

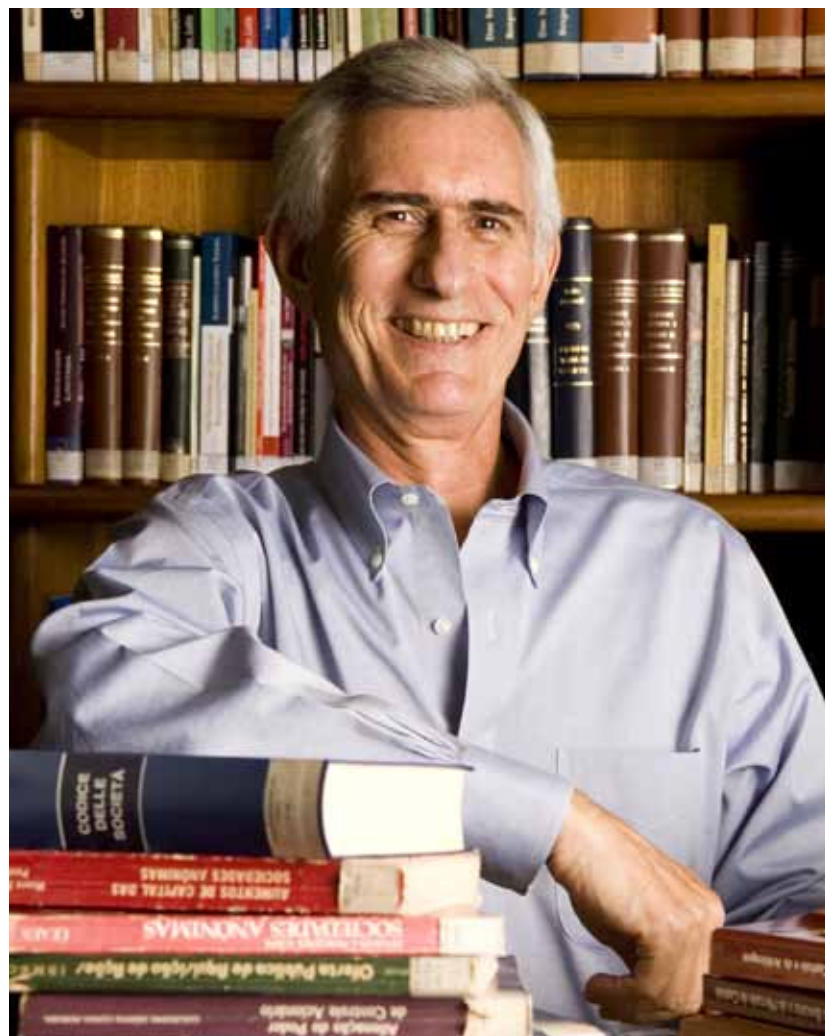
NA CRISE, ADVOGADO TEM DE SER ARTISTA?

Dois renomados juristas falam sobre o pulo-do-gato em tempos difíceis

O mote foi dado por Hamilton Dias de Souza, no debate da edição de novembro de 2008, ao comentar a atuação do bacharel. “O advogado se diferencia de qualquer outro prestador de serviço porque a nossa profissão é artística”, afirmou, numa referência ao trabalho in-

terpretativo do jurista, que não se resume a uma atividade técnica de aplicar receituários, mas a uma atuação criativa e intelectual. Em tempos de crise, essa capacidade ganha peso específico, e para isso conta pontos a bagagem que o profissional amalehou ao longo de sua

trajetória, pois terá de buscar soluções e resultados para seus clientes. Para trocar idéias sobre esse tema, ouvimos dois reconhecidos juristas do Rio de Janeiro, Pedro Batista Martins e Nelson Eizirik. A seguir, um resumo da conversa que *Getúlio* manteve com eles.



A CRISE PEDE SOLUÇÕES INOVADORAS

por Nelson Eizirik

Essa questão de entender a advocacia como arte tem de ser um pouco contextualizada, pois a afirmação pode ser entendida num sentido mais amplo, de pôr em prática determinado ofício, ou no sentido mais específico, que é o da criação do belo. E, convenhamos, o direito não pode ser comparado à criação artística. Embora seja ofício importante, como é a engenharia, que usa técnicas e procura se inovar para atingir resultados favoráveis. Feita essa distinção, o que sobressai nesse momento de crise é que ele exige maior habilidade e dedicação no exercício das habilidades técnicas. Em época de crescimento econômico, há uma tendência de os produtos serem padronizados, não há necessidade de grandes diferenciais, pois a demanda do mercado absorve. Assim, quando estávamos na bonança, muitos escritórios

realizavam o trabalho de forma meio parecida, numa espécie de advocacia de massa, de preencher formulários, sem maior inventividade. Em momento de grande atividade econômica, a advocacia se aproximava bastante dos padrões das firmas norte-americanas, com tratamento de massa e de resultados, com padrões homogêneos. Embora essa seja uma prática interessante do ponto de vista de desenvolver negócios, é pouco aprofundada, ou seja, não há uma teoria jurídica muito sólida por trás da atuação dos advogados. Os profissionais americanos são extremamente práticos, mas de poucos recursos teóricos que habilitem formular estratégias diante de situações novas.

Então, num momento de crise, o aspecto “artístico” sobressai, pois é quando se torna imperativo inovar para encontrar soluções e saídas para situações que não existiam antes. E é neste contexto de crise que aquela advocacia de massa não funciona. Assim, o cliente terá de buscar as saídas criativas em escritórios menores, com mais conteúdo e qualidade, em vez de aceitar produtos homogêneos. Nesse sentido falamos de uma advocacia quase autoral, pois cada situação exige uma solução diferenciada. A crise exige do advogado essa habilidade de saber ler a realidade, detectar rumos e apresentar soluções inovadoras. Isso distingue o bom jurista, quando a maré é adversa, aí reside o desafio. Hoje vivemos uma crise séria e real. Basta ver o número de demissões em grandes e pequenas empresas. O diferencial brasileiro perante essa realidade é que nossa regulamentação bancária é muito boa – e esse foi o calcanhar-de-aquiles das instituições americanas, pois ali o sistema financeiro atuava sem estar submetido à fiscalização do federal, não seguia regras de capital mínimo, por exemplo. Aqui os bancos seguem a rígida disciplina do Banco Central, e isso faz com que nosso sistema atravesse de modo tranquilo essa crise: não tivemos bancos quebrando ou gente correndo para retirar dinheiro, como ocorreu com a crise sistêmica que desandou nos EUA e na Europa. O setor financeiro não foi afetado, mas o produtivo sofre e ainda sofrerá consequências, pela falta ou cancelamento de encomendas, a

descontinuidade de algumas programações de compra. A crise não chega de uma vez, ela vem aos poucos. Hoje não dá para falar qual será seu tamanho. Se é certo que não estamos no olho do furacão, também é certo que não temos como avaliar o tamanho das marolas que chegarão até nós. O que existe de fato é a queda do crescimento na China, e com isso menos demanda por matéria-prima, como de ferro ou de soja. Então, ao longo deste ano irão aparecer os resultados de um processo do qual não sabemos o tamanho.

Mas existe outro lado: crise é um assunto que vende, e a imprensa tem dado muita ênfase, talvez exagerada. O destaque do noticiário à queda da bolsa passa a impressão de que o país

Na crise, o que existe são casos diferenciados, em que é preciso conhecer o direito, saber como o juiz irá decidir, as tendências da legislação, ter conhecimento sólido

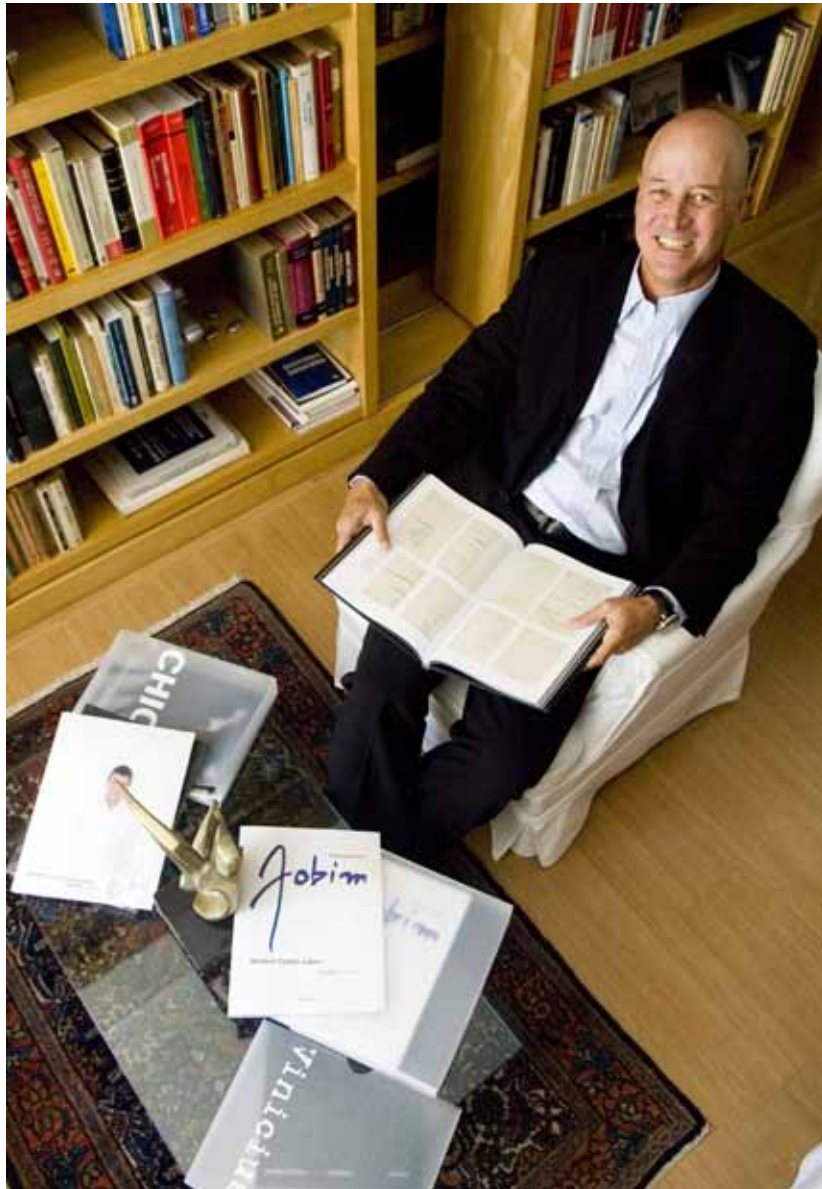
inteiro tem suas economias colocadas ali. E, como consequência, acontece a retração não apenas de dinheiro, mas de consumo, e aí cai a produção, etc.

Não existe um pulo-do-gato para sobreviver neste momento, o que há é a necessidade de diferenciar a qualidade do serviço prestado pela profundidade do estudo. Não se trata apenas de conhecer táticas de negociações ou estratégias de montar acordos, é preciso conhecer direito constitucional, civil, societário, ter uma visão ampla do ambiente jurídico. O que diferencia o trabalho do advogado neste momento é a solidez de sua formação e o conhecimento que adquiriu ao longo de anos de estudo e prática. Em momentos de bonança dá até para tapear, copiar fór-

mulas que deram certo. Mas na crise o que existe são casos diferenciados, em que é preciso conhecer bem o direito, saber como o juiz irá decidir, quais as tendências da legislação, ter conhecimento sólido. Nesse sentido, a crise funcionará como uma espécie de depurador. E levará a um redirecionamento de áreas. Já há uma demanda maior por escritórios que atuem em áreas de recuperação de empresas e de falências. Alguns dos escritórios de direito societário redirecionam o foco para a recuperação judicial de empresas e para a área tributária. Hoje qualquer economia que a empresa faça representará um ganho enorme. Há também uma migração para o contencioso. Na crise as pessoas brigam mais, períodos de escassez costumam amplificar questões de contencioso.

O que diria para o jovem advogado que quer se dar bem na profissão? Estudar é fundamental. Estudar teoria do direito, saber interpretar as leis porque se souber como se mover na interpretação poderá aplicar-se a vários setores. Uma vez um jovem estudante perguntou a um ministro da Suprema Corte Americana o que precisaria fazer para se tornar um grande advogado. O ministro respondeu: “Primeiro esqueça que você quer ser um grande advogado. Leia, vá ao cinema, teatro, leia os clássicos gregos, assista às melhores peças. Com isso terá uma formação cultural básica essencial que permitirá ser um excelente advogado, um excelente médico”. É fundamental ter uma base cultural sólida – e isso hoje é um problema, os jovens têm uma preocupação muito grande em se especializar, aprender fórmulas, quando deveriam estar atentos em ampliar seus horizontes. A crise será boa para o advogado. Temos de olhar para ela não do ponto de vista do problema, mas do ponto de vista da solução e da oportunidade. A conjugação problema/solução é exatamente o binômio que sustenta o trabalho do advogado.

Sócio de Carvalhosa e Eizirik Advogados, Nelson Eizirik foi, durante anos, chefe do Departamento de Direito do IB-MEC-Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais e Diretor da CVM-Comissão de Valores Mobiliários.



O DIREITO É ARTE E EXIGE BONS INTÉRPRETES

Por Pedro Batista Martins

Em seu livro *Ensaio e Discurso Sobre a Interpretação/Aplicação do Direito*, Eros Grau diz que há dois tipos de arte: as alográficas e as autográficas. Nas alográficas (música, teatro), a obra apenas se completa com o concurso de dois personagens, o autor e o intérprete. Nas autográficas (como a pintura ou o romance), o autor contribui sozinho para a realização da obra. Assim, segundo ele, o direito é uma arte alográfica, pois há o texto normativo que só se completa com a participação do intérprete, que é o advo-

gado. E por que acontece isso? A regra legal é posta de forma abstrata para um sem-número de casos, mas nem todos esses casos devem se subsumir a essas normas, enquanto outros, sim, podem vir a elas subsumir-se. É aí que entra a interpretação que o advogado dará aos fatos, aplicáveis ou não às normas. A norma depende dessa interpretação. Então o direito é arte alográfica, por depender de dois sujeitos, da norma posta e de seu intérprete, que é o advogado – em última análise do julgador que aplica o direito.

O advogado hoje, diante da crise, precisa ter um pouco de Chico Buarque, um quê de Vinicius de Moraes e outro tanto de Tom Jobim. A clareza, objetividade e incisividade de um Chico; a versatilidade e a polivalência de um Vinicius – que era músico, diplomata e poeta – e a harmonia de um Tom Jobim. E o que permeia todos esses atributos é a criatividade. O advogado cada vez mais precisa ser criativo, numa parceria com o empresário ou seu cliente, entendendo o negócio e estando o mais próximo possível do

cliente para oferecer a melhor e mais rápida opção jurídica.

Fala-se muito que a advocacia está se especializando, e isso é verdade, não cabe dúvida. E os nichos de especialização tendem a aumentar. Mas não se deve perder de vista que para ser especialista é preciso antes ter conhecimento genérico do sistema jurídico. Para ser especialista em contrato não basta escrever o que se quer. É preciso saber se o direito material, civil, permite isso, se irá trazer alguma consequência. É necessário saber se o que está sendo inserido no instrumento contratual será eficaz processualmente e se trará para o cliente aquilo que ele pretende. Ou seja, o especialista não pode prescindir do conhecimento genérico do direito e será essa visão que permitirá a ele a melhor prestação de serviço, com rapidez e segurança. Em momento de crise a velocidade se torna um valor. Tempo hoje é cada vez mais categoria fundamental.

Para isso ele precisa se despir das formalidades da linguagem rebuscada e falar a língua do leigo, de forma a ser entendido pelo cliente. Além disso, ele necessita personalidade para tomar decisões, obviamente pautadas com o cliente, naquilo que vislumbre como possíveis riscos no negócio. Este é o perfil exigido do advogado com um cargo dentro de uma empresa dinâmica. Por outro lado, o advogado de escritório, tradicionalmente menos próximo do dia-a-dia do negócio do cliente, tenderá a alterar essa atuação, buscando maior aproximação. Na crise, conhecer as rotinas da atividade do cliente é de suma importância, pois a agilidade e a dinâmica do mercado se tornam mais presentes e a resposta do advogado é requerida de modo mais rápido e pontual.

Hoje estou mais voltado para soluções de disputas judiciais, no âmbito da arbitragem, mas tive muita vivência em escritório na primeira fase profissional – trabalhei onze anos em escritório e pude ampliar o leque de conhecimento. Quando entrei éramos cinco advogados e fazíamos de tudo. Foi quando ganhei uma ampla bagagem jurídica. Depois fui trabalhar em empresa, outros doze anos. Isso trouxe uma mudança interessante, pois quando se atua numa empresa se enxerga a advocacia com outros olhos. Quando passei para a atividade


liberal, trouxe essa bagagem que facilita meu diálogo com empresários. O advogado de empresa acaba se despiendo de uma série de posturas – quase litúrgicas – de encarar os processos, algo típico do profissional de escritório. Olhando para trás, percebo que algumas opiniões que dei para clientes, quando atuava em escritório, por mais bem escritas e embaçadas, não atendiam ou não atenderam em nada as necessidades específicas daquele cliente naquele momento. O advogado de empresa passa a ser menos autocrítico no tocante à técnica jurídica, pois precisa tomar decisões com rapidez. E nesse contexto está mais propenso a correr riscos: por conviver com o dia-a-dia da empresa, sabe com quem lida e isso torna os riscos mais calculados, com mais chances de dar certo.

Diante da crise, o advogado precisa ter a clareza e objetividade de Chico Buarque, a versatilidade e a polivalência de Vinicius de Moraes e a harmonia de um Tom Jobim

Eu repetiria para o jovem recém-formado essa frase que ouvi no início, de meu pai, pois sou da quarta geração de uma família de advogados: “Se você se dedicar, estudar e trabalhar muito pode ser que, ao cabo de dez, quinze anos, chegue a ser um bom advogado”. Dedique-se ao máximo, estude muito. Lembro-me do que o Modesto Carvalhosa dizia na entrevista para *Getulio*: “No passado o advogado queria ser uma pessoa reconhecida e com influência, hoje ele quer ganhar dinheiro e consumir”. Então, repito: estude, se dedique muito e, num primeiro momento, não se apegue a dinheiro porque esta é uma profissão de longo prazo, onde cabelo branco ou a careca [risos] faz a diferença.

Se houver dedicação, haverá campo para o profissional. Lá na frente, começará a ter o retorno financeiro. Agora, para que isso aconteça é preciso estar em contato com a comunidade jurídica, ficar de olhos nos nichos que a profissão oferece, ao avanço da economia e do comércio. Por exemplo, do ponto de vista estrito da profissão, há o nicho da arbitragem. Outro nicho é o relacionado ao comércio, onde o Brasil não tem, infelizmente até hoje, número suficiente de advogados com expertise. No caso das disputas no âmbito da OMC, houve queixa de que o Itamarati e a Embraer estavam contratando advogados estrangeiros. Mas como seria diferente, se não temos profissionais habilitados? Esse é um nicho a ser olhado com atenção por quem quer direcionar a carreira: o campo do comércio exterior.

Toda vez que leio nos jornais reportagens sobre demissões, sobre retorno de investimento no Brasil, problemas de importação, penso na frase do presidente Lula: “Isso é uma marolinha”. Uma crise que afeta a maior potência mundial nunca poderá ser desconsiderada. Seria impróprio e inadequado falar que a crise não chegará. Está chegando aos poucos. O que me deixa mais otimista ou menos pessimista é que o país conseguiu, ao longo dos últimos anos, fortalecer as instituições e criar um ambiente econômico e financeiro confiável e sustentável para superar crises, até esta de agora. Antes, se havia um espirro na Rússia, aqui era uma pneumonia. Hoje um espirro na Rússia não é problema aqui, embora não estejamos falando de espirro, mas do colapso da maior potência do mundo. Mas com as instituições fortalecidas e uma série de fatores conquistados, quero pensar que não terá um impacto devastador, como teria no passado.

Árbitro, parecerista e advogado em arbitragens nacionais e internacionais, com indicação da Corte de Arbitragem da CCI, Paris, e da American Arbitration Association (ICDR), Pedro Batista Martins é professor e coordenador de cursos de pós-graduação do GVlaw. Foi um dos relatores do projeto da Lei de Arbitragem. 

Depoimentos recolhidos por Carlos Costa]