

Los bufetes españoles subcontratan servicios y crean equipos paralegales

La externalización de servicios legales y no legales y la contratación de equipos paralegales se consolida en los despachos anglosajones, mientras las grandes firmas españolas ya se suman a la tendencia.

Mercedes Serraller, Madrid

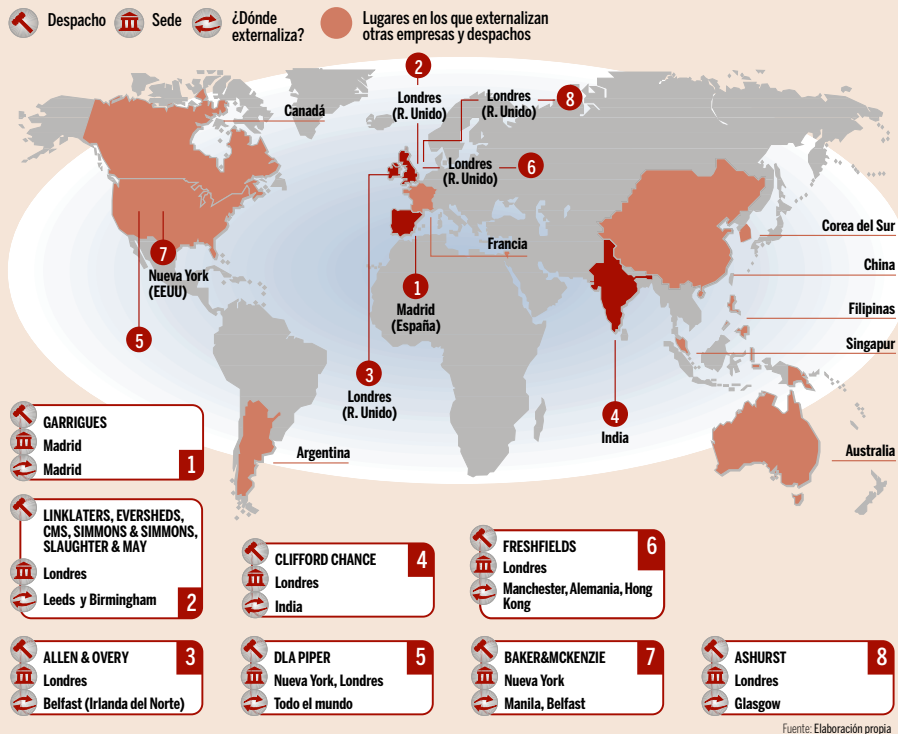
Aunque la crisis parece ya superada para los despachos de abogados y crecen la actividad y los fichajes, la gestión ya no será nunca la misma. Una de las novedades que ha traído el ajuste de costes de los últimos años que ahora se consolida es la externalización de servicios legales y no legales y la contratación de equipos paralegales. Lo que era una novedad en el mundo anglosajón en 2007, en la que Baker & McKenzie fue pionero, es ya una práctica asentada a la que se están sumando los bufetes españoles, tradicionalmente reacios a estas prácticas (ver gráfico adjunto).

De momento, son dos de los grandes bufetes españoles los que han dado el paso. En el caso de Garrigues, se trata de Rino Consultores, una sociedad que cuenta con 20 profesionales, de la que Garrigues es administrador único -que podría llegar a absorber- y que presta sus servicios en la sede central de la calle de Hermosilla en Madrid. El origen de Rino es la compra del despacho Ribalta Noguera. Fuentes del sector se han encontrado a Rino en varias operaciones, sobre todo inmobiliarias de gran sofisticación, que afectan a fondos de inversión.

Pero Rino no es una segunda marca de Garrigues, subrayan fuentes oficiales del despacho. Se trata de una "pequeña parte de la firma que se dedica a labores de mera gestión. Garrigues ni tiene una segunda marca ni cree en el concepto de paralegal", destacan. Rino da servicio a todos los trabajos de gestión, a presentaciones oficiales, etcétera, y no realiza trabajo estricto de abogados. Sirve a Madrid y Barcelona, y al resto de oficinas.

Cuatrecasas, Gonçalves Pereira tiene 84 paralegales, frente a los 63 de 2014 y los 55 de 2013. De estos, el 80% son mujeres. Los paralegales están integrados en la firma como el resto de abogados. No subcontratan estos servicios. Según Fernando Pina, director de Asesoría Jurídica Interna y coordinador del equipo de paralegales en Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, "la tendencia a concentrarse en los asuntos de mayor valor

LOS DESPACHOS DESLOCALIZAN SERVICIOS EN TODO EL MUNDO

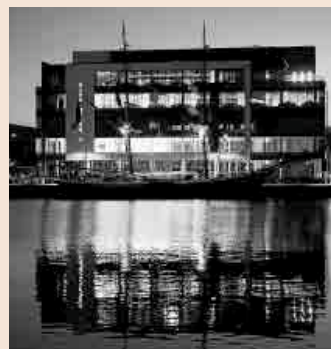


Rino Consultores es una sociedad de la que Garrigues es administrador único y está en Hermosilla

añadido obliga a optimizar la distribución de tareas entre los miembros del equipo. Si a esto sumamos el enorme potencial de los abogados jóvenes, que cada vez demandan mayores responsabilidades, la figura del paralegal es clave".

Por otra parte, añade Pina, "en los picos de trabajo, los paralegales asumen gran número de tareas de apoyo, permitiendo que el abogado pueda centrarse en la excelencia en el asesoramiento. De este modo, garantizamos que el cliente reciba siempre ese valor añadido".

A su juicio, "el desarrollo de un equipo de paralegales redundará en una mayor eficiencia y permite formar unos profesionales más especializados, así como atraer y retener el mejor talento".



Shared Services Center de Baker en Belfast.



Sede central de Garrigues en Madrid.

A principios de 2013, este diario preguntó a las grandes firmas nacionales sobre este asunto, y rechazaban todo tipo de externalización o de actividad paralegal organizada. Eso sí, algunas admitían que subcontrataban la gestión financiera, técnica e informática, como en el caso de Garrigues. Desde Gómez-Acebo & Pombo cuentan que contrataron a numerosos abogados para el análisis de activos de

Sareb, pero que no medió ayuda de paralegales.

Baker & McKenzie se embarcó en su estrategia de deslocalización y unificación de servicios globales hace 16 años con la apertura del primer centro en Manila, y el año pasado el despacho puso en marcha su segundo centro en Belfast. Los centros de Manila (800 empleados de servicios corporativos) y Belfast (170 empleados, divididos en ser-

icios corporativos y legales) le permiten ofrecer de forma ininterrumpida soluciones a costes más competitivos. Sirven de apoyo a los más de 13.000 profesionales del bufete en 77 oficinas por todo el mundo.

En el centro británico, situado en un enclave geoestratégico para Baker, trabajan 60 profesionales legales que se ocupan de *surveys* multijurisdiccionales, la unidad central

Los despachos anglosajones, pioneros

- En 2007, Clifford Chance abre la externalización de sus procesos legales. El centro de servicios compartidos está basado en Delhi y está formado por 385 personas. Da soporte a toda la red de las 35 oficinas de la firma. En 2015, este equipo ha recibido 4.000 peticiones y dado soporte a 1.500 proyectos.

- Allen & Overy tiene una oficina en Belfast desde marzo de 2012, dando servicio de soporte interno y asumiendo trabajo legal menos complejo ('due diligence').

- Freshfields dispone de un 'Global Centre' en Manchester, Reino Unido, que presta servicios legales y de negocio. Funciona como un centro virtual, junto con equipos basados en Alemania y Hong Kong.

- Ashurst tiene una oficina en Glasgow que se ocupa de temas de procesamiento de datos y 'due diligence'. En el equipo hay abogados que hablan español y que apoyan a la oficina de Madrid con trabajo que luego se supervisa. Supone un ahorro importante.

de soporte, así como de la revisión de procedimientos en el marco de disputas, arbitrajes, litigación, investigación regulatoria y *compliance*. Aportan además el *Global Corporate Maintenance Solutions* (GCMS), asesoramiento a empresas en la coordinación o el seguimiento.

Hace casi 10 años, Clifford Chance abrió un centro en Delhi India, y también se han decantado por esta fórmula Allen & Overy en Belfast, o Ashurst en Glasgow.

Una de las últimas modalidades de la protagonista DLA Piper, que acaba de cerrar un acuerdo con LOD (Flexible Legal Services for Lawyers On Demand). Permitirá a DLA beneficiarse de los equipos de abogados *freelance* de LOD, muchos ex júnior de la firma. La colaboración se ha iniciado en Reino Unido y ya se extiende globalmente. Tom Hartley, director ejecutivo de LOD, augura que "este modelo será el catalizador de cambios significativos en el sector".