

OPINIÃO JOÃO MOURA

# DO RECRUTAMENTO DE ESTAGIÁRIOS À CRIAÇÃO DE VALOR

■ Quando as sociedades de advogados recrutam estagiários, colocam cada vez mais o seu foco na procura de recursos com elevado potencial de criação de valor. Valor este que deve ser real e quantificável. O termo “*real value*” é muitas vezes confundido com facturação e lucro. Mas é importante reflectir que facturação e lucro devem ser a consequência das relações duradouras de criação de valor, e não apenas objectivos únicos e de curto prazo. Os estagiários não são contratados por quem são hoje, mas pela pessoa que podem vir a ser amanhã, numa lógica de aprendizagem, desenvolvimento e num potencial de criação de valor.

Quando falamos de valor é importante entendermos o significado deste conceito e quem, na verdade, o avalia. A equação de Valor não é mais do que Benefício menos Custo. Quando enquadrado na lógica de quem faz a sua avaliação, os clientes ou, numa óptica mais abrangente, todos aqueles que influenciam ou são influenciados pela organização, então deve falar-se em benefício percebido menos custo percebido.

Neste sentido, a entrada de um advogado estagiário numa sociedade de advogados deverá, numa lógica de longo prazo, contribuir para a criação de Valor para os clientes da sociedade.

Mas como se cria valor no sector das sociedades de advogados? São vários os factores que determinam a criação do “*real value*”:

- o conhecimento aprofundado do negócio / sector de actuação,
- a incessante procura pela excelência de serviço,
- uma clara orientação para as necessidades dos clientes,
- uma comunicação efectiva e direccionada para a solução,
- com tempo de resposta e dedicação,
- com proactividade,



Apresentação da In-Lex na Faculdade de Direito da Universidade do Porto, com o tema “O que o mercado de trabalho espera de mim”. Dezembro de 2008, semana das saídas profissionais

- com inovação,
- com partilha de conhecimentos,
- com trabalho de equipa e parceria,
- com processos transparentes de facturação,
- com uma adequação de plataformas tecnológicas aos clientes e, por último,
- colocando sempre o foco na solução.

Quem são os protagonistas na criação de valor? As pessoas são claramente o elemento diferenciador de qualquer empresa e o principal motor de criação de valor, sempre que acompanhadas por uma estrutura facilitadora do seu desenvolvimento. Daí a importância que, cada vez mais, as empresas, e naturalmente as sociedades de advogados, dão à temática da gestão de recursos humanos e recrutamento.

É hoje impreterível que os alunos de direito desenvolvam as competências necessárias à criação de valor, que vão além de conhecimentos jurídicos sólidos. Cabe às faculdades prepararem os estudantes para esta nova realidade societária e de os munirem de conhecimentos e ferramentas necessários à prossecução deste objectivo. Mas cabe também às

próprias sociedades terem um papel cada vez mais activo, trabalhando em conjunto com as faculdades de Direito, no sentido de criarem as bases necessárias à formação de profissionais de excelência.

As sociedades devem, cada vez mais, assumir um papel de relevo na comunidade em que estão inseridas e, como qualquer outra empresa, devem considerar não apenas os interesses dos seus accionistas, mas as expectativas e necessidades de todas as partes intervenientes e relacionadas com o negócio (*stakeholders*), e dos quais também depende o seu sucesso, como sejam clientes, colaboradores, fornecedores, a própria comunidade. Para alcançar uma sustentabilidade no longo prazo não poderá ser esquecida a necessidade de criação de valor também para estes *stakeholders*. Transparência, ética e responsabilidade social são palavras de ordem.

É neste sentido que a In-Lex tem procurado direccionar a sua actuação, quer através do Anuário In-Lex, quer com as acções que têm vindo a ser desenvolvidas no âmbito deste projecto, com o objectivo de aproximar as sociedades de advogados do mundo académico e empresarial, ajudando-as assim na construção de um modelo de gestão actual e eficaz. ■

---

**“AS PESSOAS SÃO CLARAMENTE O ELEMENTO DIFERENCIADOR DE QUALQUER EMPRESA E O PRINCIPAL MOTOR DE CRIAÇÃO DE VALOR”**