



Na Mídia

27/03/2020 | [Migalhas](#)

Capital humano é o principal ativo das Sociedades de Advogados

CEOs de importantes escritórios compartilham soluções de gestão em tempos de quarentena.

Nas clássicas Memórias Póstumas de Brás Cubas, Machado de Assis, num dos seus impagáveis aforismos, disse que o mundo era estreito para Alexandre, enquanto um desvão de telhado é o infinito para as andorinhas.

Certamente o bruxo do Cosme Velho estava explicando que, dependendo do grau de comparação, as coisas podem, embora grandes para uns, ser pequenas para outros.

Para Alexandre, não o conquistador, mas sim o CEO de um dos mais festejados escritórios de advocacia do mundo, Alexandre Bertoldi, do Pinheiro Neto Advogados, a crise provocada pela pandemia pode e deve ter efeitos distintos para as grandes firmas do que para as médias e pequenas bancas.

De fato, mas não é por ser de proporções distintas que as soluções não podem ser as mesmas. Ou, ao menos, inspirar saídas, que é o que de fato fazem os grandes líderes, como Alexandre Bertoldi.

Foi com esse escopo, e sabendo destas diferenças, que Migalhas, juntamente com o CESA - Centro de Estudos das Sociedades de Advogados e com o SINSA - Sindicato das Sociedades de Advogados dos Estados de São Paulo e Rio de Janeiro, reuniu CEOs de alguns dos grandes escritórios do país para falar sobre os desafios diante da pandemia do coronavírus, em webinar realizado nesta sexta-feira, 27.

Representando o Centro de Estudos das Sociedades de Advogados, o cicerone foi seu presidente, Carlos José Santos da Silva. Da mesma forma, o SINSA - Sindicato das Sociedades de Advogados dos Estados de São Paulo e Rio de Janeiro foi representado por sua presidente, Gisela da Silva Freire. Ambos foram os maestros do encontro, levando aos participantes as prementes questões da atualidade.



Como estão se adaptando ao home office? Qual a apreensão dos funcionários? Como estão os caixas das bancas? Qual o comportamento dos clientes? Como o RH está mantendo o ânimo dos colaboradores?

Todas estas questões foram debatidas. E a pergunta talvez mais angustiante do momento, não só na advocacia como em todas as empresas: haverá demissões?

A resposta a esta última questão não poderia ser mais peremptória e uníssona: a prioridade das bancas é garantir as pessoas. Ademais, pareceu-nos até que este é o ponto principal em comum entre todas as bancas. Para os CEOs, neste momento o importante é pensar na saúde mental e física dos colaboradores; a última coisa que eles devem se preocupar é com desemprego.

Com 90% do seu quadro formado por celetistas, o Pinheiro Neto Advogados entende que as atitudes executadas hoje vão definir como as pessoas verão o escritório no futuro. Para ele “é hora de colaboração, desprendimento e altruísmo dos sócios. Se alguém tem que pagar essa conta, que vai chegar pra todo mundo, em primeiro lugar são os sócios. O fundamental é garantir que a gente sobreviva à crise com as pessoas preservadas.”

Uma área de recursos humanos orientada a treinar os funcionários a como ser produtivo em casa é essencial neste período, que eles imaginam que deva durar cerca de dois meses. Quem souber se adaptar melhor terá mais vantagens.

Quanto ao home office, os CEOs garantem que tem sido extremamente funcional. Paulo Coelho da Rocha, do Demarest Advogados, afirmou até que irá ampliar e melhorar essa possibilidade. Todos, no entanto, concordam que o teletrabalho não deva virar regra, já que é essencial para a cultura do escritório que haja o networking diário. Foi, aliás, o ponto que frisou Joaquim José Aceturi de Oliveira, do Cescon Barriou Advogados, para quem é impossível ter escritório sem lugar comum de referência.

A propósito, muito se falou que o que tem feito mais falta no distanciamento são os momentos de integração com os advogados, seja na hora do almoço, seja no happy hour.

Interessante ainda anotar que os CEOs observaram que, conquanto à distância, os colaboradores são extremamente disciplinados, e as reuniões acabaram sendo mais produtivas e, no ponto em que todos concordam, elas começam no horário.

Amir Bocayuva, do BMA – Barbosa, Müssnich, Aragão, lembrou que é preciso acompanhar clientes nas fases boas e ruins, e que estão atentos ao mercado. Quanto a home office, disse que o escritório já tinha essa filosofia, de modo que não houve problema na transição.

Em relação às demandas novas oriundas da crise, José Eduardo Carneiro Quieroz (Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados) explica que a maior demanda dos clientes tem sido trabalhista e tributária, sobretudo na área consultiva.

Explicar os inúmeros movimentos do governo tem sido fundamental. Para isso, os escritórios produziram materiais curtos em texto, podcast e vídeos.

Tito Andrade, do Machado Meyer Advogados, garante ainda que há espaço para escritórios de todos os tamanhos, basta estar próximo ao cliente e, se necessário, flexibilizar os contratos de honorários.

Do TozziniFreire Advogados, Fernando Serec já notou demanda crescente de clientes por assuntos trabalhistas e tributários, sobretudo para prorrogação e contestação de tributos.

Representando o Nordeste, Fernanda Martorelli, de Martorelli Advogados, e Anastacio Marinho, de Rocha, Marinho E Sales Advogados, contaram como está a demanda dos clientes na região, e que estão aproveitando este interregno forçado para atualizar e aprimorar as rotinas.

Ao final, o que ficou foi um tom de serenidade. Todos estão conscientes do problema, mas estão enfrentando com calma sem tomar medidas de afogadilho.

Assista à [íntegra](#) do webinar.