas atividades na capital paulista – principal centro financeiro do Brasil.”

Q135

Estrutura e área de atuação do Sacha Calmon – Misabel Derzi

Matriz	Rua Jornalista Djalma Andrade, 46, 10º e 11º andares, Belvedere CEP 30320-540 – Belo Horizonte (MG) Telefone: 55 31 3289-0900 Home page: www.sachacalmon.com.br
Filiais	Rio de Janeiro (RJ) - São Paulo (SP) - Brasília (DF)
Área de atuação	Advocacia tributária
Número de advogados	9 sócios e 14 associados

Fonte: Sacha Calmon – Misabel Derzi (outubro/2006).

Silveira, Athias, Soriano de Mello, Guimarães, Pinheiro & Scaff Advogados

O escritório Silveira, Athias, Soriano de Mello, Guimarães, Pinheiro & Scaff Advogados resultou da fusão de quatro escritórios de Belém (PA). O primeiro e mais antigo deles, o Silveira & Athias S/C Advogados Associados, criado em 1981, fundiu-se com o Soriano de Mello & Guimarães S/C Advogados Associados, criado em 1987, e, posteriormente, com o Pedro Bentes Pinheiro Advogados. Em 1999, completou-se o processo de fusão com outro escritório paraense, o Scaff & Brandão S/C Advogados Associados, o que resultou no formato atual da sociedade.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Silveira, Athias, Soriano de Mello, Guimarães, Pinheiro & Scaff tinha sede em Belém (PA) e sucursais em São Luís (MA), em Manaus (AM) e em Brasília (DF). Estava iniciando a instalação de uma filial em São Paulo. Contava com um quadro de 68 advogados, assim composto: 10 sócios, distribuídos em todas as sedes do escritório; 44 advogados associados em Belém; 11 advogados associados em Manaus; 2 advogados associados em São Luís; e 1 advogada associada em Brasília.

A firma destacava ainda que atuava na cobrança judicial e extrajudicial e mantinha parceria com empresa especializada na área.

“O surgimento do escritório Silveira, Athias, Soriano de Mello, Guimarães, Pinheiro & Scaff Advogados consolida um novo conceito de advocacia no Norte do país”, considerava a sociedade. “Criado a partir da concepção que orienta os grandes e tradicionais escritórios do Brasil e do exterior, o escritório pretende promover o atendimento dos seus clientes, de pessoas físicas a grandes corporações, em todas as suas áreas de demanda.”

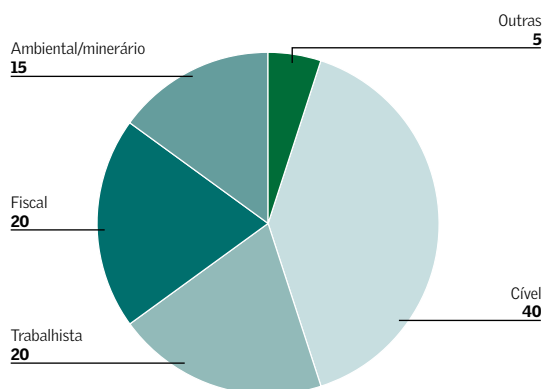
O escritório dividia sua atuação em cinco grandes áreas. A participação percentual de cada uma delas na receita era a seguinte, conforme levantamento do *Valor Análise Setorial*:

- Cível: 40%;
- Fiscal: 20%;
- Trabalhista: 20%;
- Ambiental/minerário: 15%;
- Outras: 5%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do Silveira, Athias, Soriano de Mello, Guimarães, Pinheiro & Scaff envolvendo os seguintes clientes: Companhia Vale do

Distr. da receita por área de atuação
- Silveira, Athias, Soriano de Mello,
G116 Guimarães, Pinheiro & Scaff Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Rio Doce (CVRD), Alcoa, Alubar, Imerys, Amacoco (Grupo Sococo), Grupo Simões (Coca-Cola), Natura, Nestlé, Organizações Romulo Maiorana (afiliada da Rede Globo de Televisão no Pará), Credicard, Shell/Petróleo Sabbá, Esso, Telemar Norte Leste, Amazônia Celular, Companhia Têxtil de Castanhal (CTC), Indústrias Hiléia, Hilton Hotel, Supermercados Nazaré, Unimed, Sotreq/Soenergy, Lojas Esplanada, Distribuidora Big Benn, Distribuidora Imifarma, Celpa Centrais Elétricas do Pará, Grupo Claudino, Grupo Nordeste/Norsergel, Sindicato da Indústria da Construção do Estado do Pará e Sindicato das Empresas Concessionárias de Veículos Automotores do Estado do Pará.

Quadro atual e perspectivas

O escritório presta serviços em toda a Amazônia Legal, atuando diretamente nos estados do Maranhão, Pará e Amazonas e, por meio de correspondentes, nos estados do Amapá, Roraima, Rondônia e Acre. “O Amazonas é um dos estados brasileiros de maior crescimento econômico na Federação. Tal crescimento está focado no Distrito Industrial (Zona Franca de Manaus), com forte relacionamento com a economia do Sudeste, predominantemente em São Paulo”, explica a sociedade.

É por esse motivo que o escritório está iniciando a abertura de uma filial em São Paulo, “para melhor atender as empresas daquele estado que possuam interesses na Amazônia Legal, em especial na Zona

Franca de Manaus, bem como para poder atender os clientes com atividades na Amazônia Legal que possuam interesses no Sudeste do país”, justifica.

O Pará tem se caracterizado recentemente, segundo a sociedade, “pela forte expansão agroindustrial, minerária, industrial e no setor de serviços”. No Maranhão, o que tem impulsionado o desenvolvimento da economia e dos negócios é “a expansão do porto de Itaqui, o incremento das exportações e a verticalização da produção minerária”.

Nesse contexto, um dos setores que mais crescem no escritório “é o que presta assessoria jurídica para a instalação de grandes projetos econômicos

na Amazônia Legal”, incluída aí a obtenção de licenças ambientais e de direitos minerários. “Outra atividade em expansão é a da advocacia tributária, que se caracteriza pelo perfil consultivo e litigioso (administrativo e judicial) referente aos tributos federais e estaduais de todos os estados da região, inclusive quanto à Zona Franca de Manaus.”

O perfil da sociedade “possibilita que o relacionamento dos clientes ocorra diretamente com os sócios da banca”. Por outro lado, sua estrutura comporta também “o atendimento a clientes com ações de massa, como é o caso das empresas Telemar, Credicard e Amazônia Celular, entre outras”.

Q136

Estrutura e áreas de atuação do Silveira, Athias, Soriano de Mello, Guimarães, Pinheiro & Scaff

Matriz	Avenida Alcindo Cacela, 1.858, Bairro de Nazaré CEP 66040-020 – Belém (PA) Telefone: 55 91 4005-1000 Home page: www.advassociados.com.br
Filiais	São Luís (MA) - Manaus (AM) - Brasília (DF)
Áreas de atuação	Administrativo- Ambiental - Arbitragem - Auditoria legal - Civil - Cobranças - Comercial - Constituição de empresas e formação de joint ventures - Constitucional - Consumidor - Contratual - Econômico - Empresarial - Falências e concordatas - Marcas e patentes - Minerário - Planejamento tributário - Trabalhista - Tributário - Sindical e litígios judiciais de maneira geral - Matérias específicas ligadas ao direito penal econômico
Número de advogados	10 sócios e 58 associados

Fonte: Silveira, Athias, Soriano de Mello, Guimarães, Pinheiro & Scaff (outubro/2006).

Silveiro Advogados

A história do escritório Silveiro Advogados começou em 1956, em Porto Alegre (RS), com o advogado João Carlos Silveiro.

Estrutura e áreas de atuação

Em novembro de 2006, o Silveiro Advogados reunia 20 advogados: 19 sócios e um associado. “Foi consolidado um quadro de profissionais no qual todos os advogados são sócios, com mínimo *turn over*”, explicava a sociedade na época. “Hoje mais de 40 profissionais fazem parte do Silveiro Advogados, sendo praticada a divisão de resultados entre todos os colaboradores.”

As principais áreas de atuação do escritório eram as seguintes: direito societário (a origem do escritório foi nessa área), contencioso (que inclui ações de massa), direito tributário (inclusive o contencioso administrativo e judicial), propriedade intelectual, direito de informática, direito imobiliário e direito administrativo.

A participação percentual de cada área de atuação do escritório na receita vinha observando os seguintes percentuais, conforme levantamento do *Valor Análise Setorial*:

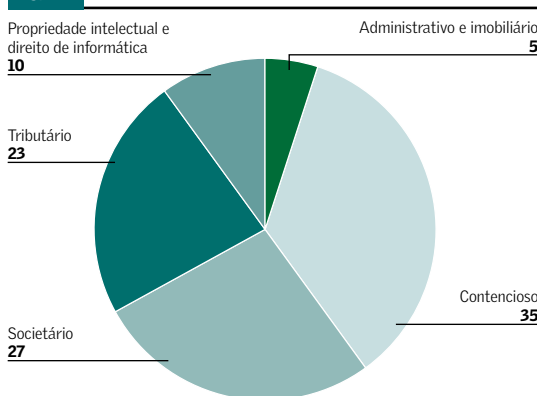
- Contencioso: 35%;
- Societário: 27%;
- Tributário: 23%;
- Propriedade intelectual e direito de informática: 10%; e
- Administrativo e imobiliário: 5%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do Silveiro Advogados:

- Defesa de companhias telefônicas sucessoras do Sistema Telebrás em processos judiciais em massa promovidos por acionistas minoritários.
- Disputas judiciais sobre o controle societário dos grupos Taurus e Eberle-Mundial.
- *Joint ventures* DHB-GM (Estados Unidos), Termolar-Imusa (Colômbia), Copesul-Perez Companc (Argentina), Telsul-Teledata (Israel), Telsul-Nanho Mou (China), Telsul-Ericsson, IKRO-Method Electronics (Estados Unidos), Eberle-Emerson (Estados Unidos), Hércules-Wingar (China), Arrayanes-Indas (Espanha) e Selenium-Calearo (Itália).
- Aquisições/alienações de controle acionário: Massey-Ferguson Perkins, pelo grupo Iochpe; PPH, para o grupo Odebrecht; Lacesa, para o grupo Parmalat; Cia. Seguros Phenix, para o grupo Fiat; Banco de Crédito Real, para o grupo Brades-

Distribuição da receita por área de atuação – Silveiro Advogados



Fonte: Valor Análise Setorial.

co; Fundação Tupy, para Previ, Telos e Bradesco; Editora Síntese, para o grupo Thomson (Canadá); Dez Propaganda, para o grupo Fischer América; Aeroeletrônica, para o grupo Elbit (Israel); e Altus, para a Teikon.

- Assessoria no planejamento sucessório, reestruturação societária e fechamento de capital de empresas como Caemi, RBS, Fundação Tupy, Cabanha Azul, Eberle Mundial, Grupo Josapar, Seguradora Phenix, Hotéis Continental, Kur Hotel, Termolar, Harald, Telsul e Minuano.

- Representação do consórcio Multiplan-Bozano, Simonsen nas contratações com o Jockey Club do Rio Grande do Sul e o município de Porto Alegre para construção do Cristal Shopping.

- Operações de oferta pública de permuta de ações, de compra de ações e de resgate de partes beneficiárias para Ipiranga, Petropar e CRT.

- Planejamento e revisão tributária em mais de 30 empresas de grande porte (“com redução substancial de passivos fiscais”, explica o escritório).

- Assessoria de *venture capital* e *private equity* para mais de 50 empresas de médio porte.

- Constituição e assessoria a mais de 10 fundações e entidades do terceiro setor.

- Ação garantindo a possibilidade de nomeação à penhora de precatórios judiciais em execução fiscal.

- Operações envolvendo os seguintes clientes: Companhia de Participações, Banco Axial, Daimler-Chrysler do Brasil, Pepsico do Brasil, IESDE

(Inteligência Educacional e Sistema de Ensino), Tintas Kresil e Elevadores Otis.

Desempenho

A receita do Silveiro Advogados cresceu cerca de 50% ao ano entre 2000 e 2005. A sociedade credita esse desempenho aos seguintes fatores:

- ampliação de sua área de atuação, por meio de parcerias estratégicas, da entrada de novos sócios e da especialização dos sócios formados na empresa;
- crescente expansão da sua atuação para os estados de Santa Catarina, Paraná e São Paulo;
- melhoria na comunicação com os clientes a respeito das novas áreas de *expertise* do escritório;
- observância, na prática, da “missão” e dos “valores” do escritório, que expressamente exigem “dedicação abnegada ao cliente” e a “superação de suas expectativas”; e
- êxitos obtidos na representação de clientes.

Quadro atual e perspectivas

O Silveiro Advogados considera que 2006 está representando “o início da colheita de resultados de um ciclo de investimentos em infra-estrutura, formação, reorganização societária, gestão e otimização no atendimento ao cliente”.

“Em infra-estrutura, foi concluída a total informatização das rotinas do escritório, através de *software* customizado, que integra a gestão interna e o atendimento aos clientes, os quais passaram a contar com acesso *on line* às últimas informações de seus casos. Está sendo concluída, também, a implantação de abrangente gestão eletrônica de arquivos e documentos, inclusive com a completa digitalização da Biblioteca, com quase 5 mil obras, viabilizando obtenção rápida e eficiente de informações jurídicas e econômicas.”

“No âmbito da formação dos advogados e es-

tagiários, foi implementado o Plano de Incentivo à Educação Continuada. Sócios obtiveram títulos internacionais de mestrado. Há um doutoramento em curso na London University. Está sendo estruturada a implantação de rotina de avaliação para todos os integrantes do escritório.”

O Silveiro Advogados tem se submetido a consultoria externa especializada, “que vem ordenando a modernização do sistema de gestão e do modelo societário e do negócio do escritório”. “Em 2005 e 2006, foi levada a cabo ampla pesquisa de satisfação junto aos clientes. Fruto da pesquisa foi constituída a figura dos Gerentes de Relacionamentos, os quais se posicionam como ouvidores ativos do cliente para o seu relacionamento institucional com o escritório.”

Em 2006, foi definida a expansão física para outros estados, com a abertura de filial em São Paulo prevista para janeiro de 2007.

Estratégias

O Silveiro Advogados elenca os seguintes itens como integrantes das estratégias de crescimento do escritório:

- Manutenção dos princípios e valores do escritório, dos investimentos na formação de profissionais e de todos os advogados como sócios efetivos, a fim de que o cliente esteja tratando sempre com um “dono” do escritório.
- Visão de *marketing* orientada unicamente para a satisfação plena do cliente.
- Parcerias com escritórios com *expertise* complementar.
- Maior desenvolvimento das seguintes áreas de atuação: consumidor, tributário, propriedade intelectual, direito de informática, direito administrativo, direito imobiliário e direito ambiental.
- Consolidação da atuação nacional, com a abertura de filiais.

Q137

Estrutura e áreas de atuação do Silveiro Advogados

Sede

Rua Dom Pedro II, 1.240, 6º andar
CEP 90550-141 – Porto Alegre (RS)
Telefone: 55 51 3027-8700
Home page: www.silveiro.com.br

Áreas de atuação

Direito societário - Contencioso - Direito tributário - Propriedade intelectual - Direito de informática - Direito do consumidor - Direito imobiliário - Direito administrativo - Direito ambiental

Número de advogados

19 sócios e 1 associado

Siqueira Castro Advogados

A sociedade Siqueira Castro Advogados tem origem num escritório fundado em 1948, no Rio de Janeiro (RJ), por Braz Sergio Olivier Camargo, Luiz Lebre Pereira das Neves, Antonio Vicente da Silva Salgado e Joaquim Corrêa Lino, que haviam saído do escritório de Richard P. Momsen. No fim da década de 70, entrou na sociedade Carlos Roberto Siqueira Castro, de quem ela herdou o nome.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Siqueira Castro Advogados reunia 293 advogados: 36 sócios e 257 associados. Estava instalada em sede própria com oito andares no Rio de Janeiro (RJ), além de manter filiais nacionais em São Paulo (SP), Brasília (DF), Fortaleza (CE), Belo Horizonte (MG), Salvador (BA), Porto Alegre (RS), Recife (PE), Natal (RN), João Pessoa (PE), Aracaju (SE), Vitória (ES), Maceió (AL) e Teresina (PI). Mantinha também um filial no exterior, em Lisboa, Portugal.

O escritório considerava-se pioneiro na prestação de serviços jurídicos integrais, em regime do que chama de *full legal assistance* (atender o cliente “em todas as suas necessidades jurídicas onde quer que seja”, define). “Para o exercício de suas atividades, “o escritório, primeiramente, organiza seus profissionais por áreas de atuação: direito civil, societário/contratual, tributário, administrativo, ambiental, penal empresarial, regulatório, contencioso e assim por diante.”

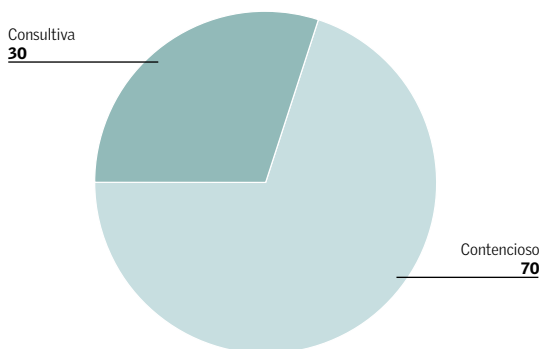
“Por outro lado, são reunidos grupos diversificados de profissionais para o atendimento integral a projetos, operações e negócios em que são necessários conhecimentos de diferentes especialidades, o que permite, por exemplo, a realização de *due diligence* de abrangência completa e com extrema celeridade. Uma terceira forma de atuação consiste em áreas estruturadas para atender a questões frequentes e de grande escala em vários segmentos empresariais, a exemplo de questões envolvendo direito do consumidor e do trabalho.”

O Siqueira Castro é o único escritório de advocacia brasileiro integrante da Advoc (www.advoc.org), uma rede de escritórios de advocacia presente em mais de 40 países e com aproximadamente 3.000 advogados em cidades da Europa, Ásia, Oceania e América Latina. É o coordenador das atividades da Advoc na América Latina.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do Siqueira Castro:

Distribuição da receita por área de atuação – Siqueira Castro Advogados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Operações corporativas:

- Assessoria à Telecom Itália na questão da disputa societária na Brasil Telecom.
- Constituição de fundos de investimento de direitos creditórios como instrumentos de captação competitiva de recursos financeiros junto ao mercado de capitais.
- Assessoria na implantação de práticas de governança corporativa, auxiliando a transição de grandes grupos familiares para uma administração profissional.
- Assessoria à área de novos negócios da Petrobras na aquisição de ativos de usinas termoeletricas.
- Assessoria à Ceará Steel Consultoria, negociação de contratos e planejamento tributário no *project finance* da implantação da Usina Siderúrgica do Ceará.
- Assessoria no *project finance* de implantação da Cervejarias Cintra no Brasil.
- Assessoria ao consórcio da Telemar no leilão de privatização do Sistema Telebrás.
- Representação de administradores de fundos de investimento quanto aos interesses dos empregados no processo de privatização da CEG (constituição de clube de investimento destinado à aquisição de participações acionárias no âmbito do processo de privatização).

Ações judiciais:

- Patrocínio de ação judicial em que se discute a rescisão do contrato de representação comer-

cial da Mitsubishi Electric Corporation (Melco) no Brasil pela Evadin Indústrias Amazônia (cliente do escritório com exclusividade). Discute-se também nessa demanda a validade da cláusula compromissória (arbitragem no Japão).

- Patrocínio de ação judicial proposta pela Inepar Indústria e Construções contra a El Paso, em que se discute a rescisão imotivada de contrato de construção de usina em Macaé (RJ) e a aplicação da cláusula compromissória.

- Embargos dos interesses da Opportrans Concessão Metroviária em virtude da determinação de penhora de sua receita, que ultrapassava a cifra de R\$ 120 milhões, com fundamento na alegação de que a Opportrans, atual concessionária dos serviços metroviários no Rio de Janeiro, teria sucedido a Companhia do Metropolitano.

- Patrocínio de ação judicial pretendendo o ressarcimento da Opportrans em virtude da gratuidade concedida aos estudantes da rede pública e da declaração posterior de inconstitucionalidade da lei estadual que concedia esse benefício. A ação foi proposta pela Opportrans em face do Estado do Rio de Janeiro.

- Patrocínio de ações judiciais que tratam da discussão acerca dos expurgos do Plano Real envolvendo os clientes La Fonte Empresa de Shopping centers e Icatu Holding.

- Patrocínio de ações judiciais em todo o país que tratam da redução das comissões pagas às agências de viagens pelas companhias aéreas, envolvendo a cliente American Airlines.

- Patrocínio de ações judiciais que tratam de descumprimento de cláusulas do contrato de concessão celebrado com a Opportrans Concessão Metroviária.

- Patrocínio de mais de 100 ações judiciais que questionam a privatização da CVRD no âmbito da Justiça Federal e do STJ.

- Patrocínio de ação referente à desapropriação em 1946 de terrenos na Ilha do Governador para a construção de bases militares e do aeroporto do Galeão, com valor da execução de R\$ 16 bilhões (o escritório considera uma das maiores ações de desapropriação em curso no país).

- Patrocínio da Telecom Italia em disputa judicial do controle da Brasil Telecom.

- Patrocínio da SICPA Brasil em disputa judicial contra a Casa da Moeda relativamente à rescisão de contrato administrativo para a fabricação de selos fiscais inteligentes para o controle e rastreamento

da produção nacional de cigarros, a fim de evitar evasão fiscal de mais de US\$ 1 bilhão por ano.

- Patrocínio dos interesses da Companhia Vale do Rio Doce, em demanda judicial (julgada favoravelmente à cliente) por meio da qual se objetivou garantir os direitos de lavra de empresa subsidiária da CVRD na exploração de jazidas de minérios de ferro (Minas Jacadigo) de relevante interesse econômico e estratégico para a companhia.

- Patrocínio dos interesses da Petrobras em ação possessória de faixa de domínio, na qual foram instalados gasodutos de abastecimento do estado de São Paulo (Gasoduto Rio-Campinas). O escritório considera a ação de interesse estratégico não só para a companhia como também para toda a sociedade paulista.

- Patrocínio, no Supremo Tribunal Federal, dos interesses do Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás (IBP) na ação direta de inconstitucionalidade que visou afastar dispositivos da Lei do Petróleo que viabilizam a licitação, pela ANP, de áreas de exploração e produção de petróleo e gás natural.

Operações

O levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou ainda a existência de operações do escritório envolvendo os seguintes clientes: Ambev, Bradesco, Carrefour, Claro, Nextel, Cia. Siderúrgica Nacional, Camargo Corrêa, Itaú, ABN AMRO Bank, Votorantim, Shell, Esso, Ipiranga, Natura, Embraer, McDonald's, Rio Tinto, Statoil, Amil, Petros, Grupo Brasif, Repsol-YPF, Panasonic, El Paso, IRB Brasil Resseguros, Club Med, Saint Gobain, Grupo Edison Queiroz, Banif Banco Internacional do Funchal, Banco Nossa Caixa, Bovespa, Grupo Paranapanema, Fleury, Grupo Veolia Environnement, Submarino, Transpetro, Companhia do Metropolitano de São Paulo, Gafisa, Varig e Light.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do Siqueira Castro é de R\$ 80 milhões, com uma evolução média de 20% ao ano, descontada a inflação, desde a década de 90.

Ainda segundo o levantamento, 70% do faturamento do escritório é proveniente das áreas contenciosas e 30% das áreas consultivas (o setor de contenciosos do escritório patrocina cerca de 110 mil processos judiciais).

Perspectivas

Em 2007, a sociedade Siqueira Castro pretende dar continuidade ao que chama de “política de crescimento federalizado da firma”, mediante a abertura de novas unidades próprias nas cidades de Curitiba (PR) e Florianópolis (SC).

A unidade de São Paulo, a de maior crescimento entre as unidades da firma, deverá se desenvolver ainda mais em 2007, prognostica a sociedade. Nesse sentido, três sócios que trabalham no escritório do Rio de Janeiro e um do escritório de Fortaleza estarão se transferindo para a unidade de São Paulo no início do ano.

“A sede física do escritório de São Paulo está sendo ampliada para fazer frente a esse crescimento. Em me-

ados de 2007, nossas instalações físicas em São Paulo estarão ocupando uma área total de 3 mil metros quadrados de sede própria”, informa a sociedade.

Com o objetivo de fortalecer o seu processo de internacionalização, a sociedade pretende ampliar sua atuação na Península Ibérica, onde já possui escritório próprio, em Lisboa. Para tanto, celebrou um acordo de cooperação bilateral com o espanhol Cremades & Calvo-Sotelo, que tem escritórios em Madri, Barcelona e Málaga.

Os segmentos da advocacia que a sociedade considera que mais vão crescer e demandar investimentos novos do escritório são os de direito ambiental, direito regulatório, mercado de capitais, telefonia, saneamento, construção civil, energia e petróleo e gás.

Estrutura e áreas de atuação do Siqueira Castro Advogados

Q138

Matriz	Praça Pio X, 15, 3º andar, Centro CEP 20040-020 – Rio de Janeiro (RJ) Telefone: 55 21 2223-8818 Home page: www.siqueiracastro.com.br
Filiais nacionais	São Paulo (SP) - Brasília (DF) - Fortaleza (CE) - Belo Horizonte (MG) - Salvador (BA) - Porto Alegre (RS) - Recife (PE) - Natal (RN) - João Pessoa (PE) - Aracaju (SE) - Vitória (ES) - Maceió (AL) - Teresina (PI).
Filial no exterior	Lisboa (Portugal)
Parceiro internacional	Cremades & Calvo-Sotelo (Madri, Espanha)
Rede internacional de que faz parte	Advoc
Áreas de atuação	Direito trabalhista e previdenciário - Direito internacional - Direito imobiliário - Direito ambiental - Direito securitário e da previdência privada - Direito da propriedade industrial e intelectual - Direito bancário e operações financeiras - Contencioso e arbitragem - Falências e concordatas - Direito penal empresarial - Comércio exterior - Direito minerário - Direito constitucional e relações governamentais - Recuperação de créditos - Relações de consumo e juizados especiais cíveis - Direito administrativo e regulatório - Capital estrangeiro - Direito societário - Direito econômico e da concorrência - Direito tributário - Direito comercial - Direito civil
Número de advogados	36 sócios e 257 associados

Souza Tavares Advogados Associados

O escritório Souza Tavares Advogados Associados foi fundado em 2002, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Souza Tavares Advogados Associados reunia 13 advogados entre sócios e associados. “Inicialmente focado nas áreas societária e tributária, o escritório vem ampliando sua atuação em dois novos campos: imobiliário e marcas e patentes”, informava.

“A parte trabalhista também está em expansão. O escritório tem como política a contratação de profissionais no mercado e planeja continuar privilegiando o mercado nacional.”

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Souza Tavares:

- Patrocínio da empresa de telecomunicações Boviell-Kyowa em causas (prós e contras) trabalhistas, tributárias, societárias e cíveis, bem como nas negociações com os credores para amortização de seu passivo, que somava aproximadamente R\$ 50 milhões; participação no processo de aporte de novos

recursos para a empresa, por meio do Banco Central, com finalidade de sanear parte de seu passivo.

- Representação da empresa Valentina Caran Imóveis, com decisão favorável em uma disputa sobre a participação de outra companhia na venda de imóvel avaliado em R\$ 40 milhões.

- Defesa da empresa Valentina Caran Imóveis em ação na área de marcas e patentes.

- Participação no processo de cisão da Alka Tecnologia em Diagnóstico, operação que envolveu cerca de R\$ 10 milhões.

- Participação na operação de venda de um grande edifício para o Tribunal Regional Federal (TRF) da 3ª Região, em montante que chega a quase R\$ 35 milhões.

O levantamento apurou ainda a existência de operações envolvendo os seguintes clientes: Bycon Soluções Inteligentes, Central de Classificados, Goldman Administração de Bens e Symbiosis Diagnóstica.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do escritório Souza Tavares é de R\$ 600 mil.

Q139

Estrutura e áreas de atuação do Souza Tavares Advogados

Sede	Avenida Paulista, 1.499, 12º andar, conjunto 1.201, Bela Vista CEP 01311-200 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3285-5955 Home page: www.souzatavares.com.br
Áreas de atuação	Arbitragem - Propriedade industrial - Civil - Relações exteriores e imigração - Comercial - Societário - Consumidor - Telecomunicações - Fusões, aquisições, cisões e incorporações - Trabalhista - Imobiliário - Tributário - Internacional
Número de advogados	13 (entre sócios e associados)

Fonte: Souza Tavares Advogados (outubro/2006).

Souza, Cescon Avedissian, Barrieu e Flesch Advogados

O escritório Souza, Cescon Avedissian, Barrieu e Flesch Advogados foi fundado em 2001, em São Paulo (SP).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Souza, Cescon Avedissian, Barrieu e Flesch reunia 90 advogados: 15 sócios e 75 associados. Além da sede em São Paulo (SP), possuía uma filial no Rio de Janeiro (RJ). Mantinha uma associação (firmada em 2004) com o escritório argentino Munoz de Toro & Munoz de Toro e com o chileno Alvarez Hinzpeter Jana & Valle.

“A associação entre estes três escritórios resulta em um único time de advogados, composto por profissionais dos três países trabalhando de forma permanente em cada escritório associado, incluindo 23 sócios e mais de 120 associados”, informava o Souza, Cescon Avedissian, Barrieu e Flesch.

O escritório presta assessoria jurídica para empresas e instituições financeiras nacionais e internacionais, investidores, fundos e outras entidades nas diversas áreas do direito, com foco em direito empresarial.

A sociedade preocupa-se em formar seus próprios advogados. São admitidos de 8 a 12 estagiários por ano no escritório. Há um plano de carreira pelo qual os advogados são avaliados semestralmente e um programa específico de aperfeiçoamento no exterior. A sociedade mantém consultoria contratada só para a área de recursos humanos.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou operações do escritório ligadas a mercado de capitais, bancos, financiamento estruturado, fusões e aquisições e financiamento de projetos.

Mercado de capitais

Nos últimos dois anos, o Souza, Cescon atuou em 15 operações de ofertas de ações. Além disso, participou em diversas operações de captação de dívida, que somam aproximadamente R\$ 20 bilhões. Foram apuradas as seguintes operações na área:

- Ofertas de ações: Energias do Brasil, Cosan, Cyrela, Gol, UOL, Copasa, Cesp, Datasul, Company, Medial, Eletropaulo, Randon, Iochpe-Maxion, Klabin Segall, Terna e AES Tietê.

- Ofertas públicas de aquisição: Banco ABN AMRO Real S.A. (o escritório participou na qualificação de assessor financeiro da Sadia para fins da oferta pública de aquisição do controle da Perdigão).

- Emissão de títulos de dívida no mercado local: Telemar, Eletropaulo, BankBoston Leasing, Braskem, Copel, Energia Paulista, AES Transgás, Safra Leasing, Brasil Telecom, Petroflex, Vigor, Energisa e Cemig.

- Emissão de títulos de dívida no mercado internacional: Petrobras, Construtora Norberto Odebrecht, Braskem, Camargo Corrêa Cimentos, Sabesp, Gol, Eletropaulo, Cosan e Energisa.

Operações estruturadas

- Operações de FIDCs (Fundos de Investimento em Direitos Creditórios), entre elas o FIDC do Sistema Cataguazes-Leopoldina e FIDCs de créditos consignados.

- Operações de pré-pagamento de exportação para as empresas Votorantim, Braskem e Tupy, em valor total superior a US\$ 1 bilhão.

- Operações imobiliárias estruturadas, entre elas as de utilização de CRIs (Certificados de Recebíveis Imobiliários) pela Petrobras e pela BR Distribuidora.

- Operações de financiamentos estruturados de organismos multilaterais e instituições financeiras, como a Corporación Andina de Fomento, em financiamentos concedidos à Eletrobrás.

- Operação de estabelecimento de uma Stand by Letter of Credit Facility pela Camargo Corrêa, no montante de US\$ 453 milhões (estruturada pelo BankBoston, HVB, WestLB and Bank of América).

Fusões e aquisições

- Assessoria à Electricité de France (EDF) na venda do controle acionário da Light S.A.

- Assessoria à Globo Comunicações e Participações S.A. (Globopar) na venda para a Telmex de parte do controle da Net Serviços de Comunicação, inclusive em relação à reestruturação da dívida da Net Serviços.

- Assessoria à Globo Comunicações e Participações (Globopar), como controladora na Net Serviços de Comunicação, na operação de permuta de ações da Vivax por ações de emissão da Net.

- Assessoria à Eletricidade de Portugal e à EDP Brasil na reorganização de suas operações no Brasil, abrangendo a incorporação de empresas e ações de companhias abertas, incluindo Bandeirante Energia, Iven, Espírito Santo Centrais Elétricas (Escelsa) e Empresa Energética do Mato Grosso do Sul (Enersul).

- Assessoria à Assolan Industrial na aquisição da Divisão de Tomates e Vegetais da Parmalat Brasil In-

dústria de Alimentos (marca Etti), no âmbito do processo de recuperação judicial da Parmalat do Brasil.

Financiamento de projetos

- Assessoria ao Banco ABN AMRO Real na operação de financiamento da construção da Plataforma P-53, a ser operada pela Petrobras, o que resultou no levantamento de recursos junto a bancos internacionais no valor de US\$ 750 milhões.

- Assessoria ao Banco ABN AMRO Real na operação de financiamento da construção e operação de 13 pequenas centrais hidrelétricas na região Sudeste, um projeto de R\$ 1,3 bilhão desenvolvido pela Petrobras Distribuidora em conjunto com o Grupo Suarez.

- Assessoria ao consórcio formado entre a Camargo Corrêa e a Andrade Gutierrez na realização de estudos que orientaram a definição do modelo da PPP Alto Tietê, atualmente em fase de licitação pela Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo (Sabesp) e que envolverá intervenções de expansão e operação da Estação de Tratamento de Água Alto Tietê.

- Assessoria ao Banco Pactual e a Petrobras no financiamento da construção do Gasoduto Coari-Manaus e do GLP-duto Urucu-Coari

Perspectivas

Crescimento

O Souza, Cescon Avedissian, Barrieu e Flesch espera dar continuidade ao crescimento verificado nos últimos anos, “sempre de forma gradual e planejada, a fim de não comprometer os altos padrões de qualidade esperados por nossos clientes”, esclarece o escritório, destacando suas expectativas em relação a suas principais áreas de atuação.

Mercado de capitais

“Vemos com otimismo a consolidação do processo de expansão e amadurecimento dos mercados de capitais. Esta conjuntura favorece não só o crescimento da prática associada às ofertas iniciais e secundárias de ações, mas também o desenvolvimento dos diversos instrumentos criados nos últimos anos, tais como FIDC, CRI etc., bem como amplia a possibilidade de operação de fusão e aquisição entre empresas de capital aberto.”

“Esta nova realidade demandará maior atuação na assessoria a companhias abertas e instituições financeiras em relação a suas obrigações

perante a Comissão de Valores Mobiliários e o mercado em geral. Ademais, devidamente capitalizadas, entendemos que as empresas tenderão a iniciar processos de consolidação em seus respectivos mercados de atuação, o que deve aumentar a demanda por assessoria jurídica na área de fusões e aquisições.”

“Também temos verificado com atenção o crescente dinamismo do setor de *private equity*, principalmente em setores ligados ao agronegócio e às fontes renováveis de energia. Esses setores vêm atraindo o interesse de investidores internacionais, que buscam estruturas jurídicas mais complexas que aumentem a liquidez de suas posições, especialmente por meio de utilização de instrumentos de mercados de capitais.”

Financiamento de projetos

“No tocante à área de financiamento de projetos, há previsão de expansão em decorrência da implementação das parcerias público-privadas (PPP). Também há a expectativa da continuidade dos investimentos nos setores de exploração, produção e transporte de petróleo e gás natural, setores nos quais o escritório ocupa posição de liderança.”

Estratégias

A sociedade define suas estratégias de atuação segundo quatro perspectivas:

- contínuo foco no cliente;
- atuação em operações de destaque;
- continuidade no crescimento e expansão de áreas; e
- sólida formação profissional.

Contínuo foco no cliente

“O escritório tem como estratégia oferecer um atendimento diferenciado a seus clientes, resultante da *expertise* de seus profissionais nas respectivas áreas de atuação, de sua confiabilidade, agilidade e criatividade nas respostas a consultas e problemas apresentados, sempre com objetivo de preservar os melhores interesses do cliente.”

“O escritório busca também atender o cliente de forma diferenciada com relação à alocação dos profissionais destacados para cada caso, procurando sempre manter a mesma equipe de advogados no contato com determinado cliente, o que entendemos aumentar a eficiência e qualidade dos serviços prestados tendo em vista o conhecimento já adquirido em contatos prévios.”

Atuação em operações de destaque

“Em todas as áreas em que atua, o escritório tem por estratégia participar em operações de destaque, seja por serem pioneiras ou inovadoras, ou em razão das partes ou valores envolvidos. Entendemos que nessas operações, pela aplicação de conhecimento jurídico altamente especializado na busca de soluções, o escritório pode agregar maior valor para o cliente. Acreditamos que contribuir para a construção de soluções jurídicas seguras e sofisticadas pode nos diferenciar de nossos competidores.”

Continuidade no crescimento e expansão de áreas

“O escritório tem por objetivo expandir sua atuação em áreas tradicionais do direito, tais como tributário, contratos e trabalhista, incrementando o atendimento a clientes nessas áreas, não apenas em matéria consultiva, mas também em contencioso.”

“Pretendemos ainda incrementar a assessoria a investidores no mercado imobiliário, dado o crescimento projetado desse mercado nos próximos anos e a necessidade de profissionais preparados para assessorar operações complexas de financiamento imobiliário.”

“Também planejamos a expansão do atendimento na área de direito ambiental, tendo em vista a crescente demanda por assessoria jurídica nessa área motivada pela conscientização das empresas e pela consolidação de mercados de créditos de carbono.”

“Não obstante, a prioridade do escritório é manter a liderança conquistada nas áreas de direito bancário, mercado de capitais, financiamento de projetos e direito societário. Conforme notado acima, identificamos importantes oportunidades decorrentes do crescimento e amadurecimento dos mercados de capitais, da necessidade de investimento em infra-estrutura e do dinamismo de setores como os de agronegócio, energias renováveis e investimentos imobiliários.”

“Manteremos o contínuo desenvolvimento da área contenciosa – administrativa e judicial –, com atuação em casos de relevante interesse estratégico ou econômico para nossos clientes, envolvendo matérias como: conflitos societários; contratos empresariais; mercado de capitais e operações com valores mobiliários; licitações públicas; tecnologia da informação; relações de consumo; recuperação de crédito e recuperações judiciais.

“Além do patrocínio dos tradicionais processos administrativos e judiciais, continuaremos atuando também no setor de arbitragem, que se encontra em franco desenvolvimento no país. Essa expansão continuará sendo efetuada com interação com as demais áreas de nosso escritório, com o objetivo de aproveitar suas experiências específicas e assegurar maior eficiência nos serviços prestados.”

Sólida formação profissional

“O escritório preocupa-se com o aprimoramento da formação de seu quadro de profissionais, tanto no incentivo e apoio aos programas de pós-graduação no exterior (LLM: Master of Laws) e especializações, mestrados e doutorados no Brasil, de acordo com a área de atuação do respectivo advogado, bem como na possibilidade de experiência profissional e cultural nos escritórios de advogados estrangeiros.”

“Com essa experiência acadêmica e valorização profissional, visamos que nossos profissionais obtenham excelência em formação e preparo, capacitando-os a prestar a nossos clientes serviços dentro dos padrões exigidos. Ademais, o escritório tem por objetivo incentivar seus profissionais a atuarem na área acadêmica, como educadores, palestrantes ou autores, fortalecendo seu conhecimento teórico.”

“Desde sua fundação, o escritório já patrocinou programas de pós-graduação no exterior (LLM) e intercâmbio de advogados com escritórios dos Estados Unidos, Inglaterra, Chile e Argentina para mais de 20 profissionais.”

Q140 **Estrutura e áreas de atuação do Souza, Cescon Avedissian, Barrieu e Flesch**

Matriz	Rua Funchal, 263, 11º andar CEP 04551 060 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3089-6500 Home page: www.scbf.com.br
Filial	Rio de Janeiro (RJ)
Parceiros internacionais	Muñoz de Toro & Muñoz de Toro (Buenos Aires, Argentina) - Alvarez Hinzpeter Jana & Valle (Santiago, Chile)
Áreas de atuação	Bancário, mercado de capitais e financiamentos estruturados - Societário, fusões e aquisições - Financiamento de projetos - Tributário consultivo e contencioso - Direito administrativo - Contratos comerciais - Contencioso administrativo e judicial e arbitragem - Direito da concorrência - Direito ambiental - Direito trabalhista e previdenciário - Direito imobiliário e investimentos imobiliários
Número de advogados	15 sócios e 75 associados

Fonte: Souza, Cescon Avedissian, Barrieu e Flesch (outubro/2006).

Teixeira Fortes Advogados Associados

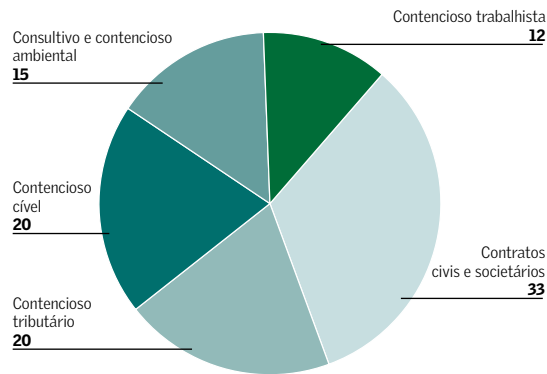
O escritório Teixeira Fortes Advogados Associados foi fundado em 1990, em São Paulo (SP), por Cylmar Pitelli Teixeira Fortes.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Teixeira Fortes Advogados Associados tinha dez advogados, sendo oito sócios e dois associados. Desenvolvia atuação “multidisciplinar em direito empresarial, nas áreas ambiental, societária, tributária, cível e comercial em geral trabalhista patronal”, conforme informou na época. Dividia sua atuação em cinco grandes áreas. A distribuição dos clientes por área era a seguinte:

- Contencioso cível: 20%;
- Contencioso tributário: 20%;
- Contratos civis e societários: 33%;
- Consultivo e contencioso ambiental: 15%; e
- Contencioso trabalhista: 12%

Distribuição dos clientes por área de atuação - Teixeira Fortes Advogados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Operações

O escritório atende “empresas de diversos segmentos da atividade econômica, entre os quais a incorporação e a construção civil, loteamentos, transportes, *factoring*, comércio de brinquedos e eletrônicos, agronegócios, concessionárias de automóveis, indústria de laticínios, indústria farmacêutica, indústria gráfica, publicidade e propaganda, turismo, tabelionato e sociedades investidoras”.

A atuação local do escritório representa quase que a totalidade do trabalho. Algumas poucas empresas européias têm sido atendidas, dos setores de transportes intermodais, logística e farmacêutica, ainda assim em razão de *joint ventures* com empresas brasileiras.

Levantamento do Valor Análise Setorial apurou a existência de operações do escritório envolvendo os seguintes clientes: Airfarm, Apoena Imóveis Empreendimentos Imobiliários, Dealer Comércio de Veículos e Peças, Expertise Group, Grupo Camargo Soares, Grupo Irga Lupércio Torres, Grupo Kasil, Independência Empreendimentos e Participações, Perfilnor Indústria e Comércio, Redfactor Factoring e Fomento Comercial, UCI Farma Indústria Farmacêutica e Verquímica Indústria e Comércio de Produtos Químicos.

Desempenho

Levantamento do Valor Análise Setorial apurou que a receita anual do Teixeira Fortes vem girando em torno de R\$ 1,8 milhão nos últimos cinco anos.

Estratégias e obstáculos

A sociedade diz que sua principal dificuldade tem sido encontrar no mercado profissionais com a formação técnica e a versatilidade necessárias ao foco de atuação do escritório: “o atendimento de empresas de pequeno e médio portes de diversos segmentos da atividade econômica”. “É que atender com eficiência e qualidade requer a formação de bons quadros, sem os quais uma empresa de serviços não tem meios de evoluir”, justifica o escritório.

“Nossa estratégia tem sido investir na formação de profissionais em início de carreira (acadêmicos, estagiários e recém-formados), patrocinando cursos e incentivando a produção de trabalhos jurídicos e o estudo de temas de base.”

Além disso, “para administrar um grande volume de informações e dados e proporcionar a otimização do trabalho intelectual, nosso escritório tem investido na sistematização de programas”. “Em 2005, o escritório obteve a certificação ISO 9001 pela ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas), consolidando sua política de organização.”

“Apostamos na visibilidade total dos clientes quanto aos sistemas utilizados (transparência) como forma de distinção de nossa equipe num ambiente de competição acirrada. Os investimentos, portanto, concentram-se, de uma forma geral, na formação de quadros e no de-

envolvimento de sistemas próprios de gerenciamento de informações.”

Outro problema enfrentado pelo escritório são as restrições quanto aos meios de divulgação dos serviços. “O fato é que”, diz a sociedade, “a despeito de vedações éticas, muitas bancas realizam, por vias oblíquas, ampla divulgação de sua atividade”. Como apenas às grandes bancas é possível utilizá-las, “há uma grande desigualdade no setor”.

No tocante à atuação do escritório propria-

mente dita, uma das dificuldades é “a enxurrada de leis e regulamentos e o caos legislativo, em especial nas áreas tributária e ambiental”. No contencioso cível, “a morosidade é certamente o maior obstáculo, especialmente no que tange à recuperação de créditos”.

“Por outro lado”, destaca a sociedade, “a nota alvissareira é o crescimento da utilização de mecanismos práticos e eficazes (de recuperação), como a penhora *on line*”.

Q141

Estrutura e áreas de atuação do Teixeira Fortes Advogados

Sede	Rua dos Ingleses, 149 CEP 01329-000 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3147-1802 Home page: www.fortes.adv.br
Áreas de atuação	Societário - Tributário e previdenciário - Imobiliário - Trabalhista patronal e de relação de emprego - Ambiental - Bancário e de crédito - Planejamento patrimonial e sucessório - Contratual - Consumidor - Administrativo
Número de advogados	8 sócios e 2 associados

Fonte: Teixeira Fortes Advogados (outubro/2006).

Tess Advogados

O escritório Tess Advogados teve origem em 1953, quando Eduardo Carvalho Tess iniciou suas atividades profissionais em uma sociedade formada por colegas da Universidade de São Paulo (USP), em São Paulo (SP). O escritório consolidou-se no início da década de 90 atendendo grupos multinacionais e investidores estrangeiros.

Hoje a sociedade atende clientes nacionais. Sua atuação internacional intensificou-se com a filiação à International Association of Independent Law Firms (Interlaw) no Brasil, associação de escritórios fundada em 1982 e presente em mais de 120 cidades no mundo.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Tess reunia 7 advogados sócios e 35 associados. Além da sede em São Paulo (SP), mantinha escritórios no Rio de Janeiro (RJ), Brasília (DF) e Niterói (RJ).

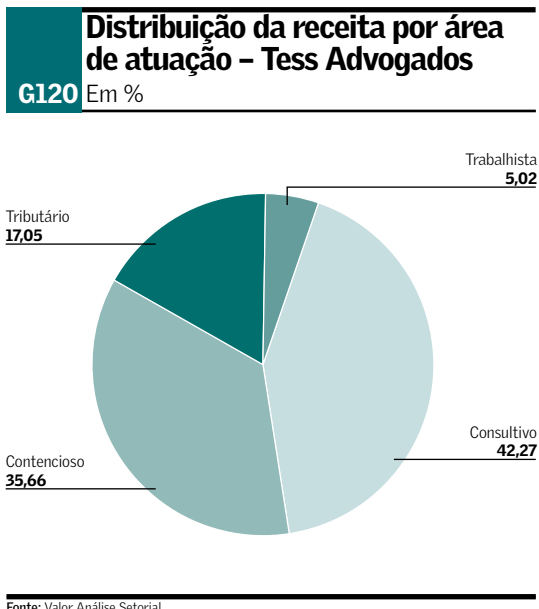
Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Tess Advogados envolvendo os seguintes clientes: Grupo Maersk, Grupo Sonoco, EADS, Olympus, Grupo Profit Recovery, Grupo Salton, Grupo Reed, Grupo Vast Vehicle, Messer e Câmara de Comércio Brasil-Índia.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita do Tess Advogados em 2005 foi de R\$ 3,5 milhões e a estimativa para 2006 era de R\$ 3,8 milhões. A distribuição da receita por área de atuação em 2005 ocorreu segundo os seguintes percentuais:

- Contencioso: 35,66%;
- Consultivo: 42,27%;
- Trabalhista: 5,02%;



- Tributário: 17,05%.

Perspectivas e estratégias

O escritório trabalha principalmente assessorando empresas e investidores estrangeiros com atendimento do tipo *tailor made*. São tendências no escritório: o crescimento pela admissão de novos sócios; a adição de novas áreas de atuação; e a assessoria a investimentos brasileiros no exterior.

As estratégias de crescimento baseiam-se em três pontos: a exploração das áreas de novos sócios, tais como mineração e meio ambiente; a atuação em novos mercados, como Rússia e Índia, inclusive a partir da rede de escritórios da Interlaw, da qual o escritório faz parte; e o aproveitamento do *know how* desenvolvido na área de consumidor.

Q142 **Estrutura e áreas de atuação do Tess Advogados**

Matriz	Avenida Brasil, 471 CEP 01431-000 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 2146-6000 Home page: www.tesslaw.com
Filiais	Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ) - Niterói (RJ)
Rede internacional de que faz parte	International Association of Independent Law Firms (Interlaw)
Áreas de atuação	Relações de concorrência e de consumo - Bancário e financeiro - Contratual - Contencioso, mediação e arbitragem - Relações internacionais privadas - Direito administrativo - Agências regulatórias - Família e sucessões - Hospitalar e médica - Imobiliário - Marítimo, transporte e logística - Mineração e meio ambiente - Propriedade intelectual - Societário, fusões e aquisições - Terceiro setor - Trabalhista e seguridade social - Tributário
Número de advogados	7 sócios e 35 empregados

Fonte: Tess Advogados (novembro/2006).

Tojal, Teixeira Ferreira, Serrano & Renault Advogados

O escritório Tojal, Teixeira Ferreira, Serrano & Renault Advogados é resultado da união de dois outros escritórios de advocacia de São Paulo (SP), o Tojal, Renault Advogados Associados e o Teixeira Ferreira e Serrano Advogados, ocorrida em 2003.

Estrutura e áreas de atuação

Com sede em São Paulo (SP) e filial em Brasília (DF), em outubro de 2006 o Tojal, Teixeira Ferreira, Serrano & Renault reunia 4 advogados sócios (Sebastião Botto de Barros Tojal, Luiz Tarcísio Teixeira Ferreira, Pedro Estevam Alves Pinto Serrano e José Eduardo Cerdeira de Santana) e 37 associados.

Definia-se como um escritório especializado em direito público, “em especial na condução das estratégias jurídicas de órgãos públicos e prefeituras”. Cerca de 90% da sua receita era proveniente da área de direito público, ficando os 10% restantes com direito tributário, cível e trabalhista, conforme apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Tojal, Teixeira Ferreira, Serrano & Renault:

- Ação civil pública que questiona o modelo de concessão das rodovias estaduais (o escritório advoga para 10 das 12 concessionárias).
- Ação civil pública que questiona a legalidade das obras do túnel Ayrton Senna.
- Ação civil pública que questiona a legalidade dos contratos de serviço de limpeza urbana.

O levantamento apurou ainda a existência de operações do escritório envolvendo os seguintes clientes: Associação Brasileira de Concessionária de Rodovias (ABCR), Abifumo, Águas de Limeira, Alta Veículos, Armazéns Colúmbia, Concessionária do Sistema Anhangüera Bandeirantes (AutoBan), Autovias, Brasil Telecom, CBPO Engenharia, Companhia de Concessões Rodoviárias (CCR), Centrovias Sistemas Rodoviários, Colúmbia Engenharia, Companhia Brasileira de Alumínio (CBA), Companhia Vale do Rio Doce, Concessionária da Rodovia Presidente Dutra, Consórcio Norte Fluminense, Construtora Cowan, Construtora Norberto Odebrecht, Construtora OAS, Construtora Queiroz Galvão, CR Almeida, Ecovias, EPT-N Construção, Faísca Empresa de Sanea-

mento Ambiental, Fichet, Frigor Eletrônica, Funcate Fundação de Ciências, Aplicações e Tecnologia Espacial, Galvão Engenharia, GS Plásticos, H. Guedes, Horizon Cablevision do Brasil, Intervias Concessionárias de Rodovias do Interior Paulista, Jaakko Poyry, Jacuzzi, Laboratório Griffith, Mendes Júnior Engenharia, Microsoft, Petrobras, Pirelli, Pirituba Têxtil, Rodovia das Colinas, Rodovias Integradas do Oeste, Sama Saneamento Básico do Município de Mauá, Schahin Cury Engenharia, Tecnoformas, Tejofran, Telemig Celular Participações, Telesp Participações, Telecom Itália Móvil (TIM), Vega Ambiental, Via Norte e Via Oeste.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que as receitas do escritório Tojal, Teixeira Ferreira, Serrano & Renault em 2004 e 2005 foram de R\$ 15,8 milhões e R\$ 22,9 milhões, respectivamente, o que significou crescimento de 45% de um ano para o outro.

Estratégias e obstáculos

Em relato datado de outubro de 2006, o escritório destacou como elementos estratégicos de sua atuação “qualidade, como ponto de partida, e parceria com o cliente”. “O sentido da existência de um bom escritório de advocacia é o de oferecer soluções adequadas e duradouras ao seu cliente.”

“O escritório deve ter em seus alicerces uma combinação certa de valores e compromissos. Alguns deles: o domínio técnico da matéria, a estratégia adequada para a condução da causa, a necessária experiência no assunto, mas, acima de tudo, fina sintonia com o interesse do cliente. A relação de parceria com o cliente implica responder com agilidade às expectativas dele. Adotar, no escritório, os valores e o ritmo de seu cliente. O cliente precisa ser atendido com pessoalidade. Essa parceria deve ser construída com base na confiança e dedicada à representação plena dos interesses dos clientes em sua individualidade.”

Como estratégias de crescimento, o escritório adota “a criatividade na apresentação de idéias e soluções aos seus clientes (pessoas físicas, empresas privadas e pessoas jurídicas de direito público) e a posição de vanguarda no plano jurídico – o que inclui o campo tecnológico.”

O escritório considera que alguns dos principais obstáculos enfrentados em sua área de atuação são:

- o enfraquecimento do papel das agências reguladoras, com a diminuição de sua autonomia administrativa e gerencial;

- a reforma do Estado;
- a instabilidade jurídica, que afasta o investidor estrangeiro; e
- a lentidão e demora no andamento do processo judicial.

Q143

Estrutura e áreas de atuação do Tojal, Teixeira Ferreira, Serrano & Renault

Matriz	Alameda Itu, 852, 7º e 14º andares, Jardim Paulista CEP 01421-001 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3065-3500 Home page: www.tsradvogados.com.br
Filial	Brasília (DF)
Áreas de atuação	Ações civis públicas e de improbidade administrativa - Arbitragem - Comissões parlamentares de inquérito - Concessões de obras e serviços públicos - Desapropriação e limitações de direito de propriedade - Direito eleitoral - Direito urbanístico e ambiental - Licitações e contratos públicos - Orçamentos e responsabilidade fiscal - Plano diretor em questões urbanísticas e ambientais - Parceria público-privada (PPP) - Precatórios
Número de advogados	4 sócios e 37 associados

Fonte: Tojal, Teixeira Ferreira, Serrano & Renault (outubro/2006).

Tostes e Associados Advogados

O escritório Tostes e Associados Advogados foi constituído em 1973, no Rio de Janeiro (RJ), sob a denominação inicial de Lins, Tostes & Clark Advogados, tendo como sócios fundadores Edmundo Lins Neto, Sergio Tostes e James Clark.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Tostes e Associados Advogados mantinha filiais em São Paulo (SP) e Brasília (DF). Sua estrutura organizacional era de médio porte, “cujo traço característico é o tratamento personalizado oferecido a cada um de seus clientes”, explicava a sociedade. Encontrava-se em fase de expansão, “preocupando-se, no entanto, em não perder a sua principal característica”.

Prestava “serviços de consultoria e assessoria jurídica a empresas dos mais variados segmentos de mercado”. Contava então com 13 sócios advogados e 40 advogados associados.

O escritório mantinha “acordos de atuação profissional” com outros escritórios especializados em áreas específicas do direito, tais como: criminal; família; e marcas e patentes. No âmbito internacional, mantinha “relacionamento ativo com importantes escritórios de advocacia localizados nas principais cidades dos Estados Unidos, Europa e América Latina”. Com isto, seus responsáveis julgavam estar propiciando “uma estrutura de trabalho integrada e eficiente, tanto no Brasil quanto no exterior”.

O escritório fazia questão de destacar que seus integrantes eram membros de diversas associações nacionais e internacionais, tais como o Insti-

tuto dos Advogados Brasileiros, a Associação Brasileira de Direito Financeiro, o Instituto Brasileiro de Executivos Financeiros, a Câmara Americana de Comércio, a Câmara Britânica de Comércio, a Câmara de Comércio Brasil-Alemanha e a Seção Internacional da American Bar Association.

A supervisão geral do escritório estava a cargo dos advogados Sergio Tostes, Maria Hetilene Gomes Tostes, André Hermann Tostes, Rui Meier, Antonio Carlos Vasconcellos e Jorge Luiz Machado, sócios responsáveis pelo controle das áreas de atuação do escritório.

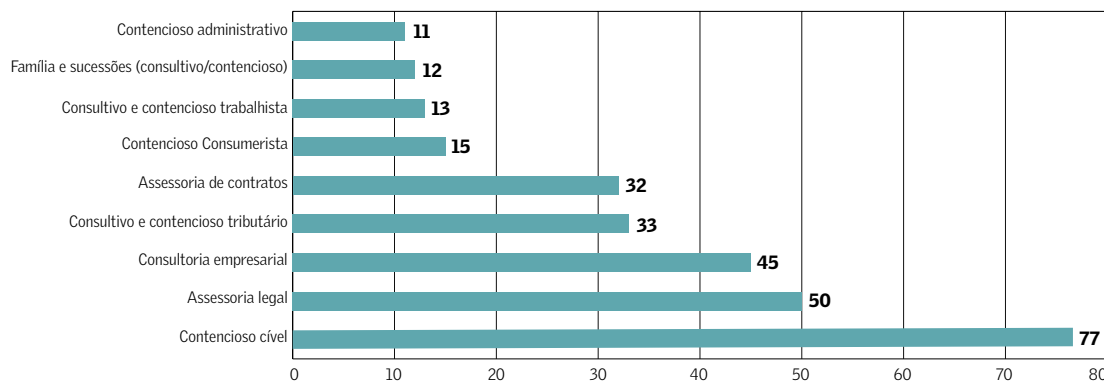
Operacionalmente, o escritório estava dividido em setores específicos de produção, cada um coordenado por um sócio. Os setores de produção tinham autonomia de funcionamento, mas mantendo inter-relação permanente e reportando-se à direção geral do escritório.

Como regra geral, cada cliente era atendido por um determinado sócio e seus assistentes. “A postura pró-ativa do escritório implica dar um tratamento diferenciado a cada cliente, de acordo com suas características e necessidades”, explicavam seus responsáveis. “Em virtude de a prestação de serviços jurídicos ser totalmente voltada para os interesses e as necessidades específicas de cada cliente, o escritório adota uma postura pró-ativa, mediante a participação de todos os seus integrantes na formação de grupos de estudos multidisciplinares, para a formulação e análise de novos projetos.”

Os 288 clientes do Tostes e Associados estavam assim distribuídos por área de atuação:

Distribuição dos clientes por área de atuação – Tostes e Associados

G121



- Contencioso cível: 77 clientes;
- Contencioso consumerista: 15 clientes;
- Consultivo e contencioso trabalhista: 13 clientes;
- Contencioso administrativo: 11 clientes;
- Consultivo e contencioso tributário: 33 clientes;
- Consultoria empresarial: 45 clientes;
- Assessoria de contratos: 32 clientes;
- Assessoria legal: 50 clientes; e
- Família e sucessões (consultivo/contencioso): 12.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do Tostes e Associados:

- Assistência legal à Petrobras Transporte (Transpetro) nas fases de pré-qualificação e convite para contratação da construção de 42 navios petroleiros (Promef);
 - Recuperação extrajudicial Aerus/Varig;
 - Assistência legal à Fundação Petrobras de Seguridade Social (Petros) acerca dos investimentos nas termelétricas Termobahia, Ibirité, Três Canoas e Piratininga;
 - Consultoria à Petrobras na estruturação de *project finance*;
 - Globocabo: assessoria ao financiamento pelo IFC para a construção e expansão do empreendimento de TV a cabo no Brasil;
 - Assistência legal à Petros na formação de um consórcio com a Petrobras para exploração do Campo de Albacora;
 - Assistência legal à Petros nos investimentos de aquisição de debêntures no projeto Nova Marlim, para exploração do Campo de Marlim;
 - Consultoria ao comissário designado judicialmente para atuar na concordata dos Supermercados Disco (procedimentos e negociação);
 - Banco ABC Roma: criação do Banco ABC Roma;
 - Telemontecarlo: venda da participação das Organizações Globo na Telemontecarlo ao grupo Italiano Ferruzzi;
 - Assistência à ITT Flygt AB, da Suécia, na aquisição do controle da Dynapack Comercial, fabricante local de bombas marítimas;
 - Consultoria à Petrobras para a estruturação do *project finance* para Cabiúnas;
 - Luxottica Group: assistência na aquisição do setor óptico da Bausch & Lomb;
 - Assessoria à Petrobras nas ações indenizatórias movidas nos Estados Unidos pelas Seguradoras USF&G e American Home Assurance Company e patrocínio nas ações promovidas pela Petrobras

no Brasil diante das mesmas seguradoras;

- Occidental Chemical Corporation: *due-diligence* na Vulcan Plásticos, montagem de *data room* sobre a Vulcan, negociações e fechamento da venda da Vulcan ao Grupo Brasil;
- Occidental Chemical Corporation: negociação da aquisição de carteira de clientes de determinados produtos químicos da Bayer e implementação da respectiva submissão ao Cade;
- West Merchant Bank: negociação da reestruturação da dívida da Feniciapar a fim de recuperar montantes devidos a clientes;
- Beal – Banco Europeu para América Latina (subsidiária do West LB): representação do Beal como o maior credor na falência da Cevekol; coordenação de credores para o recebimento dos montantes devidos em decorrência da privatização de subsidiárias da Petrobras.

O levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou ainda a existência de operações do escritório envolvendo os seguintes clientes:

- Nacionais: Petrobras Química S.A. (Petroquisa), Telecom Italia America Latina, Varig Engenharia e Manutenção (Vem), Companhia Vale do Rio Doce, Instituto Aerus de Seguridade Social, Light Serviços de Eletricidade, Instituto de Resseguros do Brasil (IRB) Bradesco Seguros, Combrascan Shopping Centers, Concremat Engenharia e Tecnologia, Concrejato Serviços Técnicos de Engenharia, Organização Hélio Alonso de Educação e Cultura, Globo Comunicações e Participações (Globopar), Vulcan Material Plástico, Construtora OAS, Vulcaprev Sociedade de Previdência Privada, Occidental Química do Brasil, Empresa Brasileira de Telecomunicações (Embratel), Star One, Sul América Seguros Gerais, Vera Cruz Seguradora, Editora Atheneu, Fundação Sistel de Seguridade Social, Ford Motor Company do Brasil, Ford Comércio e Serviços, Consórcio Nacional Ford, Volkswagen do Brasil, Volkswagen Serviços, Consórcio Nacional Volkswagen, Dow Química, Oxiteno Indústria e Comércio, Banco Toyota do Brasil, Sanvest Trustee DTVM, CIE Brasil, Reckitt Benckiser, White Martins Gases Industriais, Esso Brasileira de Petróleo e Modec do Brasil.
- Internacionais: Modec International, The Quaker Oats, ITT Fluid Technology, Idexx Laboratories, Racal Electronics, West Merchant Bank, Linotype-Hell, Banque Wormes, Braspetro Oil Services Company (Brasoil), Stichting Pensioenfonds Havenwerkers, The North of England P&I Club, Clipper

Windpower, Sportingbet e Idexx Laboratories.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do escritório Tostes e Associados é de R\$ 15,3 milhões.

Quadro atual

“Tal como já ocorreu em outros países, a advocacia vem passando por uma importante redefinição”, relata o Tostes e Associados. “A prática individualizada está em franco declínio e os profissionais tendem cada vez mais a se organizar em grupos.”

“O escritório de advocacia se transformou, pois, em um verdadeiro centro de produção, tendo como matéria-prima o serviço jurídico. A definição de que o escritório é uma *legal industry* é cada vez mais verdadeira. O desafio é a prática de uma indústria legal sem perder as responsabilidades éticas inerentes a quem representa os interesses de terceiros.”

“Os escritórios têm, portanto, que se organizar como verdadeiras empresas. Ocorre que, diferentemente da premissa comercial de que ‘o cliente tem sempre razão’, na indústria legal compete aos profissionais orientar os clientes naquilo que seja seu verdadeiro direito e na orientação de como o cliente pode ter esses direitos atendidos. Dir-se-á então que a prioridade absoluta de um escritório de advocacia é conseguir arregimentar e manter profissionais talentosos e que se reúnam sob um mesmo conceito de compromisso profissional e seriedade ética.”

“A constante atualização face aos incrementos da tecnologia é indispensável, sob pena de estar desatualizada num piscar de olhos. Por outro lado é exigida uma atenção constante para que um deslize ético não coloque em risco uma reputação criada em anos.”

“Para que o escritório de advocacia, como centro de produção em nível de excelência, possa sobreviver é indispensável que sejam escolhidos nichos de prática legal. Uma excessiva abrangência sem o devido controle por parte de advogados mais experientes é um risco que pode ser fatal.”

“Tradicionalmente existem dois tipos de advocacia: consultiva e contenciosa. Cada uma delas propicia um fluxo de receita diferente. A advocacia consultiva permite uma regularidade de recei-

ta, ao passo que a advocacia contenciosa permite picos de resultado. A combinação dos dois fatores, de forma equilibrada, permite a perspectiva de perenização aliada à de ganhos significativos. Do ponto de vista empresarial, o sucesso está condicionado a esse adequado equilíbrio.”

“Em resumo, como centro de produção, a prática da advocacia não é apenas o produto final, ou seja, um contrato bem elaborado ou uma petição deferida. É, anteriormente a isso, a prática de todos os instrumentais disponíveis para as empresas serem bem-sucedidas.”

Perspectivas

“O setor passará, necessariamente, por um ajuste”, prossegue Tostes e Associados em seu relato, “no qual nem todos os escritórios atualmente existentes sobreviverão”. “Não só a competição é intensa entre os profissionais como, principalmente, a exigência por resultados positivos é cada vez maior por parte dos clientes.”

“É de se prever que, tal como acontece no mercado financeiro, o setor de advocacia seja cada vez mais alvo da cobiça de escritórios estrangeiros. Isto não deve ser visto como um fator negativo, mas como um desafio para a modernização dos escritórios brasileiros.”

“A internacionalização da prática da advocacia é uma tendência tão inescusável quanto a globalização da economia. Nos dias de hoje, o advogado que não dominar pelo menos uma língua estrangeira tem uma perspectiva profissional extremamente limitada. Mas não é apenas o domínio da língua estrangeira, é a necessidade de saber compreender as características das diversas nacionalidades com que a prática leva o profissional a se deparar. Em outras palavras, o advogado tem de ser o agente da integração de diversas culturas.”

“Uma visão otimista da prática da advocacia indica que essa atividade estará no centro de todas as relações econômicas em um futuro não muito distante. O advogado é o elemento que pode integrar a exportação de produtos agrícolas para a China, a importação de maquinários do Canadá, a ordenação de investimentos financeiros do Japão, a adaptação de produtos do Vietnã ao consumo local etc. Enfim, o grande agente de integração.”

Q144 **Estrutura e áreas de atuação do Tostes e Associados**

Matriz	Rua da Assembléia, 77, 12º, 20º e 21º andares CEP 20011-001 – Rio de Janeiro (RJ) Telefones: 55 21 2224-7737 Home page: www.tostes.com.br
Filiais	São Paulo (SP) – Brasília (DF)
Áreas de atuação	Energia, óleo e gás - Project finance - Direito marítimo - Empresarial - Financeiro - Tributário - Contencioso corporativo - Contencioso cível - Consumidor - Imobiliário - Trabalhista - Ambiental - Telecomunicações - Administrativo - Defesa de concorrências - Propriedade intelectual
Número de advogados	13 sócios e 40 associados

Fonte: Tostes e Associados (outubro/2006).

Tozzini, Freire Advogados

O escritório Tozzini, Freire Advogados foi fundado em 1976, em São Paulo (SP), por José Luis de Salles Freire e por Syllas Tozzini.

Estrutura

Em outubro de 2006, o Tozzini, Freire reunia 54 advogados sócios e 375 advogados associados, segundo informou sua assessoria de comunicação. Somadas as equipes técnica e administrativa, havia um total de 1.300 colaboradores.

A sede do escritório ficava bem no centro de São Paulo. Em novembro, mudou para uma nova sede, na Vila Mariana. “Sair do centro é uma tendência”, dissera Ricardo Ariani, CEO e sócio do escritório, ao *Valor Econômico* em junho.

“No centro temos muitas manifestações sociais, e isso faz com que, para os clientes, não seja o melhor lugar de acesso”, justificou. O Tozzini transferiu seus cerca de 450 funcionários para os sete andares de um prédio até pouco tempo ocupado pela agência Publicis, na rua Borges Lagoa. “A vantagem é que será um prédio só nosso, enquanto aqui (na rua Líbero Badaró) estamos espalhados em vários andares”, disse Ariani.

Em novembro de 2006, além de sua sede em São Paulo (SP), a sociedade mantinha filiais em diversas outras cidades do país – inclusive em São Paulo, só para atender contencioso de massa, no 11º andar do antigo endereço, rua Líbero Badaró – e um escritório em Nova York, Estados Unidos.

Eram nove as unidades no Brasil, todas próprias, “parte integrante de sua estrutura societária, trabalhista e organizacional”, informou o escritório ao *Valor Análise Setorial*. “Acreditamos que a presença dos clientes em várias partes do país necessita do mesmo padrão de qualidade e atendimento local.”

Recursos humanos

Os advogados associados (não-sócios) do Tozzini, Freire são todos contratados pela CLT (registro em carteira e remuneração mensal fixa). A sociedade mantém um programa de participação nos resultados (PPP), o que pode aumentar a remuneração dos empregados em valores que dependem dos resultados do escritório, da equipe e do próprio advogado.

A sociedade tem um plano de carreira de três níveis: júnior, pleno e sênior. A duração da carreira é em média de 12 anos, quando então o advogado pode ascender à condição de sócio.

Áreas de atuação

O Tozzini, Freire classifica-se como um escritório que “presta serviços em todas as áreas do direito empresarial, com ênfase em transações comerciais, contratos internacionais e locais, fusões e aquisições, antitruste, *corporate finance*, companhias abertas, direito bancário, operações financeiras, operações ligadas ao mercado de capitais, reestruturação de dívidas, propriedade intelectual, direito tributário, imobiliário, ambiental, trabalhista e previdenciário, contencioso civil e comercial, incluindo gerenciamento de contencioso corporativo e consumidor, arbitragem, e concessão de obras e serviços públicos”.

“Além dos diversos departamentos especializados, o escritório conta com equipes de profissionais que se especializaram na assessoria a grupos industriais, tais como mineração, seguros, financeiro, alimentício, automotivo e tecnologia da informação e *e-business*, e a projetos de infraestrutura, incluindo telecomunicações, energia elétrica e gás e petróleo, assim como um grupo relacionado a *project finance*.”

Ricardo Ariani explica que a estrutura empresarial que o escritório tem hoje é consequência de uma visão que os fundadores da sociedade já tinham em 1976. O escritório já começou sendo um escritório *full service*. A tendência, portanto, era de crescimento natural, porque, se o cliente cresce, explica Ariani, vai ter cada vez mais questões a serem resolvidas em outras áreas nas quais antes o escritório não atuava.

Se a tendência era de crescimento, infere o CEO da sociedade, era preciso que o escritório tivesse uma estrutura empresarial. Para Ariani, “é um equívoco pensar que a empresa mata a qualidade”. “Numa organização com muitas pessoas, para haver qualidade é preciso ser empresa.”

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a participação do escritório Tozzini, Freire nas seguintes operações:

- Assistência à Alcoa e à Camargo Corrêa, acionistas da Empresa de Transmissão do Alto Uruguai (ETAU), transmissora de energia elétrica, para obtenção de financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), em 2004.

- Emissão de debêntures feita pela concessionária da área de rodovias Nova Dutra em julho de 2004, no valor de R\$ 180 milhões.

- Assessoria no financiamento da International Finance Corporation (IFC) para a Tecon Rio Grande, operadora de um terminal de contêineres no porto de Rio Grande (RS), em agosto de 2004.

- Assessoramento ao Unibanco na venda de sua participação no Credicard (empresa do ramo de cartões de crédito criada na década de 70) para o banco Itaú e para o Citibank, no valor de R\$ 1,6 bilhão, em novembro de 2004.

- *Joint venture* entre a Pirelli Telecomunicações e a Furukawa, em fevereiro de 2005, para a fabricação de fibras ópticas, de onde nasceu a Sociedade Produtora de Fibras Ópticas.

- Aquisição da MWM Motores Diesel pela International Engines, em abril de 2005.

- Aquisição do controle da fabricante de celulose e papel Ripasa pela Votorantim Celulose e Papel e pela Suzano Bahia Sul no valor de US\$ 720 milhões, em março de 2005.

- Aquisição de parte das ações da Companhia Brasileira de Distribuição (CBD) – grupo Pão de Açúcar –, da família Diniz, pelo grupo francês Casino, em maio de 2005, negócio avaliado em cerca de US\$ 900 milhões.

- Assessoramento à Adidas no processo de compra da Reebok, aprovado pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) em julho de 2006. O negócio foi fechado em 2005 por US\$ 3,8 bilhões e “teve impacto mundial”, noticiou o *Valor Econômico*, para quem, “ao adquirir a Reebok, a Adidas reforçou a sua posição contra a sua principal concorrente, a Nike, em vários países”.

- *Joint venture* entre a produtora nacional de videogames Tec Toy e a asiática Level Up! (cliente do escritório), que resultou na Tec Toy Mobile, cujas operações seriam iniciadas em junho de 2006.

- Venda, em agosto de 2006, de uma carteira de cerca de R\$ 900 milhões em créditos corporativos inadimplentes, vencidos havia mais de dois anos e reestruturados (chamados de NPL: *non performing loans* ou créditos não performados), pelo Banco ABN AMRO Real, “numa operação inédita no mercado brasileiro”, noticiou o *Valor* na época. O comprador foi o banco americano Lehman Brothers, que disputou a carteira com outros sete grupos, totalizando 12 investidores estrangeiros interessados. “A instituição americana não comentou a aquisição, mas fontes próximas afirmaram que faz parte da sua estratégia de ampliar a atuação no mercado brasileiro”, informou o jornal.

O levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou ainda operações do escritório envolvendo os seguintes clientes: Citigroup, Elektro, Sabre, American Red Cross, MasterCard, Colgate-Palmolive, Royal Ahold, Koch Industries, SKF, Kodak, BMW, Sonae, Enron, Invensys, DMR Consulting, Fujitsu Consulting, Imperial Chemical Industries, JWC Hartz Holdings, Cooper Tire & Rubber Company, Haci Omer Sabanci Holding, Devon Energy, Azaléia, Banco Santander, Companhia de Tecidos do Norte de Minas, Light Serviços de Eletricidade, Net, Deloitte, Mitsui, Comgás, MetLife; Tilibra, Celestica, Disney, Starent Networks e Veritas.

Quadro atual e perspectivas

O Tozzini, Freire vê atualmente “um novo momento de crescimento do setor”. “Com a reestruturação de empresas, movimentação de capitais e adequação das empresas aos padrões internacionais, o escritório vive um aumento expressivo de trabalho em toda sua área *corporate*. O amadurecimento do mercado de capitais e o crescimento expressivo do volume de operações nesse setor também têm representado inúmeras oportunidades para a área”, informa a sociedade.

“Além disso”, acrescenta, “as empresas (clientes) estão concentrando seus esforços na atividade-fim, terceirizando parte de seus departamentos jurídicos, especialmente para as questões contenciosas”.

“Há ainda uma tendência crescente de internacionalização das empresas brasileiras”, diagnostica, “que precisam de assessoria legal especializada nesse sentido”. “Isso proporciona, igualmente, oportunidade de crescimento no setor, inclusive com o estreitamento do relacionamento com escritórios estrangeiros.”

O Tozzini, Freire acredita “na sua independência, no conhecimento técnico e na capacidade de atendimento de seus profissionais”, que, segundo o escritório, “se equiparam aos padrões praticados nos mais sofisticados mercados internacionais”. “Nas questões internacionais trabalhamos em parceria com os mais renomados escritórios do mundo”, revela.

Quanto aos obstáculos, a sociedade destaca a necessidade do setor de se preparar melhor na formação dos advogados. “Além de estarem preparados tecnicamente, precisam ter a abrangência de conhecimentos que o mercado corporativo exige. Acreditamos que esse é um grande diferencial na capacitação do profissional, e a cada dia será mais exigido.”

Q145

Estrutura e áreas de atuação do Tozzini, Freire

Matriz	Rua Borges Lagoa, 1.328, Vila Clementino CEP 04038-904 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 5086-5000 Home page: www.tozzini.com.br
Filiais nacionais	São Paulo (SP) - Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF) - Porto Alegre (RS) - Fortaleza (CE) - Recife (PE) - Natal (RN) - Campinas (SP)
Filial no exterior	Nova York (Estados Unidos)
Áreas de atuação	Arbitragem - Comércio internacional - Contencioso - Defesa da concorrência - Direito administrativo - Direito ambiental - Direito bancário - Direito do consumidor - Direito penal empresarial - Energia - Fundos de pensão - Fusões e aquisições - Gás e petróleo - Gestão de contencioso - Importação e exportação - Mercado de capitais - Negócios imobiliários - Planejamento patrimonial - Project finance - Propriedade intelectual - Reestruturação e recuperação de empresas - Societário e investimento estrangeiro - Tecnologia da informação - Telecom - Terceiro setor - Trabalhista e previdência social - Tributário
Número de advogados	54 sócios e 375 associados

Fonte: Tozzini, Freire (outubro/2006).

Trench, Rossi e Watanabe Advogados

A sociedade Trench, Rossi e Watanabe Advogados foi constituída em 1959, em São Paulo (SP), com o objetivo de atender empresas estrangeiras que se instalavam no Brasil. Desde então integra como associada a rede Baker & McKenzie, constituída em 1949 em Chicago, Estados Unidos, e que atua hoje em 70 cidades e 38 países.

Em 1967, inaugurou um escritório no Rio de Janeiro (RJ) e, em 1989, em Brasília (DF). O estabelecimento de multinacionais no Brasil e a localização estratégica da capital gaúcha dentro do Mercosul fizeram com que o Trench, Rossi e Watanabe erguesse uma nova base no país, em 2002, em Porto Alegre (RS).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Trench, Rossi e Watanabe abrigava mais de 350 profissionais, entre advogados e funcionários administrativos, estabelecidos em quatro escritórios no Brasil: São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília e Porto Alegre.

Eram 133 os advogados, sendo 33 sócios, 96 associados e 4 consultores, entre os quais a sociedade destacava “Sydney Sanches, ex-ministro do Supremo Tribunal Federal (STF) e ex-presidente da instituição, quando presidiu a sessão do Senado que cassou os direitos políticos do ex-presidente da República Fernando Collor”.

Dos 33 sócios, 22 atuavam em São Paulo; 7 atuavam no Rio de Janeiro; 2, em Brasília; e 2, em Porto Alegre. Dos 96 associados, 67 eram de São Paulo; 16, do Rio de Janeiro; 4, de Brasília; e 9, de Porto Alegre.

O Trench, Rossi e Watanabe mantém “departamentos” especializados para atender empresas de língua alemã, chinesa, francesa, espanhola e japonesa, que o escritório chama de “Foreign Desks”. “Suas equipes assessoram os clientes que tenham necessidades específicas em relação à legislação brasileira e são responsáveis pelo encaminhamento do processo ao grupo de prática mais adequado”, relatava a sociedade.

Atendimento ao cliente

Em outubro de 2006, o atendimento ao cliente no Trench, Rossi e Watanabe envolvia os seguintes aspectos, conforme informou o escritório na época:

- Um time de profissionais (advogados, paralegais, *office staff* e faturamento) é formado para atender determinados clientes que o escritório considere de importância estratégica, seja pela indústria que atua, seja pelo volume de traba-

lho que gera ou até mesmo pela importância geográfica. O programa é bem estruturado e é acompanhado de perto: são elaborados planos de trabalho e desenvolvimento e a equipe de relacionamento com o cliente ajuda os advogados a colocá-los em prática.

- Esse programa não é apenas nacional. A mesma iniciativa acontece na Baker & McKenzie e os times contam com a participação de advogados do mundo todo. Essa iniciativa global permite encontrar sinergias entre os programas, identificar eventuais oportunidades de melhoria, sempre em benefício do que seja melhor para atender às necessidades do cliente.

- Os advogados, portanto, atuam como *account managers*, o que, aliado ao fato de serem conhecedores da “prática”, só traz benefícios aos clientes, pois eles passam a ter um entendimento mais amplo e profundo das necessidades do cliente.

- O escritório mede a satisfação do cliente por meio de reuniões de *feedback* cada vez que um trabalho relevante é finalizado.

Treinamento

Ainda segundo o Trench, Rossi e Watanabe, o escritório oferecia a seus funcionários em termos de aperfeiçoamento de mão-de-obra:

- Um programa de treinamento a seus associados (advogados não-sócios) e membros do *staff* chamado “Trench Tracks”. Esse programa foi construído baseado nas competências definidas para os cargos e engloba treinamento técnico e comportamental por nível de cargo.

- Bolsas de estudo para LLM (Master of Laws) ou MCL (Master of Comparative Laws) no Brasil ou no exterior, cursos de pós-graduação e especialização e cursos de idiomas.

- Encontros internacionais de advogados: a Baker & McKenzie promove anualmente encontros internacionais de advogados, com o objetivo de aperfeiçoar seus conhecimentos por meio da troca de informações, experiências e técnicas desenvolvidas por advogados de diversos países, contribuindo assim para oferecer maior qualidade em seus serviços.

- Treinamento de advogados associados: periodicamente, advogados são selecionados e transferidos para treinamento em outros escritórios da Baker & McKenzie, por um período de no mínimo seis meses. Há um planejamento individual com objetivos específicos de desenvolvimento pessoal

e profissional dos associados, dentro de determinados grupos de prática, por meio da experiência de viver e trabalhar em outra jurisdição.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Trench, Rossi e Watanabe:

Direito bancário e financeiro

- Companhia Vale do Rio Doce: assessoria à companhia em empréstimo garantido no valor de até US\$ 150 milhões firmado com o JBIC (2006).
- Credit Suisse (Bahamas): assessoria jurídica no financiamento de empresa estrangeira controlada por empresa brasileira exportadora do ramo de mineração, no valor de US\$ 15 milhões mediante operação de pré-pagamento de exportações garantido por SWAP e cessão fiduciária (2006).
- Dresdner Bank: assessoria ao banco alemão a respeito dos aspectos brasileiros das garantias concedidas por subsidiária brasileira de grupo empresarial do ramo automotivo, no valor de € 335 milhões (2005).

Financiamento de projetos

- Usina Termelétrica Uruguaiana (Rio Grande do Sul): assessoria plena à AES no financiamento, construção, operação e manutenção da usina, inclusive quanto à elaboração de todos os contratos do projeto e assessoria regulatória (Banco Central, Aneel, ANP e outros).
- Termelétrica de Cuiabá: assessoria plena à OPIC e KFW na condução de auditoria legal, negociação de contratos e constituição de garantias para financiamento de construção, operação e manutenção da usina e gasodutos de gás natural, inclusive assessoria regulatória (Banco Central, Aneel, ANP, Ibama e outros).
- Projeto Barracuda-Caratinga (Petrobras): projeto de desenvolvimento da produção dos campos *offshore* de Barracuda e Caratinga na Baía de Campos (RJ), sob concessão da Petrobras.

Contencioso comercial e cível & arbitragem

- Ação envolvendo disputa a partir do financiamento de uma organização internacional ligada ao Bird (Banco Mundial), num montante de mais de US\$ 50 milhões.
- Arbitragem entre uma multinacional e uma companhia brasileira envolvendo interesses acima de US\$ 10 milhões.

- Disputa envolvendo uma multinacional e um banco brasileiro com montante superior a US\$ 100 milhões.

Energia, mineração, petroquímica e infraestrutura

- Venda de participação de companhia de distribuição de energia: assistência jurídica integral relacionada à auditoria legal das vendedoras, elaboração de memorando com informações a potenciais compradores, consultoria em estruturação de venda, organização de *data rooms* e coordenação de auditoria legal realizada por potenciais compradores, elaboração e negociação de contratos relacionados à transação, obtenção de aprovações governamentais, inclusive sobre assuntos regulatórios e antitruste (2006).
- Assessoria jurídica no procedimento arbitral relativo à TermoMacaé e na negociação e elaboração dos contratos concernentes à aquisição daquela usina termelétrica (2005/2006).
- Aquisição de usinas de energia: assistência a clientes na aquisição de companhias de geração de energia (2005).
- Reestruturação de companhias de energia: assistência a clientes na reestruturação de seus grupos societários de acordo com a Lei de Desverticalização, de 2004 (2005).
- Alienação de companhia de distribuição de gás: assessoria jurídica a vendedores relacionada à alienação de companhia distribuidora de gás detentora de uma concessão no estado de São Paulo (2005).

Fusões e aquisições

- Archer Daniels Midland: aquisição de diversas companhias, incluindo plantas de processamento de óleo da Sadia e Rezende.
- Royal Numico: aquisição e subsequente venda da Laticínios Mococa.
- General Electric: aquisição do controle da Varig Motores; venda de parte dos ativos da GE Celma para a Synergy.
- Unibanco: aquisição da BNL (Banca Nazionale del Lavoro).
- Google: compra da Akwan.
- Oracle: integração da Peoplesoft e Siebel.
- Siemens: diversas aquisições, incluindo ativos da Alstom.
- Cinemark: organização de joint venture para operação de rede de cinemas no Brasil.

- Abbott Laboratories: aquisição da Knoll do Brasil da Basf e venda de ativos para a Farmasa.
- Boise Cascade: aquisição de ativos da Klabin Riocell.
- Cia. Siderúrgica Belgo-Mineira: venda do controle da Samitri e da Samarco para a Companhia Vale do Rio Doce.
- Thyssen Krupp Stahl: venda da Ferteco Mineração Petróleo & Gás.
- Petrobras: aquisição de duas usinas da El Paso.
- Protector: venda da SCI para Equifax.
- AIG (American International Group): *joint venture* com o Unibanco para a formação da Unibanco AIG Seguros. Aquisição do fundo de pensão Prever.
- Williams: aquisição e venda de participação no capital social da Algar Telecom.

Seguros e resseguros

- Consultoria em projetos de seguro de crédito a exportação e outras garantias de crédito para a seguradora de crédito a exportação canadense EDC (Export Development Corporation).
- Auditoria legal, negociação e elaboração de minutas de contratos, bem como assistência jurídica ao cliente na formação de uma *joint venture* com companhia de seguros, incluindo análises de auditoria legal, negociações de acordos de acionistas e contratos de distribuição (cliente: AIG; companhia de seguros: Unibanco AIG Seguros).
- Representação de corretora de seguros junto à Susep, autoridade reguladora brasileira (cliente: Citibank Corretora de Seguros).
- Consultoria jurídica em assuntos regulatórios e societários para a celebração de contrato entre companhia de seguros internacional e companhia de seguros brasileira, incluindo a venda de dois terços das ações de companhia de seguros local (cliente: Cigna; companhia de seguros local: Golden Cross Seguradora).

Planejamento tributário & controvérsias fiscais

- Assessoria tributária à Bemis Corporation na aquisição e controle da Dixie Toga.
- Assistência tributária para diligência legal e estruturação fiscal para a aquisição do Hipercard pelo Unibanco, como parte da aquisição do Bompreço pelo Wal-Mart
- Assessoria tributária na aquisição da Biobrás pela Novo Nordisk e consolidação do negócio no Brasil.

Antitruste

- Representação da Companhia Vale do Rio Doce no envio de notificação às autoridades sobre a *joint venture* com a ThyssenKrupp para a constituição da Companhia Siderúrgica do Atlântico.
- Serviços de consultoria para a Telefonica no Brasil referentes ao cumprimento da legislação antitruste.
- Serviços de consultoria para a Nestlé – integrando uma equipe de advogados – referentes à estratégia de revisão judicial contra a decisão do Cade de impedir a incorporação da fabricante de chocolates Garoto.
- Representação da Visa Vale (associação entre o Visa International, o Banco do Brasil, o Bradesco e o ABN AMRO Real para operar no mercado de vales-refeição) no envio de notificação às autoridades sobre a constituição da companhia.

Perspectivas

“Em geral, a área de prestação de serviços jurídicos atravessa um momento favorável”, analisa o Trench, Rossi e Watanabe. “A legislação brasileira continua um complexo emaranhado que requer a atuação de especialistas preparados para auxiliar as empresas a realizar os seus projetos ou fazer valer os seus direitos.”

“Aliás, no nicho em que o nosso escritório sempre atuou, que prioriza a internacionalização, ou seja, a assessoria a investidores estrangeiros no Brasil e brasileiros no exterior, muitas empresas têm se valido da estabilidade econômica do país para investir e crescer, movimentando bastante nossas equipes das mais diversas áreas de prática jurídica.”

“A despeito de sua atual taxa de crescimento econômico, o Brasil como único integrante sul americano do BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China) e maior mercado do Cone Sul continua atraindo investimentos estrangeiros que não se intimidaram com as eleições deste ano (2006).”

“Muito embora o atual quadro econômico seja favorável ao nosso setor (leia-se boa perspectiva de desenvolvimento de clientes existentes e potenciais), o aumento da concorrência com o surgimento de novas bancas (ou o crescimento de outras que passaram a focalizar o nicho que ocupamos) é um dos fatores que têm nos pressionado a redobrar nossa atenção na qualidade dos serviços que prestamos aos nossos clientes.”

“Felizmente, temos tido sucesso e recebemos um bom *feedback*, mas não podemos descansar,

pois a busca por uma melhor qualidade deve ser um processo eterno e cada vez mais sofisticado. Times são estruturados para oferecer aos clientes um atendimento focado nas suas reais necessidades. Nesse particular, a valorização dos nossos profissionais é uma prioridade não somente em termos de remuneração e plano de carreira, mas também com enfoque em treinamentos no Brasil e no exterior.”

“Esse foco no desenvolvimento dos profissionais visa não somente satisfazê-los, mas também

lhes propiciar todos os recursos para melhor atender o cliente. Não raro, esses recursos são desenvolvidos com base em talentos e interesses dos profissionais, o que, por exemplo, gerou a criação dos chamados ‘Foreign Desks’ (em que se desenvolvem as aptidões lingüísticas e conhecimentos de culturas estrangeiras) e dos grupos de indústria, cujos integrantes acompanham a evolução da legislação aplicável e também os fatos que podem afetar tal ou tal mercado (o grupo dedicado à indústria farmacêutica, por exemplo).”

Q146

Estrutura e áreas de atuação do Trench, Rossi e Watanabe

Matriz	Avenida Dr. Chucri Zaidan, 920, 13º andar CEP 04583-904 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3048-6800 Home page: www.trenchrossiewatanabe.com.br
Filiais	Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF) - Porto Alegre (RS)
Parceria internacional	Baker & McKenzie
Áreas de atuação	Antitruste - Direito bancário, financeiro e financiamento de projetos - Contencioso comercial e cível & arbitragem - Direito administrativo - Energia, mineração, petroquímica e infraestrutura - Fármacos, alimentos e cosméticos - Contratos internacionais - Comércio internacional - Propriedade intelectual - Tecnologia da informação e comunicações - Fusões e aquisições - Meio ambiente, Consumidor e responsabilidade social - Direito penal empresarial - Contratos imobiliários - Seguros - Societário e mercado de capitais - Planejamento tributário e controvérsias fiscais - Telecomunicações - Trabalhista
Número de advogados	33 sócios e 96 associados

Trigueiro Fontes Advogados

O escritório Trigueiro Fontes Advogados foi criado em 1993, no Recife (PE).

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o Trigueiro Fontes possuía 10 advogados sócios e 40 advogados associados. Três sócios ficavam no Recife, dois em São Paulo, um em Curitiba, um em Porto Alegre, um em Fortaleza, um em Salvador e um em Brasília, cidades onde o escritório mantinha filiais.

“O ano de 2005 consolidou a nossa atuação na região Sul do Brasil”, informava a sociedade. “Já atendíamos nos estados do Paraná e de Santa Catarina, por meio de nosso escritório de Curitiba. Com a decisão de abrir o escritório de Porto Alegre, da mesma forma como ocorria no Nordeste, passamos a atender à demanda de nossos clientes em mais uma região do país, tornando mais pragmático o relacionamento e evidentemente minimizando custos em face do maior volume de trabalho que obviamente aparece.”

“Agora, em 2006”, prosseguia, “após 13 anos de fundação do escritório, chegamos a São Paulo. Não é preciso dizer que a unidade de São Paulo já começa maior que várias de nossas unidades regionais, mas isso decorre naturalmente do próprio gigantismo dessa metrópole.”

Em outubro de 2006, a sociedade atuava “nos mais diversos segmentos de interesse das empresas, instituições e organizações com as quais trabalha”. “A constante preocupação com a especialização e com a prestação de serviços mais qualificados implica uma atuação com abrangência cada vez maior, seja em matéria contenciosa, seja em matéria consultiva, preventiva e contratual.”

As áreas de atuação eram reunidas em dois grandes grupos: contencioso empresarial civil,

trabalhista e tributário, com participação de 70% da receita do escritório, conforme apurou levantamento do *Valor Análise Setorial*; e consultivo empresarial (societário, fiscal, imobiliário, regulatório e contratos), com 30%.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Roberto Trigueiro Fontes:

- litígios decorrentes de operações financeiras, questões tributárias (em especial o ICMS) e questões trabalhistas diferenciadas;
- assessoria na instalação de fábricas no Nordeste e em projetos de *agribusiness* para investidores estrangeiros;
- negociações de contratos farmacêuticos, comerciais e imobiliários; e
- demandas administrativas junto ao DNPM (Departamento Nacional de Produção Mineral), Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) e órgãos ambientais.

O levantamento apurou ainda operações do escritório envolvendo os seguintes clientes: Grupo Akzo Nobel, Bridgestone Firestone, Siemens, Votorantim, BankBoston/Itaú, Lojas Americanas, Makro, C&A Modas, Roche, Pfizer e Astrazeneca.

Perspectivas

O escritório Trigueiro Fontes prevê que deverá haver um amplo crescimento da área empresarial nos próximos anos. A tendência do escritório será a “atuação nacional, com atendimento a clientes de grande porte nacionais ou multinacionais”. O escritório ressalta que essa tendência existe “apesar do crescimento no mercado da demanda por ‘advocacia de volume’”.

Q147

Estrutura e áreas de atuação do Trigueiro Fontes Advogados

Matriz	Avenida Domingos Ferreira, 467, 8º andar, Boa Viagem CEP 51011-050 – Recife (PE) Telefone: 55 81 2119 5777 Home page: www.trigueirofontes.com.br
Filiais	Salvador (BA) - Fortaleza (CE) - Curitiba (PR) - Brasília (DF) - Porto Alegre (RS) - São Paulo (SP)
Áreas de atuação	Cível, comercial e consumidor - Fiscal tributária - Direito societário - Trabalhista (incluindo dissídios e convenções coletivas, além do contencioso) - Administrativa (licitações, contratos) - Direito econômico - Cade e direito da concorrência - Direito imobiliário - Previdenciária - Meio ambiente - Criminal empresarial - Comércio exterior - Energia - Anvisa - Arbitragem
Número de advogados	10 sócios e 40 associados

Fonte: Trigueiro Fontes (outubro/2006).

Ulhôa Canto, Rezende e Guerra Advogados

O escritório Ulhôa Canto, Rezende e Guerra Advogados (UCRG) foi fundado em 1959, no Rio de Janeiro (RJ), por Gilberto de Ulhôa Canto e Condorcet Rezende.

Estrutura e áreas de atuação

O UCRG divide seus advogados em dois grupos: sócios conselheiros e sócios não conselheiros. Em novembro de 2006, o UCRG tinha 20 sócios conselheiros e 56 sócios não conselheiros, perfazendo o total de 76 advogados.

Diversos desses advogados ingressaram na sociedade como estagiários, “construindo uma carreira com base no crescimento do escritório”, explicava o UCRG na época. “O escritório desenvolve programa de treinamento que visa aprimorar cada vez mais a formação e o talento de seus estagiários.”

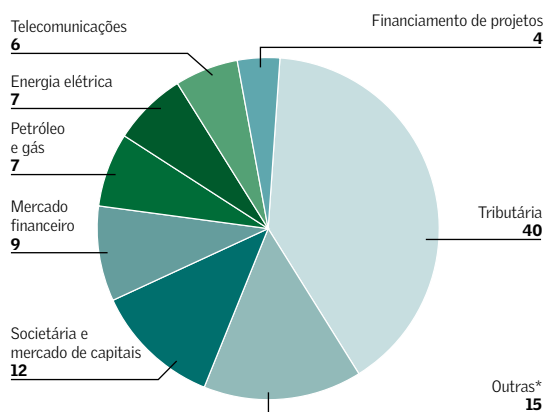
“Para acompanhar a tendência de crescimento, diversificação e internacionalização dos seus clientes, o escritório procura se adaptar às novas exigências do setor da advocacia empresarial com a contratação de novos advogados, investimentos na formação e especialização de seus integrantes no Brasil e no exterior e realização de intercâmbio com escritórios de advocacia estrangeiros com sólida reputação internacional.”

“O campo de atuação do UCRG é amplo, com acentuada e destacada presença nas áreas do direito tributário, societário, bancário e financeiro, administrativo, de petróleo e gás, energia elétrica e telecomunicações”, explicava o escritório em novembro de 2006. “O UCRG tem participado das mais relevantes operações negociais realizadas no Brasil nos últimos anos, pelo que ocupa hoje posição de destaque no mercado da advocacia empresarial.”

“A área tributária é a mais tradicional do UCRG e aquela em que sua experiência é mais amplamente reconhecida. Em razão disso, o UCRG tem prestado assessoria na elaboração de projetos de lei e de atos normativos em matéria tributária a parlamentares e à administração pública. Tem também organizado seminários sobre temas tributários destinados a seus clientes.”

“O UCRG tem tido atuação ímpar no contencioso tributário, em especial perante o Supremo Tribunal Federal, em inúmeras causas, algumas delas importantes *leading cases* da jurisprudência brasileira, tais como a declaração de inconstitucionalidade das majorações de alíquota de contribuição para o Fundo de Investimento Social (Finsocial) e dos Decretos-lei nº 2.445 e nº

Distribuição da receita por área de atuação – Ulhôa Canto, Rezende e Guerra Em %



Fonte: Valor Análise Setorial. * Contencioso, contratos e administrativa.

2.449, que alteravam a sistemática de incidência da Contribuição para o Programa de Integração Social (PIS), e a constitucionalidade do crédito do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) relativamente à aquisição de insumos isentos.”

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a seguinte distribuição da receita do escritório Ulhôa Canto, Rezende e Guerra por área de atuação (dados de 2005):

- Tributária: 40%;
- Societária e mercado de capitais: 12%;
- Mercado financeiro: 9%;
- Financiamento de projetos: 4%;
- Energia elétrica: 7%;
- Telecomunicações: 6%;
- Petróleo e gás: 7%; e
- Outras áreas (contencioso, contratos, administrativa): 15%.

Em 2005, o UCRG firmou parceria com o escritório português F. Castelo Branco & Associados, com sede em Lisboa e filial em Angola. A parceria consiste na cooperação em caráter não exclusivo entre os escritórios, “permitindo ao UCRG prestar assessoria jurídica junto com outros escritórios de advocacia do exterior”, explicava o UCRG.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a participação do escritório Ulhôa Canto, Rezende e Guerra nas seguintes operações:

- Reestruturação da AmBev.
- Reestruturação da distribuidora de energia Light, do Rio de Janeiro.
- Assessoria à Gerdau Açominas na aquisição de equipamentos para produção de aço das companhias chinesas Minmetals e China Construction Corporation.
- Financiamento de projeto para construção da fábrica de aço da Usina Siderúrgica do Ceará no porto e complexo industrial de Pecém.

O levantamento apurou também a existência de operações envolvendo os seguintes clientes: Unibanco, Mediocrédito Centrale, Gerdau Açominas, AES Tietê, Cemar, Companhia de Interconexão Energética, Duke Energy Geração Paranapanema, Eletropaulo, Enersul, GP Administradora de Ativos, Sherwin-Williams, BG Group, Companhia de Gás de São Paulo, Integrated Flow Solutions, Prisma Energy, Queiroz Galvão Perfurações, Tanker Pacific Management e Universal Compression and Vetco Aibel do Brasil.

Quadro atual e tendências

Seguem-se trechos de relato do Ulhôa Canto, Rezende e Guerra sobre questões diversas relativas ao quadro atual e às tendências do escritório e do setor:

Advocacia customizada

“No UCRG não há trabalho em série, em escala industrial. Cada cliente recebe tratamento personalizado e mesmo os trabalhos aparentemente semelhantes comportam nuances que podem modificar completamente o entendimento prévio sobre a questão. Os sócios conselheiros procuram a todo instante manter a filosofia de ‘advocacia artesanal’ implantada pelos fundadores.” É assim que o UCRG se vê. Um escritório de “advocacia customizada”.

Tradição tributária

“O UCRG tem mantido a tradição iniciada por seus fundadores de ser uma referência em matéria tributária. A sólida reputação na área tributária é reconhecida por diversas publicações internacionais especializadas. A participação dos sócios fundadores na elaboração do Código Tributário Nacional e no capítulo referente ao Sistema Tributário Nacional da Constituição Federal de 1988 repercute ainda hoje com a colaboração à administração pública e a parlamentares na criação

e discussão de projetos de leis e atos normativos em matéria tributária.”

“O contencioso administrativo e judicial tributário, que inclui o previdenciário, é um setor em permanente expansão. Atualmente, o escritório representa clientes em milhares de processos em todas as instâncias administrativas e judiciais. O UCRG tem patrocinado diversos *leading cases* administrativos e judiciais.”

Advocacia preventiva

“A expansão das atividades dos clientes brasileiros em território nacional e no exterior e a vinda de clientes estrangeiros para o país fizeram com que os advogados passassem a conviver com normas ainda mais rígidas de auditoria e avaliação de riscos.”

“No caso de clientes externos, há um profundo interesse em conhecer o sistema tributário em vigor e a jurisprudência mais recente sobre a matéria. A realização de auditorias jurídicas periódicas para avaliação e posicionamento de riscos é bastante freqüente, abrindo um novo campo de atuação. O direito tributário ‘preventivo’ ganha cada vez mais espaço, com os clientes que buscam antecipar mudanças na legislação em vigor e ajustar provisões de forma mais realista.”

Profissionais especializados

“A forte expansão dos setores de mineração/siderurgia, energia elétrica, telecomunicação, bancário e mercado financeiro tem provocado o aumento da demanda por profissionais especializados, com sólidos conhecimentos de leis e regulamentos específicos.”

Fusões e aquisições

“No que se refere ao setor de fusões e aquisições (M&A), o escritório conta com uma área destacada (separada) do societário exclusivamente para tratar desses assuntos, diante da crescente demanda de seus clientes. Após as privatizações, o mercado em geral passou por um período de acomodação e consolidação. Observadas as restrições regulatórias e contratuais, é bastante intensa a realização de operações de compra e venda de empresas e/ou ativos. Os setores de telecomunicações, bancário, energia elétrica, mineração e siderurgia buscam novas oportunidades de negócios tanto no país como no exterior.”

“Em razão de sua complexidade, as negociações de compra e venda de empresa/ativos exigem

dos advogados envolvidos a análise de riscos, identificação de contingências, negociação e elaboração dos contratos e estudo da viabilidade jurídica de planos de negócios a serem implementados após o fechamento das operações. A análise jurídica é considerada pelos clientes como fundamental para a ‘precificação do negócio’ e o advogado torna-se elemento essencial para o início e conclusão das tratativas.”

Negócios internacionais

“O interesse de empresas brasileiras nos mercados externos, em especial norte-americano e asiático, é acompanhado de perto pelo escritório, que, recentemente, assessorou clientes na aquisição de sofisticados equipamentos para siderurgia junto a fornecedores chineses: foi a primeira operação de exportação de tecnologia chinesa para o Brasil na área industrial.”

“A busca de empresas brasileiras por mão-de-obra especializada no exterior é cada vez mais freqüente e o UCRG tem assessorado diversos prestadores de serviço nas áreas de petróleo e gás e de construção civil. Em geral, são empresas multinacionais que atuam em diversos países e contam com formato predefinido de contratação. Cabe ao advogado brasileiro adequar os modelos de contratação existentes, bem como expor ao cliente o ambiente legislativo e regulatório no qual sua atividade está inserida.”

Investidores estrangeiros

“Se antes o investidor estrangeiro era sobretudo norte-americano, atualmente há uma grande diversidade no perfil dos investidores externos que voltaram suas atenções para o mercado brasileiro, tais como australianos, chineses e ucranianos, além do ressurgimento de outros parceiros tradicionais, como os portugueses, espanhóis e franceses. São empresas interessadas em prestar serviços no Brasil, exportar tecnologia ou vender mercadorias, mas sem conhecimento profundo dos entraves jurídicos existentes. Nesses casos, o advogado desenvolve papel-chave, procurando ambientar o cliente estrangeiro e contribuir para o processo de tomada de decisão em relação a investimentos no Brasil.”

“A conciliação de culturas, estilos de negociação e trabalho e a atenuação de riscos legais são

os principais desafios da advocacia empresarial atual. Os escritórios de advocacia têm tido uma participação cada vez maior no processo de tomada de decisão dos seus clientes e o peso dos riscos jurídicos é, na maioria dos casos, decisivo para a conclusão ou desistência de um negócio.”

Contencioso regulatório

“O contencioso administrativo e judicial na área regulatória está em ascensão. Com a criação das agências reguladoras para acompanhar e fiscalizar a prestação dos serviços concedidos, surgiu uma nova modalidade de contencioso, o contencioso regulatório. O UCRG tem representado clientes perante as agências reguladoras e em juízo, seja na defesa de processos administrativos e/ou judiciais, seja na elaboração e formalização de consultas.”

“A atuação do escritório na defesa de clientes em procedimentos administrativos perante a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e o Conselho de Recursos do Sistema Financeiro Nacional também merece destaque. A complexidade e sofisticação das operações financeiras e o controle rígido dos órgãos fiscalizadores têm ampliado a participação do UCRG nesse segmento, seja no aspecto preventivo por meio da análise prévia de operações, seja no contencioso.”

Arbitragem

“A utilização de mecanismos alternativos para resolução de controvérsias também merece destaque no campo de atuação do escritório. A adoção do instituto da arbitragem em contratos relativos a operações domésticas e internacionais é cada vez mais freqüente, sobretudo em casos que envolvem somas expressivas e o objeto contratual é complexo.”

“O UCRG tem representado clientes perante instituições arbitrais brasileiras e internacionais, tais como a Corte Internacional de Arbitragem da Câmara de Comércio Internacional (ICC), a Câmara de Conciliação e Arbitragem da FGV e a Câmara de Arbitragem Brasil-Canadá. A rapidez da conclusão do procedimento arbitral aliada à indicação de *experts* na matéria objeto da controvérsia para atuarem como árbitros são vantagens consideradas pelos clientes, que têm optado pela inclusão de cláusulas compromissórias nos respectivos contratos.”

Q148

Estrutura e áreas de atuação do Ulhôa Canto, Rezende e Guerra

Matriz	Avenida Presidente Antônio Carlos, 51, 12º andar CEP 20020-010 – Rio de Janeiro (RJ) Telefone: 55 21 3824-3265 Home page: www.ulhoacanto.com.br
Filial	São Paulo (SP)
Parceiro internacional	F. Castelo Branco & Associados (Lisboa, Portugal)
Áreas de atuação	Tributário - Societário e mercado de capitais - Mercado financeiro - Project finance - Administrativo - Antitruste e defesa do consumidor - Telecomunicações - Tecnologia da informação - Energia elétrica - Petróleo e gás - Saneamento - Mineração - Meio ambiente - Entretenimento e esportes - Arbitragem
Número de advogados	20 sócios e 56 associados

Fonte: Ulhôa Canto, Rezende e Guerra (novembro/2006).

Ulisses Sousa Advogados Associados

O escritório Ulisses Sousa Advogados Associados foi criado em 2003, em São Luís (MA), por advogados que haviam se desligado da sociedade Dias Vieira Consultores e Advogados Associados, também da capital maranhense.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, além dos seus 3 sócios, o Ulisses Sousa Advogados Associados reunia 16 advogados associados. “Nossa sociedade de advogados é composta por profissionais com larga experiência em processos contenciosos, com destacada atuação em direito administrativo, ambiental, bancário, civil, consumidor, comercial, eleitoral e tributário”, informava o escritório na época.

“Nossa equipe de profissionais tem à disposição modernos equipamentos e programas de informática. O andamento dos casos sob o nosso patrocínio é registrado em nosso programa de acompanhamento de processos, o que permite ao cliente facilidade na obtenção de relatórios. Tais profissionais contam com 32 computadores, interligados em rede, e um moderno sistema de comunicações.”

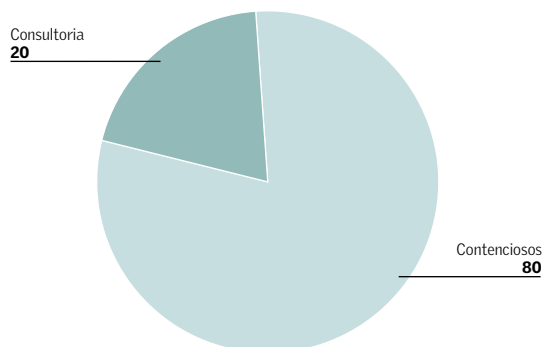
O escritório informava também que atendia clientes de “médio e grande portes, contando nossa carteira com empresas dos mais diferenciados segmentos da atividade econômica, tais como construtoras, instituições financeiras, empresas de seguro, de planos de saúde e mineradoras”.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do escritório Ulisses Sousa envolvendo os seguintes clientes: Coesa Engenharia, Cemar Companhia Energética do Maranhão, Constran Construções e Comércio, Construtora OAS, EATE Empresa Amazonense de Transmissão de Energia, Franere Comércio e Construções, Multiclínicas Assistência Médica e Hospitalar, Golden Cross, Hapvida Assistência Médica, Construtora Gautama, Souza Cruz e Telemar Norte Leste.

Em outubro de 2006, o escritório mantinha 10.974 casos em andamento.

Distribuição da receita por área de atuação - Ulisses Sousa Advogados Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do escritório Ulisses Sousa é de R\$ 2,3 milhões (em 2005). Números parciais de 2006 apontavam para uma receita de R\$ 3,9 milhões, crescimento de cerca de 70% em relação ao ano anterior. Cerca de 80% dos casos patrocinados pelo escritório são relacionados a processos contenciosos. A área de consultoria responde por 20% da receita.

Perspectivas

O escritório acha que para 2007 a tendência é de crescimento no mercado de serviços jurídicos. Os planos da empresa para o ano incluem “a realização de investimentos no aperfeiçoamento da área de contencioso, em cujo crescimento acreditamos”.

“Pretende-se ainda ampliar a participação da área de consultoria. Estamos também estudando a possibilidade de abertura de filiais e a celebração de alianças visando expandir a área de atuação do escritório.”

Q149

Estrutura e áreas de atuação do Ulisses Sousa Advogados

Sede

Rua das Jaçanãs, quadra 12, nº 5, Ponta do Farol
CEP 65077-190 – São Luís (MA)
Telefone: 55 98 3235-5309
Home page: www.usadv.com.br

Áreas de atuação

Administrativo - Ambiental - Bancário - Civil - Consumidor
- Comercial - Eleitoral - Tributário

Número de advogados

3 sócios e 16 associados

Veirano Advogados

O Veirano Advogados foi constituído em 1972, no do Rio de Janeiro (RJ).

Estrutura e áreas de atuação

Em novembro de 2006, o Veirano Advogados contava com mais de 650 profissionais, dos quais 243 advogados. Todos os advogados do Veirano Advogados eram considerados sócios. Havia dois tipos de sócios em sua estrutura: os “sócios de capital”, 35, e os “sócios de renda”, 208, totalizando 243 advogados.

Somente em 2005, relatava a sociedade, “mais de 50 profissionais foram incorporados ao quadro da empresa, por meio de efetivação ou contratação no mercado”. “Em 2005 e 2006, o escritório ganhou nove novos sócios de capital. Atualmente (novembro de 2006), dos 35 sócios de capital do escritório, mais de 80% começaram como ‘pratas da casa’. Além disso, o *turn over* no escritório é de apenas 2%.”

Em 2004, o “Veirano foi o primeiro escritório de advocacia a figurar no *Guia Exame* das 150 melhores empresas para trabalhar e também ficou entre as 50 Melhores Empresas para a Mulher Trabalhar, avaliadas também pela *Exame*, informava o escritório. Em 2005 e 2006, o Veirano voltou a figurar nesse guia nas duas categorias. Em 2006, “foi o único escritório a integrar o novo ranking elaborado pela revista *Época* em parceria com o Great Place to Work Institute: ficou entre as 100 Melhores Empresas para Trabalhar”.

Além da sede no Rio de Janeiro (RJ), a sociedade mantinha escritórios em Brasília (DF), Fortaleza (CE), Macaé (RJ), Porto Alegre (RS), Ribeirão Preto (SP) e São Paulo (SP).

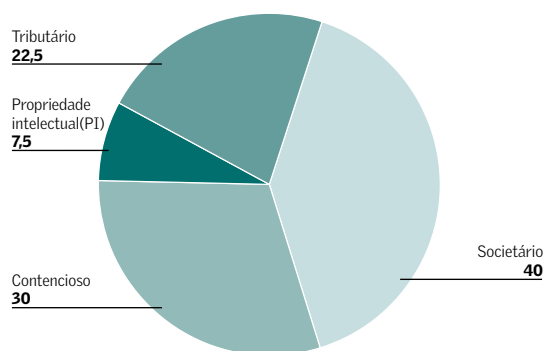
Mantinha ainda, desde 2001, em Portugal, parceria com o escritório Rebelo de Sousa & Associados, com sedes em Lisboa, Porto e Madeira. Na Argentina, desde 2003, a parceria era com a banca Beretta Kahale Godoy, com sede em Buenos Aires. Em 2006, o escritório firmou parceria com o escritório canadense MacLeod Dixon, com sede em Calgary, especializado nas áreas de petróleo e gás e mineração.

O escritório participava ainda da aliança Latino Americana, uma rede de escritórios de advocacia de 15 países que colaboram entre si para prestar assistência integrada a seus clientes.

“Para atender ao crescente aumento das relações comerciais entre Brasil e China e à demanda por serviço jurídico especializado de empresas chinesas e brasileiras naquele país, o

Distribuição da receita por área de atuação – Veirano Advogados

G124 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

Veirano criou uma área especializada em China, que inclui a participação de advogados fluentes em mandarim e com experiência profissional e vivência naquele país”, informava o escritório.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que, nos últimos três anos, a receita do Veirano Advogados aumentara em aproximadamente 30% e a perspectiva era de que esse ritmo de crescimento devesse se manter nos próximos anos. A participação percentual de cada área de atuação na receita em 2005 tinha sido a seguinte:

- Societário: 40%;
- Contencioso: 30%;
- Tributário: 22,5%; e
- Propriedade intelectual (PI): 7,5%.

O escritório mantinha um perfil internacional. Mais de 60% de seus clientes eram empresas multinacionais.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou as seguintes operações do escritório Veirano Advogados:

Contencioso

- Desde 2000, o escritório atua na defesa dos interesses da Telecom Italia no conflito societário envolvendo o grupo de controle da Brasil Telecom.
- Durante 2004 e 2005, o escritório representou a Alliant Energy em uma disputa societária

contra os controladores do Sistema Cataguazes Leopoldina, que envolveu o controle de várias empresas daquele sistema, tendo sido proposta mais de uma dezena de ações judiciais por ambas as partes no Rio de Janeiro e em Minas Gerais, e dois procedimentos arbitrais. Depois da Alliant ter prevalecido nos dois procedimentos arbitrais, as partes chegaram a um acordo.

- Em 2005 e 2006, o Veirano representou os controladores da Blue Tree Hotels em uma disputa societária contra a Funcef, que queria forçar a modificação das condições contratuais do seu direito de venda de ações da Blue Tree Hotels e as condições contratuais de exploração de alguns dos hotéis administrados pela Blue Tree Hotels. Ao longo de pouco mais de um ano e meio, a Funcef ajuizou diversas ações tentando desestabilizar o controle da Blue Tree Hotels. Depois de todas as tentativas da Funcef terem se frustrado, as partes negociaram um acordo para a saída da Funcef do quadro social da Blue Tree Hotels.

- O escritório representa a Americel (operadora de telefonia celular de Brasília) e a Nortel na primeira de uma série de ações propostas pela Lune e por Nélio Nicolai (inventor do Bina) contra todas as operadoras de telefonia celular (bandas A e B) no Brasil. Nessa e nas outras ações, Lune e Nélio alegam que as operadoras violam uma patente concedida pelo Inpi em 1992 de um aparelho de identificação de chamadas. Considerando o envolvimento de todas as operadoras de telefonia celular e dos respectivos fabricantes de equipamentos de rede e de telefones celulares nesses processos, bem como os valores de *royalties* potencialmente envolvidos em caso de insucesso, esse é seguramente o maior caso de contencioso de patentes em curso no Brasil.

- O Veirano patrocina ação judicial movida por concessionária de distribuição de energia elétrica contra a Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), visando a anulação de despacho que alterou o resultado de liquidação acumulada das operações realizadas no âmbito do Mercado Atacadista de Energia (MÃE), anulando uma operação realizada pela empresa e retirando ganhos de aproximadamente R\$ 400 milhões (em valores históricos de 2001) e transformando-a em devedora de cerca de R\$ 80 milhões aos agentes naquele mercado. O escritório também patrocina diversas ações judiciais contra a Aneel, visando a revisão de tarifas de fornecimento e de supri-

mento em razão de aumento de custos não gerenciáveis que montam até o momento prejuízos da ordem de R\$ 140 milhões.

- O escritório propôs arguição de descumprimento de preceito fundamental (ADPF) perante o Supremo Tribunal Federal, onde a Associação Brasileira das Distribuidoras de Energia Elétrica (Abradee) questiona a constitucionalidade de um decreto federal de 2005 que passou a permitir que os grandes consumidores livres de energia possuam redes privadas de energia elétrica ou possam ligar-se diretamente às redes transmissoras de energia elétrica.

- Na área tributária, o Veirano representou empresa prestadora de serviços à indústria de petróleo e obteve decisão favorável em mandado de segurança impetrado contra a Lei Valentim, a qual determinou a cobrança do ICMS nas importações sob o regime de admissão temporária beneficiadas pelo Repetro. A referida decisão valeu-se dos fundamentos adotados pelo Órgão Especial (Pleno) do Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro, que reconheceu a inconstitucionalidade da lei quando do julgamento de arguição de inconstitucionalidade suscitada naquele mesmo mandado de segurança. Recentemente, o escritório obteve medida liminar em um outro Mandado de Segurança distribuído em nome de um *pool* de empresas petroleiras, que também teve por base o posicionamento adotado pelo Órgão Especial do Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro sobre a questão. A Lei Valentim pretendeu revogar, unilateralmente, isenção de ICMS prevista no Convênio nº 58/99, o que somente poderia ser efetuado por meio da ratificação de um outro Convênio com esse fim específico, conforme prevê a Lei Complementar nº 24/75.

- O escritório representa desde 1999 os interesses da Philip Morris em ações movidas por fumantes e ex-fumantes, postulando indenização por danos supostamente causados pelo tabagismo, tendo tido até a presente data êxito em todos os processos dessa natureza que tem sob seu patrocínio.

- Na área de comércio exterior, em 2002/2003, o escritório representou com êxito a Associação Brasileira de Produtores e Exportadores de Frangos (Abef) na demanda movida pelo governo brasileiro perante a OMC (Organização Mundial do Comércio) contra a imposição de medidas *antidumping* por parte do governo argentino sobre as importações de frango do Brasil.

- Ao longo de 2004/2005, o escritório também representou a Abef na demanda movida pelo governo brasileiro contra medidas da Comunidade Europeia que alteraram a classificação e o tratamento tarifário das importações de frango salgado do Brasil. Depois de obtido êxito na fase de painel e apelação, o caso seguiu, em 2006, para arbitragem com a finalidade de se estipular o prazo razoável para a implementação da decisão do órgão de solução de controvérsias da OMC (arbitragem prevista no artigo 21.3 do Entendimento sobre Solução de Controvérsias da OMC).

Societário

- Representação do Grupo Enel na operação de aquisição de diversas centrais hidrelétricas no valor de R\$ 450 milhões.

- Representação do Grupo MPX na operação de transferência da termelétrica MPX Termo Ceará (Termoluma) para a Petrobras, no valor de US\$ 120 milhões.

- Representação do Grupo Kinross na obtenção de financiamento no valor de US\$ 500 milhões.

- Representação do AIG Capital na aquisição de participação minoritária relevante na Gol Transportes Aéreos e na alienação de sua participação mediante duas ofertas públicas secundárias de ações realizadas no mercado internacional – ADR Nível III – e no mercado doméstico.

- Representação do Latin Healthcare Fund na aquisição de participação minoritária na Diagnósticos da América e na alienação parcial de sua participação mediante duas ofertas públicas secundárias de ações realizadas no mercado internacional – 144 A e Regulation S – e no mercado doméstico.

- Representação do AIG Capital na aquisição de participação minoritária na Fertilizantes Heringer pelo valor de US\$ 22 milhões.

- Representação da Telecom Italia em operações de investimento, incluindo a aquisição de 30% da Globo.com pelo valor de US\$ 810 milhões e a aquisição da participação acionária detida pela UGB (União Globo Bradesco) na empresa Maxitel.

- Representação da AT&T na aquisição da Netstream Telecom, uma operadora de serviços de telecomunicações, pelo valor de US\$ 300 milhões da Promon Eletrônica.

- Representação da Aracruz Celulose na aquisição de 40% do capital social da Veracel Celulose, pelo valor de US\$ 83 milhões, e no Projeto Veracel, no valor de US\$ 1,2 bilhão, em *joint venture* com a Stora-Enso.

- Representação da Brisa, concessionária de rodovias de Portugal, em investimento de R\$ 245 milhões para a aquisição de 20% de participação acionária na Companhia de Concessões Rodoviárias (CCR).

- Representação do Grupo Laureate em operação realizada no Brasil de aquisição de participação acionária em instituição de ensino brasileira (Faculdade Anhembí Morumbi) por entidade estrangeira, pelo valor de R\$ 153 milhões.

- Representação da Imerys USA Inc. na venda de três subsidiárias brasileiras para a Unimin Canada Ltd. e na aquisição da World Minerals, incluindo sua subsidiária brasileira.

- Representação de sindicato liderado pela instituição financeira WestLB AG, New York Branch, composto por mais 17 bancos credores da SFE Sociedade Fluminense de Energia (Eletrobolt), tanto no processo de captação do empréstimo quanto no processo de aquisição (via procedimento de *foreclosure*) e posterior alienação da totalidade do controle da Eletrobolt para a Petrobras pelo valor de US\$ 200 milhões.

- Representação da IFC (International Finance Corporation) e no BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) em projeto de linha para financiamento a exportações no valor de US\$ 100 milhões concedida ao Bradesco.

- Representação da IFC em projeto de linha para financiamento a exportações no valor de US\$ 100 milhões concedida ao Unibanco.

- Representação da IFC e das instituições financeiras DEG e KfW no projeto de reestruturação dos empréstimos concedidos à Ipiranga Petroquímica no valor de US\$ 200 milhões.

- Representação da IFC na concessão de empréstimo no valor de US\$ 200 milhões para a reorganização societária do Grupo Suzano, expansão da produção das plantas de Mauá e Duque de Caxias e refinanciamento de dívida.

- Representação da IFC na concessão de empréstimo no valor de US\$ 70 milhões para a Cosan Indústria e Comércio, e a conversão de US\$ 5 milhões do referido empréstimo em ações da distribuição pública inicial de ações da Cosan.

- Representação da IFC em empréstimos navais concedidos a diversas empresas, tais como UP Offshore, Queiroz Galvão Perfurações e Ultrapetrol.

- Representação da Caterpillar Financeira em financiamento naval de diversas empresas, tais como Agriservo, Jasmart, Laborde Serviços Marítimos, Magnolia Marine, Superpesa e Tango Bravo.

- Representação do DnB (Den Norske Bank) no financiamento naval de diversas empresas, tais como BOS, Nordic Spirit, Norskan Offshore, Promar e Stena Spirit.

- Representação da MRS Logística em oferta pública para recompra de *notes* da companhia no mercado norte-americano e em financiamentos bancários concedidos pelo Banco Mitsui.

- Representação da NM Rothschild & Sons Australia no financiamento de projeto de mineração de ouro no estado de Goiás.

- Representação do tomador do empréstimo no valor de 53 milhões de euros junto ao European Investment Bank para uma prestadora de serviços de telefonia celular no estado do Pernambuco indiretamente controlada pela Telecom Italia, com garantia contra riscos comerciais concedida pelo Banque Sudameris e contragarantia concedida pela Banca Commerciale Italiana.

- Representação da Elektro, uma concessionária de energia do estado de São Paulo, no refinanciamento de US\$ 180 milhões em débitos devidos à sua matriz, a Enron.

- Representação da Wella no Sale and Lease Back, entre a subsidiária brasileira da Wella e o Dresdner Bank Latinamerica Aktiengesellschaft, com garantia da sua matriz em valor aproximado de US\$ 40 milhões.

- Representação da Santos-Brasil em financiamento mezanino no valor de US\$ 20 milhões concedido pela Darby Overseas.

- Representação da ATL, prestadora de serviços de telefonia celular nos estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo, na estruturação de programa de vendor financing com a Ericsson.

- Representação da GVT (Global Village Telecom) na reestruturação de seu programa de *vendor financing* com a Nortel, Harris e outros fornecedores globais de equipamentos de telefonia.

- Representação da AT&T do Brasil na estruturação de um programa de *vendor financing* com as empresas Cisco, Lucent e Nortel.

- Representação da Telecom Italia em ofertas em leilões para aquisição de três novas licenças de PCS no Brasil.

- Representação da British Gas na privatização da Companhia de Gás de São Paulo (Comgás).

- Representação de potenciais compradores e investidores na privatização de concessionárias de serviços públicos, tais como Escelsa, Light, Cerj, CEG, Coelba, CEEE, Coelce, Gerasul e

Brazil-Argentina Interconnection, bem como na proposta de privatização não efetivada da Copel, Cesp Paraná e Celg.

- Representação de todas as sócias no projeto do gasoduto Bolívia-Brasil, por indicação da Petrobras e outros investidores estrangeiros, incluindo a negociação do acordo de acionistas, o projeto de financiamento concedido por agências multilaterais, a estruturação de garantias relativas ao projeto de financiamento, a negociação de contratos de transporte de gás e a prestação de consultoria tributária e regulatória.

- Representação do estado da Paraíba na privatização da Sociedade Anônima de Eletrificação do Estado da Paraíba (Saelpa), privatizada pelo valor em reais equivalente a aproximadamente US\$ 260 milhões.

- Representação da El Paso no Projeto da UTE Araucária, usina termelétrica a gás natural com capacidade de 480 MW, situada em Araucária (PR). Atuação na estruturação do projeto, na negociação do respectivo financiamento com a OPIC e o US Eximbank, bem como na preparação do respectivo acordo de acionistas e do contrato de fornecimento de gás com a concessionária distribuidora.

- Representação da El Paso no projeto da UTE Macaé Merchant, usina termelétrica a gás natural com capacidade de 968 MW situada em Macaé (RJ).

- Representação da MRS Logística no refinanciamento de US\$ 125 milhões de Series A Eurobonds.

- Representação da Encana e da Norsk Hydro na venda do bloco de exploração de petróleo BMC-7 na Bacia de Campos, no estado do Rio de Janeiro, no valor de US\$ 350 milhões.

Quadro atual

O escritório observa que algumas de suas áreas de atuação “têm crescido nos últimos anos como resultado de movimentos de mercado, mudanças de legislação ou de foco de atuação governamental”. É o caso, por exemplo, das seguintes áreas:

- Ambiental, “em razão da freqüente edição de normas ambientais e maior atuação das autoridades e dos representantes do Ministério Público”.

- Antitruste, “em razão do maior número de investigações iniciadas pelas autoridades governamentais referentes a condutas anticompetitivas”.

- Arbitragem, “como resultado da migração das grandes disputas societárias e comerciais do Judiciário para procedimentos de arbitragem” (o escritório destaca aí o treinamento multidiscipli-

nar e cultural de seus advogados do escritório, “capazes de atuar em procedimentos conduzidos em outras línguas, notadamente o inglês, como é comum na arbitragem internacional, e de trabalhar com técnicas de produção de provas próprias de outros sistemas jurídicos, como a *cross examination*, técnica de tomada de depoimentos comum nos sistemas de *common law*”).

- Comércio exterior, “como conseqüência do pioneirismo do escritório e de especial *expertise* dos seus profissionais na área”.

- Infra-estrutura, especialmente em “telecomunicações, energia e petróleo e gás, que representam parte expressiva de seu faturamento”.

- Contencioso, que “hoje engloba uma grande variedade de assuntos, incluindo disputas nas áreas de direito administrativo, econômico, mercado de capitais e societário” (o escritório afirma que essa área cresceu aproximadamente 300% nos últimos dez anos).

- Direito minerário (o escritório afirma que o faturamento dessa área cresceu 30% nos últimos dois anos).

- Societária, pois “as necessidades de captação de investimentos, os volumosos benefícios fiscais e a possibilidade de renegociar dívidas impulsionaram os processos de reestruturação societária dos grandes grupos econômicos no país”.

- Propriedade intelectual (a sociedade diz que “conta com o maior departamento de propriedade intelectual dentro de um escritório *full service*”).

Estratégias

Diante desse cenário, o Veirano pretende “manter e aumentar seu ritmo de crescimento, por meio do desenvolvimento de novas áreas de negócios e ampliação de sua base atual de clientes”.

Também tem buscado “o aprimoramento de sua administração”. Para isso, instituiu “um modelo de arquitetura organizacional pioneiro entre escritórios de advocacia, que garante uma gestão profissional, dinâmica, moderna e com foco no negócio”. Desde 2005, o escritório mantém “um conselho consultivo (formado por líderes e formadores de opinião em suas áreas de atuação, como Ana Maria Diniz e o embaixador Rubens Barbosa), que avalia resultados e identifica estratégias de atuação”.

No mesmo sentido, “implementou a administração por um CEO, que trabalha em conjunto com um comitê gestor responsável por áreas específicas do escritório e sob a supervisão de um Conselho de Administração”. “Cada área tem funções próprias e segue as diretrizes estabelecidas pelo Conselho de Administração e pelo CEO, de forma a cumprir o planejamento estratégico de crescimento e desenvolvimento das práticas do escritório.”

Por outro lado, o escritório também “dá profunda ênfase ao cuidado no recrutamento de seus profissionais e investe constantemente em seu continuado aperfeiçoamento e treinamento, alicerçado em três programas basicamente”:

- “treinamentos internos ministrados pelos sócios de capital e renda mais seniores”;

- “treinamentos externos de curta duração no Brasil e no exterior”;

- “treinamentos externos de longa duração, destacando-se os programas de LLM nos EUA e Europa, para os quais o escritório destina em média três bolsas por semestre”.

A banca diz que aplicou só em 2005 mais de R\$ 935 mil em cursos para seus advogados no Brasil e no exterior.

O Veirano tem investido em parcerias com escritórios estrangeiros. Mantém parceiros em Portugal, na Argentina e no Canadá (veja acima). Possui, ainda, “relacionamento com diversos escritórios americanos e europeus, construído a partir de trabalhos em conjunto e/ou intercâmbio de profissionais”. “A atuação global do Veirano completa-se por intermédio de uma rede de correspondentes em mais de 90 países.”

Na China, o Veirano “estreitou laços” com escritórios locais, para “propiciar *expertise* em serviços jurídicos a empresas brasileiras com interesse no país, por meio de intercâmbio de seus advogados”. “O escritório integra o Conselho Empresarial Brasil China (CEBC), entidade sem fins lucrativos que congrega algumas das maiores empresas de ambos os países.”

Entre os desafios enfrentados pelo escritório, destaca-se a necessidade de “desenvolver formas de cobrança que sejam flexíveis e adequadas às necessidades de cada cliente e que, ao mesmo tempo, sejam rentáveis ao escritório e competitivas”.

Q150

Estrutura e áreas de atuação do Veirano Advogados

Matriz	Avenida Presidente Wilson, 231, 23º andar CEP 20030-021 – Rio de Janeiro (RJ) Telefone: 55 21 3824-4747 Home page: www.veirano.com.br
Filial	São Paulo (SP) - Porto Alegre (RS) - Fortaleza (CE) - Brasília (DF) - Macaé (RJ) - Ribeirão Preto (SP)
Parceiros internacionais	Rebelo de Sousa & Associados (Lisboa, Portugal) - Beretta Kahale Godoy (Buenos Aires, Argentina) - MacLeod Dixon (Calgary, Canadá)
Rede internacional de que faz parte	Latino Americana
Áreas de atuação	Administrativa - Arbitragem - Imobiliária - Comércio internacional - Consultoria trabalhista - Contencioso - Aeronáutico - Ambiental - Energia - Financiamento de projetos - Fusões, aquisições e privatizações - Imigração - Operações bancárias e financeiras - Propriedade intelectual (PI) - Recursos naturais - Regulação comercial e antitruste - Tecnologia da informação e internet - Telecomunicações - Tributos
Número de advogados	35 sócios e 208 associados

Fonte: Veirano Advogados (novembro/2006).

Velloso, Pugliese e Guidoni Advogados

A sociedade Velloso, Pugliese e Guidoni Advogados foi fundada em 2005, em São Paulo (SP), por profissionais oriundos do escritório Pinheiro Neto.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, atuavam no Velloso, Pugliese e Guidoni 5 advogados sócios e 12 associados. O escritório dividia suas áreas de atuação em três grandes grupos: empresarial, contencioso e tributário.

Estratégias

A sociedade considera estratégicas “a atuação em casos de maior complexidade” e a “alocação de poucos casos para cada advogado, a fim de que cada caso seja cuidado com maior eficiência e ra-

pidez”. “Essa estrutura de divisão de casos é baseada em modelo adotado por diversos escritórios norte-americanos, permitindo muitas vezes que um profissional se dedique integralmente a apenas um caso até sua conclusão.”

“Apesar de esse modelo onerar mais o escritório e de os custos não serem repassados para os clientes”, explica a sociedade, “esperamos que o aumento de eficiência e da qualidade do trabalho seja compensado com a conquista de novos clientes e novos mercados.” Outros investimentos estratégicos do escritório são:

- “a adoção de administração profissionalizada”; e
- “a contratação de profissionais preparados e o apoio a seu aperfeiçoamento”.

Q151

Estrutura e áreas de atuação do Velloso, Pugliese e Guidoni

Sede	Rua Ramos Batista, 198, 14º andar, Vila Olímpia CEP 04552-020 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 2117-3428 Home page: www.vpadvogados.com.br
Áreas de atuação	Empresarial - Contencioso/arbitragem empresarial - Tributário - Direito econômico e concorrencial - Contratos e franquias - Energia elétrica - Telecomunicações - Fusões e aquisições – Trabalhista
Número de advogados	5 sócios e 12 associados

Fonte: Velloso, Pugliese e Guidoni (outubro/2006).

Vilardi & Advogados Associados

A sociedade Vilardi & Advogados Associados iniciou suas atividades em 1991, em São Paulo (SP).

Estrutura e área de atuação

Em outubro de 2006, o Vilardi & Advogados Associados reunia sete advogados: três sócios (sócio sênior: Celso Sanchez Vilardi) – todos com pós-graduação e MBA (*Master of Business Administration*), ressaltava o escritório – e quatro associados. Atuava exclusivamente na área penal (criminal).

Desempenho

Nos últimos três anos, o escritório teve crescimento da receita da ordem de 100%, 80% e 70%, respectivamente. Atualmente, trabalha com cerca de 500 processos.

Perspectivas

O Vilardi & Advogados Associados cita como principal obstáculo enfrentado pelo escritório

o próprio fato de atuar exclusivamente na advocacia criminal, o que o condiciona a prestar “serviço personalizado”. Assim, explica, “embora o escritório tenha condições de aumentar significativamente o número de advogados, é preciso controlar essa realidade, de modo a manter o atendimento personalizado, com a efetiva participação dos sócios no atendimento inicial do cliente e acompanhamento de todo o caso”.

O escritório pretende “solidificar a rede de correspondentes em outros estados, a fim de propiciar ao cliente um acompanhamento de seu caso como se o processo transcorresse em São Paulo, local da sede”.

Como tendência, o Vilardi & Advogados Associados aponta a “crescente demanda por consultas na área de direito penal”, que o escritório justifica em razão do “elevado número de leis penais (a grande maioria, de péssima qualidade em matéria de redação), que fazem com que os clientes queiram tomar atitudes sem incorrer no risco de praticar um ilícito penal”.

Estrutura e área de atuação do Vilardi & Advogados Associados

Q152

Sede	Avenida Paulista, 949, 17º andar CEP 01311-917 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3262-0101 Home page: www.vilardi.com.br
Área de atuação	Direito penal
Número de advogados	3 sócios e 4 associados

Fonte: Vilardi & Advogados Associados (outubro/2006).

Viseu, Cunha e Oricchio Advogados

O escritório Viseu, Cunha e Oricchio Advogados foi aberto em 1993, em São Paulo (SP), por Gustavo Henrique dos Santos Viseu, advogado proveniente do Pinheiro Neto Advogados. A denominação atual do escritório veio da entrada na sociedade de Frederico de Mello e Faro da Cunha, em 1998, que trabalhava no Demarest e Almeida Advogados, e de Andrea Oricchio Kirsh, também do Pinheiro Neto.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, além dos seus três sócios, o Viseu, Cunha e Oricchio reunia 20 advogados associados. Mantinha uma filial em Portugal. Suas principais áreas de atuação eram: societário e comercial; contratos; contencioso cível; tributário; trabalhista; família e sucessões; ambiental; e propriedade intelectual.

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou os seguintes tipos de operações do Viseu, Cunha e Oricchio: a) processos de consumidor; b) disputas de franquia; c) recuperação de créditos; d) desapropriações e precatórios; e) processos tributários administrativos e judiciais; e f) formatação de rede de franquias.

Operações

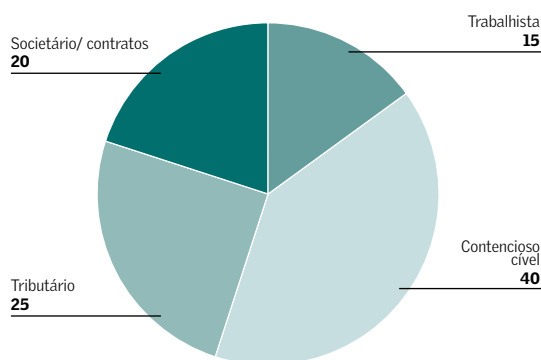
Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações do Viseu, Cunha e Oricchio envolvendo os seguintes clientes: Alpargatas, AmBev, Blockbuster, Chocolates Copenhagen, Kimberly-Clark, Klabin, Kodak, Kumon, Natura, Suez Ambiental, Vivo e 3M do Brasil.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do escritório Viseu, Cunha e Oricchio é de R\$ 8 milhões, distribuída por área de atuação nos seguintes percentuais:

- Contencioso cível: 40%;

Distribuição da receita por área de atuação – Viseu, Cunha e Oricchio Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

- Tributário: 25%;
- Societário/contratos: 20%; e
- Trabalhista: 15%.

Perspectivas

O escritório lista as seguintes tendências no desenvolvimento de suas atividades:

- crescimento de 10% a 20% ao ano;
- foco em grandes empresas, nacionais e multinacionais;
- expansão de áreas de atuação (ambiental, imobiliário, propriedade intelectual);
- formação de rede nacional de escritórios correspondentes; e
- previsão de abertura de escritório em Brasília, internacionalização com filial em Portugal (existente) e parcerias nos Estados Unidos e Europa.

Q153

Estrutura e áreas de atuação do Viseu, Cunha e Oricchio

Matriz	Rua Joaquim Floriano, 100, 18º andar CEP 04534-000 – São Paulo (SP) Telefone: 55 11 3709-3999 Home page: www.viseu.com.br
Filial	Lisboa (Portugal)
Áreas de atuação	Societário e comercial - Contratos - Contencioso cível - Tributário Trabalhista - Família e sucessões - Ambiental - Propriedade intelectual - Outras áreas específicas
Número de advogados	3 sócios e 20 associados

WSW – Wambier, Salamacha & Werzel Advogados Associados

A sociedade WSW – Wambier, Salamacha & Werzel Advogados Associados iniciou suas atividades em 1981, em Ponta Grossa (PR), com os advogados Luiz Rodrigues Wambier e José Eli Salamacha. Em 1983, passou a integrá-la o advogado Carlos Werzel.

Estrutura e áreas de atuação

Em outubro de 2006, o escritório WSW Advogados reunia, além dos seus três sócios, 17 advogados associados. Possuía escritório também em Primavera do Leste (MT) e mantinha parceria com o escritório Arruda Alvim Wambier Advogados Associados, de Curitiba (PR). Atendia clientes do Paraná, norte de Santa Catarina e centro-sul de Mato Grosso.

O WSW Advogados iniciou sua atuação com foco nas áreas bancária, trabalhista e comercial. Passou por um período gradativo de crescimento e ampliou seu campo de atividades, que em outubro de 2006 abrangia as seguintes áreas: administração pública; bancos; cível; consumidor; contratos; empresarial; família e sucessões; previdenciária; trabalhista; tributária; e tribunais.

Os clientes da sociedade distribuíam-se de acordo com a seguinte participação percentual por área de atuação:

- Industrial: 30%;
- Comercial: 25%;
- Serviços financeiros: 40%; e
- Outros: 5%.

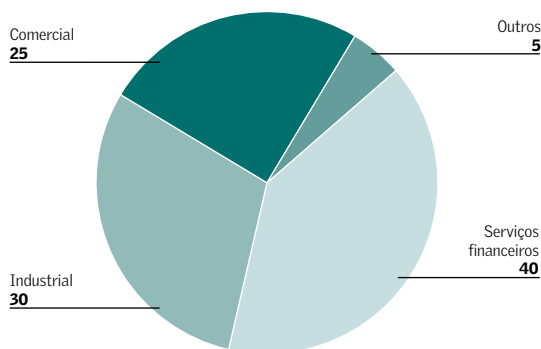
Das operações de que o WSW Advogados participava, 70% eram da área de contenciosos e 30%, da área consultiva.

Operações

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou a existência de operações da sociedade WSW Advogados envolvendo os seguintes clientes: Banco do Brasil, Banco Itaú, Banco ABN AMRO Real, Ba-

Distribuição dos clientes por área de atuação – WSW Advogados

G126 Em %



Fonte: Valor Análise Setorial.

távia, Comercial Gerdau, Fundação Hübner, Grupo Viana, Jornal Diário dos Campos, Madcompen, Metalúrgica Santa Cecília, Metalúrgica Schiffer, Philus Engenharia, Rádio CBN Ponta Grossa, Resibril Química, Tetra Pak, Vereda Veículos e Yazaki Autoparts do Brasil.

Desempenho

Levantamento do *Valor Análise Setorial* apurou que a receita anual do WSW Advogados é de R\$ 1,8 milhão.

Perspectivas

Com a inauguração de sua nova sede própria em 2006, com 1.200 metros quadrados, o WSW Advogados espera que a tendência do escritório seja de crescimento gradual.

Q154

Estrutura e áreas de atuação do WSW Advogados

Matriz	Rua Ricardo Lustosa Ribas, 466 CEP 84040-140 – Ponta Grossa (PR) Telefone: 55 42 3220-6677 Home page: www.wsw.com.br
Filial	Primavera do Leste (MT)
Parceiro	Arruda Alvim Wambier Advogados Associados (Curitiba, PR)
Áreas de atuação	Administração pública - Bancos - Cível - Consumidor - Contratos - Empresarial - Família e sucessões - Previdenciária - Trabalhista - Tributária - Tribunais
Número de advogados	3 sócios e 17 associados

Fonte: WSW Advogados (outubro/2006).

Anexo estatístico

Este bloco contém dados estatísticos sobre cursos de direito no Brasil, com informações como: cursos de direito, matrículas e concluintes nas instituições de ensino superior por região e estado (2000 a 2004). Traz também uma relação de 151 escritórios, com dados como ano de fundação, sede, filiais e número de advogados.

T15

Cursos de direito nas instituições de ensino superior por região e estado

Região/Estado	2000		2001		2002		2003		2004	
	Em nº	Em %	Em nº	Em %	Em nº	Em %	Em nº	Em %	Em nº	Em %
Norte	24	5,43	26	5,15	37	6,18	41	5,82	n.d.	n.d.
Acre	1	0,23	1	0,20	2	0,33	3	0,43	n.d.	n.d.
Amapá	2	0,45	2	0,40	2	0,33	3	0,43	n.d.	n.d.
Amazonas	5	1,13	5	0,99	9	1,50	10	1,42	n.d.	n.d.
Pará	7	1,58	7	1,39	9	1,50	9	1,28	n.d.	n.d.
Rondônia	5	1,13	5	0,99	9	1,50	9	1,28	n.d.	n.d.
Roraima	1	0,23	1	0,20	1	0,17	2	0,28	n.d.	n.d.
Tocantins	3	0,68	5	0,99	5	0,83	5	0,71	n.d.	n.d.
Nordeste	45	10,18	57	11,29	76	12,69	98	13,92	n.d.	n.d.
Alagoas	2	0,45	3	0,59	3	0,50	8	1,14	n.d.	n.d.
Bahia	9	2,04	12	2,38	18	3,01	21	2,98	n.d.	n.d.
Ceará	4	0,90	6	1,19	10	1,67	11	1,56	n.d.	n.d.
Maranhão	3	0,68	4	0,79	5	0,83	9	1,28	n.d.	n.d.
Paraíba	5	1,13	6	1,19	7	1,17	8	1,14	n.d.	n.d.
Pernambuco	6	1,36	8	1,58	9	1,50	12	1,70	n.d.	n.d.
Piauí	8	1,81	8	1,58	12	2,00	17	2,41	n.d.	n.d.
Rio Grande do Norte	5	1,13	6	1,19	8	1,34	8	1,14	n.d.	n.d.
Sergipe	3	0,68	4	0,79	4	0,67	4	0,57	n.d.	n.d.
Sudeste	218	49,32	250	49,50	298	49,75	349	49,57	n.d.	n.d.
Espírito Santo	10	2,26	11	2,18	19	3,17	23	3,27	n.d.	n.d.
Minas Gerais	48	10,86	50	9,90	66	11,02	82	11,65	n.d.	n.d.
Rio de Janeiro	64	14,48	81	16,04	84	14,02	84	11,93	n.d.	n.d.
São Paulo	96	21,72	108	21,39	129	21,54	160	22,73	n.d.	n.d.
Sul	110	24,89	123	24,36	134	22,37	152	21,59	n.d.	n.d.
Paraná	33	7,47	42	8,32	47	7,85	55	7,81	n.d.	n.d.
Rio Grande do Sul	43	9,73	47	9,31	50	8,35	57	8,10	n.d.	n.d.
Santa Catarina	34	7,69	34	6,73	37	6,18	40	5,68	n.d.	n.d.
Centro-Oeste	45	10,18	49	9,70	54	9,02	64	9,09	n.d.	n.d.
Distrito Federal	10	2,26	10	1,98	11	1,84	13	1,85	n.d.	n.d.
Goiás	13	2,94	13	2,57	16	2,67	17	2,41	n.d.	n.d.
Mato Grosso	10	2,26	12	2,38	12	2,00	16	2,27	n.d.	n.d.
Mato Grosso do Sul	12	2,71	14	2,77	15	2,50	18	2,56	n.d.	n.d.
Brasil	442	100,00	505	100,00	599	100,00	704	100,00	790*	100,00

T16 Formações acadêmicas com maior número de cursos de graduação presenciais em instituições* de ensino superior – 2004**

Geral		Pública		Privada	
Curso	Nº de cursos	Curso	Nº de cursos	Curso	Nº de cursos
Administração	1456	Pedagogia	657	Administração	1296
Pedagogia	1437	Formação de professor de letras	349	Pedagogia	780
Formação de professor de letras	807	Formação de professor de matemática	272	Direito	677
Direito	790	Formação de professor de história	253	Ciências contábeis	616
Ciências contábeis	754	Normal superior (formação de professor)	209	Normal superior (formação de professor)	492
Normal superior (formação de professor)	701	Formação de professor de geografia	209	Sistemas de informação	462
Sistemas de informação	499	Formação de professor de ciências	175	Formação de professor de letras	458
Formação de professor de matemática	466	Administração	160	Turismo	423
Turismo	461	Formação de professor de biologia	151	Comunicação social (redação e conteúdo)	394
Comunicação social (redação e conteúdo)	459	Ciências contábeis	138	Enfermagem	308
Formação de professor de história	429	Formação de professor de educação física	120	Fisioterapia	303
Enfermagem	381	Formação de professor das séries iniciais do ensino fundamental	117	Ciência da computação	204
Fisioterapia	339	Direito	113	Psicologia	201
Formação de professor de geografia	333	Economia	91	Formação de professor de matemática	194
Ciência da computação	294	Ciência da computação	90	Formação de professor de história	176
Formação de professor de educação física	268	Ciências biológicas	82	Economia	175
Formação de professor de biologia	268	Formação de professor de língua/literatura vernácula (português)	81	Farmácia	162
Economia	266	Formação de professor de química	81	Educação física	160
Formação de professor de ciências	254	Agronomia	80	Nutrição	159
Psicologia	252	Formação de professor do ensino fundamental	74	Formação de professor de educação física	148
Ciências biológicas	208	Formação de professor de física	74	Arquitetura e urbanismo	133
Farmácia	202	Enfermagem	73	Ciências biológicas	126
Nutrição	197	Medicina	68	Formação de professor de geografia	124
Educação física	196	Comunicação social (redação e conteúdo)	65	Odontologia	119
Odontologia	173	Matemática	60	Formação de professor de biologia	117
Arquitetura e urbanismo	172	Engenharia civil	55	Serviço social	116
Serviço social	161	Química	54	Tecnologia em informática	101
Medicina	136	Odontologia	54	Engenharia	99
Tecnologia em informática	132	Ciências sociais	53	Processamento de dados	91
Engenharia civil	132	Física	53	Administração de redes	86

T17

Matrículas nos cursos de direito de instituições de ensino superior por região e estado

Região/Estado	2000		2001		2002		2003		2004	
	Em nº	Em %	Em nº	Em %	Em nº	Em %	Em nº	Em %	Em nº	Em %
Norte	11.020	2,98	12.508	3,02	14.292	3,09	18.004	3,54	n.d	n.d
Acre	227	0,06	244	0,06	372	0,08	725	0,14	n.d	n.d
Amapá	485	0,13	549	0,13	544	0,12	659	0,13	n.d	n.d
Amazonas	2.606	0,70	3.100	0,75	3.772	0,81	4.991	0,98	n.d	n.d
Pará	4.203	1,13	4.542	1,10	4.526	0,98	5.326	1,05	n.d	n.d
Rondônia	2.337	0,63	2.720	0,66	3.296	0,71	4.101	0,81	n.d	n.d
Roraima	261	0,07	326	0,08	279	0,06	325	0,06	n.d	n.d
Tocantins	901	0,24	1.027	0,25	1.503	0,32	1.877	0,37	n.d	n.d
Nordeste	31.562	8,52	37.437	9,03	46.975	10,14	59.882	11,78	n.d	n.d
Alagoas	2.250	0,61	2.781	0,67	3.345	0,72	4.393	0,86	n.d	n.d
Bahia	4.405	1,19	6.122	1,48	8.185	1,77	10.974	2,16	n.d	n.d
Ceará	4.876	1,32	5.250	1,27	6.380	1,38	8.075	1,59	n.d	n.d
Maranhão	2.417	0,65	3.112	0,75	4.541	0,98	6.637	1,31	n.d	n.d
Paraíba	3.788	1,02	3.910	0,94	4.608	0,99	5.214	1,03	n.d	n.d
Pernambuco	6.461	1,74	7.094	1,71	9.242	2,00	11.173	2,20	n.d	n.d
Piauí	2.083	0,56	3.316	0,80	3.795	0,82	5.204	1,02	n.d	n.d
Rio Grande do Norte	2.975	0,80	3.270	0,79	3.817	0,82	4.630	0,91	n.d	n.d
Sergipe	2.307	0,62	2.582	0,62	3.062	0,66	3.582	0,70	n.d	n.d
Sudeste	233.760	63,12	256.278	61,83	273.018	58,95	283.665	55,79	n.d	n.d
Espírito Santo	5.195	1,40	6.382	1,54	7.965	1,72	10.336	2,03	n.d	n.d
Minas Gerais	30.776	8,31	34.335	8,28	38.368	8,28	44.788	8,81	n.d	n.d
Rio de Janeiro	58.665	15,84	70.882	17,10	77.173	16,66	83.789	16,48	n.d	n.d
São Paulo	139.124	37,57	144.679	34,90	149.512	32,28	144.752	28,47	n.d	n.d
Sul	64.221	17,34	72.605	17,52	83.068	17,94	92.675	18,23	n.d	n.d
Paraná	17.277	4,67	19.859	4,79	25.780	5,57	30.463	5,99	n.d	n.d
Rio Grande do Sul	33.564	9,06	36.487	8,80	38.978	8,42	41.420	8,15	n.d	n.d
Santa Catarina	13.380	3,61	16.259	3,92	18.310	3,95	20.792	4,09	n.d	n.d
Centro-Oeste	29.772	8,04	35.691	8,61	45.782	9,89	54.198	10,66	n.d	n.d
Distrito Federal	8.553	2,31	10.780	2,60	13.906	3,00	16.606	3,27	n.d	n.d
Goiás	9.460	2,55	11.968	2,89	16.010	3,46	19.550	3,85	n.d	n.d
Mato Grosso	6.430	1,74	6.884	1,66	8.894	1,92	9.784	1,92	n.d	n.d
Mato Grosso do Sul	5.329	1,44	6.059	1,46	6.972	1,51	8.258	1,62	n.d	n.d
Brasil	370.335	100,00	414.519	100,00	463.135	100,00	508.424	100,00	533.317*	100,00

T18 Cursos de graduação presenciais com maior número de matrículas em instituições* de ensino superior – 2004**

Geral		Pública		Privada	
Curso	Nº de cursos	Curso	Nº de cursos	Curso	Nº de cursos
Administração	583.672	Pedagogia	97888	Administração	528.503
Direito	533.317	Direito	61.126	Direito	472.191
Pedagogia	278.026	Formação de professor de letras	55.785	Pedagogia	180.138
Comunicação social (redação e conteúdo)	164.296	Administração	55.169	Comunicação social (redação e conteúdo)	145.266
Ciências contábeis	161.661	Ciências contábeis	37817	Ciências contábeis	123.844
Formação de professor de letras	140.032	Medicina	33.864	Enfermagem	91.675
Enfermagem	107.429	Economia	29.279	Fisioterapia	87.978
Fisioterapia	95.749	Formação de professor de história	27.320	Formação de professor de letras	84.247
Psicologia	89.878	Formação de professor de matemática	26.627	Psicologia	74.462
Sistemas de informação	71.730	Normal superior (formação de professor)	24.227	Sistemas de informação	66.493
Turismo	69.777	Formação de professor de educação física	23.461	Turismo	63.764
Normal superior (formação de professor)	69.212	Agronomia	23.390	Educação física	59.289
Formação de professor de educação física	68.514	Engenharia civil	20.816	Ciência da computação	45.699
Educação física	67.066	Formação de professor de geografia	20.524	Formação de professor de educação física	45.053
Medicina	64.965	Ciências biológicas	20.310	Normal superior (formação de professor)	44.985
Ciência da computação	63.938	Letras	20.133	Engenharia	42.430
Economia	59.020	Comunicação social (redação e conteúdo)	19.030	Farmácia	36.992
Engenharia	53.062	Ciência da computação	18.239	Arquitetura e urbanismo	34.137
Farmácia	51.146	Formação de professor do ensino fundamental	17.911	Nutrição	31.856
Formação de professor de história	49.334	Odontologia	15.956	Medicina	31.101
Formação de professor de matemática	48.717	Formação de professor de ciências	15.944	Odontologia	30.083
Ciências biológicas	48.126	Enfermagem	15.754	Economia	29.741
Arquitetura e urbanismo	46.635	Psicologia	15.416	Ciências biológicas	27.816
Odontologia	46.039	Formação de professor de biologia	15.218	Serviço social	23.937
Engenharia civil	39.880	Ciências sociais	15.178	Formação de professor de matemática	22.090
Letras	39.768	História	15.169	Formação de professor de história	22.014
Nutrição	38.659	Engenharia elétrica	15.136	Medicina veterinária	21.415
Serviço social	36.073	Farmácia	14.154	Formação de professor de biologia	19.826
Formação de professor de biologia	35.044	Medicina veterinária	13.242	Letras	19.635
Medicina veterinária	34.657	Geografia	13.083	Engenharia civil	19.064

T19

Concluintes dos cursos de direito de instituições de ensino superior por região e estado

Região/Estado	1999		2001		2002		2003		2004	
	Em nº	Em %	Em nº	Em %	Em nº	Em %	Em nº	Em %	Em nº	Em %
Norte	1.384	3,31	1.626	3,37	1.600	2,97	1.956	3,04	n.d.	n.d.
Acre	38	0,09	4	0,01	35	0,06	35	0,05	n.d.	n.d.
Amapá	102	0,24	91	0,19	56	0,10	105	0,16	n.d.	n.d.
Amazonas	266	0,64	369	0,76	293	0,54	288	0,45	n.d.	n.d.
Pará	551	1,32	742	1,54	643	1,19	775	1,20	n.d.	n.d.
Rondônia	317	0,76	314	0,65	348	0,65	413	0,64	n.d.	n.d.
Roraima	22	0,05	26	0,05	39	0,07	32	0,05	n.d.	n.d.
Tocantins	88	0,21	80	0,17	186	0,35	308	0,48	n.d.	n.d.
Nordeste	4.289	10,25	4.951	10,26	5.183	9,61	6.882	10,68	n.d.	n.d.
Alagoas	287	0,69	281	0,58	368	0,68	561	0,87	n.d.	n.d.
Bahia	651	1,56	804	1,67	903	1,68	882	1,37	n.d.	n.d.
Ceará	666	1,59	927	1,92	799	1,48	1.011	1,57	n.d.	n.d.
Maranhão	321	0,77	350	0,73	341	0,63	419	0,65	n.d.	n.d.
Paraíba	516	1,23	342	0,71	713	1,32	778	1,21	n.d.	n.d.
Pernambuco	1.161	2,77	1.056	2,19	1.016	1,88	1.171	1,82	n.d.	n.d.
Piauí	135	0,32	358	0,74	312	0,58	1.174	1,82	n.d.	n.d.
Rio Grande do Norte	309	0,74	486	1,01	339	0,63	600	0,93	n.d.	n.d.
Sergipe	243	0,58	347	0,72	392	0,73	286	0,44	n.d.	n.d.
Sudeste	25.506	60,94	31.533	65,33	34.753	64,47	39.924	61,98	n.d.	n.d.
Espírito Santo	664	1,59	829	1,72	1.003	1,86	1.083	1,68	n.d.	n.d.
Minas Gerais	3.833	9,16	4.513	9,35	5.129	9,51	5.605	8,70	n.d.	n.d.
Rio de Janeiro	6.423	15,35	6.234	12,91	5.852	10,86	6.388	9,92	n.d.	n.d.
São Paulo	14.586	34,85	19.957	41,34	22.769	42,24	26.848	41,68	n.d.	n.d.
Sul	7.298	17,44	6.840	14,17	8.435	15,65	10.264	15,93	n.d.	n.d.
Paraná	2.151	5,14	2.299	4,76	2.754	5,11	3.120	4,84	n.d.	n.d.
Rio Grande do Sul	3.700	8,84	3.193	6,61	3.943	7,31	4.784	7,43	n.d.	n.d.
Santa Catarina	1.447	3,46	1.348	2,79	1.738	3,22	2.360	3,66	n.d.	n.d.
Centro-Oeste	3.380	8,08	3.320	6,88	3.937	7,30	5.387	8,36	n.d.	n.d.
Distrito Federal	987	2,36	901	1,87	1.016	1,88	1.595	2,48	n.d.	n.d.
Goiás	1.236	2,95	876	1,81	1.235	2,29	1.990	3,09	n.d.	n.d.
Mato Grosso	537	1,28	890	1,84	973	1,80	942	1,46	n.d.	n.d.
Mato Grosso do Sul	620	1,48	653	1,35	713	1,32	860	1,34	n.d.	n.d.
Brasil	41.857	100,00	48.270	100,00	53.908	100,00	64.413	100,00	67.238	100,00

T20 Cursos de graduação presenciais com maior número de concluintes em instituições* de ensino superior - 2004**

Geral		Pública		Privada	
Curso	Nº de cursos	Curso	Nº de cursos	Curso	Nº de cursos
Administração	77461	Pedagogia	23416	Administração	68.738
Direito	67238	Formação de professor de letras	10559	Direito	57414
Pedagogia	66.793	Direito	9824	Pedagogia	43377
Formação de professor de letras	26.644	Administração	8.723	Comunicação social (redação e conteúdo)	19.869
Ciências contábeis	24.116	Formação de professor das séries iniciais do ensino fundamental	8.465	Ciências contábeis	18.632
Comunicação social (redação e conteúdo)	22.876	Normal superior (formação de professor)	8.382	Formação de professor de letras	16.085
Psicologia	15.298	Formação de professor do ensino fundamental	8.069	Psicologia	12.600
Fisioterapia	13.631	Ciências contábeis	5.484	Fisioterapia	12.301
Enfermagem	11.924	Medicina	5.081	Turismo	10.673
Turismo	11.424	Formação de professor de história	5.069	Enfermagem	9.174
Normal superior (formação de professor)	10.385	Formação de professor de matemática	4.782	Ciência da computação	6.958
Formação de professor de educação física	9.926	Formação de professor de geografia	4.035	Sistemas de informação	6.142
Ciência da computação	9.533	Formação de professor de ciências	3.994	Odontologia	6.128
Medicina	9.339	Formação de professor de educação física	3.854	Formação de professor de educação física	6.072
Odontologia	9.056	Ciências biológicas	3.671	Educação física	5.884
Formação de professor de história	8.778	Economia	3.288	Farmácia	5.442
Formação de professor de matemática	8.740	Farmácia	3.052	Ciências biológicas	4.676
Formação de professor das séries iniciais do ensino fundamental	8.667	Formação de professor de língua/literatura vernácula (português)	3.046	Economia	4.526
Farmácia	8.494	Comunicação social (redação e conteúdo)	3.007	Letras	4.391
Ciências biológicas	8.347	Odontologia	2.928	Medicina	4.258
Formação de professor do ensino fundamental	8.095	Agronomia	2.907	Arquitetura e urbanismo	4.216
Economia	7.814	Enfermagem	2.750	Formação de professor de matemática	3.958
Educação física	7.287	Psicologia	2.698	Nutrição	3.893
Letras	7.002	Letras	2.611	Formação de professor de história	3.709
Formação de professor de ciências	6.692	Ciência da computação	2.575	Serviço social	3.071
Sistemas de informação	6.605	Engenharia civil	2.566	Processamento de dados	2.883
Formação de professor de geografia	6.047	Formação de professor de biologia	2.555	Formação de professor de biologia	2.871
Arquitetura e urbanismo	5.926	Serviço social	2.207	Engenharia	2.751
Formação de professor de biologia	5.426	Geografia	2.145	Formação de professor de ciências	2.698
Serviço social	5.278	História	2.022	Engenharia civil	2.385

T21

Relação das 151 sociedades consultadas pelo Valor Análise Setorial

Sociedade	Ano de fundação	Sede	Filiais	Número de advogados
Tozzini, Freire Advogados	1976	São Paulo (SP)	São Paulo (SP) - Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF) - Porto Alegre (RS) - Fortaleza (CE) - Recife (PE) - Natal (RN) - Campinas (SP) - Nova York (Estados Unidos)	429
Demarest e Almeida Advogados	1948	São Paulo (SP)	São Paulo (SP) - Ribeirão Preto (SP) - Campinas (SP) - Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ) - Salvador (BA) - Nova York (Estados Unidos)	389
Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	1972	São Paulo (SP)	Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ) - Salvador (BA) - Porto Alegre (RS) - Fortaleza (CE) - Niterói (RJ) - Belo Horizonte (MG) - Nova York (Estados Unidos)	316
Pinheiro Neto Advogados	1942	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF)	299
Siqueira Castro Advogados	1948	Rio de Janeiro (RJ)	São Paulo (SP) - Brasília (DF) - Fortaleza (CE) - Belo Horizonte (MG) - Salvador (BA) - Porto Alegre (RS) - Recife (PE) - Natal (RN) - João Pessoa (PE) - Aracaju (SE) - Vitória (ES) - Maceió (AL) - Teresina (PI) - Lisboa (Portugal)	293
Veirano Advogados	1972	Rio de Janeiro (RJ)	São Paulo (SP) - Porto Alegre (RS) - Fortaleza (CE) - Brasília (DF) - Macaé (RJ) - Ribeirão Preto (SP)	243
Noronha Advogados	1978	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF) - Curitiba (PR) - Porto Alegre (RS) - Miami (Estados Unidos) - Los Angeles (Estados Unidos) - Londres (Reino Unido) - Lisboa (Portugal) - Buenos Aires (Argentina) - Xangai (China)	213
Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados	1992	São Paulo (SP)	Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ)	210
Décio Freire & Associados	1959	Belo Horizonte (MG)	Rio de Janeiro (RJ) - São Paulo (SP) - Vitória (ES) - Brasília (DF) - Salvador (BA) - Recife (PE) - Uberlândia (MG) - Juiz de Fora (MG) - Governador Valadares (MG) - Varginha (MG)	199
Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados	1995	Rio de Janeiro (RJ)	São Paulo (SP) - Brasília (DF)	181
Martinelli Advocacia Empresarial	1997	Joinville (SC)	Rio de Janeiro (RJ) - São Paulo (SP) - Belo Horizonte (MG) - Brasília (DF) - Curitiba (PR) - Maringá (PR) - Florianópolis (SC) - Caxias do Sul (RS)	170
Emerenciano, Baggio e Associados Advogados	1989	Campinas (SP)	Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ) - Recife (PE) - Salvador (BA) - São Paulo (SP)	167
Leite, Tosto e Barros Advogados	1991	São Paulo (SP)	Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ) - Florianópolis (SC) - Recife (PE) - Belo Horizonte (MG)	147
Gaia, Silva, Rolim & Associados Advocacia e Consultoria Jurídica	1990	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ) - Belo Horizonte (MG) - Curitiba (PR) - Brasília (DF)	136
Trench, Rossi e Watanabe Advogados	1959	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF) - Porto Alegre (RS)	129
Azevedo Sette Advogados	1967	Belo Horizonte (MG)	Itabira (Vale do Aço) (MG) - São Paulo (SP) - Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF) - Divinópolis (MG)	114
Menezes e Lopes Advogados	1986	São Paulo (SP)	Lisboa (Portugal) - Milão (Itália)	113
Gouvêa Vieira Advogados	Déc. de 30	Rio de Janeiro (RJ)	São Paulo (SP) - Paris (França)	112
Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aidar Advogados e Consultores Legais	1970	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF) - Washington, D.C. (Estados Unidos)	103
Castro, Barros, Sobral, Gomes Advogados	1953	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF) - Lisboa (Portugal)	95
Souza, Cescon Avedissian, Barriou e Flesch Advogados	2001	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ)	90
Benício Advogados Associados	1967	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ) - Belo Horizonte (MG)	83

Continua

Continuação

T21

Relação das 151 sociedades consultadas pelo Valor Análise Setorial

Sociedade	Ano de fundação	Sede	Filiais	Número de advogados
Lacaz Martins, Halembeck, Pereira Neto, Gurevich & Schoueri Advogados	1992	São Paulo (SP)	Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ) - Curitiba (PR)	83
Menezes, Magalhães, Coelho & Zarif Advogados	2002	Salvador (BA)	São Paulo (SP)	80
Ulhoa Canto, Rezende e Guerra Advogados (UCRG)	1959	Rio de Janeiro (RJ)	São Paulo (SP)	76
Levy & Salomão Advogados	1989	São Paulo (SP)	Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ)	75
Martorelli e Gouveia Advogados	1983	Recife (PE)	São Paulo (SP) - Salvador (BA) - Goiânia (GO) - Brasília (DF) - João Pessoa (PB) - Natal (RN)	75
Mesquita Pereira, Marcelino, Almeida, Esteves Advogados	1948	São Paulo (SP)	Campinas (SP)	73
Neumann, Salusse, Marangoni Advogados	1992	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ) - Campinas (SP)	70
Silveira, Athias, Soriano de Mello, Guimarães, Pinheiro & Scaff Advogados	1981	Belém (PA)	São Luís (MA) - Manaus (AM) - Brasília (DF)	68
L.O. Baptista Advogados Associados	1938	São Paulo (SP)	Paris (França)	63
Brasil Salomão e Matthes Advocacia	1969	Ribeirão Preto (SP)	São Paulo (SP) - Franca (SP) - Campinas (SP) - Rio de Janeiro (RJ) - Campo Grande (MS)	62
Machado Associados	1990	São Paulo (SP)		61
Rocha, Marinho e Sales Advogados	2002	Fortaleza (CE)	Fortaleza (CE) - Brasília (DF) - João Pessoa (PB) - Campina Grande (PB) - Sousa (PB) - Patos (PB)	59
Dannemann, Siemsen Advogados	1919	Rio de Janeiro (RJ)	São Paulo (SP) - Brasília (DF)	58
De Rosa, Siqueira, Almeida, Barros Barreto e Advogados Associados	1984	São Paulo (SP)	Curitiba (PR) - Campinas (SP) - Brasília (DF) - Porto Alegre (RS) - Recife (PE) - Rio de Janeiro (RJ) - Salvador (BA) - Fortaleza (CE)	58
Lefosse Advogados	1987	São Paulo (SP)		58
Duarte Garcia, Caselli, Guimarães e Terra Advogados	1958	São Paulo (SP)	Brasília (DF) - Pequim (China)	55
KLA - Koury Lopes Advogados	2002	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ)	55
Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos	1998	São Paulo (SP)	Campinas (SP) - Rio de Janeiro (RJ)	53
Tostes e Associados Advogados	1973	Rio de Janeiro (RJ)	São Paulo (SP) - Brasília (DF)	53
Trigueiro Fontes Advogados	1993	Recife (PE)	Salvador (BA) - Fortaleza (CE) - Curitiba (PR) - Brasília (DF) - Porto Alegre (RS) - São Paulo (SP)	50
Antonio Braz & Vanya Maia Advogados Associados	1998	Recife (PE)	Aracaju (SE) - João Pessoa (PB) - Teresina (PI) - Natal (RN) - Maceió (AL) - Salvador (BA)	48
Peixoto e Cury Advogados	1948	São Paulo (SP)	Campinas (SP) - Marília (SP)	48
Pipek, Penteadó e Paes Manso Advogados Associados	1998	São Paulo (SP)	Curitiba (PR) - Rio de Janeiro (RJ)	48
Almeida Advogados	2001	São Paulo (SP)	Belo Horizonte (MG) - Natal (RN)	47
Lilla, Huck, Malheiros, Otranto, Ribeiro, Camargo e Messina Advogados	1993	São Paulo (SP)		47
Motta, Fernandes Rocha Advogados	1956	Rio de Janeiro (RJ)	São Paulo (SP)	47
Bastos-Tigre, Coelho da Rocha e Lopes Advogados	1994	Rio de Janeiro (RJ)	São Paulo (SP)	46

Continua

Continuação

T21

Relação das 151 sociedades consultadas pelo Valor Análise Setorial

Sociedade	Ano de fundação	Sede	Filiais	Número de advogados
Lobo & Ibeas Advogados	1974	Rio de Janeiro (RJ)	São Paulo (SP)	46
De Vivo, Whitaker e Castro Advogados	2006	São Paulo (SP)	Brasília (DF)	45
Fontes e Tarso Ribeiro Advogados	2006	Rio de Janeiro (RJ)	Brasília (DF) - São Paulo (SP)	45
Dantas, Lee, Brock & Camargo Advogados	2003	São Paulo (SP)		42
Tess Advogados	1953	São Paulo (SP)	Brasília (DF) - Rio de Janeiro (RJ) - Niterói (RJ)	42
Tojal, Teixeira Ferreira, Serrano & Renault Advogados	2003	São Paulo (SP)	Brasília (DF)	41
Albino Advogados Associados	1990	São Paulo (SP)	Belo Horizonte (MG) - Brasília (DF)	37
Bichara, Barata, Costa e Rocha Advogados	1993	Rio de Janeiro (RJ)	Vitória (ES) - Brasília (DF)	36
Pinheiro Guimarães Advogados	1922	Rio de Janeiro (RJ)	São Paulo (SP)	35
Daniel Advogados	1940	Rio de Janeiro (RJ)		33
Geraldo Nogueira da Gama Advogados e Consultores	1996	Porto Alegre (RS)	Curitiba (PR) - São Paulo (SP)	33
Araújo e Policastro Advogados	1962	São Paulo (SP)		32
Manesco, Ramires, Perez, Azevedo Marques Advocacia	1991	São Paulo (SP)	Brasília (DF)	32
Moreau Advogados	1991	São Paulo (SP)		32
Lunardelli, Fleury, Favero e Panebianco Advogados e Consultores	1990	São Paulo (SP)		30
Pompeu, Longo, Kignel & Cipullo Advogados	1982	São Paulo (SP)		30
Dourado Fagundes Fialdini Ribas Advogados	2006	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF)	28
Edgard Leite Advogados Associados	1966	São Paulo (SP)	Curitiba (PR)	28
Capanema, Drumond & Capanema Advogados	1995	Belo Horizonte (MG)	Vitória (ES)	27
Lima Gonçalves, Jambor, Rotenberg & Silveira Bueno Advogados	1981	São Paulo (SP)		27
Miguel Neto Advogados Associados	1990	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ)	27
Paulo Roberto Murray Advogados	1974	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ)	27
Olímpio de Azevedo Advogados	1974	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ) - Ribeirão Preto (SP)	26
Law Offices Carl Kincaid - Mendes Vianna Advogados Associados	1932	Rio de Janeiro (RJ)	São Paulo (SP)	25
Lima Netto, Campos, Fialho, Canabrava Advogados	1995	Belo Horizonte (MG)		25
Bitelli Advogados	1987	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ)	24
Granadeiro Guimarães Advogados	1974	São Paulo (SP)		24
Mattos, Muriel, Kestener Advogados	2005	São Paulo (SP)	Brasília (DF)	24
Paradedda, Castro, Duarte e Martins Advogados	1992	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ)	24

Continua

Continuação

T21

Relação das 151 sociedades consultadas pelo Valor Análise Setorial

Sociedade	Ano de fundação	Sede	Filiais	Número de advogados
Advocacia Dagoberto J. S. Lima	1965	São Paulo (SP)		23
Magalhães, Ferraz e Nery Advocacia	1980	São Paulo (SP)	Brasília (DF)	23
Maran, Gehlen e Advogados Associados	1988	Curitiba (PR)	Rio de Janeiro (RJ)	23
Sacha Calmon – Misabel Derzi Consultores e Advogados	1995	Belo Horizonte (MG)	Rio de Janeiro (RJ) - São Paulo (SP) - Brasília (DF)	23
Viseu, Cunha e Oricchio Advogados	1993	São Paulo (SP)	Lisboa (Portugal)	23
Advocacia Pietro Ariboni – Ariboni, Fabbri & Advogados Associados	1977	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ)	21
Choai, Paiva e Justo Advogados Associados	1992	São Paulo (SP)		21
Homero Costa Advogados	1938	Belo Horizonte (MG)		21
Luchesi Advogados	1991	São Paulo (SP)		21
Barbosa, Castro & Mendonça Advogados Associados	1995	Belo Horizonte (MG)		20
Galvão Dias Advogados	1987	Guarulhos (SP)	Suzano (SP)	20
Montaury Pimenta, Machado & Lioce	1939	Rio de Janeiro (RJ)	São Paulo (SP)	20
Silveiro Advogados	1956	Porto Alegre (RS)		20
WSW – Wambier, Salamacha & Werzel Advogados Associados	1981	Ponta Grossa (PR)	Primavera do Leste (MT)	20
Bhering Advogados	1978	Rio de Janeiro (RJ)	São Paulo (SP) - Curitiba (PR)	19
Buranello & Passos Advogados	2006	São Paulo (SP)	Ribeirão Preto (SP) - Recife (PE)	19
Dias de Souza Advogados Associados	1967	São Paulo (SP)	Brasília (DF)	19
Franceschini e Miranda Advogados	1992	São Paulo (SP)	Brasília (DF)	19
Loeser e Portela Advogados	1989	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ) - Brasília (DF) - Belo Horizonte (MG) - Vitória (ES) - Ribeirão Preto (SP) - Campinas (SP)	19
Ulisses Sousa Advogados Associados	2003	São Luís (MA)		19
Cid Marconi Advocacia	1999	Fortaleza (CE)		18
Fleury Malheiros, Gasparini, de Cresci e Nogueira de Lima Advogados	2004	São Paulo (SP)		17
Velloso, Pugliese e Guidoni Advogados	2005	São Paulo (SP)		17
Moraes Pitombo Advogados	2001	São Paulo (SP)	Brasília (DF)	17
Biazzo Simon Advogados	1992	São Paulo (SP)		16
Diamantino Advogados Associados	1968	Uberaba (MG)	São Paulo (SP) - Brasília (DF)	16
Novaes e Roselli Advogados	1998	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ)	16
Opice Blum Advogados	1997	São Paulo (SP)		16
Porto Advogados	1936	São Paulo (SP)		16
Rossi, Siqueira e Sejas Advogados	1995	Belo Horizonte (MG)	Uberlândia (MG) - Vitória (ES)	16
Bastos e Vasconcellos Chaves Advogados	1995	Porto Alegre (RS)		15
Glézio Rocha Advogados Associados	1991	São Paulo (SP)	Rio de Janeiro (RJ)	15
Morais Advogados Associados	1993	São Paulo (SP)	São Paulo (SP)	15
Barros Carvalho Advogados Associados	-	São Paulo (SP)		14

Continua

Continuação

T21

Relação das 151 sociedades consultadas pelo Valor Análise Setorial

Sociedade	Ano de fundação	Sede	Filiais	Número de advogados
Falletti & Penteado Advogados	1991	São Paulo (SP)		14
Grebler Advogados	1981	Belo Horizonte (MG)	São Paulo (SP)	14
Justen, Pereira, Oliveira e Talamini Advogados Associados	1986	Curitiba (PR)	São Paulo (SP)	14
Mariz de Oliveira e Siqueira Campos Advogados	1975	São Paulo (SP)		14
Mello e Dabus Advogados	1956	São Paulo (SP)		14
MHMK – Sociedade de Advogados	2004	São Paulo (SP)		14
Mosimann, Horn & Advogados	2001	Florianópolis (SC)		14
MR Advocacia – Mário Roberto Pereira de Araújo & Associados	2000	Teresina (PI)		14
Abdo, Abdo & Diniz Advogados Associados	1990	Novo Hamburgo (RS)		13
Advocacia Najarian Batista	1997	São Paulo (SP)	Brasília (DF)	13
Bechara Jr Advocacia	1998	São Paulo (SP)	Florianópolis (SC) - Rio de Janeiro (RJ)	13
DD&L Advogados Associados	1994	Manaus (AM)		13
Farracha de Castro Advogados	1975	Curitiba (PR)	Joinville (SC)	13
Mendes Costa Advogados Associados	1996	São Paulo (SP)		13
Souza Tavares Advogados Associados	2002	São Paulo (SP)		13
Advocacia Celso Botelho de Moraes	1978	São Paulo (SP)	Belo Horizonte (MG) - Brasília (DF)	12
Oliveira Matos Advogados	2004	São Paulo (SP)	Guarulhos (SP)	12
Pereira dos Santos Advogados	2001	Curitiba (PR)	Rondonópolis (MT)	12
Advocacia Amaral Dinkhuysen	1993	São Paulo (SP)		11
Amato Filho Advogados	1993	São Paulo (SP)		11
Andrade & Câmara Advogados Associados	1997	Manaus (AM)		11
José Anchieta da Silva Advocacia	1991	Belo Horizonte (MG)		11
Bottallo, Balieiro Lima Advogados	1993	São Paulo (SP)		10
Carneiro & Souza Advogados Associados	2004	Nova Lima (MG)		10
LWW – Limongi e Wirthmann Vicente Advogados	2003	São Paulo (SP)		10
Rosenbaum Advocacia	2002	São Paulo (SP)		10
Teixeira Fortes Advogados	1990	São Paulo (SP)		10
Araujo Silva, Silvestri, Kayatt, Prado Lopes Advogados	1994	São Paulo (SP)		9
Oliveira & Leite Advogados	1998	Salvador (BA)		9
Di Pierro e De Gennari Advogados	2004	São Paulo (SP)		8
Kraft Advogados Associados	1999	Belo Horizonte (MG)		8
Machado & Pinho Advogados Associados	1996	Vitória (ES)		8
Rezende & Almeida Advogados Associados	2001	Goiânia (GO)		7

Continua

Continuação

T21

Relação das 151 sociedades consultadas pelo Valor Análise Setorial

Sociedade	Ano de fundação	Sede	Filiais	Número de advogados
Vilardi & Advogados Associados	1991	São Paulo (SP)		7
Bocuzzi Advogados Associados	1996	São Paulo (SP)		6
Caldeira Ribeiro & Soares Advogados	2003	São Paulo (SP)		6
Advocacia Antônio Carlos Ariboni	1949	São Paulo (SP)		5
Batuíra Pedroso Advocacia	2006	São Paulo (SP)		4
Lucon Advogados	2005	São Paulo (SP)		4

Fontes: As próprias sociedades (outubro/novembro de 2006).

Fontes de informação

Estudos

Bruno Leonardo Ravaiani Brum. Escritórios de advocacia. São Paulo: Panorama Setorial, 2002.

Apresentações

Anna Luiza Boranga. Gestão e estratégia de atuação para escritórios. São Paulo: ABL, 8/7/2005.

José Antonio Miguel Neto. I Seminário Internacional de Conciliação, Medição e Arbitragem. São Paulo: Trevisan Escola de Negócios, 24/11/2006.

Textos de informativos

Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq). Consórcios e joint ventures. *Informaq Jornal*, São Paulo, nº 91, junho/2006.

Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa). Oportunidade para empreendedores. *Revista Bovespa*, Théo Carnier, São Paulo, julho-setembro/2005.

Câmara dos Deputados. Investimentos em infraestrutura serão maiores em 2007. Agência Câmara, Brasília, 19/9/2006.

CRA-AP. A administração chega aos escritórios de advocacia. *Jornal Administrador Profissional*, São Paulo, nº 223, janeiro/2005.

Ministério da Justiça. Brasil tem um processo para cada dez habitantes. *Agência MJ de Notícias*, Brasília, 16/8/2004.

OAB. Brasil já tem mais de mil cursos de Direito. Brasília, 4/8/2006.

OAB. Busato: criação de faculdades de direito virou moeda eleitoral. Brasília, 17/8/2006.

OAB. Busato: projeto abolindo Exame de Ordem incentiva estelionato. Brasília, 9/6/2006.

OAB. Cursos de direito não passam no crivo da OAB. Brasília, 10/9/2006.

OAB. Exame de Ordem em SP tem terceiro pior resultado em 35 anos. São Paulo, 6/7/2006.

OAB. Projeto exige exame de qualificação para médicos. Brasília, 30/6/2006.

Textos de jornais e revistas

BBC Brasil. Brasil não tem infra-estrutura para crescer 5% ao ano. Daniel Gallas, São Paulo, 10/11/2006.

Consultor Jurídico. Bons ventos. Adriana Aguiar, São Paulo, 15/10/2006.

Consultor Jurídico. Liberdade de competir. Lillian Matsuura, São Paulo, 2/11/2006.

Consultor Jurídico. Machado, Meyer entre os melhores em aquisições e fusões. Adriana Aguiar, São Paulo, 19/1/2006.

Consultor Jurídico. Valor da palavra. Adriana Aguiar, São Paulo, 9/4/2006.

DCI. Advogados reforçam apoio na área comercial. Clarice Chiquetto, São Paulo, 16/10/2006.

Exame. Temporada de compras. Tiago Lethbridge e Melina Costa, São Paulo, 16/11/2006.

Gazeta Mercantil. Escritórios aderem ao conceito ERP jurídico. Wallace Nunes, São Paulo, 27/4/2006.

IstoÉ Dinheiro. União legal. Joaquim Castanheira, São Paulo, 15/6/2001.

Observatório da Imprensa. A quem interessa o silêncio dos advogados. Luciano Medina Martins, nº 362, 3/1/2006.

Tribuna do Direito. Advogados e bancas estrangeiras pretendem conquistar o mercado brasileiro. Eunice Nunes, São Paulo, dezembro/2002.

Última Instância. Justiça paulista permite licitação da Linha 4 do Metrô. João Novaes, São Paulo, 28/11/2006.

Valor Econômico. ABN Amro Real vende carteira de R\$ 900 milhões de créditos corporativos inadimplentes. Maria Christina Carvalho, São Paulo, 16/8/2006.

Valor Econômico. Atuação em comércio internacional é opção estratégica para escritórios. São Paulo, 12/9/2002.

Valor Econômico. Bancas migram para São Paulo. Felipe Frisch, São Paulo, 15/9/2006.

Valor Econômico. Cinco bancas concentram mercado de oferta pública. Felipe Frisch, São Paulo, 10/8/2006.

Valor Econômico. Concorrentes tentam barrar venda da Prada à CSN. Natalia Gómez, São Paulo, 10/5/2006.

Valor Econômico. Departamentos societários se voltam para contencioso. Maíra Evo Magro, São Paulo, 12/12/2002.

Valor Econômico. Escritórios ainda investem pouco em informatização. Felipe Frisch, 21/11/2005.

Valor Econômico. Fundo de private equity e Perdigão acertam compra da Parmalat. Talita Moreira, São Paulo, 26/5/2006.

Valor Econômico. Fusão cria nova banca de societário. Cristine Prestes, São Paulo, 5/4/2006.

Valor Econômico. Linklaters e Lefosse mudam forma de atuação. Cristine Prestes, São Paulo, 16/6/2006.

Valor Econômico. Megabancas mudam de endereço. Cristine Prestes, São Paulo, 2/6/2006.

Valor Econômico. Megabancas viram empresas. Cristine Prestes, São Paulo, 14/2/2006.

Valor Econômico. Pesquisa traça perfil dos advogados do Estado. Zínia Baeta, São Paulo, 3/1/2005.

Valor Econômico. OAB julga parceria entre Linklaters e Lefosse. Cristine Prestes, São Paulo, 9/2/2006.

Veja São Paulo. As feras do direito. Marcella Centofanti, São Paulo, 25/10/2006.

Legislação

Brasil. Lei nº 5.842, de 6 de dezembro de 1972. Dispõe sobre o Estatuto da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB). Brasília.

Brasil. Lei nº 8.906, de 4 de julho de 1994. Dispõe sobre o Estatuto da Advocacia e a Ordem dos Advogados do Brasil (OAB). Brasília.

Brasil. Lei nº 9.307, de 23 de setembro de 1996. Dispõe sobre a arbitragem. Brasília.

OAB. Provimento nº 112, de 10 de setembro de 2006. Dispõe sobre as sociedades de advogados. Brasília.

OAB. Provimento nº 23, de 23 de novembro de 1965. Dispõe sobre a organização e o funcionamento do registro das sociedades de advogados. Brasília.

OAB. Provimento nº 91, de 13 de março de 2000. Dispõe sobre o exercício da atividade de consultores e sociedades de consultores em direito estrangeiro no Brasil. Brasília.

OAB. Provimento nº 92, de 10 de abril de 2000. Dispõe sobre o registro e atos correlatos das sociedades de advogados e dá outras providências. Brasília.

OAB. Provimento nº 94, de 5 de setembro de 2000. Dispõe sobre a publicidade, a propaganda e a informação da advocacia. Brasília.

OAB. Regulamento Geral do Estatuto da Advocacia e da OAB. Dispõe sobre o regulamento geral previsto na Lei nº 8.906, de 4 de julho de 1994. Brasília, 16 de outubro e 6 de novembro de 1994.

Artigos

Lara Cristina de Alencar Selem. Escritórios estrangeiros: ameaça ou oportunidade? *Juristas*, São Paulo, nº 48, 16/11/2005.

Lara Cristina de Alencar Selem. Surge no Brasil uma nova profissão: o administrador legal. Extraído de: Faculdade Escola Paulista de Direito (www.facepd.com.br).

Entrevistas

Alexandre Bertoldi, do Pinheiro Neto Advogados, em 6/11/2006.

Alexandre Gossn Barreto, do Souza, Cescon Avedissian, Barriou e Flesch Advogados, em 14/11/2006.

Antonio Felix de Araújo Cintra, do Tozzini, Freire Advogados, em 10/11/2006.

Bruno Câmara Soter, do Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados, em 7/11/2006.

João Paulo F. A. Fagundes, do Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos Advogados Associados, em 24/10/2006.

José Joaquim Aceturi de Oliveira, do Souza, Cescon Avedissian, Barriou e Flesch Advogados, em 14/11/2006.

Luiz Gustavo de Oliveira Ramos, do Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos Advogados Associados, em 24/10/2006.

Luiz Leonardo Cantidiano, do Motta, Fernandes Rocha Advogados, em 25/10/2006.

Marcio Chaer, do *Consultor Jurídico*, em 20/10/2006.

Maurício Khalil, da Original 123 Comunicações, em 20/10/2006.

Moira Virginia Huggard-Caine, do Tozzini, Freire Advogados, em 10/11/2006.

Pedro Afonso Viera Bhering, sócio do Bhering Advogados, em 24/11/2006.

Pedro Amaral Dinkhuysen, da Michael Page, em 8/11/2006.

Ricardo Caiuby Ariani, do Tozzini, Freire Advogados, em 10/11/2006.

Rogério Cruz Themudo Lessa, do Demarest e Almeida Advogados, em 31/10/2006.

Sergio Fadel, do Centro de Estudos de Administração de Escritórios de Advocacia, em 16/11/2006.

Sérgio Ricardo Nutti Marangoni, do Neumann, Salusse, Marangoni Advogados, em 19/10/2006.

Silvana Deolinda, da Original 123 Comunicações, em 20/10/2006.

Seminários

3º Seminário Anual CEAE de Administração Legal.

Centro de Estudos de Administração de Escritórios de Advocacia, São Paulo, 2/12/2006.

Os Rumos da Advocacia para 2007. *Consultor Jurídico*, São Paulo, 24/11/2006.

Sites

br.news.yahoo.com

portal.mec.gov.br

www.albconsultoria.com.br

www.analiseeditorial.com.br

www.anp.gov.br

www.bakernet.com

www.bestsoftware.com.br

www.bovespa.com.br

www.camara.gov.br

www.camaradearbitragemsp.org.br

www.canadianlawyermag.com
www.ceae.org.br
www.chambersandpartners.com
www.conjur.com.br
www.cuatrecasas.com
www.garrigues.com
www.gomezacebo-pombo.com
www.gomezpinzon.com
www.ibge.gov.br
www.iflr1000.com
www.latinlawyer.com
www.law.com
www.legal500.com
www.lexadin.nl
www.linklaters.com
www.macf.com.mx
www.mariopersona.com.br
www.mj.gov.br
www.oab.org.br
www.oabmg.org.br
www.oabrs.org.br
www.pavarini.com.br
www.stf.gov.br
www.valoronline.com.br
www.whitecase.com
www.wikipedia.org
www3.muraldevagas.com.br

Sociedades de advogados

Abdo, Abdo & Diniz Advogados Associados
Advocacia Amaral Dinkhuysen
Advocacia Antônio Carlos Ariboni
Advocacia Celso Botelho de Moraes
Advocacia Dagoberto J. S. Lima
Advocacia Najjarian Batista
Advocacia Pietro Ariboni – Ariboni, Fabbri & Advogados Associados
Albino Advogados Associados
Almeida Advogados
Amato Filho Advogados
Andrade & Câmara Advogados Associados
Antonio Braz & Vanya Maia Advogados Associados
Araújo e Policastro Advogados
Araujo Silva, Silvestri, Kayatt, Prado Lopes Advogados
Azevedo Sette Advogados
Barbosa, Castro & Mendonça Advogados Associados
Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados
Barros Carvalho Advogados Associados
Bastos e Vasconcellos Chaves Advogados
Bastos-Tigre, Coelho da Rocha e Lopes Advogados

Batuíra Pedroso Advocacia
Bechara Jr Advocacia
Benício Advogados Associados
Bhering Advogados
Biazzo Simon Advogados
Bichara, Barata, Costa e Rocha Advogados
Bitelli Advogados
Bocuzzi Advogados Associados
Bottallo, Balieiro Lima Advogados
Brasil Salomão e Matthes Advocacia
Buranello & Passos Advogados
Caldeira Ribeiro & Soares Advogados
Capanema, Drumond & Capanema Advogados
Carneiro & Souza Advogados Associados
Castro, Barros, Sobral, Gomes Advogados
Choab, Paiva e Justo Advogados Associados
Cid Marconi Advocacia
Daniel Advogados
Dannemann, Siemsen Advogados
Dantas, Lee, Brock & Camargo Advogados
DD&L Advogados Associados
De Rosa, Siqueira, Almeida, Barros Barreto e Advogados Associados
De Vivo, Whitaker e Castro Advogados
Décio Freire & Associados
Demarest e Almeida Advogados
Di Pierro e De Gennari Advogados
Diamantino Advogados Associados
Dias de Souza Advogados Associados
Dourado Fagundes Fialdini Ribas Advogados
Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra Advogados
Edgard Leite Advogados Associados
Emerenciano, Baggio e Associados Advogados
Falletti & Penteado Advogados
Farracha de Castro Advogados
Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aidar Advogados e Consultores Legais
Fleury Malheiros, Gasparini, de Cresci e Nogueira de Lima Advogados
Fontes e Tarso Ribeiro Advogados
Franceschini e Miranda Advogados
Gaia, Silva, Rolim & Associados Advocacia e Consultoria Jurídica
Galvão Dias Advogados
Geraldo Nogueira da Gama Advogados e Consultores
Glézio Rocha Advogados Associados
Gouvêa Vieira Advogados
Granadeiro Guimarães Advogados
Grebler Advogados
Homero Costa Advogados
José Anchieta da Silva Advocacia

Justen, Pereira, Oliveira e Talamini Advogados Associados	Motta, Fernandes Rocha Advogados
KLA – Koury Lopes Advogados	MR Advocacia – Mário Roberto Pereira de Araújo & Associados
Kraft Advogados Associados	Neumann, Salusse, Marangoni Advogados
L.O. Baptista Advogados Associados	Noronha Advogados
Lacaz Martins, Halembeck, Pereira Neto, Gurevich & Schoueri Advogados	Novaes e Roselli Advogados
Law Offices Carl Kincaid – Mendes Vianna Advogados Associados	Olímpio de Azevedo Advogados
Lefosse Advogados	Oliveira & Leite Advogados
Leite, Tosto e Barros Advogados	Oliveira Matos Advogados
Levy & Salomão Advogados	Opice Blum Advogados
Lilla, Huck, Malheiros, Otranto, Ribeiro, Camargo e Messina Advogados	Paradedá, Castro, Duarte e Martins Advogados
Lima Gonçalves, Jambor, Rotenberg & Silveira Bueno Advogados	Paulo Roberto Murray Advogados
Lima Netto, Campos, Fialho, Canabrava Advogados	Peixoto e Cury Advogados
Lobo & Ibeas Advogados	Pereira dos Santos Advogados
Loeser e Portela Advogados	Pinheiro Guimarães Advogados
Luchesi Advogados	Pinheiro Neto Advogados
Lucon Advogados	Pipek, Penteadó e Paes Manso Advogados Associados
Lunardelli, Fleury, Favero e Panebianco Advogados e Consultores	Pompeu, Longo, Kignel & Cipullo Advogados
LWV – Limongi e Wirthmann Vicente Advogados	Porto Advogados
Machado & Pinho Advogados Associados	Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos
Machado Associados	Rezende & Almeida Advogados Associados
Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	Rocha, Marinho e Sales Advogados
Magalhães, Ferraz e Nery Advocacia	Rosenbaum Advocacia
Manesco, Ramires, Perez, Azevedo Marques Advocacia	Rossi, Siqueira e Sejas Advogados
Maran, Gehlen e Advogados Associados	Sacha Calmon – Misabel Derzi Consultores e Advogados
Mariz de Oliveira e Siqueira	Silveira, Athias, Soriano de Mello, Guimarães, Pinheiro & Scaff Advogados
Campos Advogados	Silveiro Advogados
Martinelli Advocacia Empresarial	Siqueira Castro Advogados
Martorelli e Gouveia Advogados	Souza Tavares Advogados Associados
Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados	Souza, Cescon Avedissian, Barrieu e Flesch Advogados
Mattos, Muriel, Kestener Advogados	Teixeira Fortes Advogados
Mello e Dabus Advogados	Tess Advogados
Mendes Costa Advogados Associados	Tojal, Teixeira Ferreira, Serrano & Renault Advogados
Menezes e Lopes Advogados	Tostes e Associados Advogados
Menezes, Magalhães, Coelho & Zarif Advogados	Tozzini, Freire Advogados
Mesquita Pereira, Marcelino, Almeida, Esteves Advogados	Trench, Rossi e Watanabe Advogados
MHMK – Sociedade de Advogados	Trigueiro Fontes Advogados
Miguel Neto Advogados Associados	Ulhôa Canto, Rezende e Guerra Advogados (UCRG)
Montaury Pimenta, Machado & Lioce	Ulisses Sousa Advogados Associados
Moraes Pitombo Advogados	Veirano Advogados
Morais Advogados Associados	Velloso, Pugliese e Guidoni Advogados
Moreau Advogados	Vilardi & Advogados Associados
Mosimann, Horn & Advogados	Viseu, Cunha e Oricchio Advogados
	WSW – Wambier, Salamacha & Werzel Advogados Associados
	Entidades
	Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) – Conselho Federal

SAS, quadra 05, lote 01, bloco M
CEP 70070-939 – Brasília (DF)
Telefone: 55 61 3316-9600
Home page: www.oab.org.br
Presidente: Roberto Antonio Busato
(até dezembro de 2006)
Cezar Britto (a partir de 2007)

Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) – Seccional de São Paulo

Praça da Sé, 385, Centro
CEP 01001-902 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3291-8100
E-mail: presidencia@oabsp.org.br
Home page: www.oabsp.org.br
Presidente: Luiz Flávio Borges D'Urso

Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) – Seccional de Minas Gerais

Rua Albita, 250, Cruzeiro
CEP 30310-160 – Belo Horizonte (MG)
Telefone: 55 31 3289-5800
E-mail: gabinete@oabmg.org.br
Home page: www.oabmg.org.br
Presidente: Raimundo Cândido Júnior

Centro de Estudos das Sociedades de Advogados (Cesa)

Rua Boa Vista, 254, 4º andar, sala 413
CEP 01014-907 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3104-8402
Fax: 55 11 3104-3352
E-mail: cesa@cesa.org.br
Home page: www.cesa.org.br
Presidente: Antônio Corrêa Meyer

Centro de Estudos de Administração de Escritórios de Advocacia (CEAE)

Rua Pais de Araújo, 29, Itaim Bibi
CEP 04531-940 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3819-9392
E-mail: ceae@ceae.org.br
Home page: www.ceae.org.br
Presidente: João Biazzo Filho

Associação dos Advogados de São Paulo (AASP)

Rua Álvares Penteado, 151, Centro
CEP 01012-001 – São Paulo (SP)
Telefone: 55 11 3291-9200
E-mail: aasp.diretoria@aasp.org.br
Home page: www.aasp.org.br
Presidente: Sergio Pinheiro Marçal

Índice de gráficos, tabelas e quadros

Gráficos

- 1** - Distribuição do número de advogados por região32
- 2** - Distribuição dos cursos de direito por região34
- 3** - Distribuição regional das sociedades de advogados35
- 4** - Distribuição por estado das matrizes das sociedades de advogados associadas ao Cesa.....37
- 5** - Distribuição hipotética das sociedades de advogados por faixa de número de sócios 41
- 6** - Distribuição das 151 sociedades de advogados consultadas pelo Valor Análise Setorial por faixa de número de advogados42
- 7** - Distribuição da receita por área de atuação – Abdo, Abdo & Diniz 84
- 8** - Distribuição da receita por área de atuação – Advocacia Antônio Carlos Ariboni.....88
- 9** - Distribuição da receita por área de atuação – Advocacia Celso Botelho de Moraes 89
- 10** - Evolução da receita da Advocacia Celso Botelho de Moraes..... 89
- 11** - Distribuição da receita por área de atuação – Advocacia Dagoberto J. S. Lima... 91
- 12** - Distribuição da receita por área de atuação – Advocacia Pietro Ariboni 94
- 13** - Distribuição da receita por área de atuação – Albino Advogados.....95
- 14** - Distribuição da receita por área de atuação – Almeida Advogados.....97
- 15** - Distribuição da receita por área de atuação – Antonio Braz & Vanya Maia 101
- 16** - Distribuição da receita por área de atuação – Araujo Silva, Silvestri, Kayatt, Prado Lopes.....104
- 17** - Distribuição da receita por área de atuação – Barbosa, Castro & Mendonça 107
- 18** - Distribuição da receita por área de atuação – Barbosa, Müssnich & Aragão..... 108
- 19** - Distribuição da receita por área de atuação – Bastos e Vasconcellos Chaves.....111
- 20** - Distribuição da receita por área de atuação – Bатуíra Pedroso Advocacia.....114
- 21** - Distribuição da receita por área de atuação – Bhering Advogados.....118
- 22** - Distribuição da receita por área de atuação – Biazso Simon Advogados..... 122
- 23** - Evolução da receita da Biazso Simon Advogados 123
- 24** - Distribuição da receita por área de atuação – Bichara, Barata, Costa e Rocha.....124
- 25** - Distribuição da receita por área de atuação – Boccuzzi Advogados.....127
- 26** - Distribuição da receita por área de atuação 1 – Bottallo, Balieiro Lima..... 129
- 27** - Distribuição da receita por área de atuação 2 – Bottallo, Balieiro Lima..... 129
- 28** - Distribuição da receita por área de atuação – Brasil Salomão e Matthes..... 131
- 29** - Evolução da receita do Brasil Salomão e Matthes..... 132
- 30** - Distribuição da receita por área de atuação – Buranello & Passos..... 134
- 31** - Distribuição da receita por área de atuação – Caldeira Ribeiro & Soares.... 136
- 32** - Distribuição da receita por área de atuação – Capanema, Drumond & Capanema.....137
- 33** - Distribuição da receita por área de atuação – Carneiro & Souza..... 139
- 34** - Distribuição da receita por área de atuação – Castro, Barros, Sobral, Gomes 141
- 35** - Distribuição da receita por área de atuação – Choaib, Paiva e Justo.....143
- 36** - Distribuição da receita por área de atuação – Cid Marconi Advocacia.....144
- 37** - Distribuição da receita por área de atuação – Daniel Advogados..... 146
- 38** - Distribuição da receita por área de atuação – Dantas, Lee, Brock & Camargo.....149
- 39** - Distribuição da receita por área de atuação – DD&L Advogados.....151
- 40** - Distribuição da receita por área de atuação – De Rosa, Siqueira, Almeida, Barros Barreto..... 153
- 41** - Distribuição da receita por área de atuação – De Vivo, Whitaker e Castro. 154
- 42** - Distribuição da receita por área de atuação – Décio Freire & Associados... 155
- 43** - Distribuição dos casos/ assuntos por área de atuação – Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra.....165
- 44** - Distribuição dos processos do contencioso por área do direito – Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra165
- 45** - Distribuição da receita por área de atuação – Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra.....166
- 46** - Distribuição da receita por área de atuação – Edgard Leite Advogados..... 168
- 47** - Evolução da receita do Edgard Leite Advogados..... 168
- 48** - Distribuição da receita por área de atuação – Emerenciano, Baggio e Associados170
- 49** - Distribuição da receita por área de atuação 1 – Falletti & Penteado 173
- 50** - Distribuição da receita por área de atuação 2 – Falletti & Penteado..... 173
- 51** - Distribuição da receita por área de atuação – Farracha de Castro Advogados.....175
- 52** - Distribuição da receita por área de atuação – Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aidar..... 176
- 53** - Distr. da receita por área de atuação – Fleury Malheiros, Gasparini, de Cresci e Nogueira de Lima.....178
- 54** - Distribuição da receita por área de atuação – Fontes & Tarso Ribeiro.....179
- 55** - Distribuição da receita por área de atuação – Franceschini e Miranda..... 181
- 56** - Distribuição da receita por área de atuação – Gaia, Silva, Rolim & Associados.....183
- 57** - Distribuição da receita por área de atuação – Galvão Dias Advogados.....185
- 58** - Distribuição da receita por área de atuação – Geraldo Nogueira da Gama Advogados.....187
- 59** - Evolução da receita do Geraldo Nogueira da Gama Advogados.....187
- 60** - Distribuição da receita por área de atuação – Granadeiro Guimarães Advogados192
- 61** - Distribuição dos casos por área de atuação – Granadeiro Guimarães Advogados192
- 62** - Distribuição da receita por área de atuação – Grebler Advogados.....194
- 63** - Distribuição da receita por área de atuação – Homero Costa Advogados.....196
- 64** - Distribuição da receita por área de atuação – Koury Lopes Advogados.....201
- 65** - Distribuição da receita por área de atuação – Kraft Advogados..... 203
- 66** - Distr. da receita por área de atuação – Lacaz Martins, Halembeck, Pereira Neto, Gurevich & Schoueri206
- 67** - Distribuição da receita por área de atuação – Lefosse Advogados 210
- 68** - Distribuição dos clientes por área de atuação – Leite,Tosto e Barros.....212
- 69** - Distribuição da receita por área de atuação – Levy & Salomão214
- 70** - Distribuição da receita por área de atuação – Lima Gonçalves, Jambor, Rotenberg & Silveira Bueno217
- 71** - Distribuição da receita por área de atuação – Lima Netto, Campos, Fialho, Canabrava..... 218
- 72** - Distribuição da receita por área de atuação – Loeser e Portela222
- 73** - Distribuição da receita por área de atuação – Luchesi Adogados224
- 74** - Distribuição da receita por área de atuação – Lucon Advogados.....226
- 75** - Distribuição da receita por área de atuação

- ação – Limongi e Wirthmann Vicente.....229
- 76** - Distribuição da receita por área de atuação – Magalhães, Ferraz e Nery.....235
- 77** - Distribuição da receita por área de atuação – Manesco, Ramires, Perez, Azevedo Marques.....237
- 78** - Distribuição da receita por área de atuação – Maran, Gehlen239
- 79** - Distribuição da receita por área de atuação – Martinelli Advocacia Empresarial.....242
- 80** - Ações por área de atuação – Martinielli Advocacia Empresarial242
- 81** - Distribuição dos clientes por área de atuação 1 – Martorelli e Gouveia.....244
- 82** - Distribuição da receita por área de atuação 2 – Martorelli e Gouveia.....244
- 83** - Distribuição da receita por área de atuação – Mello e Dabus.....250
- 84** - Distribuição da receita por área de atuação – Mendes Costa Advogados..250
- 85** - Distribuição da receita por área de atuação – Menezes e Lopes.....252
- 86** - Evolução da receita – Menezes e Lopes.....252
- 87** - Distribuição da receita por área de atuação – MMC & Zarif Advogados.....254
- 88** - Distribuição da receita por área de atuação – Mesquita Pereira, Marcelino, Almeida, Esteves.....257
- 89** - Distribuição da receita por área de atuação – Miguel Neto Advogados Associados.....261
- 90** - Distribuição da receita por área de atuação – Moraes Advogados.....266
- 91** - Distribuição da receita por área de atuação – Mosimann, Horn.....270
- 92** - Distribuição da receita por área de atuação – Motta, Fernandes Rocha.....272
- 93** - Distribuição da receita por área de atuação – MR Advocacia.....274
- 94** - Distribuição da receita por área de atuação – Noronha Advogados278
- 95** - Distribuição da receita por área de atuação – Novaes e Roselli.....280
- 96** - Distribuição da receita por área de atuação – Olímpio de Azevedo.....281
- 97** - Distribuição da receita por origem dos clientes – Olímpio de Azevedo Advogados281
- 98** - Distribuição da receita por área de atuação – Oliveira & Leite.....283
- 99** - Distribuição da receita por área de atuação – Oliveira Matos Advogados...285
- 100** - Distribuição da receita por área de atuação – Opice Blum Advogados.....287
- 101** - Distribuição da receita por área de atuação – Paradedda, Castro, Duarte e Martins.....289
- 102** - Distribuição da receita por área de atuação – Paulo Roberto Murray.....291
- 103** - Distribuição da receita por área de atuação – Peixoto e Cury292
- 104** - Distribuição da receita por área de atuação – Pereira dos Santos Advogados.....294
- 105** - Distribuição da receita por área de atuação 1 – Pinheiro Guimarães Advogados.....296
- 106** - Distribuição da receita por área de atuação 2 – Pinheiro Guimarães Advogados.....296
- 107** - Distribuição da receita por área de atuação 3 – Pinheiro Guimarães Advogados.....297
- 108** - Distribuição da receita por área de atuação – Pinheiro Neto Advogados...298
- 109** - Distribuição da receita por área de atuação – Pipek, Penteado e Paes Manso.....301
- 110** - Distribuição da receita por área de atuação – Pompeu, Longo, Kignel & Cipullo.....303
- 111** - Distribuição da receita por área de atuação – Rezende & Almeida307
- 112** - Distribuição da receita por área de atuação – Rocha, Marinho e Sales.....309
- 113** - Distribuição da receita por área de atuação – Rosenbaum Advocacia.....310
- 114** - Distribuição da receita por área de atuação – Rossi, Siqueira e Sejas.....311
- 115** - Distribuição da receita por área de atuação – Sacha Calmon – Misabel Derzi.....312
- 116** - Distr. da receita por área de atuação – Silveira, Athias, Soriano de Mello, Guimarães, Pinheiro & Scaff.....314
- 117** - Distr. da receita por área de atuação – Silveiro Advogados.....316
- 118** - Distribuição da receita por área de atuação – Siqueira Castro Advogados.318
- 119** - Distribuição dos clientes por área de atuação – Teixeira Fortes Advogados..326
- 120** - Distribuição da receita por área de atuação – Tess Advogados.....328
- 121** - Distribuição dos clientes por área de atuação – Tostes e Associados332
- 122** - Distribuição da receita por área de atuação – Ulhôa Canto, Rezende e Guerra.....345
- 123** - Distribuição da receita por área de atuação – Ulisses Sousa Advogados.....349
- 124** - Distribuição da receita por área de atuação – Veirano Advogados351
- 125** - Distribuição da receita por área de atuação – Viseu, Cunha e Oricchio.....359
- 126** - Distribuição dos clientes por área de atuação – WSW Advogados.....360

Tabelas

- 1 - Número de advogados por seccional.....31
- 2 - Número de cursos por seccional.....33
- 3 - Estimativa do número de sociedades de advogados.....35
- 4 - Número de sociedades de advogados associadas ao Cesa por estado.....36
- 5 - Localização das matrizes e filiais das 151 sociedades de advogados consultadas pelo Valor Análise Setorial.....37
- 6 - Cidades com maior número de filiais das 151 sociedades de advogados consultadas pelo Valor Análise Setorial.....39
- 7 - Sociedades de advogados com filiais no exterior.....40
- 8 - Sociedades de advogados registradas na seccional da OAB de São Paulo.....40
- 9 - Sociedades de advogados registradas na seccional da OAB de Minas Gerais.....40
- 10 - Sociedades de grande porte consultadas pelo Valor Análise Setorial43
- 11 - Receitas anuais de 19 sociedades de advogados selecionadas.....44
- 12 - Parcerias com escritórios estrangeiros47
- 13 - Redes internacionais de escritórios de advocacia49
- 14 - Processos entrados e julgados na Justiça Comum – 1º grau56
- 15 - Cursos de direito nas instituições de ensino superior por região e estado.....364
- 16 - Formações acadêmicas com maior número de cursos de graduação presenciais em instituições* de ensino superior – 2004**365
- 17 - Matrículas nos cursos de direito de instituições de ensino superior por região e estado.....366
- 18 - Cursos de graduação presenciais com maior número de matrículas em instituições* de ensino superior – 2004**367
- 19 - Concluintes dos cursos de direito de instituições de ensino superior por região e estado368
- 20 - Cursos de graduação presenciais com maior número de concluintes em instituições* de ensino superior – 2004**369
- 21 - Relação das 151 sociedades consultadas pelo Valor Análise Setorial.....370,371,372,373,374 e 375

Quadros

1 - Responsabilidades do administrador legal.....	69
2 - Itens do orçamento de um escritório de advocacia.....	71
3 - O que pode e o que não pode na publicidade das sociedades de advogados.....	76
4 - Estrutura e áreas de atuação do Abdo, Abdo & Diniz.....	85
5 - Estrutura e áreas de atuação da Advocacia Amaral Dinkhuysen.....	87
6 - Estrutura e áreas de atuação da Advocacia Antônio Carlos Ariboni.....	88
7 - Estrutura e áreas de atuação da Advocacia Celso Botelho de Moraes.....	90
8 - Estrutura e áreas de atuação da Advocacia Dagoberto J. S. Lima.....	92
9 - Estrutura e áreas de atuação da Advocacia Najjarian Batista.....	93
10 - Estrutura e áreas de atuação da Advocacia Pietro Ariboni.....	94
11 - Estrutura e áreas de atuação do Albino Advogados.....	96
12 - Estrutura e áreas de atuação do Almeida Advogados.....	97
13 - Estrutura e áreas de atuação do Amato Filho Advogados.....	98
14 - Estrutura e áreas de atuação do Andrade & Câmara.....	100
15 - Estrutura e áreas de atuação do Antonio Braz & Vanya Maia.....	101
16 - Estrutura e áreas de atuação da Araújo e Policastro.....	103
17 - Estrutura e áreas de atuação do Araújo Silva, Silvestri, Kayatt, Prado Lopes.....	104
18 - Estrutura e áreas de atuação da Azevedo Sette Advogados.....	106
19 - Estrutura e áreas de atuação do Barbosa, Castro & Mendonça.....	107
20 - Estrutura e áreas de atuação do Barbosa, Müssnich & Aragão.....	109
21 - Estrutura e áreas de atuação do Barros Carvalho Advogados.....	110
22 - Estrutura e áreas de atuação do Bastos e Vasconcellos Chaves.....	112
23 - Estrutura e áreas de atuação do Bastos-Tigre, Coelho da Rocha e Lopes.....	113
24 - Estrutura e área de atuação do Batuíra Pedroso Advocacia.....	115
25 - Estrutura e áreas de atuação do Bechara Jr. Advocacia.....	116
26 - Estrutura e áreas de atuação do Benício Advogados.....	117
27 - Estrutura e áreas de atuação do Bhering Advogados.....	121
28 - Estrutura e áreas de atuação do Biazzo Simon Advogados.....	123
29 - Estrutura e áreas de atuação do Bichara, Barata, Costa e Rocha.....	125
30 - Estrutura e áreas de atuação do Bitelli Advogados.....	126
31 - Estrutura e áreas de atuação do Bocuzzi Advogados.....	128
32 - Estrutura e áreas de atuação do Botallo, Balieiro Lima.....	131
33 - Estrutura e áreas de atuação do Brasil Salomão e Matthes.....	133
34 - Estrutura e áreas de atuação do Buranello & Passos.....	135
35 - Estrutura e áreas de atuação do Caldeira Ribeiro & Soares.....	136
36 - Estrutura e áreas de atuação do Capanema, Drumond & Capanema.....	138
37 - Estrutura e áreas de atuação do Carneiro & Souza.....	140
38 - Estrutura e áreas de atuação do Castro, Barros, Sobral, Gomes.....	142
39 - Estrutura e áreas de atuação do Choaib, Paiva e Justo.....	143
40 - Estrutura e áreas de atuação do Cid Marconi Advocacia.....	145
41 - Estrutura e áreas de atuação do Daniel Advogados.....	147
42 - Estrutura e áreas de atuação do Dannemann, Siemsen.....	148
43 - Estrutura e áreas de atuação do Dantas, Lee, Brock & Camargo.....	150
44 - Estrutura e áreas de atuação do DD&L Advogados.....	152
45 - Estrutura e áreas de atuação do De Rosa, Siqueira, Almeida, Barros Barreto.....	153
46 - Estrutura e áreas de atuação do De Vivo, Whitaker e Castro.....	154
47 - Estrutura e áreas de atuação do Décio Freire & Associados.....	156
48 - Estrutura e áreas de atuação do Demarest e Almeida.....	159
49 - Estrutura e áreas de atuação do Di Pierro e De Gennari.....	160
50 - Estrutura e áreas de atuação do Diamantino Advogados.....	161
51 - Estrutura e áreas de atuação do Dias de Souza Advogados.....	162
52 - Estrutura e áreas de atuação do Dourado Fagundes Fialdini Ribas.....	164
53 - Estrutura e áreas de atuação do Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra.....	167
54 - Estrutura e áreas de atuação do Edgard Leite Advogados Associados.....	169
55 - Estrutura e áreas de atuação do Emerenciano, Baggio e Associados.....	171
56 - Estrutura e áreas de atuação do Falletti & Penteado.....	174
57 - Estrutura e áreas de atuação do Faraça de Castro Advogados.....	175
58 - Estrutura e áreas de atuação do Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aidar.....	177
59 - Estrutura e áreas de atuação do Fleury Malheiros, Gasparini, de Cresci e Nogueira de Lima.....	178
60 - Estrutura e áreas de atuação do Fontes & Tarso Ribeiro.....	180
61 - Estrutura e áreas de atuação do Franceschini e Miranda.....	182
62 - Estrutura e áreas de atuação do Gaia, Silva, Rolim & Associados.....	184
63 - Estrutura e áreas de atuação do Galvão Dias Advogados.....	186
64 - Estrutura e áreas de atuação do Geraldo Nogueira da Gama Advogados.....	188
65 - Estrutura e áreas de atuação do Glézio Rocha Advogados.....	189
66 - Estrutura e áreas de atuação do Gouvêa Vieira Advogados.....	191
67 - Estrutura e áreas de atuação do Granadeiro Guimarães Advogados.....	193
68 - Estrutura e áreas de atuação do Grebler Advogados.....	195
69 - Eutura e áreas de atuação do Homero Costa Advogados.....	196
70 - Estrutura e áreas de atuação do José Anchieta da Silva Advocacia.....	197
71 - Estrutura e áreas de atuação do Justen, Pereira, Oliveira & Talamini.....	199
72 - Estrutura e áreas de atuação do Koury Lopes Advogados.....	202
73 - Estrutura e áreas de atuação do Kraft Advogados.....	204
74 - Estrutura e áreas de atuação do L.O. Baptista Advogados.....	205
75 - Estrutura e áreas de atuação do Lacaz Martins, Halembeck, Pereira Neto, Gurevich & Schoueri.....	207
76 - Estrutura e áreas de atuação do Law Offices Carl Kincaid – Mendes Vianna.....	209
77 - Estrutura e áreas de atuação do Lefosse Advogados.....	211
78 - Estrutura e áreas de atuação do Leite, Tosto e Barros.....	213
79 - Estrutura e áreas de atuação do Levy & Salomão.....	215
80 - Estrutura e áreas de atuação do Lilla, Huck, Malheiros, Otranto, Ribeiro, Camargo e Messina.....	216

- 81** - Estrutura e áreas de atuação do Lima Gonçalves, Jambor, Rotenberg & Silveira Bueno 217
- 82** - Estrutura e áreas de atuação do Lima Netto, Campos, Fialho, Canabrava 219
- 83** - Estrutura e áreas de atuação do Lobo & Ibeas 221
- 84** - Estrutura e áreas de atuação do Loeser e Portela 223
- 85** - Estrutura e áreas de atuação do Luchesi Advogados 225
- 86** - Estrutura e áreas de atuação do Lucon Advogados 227
- 87** - Estrutura e área de atuação da Advocacia Lunardelli 228
- 88** - Estrutura e áreas de atuação do Limongi e Wirthmann Vicente 229
- 89** - Estrutura e áreas de atuação do Machado & Pinho 230
- 90** - Estrutura e áreas de atuação do Machado Associados 232
- 91** - Estrutura e áreas de atuação do Machado, Meyer, Sendacz e Opice 234
- 92** - Estrutura e áreas de atuação do Magalhães, Ferraz e Nery 236
- 93** - Estrutura e áreas de atuação do Manesco, Ramires, Perez, Azevedo Marques 238
- 94** - Estrutura e áreas de atuação do Maran, Gehlen 240
- 95** - Estrutura e áreas de atuação do Mariz de Oliveira e Siqueira Campos 241
- 96** - Estrutura e áreas de atuação do Martinelli Advocacia Empresarial 243
- 97** - Estrutura e áreas de atuação do Martorelli e Gouveia 245
- 98** - Estrutura e áreas de atuação do Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga 248
- 99** - Estrutura e áreas de atuação do Mattos, Muriel, Kestener 249
- 100** - Estrutura e áreas de atuação do Mello e Dabus 250
- 101** - Estrutura e áreas de atuação do Mendes Costa Advogados 251
- 102** - Estrutura e áreas de atuação do Menezes e Lopes 253
- 103** - Estrutura e áreas de atuação do MMC & Zarif Advogados 256
- 104** - Estrutura e áreas de atuação do Mesquita Pereira, Marcelino, Almeida, Esteves 258
- 105** - Estrutura e áreas de atuação do MHMK – Sociedade de Advogados 260
- 106** - Estrutura e áreas de atuação do Miguel Neto Advogados Associados 262
- 107** - Estrutura e áreas de atuação do Montaury Pimenta, Machado & Lioce 264
- 108** - Estrutura e áreas de atuação do Moraes Pitombo Advogados 265
- 109** - Estrutura e áreas de atuação do Moraes Advogados 267
- 110** - Estrutura e áreas de atuação do Moreau Advogados 269
- 111** - Estrutura e áreas de atuação do Mosimann, Horn 271
- 112** - Estrutura e áreas de atuação do Motta, Fernandes Rocha 273
- 113** - Estrutura e áreas de atuação do MR Advocacia 275
- 114** - Estrutura e áreas de atuação do Neumann, Salusse, Marangoni 277
- 115** - Estrutura e áreas de atuação do Noronha Advogados 279
- 116** - Estrutura e áreas de atuação do Novaes e Roselli 280
- 117** - Estrutura e áreas de atuação do Olímpio de Azevedo Advogados 282
- 118** - Estrutura e áreas de atuação do Oliveira & Leite 284
- 119** - Estrutura e áreas de atuação do Oliveira Matos Advogados 285
- 120** - Estrutura e áreas de atuação do Opice Blum Advogados 287
- 121** - Estrutura e áreas de atuação do Paradedá, Castro, Duarte e Martins 289
- 122** - Estrutura e áreas de atuação do Paulo Roberto Murray 291
- 123** - Estrutura e áreas de atuação do Peixoto e Cury 293
- 124** - Estrutura e áreas de atuação do Pereira dos Santos Advogados 295
- 125** - Estrutura e áreas de atuação do Pinheiro Guimarães 297
- 126** - Estrutura e áreas de atuação do Pinheiro Neto Advogados 300
- 127** - Estrutura e áreas de atuação do Pipek, Penteadó e Paes Manso 302
- 128** - Estrutura e áreas de atuação do Pompeu, Longo, Kignel & Cipullo 303
- 129** - Estrutura e áreas de atuação do Porto Advogados 304
- 130** - Estrutura e áreas de atuação do Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos 306
- 131** - Estrutura e áreas de atuação do Rezende & Almeida 308
- 132** - Estrutura e áreas de atuação do Rocha, Marinho e Sales 309
- 133** - Estrutura e áreas de atuação do Rosenbaum Advocacia 310
- 134** - Estrutura e áreas de atuação do Rossi, Siqueira e Sejas 311
- 135** - Estrutura e área de atuação do Sacha Calmon – Misabel Derzi 313
- 136** - Estrutura e áreas de atuação do Silveira, Athias, Soriano de Mello, Guimarães, Pinheiro & Scaff 315
- 137** - Estrutura e áreas de atuação do Silveiro Advogados 317
- 138** - Estrutura e áreas de atuação do Siqueira Castro Advogados 320
- 139** - Estrutura e áreas de atuação do Souza Tavares Advogados 321
- 140** - Estrutura e áreas de atuação do Souza, Cescon Avedissian, Barrieu e Flesch 325
- 141** - Estrutura e áreas de atuação do Teixeira Fortes Advogados 327
- 142** - Estrutura e áreas de atuação do Tess Advogados 329
- 143** - Estrutura e áreas de atuação do Tojal, Teixeira Ferreira, Serrano & Renault 331
- 144** - Estrutura e áreas de atuação do Tostes e Associados 335
- 145** - Estrutura e áreas de atuação do Tozzini, Freire 338
- 146** - Estrutura e áreas de atuação do Trench, Rossi e Watanabe 342
- 147** - Estrutura e áreas de atuação do Trigueiro Fontes Advogados 344
- 148** - Estrutura e áreas de atuação do Ulhôa Canto, Rezende e Guerra 348
- 149** - Estrutura e áreas de atuação do Ulisses Sousa Advogados 350
- 150** - Estrutura e áreas de atuação do Veirano Advogados 356
- 151** - Estrutura e áreas de atuação do Velloso, Pugliese e Guidoni 357
- 152** - Estrutura e área de atuação do Vilardi & Advogados Associados 358
- 153** - Estrutura e áreas de atuação do Viseu, Cunha e Oricchio 359
- 154** - Estrutura e áreas de atuação do WSW Advogados 361

Índice de escritórios citados

A

Abdo, Abdo & Diniz Advogados	
Associados.....	84
Abreu Cardigos & Associados.....	292
Advocacia Amaral Dinkhuysen.....	86
Advocacia Antônio Carlos Ariboni.....	88
Advocacia Celso Botelho de Moraes.....	89
Advocacia Dagoberto J. S. Lima.....	91
Advocacia Gandra Martins e Rezek.....	124
Advocacia Najjarian Batista.....	93
Advocacia Pietro Ariboni – Ariboni, Fabbri & Advogados	
Associados.....	45, 94, 261
Albino Advogados Associados.....	15, 16, 95
Almeida Advogados.....	97
Alvarez Hinzpeter Jana & Valle.....	47, 322
Amato Filho Advogados.....	13, 98
Andrade & Câmara Advogados	
Associados.....	99
Antonio Braz & Vanya Maia Advogados	
Associados.....	101
Araújo e Policastro Advogados.....	102
Araujo Silva, Silvestri, Kayatt, Prado Lopes Advogados.....	104
Arruda Alvim Wambier Advogados	
Associados.....	360
Azevedo Sette Advogados.....	19, 40, 42, 105
Azevedo Sodré Advogados.....	53

B

Baker & McKenzie.....	46, 50, 72
Barbosa, Castro & Mendonça Advogados	
Associados.....	107
Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados	
14, 20, 24, 26, 46, 52, 54, 61, 108	
Barros & Errázuriz.....	46, 108
Barros, Sobral, G. Gomes & Associados.....	46, 141
Barros Carvalho Advogados	
Associados.....	110
Bastos-Tigre, Coelho da Rocha e Lopes Advogados.....	113
Bastos e Vasconcellos Chaves Advogados.....	111
Batuíra Pedroso Advocacia.....	17, 114
Bechara Jr Advocacia.....	116
Benício Advogados Associados.....	117
Beretta Kahale Godoy.....	47, 351
Bhering Advogados.....	16, 17, 118
Biazzo Simon Advogados.....	67, 122
Bichara, Barata, Costa e Rocha	

Advogados.....	18, 24, 29, 124
Bitelli Advogados.....	24, 29, 126
Bocuzzi Advogados Associados.....	18, 127
Borges, Beildeck e Medina Advogados.....	45, 268
Bottallo, Balieiro Lima Advogados.....	129
Brasil Salomão e Matthes Advocacia.....	18, 28, 131
Bruchou, Fernández Madero, Lombardi & Mitrani Advogados.....	46, 108
Bryan Cave PP.....	143
Buranello & Passos Advogados.....	134

C

Caldeira Ribeiro & Soares Advogados.....	136
Capanema, Drumond & Capanema Advogados.....	137
Carneiro & Souza Advogados	
Associados.....	20, 30, 139
Carvalho, Saldanha & Furtado Advogados.....	45, 157
Carvalho, Eizirik, Ochman e Real Amadeo Advogados.....	53
Carvalho e Eizirik Advogados.....	53
Castro, Barros, Sobral, Gomes Advogados.....	46, 141
Ceglia Neto Advogados.....	77
Choaib, Paiva e Justo Advogados	
Associados.....	18, 64, 143
Cid Marconi Advocacia.....	144
Clifford Chance.....	12, 45, 50
Consult Consultoria Empresarial.....	239
Cremades & Calvo-Sotelo.....	320
Cuatrecasas.....	46, 233

D

Daniel Advogados.....	146
Dannemann, Siemsen, Bigler & Ipanema Moreira.....	148
Dannemann, Siemsen Advogados.....	148
Dannemann, Siemsen Meio Ambiente Consultores.....	148
Dantas, Lee, Brock & Camargo Advogados.....	149
Darrois Villey Maillot Brochier.....	268
DD&L Advogados Associados.....	151
Décio Freire & Associados.....	24, 26, 42, 155
Demarest e Almeida Advogados.....	12, 13, 22, 24, 44, 45, 46, 51, 54, 53, 65, 67, 73, 78, 157
De Rosa, Siqueira, Almeida, Barros Barreto e Advogados Associados.....	153

De Vivo, Whitaker e Castro Advogados.....	53, 154
De Vivo, Whitaker e Gouveia Gioielli Advogados.....	53, 137
Diamantino Advogados Associados.....	161
Dias de Souza Advogados	
Associados.....	162
Dias Vieira Consultores e Advogados	
Associados.....	349
Di Blasi, Parente, Soerensen Garcia.....	137
Dinamarco, Rossi e Lucon Advocacia.....	226
Di Pierro e De Gennari Advogados.....	160
Dourado Fagundes Fialdini Ribas Advogados.....	53, 54, 163
Dourado Fialdini Penna Tilckian Advogados.....	53
Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra Advogados.....	45, 165, 208

E

Edgard Leite Advogados	
Associados.....	168
Emerenciano, Baggio e Associados Advogados.....	42, 64, 170
Escritório Xavier de Advocacia.....	45, 157
Estudio Beccar Varela.....	46, 298

F

F. Castelo Branco & Associados.....	345
Falletti & Penteado Advogados.....	173
Farracha de Castro Advogados.....	175
Felsberg, Pedretti, Mannrich e Aidar Advogados e Consultores Legais.....	16, 176
Fernando Ximenes Advogados.....	137
Fleury Malheiros, Gasparini, de Cresci e Nogueira de Lima Advogados.....	178
Fontes e Tarso Ribeiro Advogados.....	179
Franceschini e Miranda Advogados.....	181
Francisco Júnior & Mário Roberto – Advocacia e Consultoria.....	274
Freeman, Butterman, Haber & Rojas LLP.....	143

G

Gaia, Silva, Rolim & Associados Advocacia e Consultoria Jurídica.....	183
Galvão Dias Advogados.....	185
Garrigues, Leónidas, Matos S.C.....	46, 108
Garrigues Abogados y Asesores Tributários.....	46, 108
Geraldo Nogueira da Gama Advogados e	

Consultores 187
 Glézio Rocha Advogados Associados 189
 Gonçalves Pereira, Castelo Branco e
 Associados 233
 Gonçalves Pereira e Castelo Branco 46
 Gouvêa Vieira Advogados 13, 35, 45
 Granadeiro Guimarães Advogados 192
 Grebler Advogados 38, 194
 Gómez-Acebo & Pombo 46, 298
 Gómez-Pinzón Abogados 46, 108

H

Homero Costa Advogados 196

J

José Anchieta da Silva Advocacia 197
 Justen, Pereira, Oliveira e Talamini
 Advogados Associados 30, 198

K

KLA - Koury Lopes Advogados 24,
 28, 52, 201
 Kraft Advogados Associados 203

L

L.O. Baptista Advogados Associados 205
 Lacaz Martins, Halembeck, Pereira Neto,
 Gurevich & Schoueri Advogados 206
 Law Offices Carl Kincaid - Mendes
 Vianna e Associados 45, 208
 Lefosse Advogados 46, 50, 210
 Leite, Tosto e Barros Advogados 212
 Levy & Salomão Advogados 214
 Lilla, Huck, Malheiros, Otranto, Ribeiro,
 Camargo e Messina Advogados 216
 Lima e Falcão Advogados 45, 157
 Lima Gonçalves, Jambor, Rotenberg &
 Silveira Bueno Advogados 217
 Lima Netto, Campos, Fialho, Canabrava
 Advogados 218
 Linklaters 46, 50
 Lobo & Ibeas Advogados 220
 Loeser e Portela Advogados 222
 Lopes da Silva e Guimarães Advogados
 Associados 16
 Luchesi Advogados 224
 Lucon Advogados 226
 Lunardelli, Fleury, Favero e Panebianco
 Advogados e Consultores 228
 LWV - Limongi e Wirthmann Vicente
 Advogados 229

M

Machado & Pinho Advogados 230
 Machado, Meyer, Sendacz e Opice
 Advogados 14, 17, 25, 44, 46, 51, 61, 78, 233
 Machado Associados 18, 24, 28, 231
 MacLeod Dixon 351
 Magalhães, Ferraz e Nery
 Advocacia 20, 30, 235
 Manesco, Ramires, Perez, Azevedo
 Marques Advocacia 237
 Maranh, Gehlen e Advogados
 Associados 18, 239
 Mariz de Oliveira e Siqueira Campos
 Advogados 241
 Martinelli Advocacia Empresarial 42, 242
 Martorelli Advogados 53
 Martorelli e Gouveia
 Advogados 27, 38, 53, 244
 Marval, O'Farrell & Mairal 46, 157
 Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e
 Quiroga Advogados 14, 15, 44, 69, 137, 246
 Mello e Dabus Advogados 250
 Mendes Costa Advogados
 Associados 251
 Mendes Costa Consultoria
 Empresarial 251
 Menezes, Magalhães, Coelho & Zarif
 Advogados 53, 254
 Menezes e Lopes Advogados 252
 Menezes Magalhães e Coelho Advogados
 Associados 53
 Mesquita Pereira, Marcelino, Almeida,
 Esteves Advogados 27, 257
 MHMK - Sociedade de Advogados 259
 Miguel Neto Advogados Associados 45,
 58, 94, 261
 Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes S.C...
 46, 108
 Miranda e Amado Abogados 46, 108
 Montaury Pimenta, Machado & Lioce 263
 Moraes Pitombo Advogados 265
 Moraes Pitombo e Pedroso
 Advogados 17, 114
 Morais Advogados Associados 266
 Moreau Advogados 15, 45, 268
 Mosimann, Horn & Advogados
 Associados 270
 Motta, Fernandes Rocha
 Advogados 14, 29, 57, 62, 272
 MR Advocacia - Mário Roberto Pereira
 de Araújo & Associados 30, 274

Muñoz de Toro & Muñoz de Toro 47, 322

N

Neumann, Salusse, Marangoni
 Advogados 64, 68, 276
 Noronha Advogados 16, 40, 64, 278
 Novaes e Roselli Advogados 280

O

Ochman Real Amadeo Advogados 53
 Olímpio de Azevedo Advogados 281
 Oliveira & Leite Advogados 283
 Oliveira Freitas Advogados 45, 157
 Oliveira Matos Advogados 285
 Opice Blum Advogados 286
 Oping Group Ltd. 268

P

Paradedá, Castro, Duarte e Martins
 Advogados 24, 30, 137, 288
 Paulo Roberto Murray Advogados 290
 Pedro Bentes Pinheiro Advogados 53
 Peixoto e Cury Advogados 292
 Pellon e Associados 137
 Pereira dos Santos Advogados 294
 Pérez Alati, Grondona, Benites, Arntsen
 & Martínez De Hoz 46, 233
 Pinheiro Guimarães Advogados 35, 296
 Pinheiro Neto Advogados 14, 25, 44, 46,
 59, 62, 64, 67, 70, 73, 298
 Pipek, Penteado e Paes Manso
 Advogados Associados 17, 301
 Pompeu, Longo, Kignel & Cipullo
 Advogados 15, 303
 Porto Advogados 304

R

Rayes, Fagundes e Oliveira Ramos
 Advogados Associados 20,
 29, 45, 62, 74, 305
 Rebelo de Sousa & Associados 47, 351
 Rezende & Almeida Advogados
 Associados 307
 Ribas Fagundes Amad Ciari Remor
 Advogados 54
 Rocha, Marinho e Sales Advogados 309
 Rosenbaum Advocacia 310
 Rossi, Siqueira e Sejas Advogados 311
 Rubens Naves, Santos Jr. e Hesketh
 Advogados 16
 Russell Bedford Brasil Auditores

Independentes239

S

Sacha Calmon – Misabel Derzi
Consultores e Advogados... 38, 65, 99, 312
Scaff & Brandão S/C Advogados
Associados.....53
Segal, Turner & Associados.....257
Selem, Bertozzi & Consultores
Associados.....52
Shearman & Sterling.....50
Silveira & Athias S/C Advogados
Associados.....53
Silveira, Athias, Soriano de Mello,
Guimarães, Pinheiro & Scaff
Advogados.....39, 53, 314
Silveiro Advogados.....316
Siqueira Castro Advogados.....26, 318
Soriano de Mello & Guimarães S/C
Advogados Associados.....53
Souza, Cescon Avedissian, Barrieu e
Flesch Advogados.....14, 18, 27, 42, 47, 322
Souza Tavares Advogados
Associados.....321
Stairs Dillenbeck Finley & Rendón.....292

T

Teixeira Fortes Advogados
Associados.....326
Tess Advogados.....328
Tojal, Teixeira Ferreira, Serrano &
Renault Advogados.....330
Tostes e Associados
Advogados.....24, 29, 67, 332
Tozzini, Freire Advogados.....13, 44, 62, 70,
99, 336
Trench, Rossi e Watanabe Advogados..15,
20, 46, 51, 72, 339
Trigueiro Fontes Advogados.....343

U

Ulhôa Canto, Rezende e Guerra
Advogados.....15, 18, 20, 57, 345
Ulisses Sousa Advogados Associados349

V

Veirano Advogados.....44, 47, 57, 66, 351
Velloso, Pugliese e Guidoni
Advogados.....357
Vicente Gouveia Advogados.....53
Vieira de Almeida & Associados... 46, 298

Vilardi & Advogados Associados... 21, 358
Viseu, Cunha e Oricchio
Advogados.....53, 359

W

WSW – Wambier, Salamacha & Werzel
Advogados Associados.....360
White & Case.....50

Z

Zarif Advogados Associados.....53