



Miguel Baltazar



Escolha a dedo | A conjuntura económica que se vive tornou ainda mais exigentes os critérios de escolha dos advogados pelas firmas de advocacia.

VENCIMENTOS BRUTOS ANUAIS EM SOCIEDADES DE ADVOGADOS

Situação profissional	Honorários anuais
Estagiário	10.000 a 17.000
3 anos advocacia	25.000 a 30.000
6 anos advocacia	33.000 a 45.000
Mais 10 anos advocacia	50.000 a 70.000

Unidade: Euros | Fonte: Find

Desde 2008 e a cada dois anos, a Find tem realizado um estudo de mercado que analisa os valores pagos, a título de honorários, pelas sociedades de advogados. Dentro de um universo representativo das principais sociedades de advogados e a nível de valores fixos anuais, sem contar com prémios, o valor do vencimento médio bruto pode oscilar entre 10.000 euros pagos a um estagiário e 70.000 a um advogado com mais de dez anos de profissão.

SOCIEDADES DE ADVOGADOS

Especialização e saber técnico contam na hora de contratar

A conjuntura fez recair a procura sobre profissionais especializados nas áreas de contencioso, laboral e fiscal, mas houve mudanças no último trimestre de 2013

**JOÃO MALTEZ
MARLENE CARRIÇO**

Na hora de contratar, as sociedades de advogados exigem mais. “Já não basta ser tecnicamente bom, tem de se ser muito bom”, diz Filipa Mendes Pinto, responsável da Find, empresa que se dedica, em exclusivo, à prestação de serviços de consultoria e de recrutamento no mercado da advocacia. Some-se a este aspecto a opção, no actual contexto de crise económica, por profissionais especializados em contencioso e direito laboral e fiscal e chega-se a um perfil “tipo” do advogado que mais procura suscitou em 2013.

“Hoje assiste-se a uma maior exigência nas várias competências que devem estar presentes. Já não basta ser tecnicamente bom, tem de se ser muito bom e, em paralelo, exibir uma atitude comprometida – sem que tal, naturalmente, interfira com a independência própria da profissão – pró-activa e entusiasma-

da”, explica Filipa Mendes Pinto ao **Negócios**.

Este conjunto de competências, aplica-se quer a advogados, quer a juristas. “Cada um na sua missão tem de ser, cada vez mais, um contribuinte activo para o sucesso da organização que integra e deverá procurar sempre ser melhor e, com isso, fazer a diferença”, argumenta a mesma responsável.

Áreas de prática associadas à conjuntura, mas com novidades

O período economicamente menos exuberante que vivemos nos últimos anos não deixou, segundo a nossa interlocutora, de ter consequências também no mercado da advocacia. Se houve mudanças ao nível do perfil exigido pelas sociedades de advogados e empresas que procuram a Find, também vincoou as áreas de especialização mais procuradas.

“No ano de 2013 destacaria as áreas de contencioso, laboral e fis-

cal, como aquelas que mantiveram a tendência de uma maior procura, em coerência com o verificado em anos anteriores. De todo o modo, importa referir o facto de se ter assistido, por um lado, a procuras muito específicas por parte de sociedades de advogados e de empresas, que poderia qualificar de “cirúrgicas”, evidencia Filipa Pinto.

A mesma responsável avança ainda que este último ano de procura tem por objectivo cobrir, ou especializar com “know how” superior, certas áreas de prática que, a uma primeira leitura, os tempos actuais não determinariam.

“No último trimestre de 2013, tivemos muitos pedidos de reforço de equipa em diversas áreas de prática, e não apenas nas já mencionadas, em sinal evidente de um acréscimo de volume de trabalho e, acima de tudo, da necessidade de redimensionar, em sentido positivo, as equipas”, clarifica Filipa Mendes Pinto.

Exige-se espírito de equipa e saber gerir as prioridades

“Um saudável espírito de equipa, uma boa capacidade de comunicação e de gestão de tempo e de prioridades, uma igualmente boa capacidade criativa e, cada vez mais, um apurado sentido comercial”, eis, numa frase o que pode ditar a contratação de um advogado por uma sociedade que actue no mercado português. A explicação de Filipa Mendes Pinto, fundadora da Find, mostra que além da boa formação técnica, aos recursos humanos numa firma de advocacia são hoje exigidas outras competências também de âmbito profissional.



Filipa Pinto é fundadora da Find, consultora que se dedica em exclusivo ao mercado da advocacia.

Já não basta [ao advogado] ser tecnicamente bom, tem de se ser muito bom. [...] Tem de ser um contribuinte activo para o sucesso da organização que integra.

FILIPA MENDES PINTO
Fundadora da Find



Advogados das áreas
do trabalho e dos
impostos são os mais
procurados **Lex 25**