

NA ALTURA DE RECRUTAR, SOCIEDADES SOBEM A FASQUIA DO PERFIL EXIGIDO AOS ADVOGADOS

■ Procuram-se profissionais especializados, sobretudo em Direito Fiscal, Corporate [societário e comercial], Direito Bancário e Financeiro e na área de Fusões e Aquisições. Alguém que seja um excelente técnico, que saiba relacionar-se com colegas e clientes e que consiga gerir e coordenar trabalho. Alguém que tenha preferencialmente experiência internacional, que saiba falar inglês e domine, em muitos casos, outros idiomas. Alguém que junte a todos os anteriores requisitos capacidades para antecipar oportunidades de desenvolvimento de negócio. Na altura do recrutamento, as empresas especializadas dizem que é este o perfil que as sociedades de advogados portuguesas estão a privilegiar. A fasquia é alta, mas também demonstrativa da exigência que marca actualmente o mercado português da prestação de serviços jurídicos.

O perfil dos candidatos recrutados é um indicador das apostas que as firmas de advocacia estão a fazer, como forma de resposta às solicitações dos clientes e ao consequente desenvolvimento da sua actividade. Filipa Mendes Pinto, sócia-fundadora da Find, empresa especializada na selecção de talentos e

recrutamento no mercado das profissões jurídicas, sublinha que “a crescente sofisticação dos serviços prestados pelas sociedades tem exigido aos advogados um conhecimento mais especializado”. A mesma responsável sustenta que a maioria das firmas-clientes recorre à sua empresa pela capacidade de identificar e avaliar advogados com prática focada em certas áreas do Direito. “Tal não invalida, no entanto, que algumas manifestem a necessidade de integrar advogados com experiência um pouco mais abrangente”, adianta.

Em todo o caso, a aposta em profissionais especializados é, de acordo com João Maciel, consultor no sector de tax & legal da Michael Page Portugal, “cada vez mais uma tendência natural desde uma fase inicial da carreira de um advogado”. Este factor tem determinado, conforme refere, que os processos de recrutamento assegurados por esta empresa para sociedades de advogados se centrem, “quase na sua totalidade”, em profissionais especializados nos diversos ramos do Direito, “sendo o apelidado de advogado generalista um perfil menos interessante, principalmente para as estruturas de maior dimensão”.

AS ÁREAS MAIS REQUISITADAS

Na procura da especialização, há áreas de prática que se destacam. “Se tivéssemos que destacar três áreas onde a necessidade de recrutamento foi recorrente, destacaríamos as áreas de Direito Fiscal, Corporate [societário e comercial] e Direito Bancário e Financeiro”, frisa João Maciel. Destas três áreas, segundo adianta, a de Direito Fiscal lidera, com algum distanciamento. A esta realidade não será estranha uma rotatividade considerável e mesmo algumas saídas para criação de projectos pessoais, entre alguns “players” do mercado. Relativamente à área de Corporate, a procura em 2015 centralizou-se em perfis com experiência na vertente transaccional, em particular as fusões e aquisições, e não tanto na óptica do acompanhamento diário dos clientes das sociedades em sede de Direito Comercial e Direito Societário.

Em suma, e à imagem do que tem acontecido em anos anteriores, a área de prática de Direito Fiscal continua a ser a mais procurada pela generalidade das sociedades. No entanto, no ano de 2015, comparativamente a exercícios anteriores, João Maciel diz ter verificado um ...



OYSTER PERPETUAL ROLEX DEEPSEA



ROLEX



MARCOLINO

since 1926

PORTO - RUA DE SANTA CATARINA 84, TEL. 222 001 606
PORTO - PALÁCIO DAS CARDOSAS, PRAÇA DA LIBERDADE 19, TEL. 220 146 320

crescimento assinalável no campo das fusões e aquisições em projectos nacionais e internacionais, o que na sua perspectiva “poderá dever-se, entre outros factores, ao optimismo registado, ainda que tímido, relativamente à economia nacional”.

Filipa Mendes Pinto refere que, no caso da sua empresa houve mudanças face a anos anteriores. “O societário voltou a ter o nível de procura que possuía nos anos prévios a 2009/10. O imobiliário foi outra área que viu aumentar, em muito, o número de recrutamentos e o regulatório, em diferentes áreas, ainda que com maior impacto no sector financeiro, também teve uma procura acrescida”. A sócia fundadora da Find lembra ainda que mantiveram o nível de procura dos últimos anos, os advogados especialistas em Direito Fiscal, Direito Laboral e no Contencioso, aqui com maior pendor para a vertente da arbitragem.

OUTRAS EXIGÊNCIAS DE CURRÍCULO

Fica a saber-se que as sociedades de advogados procuram sobretudo profissionais especializados e preferencialmente em determinadas áreas de prática. Mas que outras características são exigidas, de modo a que se torne perceptível qual o perfil das pessoas que são contratadas? Filipa Mendes Pinto refere que “um advogado é, actualmente, um profissional que, apesar de exercer a sua prática de uma forma mais especializada, tem de ser bastante mais multifacetado, exibindo um conjunto de competências que o tornem mais completo”. Que quer isto dizer? A sócia da Find responde: “Tem de ser alguém que, para além de excelente técnico, saiba relacionar-se com colegas e clientes, consiga gerir e coordenar trabalho, demonstrar capacidade negocial, desenvolver activamente uma rede de contactos e que esteja atento ao que o rodeia, no sentido de antecipar oportunidades de desenvolvimento de negócio. Estas competências vão assumindo, naturalmente, um peso e importância crescentes, à medida que se vai desenvolvendo a carreira.”

É pois este conjunto de competências que, a par do conhecimento de línguas estrangeiras e da valorização de experiências de cariz internacional, seja em termos de vivência pessoal, seja em termos de formação profissional, as sociedades tendem a valorizar, frisa Filipa Mendes Pinto.

“Em traços gerais, as sociedades de advogados continuam a privilegiar a formação académica, com preferência por advogados licenciados



nas denominadas ‘universidades de prestígio’ e com formação complementar. Ou seja, pós-graduações, mestrados ou outros estudos nas áreas nas quais são especializados”, enfatiza por seu turno João Maciel.

O consultor da Michael Page Portugal sustenta ainda que “uma experiência no estrangeiro, quer em âmbito académico, quer profissional” é um factor que valoriza o currículo de qualquer candidato, “visto que cada vez mais as sociedades procuram advogados de negócio, moldáveis às necessidades de clientes nacionais e internacionais”. Até por esta razão, João Maciel lembra que o inglês, enquanto idioma, é um requisito já assumido como obrigatório, tanto pelas sociedades, como pelos próprios advogados, “sendo cada vez mais valorizada a fluência ou o bom nível noutra língua, que permita uma aproximação a clientes de diferentes nacionalidades”.

Além das aptidões académicas e pessoais, a experiência profissional comprovada em determinada área de especialização, aliada ao forte conhecimento técnico das matérias, continuam a revelar-se como umas das principais características diferenciadoras no momento da tomada de decisão de contratar, sustenta o técnico da Michael Page.

QUEREM-SE PROFISSIONAIS MAIS SENIORES

Quando se trata de contratar, outras das características que parece pesar na decisão é a senioridade dos candidatos. Em regra, quando recorrem aos serviços de uma empresa

“A CRESCENTE SOFISTICAÇÃO DOS SERVIÇOS PRESTADOS PELAS SOCIEDADES TEM EXIGIDO AOS ADVOGADOS UM CONHECIMENTO MAIS ESPECIALIZADO”.

Filipa Mendes Pinto, sócia-fundadora da Find

especializada, as sociedades procuram profissionais com o estágio já concluído e não recém-licenciados das universidades. Aliás, tal como lembra João Maciel, no que diz respeito ao recrutamento de jovens talentos, as firmas de advocacia mantêm um contacto muito próximo e regular com as principais Faculdades de Direito, quer através das feiras de emprego criadas pelas próprias Faculdades, nas quais os estudantes finalistas, e todos os outros, podem ter um primeiro contacto com diversas sociedades, quer através do contacto directo com os departamentos de saídas profissionais das mesmas, não menosprezando os contactos dos próprios advogados que mantêm funções de docência nas diversas Faculdades.

“Temos notado que as sociedades nossas clientes, ressaltando algumas excepções, recorrem aos nossos serviços principalmente ...

Wolters Kluwer foi fundada na Holanda há mais de 175 anos. Os seus fundadores Æbele Kluwer e Jan-Berend Wolters, criaram o seu negócio para melhorar a qualidade dos materiais educativos e hoje, a educação de novas gerações de profissionais foi o resultado do seu trabalho.

When you have to be right



Os profissionais que servimos têm de tomar decisões críticas todos os dias, afetando a vida de milhões de pessoas. A missão da Wolters Kluwer é capacitar os nossos clientes com as informações essenciais e soluções que precisam para tomar decisões com confiança.

JusNet



JusJornal

smarteca



Wolters Kluwer

When you have to be right

Mais informação:
clientes@wkp.pt • Tel: 308 804 615



para o recrutamento de advogados com uma experiência mínima de dois a três anos pós-agregação, advogados seniores ou, no limite, sócios, embora em menor número como é natural”, afirma Maciel.

Filipa Mendes Pinto diz, por outro lado, que em termos de senioridade, “logo a seguir aos primeiros indícios de crise, a procura foi direcionada para perfis mais seniores - muito fruto da exigência dos clientes e também da concentração do trabalho existente nos elementos mais seniores, por força do seu menor fluxo ou volume e consequente necessidade de justificação de horas -, tendo havido efetiva retração na contratação de advogados estagiários e de advogados mais juniores. Em 2014 e ao longo de 2015 assistiu-se, claramente, à necessidade de reforço das equipas, na fase inicial da carreira e até três anos após o estágio”.

COMO SÃO REMUNERADOS

De acordo com a experiência de João Maciel, neste momento, são raras as firmas de média e grande dimensão que não têm intervalos fechados quanto aos honorários a pagar para os determinados patamares de associados que integram a sociedade, enquadrando os advogados nos mesmos face aos anos de experiência efetiva pós-estágio que detém, o que reduz bastante a margem comercial dos candidatos.

“Por outro lado, a vertente variável da remuneração (prémio anual), dependente de diversos critérios de avaliação pessoal e de performance do departamento ou da sociedade onde o advogado está inserido, tem assumido um papel fulcral na alavancagem do ‘package’ salarial anual, sendo cada vez mais valorizada pelos candidatos, uma vez que depende dos próprios conseguir atingir, ou não, os resultados propostos pela sociedade”, constata o responsável da Michael Page Portugal.

Adicionalmente, frisa ainda João Maciel, “é comum à generalidade das sociedades que uma das componentes da remuneração do advogado diga respeito a uma percentagem sobre a angariação de clientes realizada pelo mesmo, o que, em certos casos, assume uma parcela importante na remuneração de um advogado”.

Nesse sentido, é cada vez mais importante que um jovem que está agora a iniciar a sua carreira esteja ciente que a vida de um advogado, no futuro, irá muito além da excelência

técnica, motivo pelo qual é importante que, desde o início da sua carreira, este desenvolva aptidões comerciais e relacionais que lhe permitam ascender a uma posição de destaque na estrutura onde estão inseridos.

De acordo com o estudo “Remuneração 2015” da Michael Page Portugal para o sector de tax & legal, a dimensão e a estrutura societária das firmas podem ser determinantes quando está em causa a definição do valor de remuneração anual que é atribuído aos profissionais contratados. Nas sociedades de média dimensão, no mercado português os montantes remuneratórios podem oscilar entre um mínimo de 15.200 euros e um máximo de 24.800 euros para advogados com um a três anos de experiência; ou chegar a montantes de oscilam entre os cerca de 36 mil euros e os cerca de 54 mil euros para profissionais com mais de dez anos de prática.

Contudo, se estivermos a falar das chamadas sociedades de topo, estes valores podem, para os menos experientes, ir até 29 mil euros anuais ou, no máximo, para profissionais com mais de dez anos de prática, chegar aos 98 mil euros anuais. Já quando estão em causa sociedades internacionais, os valores sobem. Com um a três anos de experiência, o salário anual pode ir até 38 mil euros, com mais de 10 anos pode chegar aos mais de 190 mil euros.

Dando razão a estes números, Filipa Mendes Pinto sustenta que o mercado da advocacia em Portugal ainda pratica valores muito díspares, dentro das mesmas áreas de prática e dentro dos mesmos anos de experiência. A Find, empresa de que é sócia fundadora, realiza a cada dois anos e, desde 2008, um “benchmark” de honorários praticados pelo conjunto de sociedades mais representativas do nosso mercado, no qual se incluem sociedades pequenas, médias e de grande dimensão, onde é possível apurar, em cada momento, essa mesma disparidade e as razões que estão na sua origem.

“De entre os principais fatores destacaria dois. Por um lado, o tipo de advocacia praticada pela sociedade - há sociedades em Portugal com menos de 20 advogados que remuneram os seus associados com valores bastante mais elevados que a maioria das grandes - e, por outro, o currículo e as competências exibidas pelo advogado a contratar - o que lhe confere outra capacidade negocial”, conclui Filipa Mendes Pinto. ■



“A VERTENTE VARIÁVEL DA REMUNERAÇÃO, DEPENDENTE DE DIVERSOS CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO PESSOAL E DE PERFORMANCE DO DEPARTAMENTO OU DA SOCIEDADE ONDE O ADVOGADO ESTÁ INSERIDO, TEM ASSUMIDO UM PAPEL FULCRAL NA ALAVANCAGEM DO ‘PACKAGE’ SALARIAL ANUAL”

João Maciel, consultor no sector de tax & legal da Michael Page Portugal