

Despachos profesionales

Estrategias de gestión, marketing y desarrollo
de nuevos negocios



Madrid, 13 de junio de 2013
Auditorio Unidad Editorial

Expansión

Despachos profesionales

Estimado amigo:

El mundo de los despachos profesionales está cambiando. Bien sea como consecuencia de la crisis, bien de la irrupción de Internet y de otros avances tecnológicos, lo cierto es que en los últimos años ha aumentado exponencialmente el nivel de competencia de los despachos y éstos se han visto forzados a tomar medidas, como la revisión de sus procesos internos, de sus equipos profesionales, la rebaja de tarifas o la inversión de recursos en la captación de nuevos clientes a través de nuevos canales como Internet. Muchos despachos y abogados no están preparados para afrontar los retos que exige esta nueva forma de captar negocio y prestar servicios jurídicos.

Asimismo, se están produciendo importantes cambios en las estructuras organizativas de los despachos. El mercado legal actual, en un entorno cada vez más difícil y desafiante, requiere un enfoque estratégico y flexible adaptado al mismo. Resulta necesario desterrar los modelos tradicionales, e intentar crear formas nuevas y creativas de ofrecer servicios legales eficientes y construir modelos de negocio más sostenibles. Fusiones, incorporación a redes, internacionalización, captación de clientes a través de internet, etc., son sólo algunas de las acciones que están llevando a cabo las firmas.

Aunque muchos despachos ya reconocen estos cambios, el gran reto consiste en estar dispuestos a ir más allá de los modelos tradicionales y probar formas nuevas y creativas de ofrecer servicios jurídicos de calidad, dando simultáneamente respuesta a la demanda de los clientes. Es clave, además, incorporar herramientas de marketing destinadas a captar y fidelizar clientes y es importante hacerlo bien, siendo capaces de obtener resultados.

Unidad Editorial Conferencias y Formación, consciente de la importancia que tienen estos temas para los despachos profesionales, y retomando el encuentro de referencia para el sector legal, organiza el próximo **13 de junio** la jornada **Despachos Profesionales. Estrategias de gestión, marketing y desarrollo de nuevos negocios**, en la que se darán cita y compartirán sus conocimientos una selección de los despachos más innovadores y en el que se abordarán temas como:

- » La optimización en la gestión de los despachos
- » ¿Demanda el sector nuevos perfiles profesionales?
- » ¿Están preparados los despachos españoles para acompañar a sus clientes en sus aventuras internacionales?
- » Redes sociales: ¿para qué las pueden utilizar los despachos y cómo las utilizan?
- » ¿Es posible la prestación de servicios a través de Internet?

Esperando que este encuentro sea de su interés, reciba un cordial saludo,



Soledad Ayala Fragoso

Directora de Programas

UNIDAD EDITORIAL CONFERENCIAS Y FORMACIÓN

@solayalafragoso

Fuente: EXPANSION. 19/03/2013

Los despachos de abogados ya nunca serán como antes

La crisis ha cambiado algunas estructuras básicas y muy tradicionales del mercado legal, y cada vez es más evidente que los nuevos esquemas se mantendrán aún después de la recuperación económica.

El mercado legal actual es un entorno cada vez más difícil y desafiante, que requiere un enfoque estratégico y flexible frente a realidades que cambian rápidamente. Sin embargo, tal como indica el estudio *Report on the Stage of the Legal Market 2013* elaborado por el Centro de Estudios de la Profesión Legal de la Universidad de Georgetown y Thomson Reuters, muchos abogados y bufetes parecen estar atrapados en viejos modelos –formas tradicionales de pensar sobre la economía y estructura de las firmas, procesos legales de trabajo, gestión del talento o relaciones con el cliente–, que ya no se adaptan al tipo de mercado en el que compiten.

Agenda

8.45 Recepción de los asistentes y entrega de la documentación

9.00 Saludo y bienvenida:

D. Tino Fernández
Redactor Jefe de Expansión
UNIDAD EDITORIAL

Modera la jornada:

Dña. M^a Jesús González Espejo
Socia Directora
EMPRENDELAW

Apertura de Honor: Despachos más profesionales, una apuesta de futuro de la abogacía

Excmo. Sr. D. Carlos Carnicer
Presidente
CONSEJO GENERAL
DE LA ABOGACÍA ESPAÑOLA
Presidente
UNIÓN PROFESIONAL

I. GESTIÓN

Fuente: EXPANSION. 05/03/2013

¿Se pueden permitir los despachos despreciar la gestión?

Incorporar el 'management' como parte de la práctica y dejar de considerarlo como una tarea menor o engorrosa resulta decisivo para afrontar los cambios de modelo económico y profesional.

Le revista Fortune elevaba recientemente las deficiencias de *management* a rango de grave problema, y aseguraba que éstas se encuentran en la base de las rotaciones y salidas de un número creciente de profesionales que trabajan en las firmas de abogados.

En el debate sobre la importancia que los bufetes dan al *management* existe la sensación de que

en demasiadas ocasiones se considera como una cuestión menor, o una tarea engorrosa que recae provisionalmente en determinados socios que la van rotando, porque se considera una actividad fuera del núcleo central del negocio.

9.15 Mesa de Debate: optimización en la gestión de los despachos

La actual crisis fuerza a los despachos a ser extremadamente competitivos. La gestión pasa a ser una prioridad y la optimización de los procesos una clave de éxito. Pero una buena formación jurídica no garantiza tener los conocimientos mínimos para dirigir y gestionar un despacho. Es fundamental tener las herramientas adecuadas para gestionar de forma óptima tanto los clientes y, por tanto los gastos e ingresos del despacho, como la calidad.

- ▶ Modelo de gestión avanzada de un despacho. La gestión de la calidad y la gestión por procesos
- ▶ Optimización de gastos: métodos y resultados
- ▶ Tendencias en la facturación a clientes: del sistema de pago/horas al *success fee*
- ▶ La oferta de servicios jurídicos integrados (notarios, procuradores, etc.)
- ▶ El tratamiento de los honorarios del abogado como los de cualquier proveedor, mediante fichas de encargo. ¿Se están empezando a considerar los servicios del abogado como una *commodity*?
- ▶ La Ley de Tasas en la gestión del servicio con el cliente

D. Sergio Gil-Gibernau
Socio
LEX-QUALITY

D. Emilio Gude Menéndez
Abogado Senior
CECA MAGÁN ABOGADOS

D. Antonio García Montes
Socio Director
HISPAJURIS-MURCIA

10.15 Coloquio y preguntas

10.30 Café

II. DESARROLLO DE NEGOCIO, INTERNACIONALIZACIÓN, MARKETING, PUBLICIDAD

11.00 Retos en la organización de los despachos

Los clientes están demandando cada vez más una oferta de servicios jurídicos enfocada a su sector frente a la tradicional, basada en la especialización jurídica y en la eficiencia. Esto exige a los despachos adaptar sus organizaciones internamente y trabajar de otra forma.

- ▶ Nuevas fórmulas en la prestación de servicios jurídicos. El diseño de servicios por áreas legales o sectores económicos
- ▶ La gestión de servicios integrados a través de una red de despachos
- ▶ Los ratio socio / abogado, ¿están cambiando?
- ▶ ¿Demanda el sector nuevos perfiles profesionales?
 - *Paralegal*: ¿qué son? ¿qué formación deben tener? ¿qué carrera profesional pueden tener en los despachos?
 - *Project Manager*: ¿qué son? ¿qué formación deben tener? ¿qué carrera profesional pueden tener en los despachos?
 - *Business Development Manager*: ¿qué son? ¿qué formación deben tener? ¿qué carrera profesional pueden tener en los despachos?

D. Fernando Escura Serés
Presidente
HISPAJURIS

D. Juan San Andrés
Director de Recursos Humanos
GÓMEZ-ACEBO & POMBO

D. Alberto Matesanz
Director
MIDMANAGERS

12.00 Coloquio y preguntas

12.15 Oportunidades de desarrollo de negocio en el exterior

Es indiscutible que la internacionalización ha pasado a ocupar un lugar prioritario en la agenda de los despachos.

En general, son más los que para hacerlo han expatriado a un socio o abogado senior. Y muy pocos, los que han buscado a un profesional ajeno a la firma, nacional o del país de destino para sacar adelante un proyecto de esta naturaleza. Las multinacionales de otros sectores que han precedido a los despachos en la aventura exterior también lo hicieron así en los primeros años, pero en los últimos, prefieren contratar a locales y ahorrarse muchos gastos de desplazamiento, retribuyendo además a precio de mercado y no de origen.

- ▶ ¿Podrían y/o deberían los despachos seguir también esta tendencia?
- ▶ ¿Están preparados los despachos españoles para acompañar a sus clientes en sus aventuras internacionales?
- ▶ ¿Es la internacionalización la mejor opción para desarrollar el negocio?
- ▶ Si es así, ¿qué fórmulas son las más aconsejables?
 - Creación o asociación a redes internacionales: ventajas e inconvenientes
 - Desplazamiento de profesionales: ventajas e inconvenientes
- ▶ Gestión del riesgo en el exterior

D. Pedro Sebastián de Erice
Area Manager Mediterranean Countries
ISOLUX CORSAN

D. Lupicinio Rodríguez
Socio Director
LUPICINIO ABOGADOS

13.00 Coloquio y preguntas

13.15 Tendencias en marketing en el sector legal, en especial a través de internet y redes sociales

- ▶ Marketing *on line* y *off line*: ¿para qué utilizar cada uno de ellos?
- ▶ Creación y utilidades de una página web
 - ¿Cómo tener una web exitosa?
 - SEM y SEO en el sector legal
 - ¿Sirve para algo la publicidad en internet?
 - ¿Cómo hacer una campaña exitosa?

“FORMACIÓN BONIFICABLE R.D. 395/2007)”

Posibilidad de bonificación a través de la Fundación Tripartita (dependiendo del crédito de formación de cada empresa)

Para más información contacte con el teléfono **91 443 53 36**

Información general en www.fundaciontripartita.org

- ▶ Redes sociales: ¿para qué las pueden utilizar los despachos y cómo las utilizan?

- *Branding* o posicionamiento de marca de despacho y abogados
- Captación de clientes
- Prestación de servicios jurídicos

Dña. María Jesús González Espejo
Socia Directora
EMPRENDELAW

D. Luis Romero
Abogado y Socio Director
LUIÍS ROMERO Y ASOCIADOS

D. José Muelas
Decano
COLEGIO DE ABOGADOS DE CARTAGENA

14.15 Coloquio y preguntas

14.30 Almuerzo

III. NUEVAS TENDENCIAS EN LOS DESPACHOS DE ABOGADOS

Fuente: EXPANSION. 12/03/2013

Cinco requisitos para montar un despacho virtual con éxito

El negocio de los servicios jurídicos online empieza a despegar en España. Estandarizar servicios, reducir los precios y ofrecer contenidos especializados son algunas claves para emprender en Internet.

Encontrar a un abogado utilizando sólo Internet es casi ciencia ficción en España. Sin embargo, los despachos virtuales ya son una realidad en muchos países, principalmente en Estados Unidos, pioneros a la hora de utilizar las nuevas tecnologías para comunicarse con los clientes.

16.00 **Nuevas modalidades en la prestación de servicios jurídicos**

- ▶ ¿Es posible la prestación de servicios jurídicos a través de internet?
- ▶ ¿Qué tipo de servicios se pueden ofrecer?
- ▶ Marco legal
- ▶ Casos de éxito

✓ **DIVORCIOMADRID.net**

Manuel Rodríguez Marín, responsable de Divorciomadrid.net, insiste en que las personas que buscan algo por internet "no se conforman con lo primero que encuentran, sino que prefieren hacer una lista de posibles contactos y analizar tanteando cuál les parece la más cómoda o adecuada". Por eso, insiste en "la importancia que tiene un primer contacto, una consulta o una llamada de teléfono. Es el momento en el que se pasa de una situación virtual al trato humano. Hay que saber estar a la altura de la gestión que se está ofreciendo y, si no, es mejor no ofrecerla, ya que existen leyes que protegen a los consumidores de estos servicios virtuales". En este sentido, si se ofrece un servicio jurídico especializado, legal, y además de calidad ¿por qué no se va a tener éxito? Hay que ser paciente y poner las metas a largo plazo. A lo largo de este caso práctico el responsable de Divorciomadrid.net dará las claves del éxito de su página web.

D. Manuel Rodríguez-Marín
Socio
DIVORCIOMADRID.net

✓ **ABOGADOSPREFERENTES.com**

El fenómeno de las participaciones preferentes ha servido a los despachos a lanzarse a la búsqueda de clientes.

Bajo el nombre de "la plataforma de afectados por participaciones preferentes", cinco firmas han presentado sus servicios de manera conjunta. Una de ellas, V Abogados, explicará cómo fue el proceso de creación de esta plataforma que ofrece sus servicios por Internet, y que básicamente se ha dividido en tres fases:

- ▶ Análisis del sector y modelo de gestión
- ▶ Alianza de los despachos integrantes
- ▶ Desarrollo del proyecto

D. Santiago Viciano
Socio
V ABOGADOS

17.15 Coloquio y preguntas

17.30 Fin de la jornada

Todos los ponentes han confirmado formalmente su asistencia. En caso de producirse cambios en el programa, será por razones ajenas a la voluntad de la organización.

"FORMACIÓN BONIFICABLE R.D. 395/2007"

Posibilidad de bonificación a través de la Fundación Tripartita (dependiendo del crédito de formación de cada empresa)

Para más información contacte con el teléfono **91 443 53 36**

Información general en www.fundaciontripartita.org

Organiza:

Unidad Editorial Conferencias y Formación
Avda. de San Luis, 25. 28033 Madrid
Tel.: 91 443 53 36 • Fax: 91 443 69 95
infoconferencias@unidadeditorial.es

CONFERENCIA Despachos profesionales

Expansión

EL MUNDO

**Emprendedores
& EMPLEO** | Expansión

**ACTUALIDAD
ECONOMICA**

#despachosUE

Síguenos y plantea
sus cuestiones en:



@UEConFormacion

Colabora:



Fecha y lugar de celebración

Madrid, 13 de junio de 2013

Auditorio Unidad Editorial

Avda. de San Luis, 25. 28033 Madrid

Tel. Unidad Editorial 91 443 53 36



Precio por inscrito:

900 € + IVA

Precio
si se inscribe
antes del 19 de
mayo de 2013

765 €
+ IVA*

* Oferta no acumulable a
otras promociones en vigor

Hoteles colaboradores

Indique su asistencia a este evento para formalizar su reserva



Hotel InterContinental Madrid

Teléfono de Reservas:

91 700 73 00

Consulte precio especial



Hotel Petit Palace Embassy

Teléfono de Reservas:

91 431 30 60

Consulte precio especial

Cómo inscribirse

conferencias
y formación.com

- Entre en www.conferenciasyformacion.com
- Regístrese como usuario
- Seleccione la conferencia a la que desea asistir y pulse "inscribirse ahora"
- Indique el número de inscripciones y pulse "actualizar total" y a continuación "comprar"
- Compruebe que sus datos están correctos y pulse "enviar"
- Elija forma de pago: ■ Tarjeta ■ Transferencia
- Recibirá automáticamente confirmación de su inscripción vía e-mail

Cancelaciones

- Si usted no puede asistir, tiene la opción de que un sustituto venga en su lugar, comunicándonos sus datos por escrito, al menos, 24 horas antes del comienzo del encuentro.
- Para cancelar su asistencia, deberá notificarlo por escrito al menos 1 semana antes del comienzo del curso. En este caso será retenido un 15% en concepto de gastos administrativos.
- En caso de no cancelar la inscripción o hacerlo en menos de 24 horas, no será reembolsado el importe de la Conferencia.

Ventajas fiscales asociadas a esta Conferencia

La cuota de inscripción de esta Conferencia constituye un gasto fiscalmente deducible tanto para empresas, Impuesto sobre Sociedades, como para profesionales, en el cálculo del rendimiento neto de actividades económicas, IRPF.

Al mismo tiempo, puede beneficiarse de una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos, por el 5% de su importe.

COLABORAN:

Legal**today**.com



EmprendeLaw
Nuestro Objetivo es tu Competitividad

**Abogacía
Española**
CONSEJO GENERAL