

Vida profesional

## Los bufetes medianos aprovechan la crisis para fichar talento

**La crisis económica ha bajado el ritmo de los fichajes en el mercado legal, pero al mismo tiempo ha abierto nuevas posibilidades. La oportunidad de incorporarse como socio en bufetes de mediano tamaño en crecimiento se ha convertido en un anzuelo atractivo para muchos profesionales.**

**N. Sanmartin Fenollera - Madrid - 06/11/2009**

Pese a que el mercado de contratación de profesionales legales está acusando la coyuntura económica, el sector está viviendo más movimientos que el año pasado. "Las contrataciones están más activas, especialmente en el caso de firmas medianas

que están en proceso de crecimiento. Nosotros estamos buscando a nueve socios", señala Germán Alcaide, director del área legal de la firma de cazatalentos Bao & Partners.

Según Alcaide, ahora mismo todos los fichajes se cierran con una condición sine qua non: que el futuro socio aporte un plan de negocio a uno, dos o tres años. "En el momento en el que estamos las firmas hacen contratos ligados a una rentabilidad concreta pactada con el socio que se incorpora", explica. En la mayoría de los casos, señala, se trata de firmas medianas "que quieren incorporar nuevas áreas en crecimiento, como procesal o laboral".

¿Qué atrae principalmente a los profesionales? "Desde luego no es el dinero, porque nosotros no podemos pagar más que las grandes firmas. Creo que ofrecemos un proyecto ilusionante y, además, en los despachos grandes las carreras suelen ser más encasilladas de cara a llegar a socios", afirma Isabel Dutilh, socia directora de Dutilh Abogados, que en los últimos meses ha incorporado a profesionales como el procesalista Juan Carlos Jiménez-Mancha; Teodoro de Agustín, ex Gómez-Acebo & Pombo, para Financiero, o José Ayllón Castro, ex Howrey Martínez Lage, para Competencia.

"La gente con aspiración de ser socia en las grandes firmas va a tener que esperar", confirma Guillermo Herranz, experto en selección de talento de Executive Forum. Según Herranz, la quiebra de expectativas de algunos

"Los nuevos socios deben aportar un plan de negocio a uno, dos o tres años"

profesionales supone una oportunidad para firmas que quieren reforzar sus equipos. "Es una tentación para profesionales que están esperando convertirse en socios en sus firmas y ven que ese momento no llega", señala.

Pese a todo, sobre el mercado de contrataciones sigue pesando el miedo y la incertidumbre. "Fichar ahora a profesionales con experiencia intermedia es difícil, porque mucha gente tiene miedo a moverse", señalan desde Hammonds, donde también han realizado fichajes en el último año. "La tendencia en los próximos años será menos frívola en cuanto a la contratación de socios. Es obvio que la tarta se ha reducido y las firmas tendremos que buscar nuevas fórmulas", concluyen.

## Los perfiles más codiciados

La caída de facturación en algunas áreas y el reforzamiento de otras ha obligado a muchas firmas a reorganizar su estructura interna. "Ha habido departamentos enteros en despachos que han desaparecido y sus profesionales, o se han recolocado en otras áreas o han sido invitados a dejar la firma", explica Guillermo Herranz desde Executive Forum. Según Herranz, los profesionales más codiciados ahora mismo provienen de concursal, laboral y procesal. "Se está buscando a gente de perfil más bien alto porque hay firmas que quieren crear departamentos en estas áreas", señala también Germán Alcaide, director del área legal de Bao & Partners. Según Alcaide, existen candidatos con una facturación alta, perfil comercial "y que podrían ser aptos para socios, pero el número es limitado y es en otra firma donde encuentran la posibilidad".

En el caso de los abogados junior, el índice de incorporaciones se ha reducido considerablemente. "Se siguen manteniendo los sueldos altos de los últimos años para los juniors, pero se está contratando a la mitad de los que se contrataba antes", afirma Herranz.