



# La carrera profesional del socio de un bufete se acorta

La gestión de esta cotizada figura ha cambiado por la dimensión de las firmas

PAZ ÁLVAREZ Madrid

Se socio dentro de un despacho de abogados es un coto reservado para unos pocos. Entrar en ese exclusivo club es difícil, requiere de mucha dedicación, entrega y sobre todo de resultados. Es el sillón con el que sueñan la mayoría de los abogados que trabajan en los principales despachos. Una situación profesional que desde fuera se antoja idílica, pero que está sometida, sobre todo en los últimos tiempos, a complejidades diversas. El puesto ya no es para toda la vida.

“En los últimos años existe la tendencia, como ha sucedido recientemente con la realeza o con el Papa, a abandonar una posición o a dimitir de un cargo. La propuesta de valor ha cambiado en las firmas legales, ya que tener una post-carrera, al margen del despacho, será posible para los socios”, según el consultor francés Christopher Bockmann, que ha trabajado para firmas de Clifford Chance y Linklaters y que la semana pasada ofreció una conferencia en la jornada *Training lawyers for the future*, organizada por la Facultad de Derecho de la Universidad de Navarra en Madrid.

La gestión de carreras ha cambiado dentro de los despachos en los últimos diez años, señaló este experto a raíz de un estudio elaborado a partir de entrevistas a 270 socios y exsocios de cinco países, y cuya principal conclusión es que estos profesionales ya no tienen un

fuerte sentido de pertenencia. “Se van antes de que les llegue la edad de la jubilación. Se han dado cuenta de que la carrera tiene varios ciclos”, afirmó Bockmann.

La trayectoria ya no es lineal. Hay tres etapas claramente diferenciadas. La primera, como *júnior partner*, que es cuando el profesional comienza a tomar conciencia de que se está “en línea, ya que es un momento muy importante”. La segunda fase coincide con la entrada en la madurez laboral del abogado, cuando empieza a asumir responsabilidades internas. Una vez ha logrado todo esto y ha cumplido la meta de llegar arriba, o lo que es lo mismo, ser socio *partner*, arranca otro momento, difícil, probablemente de los más complicados, ya que se pregunta si el resto de su trayectoria va a ser igual.

## De astronautas y tenistas

Bockmann compara la figura profesional de un socio a la de un astronauta. “Para algunos, el objetivo era ir a la Luna, y para otros, la finalidad era saber si tendrían éxito o fracasarían. El segundo grupo es el que está abocado al fracaso”, asegura el experto, que también compara el recorrido profesional de un abogado al de un tenista. Un jugador, en sus inicios, dibuja el puesto que quiere alcanzar en el futuro en el ranking mundial. En la segunda fase, aspira a lograr la cima, es cuando pone en marcha sus competencias técnicas. Y el tercer momento decisivo se produce



De izquierda a derecha, Rafael Fontana, presidente ejecutivo de Cuatrecasas Gonçalves Pereira; el consultor Christopher Bockmann; Jaime Ortega, director de desarrollo de la Facultad de Derecho de la Universidad de Navarra; Manuel Martín, socio director de Gómez Acebo & Pombo, y Jaime Velázquez, socio director de Clifford Chance España.

## A los 37 años, el puesto más esperado

La edad media a la que un abogado llega a ser socio es a los 37 años, según el estudio elaborado por el consultor internacional Christopher Bockmann, quien señala que el abandono de una firma en la última década se ha reducido en dos años, hasta situarse en los 65 años. Sin embargo, en 2012, año en el que realizó la investigación, de cada 90 abandonos de socios, la media tenía 47 años. Y el 51% confesó no tener intención de quedarse hasta el final de su carrera profesional en la misma firma. “Las

salidas prematuras de los despachos tienen costes elevados, en cuanto a la reputación externa del despacho, el coste con los clientes y la confianza dentro de la organización”, añade.

Lo cierto es que los socios tienen ahora diversas inquietudes: al 88% le gustaría desempeñar roles diferentes a los que tienen en la firma y un 42% asegura que le gustaría orientar su nuevo desafío profesional dentro del mundo académico. Otra salida son los puestos no ejecutivos en los consejos de administración.

**En la última década los despachos han crecido un 65%**

cuando lo ha logrado todo y comienza a bajar en el ranking, y ya no tiene la misma energía.

¿Qué ha cambiado en las firmas en la última década? Sencillamente, que han crecido muchísimo, del orden del 65%, y eso supone una oportunidad. “Y

los socios sienten el orgullo de haber contribuido a su crecimiento, pero tienen una menor participación en la toma de decisiones de los despachos”, describió Bockmann ante un auditorio repleto de jóvenes abogados. En el escenario le acompañaban tres representantes de otros tantos bufetes: Manuel Martín, socio director del despacho Gómez Acebo & Pombo; Rafael Fontana, presidente ejecutivo de Cuatrecasas Gonçalves Pereira, y Jaime Velázquez, socio director de Clifford Chance España.

Los tres defendieron el modelo de *partnership* dentro de los despachos, aunque Fontana aclaró que lo que está en crisis es la carrera del socio. De la misma opinión fue Manuel Martín, quien aseguró que “el modelo está vivo, pero puede que no sea el más adecuado, es difícil de aplicar cuando hay organizaciones tan grandes”. Es la estructura más idónea, defendió Velázquez, a pesar de que, como sucede con la crisis económica, “el *partnership* está sometido en estos últimos años a estrés”.

El tamaño que han adquirido los despachos de abogados ha influido en la pérdida de conexión entre el socio y la firma. “Ha cambiado la relación entre ambas partes y ya no se retiran en el despacho. También acceden más tarde a la posición de socios”, alegó el consultor Bockmann.