

Ex-sócios do Pinheiro Neto constituem escritório próprio e destacam vantagens de time enxuto e integrado. Para eles, maior sinergia entre advogados resulta em decisões e respostas mais rápidas

Nicoletti vê trunfo em banca de médio porte

ADVOCACIA

Roberto Dumke
São Paulo
robertod@dc.com.br

• Há sete anos num escritório próprio, o advogado **Hélio Nicoletti** entende que estruturas de médio porte têm um diferencial importante: a integração. Ele e **Leandro Chiarottino**, que dão nome ao **Chiarottino e Nicoletti Advogados**, vieram de um escritório maior – o Pinheiro Neto.

Com um time de 30 advogados, ele sinaliza que manter a sinergia é a prioridade. “Temos um bom tamanho. E acho que a equipe funciona bem exatamente por isso.”

Pelo menos por enquanto, Nicoletti diz que qualquer crescimento será muito bem planejado. “Preferimos manter uma boutique muito alicerçada, muito bem engrenada, para poder prestar serviço de excelente qualidade tal como os grandes escritórios.”

O raciocínio é que com advogados de diferentes áreas atuando mais próximos, o



Da esquerda para a direita: Chiarottino, Nicoletti, Mariano e Almada

tempo de resposta ao cliente cai. O sócio Rodrigo d'Avila Mariano, da área de tecnologia e telecomunicações, conta que escalar times multidisciplinares em casos estratégicos traz bons frutos. “Um colega envolvido num trabalho desde o início salva a necessidade de ter que educá-lo sobre o que está acontecendo depois”, afirma.

O sócio Renato de Mello Almada conta que essa integra-

ção ocorre, por exemplo, entre as áreas de consultivo e contencioso. Enquanto na primeira os profissionais atuam de forma preventiva, na segunda área eles lidam com os processos judiciais e arbitragens. “Quando se vislumbra possibilidade de futuro processo, já colocamos um membro da equipe de contencioso”, diz.

Apesar de o escritório hoje assumir uma variedade grande

de demandas empresariais, Nicoletti destaca que a banca nasceu na área de fusões e aquisições, especificamente atendendo o agronegócio.

Em 2007, quando foi fundado o escritório, ele conta que havia um grande número de operações do tipo. Mas aos poucos o escritório também passou a atender empresas do setor de serviços, do ramo de alimentação, editoras, bem como o segmento de telecomunicação e outros. “Também temos muitas execuções de créditos, sem falar das áreas de recuperação judicial e arbitragem”, completa Nicoletti.

Risco

Apesar de a crise econômica brasileira colocar algumas áreas do direito em destaque – como a tributária, no caso da banca – Mariano entende que manter uma atuação variada é positiva para o escritório.

Ele entende que investir em áreas em específico implica em acertar ou errar. “Mas isso nos traz um risco num momento que a incerteza é muito grande. Se ocorre uma virada, podemos nos encontrar numa

situação difícil”, observa o sócio. Os advogados também dizem que, por já trabalharem com honorários mais competitivos, a crise econômica não tem trazido problemas na hora de negociar com os clientes. Ao mesmo tempo, apesar de reconhecerem que o momento de dificuldade traz impactos, dizem que o número de casos e de clientes tem crescido.

“Sem dúvida a perspectiva é de crescimento”, afirma Nicoletti. Além da sede na capital paulista, o escritório mantém uma filial em Ribeirão Preto. Para o sócio-fundador, esta última tem se destacado.

Uma decisão em gestão que facilitou o crescimento, observa Mariano, foi investir pesado em tecnologia. Há dois anos e meio, quando a banca tinha metade do tamanho atual, os sócios fizeram um aporte relevante em sistemas de gestão de documentos e processos.

“Embora na época pudesse parecer um passo muito arrojado, hoje vemos que foi uma decisão acertada”, aponta Mariano. Para ele, as ferramentas cumpriram um papel importante na trajetória da banca.