

Abogados in-house

Claves en la relación con las firmas de abogados

Escenario

- Mayor poder de los clientes
- Oferta indiferenciada en el último tramo
- Crecimiento de las asesorías internas
- Menor volumen externalizado
- Desagregación de tareas

Volumen de mercado

- Escenario de crecimiento “plano”
- Foco en la productividad, no en el incremento de facturación

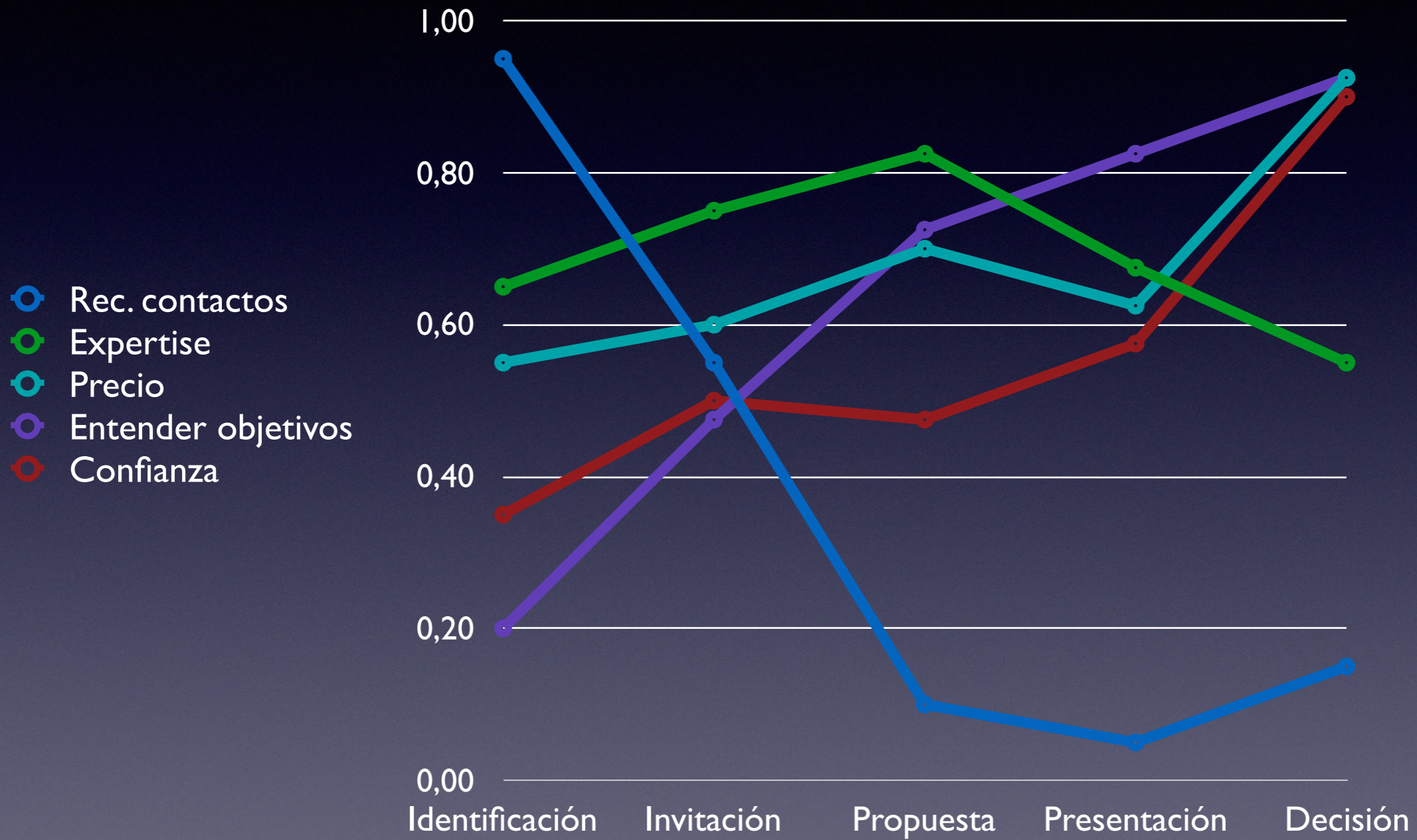
El proceso

- Identificación
- Invitación
- Propuesta
- Presentación
- Decisión

Desarrollo de negocio

- Generación de contactos y relación (visibilidad)
- Acreditar expertise (credibilidad)
- Ofrecer precios atractivos
- Entender objetivos de la empresa
- Generar confianza

Importancia para el contratante



Dinámicas

- Tipo de trabajo que se externaliza
- Factores decisivos en la contratación y relación con las firmas de abogados
- Tendencias en el número de firmas que trabajan para una misma empresa
- Fidelidad

Tipo de trabajo

- Si la alta especialización está relacionada con el “core business” no externalizan
- La especialización en materias “de mercado” se externaliza
- Lo rutinario se hace dentro de la compañía
- Jurisdicciones sin presencia
- Decisiones de “sí o no”

Tipo de servicio y precio

Tipo de cliente	Busca...	Tipo de producto	Rate	Necesidad
<p>Cliente con un problema complejo, de alto riesgo e inusual</p>	<p>Un despacho o profesional creativo, con talento e innovador</p>	<p>Absolutamente a la medida</p>	<p>¿Precio? Lo que cueste!</p>	<p>Expertise</p>
<p>Cliente que reconoce que su problema lo han tenido otros en el pasado</p>	<p>Experiencia con problemas similares</p>	<p>50% a la medida, el otro 50% aprovechado de experiencias pasadas</p>	<p>Precio medio</p>	<p>Experiencia</p>
<p>Cliente que sabe que su problema puede ser solucionado por un amplio rango de despachos</p>	<p>Puesta en marcha rápida, disposición al minuto, bajo coste</p>	<p>Commoditizado</p>	<p>Precio bajo</p>	<p>Eficiencia</p>

Factores clave en la contratación

- Opinión de abogados in-house:
 - Conocimiento personal
 - Referencia de otros “in-house”
 - Referencia de abogados
 - Directorios internacionales

Factores clave en la contratación

- Conocimiento personal:
 - Es muy recurrente en las respuestas
 - Genera confianza
 - Asegura futuras contrataciones

Factores clave en la contratación

- Fin de la relación:
 - Suelen ser casos muy aislados
 - Están relacionados con el tiempo o el dinero
 - No ir al ritmo de la compañía

Número de firmas

- Se recurre a más firmas por dos tendencias:
 - Segmentar por expertise
 - Desagregar tareas de un mismo asunto

Número de firmas

- Para adaptarse a la tendencia de desagregación de tareas
 - Gestión de proyectos
 - Incorporar los procesos del cliente (facturación, información, etc.)

Fidelidad

- Tendencia a la fidelidad con el abogado, no con la firma
- No siguen al abogado si el despacho de destino no tiene suficiente experiencia global

Conclusiones

- Conocer bien los procesos de contratación
- Diferenciar los elementos clave de cada fase
- Actuar en desarrollo de negocio según esos criterios

Conclusiones

- Es muy rentable profundizar y conocer el funcionamiento de las asesorías jurídicas
- Si hay especialización o jurisdicción desconocida se adquiere mucha ventaja
- La gestión de la relación personal es clave
- Hay más de un nivel en las asesorías, cada profesional puede trabajar uno

Gracias

perezbenitez@perezpartners.es

PÉREZ + PARTNERS
LAW FIRM CONSULTANTS