

## FLASH INTERVIEW

MARIA BRITO DE GOES / FILIPA MENDES PINTO

## ► Uma nova aposta da FIND

**Texto:** António Manuel Venda

A FIND, liderada por Maria Brito de Goes (MBG) e Filipa Mendes Pinto (FMP) e, apostou recentemente na área de consultoria de recursos humanos. As sócias desta empresa que antes focava a sua atividade apenas em serviços de recrutamento e seleção, continuam no entanto a privilegiar o mercado jurídico.

### O que esteve na base desta aposta?

**[MBG]** O atual estado da economia e a evolução do mercado da advocacia tem exigido por parte das sociedades de advogados uma gestão cada vez mais sofisticada e global. Os cerca de oito anos de consultoria especializada, essencialmente na vertente do recrutamento e seleção de advogados, têm-nos proporcionado um conhecimento privilegiado deste sector, onde podemos constatar um espaço de atuação complementar.

### E em relação às empresas, o que destacam na vossa experiência?

**[MBG]** Às empresas a FIND oferece advogados ou juristas especializados e com um 'know-how' de exceção em diferentes níveis de senioridade. O facto de as empresas voltarem a valorizar bastante a assessoria jurídica interna faz com que surjam oportunidades muito interessantes para advogados que já consolidaram os seus conhecimentos numa sociedade de advogados ou em diferentes sectores de atividade e que olham com bons olhos para uma experiência no sector empresarial ou noutra área de negócio. Temos uma capacidade de resposta rápida, uma vez que constantemente e de forma exhaustiva avaliamos potenciais candidatos de diversas zonas do país e com diferentes valias e competências.

### Como veem as necessidades do tecido empresarial em termos de apoio ao nível dos recursos humanos, sobretudo tendo presente o período que estamos a viver?

**[MBG]** As empresas precisam de colaboradores indiscutivelmente competentes do ponto de vista técnico e muito completos, no âmbito das competências pessoais. Por outro lado, estamos num momento em que qualquer investimento deve justificar-se plenamente, sendo mais arriscado realizar um processo de recrutamento sem ajuda especializada.

O objetivo da FIND é manter o enfoque no mercado jurídico, sobre o qual as suas responsáveis entendem que a empresa possui «um conhecimento ímpar».



© Fernando Piçarra

### E quanto à área de recrutamento, houve alguma alteração na forma como a trabalham?

**[MBG]** Nessa vertente, procuramos nós também uma atualização constante em termos de conhecimento do mercado, de técnicas de avaliação, do tipo de informação a fornecer a clientes e candidatos, entre outros aspetos. A par disso, procuramos detetar necessidades específicas nas estruturas e, assim, antecipar soluções.

### No recrutamento, a FIND tem estado mais direcionada para o mercado jurídico, nomeadamente sociedades de advogados e departamentos jurídicos de empresas. Aqui, na consultoria, têm uma atuação mais ampla, em termos de abrangência do mercado?

**[FMP]** Não, o objetivo é manter o enfoque no mercado que privilegiamos e relativamente ao qual entendemos que possuímos um conhecimento ímpar.

### E no recrutamento, poderão alargar o vosso espaço de atuação para fora do mercado jurídico?

**[FMP]** Pretendemos continuar a apostar no mercado jurídico, porque o mesmo continua a ter muito espaço para novos desafios, que poderão até passar pelas respetivas áreas de suporte – não apenas recursos humanos, mas também comunicação e 'marketing', gestão financeira, desenvolvimento de negócio ou gestão do conhecimento. ☺