

# INFORMACIÓN

UNDÉCIMA EDICIÓN DEL ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS RETRIBUCIONES EN LOS DESPACHOS DE ABOGADOS EN ESPAÑA DE SIGNIUM



En la imagen superior, el aula magna del IE se llenó en la undécima edición del análisis de las retribuciones en los bufetes. A la izquierda, Ignacio Bao se dirige a sus asistentes y a la derecha, Carolina Banegas durante su intervención.



## Los despachos pagaron a los becarios del máster de acceso hasta un 24% más en 2015

### Actualidad Jurídica Aranzadi

Conforme la undécima edición del análisis comparativo de las retribuciones en los despachos de abogados en España de Signium, que se presentó el pasado 28 de enero en el Instituto de Empresa, los becarios tuvieron aumentos de salario cercanos al 20% durante el año 2015, que llegaron a superar el 24% en los despachos internacionales, rozando el 25% de mejora.

Así, el máster de acceso a la Abogacía ha variado el esquema de incorporación a los despachos en España. Si antes la entrada de los jóvenes a trabajar en las grandes firmas y en las boutiques se realizaba como *juniors*, que eran reclutados a través de los canales creados tanto desde las universidades como desde los másters voluntarios de especialización, ahora son los másters oficiales los que tienen perfectamente organizadas las bolsas de prácticas, en continuo contacto con las principales firmas de abogados.

La retribución anual de los becarios del máster de acceso a la Abogacía oscila entre los 6.900 euros al año en las boutiques españolas a los 17.333 euros en las *big four*. Los grandes despachos nacionales están pagando unos 13.275 anuales, frente a los 12.280 euros al año en los despachos internacionales. Este tipo de trabajadores no ha tenido remuneración variable. Aparte de esta explosión retributiva, que es sin duda un refrendo al trabajo que son capaces de sacar adelante estos jóvenes juristas, en general, el año 2015 estuvo presidido por la estabilización de los salarios de los abogados.

### El informe salarial de Signium

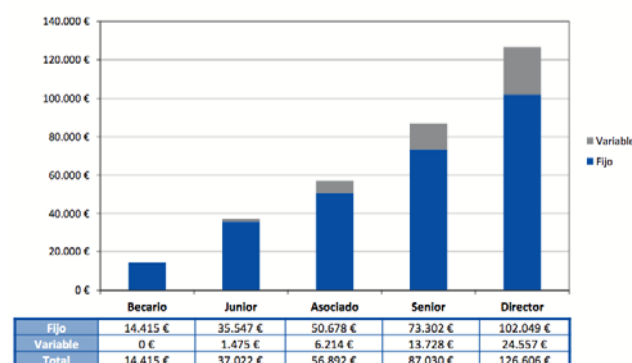
El informe salarial de Signium, que se ha convertido en un clásico, recoge la situación actual del mercado en materia de retribuciones a los abogados de las principales firmas, a través del análisis de las bandas salariales de las diferentes categorías de profesionales que integran los despachos, y comparándolas con los resultados de años anteriores. Los datos estudiados son los de

los becarios, paralegales, y abogados de hasta diez años de experiencia de despachos nacionales e internacionales con más de 50 profesionales en ejercicio; divisiones de *Tax&Legal* de las *big four* y boutiques legales con entre 20 y 50 profesionales.

En total, se llevaron al análisis las retribuciones de más de 6.500 profesionales en nuestro país. La presentación estuvo presidida por Javier de Cendra, decano del IE Law School, Ignacio Bao, presidente de Signium y Carlos de la Pedraja, director del IE Law School. La encargada de realizar y presentar el estudio fue Carolina Banegas, *associate principal* en Signium.

Pero no sólo se habló de remuneraciones en la presentación: carreras profesionales, prácticas más demandadas, qué quiere el cliente y cómo lo quiere fueron algunos de los temas que se tocaron en la cita anual de Signium en el Instituto de Empresa.

### ¿Cuánto han cobrado los abogados en 2015?



Fuente: Signium

Desde experiencia de 0 años hasta experiencia de 10 años, que es la pinza que contempla el estudio de Signium, se observó una gran variación salarial en 2015, que dependió mucho de si se trataba de un despacho nacional, internacional o una *big four*.

Así, un becario entró en 2015 cobrando a un despacho nacional 13.275 euros al año de media, 12.280 euros en caso de un despacho internacional y 17.333 euros en caso de una *big four*. En el quinto año de experiencia, el abogado ya cobró 61.643 euros en un despacho nacional, 65.603 en despacho internacional y 44.062 en una *big four*. En su décimo año de experiencia, el salario anual medio en un despacho nacional fue de 124.532 euros, 141.114 euros en un despacho internacional y 113.287 en las *big four*.

	Nacionales		Internacionales		Big Four	
	Retribución media	Variación	Retribución media	Variación	Retribución media	Variación
Becario	13.275 €	22,9%	12.280 €	24,9%	17.333 €	11,8%
1	33.386 €	-1,4%	34.249 €	1,2%	28.297 €	-0,3%
2	39.627 €	-2,2%	39.402 €	1,4%	31.361 €	0,6%
3	45.149 €	-2,9%	46.114 €	0,7%	35.716 €	3,5%
4	54.943 €	-1,8%	55.105 €	0,4%	40.799 €	2,8%
5	61.643 €	-3,1%	65.603 €	3,0%	44.062 €	0,3%
6	69.177 €	-4,3%	76.357 €	2,3%	51.044 €	2,4%
7	79.459 €	-3,2%	89.464 €	3,2%	60.713 €	1,8%
8	91.972 €	-3,0%	101.925 €	4,4%	71.830 €	4,3%
9	102.087 €	-4,5%	114.182 €	5,0%	82.148 €	0,9%
10	124.532 €	-4,2%	141.114 €	9,4%	113.287 €	3,5%

Fuente: Signium

### ¿Qué variaciones salariales hubo entre 2014 y 2015?

Como se puede ver en las tablas, tanto la retribución fija como la variable han variado poco en los dos últimos años; con ligeras subidas en el fijo.

Los despachos internacionales siguen siendo los que más pagan a los abogados de sus plantillas, al contar con cuentas de resultados alimentadas por capitales extranjeros, quienes son sus principales clientes. En las *big four*, no hay grandes variaciones respecto del año pasado, y hay las caídas moderadas en los despachos nacionales.

En las boutiques sí ha habido descenso de salarios, que han llegado al 10% en abogados con experiencia de entre 7 y 9 años.

	Fijo 2014	Fijo 2015	Variación %
Becario	12.044 €	14.296 €	18,70%
Junior	35.509 €	35.547 €	0,11%
Asociado	50.484 €	50.678 €	0,38%
Senior	72.641 €	73.302 €	0,91%
Director	99.225 €	102.049 €	2,85%

Fuente: Signium

	Variable 2014	Variable 2015	Variación %
Becario	0 €	0 €	0,00%
Junior	1.540 €	1.475 €	-4,23%
Asociado	6.450 €	6.214 €	-3,66%
Senior	13.694 €	13.728 €	0,25%
Director	22.747 €	24.557 €	7,96%

Fuente: Signium

### Las nuevas posiciones las copan los asociados

Los asociados fueron los "reyes" en 2015 en cuanto a puestos creados y a movilidad, pero este protagonismo no se ha traducido en aumentos retributivos. Por otro lado, la categoría de entrada a las firmas ha sido sustituida por los becarios, cosa que está ahorrando dinero en sueldos, ya que mientras que antes un abogado entraba cobrando entre 20.000 y 30.000 euros al año, un becario no supera los 20.000. En general, hubo un repliegue del mercado de trabajo en los despachos, ya que, sobre todo en los grandes, se está viviendo un bienestar en los puestos que hace que los candidatos ya no sean tan receptivos a propuestas de cambio como hace unos años. La retribución de los *paralegals* ha experimentado un ligero decremento, inferior al 1,5%, a pesar de que, como señaló Ignacio Bao "están trabajando en la eficiencia del sistema en los despachos de abogados".

Por lo que respecta a las prácticas, la que más movimientos generó en los despachos fue la laboral, seguida de la contencioso-administrativa. Así, se observó que la mayor parte de los despachos analizados quisieron reforzarse en estas dos especialidades, sin olvidar la regulatoria en el sector financiero y la fiscal.

Por lo que respecta a esta última, Ignacio Bao, presidente de Signium, comentó en la presentación del estudio que "ha habido gran demanda en todo lo que tiene que ver con la redefinición de la estrategia fiscal de las empresas y los beneficios fiscales". Asimismo, 2015 fue un año "razonablemente bueno" sobre todo durante el primer semestre en *corporate* y financiero porque España fue un destino inversor. Estas dos prácticas tuvieron un auge significativo en los despachos extranjeros son sede en España, al tratarse principalmente de clientes y operaciones provenientes de fuera de nuestras fronteras. No faltaron despachos nacionales que llevaron este tipo de asuntos, beneficiados por conflictos de intereses en los internacionales.

La óptica de Carolina Banegas, *associate* principal, se complementó explicando que "2015 fue un buen año para el sector de la abogacía de los negocios, especialmente para los principales despachos internacionales, que cerraron el ejercicio creciendo a dos dígitos. En la otra cara de la moneda estarían los despachos medianos españoles, que han sufrido mucho durante los últimos meses". "Las prácticas que más han sobresalido en los últimos doce meses han sido *Debt Capital Markets*, Regulatorio-Bancario y M&A". 2015, además, ha sido el año en el que se ha apreciado un cambio de tendencia en las *big four*, que pierden el interés en sus áreas de *Tax&Legal*.

Los abogados sin un claro perfil comercial están rebajando mucho su atractivo. Banegas aclaró que "la movilidad de estos profesionales de un despacho a otro es mucho más limitada que la de un abogado con cartera propia o capacidad clara y demostrada de generar negocio". Para estos casos está proliferando la figura de *of counsel* o consejero, que en muchos despachos se trata de una posición para aquellos abogados poco comerciales que están en la carrera alternativa a la de socio. "Creemos que es una figura necesaria en las firmas, y a la que habría que dar su sitio y valor y no dejarla como un mero 'aparcamiento' de viejas glorias (y no tan viejas...)", apura Carolina Banegas.

## En 2015 las firmas empezaron a pagar bonus adicional por trabajos extraordinarios y sobreesfuerzo



Tal y como comentó Carlos de la Pedraja, director del IE *Law School* "los despachos internacionales tienen mucha fuerza en España", y se están reforzando con políticas retributivas que incentivan el rendimiento, a la vez que ofrecen al cliente una gran flexibilidad en el servicio, con gran aportación de valor añadido. "Los clientes marcan el modelo de negocio", resumió Carlos de la Pedraja, prediciendo que esta tendencia se hará vez más fuerte. Estos despachos están creando una cultura interna de efectividad que les está haciendo muy atractivos como meta laboral.

En la presentación del estudio se puso de manifiesto un nuevo perfil que se solicita a los despachos: los "ingenieros abogados". Se trata de la constatación de que el mercado legal no puede dar la espalda a la tecnología porque los clientes necesitan un tipo de servicio completo, que unifique marco legal y posibilidades de negocio.

### Los abogados con diez años de experiencia obtienen ligeros aumentos

Dentro de las ligeras subidas salariales que se han hecho en los despachos el pasado año, la más elevada ha sido las de los abogados con diez años de experiencia, quienes han tenido aumentos de un 3,90% de media. En los despachos internacionales, estos abogados llegaron a aumentos remunerativos superiores al 10%. El salario fijo mínimo de esta banca en 2015 fue de 73.000 euros, y el máximo de 135.000. La pinza del variable ha sido muy amplia, concretamente 9.750 euros como mínimo, 24.262 euros como medio, y 63.000 como máximo. En total -unión fijo y variable-, la remuneración rondaría los 126.311 euros.

### Retención del talento en las firmas

Para atraer o fidelizar a los abogados en los despachos, a los 'welcome bonus' y los 'bonus de permanencia' que comenzaron a entregarse hace algunos años, se ha añadido en 2015 el bonus adicional por trabajos extraordinarios y sobreesfuerzo. Estos premios por el sobreesfuerzo se han empezado a entregar al notar las firmas que los abogados ya no están dispuestos a cualquier cosa por avanzar en la carrera profesional, y han tenido que empezar a remunerar determinadas horas que antes los abogados hacían confiando en que les ayudarían a progresar en su carrera.

Por su parte, la retribución flexible ha sustituido porciones de sueldo fijo, ya no se proyecta como un beneficio adicional del salario.

### ¿Sólo dinero?

Los abogados en 2015 han sido remunerados con salario fijo, variable y beneficios sociales dependiendo del puesto que ocupa cada uno de los profesionales. La tendencia en materia de retribuciones no dinerarias es continuista. Así, las firmas de abogados mantuvieron en 2015 los beneficios sociales que ya tenían previstos los años anteriores. La única novedad de 2015 fue la posibilidad de tener coche de empresa. Aunque todavía no están implantadas, Signium ha detectado que los despachos están considerando ofrecer fórmulas de trabajo que permitan la conciliación de la vida profesional y la personal.

Por lo que respecta a la tipología de firmas, los despachos de corte internacional fueron en 2015 los más innovadores en cuanto a fórmulas retributivas no dinerarias, y los que más beneficios de este tipo ofrecieron a sus trabajadores. Los despachos nacionales -tanto grandes como "boutiques"- y las Big 4 fueron los centros de trabajo más austeros en este aspecto.

Los beneficios sociales en 2015 se entregaron de las siguientes formas:

- coche de empresa
- ticket restaurante
- cheque guardería
- seguro médico
- seguro de vida
- teléfono móvil
- clases de idiomas
- parking
- alquiler de la vivienda
- cuotas del gimnasio
- formación

A los 'welcome bonus' y los 'bonus de permanencia' que surgieron en años anteriores, se ha añadido el *bonus* adicional por trabajos extraordinarios y/o sobreesfuerzo. La retribución flexible en la mayoría de los casos es 'contra sueldo' y no un beneficio adicional del salario. Esta retribución flexible ha experimentado bajadas en 2015 en las categorías intermedias, así como subidas importantes en la categoría de directores.

### ¿Hay fórmulas de remuneración variable para los abogados que no aportan negocio?

Según Carolina Banegas, "los grandes despachos de nuestro país se están planteando diversos planes de carrera, en función de las capacidades de sus abogados, para tratar de 'darle su sitio' a profesionales con perfil más técnico que comercial". Banegas indicó que "estas firmas no siempre quieren, pero tampoco pueden, prescindir del *know-how* y calidad adquirida por sus abogados a lo largo de los años y, buscan darles recorrido fuera de la clásica 'carrera de socio', que está reservada para aquellos que si son generadores de negocio".

¿Cómo se incentiva la productividad de los abogados que no aportan negocio a las firmas? La *associate* principal de Signium explica que "lo que se está articulando para estos profesionales es ofrecerles un fijo razonable, sin aumentos anuales significativos, con unos bonus parametrizados en función de su aportación al despacho (ya sea facturación, realización de trabajos altamente complejos, formación interna, trabajo por la marca mediante la participación de clases o seminarios, etc.)".



## La retribución flexible ha sustituido porciones de sueldo fijo y ya no es un beneficio adicional del salario



## La práctica de laboral ha sido la que ha generado más fichajes en 2015, seguida por contencioso-administrativo



## El cliente manda sobre todo en los despachos internacionales, donde están marcando el modelo de negocio

