

OPINIÃO JOÃO MOURA

TEMPOS DE MUDANÇA



■ Em tempos de crise o “Re” é a resposta vencedora: Reestruturações societárias, Reorganização de equipas, Redefinição de estratégias, Reencontro com áreas de direito já esquecidas, “Retiradas” cirúrgicas para novos projectos, Redes de contacto (nacionais e principalmente internacionais), Redução e flexibilização de honorários e Respostas mais eficazes aos clientes. O “Re” é efectivamente uma boa resposta para combater a crise, e é de realçar o desempenho das Sociedades de Advogados nesta matéria.

Não obstante algumas quebras de facturação, de uma forma geral, as Sociedades passaram com distinção o ano de 2010. A crise acabou por contribuir para o aparecimento de novos projectos e para a validação / adaptação das estratégias das Sociedades em resposta àquelas que são as novas necessidades dos seus clientes, das próprias Sociedades e dos seus Advogados. Prova disso é o aumento do número de participantes nesta sexta edição do Anuário In-Lex, com o aparecimento de novos projectos nacionais e internacionais, assim como o reforço da visibilidade de Sociedades que já participavam neste anuário, dando um sinal de confiança aos seus clientes, mostrando que estão fortes e preparadas para os desafios que se apresentam.

E se as Sociedades de Advogados mudam com

as alterações da sociedade, é porque os advogados e os estudantes também mudaram. O capital humano é o activo mais importante e diferenciador de qualquer Sociedade de Advogados. Apesar de assistirmos a uma redução conjuntural da contratação de advogados estagiários, espelhada também nesta sexta edição do Anuário In-Lex, as Sociedades apostam cada vez mais na área do recrutamento e da formação. Mais, não se limitam a ter uma posição passiva aguardando as novas “colheitas” das Faculdades, querem estar próximas e contribuir também na formação dos futuros advogados. A receita é simples: semear para colher o “produto” que mais se adequa à estrutura. E esse é claramente o caminho vencedor para todas as partes. As Faculdades têm um “melhor produto” para colocar, as sociedades têm melhores activos para adquirir e os clientes um melhor serviço, com advogados mais completos e preparados para os desafios da profissão.

Apesar da formação dos advogados estagiários ser um tema bastante polémico e com críticas de diversos ângulos do sector, é consensual que a advocacia em prática societária tem uma postura de escola de formação e que aposta fortemente nesta matéria. Em pouco tempo assistimos a alterações profundas na abordagem das Sociedades ao recrutamento de estagiários. A “cunha” deixou de ser a porta

de entrada e hoje são as Sociedades que vão às faculdades em busca de talento, que se preocupam em dar visibilidade da sua proposta de valor e da forma como actuam no mercado. Hoje há mais informação e se, por um lado, o mercado se retraiu na contratação de estagiários – sendo más notícias para os alunos com médias não tão elevadas – por outro, os próprios alunos têm mais visibilidade das diversas realidades societárias, o que lhes aumenta o leque de opções e a possibilidade de encontrar as que mais se adequam ao seu perfil.

Os estudantes mudaram e hoje, procuram desenvolver as competências necessárias e exigidas pela realidade societária, que vão muito para além das competências jurídicas, mas têm também outras e diferentes ambições, motivações e preocupações. Este é claramente mais um grande desafio para as Sociedades: “casar” as suas necessidades com as dos estudantes. O bom recrutamento assenta neste “casamento” e numa boa gestão de expectativas que, quando concretizadas, resultam numa boa união, quando frustradas, no divórcio, por vezes litigioso.

A informação é a base de uma boa decisão. Esta é a assinatura do novo projecto que lançamos agora com esta sexta edição do Anuário, o *In-Lex Student's Guide*. Este projecto inovador, visa contribuir para a aproximação das Sociedades com os estudantes de Direito, no sentido de alunos e Sociedades reduzirem o risco de divórcios e conseguirem potenciar os novos talentos. O trabalho desenvolvido pela In-Lex nas faculdades ao longo dos últimos anos permitiu-nos agora dar mais este contributo que acreditamos ser um marco importante e uma aposta ganhadora para todas as partes. O *In-Lex Student's Guide* não pretende ser um site de recrutamento, mas uma ferramenta de informação, assente numa metodologia própria de um processo de decisão, que estimula a reflexão e a pesquisa de informação. Numa época em que o tempo é escasso, deixamos mais um “Re” no combate à crise: Reflexão. ■

JOÃO MOURA
Director da In-Lex