



### Na Mídia

16/12/2020 | [LexLatin](#)

## As lições que 2020 trouxe para os escritórios de advocacia no Brasil

Especialistas e managing partners falam das mudanças que a pandemia causou no mercado jurídico e como a tecnologia se incorporou no dia a dia das firmas

Luciano Teixeira



De um dia para o outro o trabalho presencial virou online e todos tiveram que adaptar suas rotinas/Pixabay

Já estamos no fim de um ano de grandes desafios, especialmente no mercado jurídico. A pandemia veio logo no primeiro trimestre e, de uma hora para outra, todos tiveram que se adaptar rapidamente. Nesse momento contou – e muito – o enorme know how dos administradores.

E foi assim que advogados e assessores jurídicos se juntaram num esforço de Hércules para entender o que estava acontecendo. De repente, o trabalho presencial virou online e todos tiveram que adaptar suas rotinas: o home office deixou de ser algo do futuro para se tornar uma prática corriqueira dos escritórios e também entre os clientes.

De março para cá – quando começou o período de isolamento – já se passaram nove meses. O momento de surpresa e receio ficou para trás e as rotinas estão mais adaptadas ao chamado “trabalho híbrido”. O presencial e o teletrabalho agora são uma coisa só. E os escritórios não se saíram tão mal assim – pelo contrário – viram uma avalanche de operações voltarem ao mercado, principalmente nesse segundo semestre.

A pandemia ainda não foi embora - como todos previam – e vai ficar por um tempo a mais, pelo menos até a chegada da vacina prometida para o primeiro semestre de 2021. Mas os passos necessários para conviver com a emergência de saúde já foram dados. As pessoas ainda se preocupam e devem se resguardar – algo necessário para evitar o aumento de contaminações - mas as rotinas nos escritórios já estão estabelecidas. E, para a surpresa de muitos, a produtividade dos profissionais do setor cresceu e muitos dos escritórios – especialmente os grandes – terão um ano de 2020 melhor do que foi em 2019, apesar da crise.

Outro setor que também se reinventou foi o dos tribunais. O trabalho online, até então uma promessa, veio para ficar. Assim, os mecanismos necessários foram implantados e juízes, promotores, advogados e profissionais do setor estão plenamente adaptados. Junto com audiências e sessões online, a promessa é que o setor de conciliações extrajudiciais cresça durante e depois da pandemia. Até então, a prática nem sempre era bem aceita e não “tinha pegado” no mercado brasileiro.

Transformações (principalmente tecnológicas) que, segundo os especialistas, fizeram a indústria jurídica evoluir alguns anos. Na visão de muitos, por causa disso, não estamos mais em 2020, mas em 2025 ou 2026. Mudanças que deixaram suas marcas num ano tão desafiador, especialmente para os managing partners.

**Para Paulo Rocha, sócio-diretor do Demarest Advogados, a pandemia trouxe a questão de como essa tecnologia vai se integrar na cultura dos escritórios daqui para frente. “Eu particularmente nunca acreditei que fosse possível a advocacia funcionar bem em regime de home office, mas hoje vejo que estava totalmente errado. As ferramentas tecnológicas atenuam o distanciamento e todas as gerações se mostraram resilientes e dispostas a se adaptar às novas tecnologias de comunicação, assinaturas remotas e colaboração na edição de documentos”, afirma.**

Para o managing partner, as lideranças dos escritórios terão o desafio de continuar a manter as pessoas engajadas e conectadas. “A produção de conteúdo interno (seja na forma de webinars, podcasts, newsletters etc) aumentou muito. Mas, neste caso, mais não é necessariamente melhor. O desafio é como conquistar a atenção dos clientes em meio à profusão de conteúdo disponível”, diz.

Ele acredita que o treinamento para sócios e advogados sobre como ser eficiente nesta nova “era do Zoom” também adquiriu importância. “Ainda é cedo para dizer como os clientes vão se comportar uma vez que o mundo retorne a uma normalidade, mas acho que é seguro dizer que a videoconferência veio para ficar como padrão de comunicação, em detrimento de reuniões presenciais”.

Amir Bocayuva, CEO do BMA Advogados, avalia que “2020 nos ensinou a ser mais ágeis na tomada de decisões e mais digitais, utilizando ferramentas que talvez demorássemos muito mais tempo para aprender”. O CEO fala da imprevisibilidade como algo importante a ser considerado a partir de agora. “Fomos lembrados que, por mais que façamos planos e nos preparemos, não necessariamente as coisas acontecerão da forma que planejamos”.

Roberto Quiroga, sócio-diretor do Mattos Filho, analisa as principais lições de 2020. “A pandemia trouxe três ensinamentos para os escritórios de advocacia: o trabalho remoto é uma realidade para o futuro; os escritórios

mostraram-se muito resilientes; e a forma de se trabalhar deve mudar no futuro. Apesar dos inúmeros inconvenientes que a crise da Covid-19 introduziu na sociedade, essas foram algumas das lições aprendidas. Hoje, o mercado legal brasileiro está muito mais forte e robustecido para os desafios do futuro”.

Andressa Barros, CEO do Fragata e Antunes Advogados, explica que “adaptabilidade” foi a palavra de ordem em 2020. “Aprendemos a nos comunicar de novas formas com nossos clientes e colaboradores e descobrimos que os erros de previsão podem ser, muitas vezes, maravilhosamente surpreendentes e nos projetar para o futuro!”

Ricardo Tosto, sócio fundador do Leite, Tosto e Barros Advogados, acredita que o home-office, como é hoje, não vai conseguir o resultado esperado se não for possível mudar algumas coisas. “Entendemos que o melhor é dosar o home-office com trabalho no escritório, porque na nossa profissão a relação entre pessoas, a proximidade, é algo demasiadamente importante, fundamental”.

Já com relação aos negócios, os grandes escritórios do país tiveram um ano de crescimento, apesar do susto do primeiro semestre. “Apesar de ser um ano atípico, está sendo positivo. Eu posso antecipar que vamos ter um crescimento de dois dígitos”, revela Tito Andrade, sócio-administrador do Machado Meyer. Mas isso não significa que os gastos e o controle das despesas serão os mesmos de antes da pandemia para as firmas. “Uma crise dessa dimensão levou o controle de custos a um nível de maior profundidade e isso veio para ficar. O ponto de vista operacional mostra que temos que estar preparados para situações de toda ordem, com investimentos em tecnologia que permitam de fato trabalho de todas as maneiras, em qualquer lugar. Quem estava estruturado sofreu menos, principalmente no início”, avalia.

Alexandre Bertoldi, sócio-gestor do escritório Pinheiro Neto, fala ainda da mudança na cultura dos clientes. Para o CEO, a dinâmica dos clientes de escolhas, o que leva as pessoas a decidirem por um escritório ou não, muda muito nestes momentos. Ele também avalia que a pandemia trouxe a necessidade de equipes alinhadas. “Uma das grandes lições é que equipes mais coesas, mais integradas, com mais imersão na cultura do escritório funcionam infinitamente melhor em qualquer circunstância”.

Bertoldi prevê um 2021 movimentado como foi o segundo semestre de 2020. “Tem uma série de elementos estruturais que devem ser considerados: juros baixos, necessidade de obras de infraestrutura e uma agenda protelada de privatizações. Muitas dessas coisas vão acontecer no primeiro semestre do ano que vem”.

Para os managing partners ouvidos por LexLatin, o momento é de mudança profunda no mercado jurídico e de grandes transições dentro dos escritórios. “E isso vai causar um certo questionamento de tudo: estratégias de crescimento, planos de carreira e gestão das firmas. Nos próximos anos vamos ver uma série de questionamentos de dentro para fora que vão acabar mudando a maneira com que vários escritórios operam”, prevê Bertoldi.