

# FORUM 2010: LA FUNCIÓN ESTRATÉGICA DEL PARALEGAL

Posted on 01/12/2011



Category: [Uncategorized](#)



**Un grupo de 25 profesionales de despachos líderes como Uría Menéndez, Garrigues, Freshfields, o Linklaters, entre otros, asesores jurídicos de empresa y representantes de facultades de Derecho líderes en España se dieron cita en la V edición del Forum 2010 de Iberian Lawyer sobre el futuro de la profesión.**

La reunión, llevada a cabo en la sede madrileña del despacho Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, fue moderada por Ignacio Escobar, Director de Recursos Humanos de la oficina. El debate planteó figura del *paralegal* como posible salida profesional, especialmente a raíz de la Ley de Acceso, que entró en vigor el pasado 31 de octubre y que obliga a los graduados en derecho que quieran ejercer a realizar un máster cuyas plazas serán muy limitadas. Aquellos que no puedan acceder al máster tienen la posibilidad de trabajar en despachos como *paralegals*, aunque según los participantes esta función no es exclusiva para graduados en derecho y todavía quedan muchos aspectos por definir en cuanto a la necesidad de provenir de la rama jurídica para ejercer estas tareas.

En el debate surgieron distintas definiciones del *paralegal*, pero en general se puede describir como un puesto de gestión administrativa con elementos de índole jurídica, siempre con la supervisión de un abogado. Suelen ser tareas que se realizan de forma rutinaria y repetitiva (*commodity work*) y el objetivo es delegarlas para que el abogado se ocupe del trabajo más especializado y por lo tanto

más rentable.

La figura del *paralegal* en España tiene menos andadura que en otras jurisdicciones como el Reino Unido o los Estados Unidos; sin embargo, algunos despachos como BDO, Cuatrecasas, Latham & Watkins, Hogan Lovells o Squire Sanders Hammonds ya la utilizan en sus oficinas españolas. Estos en el Forum demostraron que en España las funciones del *paralegal* varían mucho por despacho y muchos responsables de RR.HH. agradecerían una mayor concreción, por lo que se sigue estudiando el modelo ideal. Hasta el momento la contratación de *paralegals* ha respondido más bien a necesidades puntuales de los socios por despacho, pero se prevé un crecimiento en su demanda.

Los asistentes debatieron sobre el perfil del *paralegal* y la necesidad o no de que provenga la carrera de Derecho. Para muchos la formación en Derecho es secundaria al tratarse de una papel de apoyo administrativo; otros creen que se trata de una función jurídica, como la que actualmente pueden estar realizando los abogados junior o en prácticas. En todo caso, desde Universidades líderes como ICADE, se subrayó la necesidad de delimitar claramente las funciones para que no se solapen con la de otros colectivos (secretarías, personal de gestión del conocimiento, abogados junior, etc.). Un elemento concluyente fue que claramente la formación jurídica influye en las posibilidades de desarrollo de carrera que un *paralegal* pueda tener.

Algunos despachos afirmaban tener que establecer un plan de carrera perfectamente definido para los *paralegals*, con posibilidades de crecimiento y desarrollo. Los *paralegals* pueden llegar a tener responsabilidades de project management e incluso de gestión de clientes. La clave del éxito, según los participantes, es la motivación personal. Aquellos con experiencia afirmaban que no se trata de gente que aspira a ejercer como abogado y no puede, sino gente que está contenta con este tipo de tareas y responsabilidades.

Otra cuestión debatida fue si sería adecuado crear algún tipo de colegiación para este colectivo. Los representantes de los Colegios de Madrid y Valladolid, apuntaron que ellos no podrán regular a este colectivo pero que si se regularan sería una buena manera de garantizar entre otras cosas el secreto profesional.

También se insistió en la importancia de tener las herramientas adecuadas de trabajo: bases de datos, software y formularios. De este modo se pueden automatizar todo tipo de procesos y abaratar costes para responder de manera más eficiente a las necesidades del cliente. Al debate asistieron proveedores especializados en tecnología y gestión de conocimiento como Tikit y un representante de Legálitás, empresa de provisión de servicios legales a familias, que con un equipo de 250 abogados demuestra como la tecnología puede abaratar costes en la provisión de servicios sin detrimento de la calidad. La conclusión fue que el papel del *paralegal* responde a una necesidad de mayor eficiencia en procesos técnicos repetitivos para mejorar la productividad en la provisión de servicios jurídicos.

Para cualquier comentario o cuestión contactar con [maricruz.taboada@iberianlegalgroup.com](mailto:maricruz.taboada@iberianlegalgroup.com).