

La entrevista

CONSTANZA VERGARA / Socia y Directora Corporativa de Pérez-Llorca. Responsable de RRHH del Despacho

«EL TALENTO EXISTE EN MUCHOS LUGARES DEL MUNDO, NUESTRA MISIÓN ES SER CAPACES DE IDENTIFICARLO Y OFRECER UN PROYECTO QUE LO ATRAIGA»

¿Qué busca una gran firma como Pérez-Llorca cuando busca nuevos talentos?

Buscamos personas comprometidas, con ganas de unirse a un proyecto en crecimiento, que además de contar con una excelente formación académica y un alto nivel de inglés, sean personas maduras y con sentido común, que muestren signos de búsqueda de la excelencia y que generen confianza. En definitiva, valoramos de forma integral a las personas. Pero no buscamos un patrón común, tenemos en cuenta lo que cada uno puede aportar.

La competitividad es cada vez mayor en su sector. ¿Qué marca la diferencia en un nuevo profesional que se incorpora a las filas de su compañía?

Pensamos que la carrera profesional que ofrece una firma como la nuestra que está en pleno proceso de crecimiento es un valor añadido difícil de encontrar.

Pérez-Llorca es un gran despacho con presencia internacional. ¿En qué zonas detecta más talento?

Tenemos oficinas en Madrid, Barcelona, Londres y estamos abriendo actualmente oficina en Nueva York. Hay talento en todos estos lugares, de hecho muchos de nuestros abogados combinan formación y experiencia en varias de estas ciudades

que cuentan con prestigiosas universidades. En realidad, el talento existe en muchos lugares del mundo, nuestra misión es ser capaces de identificarlo y ofrecer un proyecto que lo atraiga.

¿Acogen ustedes talento joven y nuevo en sus estructuras en periodos de prácticas?

Contamos a lo largo del año con gran número de estudiantes en prácticas de universidades tanto nacionales como internacionales, públicas y privadas, en sus diversas modalidades, ya sea durante la carrera de grado como las prácticas del Máster de Acceso a la Abogacía.

¿Qué instituciones de formación jurídica de grado y postgrado destacaría usted, ahora como ejemplo de preparación de alumnos, atendiendo a los requisitos que demanda una compañía como la suya?

Contamos en España con grandes centros de formación jurídica de grado y postgrado, tanto públicos como privados, como así demuestran distintos rankings nacionales e internacionales que se publican anualmente. Instituciones que están haciendo muy buen trabajo y cuyos alumnos son para nosotros una referencia a la hora de seleccionar a nuevos talentos.



C. Bejarano



TENEMOS OFICINAS EN MADRID, BARCELONA, LONDRES Y ESTAMOS ABRIENDO ACTUALMENTE EN NUEVA YORK»

Lo que nunca debe hacer UN ABOGADO

En esta sección se explican las conductas de los profesionales del Derecho que más molestan a sus clientes. Esta información es fruto de estudios del mercado jurídico realizados por la redacción de la revista «Economist & Jurist» junto con el área de investigación del Instituto Superior de Derecho y Economía (ISDE).

¿DONDE ESTÁ MI DINERO?

En los últimos tiempos es cierto que los estudios más prestigiosos realizados sobre el mercado jurídico, como por ejemplo, el último presentado por la cátedra de mercados jurídicos del ISDE, demuestran que una de las principales quejas de los clientes de los abogados españoles es la poca información sobre el coste de los honorarios profesionales. En el mismo sentido, coinciden mercados vecinos como el francés o italiano. Esta evidencia ha hecho que muchas firmas de abogados hayan realizado importantes esfuerzos por mejorar su política de información, especialmente presupuestando el coste de los asuntos e incluso estableciendo calendarios de pago de los honorarios. Sin embargo, es demasiado frecuente últimamente encontrar abogados que han confundido esta política, con una continua mezcla de información sobre la evolución del asunto del cliente y de los honorarios del abogado. Este tipo de abogados, sin darse cuenta, en ocasiones, interrumpen las conversaciones sobre el fondo de los asuntos para puntualizar sus honorarios en función de los cambios que va sufriendo la evolución del asunto.



El cliente llega un momento que se da cuenta de que está reunido con su abogado pagando su tiempo para que su abogado defienda frente a él el importe de sus honorarios. Nunca hay que mezclar en una conversación sobre el asunto del cliente el tema de los honorarios. Sólo una vez terminada la conversación y aclarados los temas de fondo sobre los intereses del cliente se puede hablar de honorarios, pero pidiendo permiso. Es clave que el cliente perciba que es otra conversación, la primera ha terminado (la que versa sobre los problemas o proyectos del cliente) que es la que él paga, y ahora, empieza otra conversación informativa sobre honorarios, cuyo tiempo el cliente no paga. Es muy importante que se produzca esta diferenciación, de lo contrario el cliente pierde confianza en el abogado y empieza a dudar sobre si el último objetivo del abogado es solucionar los problemas del cliente o sanear sus cuentas personales. Por lo expuesto, el abogado que actúa con síndrome de “¿dónde está mi dinero?” tendrá respuesta, –en el bolsillo del cliente que ya no verás–.