




GLOBALISING YOUR PRACTICE - OPPORTUNITIES AND CHALLENGES

Los principales
retos del sector
legal y su impacto
en las firmas de
abogados





Principales factores generadores de cambio en el mercado de servicios legales

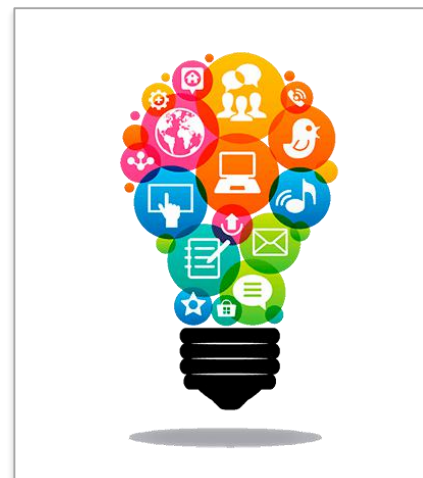
- Nuevas formas de creación de valor
- Innovación y desarrollo de tecnología legal
- Globalización y cambio de poder económico
- Disparidad de habilidades y reforma de la educación legal



Nuevas formas de creación de valor



Atracción, formación y retención de Talento



Innovación y tecnología



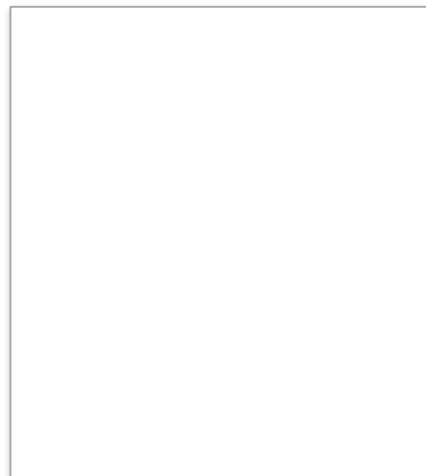
Conclusiones

La Globalización, el empoderamiento de los clientes, el desarrollo de la tecnología, las nuevas generaciones, y otros factores han modificado el ejercicio de la profesión

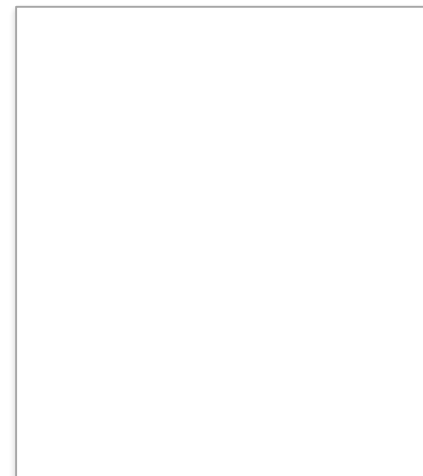




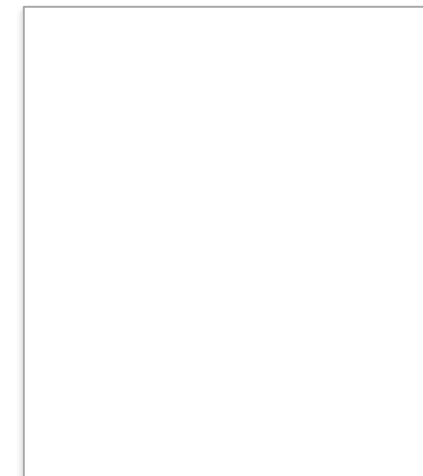
Nuevas formas de creación de valor



Innovación y tecnología



Atracción y Retención de Talento



Conclusiones

Nuevas formas de creación de valor



- Detonador del cambio, la crisis financiero del 2008
- Cliente asume el poder para la compra de los servicios
- Necesidades y expectativas de clientes insatisfechas
- Mayores exigencias del cliente, evolucionando con marcada rapidez
- Mayor complejidad de los clientes y por ende de la relación con sus abogados
- Sofisticación de los departamentos jurídicos
- Costos de las ineficiencias trasladado a las firmas.



Nuevas formas de creación de valor



- Presión sobre el modelo tradicional
- Cliente busca relación clara y transparente
- Se deben entender las necesidades del cliente
- Mayor influencia de firmas globales y departamentos legales
- Mayor complejidad de las estructuras jurídicas
- Incertidumbre del futuro de las economías

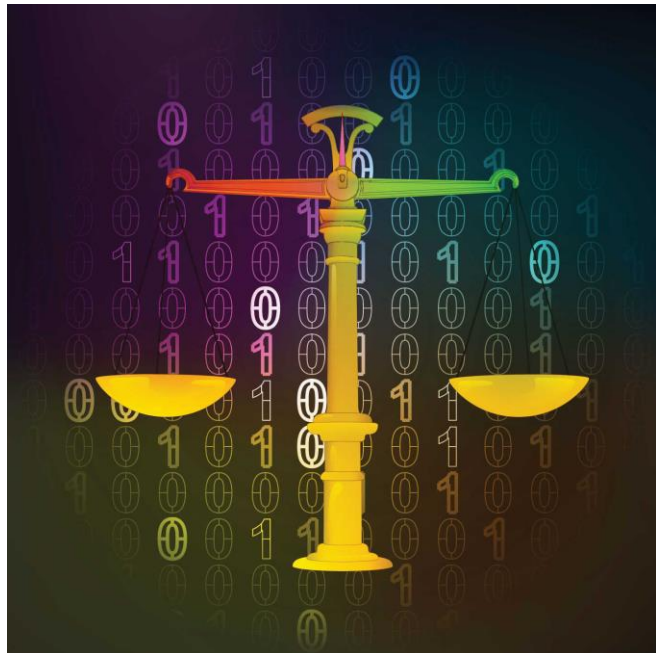




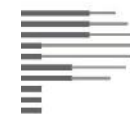
Reconfiguración de los servicios legales



- Experticia
- Habilidades complementarias
- Desarrollos tecnológicos
- Innovación
- Generar valor agregado.
- Costo competitivo
- Prácticas multidisciplinarias (MDP)



La tecnología tiene y tendrá un papel cada vez mas importante con gran impacto en la prestación de servicios legales





La relación tradicional esta cambiando

De relación
individual a
colaboración



- Colaboración entre socios y asociados vs un socio
- Beneficio de contacto múltiple
- Desarrollar cliente en base al trabajo en equipo
- Colaboración no es cross seling
- Delegar es importante mas no es colaboración
- Necesario romper barreras





Necesario
entender el
impacto en

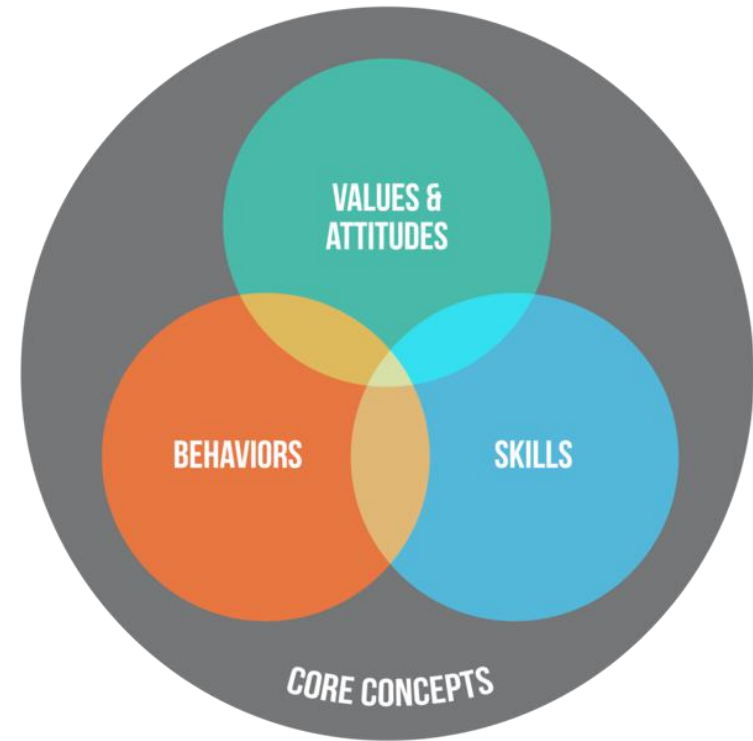
- Prestación del Servicio.
- Desarrollo del Negocio.
- La relación con el cliente





Necesario
entender el
impacto en

- Generación de trabajo
- Atracción y retención de talento
- Ventaja competitiva
- Cultura de la firma



VUCA

Acrónimo utilizado por el ejército de los Estados Unidos en los 80's para describir u operar en un ambiente “**volátil, incierto, complejo y ambiguo**”

El término se esta utilizando en el mundo de los negocios, más notablemente en la Escuela de Negocios de Harvard

Volátil: las cosas pueden cambiar muy rápidamente

Incierto: difícil anticipar cuándo ocurrirá un cambio

Complejo: los elementos en un sistema reaccionan entre sí de formas no lineales

Ambiguo: lo que uno observa puede ser distinto a la realidad

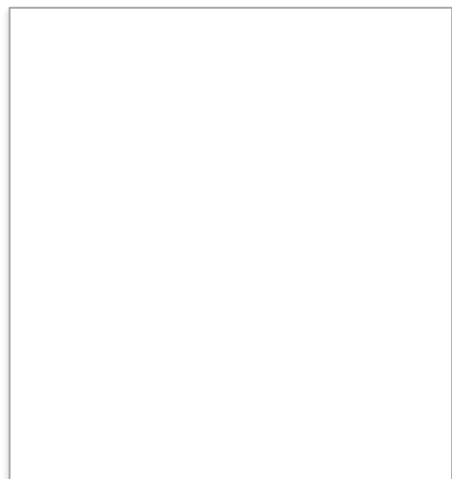


VUCA



- En la relación cliente - abogado el mayor reto para prestar servicios en un ambiente VUCA es:
 - Entender que cliente tiene necesidades en áreas de especialización que no son las tradicionales
 - El entendimiento de las necesidades del cliente con frecuencia es errado
 - Existe una brecha de expectativas entre los clientes y las firmas
 - Cerrar esa brecha o reducirla al máximo, poderosa fuente de ventaja competitiva
 - Crear oportunidades para consultar a los clientes sobre formas de redefinir su relación de trabajo

VUCA



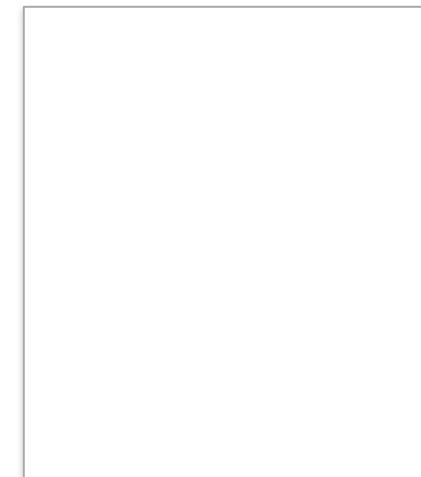
Relación cliente –
firma-abogado



Atracción, formación y
retención de talento



Innovación

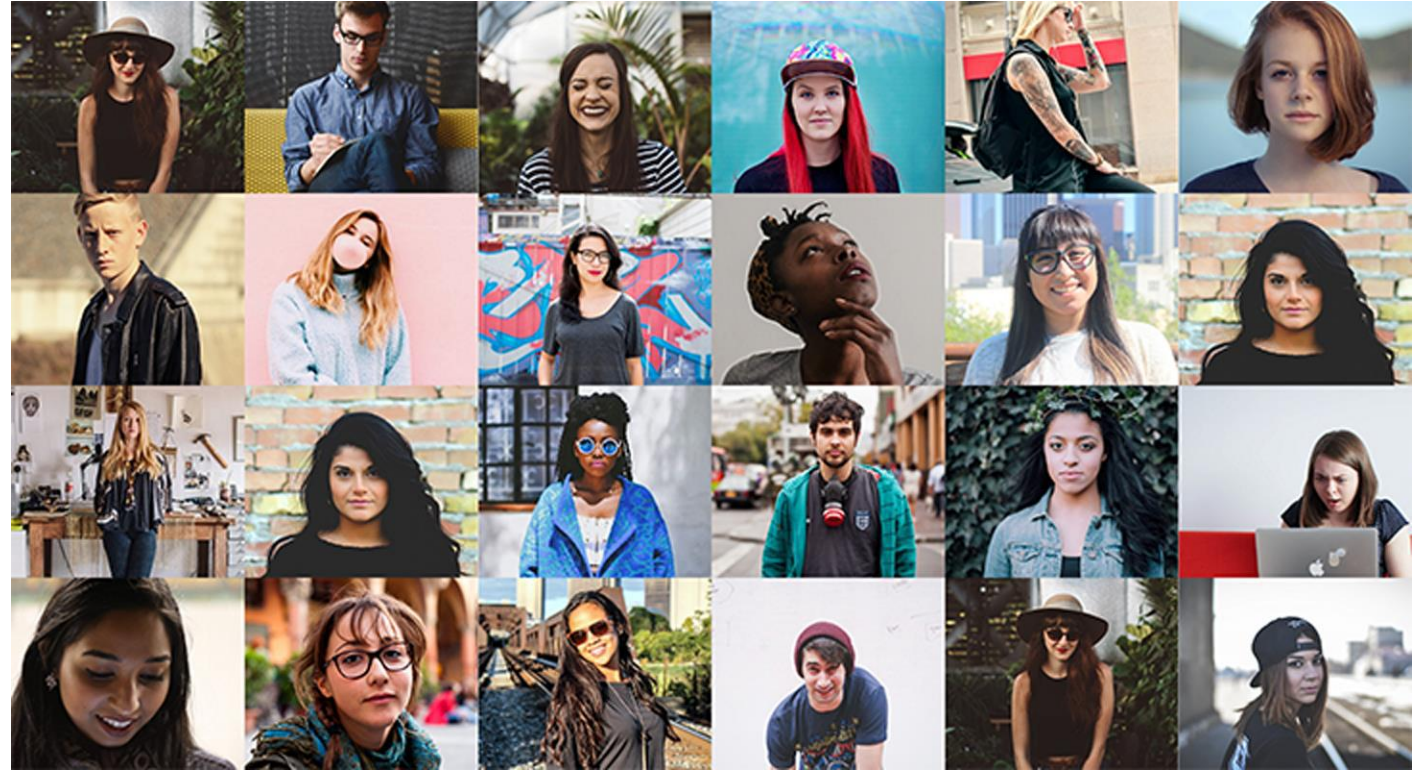


Conclusiones

Uno de los retos más importantes



- La generación de milenios rompió el modelo.
- Generó la necesidad de entenderlos.
- Ven la profesión de manera distinta.
- Hay 4 generaciones que deben tener la capacidad de trabajar juntos con excelentes resultados.



Formar y motivar a los socios



Visión Tradicional:

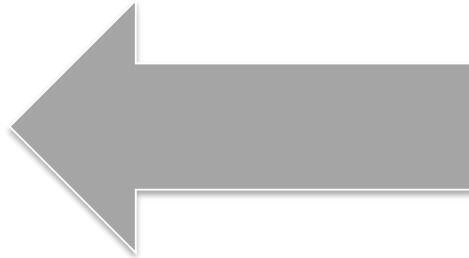
Análisis de desempeño del Socio según modelo de compensación de la firma



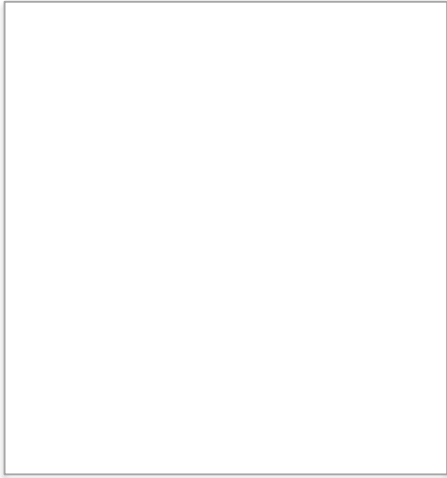
Nuevas Tendencias:

Mayor exigencia al socio
Planes de metas y objetivos
Revisión del modelo compensación
Bonos de producción

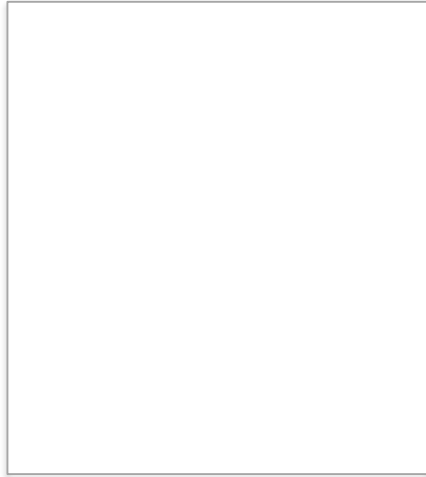
- Competencia
- Nuevas formas de creación de valor
- Clientes reduciendo el número de firmas con las que trabajan.
- Presión sobre honorarios
- Desarrollo tecnológico



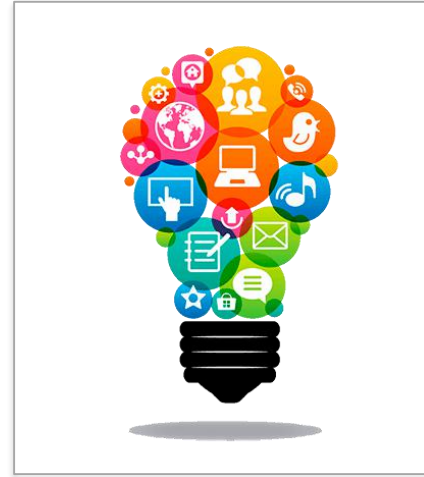
¿Por qué?



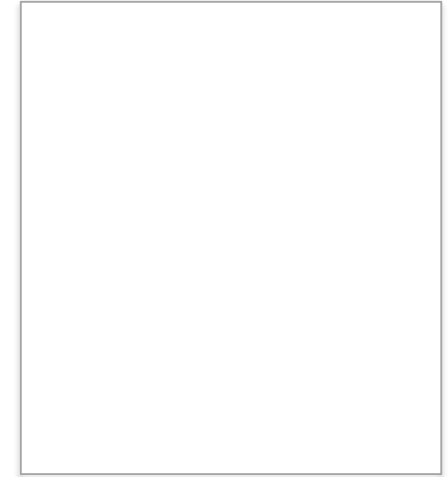
Relación Cliente –
Firma-Abogado



Atracción y Retención
de Talento



Innovación y
desarrollos
tecnológicos



Conclusiones

Entendiendo la innovación en el sector legal

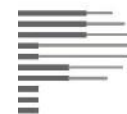


Sobre la innovación

- Tecnología y derecho aún no van de la mano
- Mejorar los procesos
- Responde a una necesidad.
- Debe generar un cambio, un desarrollo, una mejora

Sobre el sector legal

- No hay tradición de mejoras continuas
- Mayoría del trabajo se sigue realizando en la misma forma
- No se ajusta a las mejores practicas y estándares
- Se aferra a sus procedimientos.



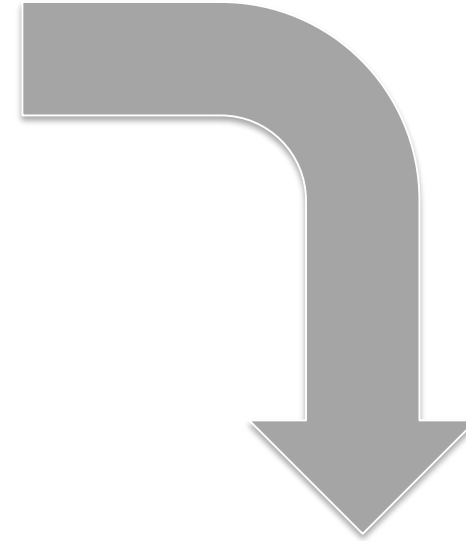
Objetivos y métodos



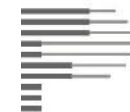
Innovación



- Mayor eficiencia
- Mejorar el servicio al cliente
- Implementar nuevas politicas y procedimientos
- Aprovechar data y desarrollos tecnologicos



¿Qué debemos mejorar?
¿Cómo lo podemos hacer mejor?
¿Cómo podemos ser mas eficientes?
¿Cómo podemos satisfacer mejor las necesidades del cliente?



Consideraciones para innovar



1

Cambio de mentalidad para desarrollar una cultura de mejora continua, innovación y colaboración

2

Innovar es posible en el sector legal

3

Deben aceptar y entender las necesidades del cambio

4

La IA y nuevas tecnologías no conllevaran la desaparición de las firmas pero, los días están contados para las que se nieguen a adoptarlas

Consideraciones para innovar



5

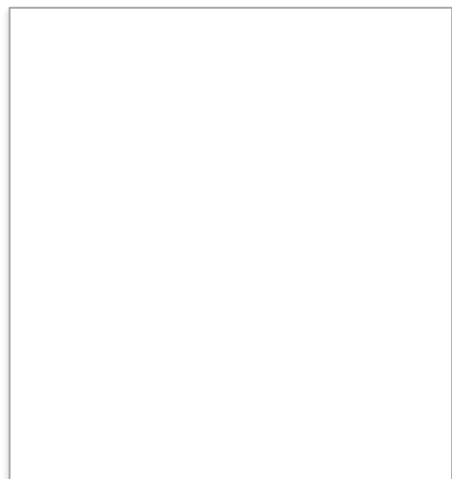
Las firmas temen fracasar cuando innovan y adoptan nuevas tecnologías

6

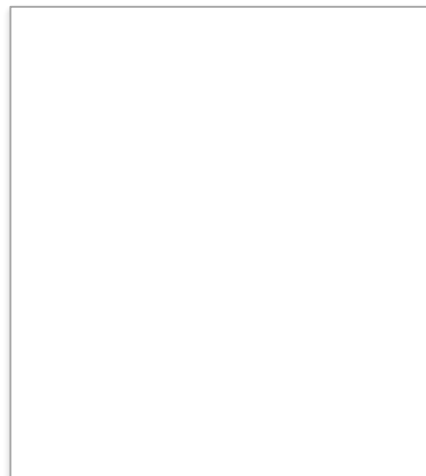
Fracasando se aprende, es una oportunidad para mejorar

7

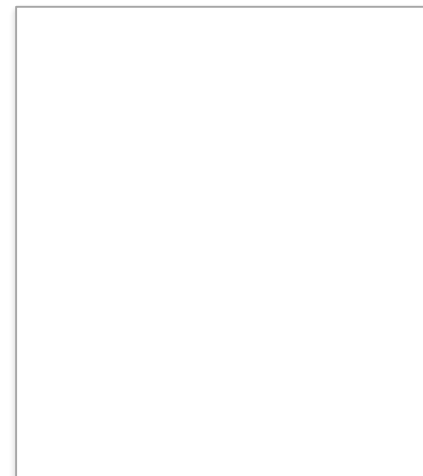
Socios y firmas visionarias, logran innovar, identificando la necesidad del cambio, trabajando en su desarrollo, generando una mejora, aportando una solución, creando una nueva cultura.



Relación Cliente –
Firma-Abogado



Atracción y Retención
de Talento



Innovación



Conclusiones

Conclusiones



1

Abandonar la zona de comfort

2

Trabajar en reducir la brecha que los separa de las expectativas de sus clientes

3

Logar el cambio y desarrollar una cultura de creatividad, innovación y colaboración

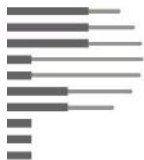
4

Esta nueva cultura permitirá entender a sus cliente, innovar, cambiar las bases de colaboración con ellos y entre ustedes



GLOBALISING YOUR PRACTICE - OPPORTUNITIES AND CHALLENGES

¡Gracias!



F. PELÁEZ
— CONSULTING —