

VII Congresso Latino-Americano de Estudos do Trabalho. .

GT 17 Sociología de las Profesiones. Los modelos profesionales en debate

Título: Internacionalização da Advocacia no Brasil

Autora: Maria da Gloria Bonelli, UFSCar, Departamento de Sociologia

Resumo simples:

Várias são as evidências da internacionalização da advocacia, ampliando as características comuns à organização da profissão nos países do norte e do sul. O trabalho aborda três aspectos nos quais se observam alguma padronização: o aumento do número de advogados no mundo, a proliferação das sociedades de advogados acompanhada da expansão do Direito Empresarial e a feminização da prática jurídica. O objetivo é mostrar que o Brasil ocupa posição de destaque na advocacia mundializada, mas seu processo de internacionalização dá visibilidade às formas híbridas como o local e o global se articulam nessa carreira. Tal hibridismo será focalizado na multiplicação dos cursos de direito, na estratificação da profissão e em sua feminização. Metodologicamente, o trabalho se baseia em fontes primárias com a coleta de dados sobre as sociedades de advogados, junto ao site do CESA (Centro de Estudos das Sociedades de Advogados), e em observação de eventos dessas sociedades e de escritórios. As fontes secundárias forneceram informações quantitativas sobre a advocacia no Brasil para compará-la com outros países.

Resumo expandido:

Focaliza a composição de 198 sociedades de advogados no estado de São Paulo divididas em três categorias: 61 pequenas (1 a 9 advogados), 116 médias (10 a 49 advogados) e 21 grandes (50 advogados ou mais), observando a internacionalização na forma de organização da atividade e da participação das mulheres nessas firmas.

Teoricamente, o estudo aborda como fenômeno global da padronização das práticas jurídicas é ressignificado no local, vinculando o profissionalismo com as

estratégias de fechamento generificado da advocacia e a feminização da profissão com a ampliação do acesso das mulheres à justiça.

O *boom* dos cursos privados de Direito no país foi o fator impulsionador do aumento no número de advogados. A lógica empresarial predominou nesse processo sobre a lógica profissional, resultando num modelo híbrido e oscilante de ensino superior. A forma de organização do trabalho profissional articula a obtenção de uma formação universitária - para o domínio de uma área do saber através do conhecimento especializado - com o controle de mercado pelos pares. Essa lógica é sustentada no ideário da prestação de serviços especializados com qualidade, além de autonomia da *expertise* em relação aos interesses do Estado, do mercado e do cliente. A lógica que dá embasamento ao ensino superior privado se nutre do discurso da livre-concorrência, mas com apoio financeiro do Estado. Este, por sua vez, opera em torno da lógica burocrática, que dá mais valor à eficiência e as relações verticalizadas de comando e execução, do que às relações horizontais mais características aos pares profissionais<sup>1</sup>.

O negócio da educação jurídica triplicou em uma década, apesar das resistências da OAB a tal proliferação. Em 2001, o Brasil tinha 380 cursos de direito e em 2011 havia saltado para 1.210. Nesse mesmo ano, os Estados Unidos possuíam 201 cursos e a China 987, atendendo uma população 7 vezes maior que a brasileira.

Esse fenômeno teve impacto sobre a densidade de advogados, acelerando a feminização e a estratificação da carreira, facilitadas pelas mudanças na organização da atividade. Em homenagem ao dia internacional da mulher, em 8 de março de 2012, a OAB revelou que elas já eram maioria entre os advogados em atividade no Brasil: dos 696.864 ativos, 384.152 eram mulheres (55%) e 312.712 homens (Conselho Federal OAB). Isso sugere que há mais advogados inscritos não atuantes do que advogadas. Em São Paulo, em 12 de junho de 2012, a seccional da OAB informou existirem 248.712 inscritos ativos em seus quadros, sendo 134.852 homens e 113.860 mulheres (45.8%). Apesar da discrepância entre os percentuais nacionais e os de São Paulo, ambos apontam para a forte presença feminina na advocacia.

Tal expansão favoreceu um processo que encontrou resistência entre os advogados brasileiros até os anos 1990, que era o da estratificação da advocacia. Como decorrência, estabelece-se uma hierarquia do que vale mais e menos na profissão, tanto

---

<sup>1</sup> Sobre essas três lógicas de organização do trabalho, ver Freidson (2001).

em relação ao tamanho do escritório e à posição que o advogado e a advogada ocupavam nele quanto ao tipo de clientela, à especialização e internacionalização.

As sociedades de advogados formalizaram a estratificação através da divisão entre sócios com participação nos lucros e associados com remuneração, introduzindo depois outra subdivisão entre os sócios com participação e voto e aqueles sem esse ganho e poder. Embora a grande maioria dessas sociedades existam nos Estados Unidos (32.441 em julho 2012), a internacionalização dessa forma de organização da atividade é registrada em muitos países, com menor incidência na África.

O final do século XX no Brasil foi marcado pela efervescência das privatizações de grandes empresas públicas que ampliaram muito a necessidade desse conhecimento jurídico, em particular no direito empresarial, com os advogados encontrando novas atividades nas áreas de negócios. Escritórios pequenos conseguiram progredir no cenário da globalização econômica, precisando contratar mais advogados e advogadas para cuidar dos interesses jurídicos da clientela corporativa que se expandia, trazendo demandas especializadas, mas também muitas outras de caráter rotineiro e repetitivo.

O contexto internacional também influenciou diretamente o cenário brasileiro. Nessas privatizações, por exemplo, os Estados Unidos atuaram para intensificar as transferências de modelos de instituições e a adaptação de cultura jurídica. Com isso, houve um impacto nas empresas e nos escritórios de advocacia no Brasil.

A difusão das sociedades de advogados globalmente é resultado da internacionalização dos mercados e da profissão, cada vez mais inserida nas relações de importação e exportação do conhecimento especializado entre países do norte e do sul, com a padronização transnacional de serviços jurídicos<sup>2</sup>. Nesses grandes escritórios, o profissional domina línguas estrangeiras, em especial o inglês, tem experiência de curso ou estágio no exterior, que é enfatizado em seu currículo divulgado na página da firma na internet, representa grandes empresas ou escritórios estrangeiros, chegando algumas dessas sociedades de advogados a ter filiais fora do Brasil. O tipo de prestação jurisdicional também muda, enfatizando-se o atendimento das necessidades em torno dos negócios dos clientes corporativos, o que com frequência dispensa a ida para litigar no Fórum, como costumava ser a prática característica da profissão.

---

<sup>2</sup>Sobre essa internacionalização na América Latina ver Dezalay e Garth (2002).

Dessa forma, a prática jurídica foi perdendo as características homogêneas como profissão exercida em escritórios individuais ou escritórios partilhados por colegas. A introdução dessa estrutura centrada na divisão social do trabalho, separando os conteúdos tradicionais das novas especializações, e o trabalho rotineiro daquele que demanda maior *expertise*, foi articulada ao ingresso feminino na advocacia brasileira.

Em análise sobre a feminização da prática jurídica, Schultz (2003) observou que as advogadas funcionam como um exército de reserva da profissão em vários países. No Brasil, a incorporação das mulheres no mercado da advocacia ocorreu no momento de expansão das sociedades de advogados facilitando o processo de estratificação da carreira. A resistência a esse processo foi menor porque com a entrada massiva das mulheres na prática jurídica elas passaram a assumir as posições menos prestigiadas, impulsionando os homens para as funções de mais valor, o que diminuiu a contestação ao modelo americano das firmas de advocacia. Nessa nova hierarquia, os escritórios solo e de pequeno porte fazem mais o atendimento de clientes individuais e as médias e grandes sociedades de advogados concentram os clientes empresariais e as corporações.

Estratégias de fechamento são identificadas nas profissões jurídicas ao longo do tempo (Abel, 1988; Heinz and Laumann, 1982). Elas são usadas para evitar o ingresso dos não credenciados, mas também dos não desejados. Diferentes formas de fechamento vêm sendo usadas em relação à participação feminina na advocacia, entre elas as desigualdades decorrentes desse ingresso, como o teto de vidro<sup>3</sup> (Kay and Hagan, 1995; Thorton, 1996; Junqueira, 1999); as estratégias de fechamento generificado (Davies, 1996; Bolton e Muzio, 2007); o *gap* entre os ganhos de homens e mulheres (Menkel-Meadow, 1989; Epstein et al, 1995). Essas perspectivas contestam o entendimento que naturaliza tais desigualdades como se estas fossem ser superadas com o tempo e com a progressão profissional feminina.

Os dados recentes sobre as advogadas americanas indicam que o tempo não supera tudo. Elas vêm perdendo posições no mercado da advocacia nos Estados Unidos, segundo pesquisa nacional realizada em 2011, sobre a retenção e promoção de mulheres nas 200 maiores firmas de advocacia, promovida pela Associação Nacional de Mulheres Advogadas. (Flom e Scharf, 2011).

---

<sup>3</sup> É chamado de teto de vidro a barreira invisível que limita a progressão feminina ao topo profissional. Por não ser claramente percebida, reforça a crença que com o passar do tempo as posições elevadas ocupadas pelas mulheres se igualarão às dos homens.

Quanto aos resultados obtidos sobre a feminização da advocacia no Brasil, eles indicam que as maiores sociedades de advogados mostraram-se mais receptivas à participação e progressão das advogadas do que aquelas menores, especialmente em São Paulo. Outra prática jurídica que se mostra difícil para as mulheres é a atuação solo. Esta ganha as características do exercício precário em vez daquelas da atividade liberal. A atuação profissional das advogadas traz o hibridismo entre o moderno e o tradicional, entre o global e o local na prática privada.

#### Referências Bibliográficas

- ABEL, Richard L. (1989) *American Lawyers*. New York, Oxford University Press.
- BOLTON, Sharon C. & MUZIO, Daniel (2007) Can't live with 'em; Can't live without 'em: Gendered segmentation in the Legal Profession. *Sociology*, v.41, n.1: 47-64.
- DAVIES, Celia (1996). "The sociology of professions and the profession of gender", *Sociology*, v. 30, n.4, pp. 661-678.
- DEZALAY, Yves & GARTH, Bryant (2002) *The internationalization of palace wars: lawyers, economists and the contest to transform Latin American states*. Chicago, University of Chicago Press
- FLOM, Barbara M. & SCHARF, Stephanie A. (2011). Report of the sixth annual national survey on retention and promotion of women in law firms. Chicago, The NAWL and the National Association of Women Lawyers Foundation.
- FREIDSON, Eliot (2001) *Professionalism: the third logic*. Cambridge, Polity Press.
- HEINZ, John P. & LAUMANN, Edward O. (1982) *Chicago lawyers: The social structure of the Bar*. Chicago, Russell Sage Foundation and American Bar Foundation.
- KAY, Fiona & HAGAN, John (1995) The persistent glass ceiling: gendered inequalities in the earnings of lawyers. *British Journal of Sociology*. v. 46. n. 2, PP. 279-310.
- MENKEL-MEADOW, Carrie. (1989), "Feminization of the legal profession: the comparative sociology of women lawyers", in: R. Abel & P.S.C. Lewis (orgs.), *Lawyers in Society: comparative Perspectives*, v. 3, Berkeley, University of California Press.
- SCHULTZ, Ulrike & SHAW, Gisela (2003). *Women in the world's legal professions*. Oxford, Hart Publishing.
- THORTON, Margaret (1996) *Dissonance and distrust: Women in the legal profession*. Melbourne, Oxford University Press.