

50 AÑOS DE PROFESIÓN DEL JÚNIOR AL SOCIO DE HONOR

El relevo generacional en la abogacía

Cuatro generaciones distintas de letrados de los cuatro grandes bufetes españoles reflejan el cambio y la evolución que el sector legal empresarial ha sufrido en los últimos cincuenta años, con una profunda profesionalización e institucionalización.

Carlos García-León. Madrid
Hace cinco décadas, cuando el despacho J&A Garrigues empezó a crecer siguiendo el modelo de los bufetes norteamericanos, uno de los fundadores, el prestigioso catedrático de Derecho Mercantil Joaquín Garrigues Díaz-Cañabate, le espetó a su sobrino Antonio Garrigues Walker –impulsor del cambio– una frase lapidaria: “Antonio, tú lo que quieres hacer es una fábrica”. Y es que, hasta entonces, en la abogacía española no se entendían los despachos tan grandes y colectivos. Los bufetes anglosajones aún no habían pisado suelo español –estaba a punto de hacerlo Baker & McKenzie, pero durante años tuvo una presencia muy reducida– y las firmas más valoradas eran las del derecho artesanal, donde el ilustre profesor y sus discípulos, primero pasantes y luego letrados, esperaban a que entrara por la puerta el cliente.

En el último medio siglo, la profesión en los despachos de la abogacía de los negocios ha cambiado de forma sustancial, y en cada una de esas décadas se han ido produciendo mutaciones, y las principales firmas se han transformado en grandes empresas jurídicas institucionalizadas. En una de ellas, Cuatrecasas, entró hace cincuenta años Javier Herreros, actualmente socio de honor. “Cuando empecé no teníamos ordenadores ni bases de datos, por lo que la relación con compañeros de otros despachos era esencial para discutir ideas y teorías, y el trato entre colegas era caballeroso y muy directo. Era impensable escuchar la frase “está reunido”. Si lo estaba, atendía la llamada, aunque fuera solo para decir “luego te llamo”. Por descontento, alcanzado un acuerdo en algún asunto, quedaba ratificado con un mero apretón de manos, y luego se escribía que había sido acordado”, recuerda el letrado.

Herreros recuerda como en los años sesenta reinaban los negocios familiares de asesoría fiscal, gestoría o dictámenes. “Pero con la dictadura

JAVIER HERREROS

Socio de honor

Cuatrecasas, Gonçalves Pereira

Con cinco décadas de profesión a sus espaldas, Javier Herreros (72 años) es toda una institución en Cuatrecasas, donde se incorporó cuando la firma tenía siete letrados en la Plaza de Cataluña de Barcelona, con Emilio Cuatrecasas Buquet al frente. Posteriormente, este exponente prematuro de la generación de los ‘Baby Boomers’, tuvo la suerte de trabajar también con el hijo y el nieto del fundador, y a los 34 años fue nombrado socio. “Empecé de pasante: un ayudante que buscaba doctrina, preparaba algún pequeño borrador de escrito, y que no solía cobrar por aprender”, afirma. El letrado

cree que las nuevas generaciones están mejor preparadas e incide en lo importante de la formación. “Los despachos deben ser capaces de incentivar a sus letrados para retener talento, y lo conseguiremos dándoles una buena formación que refuerce la que ya tienen, buenos casos, tutores apropiados y, por supuesto, una buena retribución económica”, explica. La voz de la experiencia recomienda a las jóvenes generaciones: “Amar su profesión, que no es otra que la aplicación del Derecho para asistir y defender a los clientes sin olvidar que el letrado también es un agente de la



Javier Herreros, socio de honor de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira.

Administración de Justicia. Si es así, todo vendrá dado”. Y añade Herreros que “el fracaso también ayuda, porque enseña a cómo afrontar mejor los retos cuando se nos presentan de

nuevo. La experiencia es muchas veces la historia de nuestros errores”. El letrado tiene la sensación de que su generación contribuyó a construir la profesión tal como la entendemos ahora.

“Estaba casi todo por hacer, no teníamos el acceso al conocimiento que tenemos hoy”, dice. “Se ha ganado en profesionalización con la evolución, pero se ha perdido el factor humano”, añade.

PAULA ZARZALEJOS

Asociada

Gómez-Acebo & Pombo

Tras las prácticas universitarias, Paula Zarzalejos (31 años) –perteneciente a la Generación Y o ‘Millenials’– decidió entrar en Gómez-Acebo & Pombo porque le ofrecía un programa integral para ‘juniors’ que le permitía rotar por diferentes áreas. Desde entonces, “la principal diferencia que veo es el tipo de asesoramiento que se nos solicita y el ajuste de nuestros honorarios”. Los letrados que entran hoy a las firmas están mejor retribuidos que antes, con una media de 30.000 euros entre las 20

principales firmas legales. “El nivel retributivo es una estrategia de los despachos para la captación de talento, por el que se compite. El nivel de exigencia y sacrificio en un bufete de este tipo es muy alto, y es positivo que este trabajo esté bien retribuido”. A un abogado que empieza, Zarzalejos recomendaría “informarse bien de los despachos a los que se remite el CV, intentar conocer letrados que puedan compartir su experiencia como ‘junior’ en esas firmas y estar en constante aprendizaje”.



Paula Zarzalejos, asociada de Gómez-Acebo & Pombo.



Almudena de Medina, asociada junior de Uría Menéndez.

ALMUDENA DE MEDINA

Junior

Uría Menéndez

Entrar a trabajar en Uría Menéndez hace sólo dos años como junior tras acabar Derecho y administración y dirección de empresas, supuso un “gran cambio” en la vida de Almudena de Medina (26 años), que aunque pertenece a la Generación Y, se acerca a la Z, que ahora se está graduando y empieza a entrar en las firmas como juniors. Probablemente es una de las generaciones mejor formadas de la historia, pero no necesariamente con mayores oportunidades

laborales. De Medina, al igual que otros 50 abogados que entran cada año, accedió como aprendiz en Uría, donde “se permite aprender, adquirir experiencia y crecer como abogados a una gran velocidad, y tener la oportunidad de participar en grandes operaciones con excelentes abogados”, dice. Cree que “más que la retribución, un letrado recién titulado debe valorar el plan de carrera, y espero que mi carrera profesional sea cada día un reto”.

50 AÑOS DE PROFESIÓN DEL JÚNIOR AL SOCIO DE HONOR

< Viene de pág. anterior

cia, la expansión económica y la modernización del mercado, muchos despachos desaparecieron, nacieron otros y otros supieron adaptarse y modernizarse. Por ejemplo, adoptando el sistema anglosajón del *partnership* (estructura de socios), que comportó un antes y un después en la abogacía enfocada a los servicios profesionales, dotando de estructura organizativa a los despachos y creciendo a partir de la especialización de prácticas", asegura.

Globalización

Rosa Zarza, socia directora del área laboral de Garrigues, donde entró hace 25 años, confiesa haber vivido en primera persona el paso del modelo de bufete local a la expansión internacional de los despachos acompañando a los clientes en su globalización y desarrollo exterior. "La diferencia fundamental radica en la irrupción de las nuevas tecnologías, que ha revolucionado el modo de prestar servicios legales: tanto en las comunicaciones internas y con los clientes, como en la

ROSA ZARZA

Socia
Garrigues

Al frente del departamento laboral de Garrigues, que cuenta con 200 abogados, Rosa Zarza (48 años) –miembro de la Generación X– entró a la firma a sus 23 años con "alegría y orgullo, pero con nervios por el reto que suponía" y a los 34 fue nombrada socia. Recuerda como su primera reprimenda fue por tratar de 'usted' a un socio. "Me dijo que en la profesión, y más en el despacho, todos somos compañeros y que jamás debía llamarle así", recuerda. La letrada tiene claro que hoy en día "un buen abogado, además de leyes, debe tener bien desarrolladas habilidades de liderazgo y gestión, ser empático, tener visión comercial y ofrecer el valor añadido que el cliente persigue. Para Zarza, "el abogado ya no puede ser una isla, debe de ser permeable a la realidad actual y a las sensibilidades de sus clientes". No cree esta laboralista que una u otra generación esté mejor preparada, sino que es "sencillamente distinta". Su recomendación primordial a los más jóvenes es "ser una esponja y no dejar de aprender nunca, observar el mundo y las tendencias globales, estar alerta con todos los sentidos y fijarse bien en 'sus mayores' para aprender bien todos los retos de la profesión".



Rosa Zarza, socia de Garrigues.

posibilidad de gestionar el conocimiento y compartirlo".

Para la abogada laboralista, el sector ha tenido que adaptarse a los tiempos actuales y su nueva realidad económica y social. "Hace unos años, un excelente abogado con experiencia y pres-

"Hay que fijarse bien en nuestros mayores para aprender bien todos los retos de la profesión"

tigio en la profesión prácticamente podía esperar en su despacho a recibir clientes y a que le llegaran nuevos encargos. Ahora, los clientes hay que buscarlos y se debe prestar un servicio excelente en términos de calidad e inmediatez para fidelizarlos y

conservarlos día a día", especifica Zarza.

Esos bruscos cambios actuales, en parte por culpa de la crisis, los lleva experimentando Paula Zarzalejos en sus siete años y medio como abogada en Gómez-Acebo & Pombo. "He notado que la profesión

se ha vuelto más exigente debido a la necesidad de profesionales mejor preparados para un entorno internacional. Además, la crisis económica en España, como es evidente, no sólo ha afectado a las empresas sino también a los bufetes. Estos cambios se traducen en estructuras internas más flexibles y mayor coordinación entre las distintas áreas", explica.

Nueva generación

Es evidente que la asociada júnior de segundo año de Uría Menéndez, Almudena de Medina, que representa a la última generación que ha llegado a los bufetes de abogados, ha experimentado menos cambios. Si acaso, en sus años en el bufete ha visto cómo la crisis se va quedando atrás y empieza a instalarse mayor optimismo. "Una de las cosas que más me sorprendió al entrar en el bufete es que, desde el principio me involucraron en todos los temas, me llevaron a todas las reuniones y me dieron una gran responsabilidad. Me impresionó la confianza que ponen desde el principio en los abogados jóvenes".