

Los bufetes británicos pagan mejor

De millón y medio a dos millones. Ése es el salario que reciben los socios de las firmas anglosajonas en España

NATALIA SANMARTIN FENOLLERA *Madrid*

Un millón y medio de euros -dos millones en las cifras más holgadas aportadas por fuentes del sector- es la retribución anual que perciben en España los principales socios de algunos bufetes de abogados. Son más bien excepción antes que norma; y lo son porque pertenecen a un reducido y exclusivo club dentro del sector: el de las firmas legales que no escatiman gastos a la hora de fichar y retener a sus profesionales. La mayor parte de esas firmas son internacionales. Y al frente de todas ellas se sitúan las anglosajonas.

Así, y al igual que ocurre con la política retributiva en otros sectores, también aquí Londres marca la diferencia. "Las retribuciones que perciben los socios de los grandes bufetes en Londres están alrededor de un millón de libras anuales [1,5 millones de euros]", señala Ignacio Bao, socio director de la firma de cazatalentos Bao & Partners. El hecho de que la mayoría de las firmas internacionales paguen lo mismo a sus socios en los países en que tienen presencia, unido al cambio favorable de la libra al euro, explica las abultadas retribuciones de los socios españoles que pertenecen a firmas británicas. "Al revés de lo que ocurre a los bufetes estadounidenses con el dólar, a los despachos ingleses no les resulta caro pagar a sus profesionales en España", explica Bao.

Cuatro grandes nombres -todos ellos miembros del *magic circle*, expresión con la que se califica a las firmas inglesas más influyentes- encabezan esa suerte de clasificación de bufetes

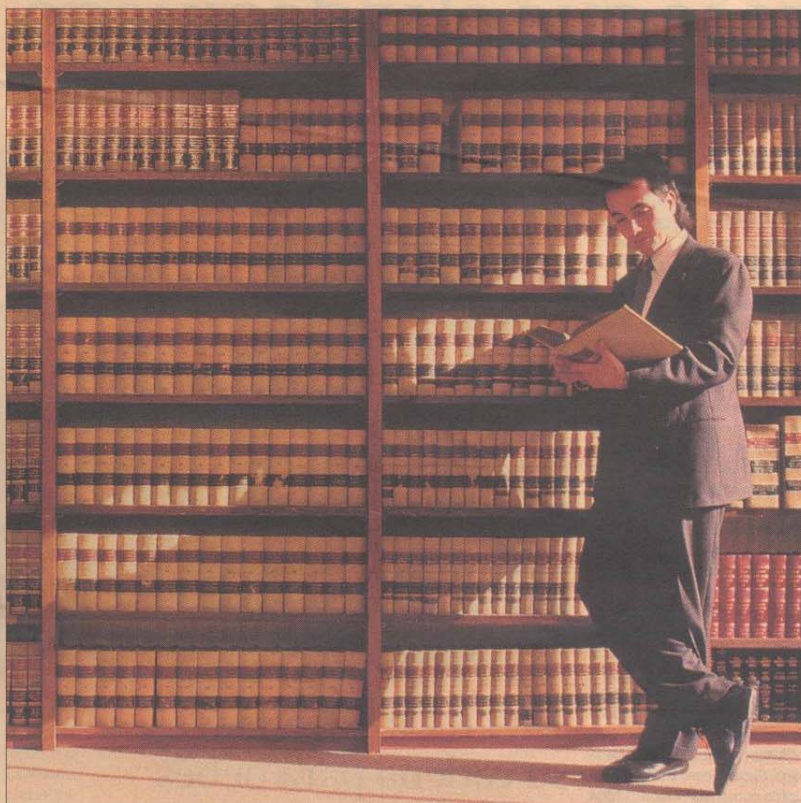
generosos con sus socios y profesionales. Clifford Chance, Linklaters, Freshfields y Allen & Overy constituyen, según distintas fuentes del sector, las firmas con mejores salarios. A ellas hay que unir otros tres nombres británicos que han desembarcado en Madrid con ansias de engrosar rápidamente sus plantillas. Se trata de Lovells, Ashurst y DLA Pipers.

Una brecha progresiva

La mayoría de los expertos en el mercado de servicios legales asegura que la brecha salarial entre las firmas internacionales y los grandes bufetes españoles se hace mayor a medida que se escalan posiciones. "Las diferencias de salario se hacen abismales cuando se llega a socio. Un socio de cinco o seis años en un despacho español puede estar ganando entre 400.000 y 500.000 euros al año mientras que en un despacho internacional puede llevarse unos 900.000", señalan fuentes de un bufete madrileño.

Hay quien considera, sin embargo, que la diferencia entre las retribuciones tiene más que ver con el tiempo necesario para alcanzarlas que con la mayor o menor generosidad de las firmas. "Hay bufetes españoles con socios con participación en beneficios que están ganando también entre uno y dos millones de euros al año. La diferencia está en que las firmas anglosajonas ofrecen participación en los beneficios a los nuevos socios que fichan, mientras que en los bufetes españoles alcanzar ese estatus supone una carrera de 15 o 20 años", apuntan otras fuentes del sector.

En cualquier caso, la agresiva política de re-



Más mujeres en el sillón de socio

La hábil política de fichajes de las firmas anglosajonas en España, especialmente de las que se han establecido más recientemente, está beneficiando directamente a un colectivo muy concreto dentro del mercado de servicios legales: el de las abogadas que trabajan en firmas nacionales y que no se sienten satisfechas con el rumbo que han tomado sus carreras profesionales. "Vamos a comenzar a ver a más mujeres como socias en los bufetes de abogados. Las firmas extranjeras están haciendo ofertas a mu-

chas buenas profesionales que por diferentes razones han visto estancadas sus carreras en los despachos tradicionales", señala Margarita García de la Calle, consejera delegada de Ábaco Siglo XXI. De la Calle recuerda que la obligación que tienen actualmente los bufetes de abogados de realizar contratos laborales a sus profesionales con el coste extra que ello supone, junto a la presión de las nuevas firmas por fichar a abogados, "está poniendo a muchos despachos en una situación muy difícil". En su

opinión, ello se traducirá en un incremento en las compras y fusiones que en los últimos años han redefinido el sector. En la fiebre de fichajes por parte de las firmas internacionales ha jugado un papel importante la cada vez mayor profesionalización que caracteriza a algunos profesionales del sector. "Hay abogados en España que son prácticamente bilingües, tienen un nivel de inglés hablado y escrito perfecto. No es ningún problema para ellos el tener que trabajar en otro idioma", señala Ignacio Bao.

tribuciones de las firmas anglosajonas ya establecidas, unida a la llegada de nuevos nombres (los próximos en aterrizar serán los bufetes estadounidenses Jones Day y Latham & Watkins) ha provocado un aumento sin precedentes de los índices de rotación entre los profesionales del sector. "En los dos últimos años los salarios en la abogacía han crecido un 15%. El índice de rotación de profesionales creció el año pasado un 40% y en 2006 se espera que aumente un 30% más", señalan desde la firma de selección personal Michael Page.

El dinero en metálico no es, sin embargo, el único anzuelo. La posibilidad de desarrollar una carrera vertiginosa y la promesa de participar en los beneficios en un futuro próximo actúan como un poderoso imán para profesionales extremadamente bien formados y con experiencia, pero todavía demasiado jóvenes para alcanzar la cartera de socios en sus firmas. "Los

bufetes anglosajones y algunos despachos españoles ofrecen a los abogados senior la ventaja de entrar como socios y eso está provocando muchos movimientos en el sector", explica Margarita García de la Calle, consejera delegada de la firma de selección Ábaco Siglo XXI.

Como con toda ventaja aquí también se paga un precio. "El mercado español se retribuye ya a nivel internacional y en el mercado existen socios que ingresan por encima del millón de libras. Pero cuando se le paga un millón de libras a un socio se espera que ese socio traiga a la firma una cifra de negocio que triplique esa cantidad. Eso implica mucha presión y muchas horas de trabajo: hay gente a la que le compensa y gente a la que no", apunta Ignacio Bao. En muchas firmas anglosajonas, recuerda el socio director de Bao & Partners, hay socios que llegan a trabajar diez horas al día los siete días de la semana.

DE JUNIOR A SOCIO

JUNIOR

Pese a que fuentes del sector manejan una horquilla de entre 24.000 y 30.000 euros al año, un estudio realizado por la firma de selección de personal Michael Page asegura que en los bufetes estadounidenses un abogado junior puede llegar a los 60.000 euros.

SENIOR

A los siete años de experiencia un abogado puede ganar a partir de 60.000 euros al año en un bufete nacional, mientras que en uno anglosajón la cifra puede ser de 80.000.

SOCIO

Las firmas anglosajonas y algunos despachos españoles pagan de un millón y medio a dos millones a sus socios (incluidos los beneficios). La media en una firma nacional es 500.000.

El índice de rotación entre los profesionales del sector creció un 40% en 2005