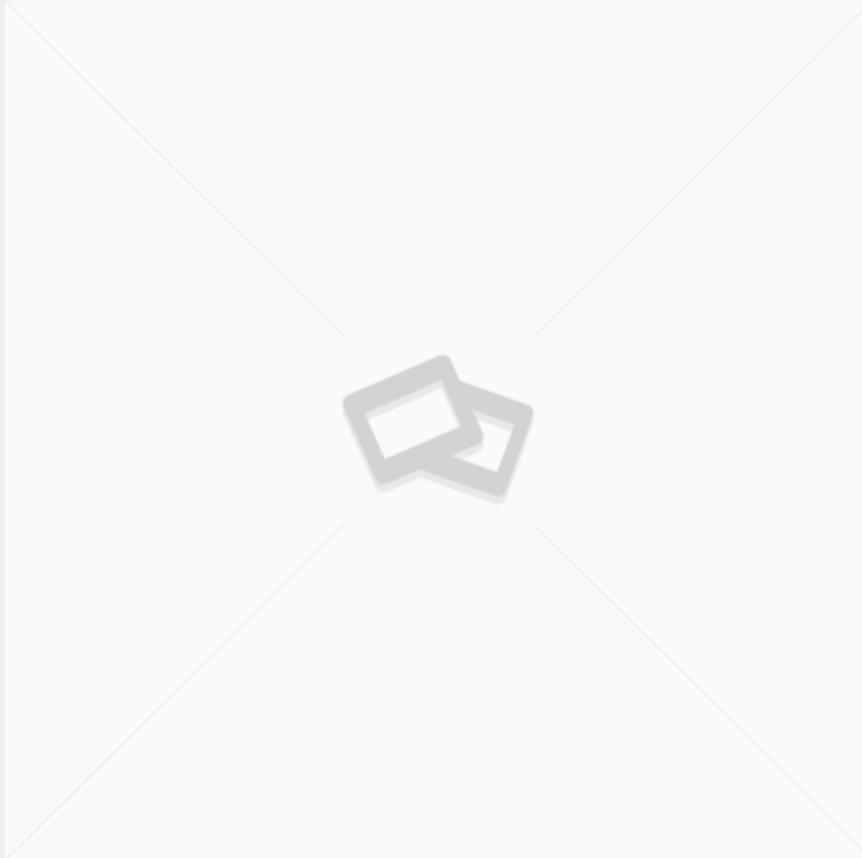


# LA NECESIDAD DE REPLANTEARSE LA EDUCACIÓN JURÍDICA EN EUROPA CONTINENTAL

*Posted on 08/03/2011*



Category: [Uncategorized](#)



**Los licenciados en Derecho en Europa continental probablemente tengan conocimientos jurídicos superiores a los de sus homólogos británicos o estadounidenses, pero su capacidad de aplicar dichos conocimientos en un entorno comercial es claramente inferior, opina Jorge Bleck.**

A los abogados de Europa continental les cuesta entender que muchos de sus colegas británicos no sean licenciados en Derecho sino que hayan estudiado otras carreras (probablemente más interesantes) como historia, física o estudios árabes.

En Portugal, como en la mayoría de países de Europa continental, no se puede ejercer la abogacía sin haberse graduado en una facultad de Derecho; y es la facultad la que moldea a los futuros abogados. Esto les confiere una indudable ventaja en cuanto al conocimiento de la ley, pero puede resultar inconveniente, para aquellos que quieran dedicarse al Derecho de los negocios.

La mayoría de facultades de Derecho continentales tienden a dar demasiada importancia al aspecto académico en detrimento de las habilidades profesionales. Estas facultades suelen afirmar que su papel es el de crear graduados en Derecho pero no crear abogados, y mucho menos abogados de empresa, una categoría todavía algo desdeñada por sus compañeros.

Así, los estudiantes se centran en memorizar doctrina y jurisprudencia y en expresarse con erudición, aunque el resultado final sea la utilización de un lenguaje esotérico que muchas veces los clientes no entienden y a veces ni siquiera quieren entender. Por el contrario, se dedican muy pocas horas a enseñar a los alumnos a tratar con un cliente, a desarrollar habilidades comerciales o interpersonales o a entender los conceptos básicos de la gestión empresarial.

En España y Portugal encontramos notables excepciones, como las reputadas IE Law School e ICADE (Universidad Pontificia Comillas) en Madrid, que adoptan un enfoque diferente al de la gran mayoría de universidades.

Lamentablemente, los colegios de abogados tienden a seguir el mismo camino, formando a los nuevos abogados con programas calcados de los universitarios aunque con un enfoque más profesional, por lo menos en cuanto a deontología y práctica procesalista.

Por lo tanto, para llegar a ser un buen abogado de empresa en Europa continental, muchos tienen que atravesar un muro de prejuicios, malentendidos, críticas y falta de habilidades específicas, sobre todo en comparación con un "solicitor" inglés.

Al llamar a la puerta de un despacho, los clientes tienden a asumir que todos los abogados tienen el mismo nivel de habilidades y facultades técnicas. Por ello, para la mayoría de clientes, lo que diferencia a un abogado de los demás es la química y las habilidades interpersonales ("soft skills"); precisamente las que no se enseñan en la facultad.

Ante la falta de programas universitarios o de los colegios de abogados que brinden estos conocimientos, y la ausencia de instituciones como el "College of Law" inglés, son los despachos los que tienen que suplir este vacío formativo durante los primeros años de práctica.

Sin embargo, la mayoría de despachos de Europa continental no poseen ni los recursos ni la masa crítica necesaria para implementar programas integrales que formen a los alumnos en las habilidades que exigen los clientes. Ello significa que el aprendizaje en el seno del puesto del trabajo es el camino que la mayoría de jóvenes abogados está obligado a seguir.

Esto los pone en desventaja si se compara con la variedad de conocimientos y habilidades que normalmente poseen los abogados anglosajones cuando empiezan a ejercer. Se trata de una carencia que las facultades de Europa continental tienen que superar; me pregunto cuándo lo harán.