

Las escuelas de Derecho se reinventan para formar a los abogados estrella

Elimina la filigrana digital ahora

Para luchar contra el elitismo en la contratación de nuevos letrados, las universidades públicas británicas envían a los juicios a sus estudiantes y les forman en aspectos tan diferentes como el debate o la negociación mercantil.

Andrew Jack. Financial Times

Cuando Denis Viskovich pasó de ejercer el derecho mercantil a enseñarlo, le sorprendió lo que descubrió. Tras entrar a trabajar en varias facultades fuera de la élite de las universidades británicas, halló que existía un abismo entre los conocimientos de sus alumnos y lo que los principales bufetes buscaban en sus nuevos empleados.

“Un estudiante me dijo con lágrimas en los ojos después de una clase que ojalá hubiese cursado materias de mercantil en su primer año”, explica. “Había intentado entrar sin éxito en bufetes y no tenía un contrato de formación”, dijo.

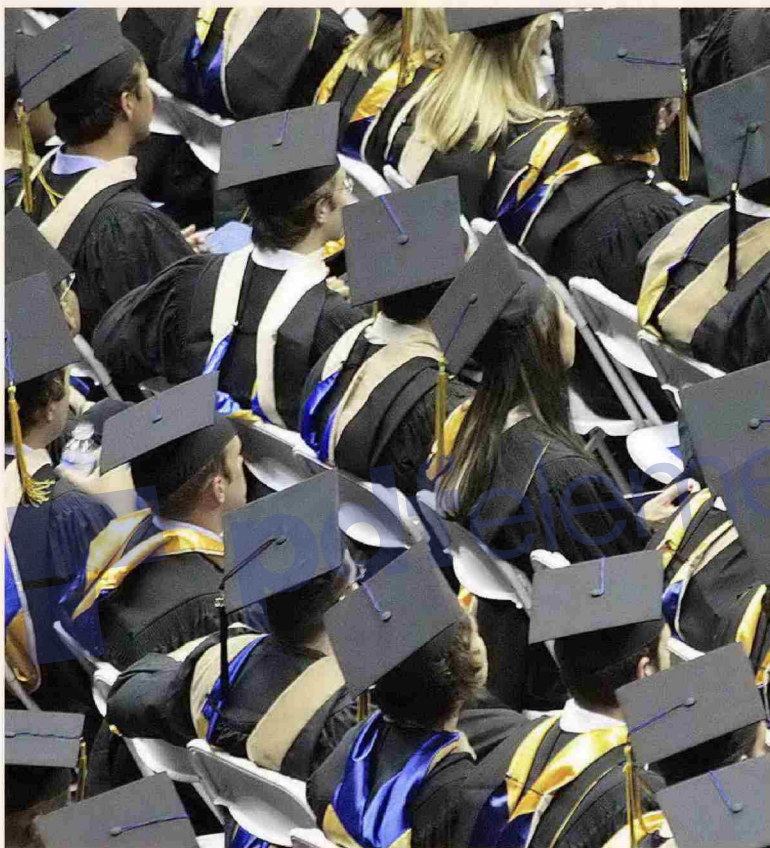
Viskovich escuchó muchas historias similares de otros alumnos que querían convertirse en abogados de la City pero que perdieron en la carrera por hacerse con un empleo destacado. Cree que la causa de su rechazo es la falta de conocimientos mercantiles en su formación, además de que la mayoría de los principales despachos pone el foco en incorporar a candidatos más pulidos de las universidades de élite.

Aprender economía

“Hay que tener unos conocimientos básicos sobre la economía”, sostiene. “En una entrevista para un bufete un socio te puede preguntar sobre una opa reciente u otra noticia importante. Si no tienes una mínima idea de lo que sucede, ¿qué posibilidades albergas? Y no porque seas un mal estudiante, sino porque no se te ha preparado”, asegura Viskovich.

Sus esfuerzos para introducir esos cursos de formación se engloban dentro de las iniciativas de las escuelas de Derecho y los bufetes para ampliar su enfoque con respecto a la educación jurídica y las contrataciones. Y todo ello con el telón de fondo de la baja representación de estudiantes universitarios de Derecho que no han asistido a escuelas de negocio o universidades elitistas.

Unos 70.000 estudiantes residentes en Reino Unido es-



Una encuesta realizada el año pasado por el grupo de investigación Chambers Student sugería que más de tres cuartas partes de los alumnos en prácticas reclutados por los 139 principales bufetes de Reino Unido se habían graduado en una de las 24 instituciones del Russell Group, la élite británica de las universidades.

tudian Derecho cada año, lo que la convierte en una de las 12 principales carreras. Pero menos de 10.000 empiezan las prácticas de posgrado para convertirse en abogado. De estos, sólo la mitad son admitidos como letrados, y únicamente a una cuarta parte, las firmas les pagan un salario de hasta 16.000 libras.

Una encuesta realizada el año pasado por el grupo de investigación Chambers Student sugería que más de tres cuartas partes de los alumnos en prácticas reclutados por los 139 principales bufetes de Reino Unido se habían graduado en una de las 24 instituciones del Russell Group, la élite británica de las universidades.

Además, un estudio de la publicación *Legal Week* mostró que la mitad de los socios

Algunos centros han ideado proyectos para potenciar las habilidades de sus alumnos

Los empleadores confían más en los estudiantes que proceden de la escuela privada

de los bufetes del *Magic Circle* se formó en una de las principales universidades de Reino Unido.

Mark O'Brien, vicedecano de la City Law School, de la Universidad de Londres, uno de los lugares donde da clase Viskovich, acentúa que muchos de sus entre 300 y 400 nuevos alumnos anuales escogen carreras alejadas del Derecho, o les motiva menos el área mercantil que otras como los derechos humanos. “A menudo, nuestros estudiantes presentan un déficit de capital social. Tienen una vaga idea de lo que quieren hacer, pero con frecuencia desconocen de qué palancas tienen que tirar. Tenemos que hacer que entiendan que no deben limitarse a absorber argumentos, teorías y estatutos jurídicos. Necesitan resiliencia,

conocimientos mercantiles y capacidad de adaptación”.

Su facultad ha reforzado las oportunidades para los estudiantes, entre otras cosas haciendo que acompañen a los abogados en los tribunales.

Cambiando de institución, Darren Weir, profesor de la facultad de Derecho de la Universidad de Kent, acentúa que sus estudiantes reciben formación en áreas como el pensamiento crítico y los simulacros de juicio. Explica que varios de ellos han conseguido contratos en firmas de la City, pero señala que los empleadores a menudo se centran en las universidades de la élite. “Por desgracia, hay quienes todavía piensan que hay que contratar de determinadas instituciones”, lamenta. “Existe una lucha constante para conseguir que los candi-

datos destaquen más, y que puedan demostrar que pueden trabajar mejor en equipo y que poseen habilidades sociales”.

Competición

Para reforzar los lazos con las firmas de la City, Viskovich lanzó una competición de conocimientos mercantiles entre universidades británicas para 4.000 estudiantes de 40 centros no pertenecientes al Russell Group. Los finalistas tienen que hacer una presentación delante de abogados sobre casos que han investigado. A los mejores se les ofrecen prácticas.

Jayne Backett, socio de banca de Fieldfisher, una de las firmas participantes que recluta cada año a la mitad de sus 30 trabajadores en prácticas de instituciones externas al Russell Group, señala: “El elitismo ha existido en la industria durante mucho tiempo. Los estudiantes de las escuelas privadas poseen habilidades de conversación, presentación, debate, negociación. Realmente marca la diferencia. La gente se ve atraída por la confianza. Pero no buscamos abogados idénticos con el mismo aspecto y forma de expresarse. Queremos gente excelente”.

Stephen Denyer, responsable de relaciones estratégicas de la Law Society, acentúa que, aunque la formación mercantil es útil, los bufetes están tomando medidas para contratar entre los grupos poco representados. Estas incluyen fichajes “a ciegas” donde se eliminan los detalles de los solicitantes y las “contrataciones contextuales” que tienen en cuenta sus trasfondos socioeconómicos.

Peró para Viskovich, hay que hacer más. “Algunas facultades de Derecho de Reino Unido producen un bizcocho de vainilla”, señala. “Las que pertenecen al Russell Group le ponen nata, azúcar y cerezas por encima. Seamos sinceros. Por mucho que se niegue, si yo fuese el comprador querría el que lleva cerezas. A los bufetes les gusta porque a sus clientes les gusta”.