

MANAGEMENT PARA ABOGADOS

¿Cuáles son los criterios de un despacho para fichar a un buen abogado?

LA selección de abogados constituye para cualquier despacho una de las decisiones más críticas desde el punto de vista de negocio. Para preparar un proceso de selección, todo bufete debe hacerse dos preguntas básicas: qué perfil busca, o qué cualidades deben reunir los candidatos, y cómo va a desarrollar el proceso.

La firma debe estudiar su plantilla y observar cómo se adapta a su estrategia de negocio. En función de ello, podrá determinar si necesita abogados jóvenes u otros con experiencia apreciable, y en este caso, si precisa que estén especializados en alguna determinada rama del Derecho. Las respuestas condicionarán, en gran medida, cómo se va a desarrollar el proceso, ya que es radicalmente diferente seleccionar abogados para su primer empleo que otros experimentados y con aspiraciones concretas. Los procesos de selección de abogados

**IGNACIO
EGUIDAZU**

SOCIO DE GOÑI
Y CAJIGAS
ABOGADOS



jóvenes tratan de medir en los candidatos tres aspectos fundamentales. En primer lugar, sus conocimientos técnicos, para comprobar no sólo si reúnen una base mínima exigible a cualquier licenciado en Derecho que inicie el ejercicio de la abogacía, sino también, y quizá más importante, su capacidad de razonamiento jurídico.

En segundo lugar, su carácter o personalidad, ya que es esencial detectar si son personas que sabrán integrarse en un grupo que ha de pasar mucho tiempo unido, o si cumplirán sin problemas las normas que rijan el despacho. Y, por último, también se evalúa la disposición para

el trabajo de los candidatos, pues nadie ignora que la abogacía es una profesión que requiere mucha dedicación a costa de sacrificar la vida personal. Para letrados con experiencia, los procesos de selección se simplifican, y se suele indagar en los candidatos los motivos del cambio, la especialización y experiencia en un campo, su capacidad de relación con los clientes y, en muchas ocasiones, si pueden aportar una capacidad de gestión de equipos y de dirección de proyectos.

En definitiva, elegir un abogado requiere tener las ideas muy claras sobre la estrategia del propio negocio y las necesidades reales del despacho, sin olvidar que los abogados no sólo son elegidos sino que también eligen, lo que nos llevaría a analizar otras cuestiones.

M&A
marketing para abogados