

A la caza de los nuevos talentos

14-06-11 00:00 ¿Cómo buscan los grandes estudios a la futura generación de socios? ¿Qué beneficios ofrecen a los abogados jóvenes y cuánto les pagan? La visión y la voz de los partners y las principales consultoras de recursos humanos orientadas al sector.

Texto Enviar Imprimir Comentar Compartir

Por Ariel Alberto Neuman

El saco y la corbata que tanto ayudan cuando sopla el viento otoñal, están también presentes cuando en la City hay 40°C a la sombra. Se trata de una tradición fuerte, una muestra de cómo funciona el mercado jurídico en materia de usos y costumbres. De allí que jornadas de trabajo interminables, planes de carrera a largo plazo y remuneraciones despojadas de mayores beneficios sean algunas de las falencias -y oportunidades- que acusan las consultoras encargadas de realizar las búsquedas de abogados para el mercado local.

En contrapartida, sueldos competitivos y buena formación profesional son los pro que ofrece el mercado. Los estudios, por su parte, hablan de una transición más o menos rápida a las necesidades de la denominada Generación Y, en tanto, promueven planes de carrera documentados y transparentes, programas de formación continua, coaching y mentoreo.

Qué buscan

Si bien sabemos que el factor remunerativo es de la esencia de cualquier profesional, realmente preferimos concentrarnos en gente que quiera trabajar de abogado, formarse, exigirse y superarse constantemente, apunta Lisandro Allende, socio de Brons & Salas.

Queremos abogados que piensen el largo plazo, en hacer una carrera, en crecer con el Estudio. Lo primero que miramos es, entonces, la actitud. Después, por supuesto, contemplamos la universidad de la que provienen, los posgrados locales y en el exterior, la eventual vocación docente, el manejo del idioma inglés y los anteriores trabajos y tiempos de duración en cada uno, redondea.

En esa línea parecen enmarcarse todas las grandes firmas, que analizan el capital profesional, pero también humano, con el que viene cada ingresante.

En Marval, O'Farrell & Mairal decidieron privilegiar la incorporación por abajo, a través de su programa de jóvenes profesionales, que cuenta ya con más de una década. Para postular y ser tenido en cuenta por el estudio más grande de la Argentina, hay que tener el título de abogado, una buena base idiomática, un segundo idioma (inglés) y ciertos conocimientos generales. Hay universidades a las que le damos un poco más de importancia, pero no discriminamos por el lugar del que provengan, dice Alfredo O'Farrell, presidente del Consejo de Dirección de la firma.



