

OS SÓCIOS DOS ESCRITÓRIOS ESTABELECIDOS: AS TRAJETÓRIAS DE OITO ADVOGADOS

Ricardo Visser¹
Gustavo Siqueira²

RESUMO

O artigo faz uma análise de oito entrevistas semiestruturadas com advogados empregadores e com rendimentos de alto volume. A investigação focaliza em três principais eixos: a) a origem social e ingresso na advocacia; b) o perfil da clientela e formas de inserção profissional; c) prestação de serviços e passagem por carreiras de Estado. No primeiro quesito, delimitou-se três padrões de influência familiar: a direta, na qual o contexto familiar define as possibilidades de carreira do entrevistado; indireta, na qual há influência, mas o entrevistado se coloca como independente; e a reprodução de um contexto familiar favorável ao sucesso escolar, mas sem um capital familiar específico. No que concerne ao perfil da clientela, observamos que nessa predomina clientes empresariais. Neste âmbito, foi possível detectar a mobilização de capitais políticos e sociais, além da competência jurídica. Por fim, foram analisadas passagens por cargos em órgãos estatais. Ainda que não constitua regra geral entre os entrevistados, a participação e a influência dos sócios estabelecidos em organizações estatais tampouco é acidental.

PALAVRAS-CHAVE: sociologia das profissões jurídicas; advogados empregadores; desigualdade social.

¹ Universidade Federal de São João del-Rei, [ORCID](#)

² Universidade do Estado do Rio de Janeiro e Universidade Estácio de Sá, [ORCID](#).

THE PARTNERS OF ESTABLISHED LAW FIRMS: THE TRAJECTORIES OF EIGHT LAWYERS

Ricardo Visser
Gustavo Siqueira

ABSTRACT

This article analyzes eight qualitative interviews with lawyers, who are employers and earn high revenues. The investigation focuses in three main axes: a) social background and entrance in advocacy; b) the profile of the clientele and professional placement; c) professional activities in state organizations. In the first axis, we detected three main forms of familial influence: the direct form, in which the family member defines the carrier possibilities; the indirect, in which the influence of family professional origin and prestige is effective, but the interviewee puts himself as having traced an autonomous trajectory; and the reproduction of a family setting oriented by educational achievements. Taking the clientele profile in account, we could observe the predominance of contracts corporations. In this particular issue, we detected the mobilization of social and political capitals, beyond professional skills in law. Finally, we analyzed professional activities in positions of state organizations. Although, we cannot affirm the integral regularity of these cases, we believe that participation and influence of the established partners in state organizations is far from accidental.

KEYWORDS: sociology of law professions; lawyers; employers; social inequality.

1. INTRODUÇÃO

Este artigo pretende fazer uma reflexão sociológica sobre a origem social e a inserção profissional de oito sócios de escritórios de advocacia estabelecidos. Entendemos como “estabelecidos” aqueles advogados que são empregadores, acumulam rendas mensais constantes superiores ao teto do funcionalismo público e seus serviços prestados ultrapassam a simples oferta de atuação jurídica em grande volume. Não raro, eles possuem clientes, como médias e grandes empresas, associações de servidores públicos, prefeituras etc., o que envolve o exercício de influências externas à competência jurídica explícita. Dessa forma, tentamos entender a trajetória desses advogados, dentro e fora do direito, e problematizar suas atuações e construção de carreiras. O objetivo central do artigo foi entender como se constituíram pessoal e profissionalmente oito advogados de escritórios estabelecidos. Procuramos entender como eles alcançaram essas posições e quais fatos podem ser destacados em suas trajetórias.

Nos Estados Unidos da década de 1950, Wright Mills (2002) havia apontado para ascensão dos grandes escritórios de advocacia. Sua forma de operação se distinguiu dos modelos de pequenos e médios escritórios, até então centrados no advogado como profissional liberal, com uma formação jurídica geral. Segundo o sociólogo americano, os grandes escritórios são concomitantes ao surgimento do arcabouço jurídico que admite um tipo de capitalismo organizado em torno das grandes corporações.

No Brasil, observa-se o advento de escritórios de advocacia de grande porte, com maior agudeza, a partir da década de 1990. Empregando volumosas equipes de advogados estratificados, especializados em equipes e assalariados (Cunha *et al.*, 2007), sua consolidação enquanto grande organização ganha um contorno mais claro com as privatizações e a maior abertura de mercado às transnacionais. Enquanto os sócios partilham o lucro, as equipes de associados se tornam assalariados ou recebem por produtividade.

Mesmo que de maneira parcial, com o advento da advocacia societária em grande escala, coloca-se em curso uma mudança nos valores profissionais: enquanto a orientação valorativa do profissional liberal se norteava pelas noções de independência e liberdade enquanto defesa contra o puro interesse mercantil da

profissão, os jovens advogados dos grandes escritórios norteiam-se mais vividamente por noções de competência e eficiência (Chaves & Nunes, 2012). Nesse particular, as grandes associações de advogados rompem com a exclusividade dos escritórios familiares e dos profissionais liberais autônomos.

No público estudado, não encontramos entrevistados que comandem escritórios de complexa estratificação e grande escala. Ainda assim, o escopo de sua clientela inclui grandes empresas e organizações de Estado, aproximando-os do perfil da clientela dos grandes escritórios estratificados.

A condução das entrevistas ocorreu entre 2015-2016 nas principais regiões metropolitanas do país. Devido à preservação da privacidade das fontes, seus nomes foram alterados.

Após a explicação dos dados e da metodologia da pesquisa, a apresentação e a discussão dos dados seguirão em três eixos: a) O primeiro deles analisa a origem social dos entrevistados. Aqui, mobilizamos padrões de contexto familiar, segundo a intensidade e o tipo de influência familiar na carreira dos entrevistados; b) Em seguida, adentramos na sua inserção profissional, ao destacar o perfil institucional da clientela. Aqui, também foi importante compreender que a clientela pode vir de parcerias com escritórios maiores ou, por exemplo, da atuação na política; c) Por fim, analisaremos a passagem por cargos ou posições além da advocacia privada.

Na conclusão, faremos um balanço conclusivo sobre os temas abordados.

2. DADOS E METODOLOGIA

As oito entrevistas semiestruturadas, com os sócios de escritórios estabelecidos, remontam a um escopo maior de entrevistas realizadas pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), conduzidas sob o enquadramento do projeto Radiografia do Brasil contemporâneo (entre 2015-2016). A investigação congregou o mapeamento das classes sociais e os ambientes em que vivem, bem como o modo pela qual estes diferentes agrupamentos sociais mobilizam visões de mundo e representações sociais. Assim sendo, formulou-se uma pesquisa qualitativa com uma grande amostra intencional (N=632), objetivando à análise de como narrativas individuais se orientam em relação a modos objetivos de socialização (Natalino & Lopes, 2020). O material empírico

recolhido interliga-se por meio das características sociais dos entrevistados (raça/escolaridade/ território/ renda/ sexo). Na escolha de seus entrevistados, o projeto Radiografia do Brasil contemporâneo tomou ocupação e moradia como parâmetros principais, deliberadamente privilegiando os estratos sociais médios e superiores (Natalino & Lopes, 2020). Para a operacionalização da pesquisa de campo, os entrevistadores mobilizaram suas respectivas redes de relações pessoais para acessar os entrevistados, garantindo maior proximidade entre ambos.

A partir dessa amostra maior, elaboramos um cadastro com os profissionais do Direito (N=57), contendo seus principais dados sócioeconômicos. Em seguida, dentro do amplo universo de profissionais do direito, definimos três perfis a serem estudados, sendo um deles o de sócios advogados. A análise geral dos perfis pode ser encontrada alhures (Visser; Siqueira, 2020).

Para o presente artigo, selecionamos as entrevistas semiestruturadas de acordo com os parâmetros da definição socioeconômica de classe proposto por Alcides dos Santos (2005). Os advogados em questão não se declaram como autoempregados ou empregados especialistas, mas como empregadores, o que envolve não apenas a propriedade de empresa, mas igualmente o exercício de autoridade. Eles residem nas principais regiões metropolitanas do país, conferindo ao estudo um grau relevante de heterogeneidade. Sete sócios se declararam brancos, enquanto um se declarou negro.

A formulação de um questionário semiestruturado objetivou não apenas a coleta de visões dos entrevistados. Em contraste, decidimos por uma conversa guiada, na qual os entrevistadores treinados combinavam distanciamento e engajamento na situação de entrevista. Focalizamos então na captação dos aspectos pré-reflexivos da narrativa dos agentes, uma vez que estes não possuem total controle sobre suas ações e decisões. Assim, encaixamo-nos na tradição da sociologia disposicionalista (Bourdieu, 1979; Lahire, 2012), ao entender que a emergência de práticas e representações coletivas, a partir de tendências para ação, jamais são totalmente conscientes aos agentes em seus contextos. Desse modo, os agentes aderem pré-reflexivamente a práticas e representações coletivas (Natalino & Lopes, 2020).

Outra qualidade central do questionário é sua cobertura de dimensões diversas da vida cotidiana e do passado social dos investigados. A partir do

pressuposto teórico da multidimensionalidade da desigualdade social, buscamos apreender os aspectos centrais da vida econômica, profissional, familiar, cultural, política, escolar e íntima. Por certo, nossa inclinação geral foi relacionar tais características da trajetória pregressa e atual do público estudado. Com isso, podemos apreender a dinâmica processual de suas trajetórias de vida.

A análise dos dados se orientou pela produção da *grounded theory* (Corbin & Strauss, 1990), dado que os questionamentos iniciais permaneceram abertos e servindo apenas como pontos de partida para a investigação. A identificação de padrões discursivos e sua classificação ocorreu através da comparação sistemática dos dados, posto que tais padrões emergiam da contínua confrontação das entrevistas. Atentamos tanto aos padrões discursivos quanto à sua diversidade interna. Assim, foi possível aliar descrição à compreensão dos dados.

3. RESULTADOS

OS TRÊS PADRÕES NA ORIGEM FAMILIAR DOS SÓCIOS

A pesquisa conta com os seguintes entrevistados: Jair, desembargador aposentado e advogado trabalhista; Miguel, advogado penalista; André, advogado tributarista; Flávio, desembargador aposentado e advogado trabalhista; Hélio, que advoga majoritariamente na área empresarial, além de ser assessor de estado; Pedro, que advoga na área cível; Adriano, que advoga predominantemente no direito administrativo e Mariano, que é advogado trabalhista³.

Neste item, exploraremos três padrões encontrados a respeito da origem familiar dos entrevistados: a) A endogenia direta ocorre quando a carreira do entrevistado é influenciada decisivamente por meio do posicionamento familiar. Em dois dos nossos entrevistados, a aquela ocorreu por meio do casamento estratégico ou via herança; b) A endogenia indireta, que se reflete em precedentes

³ Por limitações institucionais e temporais, a pesquisa não conseguiu entrevistar mulheres que se encaixassem no perfil. O que não significa que elas não ocupem tais postos. A ausência aqui, trata-se muito mais uma falha, resultando das limitações que foram impostas ao processo de pesquisa, do que uma ausência no campo. Esta limitação também se deve ao modo de seleção dos entrevistados, uma vez que o desenho amostral geral da pesquisa Radiografia do Brasil contemporâneo não se orientou especificamente pela variável gênero.

familiares mais difusos nas profissões jurídicas. Aqui, há alguma influência, mas os entrevistados se colocam como tendo construído suas carreiras de maneira independente; c) Por fim, o terceiro padrão pressupõe um contexto familiar capaz de propiciar a incorporação disposições objetivando o êxito escolar (Bourdieu & Passeron, 1970; Lahire, 2012) e a inserção em profissões que exigem perícia (Santos, 2005). Em alguma medida, pode-se afirmar que o terceiro padrão impessoal de reprodução da origem familiar precede os outros dois.

Tabela 1

Ingresso na advocacia e origem

Jair, 77 anos	Aí meu sogro um dia chegou pra mim e disse: “Você quer ser juiz [desembargador] do Tribunal? Ou você quer ser advogado de seguros?”. Aí eu disse: “O senhor escolhe”. O senhor escolhe na verdade significava que ele ia fazer tudo. Aí ele começou a batalhar, ele apanhou uma série de indicações de governadores. Assim entrei no tribunal de segunda instância pelo quinto constitucional por meio da vaga da advocacia.
Miguel, 31 anos	Eu tenho total consciência do privilégio que tenho, de ter herdado este escritório. Eu soube aproveitar também, aproveitar, dentro do possível, as oportunidades que me foram dadas. Tenho total consciência de que foi herdado e de que é um diferencial da maioria das pessoas.
André, 46 anos	Quando tava na faculdade eu não pensava em fazer tributário, mas o meu pai e meu irmão eram fiscais de renda. Então, quando eu fui procurar estágio, eu tive mais facilidade de encontrar estágio na área tributária, e aí meu pai, que era fiscal da receita, arranhou um estágio pra mim. Comecei a gostar da área tributária, não conhecia, não tinha nem dado na faculdade ainda. Quando me formei, o primeiro concurso que apareceu foi de Procurador da Fazenda Nacional, que atua só na área tributária e aí não saí mais.
Flávio, 74 anos	Eu disse ao meu pai que não ia fazer faculdade paga. Ele então falou: “Você disse que os professores da

	<p>Federal dão aula na paga, então você continua nessa faculdade”. Ele acabou me convencendo, fiz a faculdade e terminei o curso.</p>
<p>Hélio, 32 anos</p>	<p>Eu fui privilegiado, né. Não nasci em família pobre, nasci em família de classe média. (...) Estudei em escolas particulares. Embora eu também tenha frequentado escolas públicas, minha mãe, como professora de colégio público, foi sempre presente e acompanhava, assim como meu pai.</p> <p>(...) Meu avô por parte de pai é da área jurídica também, então já passou por diversos cargos públicos, foi advogado, delegado de polícia (...).</p>
<p>Pedro, 31 anos</p>	<p>Meu avô foi advogado, depois ele foi político, foi vereador, deputado estadual, deputado federal, mas ele comprou os campos né, foi lá que ele ganhou um bom dinheiro. Nos anos 80 foi ser conselheiro do Tribunal de Contas. Aí ele ficou de 81 a 99. Então eu cresci com ele juiz, ia lá no Tribunal, nem sabia o quê que era, me lembro do gabinete dele.</p> <p>(...) Meu pai também é advogado, foi advogado do INSS [Instituto Nacional do Seguro Social] na época, não precisava de concurso, e na época era o INPS [Instituto Nacional de Previdência Social], e aí ele ficou trabalhando um tempo lá e surgiu lá o Tribunal [de Contas].</p>
<p>Adriano, 32 anos</p>	<p>Minha mãe falava, mas falava “meu filho, mas tá ótimo, tu tirou (sic) 9,5! Teu irmão tá aqui, ó, que ele não tira 9, nunca tirou isso aqui”. Eu falava “mãe, mas eu podia ter tirado 10, mãe”. Eu... Eu chorava muito, às vezes por causa disso aí... Minha mãe ficava até preocupada e me levou num psicólogo, aí ele falou “não, é porque ele se cobra muito”. Eu me cobrava... Até hoje eu me cobro muito, me cobro muito nessa questão.</p> <p>Fiquei seis a oito meses no garimpo. Aí quando eu retornei, fiquei uns dois meses procurando emprego, alguma coisa, trabalhando como cobrador, coisinha pouca; aí quando eu firmei na madeireira, eu falei “não, vou voltar a estudar”. Aí eu voltei a estudar, fui terminar o terceiro ano, foi em escola pública. Até então, eu só estudei em escolar particular com bolsa.</p>

Mariano, 49 anos	<p>O papai tinha uma instrução bem primária, ele tinha... O meu pai sabia ler, escrever... Ele fazia as contas, as quatro operações assim né, básicas. A minha mãe, como ela terminou aquilo que era o primário, na época, que é o ensino fundamental, que tinha cinco anos de estudo, na época, a minha mãe era professora. Então ela tinha um pouco mais desse tipo de conhecimento, então ela ajudava a gente. A minha mãe nos ensinava de qualquer jeito, então eu sou um pouco autodidata com isso (...).</p> <p>Quando eu era criança, a gente pensava sempre em ser vaqueiro, ser dono de um barco, ser trabalhador... A gente não tinha noção de ser um intelectual, de ser um profissional liberal, um advogado, um juiz. Isso não fazia parte do nosso imaginário, de ninguém da minha família, que eu lembre. Muito raramente se pensava, a gente não tinha essa perspectiva da vida.</p> <p>(...)</p> <p>Já na universidade, com meus irmãos, eu fiquei morando em república com colegas que a gente dividia, depois foi assim que eu consegui terminar os meus estudos. (...) Eu saí da minha casa com 12 anos de idade pra vim para Belém pra fazer o segundo grau, porque eu fui muito precoce estudando e aí aos 13 eu já estava no segundo grau. Eu passei aos 15 anos de idade no vestibular da Federal.</p> <p>Estudávamos no colégio interno dos padres franciscanos no interior do estado. Eu e os meus dois irmãos estudamos lá, porque a minha mãe... Papai não tinha condições de pagar outro tipo de estudo, de educação. E depois quando começou a Universidade, eu já vim pra Belém morar com os meus irmãos, e depois morei em república com os meus colegas...</p>
------------------	---

Os três padrões na origem social dos sócios pesquisados podem ser detectados nas passagens acima. O primeiro, representado nos casos de Jair e Miguel, refere-se ao acesso a um capital familiar capaz de influenciar decisivamente as carreiras dos entrevistados. O sogro de Jair foi um importante político, com assomado poder em sindicatos patronais e na alta política nacional. O poder político de sua linhagem familiar se estende até as origens do Estado Novo. Vale pontuar que seu relato demonstra que o poder de tais elites políticas e jurídicas

extrapola em muito as eventuais barreiras entre as altas posições no Poder Judiciário, na política e na advocacia privada. Já Miguel vem a herdar o escritório e a clientela. Seu pai pode ser considerado um advogado médio na cidade onde mora, na região sul do país.

A segunda forma de reprodução pode ser observada nos casos de Hélio, Pedro e André. Muito embora narrem a presença de familiares em profissões jurídicas, eles se colocam como tendo construído suas carreiras de maneira independente. Nesse caso, familiares podem servir de modelo, inspiração, proporcionar vantagens materiais, ou em momentos decisivos etc.

Por fim, o terceiro modo de reprodução consiste num contexto familiar e num agente capaz de incorporar disposições para o sucesso educacional e profissional. Como alguns estudos apontam (Bourdieu & Passeron, 1970; Chamboredon & Prévot, 1973), as precondições para o desenvolvimento de disposições para o sucesso educacional são mais comuns em indivíduos oriundos dos estratos mais estabelecidos das classes médias.

Ao contrário da família de Flávio, os contextos familiares de origem de Adriano e Mariano não podem ser considerados como aqueles estratos mais sedimentados da classe média estabelecida⁴. Não raro, quando esse é o caso, as estratégias de sucesso escolar envolvem consideráveis sacrifícios pessoais e/ou um ambicioso projeto familiar, assim como verificamos em seus relatos.

A classificação tripartite da qual lançamos mão não corresponde necessariamente à magnitude de poder das famílias de origem, mas a maneiras aproximadas da influência da origem social na inserção profissional dos entrevistados. Contudo, é possível apontar para o fato de que a endogenia direta é muito comum em meio às elites jurídicas estabelecidas, podendo vir a constituir e sedimentar teias de nepotismo (Costa de Oliveira, 2014).

⁴ Alinhamos nossa perspectiva sobre a classe média a partir de Erik Olin Wright e Pierre Bourdieu, sendo a definições de suas características complementares (Corrêa da Silva, 2020). Segundo Wright (1980), a classe média se encontra em uma posição contraditória de classe, pois vende sua força de trabalho, mas, ao mesmo tempo, se diferencia da classe trabalhadora em função de serem detentores de ativos relativos à qualificação e à especialização de valor no mercado de trabalho. Já Bourdieu (1979) enfatiza a dimensão do estilo de vida, destacando a orientação estratégica da classe média ao sucesso escolar por meio da valorização generalista e, ao mesmo tempo, utilitária da educação.

Quanto à origem familiar, na amostra da pesquisa, foi possível perceber três diferentes formas de marcação de trajetórias, ou seja, os sócios de escritórios estabelecidos possuem origens familiares diferentes, mas se encaixam nos três padrões descritos acima. Detectamos que Adriano e Mariano se destacam por sua origem social ser mais próxima ao padrão de classe encontrado nos batalhadores brasileiros (Souza *et al.*, 2010) e por sua mobilidade ascendente.

As trajetórias encontradas nos batalhadores ascendentes normalmente envolvem alto sacrifício pessoal, inserção em trabalhos por necessidade ou sobrevivência, pais e familiares que, normalmente, não possuem trajetórias profissionais em ocupações que exigem o ensino superior e perícia. Mesmo não dispondo capital cultural distinto, capital social, político e econômico na família de origem, os batalhadores se destacam por altas expectativas de ascensão, disposições de insistência, prontidão e para o trabalho disciplinado, que podem vir a se capitalizar em contextos profissionais decisivos de interação.

PERFIL DA CLIENTELA E INSERÇÃO PROFISSIONAL

As áreas de atuação dos sócios entrevistados são variadas, passando por direito penal, cível, tributário, trabalhista etc. Contudo, em suas respectivas áreas, uma característica central salta aos olhos: em algum momento, a maioria deles advogou ou advoga para grandes empresas, associações de funcionários, prefeituras de cidades grandes ou sindicatos. Essas organizações, com suas diversas finalidades, manifestam o perfil institucional da clientela.

Tabela 2

Inserção profissional e acumulação de vantagens institucionalizadas

Jair, 77 anos	<p><i>Entrevistador:</i> O senhor pode dizer qual é a diferença de advogar e ser juiz?</p> <p><i>Jair:</i> Lá [no tribunal] eu tinha assessores, aqui estou sozinho. Eu vou ao Tribunal com meu sócio ver coisas com ele, problemas administrativos do escritório... Lá, como juiz, você mandava, aqui não. Aqui eu sou apenas um advogado comum.</p>
---------------	---

	<p>(...)</p> <p>Eu vou lá [no tribunal] converso com todo mundo. Eu ainda continuo com essa ligação, até porque o escritório advoga para grandes empresas. Hoje eu estou mais na consultoria e na entrega de memoriais.</p>
<p>André, 46 anos</p>	<p><i>Entrevistador:</i> Você teve alguma ajuda profissional de amigos no Direito?</p> <p><i>André:</i> Não para conseguir posições, mas sempre alguém de indica clientes. (...) Eu advogo para grandes empresas.</p>
<p>Flávio, 74 anos</p>	<p>Me aposentei do tribunal e montei um escritório de advocacia. Às vezes os colegas me pedem pra fazer uma peça. Junto, faço parcerias com outras pessoas.</p> <p>(...)</p> <p>Não vou todo dia para o escritório, faço muitas reuniões perto da minha casa, principalmente com os clientes com quem tenho mais intimidade. (...) Eu advogo mais para a parte de empregadores.</p>
<p>Pedro, 31 anos</p>	<p>Começamos o escritório eu e mais um colega. Essa sala nossa eu ganhei, inclusive, como presente de formatura do meu avô. Mas a gente realmente se tornou um escritório de verdade a partir da associação com os outros sócios, com o Thiago e a mãe dele, que também foi nossa sócia um tempo. Daí a gente fez parceria com outro escritório.</p> <p>(...) Advogados Associados, eles trabalham pra sindicatos no estado inteiro, são gigantes, e eles tinham a Federação dos Trabalhadores das Indústrias da Alimentação, cliente bom, e que eles terceirizaram pra nós. Aí gente assumiu esse cliente, recebendo mensal, e abrimos uma sede lá, pra fazer tudo que esse escritório não fazia na área cível, porque eles só fazem administrativo, trabalhista e coletivo assim, de causa. Eles não faziam nada cível, de família, contrato, dano moral, essas coisas pequenas. Aí começaram a nos passar tudo com 15% de participação. Isso é um testemunho claro: sozinho a advocacia não tem como, sem alguma parceria de alguém já consolidado...</p> <p>(...)</p> <p>Eu aprendi muito com a parceria com esse novo escritório, porque pelo contrato (...) eles nos passaram um monte de coisa, de como agir, de organização de escritório, então isso</p>

	<p>nos ajudou muito. A gente não tinha formalidade alguma, tinha um escritório informal, eu e o Eduardo, hoje a gente tem CNPJ [Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica], paga imposto, existe!</p>
<p>Adriano, 32 anos</p>	<p>Eu hoje trabalho com três prefeitos do interior do estado. Então, assim, eu já trouxe... Eu falei pra eles. Eu não conhecia esse mundo. Então eu sempre fui aquela coisa, assim, não vou ganhar sozinho. Vou trazer os colegas pra ganharem junto comigo. Aí convidei esses dois pra ser sócio meu.</p> <p>Hoje eu tenho esses prefeitos clientes meu, que eles não sabem o que estão respondendo porque eles não sabiam o quê que era aquilo; propriedade administrativa... Não sabem o quê que é uma licitação, ficaram 4 anos em uma prefeitura e não sabe o que é uma licitação.</p> <p>(...)</p> <p>Eu tinha dificuldade, porque eu queria organizar o escritório, a parte burocrática do escritório e eles falavam que não precisava. (...) Eu controlo quem entrou no escritório hoje, hora que entrou, com quem falou, quanto tempo ficou conversando... Eu vou saber aqui com quanto tempo que atende um simples advogado contratado, com quanto tempo ele ficou conversando com o cliente.</p>
<p>Mariano, 49 anos</p>	<p>Eu tava na universidade, eu ficava no movimento estudantil, em determinado momento também estagiava, eu tinha uma remuneração muito incipiente disso, e logo que eu me formei eu passei realmente a trabalhar como advogado.</p> <p>Eu advogo fundamentalmente na Justiça do Trabalho. Eu sou essencialmente um advogado trabalhista, embora eu tenha causas em outras áreas e tudo, mas sempre fortemente na Justiça do Trabalho.</p> <p><i>Entrevistador:</i> E sempre advogou pra empregados?</p> <p><i>Mariano:</i> Eu raramente, eu digo assim, eu só advogo pra empregador se for pra amigo. Não é uma atividade profissional do escritório advogar pra empregador. Tanto que a gente mantém até hoje no escritório essa linha de sermos advogados identificados com trabalhadores,</p>

	sindicatos, com grupos, com associações [de servidores públicos]... E não fazemos questão de advogar em assessoria corporativa a empresas.
--	--

O perfil de clientela dos sócios entrevistados orienta-se às grandes organizações. Este fator parece ser mais decisivo do que a inserção em áreas específicas do Direito, como se acreditou no início desta investigação. A presença de relações contratuais com médias e grandes empresas, prefeituras, sindicatos e associações de servidores flui na mesma direção da argumentação de outras pesquisas, segundo as quais há a tendência de escritórios mais robustos de angariarem uma carteira composta de médias e grandes empresas (Cunha *et al.*, 2007; Chaves & Nunes, 2011). Isso não exclui o atendimento a clientes individuais.

Jair, mais experiente, se concentra em reuniões com agentes-chave e peças mais importantes como memoriais, nos quais o prestígio e o renome dos autores são extremamente significativos. Este também parece ser mais o caso de Flávio, ao destacar que parte de suas atividades consiste em reuniões com os clientes mais importantes. Já no excerto de Pedro, é possível observar o papel das parcerias com escritórios maiores, que permitem contrair clientes e manter o fluxo de clientela. Elas também permitem a troca de informações e a circulação de clientela.

Ao final do relato de Adriano, somos levados a crer no seu poder de controlar externamente a atividade profissional de seus empregados. Nesse sentido, quanto mais crescem em clientela e raio de atuação, mais os escritórios de advocacia necessitam racionalizar a gestão de seus procedimentos e operações internas, assemelhando-se às grandes organizações às quais servem.

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS E PASSAGEM POR CARREIRAS DE ESTADO

Ao analisar as entrevistas dos sócios dos escritórios estabelecidos, deparamo-nos com o fato de cinco entrevistados terem passado por carreiras de Estado ou terem prestado serviços a órgãos públicos. A relevância da percepção desse atributo em suas trajetórias serve-nos à compreensão de que não há uma separação tão estanque entre posições mais elevadas na advocacia privada e nos

órgãos públicos. Aqui, também é preciso destacar a conexão com áreas das profissões jurídicas mais susceptíveis à influência política como a ascensão a cortes de segundo grau via quinto constitucional⁵. Ainda que a passagem por tais carreiras ou a prestação desses serviços não se constituam numa regra totalmente constante, tampouco o fenômeno se mostrou totalmente acidental.

Tabela 3

Circulação em cargos ou prestação de serviço para o Estado

Jair, 77 anos	Nesse período, eu me formei em Direito e logo depois de formado eu vim para o Tribunal pelo quinto constitucional. Como juiz de segundo grau eu talvez tenha sido o que ficou mais tempo.
André, 46 anos	Quando me formei, o primeiro concurso que apareceu foi de Procurador da Fazenda Nacional. Aí fiquei como procurador por 10 anos e depois pedi exoneração. Como disse, hoje eu advogo e também sou professor universitário.
Flávio, 74 anos	Eu entrei no tribunal pelo quinto constitucional em 1992. Com seis meses de tribunal eu fui eleito presidente da 5ª turma. De lá pra cá eu nunca mais deixei de estar em alguma presidência.
Hélio, 32 anos	Também atuo como assessor do Estado. Sinceramente, é indicação. Ainda que eu não fosse alguém que não tivesse nenhuma competência, mas não fiz concurso pra entrar lá. Por outro lado, eu entrei porque eu advoguei durante algum tempo no SEBRAE [Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas], fui advogado do SEBRAE a convite, mas é por conta de competência efetivamente. Recebi esse convite pra assessor do Estado. Mas as atribuições acho que a gente tem que ter conhecimento, tem que ser atualizado em relação à legislação.
Adriano, 32 anos.	Eu comecei dando consultorias para prefeituras em cidades no interior do estado. Porque quando eu tava na consultoria, eu sabia que não ia ser pra vida toda, então eu tive que aproveitar porque eu queria estudar e a consultoria me tomava tempo.

⁵ O quinto constitucional consiste numa forma de admissão em cortes superiores que não passa por concurso público. Assim, os candidatos ingressam nos tribunais mobilizando um capital político junto a juristas, associações profissionais e políticos renomados (governadores, deputados etc.). A indicação final do candidato é feita pelo Presidente da República ou pelo Governador do Estado.

Como as falas acima apontam, alguns dos entrevistados passaram por cargos no Poder Judiciário ou mesmo prestaram serviços para outros braços do poder público, como prefeituras. Chama atenção o caso de Adriano, que transferiu a clientela, a quem prestava consultoria, para a prestação de serviços jurídicos. No caso dos ex-desembargadores, Jair e Flávio, há uma diferença: Flávio exibe uma carreira anterior mais extensa na advocacia até ingressar na corte via quinto constitucional. Por outro lado, Jair é capaz de mobilizar um capital político de extensão nacional, agregado a sua habilidade e naturalidade em situações interpessoais decisivas⁶.

4. DISCUSSÃO

A origem social dos sócios entrevistados se caracteriza por três padrões. O primeiro deles conta com forte endogenia, na qual a família do entrevistado influencia diretamente os rumos de sua carreira, seja na formação, seja sob forma de herança de bens e capital social. Entretanto, enquanto nas elites jurídicas estabelecidas ela encontra a mobilização de robustos capitais político e sociais (Ribeiro de Almeida, 2010; Costa de Oliveira, 2014), é factível observá-la em extensão mais atenuada e local, como na trajetória de Miguel. Já no caso de Jair vem a se encaixar de maneira mais precisa nos moldes da elite jurídica tradicional.

O segundo padrão identificado pode ser verificado nos casos de Hélio, André e Pedro. Ainda que haja alguma influência de antecessores familiares localizados em profissões jurídicas e na política, os entrevistados relatam que construíram suas carreiras de forma independente. O pai de André o indicou para um estágio que despertou seu interesse para a área do Direito tributário; o avô de Pedro lhe presenteou com a sala do escritório onde trabalha e o de Hélio também atuou na área jurídica com considerável influência local. A presença de influências familiares mais esporádicas não significa, contudo, que ela não possa ocorrer em momentos decisivos, mesmo com a independência do agente mantida. No entanto, essa

⁶ Em boa parte de sua entrevista, Jair enfatiza explicitamente que o exercício da autoridade e do poder não deve ser “imposto”, mas deve se por meio do “convencimento” e do “diálogo”.

categorização nos parece corresponder melhor aos conteúdos dos relatos recolhidos.

De maneira geral, essa distinção dos dois padrões não contradiz os apontamentos estatísticos. Ao contrário, ela especifica uma tendência geral: entre 2004 e 2005, 52% da magistratura ativa e 53,4% dos aposentados relatavam ter parentes na advocacia privada (Sadek, 2006, p. 29). Isto é, a análise da reprodução familiar nas carreiras jurídicas deve atentar à forma pela qual as famílias podem se fazer presentes em diferentes tipos de carreiras jurídicas, não vindo a se reproduzir necessariamente nas mesmas atividades.

O terceiro padrão observado na origem dos advogados entrevistados refere-se à incorporação de disposições para o sucesso educacional. Apesar de esse conjunto de práticas incidir com maior intensidade nos estratos estabelecidos das classes médias, indivíduos que originalmente não pertencem a tais classes sociais podem incorporá-los (notadamente, Adriano e Mariano). Nesse caso, não é incomum que a orientação ao sucesso escolar tenha como objetivo a ascensão social via profissões que envolvem perícia, já que, geralmente, proporcionam maiores rendimentos financeiros e a possibilidade de acumular patrimônio rentável. Além disso, é preciso levar em conta a dimensão moral envolvendo profissões intelectuais, uma vez que o trabalho como advogado é socialmente percebido como de “prestígio” e “honroso” em comparação com o garimpo ou a atividade de vaqueiro, por exemplo.

Ainda, as trajetórias de Adriano e Mariano assinalam uma origem de classe conformada à dos batalhadores brasileiros (Souza *et al.*, 2010). Conquanto não desfrutem do conjunto de capitais culturais, social, político e econômico na família de origem, eles se destacam por altas expectativas de ascensão, disposições de insistência, prontidão e para o trabalho disciplinado, que podem vir a se capitalizar em contextos decisivos de interação profissional.

Embora não seja se encaixe no escopo de nossa análise, podemos ainda citar um conjunto de disposições ligadas ao bom gosto, à naturalidade com a cultura dominante e o bel letramento (Bourdieu, 1979), que podem vir a se tornar capitalizáveis na inserção de advogados e advogadas nos círculos mais prestigiados dos sócios de grandes escritórios (Chaves & Nunes, 2011). Essas competências se colocam para além das habilidades explícitas da prática advocatícia e visam à

produção da distinção e impressão pessoal. Alinhada com essa percepção, alguns estudos sugerem que tais disposições extraprofissionais possuem uma marcação de gênero, sendo predominantemente masculina. Tais vínculos tendem a se consolidar em consonância com práticas de sociabilidade masculinas como jantares com clientes e saídas para bares (Bonelli *et al.*, 2008, p. 275).

Quanto ao perfil da clientela, os sócios entrevistados advogaram ou advogam para médias e grandes empresas, prefeituras, associações de servidores públicos, sindicatos e outros órgãos como SEBRAE, por exemplo. A presença de clientes institucionais de médio a grande vulto não os impede de atender pessoas físicas comuns, mas, no entanto, não são limitados a estas. Também não se pode excluir o fato de que pessoas físicas com maior poder econômico normalmente procuram advogados de renome em função de sua influência sobre os juízes.

A alocação de clientelas em grandes organizações comumente envolve a contratos de avença e de prestações de serviços, estimulando uma estabilização mínima entre escritório e clientela. Nesse sentido, pode-se dizer que os sócios desses escritórios acumulam vantagens institucionalizadas, capazes de gerar previsibilidade em seu raio de ação. Por vantagens institucionalizadas, entendemos prerrogativas que não se limitam ao mero engajamento sucessivo em casos rentáveis. Portanto, elas envolvem relações contratuais, capitais políticos e sociais, de modo a permitir um poder de antecipação dos escritórios estabelecidos. Na mesma direção, inclinam-se as parcerias com escritórios maiores e as indicações de colegas de profissão, como identificados nos relatos de Pedro e André.

Ainda, a carteira de clientes pode decorrer da conquista de capital político local, como é o caso Mariano e Adriano. No que concerne a Adriano, sua clientela advém da atuação em consultoria em prefeituras no interior do estado. Já Mariano participou de movimentos estudantis e depois veio advogar para sindicatos e associações de servidores públicos. Após essa fase, chegou à presidência da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) de seu estado. Atualmente, Mariano ocupa o cargo de superintendente no governo de seu estado. Sob esse espectro, sua trajetória pode ser enquadrada como um jurista político (Ribeiro de Almeida, 2010, p. 186).

O capital político local de ambos se aparta do capital político em nível nacional de Flávio e, sobretudo, de Jair, cuja família, oriunda de oligarquias, exerce influência política há décadas nos altos círculos da política. A confecção de

memoriais e pareceres por Jair reafirma seu capital político e simbólico, posto que elabora peças finais mais importantes.

O reforço mútuo entre carreiras políticas e jurídicas também foi percebido por Wright Mills (2002, p. 127). O sociólogo americano destacou que, no adensamento da interpenetração entre o mercado de serviços jurídicos e a política, firmas menores que escritórios de grande porte, com sua estrutura organizacional altamente estratificada, podem vir a contrair seus clientes da esfera política; algo similar ao caso de Adriano. Isso pode ocorrer em função de escritórios menores oferecerem maior proximidade e confiança entre cliente e prestador de serviço, aflorando, assim, uma convergência de interesses.

Alguns dos sócios entrevistados também atuaram ou atuam em cargos de Estado. De fato, é preciso levar em consideração que os casos de Jair e Flávio são um pouco diferentes, já que passaram uma boa parte de suas carreiras como desembargadores. No entanto, seu ingresso na corte ocorreu por meio do quinto constitucional, em vagas reservadas à advocacia privada. Flávio trabalhou por um bom tempo em escritórios de renome antes de se candidatar ao quinto constitucional; já Jair ingressou no tribunal de segundo grau com apenas um ano de formado, sendo sua posse, à época, contestada pela OAB. André é professor universitário, foi procurador durante uma década e optou por pela advocacia privada por um raciocínio econômico, pois não se limitaria ao salário exclusivo como funcionário público. Hélio é assessor do Estado, mas vislumbra sair desse cargo. Mariano, por sua vez, prestou serviços de consultoria a prefeituras.

A intenção em assinalar tais passagens é demonstrar que uma parte nada desprezível dos sócios entrevistados circula por cargos-chave no poder público e na advocacia privada. O mesmo pode ser dito sobre aqueles que, após sua aposentadoria, podem vir a atuar na advocacia privada. Dessa maneira, supor que, nos estratos dominantes da advocacia privada, exista uma separação estanque entre posições nos órgãos de Estado e na advocacia privada parece-nos incorreto. Como vimos, essa influência pode, ainda, se estender a gerações vindouras e ultrapassa em muito as eventuais fronteiras entre Estado e mercado de serviços jurídicos. Não seria incorreto aventar a possibilidade de que a recorrência e, sobretudo, a maneira pela qual esse fenômeno ocorre, se liga ao fato de que posições mais rentáveis e prestigiosas no mercado de serviços jurídicos envolvem,

mais do que o simples conhecimento jurídico, a conquista da confiança e do respeito de agentes munidos de poder decisório no Estado e nas grandes corporações.

5. CONCLUSÃO

O texto buscou analisar oito sócios da advocacia privada em três níveis: a) a origem social; b) a inserção profissional; c) e a passagem por outras posições jurídicas e políticas que não a de advogado.

Sobre a origem social, conclui-se a existência de três padrões de origem social em três modos inter-relacionados. A primeira delas concerne o poder de condicionar direta e decisivamente a carreira do entrevistado. Aqui, os relatos apontam para o casamento estratégico e a para herança direta da carreira advocatícia. Esse padrão de herança familiar nas carreiras jurídicas não inclui apenas, por exemplo, a estrutura física do escritório, mas igualmente a clientela ou influência política em nível nacional, de modo a condicionar o recrutamento para a elite do Poder Judiciário.

No segundo padrão, apreendemos uma maneira mais indireta de influência familiar na qual o entrevistado se colocava como tendo carreira independente, mas cita algum familiar pregresso tendo exercido profissões jurídicas. Nesse particular, o familiar pode servir como um horizonte de possibilidade de inserção profissional, proporcionar vantagens materiais, por exemplo, no início da carreira, ou mesmo o poder simbólico de um sobrenome de prestígio, sem que haja a mobilização explícita de recursos materiais e simbólicos.

O terceiro padrão consiste em um contexto familiar capaz de proporcionar as condições para a formação de disposições e práticas cotidianas orientadas ao sucesso escolar e à inserção em profissões de qualificação superior. Aqui, o ponto central se confirmou na ideia de que, ainda que esse contexto tenha maior incidência nos estratos estabelecidos das classes médias, esse padrão pode ser verificado em famílias de renda e escolaridade (dos pais) mais baixas. Quando é o caso, comumente, observamos relatos de um considerável sacrifício pessoal ou de um projeto familiar envolvendo a ascensão educacional dos filhos, uma vez que as

expectativas superam o horizonte de possibilidades profissionais e educacionais dados pelo contexto familiar de origem.

Na inserção profissional e na clientela, constatamos que a formação da clientela de nossos entrevistados, ainda que possa incluir pessoas físicas, é predominantemente institucional. Em suas respectivas áreas, eles advogaram ou advogam para grandes empresas, associações de funcionários, prefeituras, sindicatos e outros órgãos. Constatou-se que o acesso a esse tipo de clientela proporciona aos sócios acumularem vantagens institucionalizadas, de maneira a gerar previsibilidade em suas possibilidades de ação. A ideia de vantagem institucionalizada distingue-se do simples empenho em sucessivos casos rentáveis. Além disso, outro fator que contribui para a visão de uma posição privilegiada dos escritórios estabelecidos é de que a captação da clientela envolve, não raro, a mobilização de recursos além da mera oferta de bons serviços jurídicos, como contatos políticos, renome familiar e contatos interpessoais com agentes-chave. Correntemente, a execução de tais serviços jurídicos exige, muito além da explícita competência jurídica, uma relação de confiança entre quem presta e quem contrata.

O terceiro nível da análise centrou-se na apreensão das passagens ou na atuação do público estudado por cargos ou posições em órgãos públicos. O intuito de tal aporte é compreender que o perímetro de atuação e circulação de advogados mais bem posicionados no mercado de serviços jurídicos supera em muito eventuais fronteiras entre instituições do Estado ou privadas. Não podemos afirmar que a circulação nessas posições constitui necessariamente uma regra geral, mas demonstra o horizonte de possibilidades de atuação abrangente de nossos entrevistados.

Esperamos poder ter contribuído para a compreensão de que as condições de possibilidade de acesso às posições mais prestigiadas da advocacia privada envolvem fatores que vão muito além do esforço pessoal ou do notório conhecimento jurídico. Muito embora os resultados apresentados possam parecer intuitivos, uma vez que algum grau de estratificação e hierarquia de classes nas profissões jurídicas possa ser esperado, o artigo buscou fundamentalmente oferecer um instrumental conceitual para interpretar o material empírico. Assim, os avanços científicos aqui alcançados dizem respeito à precisão das formas de

reprodução familiar, educacional e, sobretudo, profissional. Postulamos que estes três níveis se encontram articulados em seu funcionamento. Entendemos que não esgotamos esse campo de pesquisa e que ele ainda tem muitos desdobramentos a oferecer, principalmente em relação a distinções mais finas na estratificação e nos modos de reprodução do público estudado.

REFERÊNCIAS

- Alcides, J. (2005). Uma classificação socioeconômica para o Brasil. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 20(58), 27-45.
- Bonelli, M. et al. (2008). Profissionalização por gênero em escritórios paulistas de advocacia. *Tempo Social, Revista de Sociologia da USP*, 20(1), 265-290.
- Bourdieu, P. (1979). *La Distinction: Critique social du jugement*. Paris: Les Éditions de Minuit.
- Bourdieu, P. & Passeron, J. C. (1970). *La reproduction: Éléments pour une théorie du système d'enseignement*. Paris: Les Éditions de Minuit.
- Chamboredon, J. C., & Prévot, J. (1973). Le "métier d'enfant". Définition sociale de la prime enfance et fonctions différentielles de l'école maternelle. *Revue Française de Sociologie*, 14(3), 295-335.
- Chaves, M., & Nunes, J. (2011). As classes sociais já não contam? Advocacia e reprodução social. *Sociologia, Problemas e Práticas*, 66, 49-70.
- Chaves, M., & Nunes, J. (2012). Deontologia e capitalização simbólica na advocacia portuguesa contemporânea. *Análise Social*, 67(202), 114-145.
- Corbin, J., & Strauss, A. (1990). Grounded Theory Research: Procedures, Canons, and Evaluative Criteria. *Qualitative Sociology*, 13(1), 3-21.
- Corrêa da Silva, L. F. (2020). Entre a posição e as práticas: Classes médias nas perspectivas de Erik Olin Wright e Pierre Bourdieu. *Ciências Sociais Unisinos*, 56(1), 48-57.
- Costa de Oliveira, R. (2014). Política, Direito, Judiciário e tradição familiar. In Associação Brasileira de Ciência Política (Org.), *IX Encontro da ABCP*, Brasília, Distrito Federal.
<https://cienciapolitica.org.br/system/files/documentos/eventos/2017/03/politica-direito-judiciario-e-tradicao-familiar-688.pdf>

- Cunha, L. *et al.* (2007). Sociedades de advogados e tendências profissionais. *Revista Direito GV*, 3(2), 111 – 138.
- Lahire, B. (2012). *Tableaux de familles: Heurs e malheurs scolaires en milieux populaires*. Paris: Seuil.
- Mills, C. (2002). *White Collar: The American Middle Classes*. Oxford: Oxford University Press.
- Natalino, M., & Lopes, F. (2020). Introdução à edição temática classes sociais, Estado e desigualdades. In M. Natalino, & F. Lopes (Orgs.), *Boletim de análise político-institucional* (pp. 7-17). Brasília: Ipea.
- Ribeiro de Almeida, F. (2010). *A nobreza togada: Elites jurídicas e política da justiça no Brasil*. [Tese de Doutorado, Programa de Pós-graduação em Ciência Política, Universidade de São Paulo].
- Sadek, M. T. (2006). *Magistrados: Uma imagem em movimento*. Rio de Janeiro: Editora FGV.
- Souza, J. (2010). *Os batalhadores brasileiros: Nova classe média ou nova classe trabalhadora?* Belo Horizonte: Editora UFMG.
- Visser, R. & Siqueira, G. (2020) Desigualdade de classes nas profissões jurídicas. In José Ricardo Cunha (Org.) *Teorias críticas e crítica do Direito*. Rio de Janeiro: Editora Lumen Juris.
- Wright, E. O. (1980). Class and Occupation. *Theory and Society*, 9(1), 177-214.

Ricardo Visser: Pós doutor em Sociologia pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ), doutor em Ciências Sociais pela Universidade Federal de Juiz de Fora, tendo feito estágio Sanduíche na Humboldt Universität zu Berlin. Atualmente é professor efetivo na Universidade Federal de São João del-Rei.

Gustavo Siqueira: Pós doutor em Direitos pelo Max-Planck-Institut für europäische Rechtsgeschichte, doutor em Direito pela Universidade Federal de Minas Gerais Atualmente é Visiting Scholar no Departamento de História da Harvard University e professor de História do Direito e de Metodologia da Pesquisa na Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ) e na Universidade Estácio de Sá (UNESA).

Data de submissão: 12/11/2021.

Data de aprovação: 07/08/2022.