



MAY. 02 - MAY. 09

¡ÚLTIMOS LUGARES!

EVT 10680

VUELOS

Desde Buenos Aires a:

**SALTA**

Precio final:

**\$2.571**Precio por persona  
¡HASTA 12 CUOTAS!**VER OFERTA**

Edición Impresa Jueves 06 de Abril de 2017

## Gestionar el "síndrome x"

¿Qué pasa con los abogados que hicieron su escuela bajo el manto de los baby boomers y hoy conviven con millennials?



Trabajaron 72 horas por semana. Pagaron derecho de piso durante años. El feedback tuvieron que adivinarlo. El mentoreo fue a prueba y error, deducción e imitación. Lo anterior ilustra lo que fue una constante para los abogados de la generación X, que siguieron el ritmo de trabajo impuesto por los baby boomers, socios fundadores de buena parte de las firmas líderes de la City, a la espera de que más tarde que temprano les llegaría el momento de reinar. Sin embargo, no contaban con el vendaval que produjo la generación Y (y la Z, en proceso de ingreso) en el mercado jurídico, donde el añejamiento fue señal de experiencia y conocimiento, condición para el desarrollo dentro de una firma.

Hoy, los jóvenes abogados buscan reconocimiento y satisfacción casi inmediata, el derecho de piso no es aceptado y la altísima rotación garantiza que los sueños de crecimiento estructurado que tenían los X se diluyan en el aire. Hasta ahí, la impresión. En la práctica, la convivencia es más armónica.

### Voces

Florencia Rosati, abogada en el estudio Beccar Varela, está convencida de la riqueza que aporta la diversidad en una organización jurídica. "Unas generaciones aprenden de otras y la organización se enriquece, ya que cada una aporta elementos diferenciales a las restantes", enmarca.



## EL CRONISTA

por el rápido avance en las organizaciones de los millennials más destacados .

Con su característica de ser más avezados, más self confident y estar siempre más urgidos en su crecimiento que los representantes de la generación anterior, "vamos a empezar a ver situaciones en las que miembros de la generación X estén esperando su promoción □ cuando les corresponda □, y tengan que competir con millennials que no estén dispuestos a esperar".

Los abogados cuya infancia transcurrió en los años □ 80 conviven con "dos generaciones con características bien diferentes entre ellas y hasta quizás mucho más interesantes que las de los X, por lo disruptivas", apunta Fernando Zoppi, socio de Pérez Alati, Grondona, Benites, Arntsen & Martínez de Hoz (h).

Con todo, agrega, los X lawyers, por su adaptabilidad y flexibilidad, buscan un balance entre los otros dos. "Casi que responde a un instinto de supervivencia frente a los grandes desafíos que les planteó el mundo en el que nacieron, se desarrollaron y formaron (incluyendo los cambios de paradigma producto de los avances tecnológicos)", dice el partner de Pagbam.

Representante de la generación X, Zoppi sostiene que, dentro de un estudio jurídico, los X tienen la responsabilidad de funcionar como "nexo entre los abogados de una y otra generación". En muchos casos, agrega, "los X aún reportan a los baby boomers y son reportados por los Y. El X no puede prescindir de ellos".

Para Matías Ferrari, socio fundador de Cerolini & Ferrari Abogados, ser un profesional "ensandwichado" por la generación baby boomer y la Y no es fácil. "Los clientes, generalmente más identificados con la primera generación, continúan demandando una alta e intensa dedicación. Desde hace unos años estamos en la transición entre dos mundos. Esa transición exige una capacidad de adaptación enorme y la habilidad de hablar los dos lenguajes: el de hace 10/20 años y el de los últimos cinco", analiza.

Al frente de una firma en la que se acaba de votar democráticamente por incorporar una consola de videojuegos con casco de realidad virtual para los momentos de ocio, Ferrari dice que, como socios, tienen que manejarse "con ambas lógicas y hacer de puente entre las necesidades de una y otra generación".

En este rol articulador, Rosati mira hacia arriba y dice: "Los baby boomers pueden sentirse, de algún modo, encantados con los millennials, viéndolos como una suerte de □ versión mejorada □ de ellos mismos, porque son audaces como los baby boomers pero consiguen, o al menos eso pretenden, encontrar un equilibrio entre los aspectos laborales y personales de sus vidas".

El desafío para su generación, la X, pasa por competir casi de igual a igual con los millennials que, si bien cuentan con menos experiencia, presentan personalidades emprendedoras y desafiantes, y traen consigo una implícita amenaza de que, como sus tiempos son más cortos, no promoverlos a en el momento justo puede significar perderlos, admite.

Zoppi mantiene la postura aristotélica del punto medio. Los X, señala, "pueden entender la demanda de los Y por un balance entre el trabajo y la vida personal, y al mismo tiempo compartir la visión de los baby boomers del sacrificio como herramienta necesaria para el éxito en la profesión".

Firma joven desde su fundación, en Cerolini & Ferrari ven que el fenómeno los excede y que a los clientes "les está pasando lo mismo internamente". Por eso, "hay entendimientos y hasta □ contención □ mutua", confiesa su socio.

### EN ESTA NOTA

[abogados](#) [sueldos](#) [millennials](#) [estilo de vida](#) [generación x](#) [baby boomers](#)

Compartir

Compartir

Compartir

Email