



Nova etapa: Sérgio Marçal comenta saída do Pinheiro Neto e a nova boutique



21, fevereiro 2025

Após 40 anos no **Pinheiro Neto Advogados** – 30 deles como sócio – **Sérgio Pinheiro Marçal** deixou o escritório e passará a atuar em uma boutique dedicada ao direito contencioso.

A mudança, ocorrida quatro anos antes do período de aposentadoria compulsória do Pinheiro Neto, está inserida no contexto do programa de

saídas antecipadas do escritório, que implementou novas regras e ofereceu um período de transição para sócios que desejassem utilizar o programa com os benefícios originais.

Marçal, 61 anos, aproveitou a oportunidade para unir o tempo de atividade à possibilidade de atuar de forma diferenciada, em um formato conciso e que poderá ser mais seletivo na escolha dos casos, mantendo o estilo de atendimento de escritórios de ponta.

“É um movimento diferente. Considerando que o Pinheiro Neto tem um programa institucional que permite a retirada antecipada da sociedade, decidi usar a minha experiência e energia para trazer uma nova visão de atendimento ao Almeida & Marçal,” afirma.

Para isso, aproveitou o escritório já estruturado pela esposa, Liliana de Almeida Marçal, e seu filho, Thiago Marçal. Juntou-se também à filha Juliana Marçal, que deixou o **Lefosse Advogados**, onde atuava como associada sênior também em direito contencioso.

Apesar de ter composição familiar, Marçal explica que a boutique congrega experiências consolidadas obtidas em diferentes escolas. “Temos carreiras já construídas e atuação de mercado. Eu e Juliana trazemos a experiência de Pinheiro Neto e Lefosse, a Liliana da administração pública e o Thiago tem experiência internacional relevante. É uma soma de talentos e de currículos. Da mesma família, sim, mas não um impeditivo ou em detrimento da prática”, avalia.

O projeto já nasce com plano de crescimento, inclusive em estrutura física para comportar a ampliação de equipe. Juliana Marçal conta que fez um estudo estratégico para o posicionamento da nova sociedade e que um dos fatores apontados é o aumento do espaço para boutiques especializadas, que oferecem excelência semelhante com atratividade de custo e atendimento mais personalizado.

Marçal afirma que o objetivo não é competir diretamente com as grandes sociedades, uma vez que há certos tipos de casos em que o cliente precisa contar com grandes estruturas. Ele espera inclusive trabalhar em conjunto e recebendo indicações dos ex-escritórios. “Nos tornamos uma opção interessante para receber indicações de escritórios grandes, inclusive quando houver casos que não possam atender por conflito com outras áreas”, afirma.

Gerações e mudanças

Juliana Marçal afirma que o crescimento muitas vezes resulta em pressões. Isso a fez repensar a carreira. Ela começou como estagiária e navegou todo o plano de carreira, saindo antes de atingir a sociedade. “Gosto muito da estrutura e do alcance do escritório grande, mas ainda precisam solucionar alguns problemas”, afirma. Entre eles, cita a rotatividade de equipes, o que avalia impactar inclusive aos casos, uma vez que mudanças na equipe podem resultar em perda de histórico e de relação com o cliente.

Outro ponto são as desvantagens conhecidas das contratações laterais. “Quem já era da casa fica incomodada com as contratações laterais. A pessoa entra alavancada”, diz. Além disso, ela sente que os escritórios grandes ainda estão aprendendo a lidar com questões de saúde mental e de alta carga horária.

Apesar de ter uma experiência diferente, Sérgio Marçal também vê uma mudança de perspectiva que faz com que muitos busquem alternativas ao ritmo, às demandas e às estruturas dos escritórios grandes. Parte do legado da pandemia do covid-19, está uma noção mais frequentemente examinada de aproveitar melhor o tempo, explorar novos caminhos e ampliar os horizontes. Marçal acredita que a saída antecipada de sócios do Pinheiro Neto esteja também relacionada a esse entendimento.

“A minha saída não foi motivada por questões financeiras. A única motivação foi usar o tempo útil na vida para estar em uma estrutura mais familiar e desenvolver meu trabalho em uma boutique com um estilo diferente”, afirma.

O **Almeida & Marçal** foi lançado na nova configuração **no início de fevereiro**.

Confira aqui entrevista especial com Fernando Meira, sócio gestor do Pinheiro Neto Advogados.

CIRCLE NEWS

CIRCLE NEWS

[Contato](#)

[Sobre Circle News](#)

[Termos de uso](#)

[Privacidade](#)

[Linkedin](#)