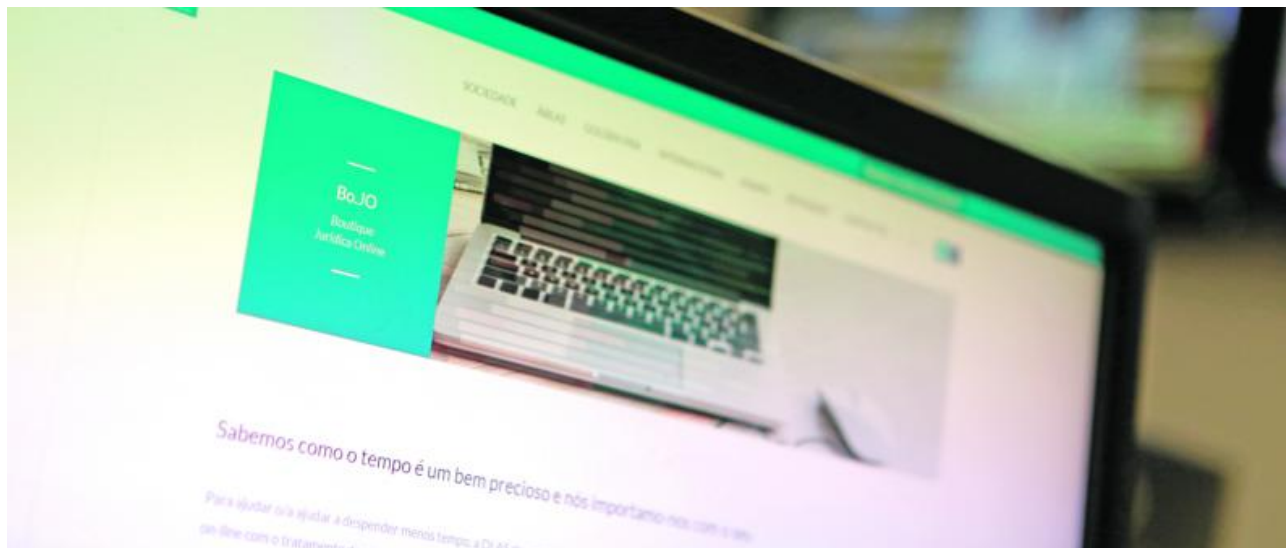


ADVISORY

ADVOGADOS, CONSULTORES E BANCOS DE INVESTIMENTO



Cristina Bernardo

ESCRITÓRIOS

‘Boutiques’ jurídicas apostam nos serviços personalizados

Para serem competitivos com as grandes sociedades, os pequenos escritórios privilegiam o serviço ‘tailor made’, a formação dos advogados e têm a certeza de que quem é bem assessorado acabará por voltar.

ANTÓNIO SARMENTO
asarmento@jornaleconomico.pt

A reputação, a experiência e o percurso histórico são elementos muito valorizados pelos cidadãos e pelas empresas no momento de escolherem os seus advogados. Para o advogado José Costa Pinto, fundador da Costa Pinto Advogados, em Lisboa, “para se ter oportunidades é preciso ter experiência, mas para se ter experiência é preciso ter oportunidades”. Ou seja, uma espécie de “ciclo vicioso”. “No nosso percurso, o que temos procurado fazer é ter um foco permanente em todos os fatores que dependem de nós e tratar cada assunto com total diligência técnica e ética e, desse modo, procurar transformar o “ciclo vicioso” que referia num “ciclo virtuoso”. Percebemos que os clientes que são bem assessorados aca-

ham por voltar ou recomendar o nosso escritório a terceiros”, afirma o advogado, que fundou o escritório em abril de 2013 e tem uma equipa de sete colaboradores.

Para este advogado “as oportunidades acabam por surgir, seja através de contactos profissionais, amigos ou familiares, bem como de outros colegas que, por conflito de interesse ou qualquer outro motivo,

preferem não assumir um determinado assunto e referenciá-lo a outro advogado da sua confiança”.

José Costa Pinto, que evita exercícios comparativos com outros advogados ou escritórios, acrescenta ainda que é importante assumir “que na advocacia moderna todas as formas de exercício são distintas, são indispensáveis e são complementares. Por outro lado, é impor-

tante, também, perceber que o fator crítico distintivo dos advogados entre si não é a estrutura onde trabalham, nem são, sequer, os conhecimentos técnicos, por mais relevantes que sejam no caso concreto. O que distingue verdadeiramente os advogados entre si é a dimensão humana e a capacidade de a projetarem nas relações profissionais com os seus clientes e, do meu ponto de

vista, esse fator é a mais valia de cada um”, conta.

A Dinis Lucas & Almeida Santos, em Lisboa, está a celebrar 20 anos de vida. Já trabalhavam em prática individual pelo que a decisão de formar uma sociedade numa vertente *boutique* foi apenas, no início, meramente formal. Hoje em dia, entre o portefólio de clientes, existem alguns há mais de uma geração, no caso de famílias.

“É este o nosso objetivo, a nossa preocupação cuidar as pessoas e dos seus interesses sem nunca descurar a vertente humana que é essencial no desempenho da profissão de advogado. Depois, é a palavra boca a boca que para nós continua a ser a melhor publicidade e hoje em dia também, curiosamente, aparecem muitos clientes pela internet, sendo que a nossa estrutura permite uma resposta mais global e em menos tempo que outras sociedades de

maior dimensão e como tal somos mais competitivos”, diz a sócia fundadora, Margarida Almeida Santos.

O escritório conta neste momento com 12 advogados. “Em primeiro lugar, a certeza de que não há trabalhos demasiado pequenos nem questões demasiado grandes. O nosso interesse é defender os interesses dos nossos clientes, responder às suas preocupações. Por isso, achamos que é tão oportuno a nossa nova assinatura, criada também no contexto deste vigésimo aniversário. Um *slogan* com uma dupla leitura: *we care, we take care*. Isto é difícil de conseguir numa sociedade de grandes dimensões em que a especialização obriga a um tratamento menos personalizado”, sublinha a advogada.

Em segundo lugar, para Margarida Almeida Santos, é a conjugação entre a escala do escritório, compatível com a linha da ‘Boutique Law Firm’, e o serviço “altamente profissional” que oferece. “A rapidez e competência que os nossos clientes reconhecem e exigem alinham-se perfeitamente com a atenção ao cliente e o serviço *tailor made*”, acrescenta.

Prova disso é o novo serviço recentemente disponibilizado: a BoJO - Boutique Jurídica Online. Trata-se de uma plataforma disponível que permite avançar com uma série de assuntos do foro jurídico sem que o cliente tenha de se deslocar ao escritório para solicitá-los. A Vieira & Associados, com dez profissionais, foi criada em 2012, na cidade de Braga. Imediatamente, sentiu a necessidade

de se tornar uma marca internacional. Por essa razão, registou a marca europeia Vieira Law. “Entrar neste mercado exige um conhecimento muito aprofundado da profissão e do negócio associado aos serviços jurídicos. Em Portugal, para além do conhecimento do negócio, é necessária uma grande dose de coragem. Nós ainda não temos uma verdadeira indústria legal e, por essa razão, ainda não se observa uma vocação exportadora de serviços jurídicos. Para nos implantarmos no mercado assumimos uma advocacia centrada em três grandes pilares: Princípios éticos sólidos; formação irrepreensível e capacidade para nos relacionarmos com as pessoas. Preenchidos estes requisitos tudo fica mais facilitado para colocarmos em prática outras características diferenciais como é o caso da inovação onde somos, neste momento, pioneiros”, explica o fundador Nuno da Silva Vieira.

Os primeiros clientes chegaram pelo conhecimento que tinham da prática individual dos sócios fundadores. Mas tinham a perfeita noção de que uma sociedade de advogados exigia muito mais. Por isso, desde o primeiro dia, elaboraram um plano de abordagem ao mercado centrado nos interesses dos clientes. “Somos muito exigentes com a nossa formação, gostamos de estar nos lugares certos quando nos movimentamos internacionalmente e não descuramos uma oportunidade no que diz respeito à redescoberta dos nossos serviços. Hoje, os nossos clientes já nos encontram por variadas formas. Temos a sorte de já ser reconhecidos nacional e internacionalmente e isso é muito motivador”, acrescenta o advogado.

A Vieira & Associados, segundo Nuno da Silva Vieira, não tem “qualquer problema em assumir que queremos ter os melhores serviços em Portugal”. “Seria errado da minha parte comparar-me com os meus colegas das grandes sociedades e não o vou fazer. Posso garantir que a Vieira Law mede a qualidade dos serviços jurídicos através de índices de satisfação dos seus clientes ao nível da qualidade geral, confiabilidade e satisfação global. Traremos muitas novidades ao mercado ainda este ano”.

José Costa Pinto, antigo presidente da Associação Nacional de Jovens Advogados Portugueses (ANJAP) teve contacto com muitos jovens advogados que têm o objetivo e o sonho de terem os seus próprios projetos na advocacia, mas que os vão adiando. A estes deixa um conselho: “Muitos adiam os próprios projetos por fatores externos, mas muitos, também, porque acabam por não ter o incentivo pessoal certo para correrem os riscos que uma profissão liberal como a advocacia acarreta e optam por outras soluções que do seu ponto de vista são mais seguras”. ●



JOSÉ COSTA PINTO
Costa Pinto Advogados



MARGARIDA ALMEIDA SANTOS
Dinis Lucas & Almeida Santos



NUNO DA SILVA VIEIRA
Vieira & Associados