



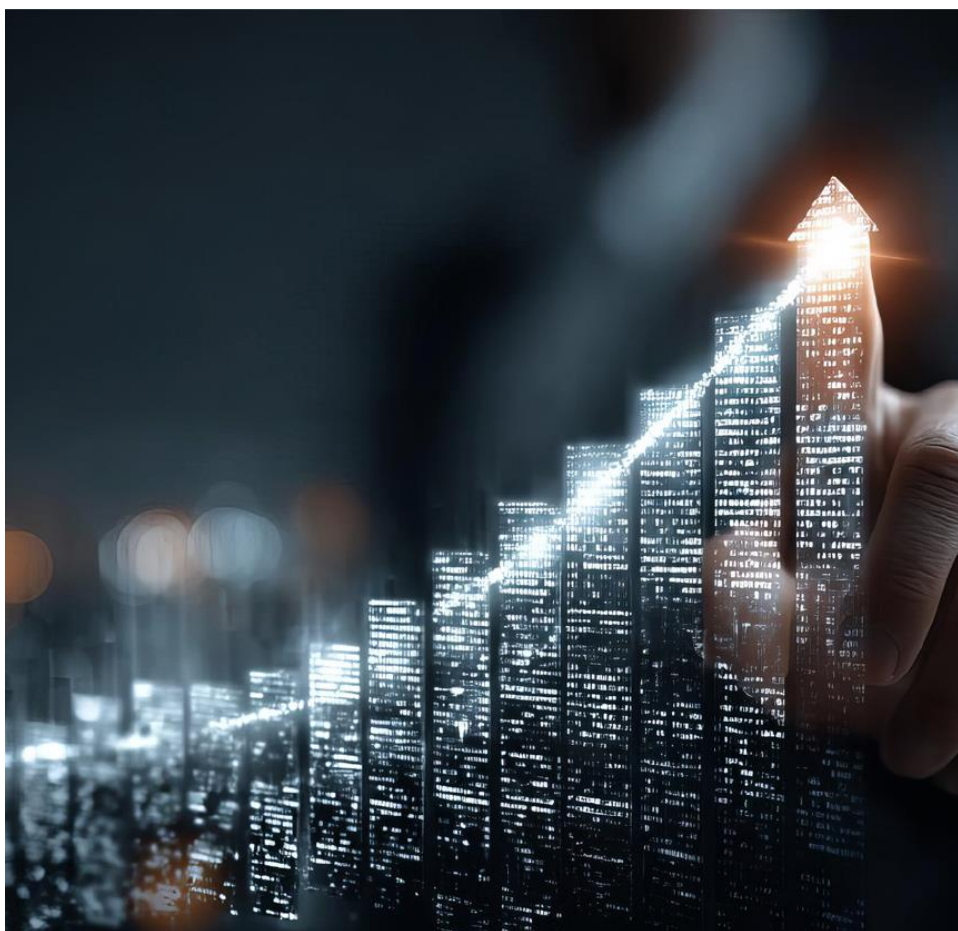
Na Mídia

45. setembro 2025 | [Revista The Latin American Lawyer](#)

Revisão de metas: a corrida para fechar 2025 com desempenho positivo

A poucos meses do fim do ano, escritórios de advocacia se preparam para concluir 2025 com resultados positivos e consolidar áreas estratégicas.

Amanda Medeiros



À medida que 2025 se aproxima do final, os escritórios de advocacia intensificam a revisão de suas metas e monitoramento de desempenho. A avaliação contínua permite ajustes estratégicos para garantir o alcance de objetivos financeiros, expansão de equipes e consolidação de áreas-chave. Para entender como essas firmas estão

conduzindo seus planos, a The Latin American Lawyer conversou com sócios de Mattos Filho, TozziniFreire, Demarest e Trench Rossi Watanabe.

DESEMPENHO E RESULTADOS

O ano de 2025, marcado por oportunidades e desafios econômicos, exigiu atenção constante à produtividade, à tecnologia e à adaptação estratégica. Para muitos escritórios, os resultados até agora têm superado expectativas. Pedro Whitaker de Souza Dias, sócio-diretor do Mattos Filho, ressalta que o escritório está superando suas metas de receita e lucro, fruto de uma atuação full-service e colaborativa entre os sócios. “Essa atuação tem sido essencial para a execução da nossa estratégia”, afirma.

A tendência positiva é confirmada por Fernando Serec, CEO do TozziniFreire. “O ano está melhor do que 2024 em resultados, alinhado às nossas expectativas. Fazem parte da estratégia para expansão de nossos serviços a mudança de nossa sede em SP e a revitalização da unidade do RJ.” A atenção às áreas que mais impactam o desempenho tem sido fundamental. No Mattos Filho, as práticas contenciosas mantêm relevância, enquanto transações apresentam crescimento na demanda por operações e consultorias. No TozziniFreire, setores como tecnologia, agronegócios e indústria farmacêutica têm obtido resultados importantes, em sinergia com as práticas regulatórias e transacionais.

José Diaz, managing Partner do Demarest, destaca o desempenho das áreas de M&A e Mercado de Capitais, além do crescimento estratégico da Resolução de Disputas e das indústrias em expansão, reforçando que “investimentos em pessoas e processos têm feito toda a diferença no desempenho e crescimento do escritório”.

No Trench Rossi Watanabe, a managing partner Simone Dias Musa, evidencia a força do grupo transacional, com expansão superior a 40%, e reforça que todos os grupos de prática apresentaram crescimento no ano.

Para acessar a íntegra da matéria, [clique aqui](#).