

VIDA JURÍDICA

Gestión

EL PROBLEMA

¿Dónde buscar las oportunidades?

El sector legal está cambiando y con él deben cambiar los despachos. Es el momento de diseñar una hoja de ruta para los próximos tres o cinco años

Estamos cerrando el año y deseáramos que nos aconsejaran sobre las estrategias y enfoque que deberíamos aplicar en nuestro despacho para adaptarnos al nuevo entorno económico y empresarial que nos ha tocado vivir.

Estamos pensando en el año 2011, pero también en una hoja de ruta válida para los próximos años. Creo que nuestro despacho ha sabido

competir y, de momento, estamos aguantando bien los efectos de la crisis económica, pero mi intuición me dice que es el momento de aplicar medidas de mayor calado que nos permitan dar un salto no solo cuantitativo, sino también cualitativo. El sector legal y nuestra competencia están cambiando y somos conscientes de que debemos cambiar con ellos. Pero ¿en qué sentido deberíamos hacerlo?

LA RESPUESTA

● **Actualmente, más que nunca**, los despachos tienen que estar atentos a las oportunidades que tienen ante sí ahora mismo, pero también a medio y largo plazo ¿Dónde queremos estar dentro de tres o cinco años? Sin ánimo de ser exhaustivo, aquí está una lista orientativa de tendencias a tener en cuenta:

● La necesidad de gestionar los despachos como empresas, con todo lo que implica.

● Contar con un plan de marketing, diseñado para saber hacia dónde se quiere llegar y qué se quiere conseguir.

● Crear servicios que respondan a necesidades del mercado y de la empresa.

● Reforzar la marca, dejando clara la diferencia con otras firmas.

● Aliarse o fusionarse con otros despachos. Aprovechar las sinergias de todos ellos puede ser una buena forma de hacer frente a la crisis.

● Convencerse de que las nuevas tecnologías están presentes en todas las oportunidades que depara el futuro.

● Estar pendiente del entorno que nos rodea para poder encontrar sectores todavía no explotados.

● Llegar a ser un despacho multidisciplinar, si bien la especialización llevada al extremo también es un buen camino.

● La internacionalización es, desde hace un tiempo, otra de las grandes oportunidades de las firmas.

● El *outsourcing* es una opción para aquellos despachos que no quieren cargarse de grandes estructuras.

● Controlar los ingresos y los gastos ha sido siempre importante, pero ahora más que nunca.

● Buscar nuevos clientes es clave, pero a menudo las buenas oportunidades las tenemos delante de nosotros, en nuestra propia clientela.

Las ventas cruzadas son una auténtica oportunidad.

● Hay que aprender a priorizar y elegir los proyectos más útiles en términos de rentabilidad económico-financiera, responsabilidad social o posicionamiento.

● Centrarse en lo que mejor se sabe hacer. Para mejorar la competitividad es necesario reforzar todavía más los puntos fuertes de la organización.

● Identificar y motivar al personal clave para la firma. Es un valor diferencial.

● Generar rentabilidad social y sostenibilidad.

● Tener un pensamiento positivo y pensar que lo mejor está por llegar.

● Comunicar bien al equipo lo que se espera de él.

● Invertir en formación es algo ineludible para un despacho que quiera ofrecer un servicio de calidad.

Jordi Amado
& Consultores Asociados



LAS EXPERIENCIAS

● **“Las empresas hemos aprendido a no tener grandes estructuras, que provocan una rigidez de costes. Igualmente hemos comprendido que se tienen que externalizar servicios, no solamente en temas de almacenaje y distribución, sino también en todas las áreas administrativas y financieras de la compañía. Es en esta externalización de servicios donde yo creo que los despachos juegan y jugarán, cada vez en mayor medida, un papel importante, abriendo un gran campo de actuación no solamente en los servicios clásicos –elaboración de la contabilidad de las nóminas–, sino también en áreas de los departamentos administrativos e, incluso, actuando como directores financieros externos. En definitiva, toda una gama de servicios *outsourcing*. Durante años, los clientes a los cuales les prestábamos servicios contables y de procesos de nóminas eran empresas pequeñas que, al no tener una mínima estructura administrativa, nos solicitaban estos servicios, mientras que las grandes compañías disponían de sus propios departamentos en esas áreas. Creo que se abre una nueva etapa donde las grandes empresas también externalizarán estos procesos.**

JAVIER QUÍLEZ
Socio-director de Gefice-Asesores de Empresa.

● **“Creemos que las oportunidades para nosotros estarán cerca de donde estén las oportunidades para las empresas del *target* al que nos dirigimos cada uno. Esa idea nace del hecho de que el nivel de calidad y el tamaño de un despacho lo determina en gran parte el nivel de calidad y el tamaño de sus clientes. Y por ese motivo la mejora en cualquier ámbito de nuestros clientes debería implicar en cierta forma nuestra mejora como despacho; si eso no ocurre, es que no estamos suficientemente cerca de nuestro cliente, y si no lo estamos, mal podemos cubrir todas sus necesidades cuando y dónde las requiera. Vemos también oportunidades en el asesoramiento a nuevos sectores de futuro, como las nuevas tecnologías aplicadas al textil, la biogenética, etcétera. Y sobre todo vemos oportunidades en la prestación de un servicio global, internacional, sin fronteras.**

JUAN PEDRO HOYA MUÑOZ
Director general de Emin Abogados y Asesores. Gipe International

quisitos de tratarse de un daño individualizado y antijurídico. Se condena a la Administración al pago de intereses (TOL1.972.418)

Legislación EL GOBIERNO APRUEBA UN PAQUETE DE MEDIDAS LIBERALIZADORAS DE LA ECONOMÍA

● Real Decreto Ley 13/2010,

boral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo. El Gobierno legisla, acogiendo a la autorización del artículo 86 de la Constitución, de urgencia. Se suprime la cotización obligatoria a las Cámaras de Comercio, se liberalizan los sectores aeroportuario y de loterías para dar entrada a la inversión privada, se modifica la tributación de las pymes (hasta facturación de 10 millones de euros), se incrementan los impuestos espe-

constitución de sociedades y se reducen las obligaciones de publicidad de los actos societarios; se incorporan 1.500 nuevos empleados a los servicios de empleo, se prorrogó hasta el ejercicio 2012 del Plan Extraordinario de Medidas de Orientación, Formación Profesional e Inserción Laboral, se regula el régimen horario de los controladores aéreos y se incorpora obligatoriamente a los funciona-

Social a efectos de clases pasivas, como principales medidas (TOL1.993.563).

SIMPLIFICACIÓN DE LA CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES LIMITADAS

● Orden JUS/3185/2010, de 9 de diciembre, por la que se aprueban los Estatutos-tipo de las sociedades de responsabilidad limitada. En desarrollo

trámites, la constitución de sociedades limitadas, estableciendo un estatuto tipo que será aplicable cuando concurren las siguientes circunstancias: que la constitución de la sociedad se realice por vía telemática, que el capital social no sea superior a un total de 3.100 euros, que los socios sean personas físicas y que el órgano de administración tenga carácter de administrador único, varios administradores con facultades solidarias o dos administradores con

NUEVA CLASIFICACIÓN NACIONAL DE OCUPACIONES

● Real Decreto 1591/2010, de 26 de noviembre, por el que se aprueba la Clasificación Nacional de Ocupaciones 2011. Se sustituye la antigua Clasificación Nacional de Ocupaciones de 1994 para adaptarla a los cambios que la evolución de la economía ha supuesto, particularmente la aparición de nuevas ocupaciones, así como la modificación por la OIT de la Clasifi-

