

# Um parceiro de força dentro e fora de Portugal

Apesar de, por imperativos incontornáveis, não poder marcar presença no II Congresso Internacional dos Advogados de Língua Portuguesa, o trabalho da FIND será sentido através das parcerias que têm localmente. Dentro ou fora de fronteiras, a mensagem é clara: a FIND conhece as perspetivas de futuro profissional dos seus candidatos e tem um know how especializado para agarrar com afinco a gestão das suas carreiras. É o parceiro incansável que qualquer empresa procura.



Filipa Mendes Pinto e Maria Brito de Goes

**E**m janeiro de 2005, a FIND, dedicada exclusivamente à seleção e recrutamento de advogados e assessores jurídicos, deu-se a conhecer a Portugal e ao Mundo. Os mercados lusófonos contactaram, desde logo, com o profissionalismo, a personalização e a qualidade desta equipa que faz questão de acompanhar o cliente desde o primeiro contacto.

Numa primeira fase, o trabalho estava focado na assessoria jurídica interna, mas rapidamente a ação da FIND no mundo da lusofonia foi intensificada. "Hoje em dia, há um misto entre assessoria jurídica e advocacia. Tanto ajudamos a posicionar as sociedades de advogados lá, como ajudamos na seleção de advogados portugueses para exercerem

localmente. Com a evolução das economias, há um crescente incremento das necessidades de recrutamento a nível local", explicou à Revista Pontos de Vista, Filipa Mendes Pinto, uma das Sócias e Fundadoras da empresa que é hoje uma referência no setor. Além do profissionalismo gravado em todos os projetos que abraçam, a FIND dispõe ainda de uma base de dados de advogados e juristas que tem vindo a ser desenvolvida ao longo dos sete anos de existência. "Esta base de dados está muito bem trabalhada e contém informações sobre a gestão de carreira de muitos advogados que, hoje em dia, equacionam ir para Angola ou para outros mercados lusófonos", completou Maria Brito de Goes, Sócia e Fundadora da FIND. Um know how especializado do setor jurídico nacional,

a par de um conhecimento aprofundado da língua, dos costumes locais e da linguagem jurídica, são as mais valias registadas na identidade da FIND. O processo está a ser consolidado e enraizado nos mercados alvo. "Posicionamo-nos como uma empresa especializada num determinado setor e, independentemente das diferenças que existam a nível das legislações locais, ainda são jurisdições com raízes na nossa legislação", esclareceu Filipa Mendes Pinto.

**PERFIS E PROJETOS  
MAIS SOLICITADOS**

"Procura-se um Advogado com experiência relevante na assessoria a empresas internacionais, com a respectiva nacionalidade, quando necessário, e uma

**"Posicionamo-nos como uma empresa especializada num determinado setor e, independentemente das diferenças que existam a nível das legislações locais, ainda são jurisdições com raízes na nossa legislação"**

mas que querem crescer mais ou que querem apostar noutros mercados, entre outros. Os exemplos são os mais distintos e a FIND, lado a lado com o cliente, encontra uma solução para cada caso.

**“NÃO DESCARTAMOS A HIPÓTESE DE NOS POSICIONARMOS LOCALMENTE”**

formação académica sólida”. Este poderia ser o estereótipo de um pedido de emprego para Angola. Mas, muito além das características técnicas, o perfil pessoal assume um papel cada vez mais premente no processo de recrutamento. “São muito especificadas as chamadas ‘soft skills’ em que se destaca a capacidade de resiliência, de reagir face ao inesperado e a situações menos favoráveis, competências de coordenação e de relacionamento. São competências mais pessoais que podem comprometer ou beneficiar o projeto”, exemplificou Maria Brito de Goes. É perentório ter uma adequada capacidade de adaptação, consciencializando-se de que trabalhar em Portugal não é o mesmo que trabalhar em Angola, por exemplo.

Tal como as características dos candidatos, a variedade dos projetos também é extensa. Sociedades de Advogados locais que atravessam um período de crescimento e querem reforçar a equipa, sociedades portuguesas já consolidadas

Entrar num mercado como o angolano, moçambicano ou brasileiro não é uma decisão que, no quotidiano da FIND, deva ser tomada com ânimo leve. É necessário ponderação, cautela e capacidade de fazer o equilíbrio entre perdas e ganhos. “Não descartamos a hipótese de nos posicionarmos localmente mas é um passo que está a ser muito bem pensado e que esperamos poder definir em concreto até ao final deste ano, início do próximo”, explicou Filipa Mendes Pinto. Mas, esse processo de decisão não invalida qualquer passo no sentido de estabelecer contactos importantes. Pelo contrário. Brasil, Angola e Moçambique estão na mira da FIND, sendo três mercados com potenciais de crescimento exponencial. “Podem estar necessitados dos recursos e capital humano que temos para oferecer e a FIND pode ser uma ponte importante em qualquer um destes mercados”, disse Maria Brito de Goes. Sendo mais

sofisticado e muito aberto ao exterior, Filipa Mendes Pinto destacou o mercado brasileiro, com o qual Portugal partilha imensas semelhanças e ainda mais diferenças. “Falamos a mesma língua mas do ponto de vista jurídico, temos realidades e leis muito distintas. O Brasil olha para os EUA e não para Portugal”, lembrou.

**“AS FACULDADES SÃO UM BERÇO DE TALENTOS”**

Desde o início, a FIND sempre manteve uma relação muito próxima com as Universidades, acompanhando as novas gerações de advogados e o desenvolvimento do setor da advocacia em Portugal. É esta capacidade que a empresa quer levar na bagagem também para os mercados lusófonos e o caminho já começou a ser trilhado. “As faculdades são um berço de talentos do setor. A aposta, nomeadamente na vertente da formação, não tanto numa perspetiva técnica mas mais das competências complementares que um advogado deve ter para desempenhar a sua profissão, é muito importante. O advogado tem de aliar a sua competência técnica às competências pessoais. A evolução do mercado, ainda que alguns mais românticos tenham pena que assim seja, para aí caminha”, partilhou Filipa Mendes Pinto.

**CONGRESSO INTENSIFICARÁ DESENVOLVIMENTO DE RELAÇÕES**

No II Congresso Internacional dos Advogados de Língua Portuguesa, a FIND não deixa de dar o seu contributo, através das suas parcerias locais. A importância destes eventos é inegável. Ser palco da troca de ideias e experiências é, por isso, a maior das vitórias. “O congresso é importante para intensificar o conhecimento e aprofundar as relações existentes que têm vindo a ser estimuladas nos últimos anos.

Assim, favorece, flexibiliza e agiliza todo o tipo de contactos que podem ser desenvolvidos entre os vários players”, afirmou Filipa Mendes Pinto. Estado de Direito, Advocacia e Desenvolvimento são temáticas que estão, desde sempre, em voga. “São temáticas transversais a todos os países lusófonos, sendo sempre oportuno e necessário aprofundar as linhas comuns e as diferenças, numa perspetiva construtiva”, concluiu Maria Brito de Goes. O Congresso, fazendo convergir para o mesmo local, profissionais de vários países, desempenhará um papel vital para a afirmação dos países lusófonos, cada vez mais, as economias dos grandes desafios. 🇵🇹

“O Pedro tem hoje 36 anos e é um piloto excepcional. Conhecido por pilotar com destreza e segurança incomparáveis, fá-lo com a **confiança** de quem conhece o avião melhor do que a si mesmo!”

A Find é conhecida pelo seu trabalho especializado na colocação de **Advogados e Assessores Jurídicos** e reconhecida como a **única** empresa que o faz em regime de total **exclusividade**.

**FIND**

Aligned with the legal profession.

