



"Alguém com 'mundo' é, sem dúvida, muito mais valorizado do que alguém que só soube estudar"

Filipa Mendes Pinto, co-fundadora da FIND, única companhia portuguesa especializada no recrutamento de advogados e assessores jurídicos para empresas, traça o perfil do advogado, analisa as competências mais valorizadas pelo empregador e avança as tendências do mercado

► RECRUTAMENTO

ÚNICA empresa em Portugal especializada no recrutamento de advogados e assessores jurídicos para empresas, a Find é um elo de ligação privilegiado entre o estudante de Direito e o mercado de trabalho da advocacia. Presença habitual nas iniciativas de emprego das principais universidades que ministram licenciatura em Direito, a Find tem feito gratuitamente para os alunos os seguintes serviços: coaching gratuito (apresentação, postura), orientação no curso de Direito – de modo a melhor posicionarem-se para o mercado de trabalho, elaboração de CV, entrada no mercado de trabalho como se devem posicionar junto das sociedades de advogados e simulação de entrevistas.

Quantos jovens advogados entram em média por ano no mercado de trabalho?

Se estamos a falar de licenciados em Direito, podemos dizer que saem, para o mercado, cerca de 1300. A sua capacidade de integração varia. No entanto, inscritos para o estágio da Ordem, em 2012, foram 1222 (contra 1543 em 2011). Na sequência das alterações introduzidas pelo atual bastonário relativamente aos cursos de estágio, o número de advogados com estágio concluído que entram

FILIPA MENDES PINTO

Licenciada pela Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa (curso 86/91), iniciou a sua atividade profissional, em Setembro de 1991, na J. Galvão Teles, Bleck, Pinto Leite & Associados, sociedade de Advogados que se veio a fundir com a João Morais Leitão & Associados, dando início ao processo de constituição da que é hoje denominada Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados (MLGTS). Em abril de 1995, assumiu as funções de Diretora do Departamento Jurídico da PGA - Portugal Airlines, que manteve até setembro de 2004. Durante estes cerca de dez anos viveu o desafio de poder continuar a ser advogada ainda que no seio de uma empresa. A vontade de aliar o conhecimento jurídico à vertente dos recursos humanos e de participar na criação de um projeto que, pela sua originalidade pudesse contribuir para uma maior profissionalização do mercado da advocacia em Portugal foi determinante para a decisão de deixar de exercer e decidir fundar a FIND, em janeiro de 2005, juntamente com Maria Brito de Goes.

“ Quem passou quatro anos a estudar Direito sem ter feito mais nada para além disso, poderá ter uma dificuldade acrescida no acesso ao mercado de trabalho (...)”

no mercado andar à volta dos 800. É preciso, no entanto, notar que nem todos estes exercem, depois, a profissão de advogado.

Como se devem posicionar os recém licenciados junto das sociedades de advogados para entrar no mercado?

Devem apresentar-se com currículos diferenciadores, o que não é o mesmo que dizer diferentes. O advogado tem de ser, hoje, um profissional muito mais completo e situar-se para lá da solidez do seu conhecimento técnico - a estrutura do seu currículo deve, inclusivamente, começar a ser delineada cada vez mais cedo.

Que competências são mais valorizadas pelo empregador?

A par das já referidas bases técnicas, o gosto pela aprendizagem (que costume qualificar de “feito esponja”), a capacidade de comunicação e relacionamento, o espírito crítico e proativo, o gosto por estar informado sobre e atento ao mundo que o rodeia, o domínio de línguas estrangeiras, com o inglês ainda em posição cimeira, a capacidade de definir e gerir prioridades são, para mencionar as principais, as competências que maior diferença poderão fazer entre os candidatos.

Um excelente aluno poderá ser um excelente juriconsulto, mas poderá já não ser um excelente advogado. Quem passou quatro anos a estudar Direito sem ter feito mais nada para além disso, poderá ter uma dificuldade acrescida no acesso ao mercado de trabalho, pois, à partida, apenas conseguiu ser bem sucedido numa tarefa, não evidenciando capacidade para investir noutros interesses, sejam estes de caráter desportivo, cultural, de responsabilidade social ou até de índole profissional. Alguém com “mundo” (e com isto não é obrigatório viajar, ainda que hoje se consiga fazê-lo a preços muito mais comportáveis que noutros tempos) é, sem dúvida, muito mais valo-



Filipa Mendes Pinto co-fundou a FIND, em janeiro de 2005

rizado do que alguém que só soube estudar.

Como se posiciona a FIND junto dos jovens e dos empregadores? Qual é a sua estratégia de atuação?

Desde a primeira hora, a FIND tem sido uma verdadeira parceira das várias faculdades de Direito, contribuindo ativamente na preparação dos seus estudantes para a respetiva entrada no mercado de trabalho. Neste sentido, está presente, ao longo do ano, em vários eventos promovidos pelas faculdades, ministrando até alguns workshops sobre temas específicos, como sejam os relativos à elaboração de currículos ou à preparação de entrevistas, muito apreciados pelos estudantes. Depois, a um nível mais individual, trabalhamos com cada um de modo a perceber as suas expectativas e a procurar os desafios profissionais que mais se coadunam com aquelas.

No que respeita aos empregadores, sejam sociedades de advogados, sejam empresas, a FIND faz por desenvolver uma relação de grande proximidade, seja por intervenção direta, seja por participação nos fóruns mais relevantes do mercado em que se movimentam, dando a conhecer a exclusividade do seu âmbito de atuação e a qualidade dos seus serviços.

Quais são os fatores de diferenciação da FIND face à concorrência?

Desde logo, um conhecimento do mercado jurídico, que tem sido reconhecido quer pelas sociedades de advogados, quer pelas empresas, como ímpar. Depois, e como já referi, a relação que conseguimos desenvolver com clientes e candidatos, geradora de uma confiança acrescida e, finalmente, para citar os principais, a forma rigorosa e discreta como nos movimentamos no mercado.

Enquanto empresa especializada no recrutamento de advogados e assessores jurídicos de empresa, está numa posição privilegiada para avaliar o mercado neste segmento específico. Como foram os primeiros nove meses do ano?

A avaliação que fazemos é bastante positiva, embora tenhamos consciência de que estamos perante um mercado muito diferente daquele que existiu até 2009, em particular na sua capacidade de decisão, que está bastante mais lenta. Esta mudança não deixa, contudo, de ser especialmente estimulante para o trabalho que desenvolvemos, na medida em que o torna ainda mais rigoroso, exigente e específico, realçando a mais-valia do conhecimento especializado.

Hoje não se recruta apenas para

reforçar equipas, mas porque existe uma necessidade muito específica e concreta numa determinada área pelo que o match do candidato tem de ser ainda mais milimétrico. As sociedades tiveram de olhar, de uma forma minuciosa e objetiva, para dentro e perceber o que continuava a fazer sentido, o que deixou de fazer e onde era preciso reduzir ou reforçar. Por outro lado, o advogado também já não muda com a mesma facilidade, sentindo a necessidade de ponderar, de uma forma mais aprofundada, a decisão de mudança. Não só porque o risco é atualmente um pouco maior, mas também porque, ao advogado que hoje integra uma nova estrutura, é exigido um maior talento em conjugação com uma atitude globalmente mais perspicaz, eficiente e rentável, pois o volume transacional diminuiu, a lealdade do cliente não é a mesma e o seu poder negocial, no que a “fees” diz respeito, aumentou consideravelmente.

A FIND recruta e seleciona para além de Portugal outros países de língua portuguesa?

Sim, Angola, fundamentalmente, mas também Moçambique.

CONTACTOS

Site: www.find.pt



▶ EMPREGO

"Alguém com
'mundo' é muito
mais valorizado"



PÁG. 12

Filipa Mendes Pinto
FIND