

OPINIÓN

La apuesta por la dignidad, el respeto y la felicidad laboral



**SONIA
GUMPERT
MELGOSA**

Decana del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid

Tras la dura crisis económica que ha removido los esquemas tradicionales de las economías de consumo y en un mercado laboral donde se han diluido perfiles más conservadores en favor de otros que aprovechan la innovación para subir a posiciones de liderazgo, el sector legal o jurídico, desde luego, no se ha visto ajeno a la transformación de patrones que han afectado directamente en cómo los casi 240.000 abogados y abogadas ejercientes y no ejercientes enfrentamos nuestra profesión.

Así lo constata el VI Barómetro Interno de la Abogacía publicado en julio pasado donde se pone de relieve que el 85% de la profesión se ha visto afectada por la crisis.

En este contexto, y a pesar de que ha quedado cuestionada la tan manida frase de que "toda crisis es una oportunidad" –procedente de la falsa asociación entre ambos conceptos en chino–,

lo cierto es que no queda otra que renovarse o morir.

Y ello, partiendo de que en nuestro sector, algunos datos coyunturales nos sirven de referencia. Por ejemplo, según el VI Informe Spring Professional sobre titulaciones con más salidas profesionales realizado por Adecco en julio 2015, el grado en derecho se sitúa en octava posición entre las carreras con más demanda de profesionales por parte de las empresas que siguen valorando la versatilidad del abogado.

Además, tal y como se desprende de las ofertas de trabajo publicadas en buscadores de empleo, las especialidades con mejores salidas laborales son las áreas de derechos fiscal, mercantil, laboral, y comunitario. Y, por su parte, las áreas funcionales de asesoría jurídica y recursos humanos son las que generan el 75% de las ofertas de trabajo.

Sin embargo, cabe preguntarse y preocuparse por los 15.000 alumnos que cada año se licencian en las facultades de Derecho españolas; por quienes integran pequeños y medianos despachos; o por aquellos otros compañeros que ejercen de manera unipersonal.

Recogiendo este sentir, desde el Colegio de Abogados de Madrid hemos organizado la primera Feria de Empleo Jurídico –FEIURIS– prevista para el próximo 14 de abril. Una cita con el empleo para todos los abogados y abogadas que se

inicien en la profesión, quieran mejorar su situación laboral o tengan la necesidad de reciclarse. También está pensada para quienes tengan en perspectiva un proceso de selección en el seno de su organización, teniendo en cuenta que encontrará los mejores perfiles profesionales

Buscamos, en definitiva un punto de encuentro generador de oportunidades en nuestra profesión y, por eso, el lema que hemos escogido es "Haz que ocurra".

Para ello, junto a la posibilidad de tener entrevistas *in situ*, se ha diseñado un programa de talleres y conferencias orientados a ofrecer herramientas útiles y novedosas para la búsqueda de empleo porque, como publica un reciente estudio de Thomson Reuters, ocho de cada diez abogados considera que las nuevas tecnologías favorecen el desarrollo profesional y ayudan a la obtención de mejores resultados en los despachos. Se evidencia, también, que los profesionales jurídicos demandan nuevas herramientas que les ayuden a optimizar su fuerza de trabajo.

Con esta premisa de que la innovación ha pasado a ser una capacidad principal, los asistentes a FEIURIS tendrán ocasión de conocer aspectos sobre reorientación laboral; aprender a usar las redes sociales para un buen posicionamiento como candidato; saber qué perfiles son los más demandados y cómo presentarse como el mejor candidato; tener en cuenta la perspectiva de la

internacionalización; así como revisar todas las salidas profesionales, incluida la puesta en marcha de despacho propio.

En nuestra profesión sabemos bien lo que es emprender ya que tradicionalmente, a la vez que enmarcábamos el título de abogado, lo estábamos poniendo en el lugar preferente de nuestro recién estrenado despacho. Una escena que se ha recogido en la literatura y también en el cine.

Ejercer por nuestra cuenta de forma unipersonal ha sido una de nuestras salidas y, precisamente ahora, el autoempleo se ha revelado como una alternativa en auge en el mercado laboral, si tenemos en cuenta el aumento del número de autónomos. En términos generales, el emprendimiento cala entre los jóvenes y uno de cada tres estaría dispuesto a emprender.

Un reto ante el que las administraciones deben estar preparadas para dar respuesta, al igual que es prioritario que la igualdad salarial entre hombres y mujeres, así como la formación ocupen un lugar predominante para facilitar la incorporación y la superación en el mercado laboral.

Debemos trabajar para que nuestra profesión, cargada de responsabilidad por lo que supone de servicio a la ciudadanía, no esté alejada de variables como la dignidad, el reconocimiento y la felicidad laboral.

LA CARA Y LA CRUZ

¿De la regulación a la visibilidad profesional? Los paralegales como valor en los despachos



Carolina Banegas
Associate principal
Signium

Los paralegales son figuras relativamente modernas en España, su origen se remonta al derecho anglosajón. El razonamiento detrás de su proliferación en Estados Unidos cerca de los años 60 fue fundamentalmente de índole económica: como no son abogados titulados y ejercientes, tienen sueldo más bajo y el ratio-hora que se carga a los clientes es más barato que el de los abogados junior, siendo su coste de producción realmente ajustado. Cabe destacar una curiosidad a este respecto y es que, entre otros factores, en los rankings de facturación, los despachos anglosajones salen mejor parados en las mediciones de ingresos por abogado por, precisamente, recurrir a la contratación de este tipo de profesionales.

En ordenamientos jurídicos de tipo anglosajón, fundamentalmente Estados Unidos, Reino Unido y Canadá, el ejercicio de la profesión de paralegal está más o menos regulado, siendo uno de los casos más extremos el de Ontario, donde estos profesionales forman parte de un cuerpo regulado, para el que se requieren estudios específicos y la obtención de una licencia pública. Todos los países mencionados cuentan con asociaciones oficiales y entidades certificadoras privadas e incluso en varios estados de Estados Unidos existe el *Paralegal's Day*, lo que es una prueba de su relevancia social; pero no se trata de unas leyes o reglamentos específicos, sino unas reglas autoimpuestas por parte de estas instituciones privadas, a las que voluntariamente los paralegales se pueden acoger.

Sin embargo, a pesar de que en las mencionadas geografías haya cierta normativización, no hay ninguna consistencia internacional en cuanto a su definición, funciones, estatus, condiciones de contratación, formación o acceso.

En cualquier caso, la falta de consenso no les resta una pizca de visibilidad en la cultura anglosajona, donde se han llegado a elevar en figura de 'pop-art' como es el caso de Erin Brockovich, a la que caracterizó Julia Roberts en la película del mismo nombre.

Parece que la autorregulación existente en éste ámbito en derecho anglosajón tiene sentido, ya que su trabajo tiene mucho valor y la línea que separa sus funciones de, por un lado, los abogados y, por otro, las denominadas legal *secretaries* en ocasiones es demasiado fina. Aunque hay argumentos a favor de una regulación estatal (otorgarían mayor reconocimiento y garantizarían la capacidad y los conocimientos necesarios para su ejercicio, entre otros), los argumentos en contra son más claros: la profesión se creó para apoyar a los abogados y no para sustituirlos, además de que generaría mayores costes y barreras de entrada, por lo que no habría incentivos para desarrollar esta carrera en lugar de la de abogado.

Internacionalmente son muy numerosos los licenciados en Derecho que deciden trabajar como paralegal. Ello es debido, en parte, a que el acceso al ejercicio de la abogacía en estos ordenamientos jurídicos es más estricto y competitivo, lo que hace que muchos de los aspirantes a acceder al 'Bar' (colegio oficial de abogados) trabajen como paralegals mientras preparan sus exámenes de obtención de la Licencia y que otros, opten por directamente no colegiarse.

Es importante destacar que, al contrario de lo que generalmente pasa en España, el ejercicio de la profesión de paralegal a nivel internacional es una carrera alternativa pero igual de estimulante que la de abogado, con grandes posibilidades de desarrollo tanto profesional como salarial y muy alejada del estancamiento y la comodidad.



Marta del Coto
Consultora
Iterlegis Legal Staffing Solutions

El mercado legal europeo está experimentando un notable incremento de posiciones de paralegales, profesionales con formación jurídica que ejercen funciones de apoyo en firmas de abogados y asesoría jurídica de empresa, con tareas técnicas de menor complejidad. Esto en parte se debe a la necesidad de cumplir las nuevas exigencias normativas de documentación, que han incrementado últimamente lo que en jerga profesional se llaman servicios estándar o "commodities", es decir, servicios jurídicos de menor valor añadido: éste es el foco de actividad principal de los paralegales.

Tanto en el ámbito internacional como nacional, se observa una fragmentación de los servicios legales en dos categorías: (i) los legales especializados ("a medida") y de un significativo valor añadido, que requieren de una alta cualificación técnico-jurídica, elevada especialización y profundo entendimiento de la realidad económico empresarial en la que deben aplicarse, y (ii) los de consumo masivo o *commodities*.

Los paralegales son profesionales frecuentemente muy valorados por sus superiores, pero con escasa visibilidad en el mercado legal. Quienes ocupan tales posiciones suelen ser abogados que han iniciado su andadura en firmas o empresas y que con el tiempo se reorientan hacia funciones que implican menor dedicación, en términos de complejidad. Entran en escalas remunerativas diferentes, que aceptan a cambio de una mayor estabilidad del puesto, menor presión y complejidad de tareas, reducción de su exposición al cliente o eliminación de su faceta comercial. Por su relativo anonimato y su menor número en comparación con otros países (pese a que hoy un 10% de los abogados de las grandes firmas españolas suelen ser paralegales) son difíciles de

detectar y poner en valor, aunque hay muchos casos de éxito entre los profesionales que ejercen como paralegales en España, que merecen reconocimiento y proyección.

En nuestro país, las posiciones de paralegales y de abogados se publican en medios idénticos (webs de empleo y *headhunting* especializado, LinkedIn, etc.), aunque la rotación de los primeros es mucho menor. Son perfiles más estables en su trayectoria y tienden a cambiar menos de empresa o firma. Al ser menos visibles en redes de *recruiting*, es más difícil localizarlos y reubicarlos en puestos con mejores condiciones. Demos pues este salto: cualifiquemos e identifiquemos a los mejores paralegales, creando una carrera profesional a su medida, diferenciada. Primero, la normativa tiene que hacer su parte.

España debería tomar nota del reconocimiento de los paralegales en Europa y América del Norte. En estas jurisdicciones hay diplomaturas y escuelas especializadas con habilitación profesional para los paralegales. Así se les hace visibles en el mercado y se crea, en consecuencia, un entorno meritocrático que redunde en una mejor oferta y mayor especificación de sus servicios. En el ámbito del *headhunting*, esta concreción de facultades facilitaría sin duda su progresión y mejoraría su carrera profesional.

Una vez regulado el acceso a la profesión de abogado, sería el momento de dar un paso de calidad y definir puestos, diferenciando habilitaciones. Si seguimos así, corremos el riesgo de mantener al paralegal en una zona sombría que impedirá a muchas empresas y despachos entender su importancia en cuanto a la calidad del servicio que prestan así como ser más competitivos en precio, cuestión fundamental en nuestros días.

Director: Javier Moscoso del Prado. Director adjunto: Carlos Balanza Nájera. Coordinación contenidos: Juan Iribas Sánchez de Boado, Inés Larrayoz Sola y Mercedes García Quintas. Redacción y diseño: Thomson Reuters Aranzadi. Publicidad: Jesús Cadenas. Imprime: Rodonal Industria Gráfica S.L. Editorial Aranzadi S.A., Camino de Galar, núm. 15, 31190-Cizur Menor (Navarra), Tel.: 902 40 40 47 - 947 24 50 70. Depósito Legal: NA-85-1995-ISSN 1132-0257. Contacto: contenidos-AJA@thomsonreuters.com.

Cesión de derechos

Mediante el envío de originales, y siempre que estos sean aceptados para su publicación, el autor consiente la cesión a la Editorial Aranzadi, para todos los territorios y durante todo el plazo de protección de la obra, de los derechos de explotación (reproducción, distribución y comunicación pública) de su colaboración para su publicación en cualquiera de sus repertorios y revistas, así como en sus colecciones periódicas, sola o junto a otras colaboraciones de distintos autores. La cesión alcanza a la edición en cualquier formato (papel o digital), así como a la comunicación a través de redes digitales. La cesión no alcanzará a actividades docentes o de investigación científica, ni impedirá la inclusión y/o difusión en repositorios, recopilatorios e intranets que se constituyan sin finalidad lucrativa por instituciones y entidades de carácter cultural, científico o educativo y cuya reproducción se realice para fines de investigación, docencia y difusión, siempre que se lleve a efecto en la medida justificada por el objetivo no comercial que se persiga e indicando en cualquier caso su fuente.