

Entrevista: Stephen Mayson, professor e advogado britânico

19/10/2017



O cenário para a advocacia na Grã-Bretanha (Inglaterra e País de

Gales) é bem diferente do que se vê no Brasil. Lá é permitido que os escritórios sejam empresas, que façam publicidade quase sem restrições. Além disso, não é necessário ser advogado para abrir um escritório ou investir em um.

Mas não foi sempre assim. Muito dessa abertura de mercado se iniciou no ano de 2007, com o Legal Services Act, lei que reestruturou profundamente o mercado de advocacia na Grã Bretanha.

Divulgação



Stephen Mayson foi o responsável pela revisão da lei que reformulou mercado da advocacia na Grã-Bretanha. Divulgação

Para falar sobre essas mudanças e os desafios para a advocacia, vem ao Brasil o *barrister* **Stephen Mayson**. Essa é a denominação para o advogado que tem a permissão para conduzir litígios e fazer sustentações orais perante as mais altas cortes da Grã Bretanha. São apenas 15 mil, que em geral são contratados pelos *solicitors*, advogados que fazem o peticionamento.

Mayson vem ao Brasil para uma palestra no dia 24 de outubro na **Fenalaw**, feira que ocorre anualmente em São Paulo e promove palestras e negócios relacionados ao mundo jurídico. Além de *barrister*, Mayson é consultor *Legal Services Board* e professor de Direito na University College London.

Segundo o britânico, havia temores de que a admissão de não advogados para a propriedade ou o investimento em escritórios de advocacia pudesse corromper os advogados, o que não aconteceu.

O uso de tecnologias como *big data* e inteligência artificial tende a diminuir o mercado de trabalho dos advogados, avalia. “Continuará tendo espaço para os advogados que fazem aconselhamento estratégico para seus clientes. Mas esse tipo de serviço é a menor parte do trabalho”.

Sobre a saída do Reino Unido da União Europeia, Mayson afirma que a manutenção de Londres como centro jurídico do mundo é uma incógnita.

A revista eletrônica **Consultor Jurídico** é mídia oficial da Fenalaw em 2017. O evento será entre os dias 24 e 26 de outubro. Para mais informações, acesse o [site oficial](#).

Leia a entrevista:

ConJur - O Brasil tem mais de 1 milhão de advogados, enquanto que na Grã-Bretanha são 160 mil. O Brasil tem um excesso de profissionais ou o mercado britânico é muito reservado?

Stephen Mayson - Este é um número interessante. O Brasil tem um advogado para cada 200 habitantes, enquanto que na Grã-Bretanha essa relação é de 1 para 325. Nos Estados Unidos é um para cada 250. É difícil dizer se esses números são excessivos para um ou outro. Depende muito do sistema legal de cada país e da demanda que a advocacia tem em cada país. Por exemplo, talvez seja o caso de um país que opere com *Civil Law*, os advogados passem mais tempo com questões administrativas e as legislações não deixam que não advogados lidem com questões ligadas à advocacia — nos EUA é assim. Já na Grã-Bretanha nós temos atividades reservadas apenas para advogados, mas nos assuntos que não tem essa classificação, qualquer um pode fornecer serviços legais. Eu estimo que apenas 20% dos que os advogados britânicos fazem é atividade reservada. Mas historicamente, os advogados fazem todo o serviço, mesmo os não reservados, com pouca competição. Porém o cenário vem mudando.

ConJur - No Brasil, os advogados podem formar sociedades, mas os escritórios não podem operar como empresas. Como é na Grã-Bretanha?

Stephen Mayson - Os *solicitors* têm o direito de tornar seus negócios em companhias limitadas desde 1985. A maioria não o fez e optou por uma outra via, aberta no ano de 2000, que é a sociedade de responsabilidade limitada (LLP, na siglas em inglês). Mais recentemente,

após o *Legal Acts Services*, que é de 2007, quase todos os negócios de solicitors viraram LLPs. Tradicionalmente, os *barristers* não tinham permissão para atuarem como empresas ou até em parcerias. Eles tinham relações autônomas independentes como parte de uma "estrutura compartilhada de recursos e custos" denominada câmaras. Isso ainda é como a maioria dos advogados praticam, embora o órgão regulador (*Bar Standards Board*) agora permita que os advogados façam parte de parcerias ou empresas.

ConJur - No Brasil, os escritórios de advocacia são proibidos de fazer propaganda, com exceção de anúncios institucionais muito sóbrios. E na Grã-Bretanha?

Stephen Mayson - Já foi totalmente proibido e depois permitido com severas restrições. Agora os advogados podem fazer propagandas com bem poucas restrições. Existem algumas restrições éticas na publicidade de advogados (por exemplo, sobre ser sincero e não enganar os outros). E as leis gerais sobre publicidade também se aplicam aos advogados, de modo que ele deve ser legal, decente, honesto e verídico.

ConJur - A Lei de Serviços Legais (*Legal Acts Service*) foi imaginada para promover a concorrência no mercado de serviços jurídicos. Quais os mecanismos implementados para atingir esse objetivo? Depois de dez anos, quais são os resultados na prática?

Stephen Mayson - A intenção do *Legal Services Act 2007* era introduzir um quadro regulamentar mais moderno e dar início a um novo sistema para o tratamento independente das queixas sobre o mau atendimento dos advogados. Além disso, veio para permitir que escritórios de advocacia possam ter como proprietários ou investidores pessoas que não são advogados. Havia temores de que a admissão de não advogados para a propriedade ou o investimento em escritórios pudesse de alguma forma corromper os advogados. Isso não aconteceu.

ConJur - Como a tecnologia, como o uso de *big data* para analisar uma grande quantidade de casos decididos pelos tribunais, afetará o trabalho dos advogados?

Stephen Mayson - A inteligência artificial ou aumentada (IA) pode ter um grande impacto no trabalho dos escritórios de advocacia. Já estamos vendo ela ser usada para acelerar o trabalho de diligência, análise de caso e previsões, e para racionalizar e avançar o gerenciamento de casos e a preparação de documentos. Certamente, todos os aspectos mais rotineiros e previsíveis da prática jurídica são altamente vulneráveis ao melhor uso da tecnologia e da AI. Eu acredito que sempre haverá um lugar para advogados inteligentes e altamente experientes, cujo valor para os clientes está em seu julgamento e capacidade de contextualizar seus conselhos para as circunstâncias particulares ou incomuns. Mas esse tipo de serviço sempre representou uma parte pequena em relação ao trabalho total dos advogados e é provável que permaneça assim. Por estas razões, é provável que a concorrência entre advogados se intensifique e, ao longo do tempo, nem todos possam sobreviver na profissão. Esses desenvolvimentos têm profundas implicações para a formação de advogados, recrutamento e retenção, motivação e desenvolvimento de carreira, planejamento e financiamento do desenvolvimento de escritórios de advocacia. Acho muito muito improvável que o modelo de negócios "tradicional" dos escritórios de advocacia seja a melhor maneira para enfrentar esses desafios.

ConJur - Como o Brexit irá influenciar os escritórios de advocacia na Grã-Bretanha?

Stephen Mayson - Este é atualmente um grande mistério! Até que os termos exatos da retirada do Reino Unido da União Européia sejam acordados e consagrados na legislação, não podemos estar absolutamente certos de quais serão os efeitos. É provável, a curto prazo, que a incerteza e a necessidade de renegociar contratos comerciais ou estabelecimentos em outras partes da UE (ou de cidadãos e empresas da UE no Reino Unido) manterão os advogados ocupados. Além disso, haverá algumas questões difíceis para os advogados quanto à extensão do inglês e da jurisdição da UE após Brexit e, em seguida, o respectivo alcance do Tribunal de Justiça Europeu e do Supremo Tribunal do Reino Unido. Isso inevitavelmente irá se encaminhar para o reconhecimento mútuo (ou não) das leis e julgamentos dos tribunais uns dos outros, bem como da aplicabilidade mútua (ou não) das decisões judiciais do Reino Unido em outras partes da UE (e vice-versa). No momento, muitos contratos financeiros e comerciais são feitos de acordo com a lei inglesa e estão sujeitos à jurisdição dos tribunais ingleses. Isso ainda será possível exatamente na mesma extensão, volume e valor após o Brexit. Em termos práticos, veremos se o trabalho financeiro vai mais para Nova York, ou a Alemanha, ou litígio comercial e arbitragem se movem mais para Nova York ou talvez para Cingapura. A posição de Londres como um centro financeiro e jurídico global pode ser mantida. Mas, se não for, é inevitável ter consequências significativas para os escritórios de advocacia.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2017-out-19/entrevista-stephen-mayson-professor-advogado-britanico/>