

Los retos 3.0 de las escuelas legales

El carácter global del trabajo de los bufetes obliga a los centros educativos a adaptar su estrategia para formar abogados capaces no sólo de trabajar en cualquier parte del mundo, sino de dominar aspectos como el márketing o la geopolítica.

Sergio Saiz, Madrid

“El abogado tiene necesariamente que dotarse de unas habilidades que hace pocas décadas no eran tan necesarias, y que incluyen el dominio de varios idiomas, de la tecnología, el conocimiento de los sistemas jurídicos fundamentales o la capacidad de relacionarse con otras culturas”. Javier de Cendra, decano de IE Law School, resume con estas palabras el reto al que se enfrentan las escuelas de derecho.

Aunque no se puede generalizar, lo cierto es que el sector legal ha cambiado radicalmente en la última década y, por tanto, también deben hacerlo las aulas donde se forman los futuros letrados. A la hora de contratar, un bufete ya presupone la excelencia técnica, pero ahora exige más requisitos: visión global del derecho, experiencia en otras jurisdicciones, más de dos idiomas y conocimientos adyacentes, como geopolítica, márketing o gestión de negocios.

“Esto implica que el abogado global no se hace en cuatro o cinco años, sino que requiere de una actitud que le impulse a formarse durante toda la vida”, apunta De Cendra. Lo que puede parecer una gran oportunidad de negocio para quienes se dedican a formar letrados, también supone un reto para el que no todos los centros están preparados.

Criterios globales

España está preparada para asumir el desafío y convertirse en un referente internacional, sobre todo con la elaboración del conocido como *Protocolo Madrid*, una iniciativa impulsada por la Asociación Internacional de Escuelas de Derecho (IALS, en sus siglas en inglés), que tiene como objetivo fijar unos estándares globales para establecer los principios de evaluación en los diferentes programas jurídicos que se imparten en todo el mundo.

Pero por mucho que se intenten dar pasos en común, las escuelas de cada continente tendrán que fijar su estrategia por separado, ya que sus puntos de partida son muy diferentes e inspirarse en los

En Estados Unidos, el mercado legal se ha estancado y se ha reducido el número de estudiantes

La visión de los expertos



SIMON CHESTERMAN
Decano de la E. Legal de la U. Nacional de Singapur

● El riesgo en algunas jurisdicciones es que, al abrir el sector legal muy rápido, se creen oportunidades para las grandes escuelas internacionales en detrimento de las locales, como ha ocurrido en Hong Kong. Singapur ha sido más cauto a la hora de abrir el mercado legal.



MARY KANE
Decana emérita de Hasting College of Law

● Las escuelas de EEUU están intentando mantener la calidad reduciendo deliberadamente el tamaño de sus clases y ofreciendo becas en función de los méritos, no de las necesidades económicas. Se está prestando mucha atención a nuevas fórmulas para generar ingresos.



JAVIER DE CENDRA
Decano de IE Law School

● Es importante que el regulador tenga en cuenta los retos del sector y promueva la internacionalización de los planes de estudio para fomentar la capacidad de atraer claustro y alumnos extranjeros a las escuelas españolas. La supresión de la selectividad ayudará, pero son necesarias más medidas.



FRANK WANG
Presidente de la IALS (Asoc. Escuelas Derecho)

● Para formar a la nueva generación de abogados, el formato tradicional de clase no es efectivo. Los ‘Millennials’ tienen periodos de atención más cortos y requieren más interacción durante el aprendizaje, además de trabajar mejor en equipo.

competidores no siempre es una alternativa, sobre todo, cuando los mercados jurídicos han evolucionado por caminos que no siempre convergen.

Por ejemplo, Mary Kane, decana emérita de Hasting

College of Law (Universidad de California), explica que el mercado estadounidense se ha contraído y, por tanto, a la vez que se ha reducido la demanda de abogados, también ha caído el número de estudiantes de Derecho.

Sin embargo, Simon Chesterman, decano de la Escuela Legal de la Universidad Nacional de Singapur, explica que en Asia se está produciendo el efecto contrario. En las economías emergentes, la necesidad de abogados va en au-

mento y, por tanto, también la de estudios especializados en este campo.

Por tanto, mientras que el reto en Estados Unidos es redimensionar la capacidad de las escuelas de derecho, en Singapur consiste en gestio-

El problema para muchos centros es encontrar un modelo de financiación para sufragar el cambio

nar el crecimiento sin perder calidad y sin disparar los costes. En Europa, el mercado está más equilibrado y se encuentra en una fase más estable de crecimiento.

Frank Wang, presidente de la IALS y decano emérito de Kenneth Wang School of Law (Soochow University, en China), considera que sí hay puntos en común que marcan el futuro de las escuelas en todo el mundo: “Las clases tradicionales no son efectivas”. En su opinión, “los Millennials tienen periodos de atención más cortos y requieren más interacción durante el aprendizaje, además de trabajar mejor en equipo”.

El problema, según Wang, es que para realizar estos cambios se necesita inversión y, en los países emergentes, no siempre hay suficiente capital para impulsar instituciones educativas de primer nivel. Aunque no en todos es igual, ya que, por ejemplo, en Singapur, la mayor parte de los centros está financiada por el Gobierno, según explica Chesterman. El decano asegura que, además, las escuelas están siendo “muy cautas” y no han incrementado significativamente su capacidad en la última década.

Antonio Garrigues: “La tecnología no pide permiso”

Quienes predijeron en el pasado que los abogados iban a estar en peligro de extinción en el futuro “se han equivocado”. Para Gemma Moral, socia de PwC, es evidente que este profesional es más necesario que nunca, pero también es realista y asegura que los retos son muchos: “Hay más competidores en el mercado legal, tanto de nuevos jugadores como de otros modelos de negocio”. La tecnología ha irrumpido con fuerza en todos los sectores, también en el jurídico, y las firmas tienen que adaptarse al nuevo entorno, por lo que piden a las escuelas de derecho que tengan en

cuenta este nuevo escenario a la hora de formar a los jóvenes abogados. Ésta es una de las conclusiones que se puso de manifiesto durante la mesa ‘Retos de la globalización de la práctica legal’, organizado por IE Law School en el marco de la reunión anual de la IALS. “La tecnología no pide permiso” y los bufetes no pueden estar lejos de los avances científicos de ningún tipo. Para Antonio Garrigues Walker, presidente honorario de Garrigues, tan importante es adaptarse a las nuevas tecnologías desde el punto de vista empresarial, como entender que los abogados tienen que



De izq. a dch., Michael Reynolds, socio de Allen & Overy; Javier de Cendra, decano de IE Law School; Antonio Garrigues, presidente honorífico de Garrigues; y Adolfo Suárez, presidente de Ontier.

asesorar sobre nuevas materias. Michael Reynolds, socio de Allen & Overy, puso de manifiesto la cada vez mayor complejidad de la

práctica legal, con operaciones transfronterizas. “Tenemos que ser firmas globales, pero muy fuertes en local”, apuntó. De ahí, la necesidad

de formar abogados que conozcan muy bien su mercado natural, pero capaces de entender las implicaciones internacionales de las

operaciones. El presidente de Ontier, Adolfo Suárez Yllana, coincidió en este punto, e insistió en que el primer paso es que los nuevos letrados dominen el inglés: “No es suficiente con hablar; hay que pensar y soñar en ese idioma”. Para Moral, socia de PwC, la clave está en que la formación legal vaya más allá y se fomente el espíritu emprendedor, una visión de los abogados más comercial e, incluso, que abarque temas de marca personal.

Sección: Economía

02/11/2015

Los retos 3.0 de las escuelas legales

Título: *Europa Espanya Espanyol*

Autor: Sergio Saiz

El carácter global del trabajo de los bufetes obliga a los centros educativos a adaptar su estrategia para formar abogados capaces no sólo de trabajar en cualquier parte del mundo, sino de dominar aspectos como el márketing o la geopolítica.

"El abogado tiene necesariamente que dotarse de unas habilidades que hace pocas décadas no eran tan necesarias, y que incluyen el dominio de varios idiomas, de la tecnología, el conocimientos de los sistemas jurídicos fundamentales o la capacidad de relacionarse con otras culturas". Javier de Cendra, decano de IE Law School, resume con estas palabras el reto al que se enfrentan las escuelas de derecho.

Aunque no se puede generalizar, lo cierto es que el sector legal ha cambiado radicalmente en la última década y, por tanto, también deben hacerlo las aulas donde se forman los futuros letrados. A la hora de contratar, un bufete ya presupone la excelencia técnica, pero ahora exige más requisitos: visión global del derecho, experiencia en otras jurisdicciones, más de dos idiomas y conocimientos adyacentes, como geopolítica, márketing o gestión de negocios.

"Esto implica que el abogado global no se hace en cuatro o cinco años, sino que requiere de una actitud que le impulse a formarse durante toda la vida", apunta De Cendra. Lo que puede parecer una gran oportunidad de negocio para quienes se dedican a formar letrados, también supone un reto para el que no todos los centros están preparados.

Criterios globales España está preparada para asumir el desafío y convertirse en un referente internacional, sobre todo con la elaboración del conocido como Protocolo Madrid, una iniciativa impulsada por la Asociación Internacional de Escuelas de Derecho (IALS, en sus siglas en inglés), que tiene como objetivo fijar unos estándares globales para establecer los principios de evaluación en los diferentes programas jurídicos que se impartan en todo el mundo.

Pero por mucho que se intenten dar pasos en común, las escuelas de cada continente tendrán que fijar su estrategia por separado, ya que sus puntos de partida son muy diferentes e inspirarse en los competidores no siempre es una alternativa, sobre todo, cuando los mercados jurídicos han evolucionado por caminos que no siempre convergen.

Por ejemplo, Mary Kane, decana emérita de Hasting College of Law (Universidad de California), explica que el mercado estadounidense se ha contraído y, por tanto, a la vez que se ha reducido la demanda de abogados, también ha caído el número de estudiantes de Derecho.

Sin embargo, Simon Chesterman, decano de la Escuela Legal de la Universidad Nacional de Singapur, explica que en Asia se está produciendo el efecto contrario. En las economías emergentes, la necesidad de abogados va en aumento y, por tanto, también la de estudios especializados en este campo.

Por tanto, mientras que el reto en Estados Unidos es redimensionar la capacidad de las escuelas de derecho, en Singapur consiste en gestionar el crecimiento sin perder calidad y sin disparar los costes. En Europa, el mercado está más equilibrado y se encuentra en una fase más estable de crecimiento.

Frank Wang, presidente de la IALS y decano emérito de Kenneth Wang School of Law (Soochow University, en China), considera que sí hay puntos en común que marcan el futuro de las escuelas en todo el mundo: "Las clases tradicionales no son efectivas". En su opinión, "los Millennials tienen periodos de atención más cortos y requieren más interacción durante el aprendizaje, además de

trabajar mejor en equipo".

El problema, según Wang, es que para realizar estos cambios se necesita inversión y, en los países emergentes, no siempre hay suficiente capital para impulsar instituciones educativas de primer nivel. Aunque no en todos es igual, ya que, por ejemplo, en Singapur, la mayor parte de los centros está financiada por el Gobierno, según explica Chesterman. El decano asegura que, además, las escuelas están siendo "muy cautas" y no han incrementado significativamente su capacidad en la última década.

Antonio Garrigues: "La tecnología no pide permiso" Quienes predijeron en el pasado que los abogados iban a estar en peligro de extinción en el futuro "se han equivocado". Para Gemma Moral, socia de PwC, es evidente que este profesional es más necesario que nunca, pero también es realista y asegura que los retos son muchos: "Hay más competidores en el mercado legal, tanto de nuevos jugadores como de otros modelos de negocio". La tecnología ha irrumpido con fuerza en todos los sectores, también en el jurídico, y las firmas tienen que adaptarse al nuevo entorno, por lo que piden a las escuelas de derecho que tengan en cuenta este nuevo escenario a la hora de formar a los jóvenes abogados.

Ésta es una de las conclusiones que se puso de manifiesto durante la mesa 'Retos de la globalización de la práctica legal', organizado por IE Law School en el marco de la reunión anual de la IALS.

"La tecnología no pide permiso" y los bufetes no pueden estar lejos de los avances científicos de ningún tipo. Para Antonio Garrigues Walker, presidente honorario de Garrigues, tan importante es adaptarse a las nuevas tecnologías desde el punto de vista empresarial, como entender que los abogados tienen que asesorar sobre nuevas materias.

Michael Reynolds, socio de Allen & Overy, puso de manifiesto la cada vez mayor complejidad de la práctica legal, con operaciones transfronterizas. "Tenemos que ser firmas globales, pero muy fuertes en local", apuntó. De ahí, la necesidad de formar abogados que conozcan muy bien su mercado natural, pero capaces de entender las implicaciones internacionales de las operaciones. El presidente de Ontier, Adolfo Suárez Yllana, coincidió en este punto, e insistió en que el primer paso es que los nuevos letrados dominen el inglés: "No es suficiente con hablar; hay que pensar y soñar en ese idioma".

Para Moral, socia de PwC, la clave está en que la formación legal vaya más allá y se fomente el espíritu emprendedor, una visión de los abogados más comercial e, incluso, que abarque temas de marca personal.