

En torno al futuro del manejo de firmas en Latinoamérica

Por **Raúl Stolk** • 10 febrero 2017



Desde Latinoamérica es común oír sobre la forma como el ejercicio de la abogacía está evolucionado y los retos que impone, pero no siempre es fácil verlo. A menudo se habla sobre la mejor manera de ser más eficientes a través de nuevos procesos o aprovechando las ventajas que ofrece la tecnología, sobre cómo reducir costos sin perder calidad o sobre la necesidad de ofrecerle al cliente una alternativa a la tarifa horaria. Se habla mucho, pero son pocos quienes han logrado hacer cambios concretos e innovar en sus procesos y políticas.

En parte, esto se debe a que la formación tradicional de los abogados está enfocada en un rígido patrón de materias concentradas en la teoría legal, dejando de lado otras disciplinas que, hoy en día, son mucho más que un complemento a la profesión: son la base sobre la cual se construye el negocio.

Así, Fernando Peláez-Pier, director del Programa de Management para Abogados del IE Law School, explica que los retos que enfrentan las firmas latinoamericanas de cara a los cambios que se están dando en la industria deben atenderse en dos dimensiones. La primera, en todo lo relativo a la relación cliente/firma, y la segunda, sobre el despacho -y su organización- a lo interno.

Estos retos serán parte del tema que abordará en una **Master Class abierta que transmitirá on-line el IE Law School el próximo 16 de febrero**, acompañado de Mariano Batalla, socio de Batalla Salto Luna.

Sobre la primera dimensión, la relación cliente/firma, Peláez-Pier comenta que el principal reto es entender que el cliente hoy en día busca un asesor de confianza que entienda el negocio y las particularidades que existen dentro de su industria. Requiere de un aliado. La misma importancia tiene entender que hay que estar abiertos y ser proactivos en la estructuración de sistemas alternos de facturación que determinen una relación de interés para el cliente

en cuanto a costo y valor agregado. El cliente busca experticia, calidad y, obviamente, un costo acorde al servicio. Todo esto conlleva la necesidad de que la firma ofrezca alternativas para el manejo de proyectos de su cliente.

En cuanto a la segunda dimensión, Fernando Peláez-Pier lo explica en sus propias palabras:

“ Las firmas tienen que abrir la mente a distintos y nuevos procesos que permitan atraer y retener talento en el nuevo mercado laboral, que dicho sea de paso, ha cambiado muchísimo en los últimos años. Cada día es más competitivo. Tienen que aprender a dialogar con las nuevas generaciones de abogados. Entender sus intereses y trabajar con ellos para la formación y desarrollo de un liderazgo fresco, que esté en permanente renovación. A la vez, es un error concentrarse en las nuevas generaciones y olvidar al socio. Este igualmente requiere del apoyo para continuar su crecimiento profesional y desarrollarse como líder.

Los futuros administradores y líderes de firmas de abogados, además, requerirán la habilidad de manejar equipos interdisciplinarios, y deberán ser capaces de manejar grupos de trabajo que podrían incluir profesionales distintos a los abogados. Saber conformar equipos no solo para trabajar en las mismas áreas de práctica, sino para atender proyectos en particular, desarrollando la colaboración interdisciplinaria.

Según Mariano Batalla hay dos razones clave por las cuales a los abogados les cuesta modernizar sus procesos.

En primer lugar, considera que a los estudiantes de derecho no es usual que les enseñen sobre negocios, y mucho menos cómo gerenciar una firma. Y como pocos abogados tienen las herramientas para establecer, ejecutar y monitorear sistemas y procesos dentro de las firmas, es usual dejar esos detalles ‘para otro día’.

Por otro lado, Batalla opina que hay un grupo de abogados y de firmas que establecen procesos como reacción a cosas que se les salen de las manos. “Algo sale mal o un cliente se queja y es en ese momento que nos damos cuenta que tener procesos o que modernizarlos puede ser algo importante”, explica. Es decir, que no se crean ni modernizan los procesos proactivamente, ni con el fin de estandarizar e institucionalizar una forma predilecta y eficiente de hacer las cosas.

Para Batalla, aquellas firmas que deseen trascender deberán buscar algún grado de institucionalización que les permita mantener vigentes sus procesos y la forma de gestionar su negocio:

“Aprendemos por ensayo y error. Y como los procesos gerenciales son algo que no conocemos cómo hacer bien, muchas veces termina no sucediendo. El mundo sigue moviéndose a pasos agigantados. Y es por eso que las firmas deben tomar decisiones respecto de cómo ser más productivos y hacer más con menos.”

En cuanto al **programa de Management para Abogados del IE Law School**, Peláez-Pier asegura que este es el primero de este tipo que ha sido estructurado pensando en la firma latinoamericana, y que tiene como meta abrirle los ojos a los participantes a un mundo de alternativas gerenciales que tienen a la mano y que no están utilizando o bien, que tienen la necesidad de desarrollar.

No hay duda de que en el futuro seguiremos viendo este tipo de iniciativas y la integración de materias de management al estudio del derecho, para que los abogados tengan herramientas de gerencia y administración a la hora de emprender o manejar una firma. Sería parte del desarrollo natural de la profesión. Después de todo, este es nuestro negocio.

Para inscribirse en el evento Management de Firmas en Latinoamérica pulsar **[AQUÍ](#)**.



Noticias Relacionadas



El cambiante negocio de las firmas de abogados

14 noviembre, 2016



Desafíos para el mercado legal en EE. UU. y Latinoamérica

26 febrero, 2016



¿Tienen los abogados los días contados en el siglo XXI?

17 noviembre, 2016



Clara María Bozzo: Líder en diversidad e inclusión

15 noviembre, 2016