

LEGAL

Especiales laSegunda

MIÉRCOLES 30 DE ENERO 2019

Abogados para los nuevos tiempos



POSTGRADO
ECONOMÍA Y
NEGOCIOS
UNIVERSIDAD DE CHILE

PROGRAMAS
MBA

PROGRAMAS
MAGISTER

PROGRAMAS
DOCTORADOS

7 años
ACCREDITADA

ASSOCIATION
AMBA
ACCREDITED

AACSB
ACCREDITED

EXCELENCIA + VISIÓN GLOBAL

fen.postgradouchile.cl



Visión de negocios, clave para convertirse en socio

Al momento de la búsqueda es importante detectar a personas con altos niveles de complementariedad y adaptación, acorde con los desafíos de una compañía. Esta a su vez debe ofrecer interesantes oportunidades a los postulantes.

Para lograr resultados de excelencia, los estudios jurídicos buscan atraer a los mejores profesionales en sus áreas y para ello, ofrecen atractivos beneficios.

“Un socio debe demostrar la filosofía de trabajo del estudio y se encarga de desarrollar en profundidad su línea de especialidad, además de atraer nuevos clientes que les permitan crecer. Así, escoger un nuevo socio se convierte en una importante decisión, ya sea que se promueva desde adentro o que se busque en el mercado”, señala Karina Pérez, directora de Robert Half en Chile.

Coincide Ramón Rodríguez, gerente general de Trabajando.com, al señalar que cada estudio jurídico tiene “un sello y una identidad que los caracteriza, aquello que se llama cultura organizacional. Por lo mismo, al momento de hacer una búsqueda y, más aún, si hablamos de un nuevo socio, hay que ser muy cuidadoso, para que esa persona no solo cuente con las competencias y conocimientos técnicos, sino que también sea un real aporte al estudio”.

Y, en esta línea, tener la capacidad de resolución de problemas es un atributo bien valorado entre los estudios jurídicos. Sebastián Echeverría, gerente general de Laborum.com, señala que es fundamental saber cómo el abogado ha destrabado situaciones complejas y qué tipo de recursos ha empleado para ello.

Otro elemento importante a considerar, y que podría ser fundamental para concretar las metas de la compañía, es complementar aptitudes y enfoques.

Lo que las partes buscan

En la búsqueda, una cualidad relevante es la visión comercial y de negocios que tenga el candidato, pues –plantea Karina Pérez– en los socios recae “la mayor carga de desarrollar los clientes en la firma”.

“Se buscan, por lo general, candida-

tos con amplia experiencia trabajando en estudios jurídicos o en organismos de gobierno, con sólida carrera y con una reputación ya creada que agregue valor a la firma”, explica.

Para Sebastián Echeverría es relevante que las nuevas incorporaciones aporten una mirada diferente respecto de las que ya existen en el estudio o de la manera en que se abordan las tareas y metas.

Desde Laborum.com, su gerente general asegura que son criterios fundamentales para cautivar a potenciales socios e inversores contar con “líneas de trabajo bien definidas; equipos con roles establecidos y metas claras y alcanzables”. Y, para Ramón Rodríguez, los socios combinan talento, perseverancia y networking.

“El principal activo de los abogados son sus clientes y en la medida en que estos sean atractivos y rentables para el estudio, sin duda, ese profesional también lo es para el estudio”, sentencia.

En la otra vereda –detalla la directora de Robert Half en Chile– los potenciales candidatos evalúan el prestigio del estudio, el tipo de clientes que representan y las razones por las que quieren un nuevo socio, entre otros factores.

Uno de los más relevantes es –agrega– “la libertad de acción que tendrá para armar su especialidad, su equipo y la línea de trabajo que le interese. Obviamente, el paquete ofrecido también debiese estar acorde con el nivel de experiencia y reputación del candidato”.

Complementa el gerente general de Trabajando.com, al precisar que los factores más valorados son desarrollo de carrera, crecimiento profesional, capacitación y una buena remuneración. De hecho, en este último punto muchos buscan participación en las utilidades del estudio.

Sembrando para futuro

Jorge Carey, socio principal de Carey, señala que “el principal capital de trabajo de los estudios son los abogados, por lo que la calidad profesional, visión comercial y talento de sus socios es clave.

“En Carey, ponemos especial énfasis en el desarrollo y crecimiento orgánico, por lo que casi todos nuestros socios partieron trabajando en Carey recién salidos de la universidad. En nuestro estudio aplicamos firmemente la premisa de que ‘seremos mañana lo que contratemos hoy’”, afirma.

A su juicio, los socios –además de una gran capacidad profesional y ética– deben tener visión comercial para comprender cabalmente los desafíos y problemas de sus clientes. Además deben tener la



**Jorge Carey,
socio principal de Carey.**

capacidad de liderar y convocar a su equipo.

La selección de socios se hace a través de un proceso interno. “A los 35 años, un abogado que ya tiene una trayectoria en el estudio y ha sido constantemente evaluado en forma excelente, y contando con el patrocinio de uno o más socios puede solicitar ser incorporado como socio, para lo cual requiere contar con el voto favorable del 75% de los socios en votación secreta”, señala.

Luego, en Carey existe el modelo de “esclusas modificado” (modified lockstep), en el cual un porcentaje significativo de las utilidades se reparte entre los socios en partes relativamente iguales, teniendo en cuenta elementos objetivos y subjetivos, todos aplicados al año anterior.