

**AFTER OFFICE**

**Desafíos y beneficios para los abogados que deciden trabajar solos.**

**IN HOUSE**



**Gonzalo Ruiz Díaz, gerente de legales de Manpower Group, habla de la "calidad".**

**ABOGADOS DE BANCOS**

**Capacitación y networking de excelencia en el marco del Comité.**



# EL UNO

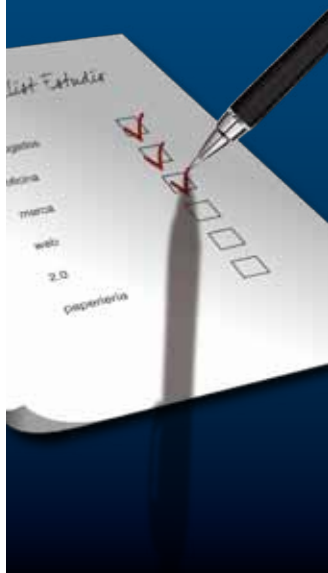
**ABOGADOS**

Año 2 | Nro. 8 | Diciembre 2012

\$ 25.- en toda la Argentina

**INFORME ESPECIAL**

**¿Qué tiene que tener un estudio jurídico?**  
*Lo que pide el mercado.*



## Pensar en el cliente

*Es clave al momento de gestionar una alianza de estudios. El caso de Nicholson & Cano.*

ISSN: 1853-7405



9 771853 740009 00008

After  
Office  
BBQ



# Trabajar solos

Los abogados independientes representan más del 90% de la matrícula. ¿Qué tienen que tener en cuenta?

Juan Pablo Marcet es dueño de su propio estudio. Trabaja solo desde que se recibió. Adalberto Ramiro Barbosa fue socio del hoy disuelto estudio Cárdenas. Abrió su firma hace un puñado de años y ya son más de 17 los profesionales que trabajan con él.

Luis Denuble dejó el año pasado una carrera de más de 15 años en una reconocida firma de la *city* para trabajar desde su casa. Lo propio pasa con Carlos Peebles, quien se bajó del cargo de socio administrador de otro estudio corporativo hace apenas un par de semanas, para abrir su propia firma.

Ellos son algunos casos testigo de lo que hace la gran mayoría de los abogados: trabajar de

manera independiente. ¿Qué desafíos enfrentan? ¿Cómo los encarar?

En el café del mes, organizado por **AUNO Abogados** con la colaboración de Julia Kenny y Natalia Alonso, de Julia Kenny & Asociados, la administración del tiempo, la diferenciación y, fundamentalmente, la cultura de trabajo se pusieron sobre la mesa.

## MIRADAS

“El primer desafío, siempre, es conseguir clientes. Después viene todo lo demás. En los primeros tiempos, apenas uno se recibe, conseguir clientes nada tiene que ver con las condiciones jurídicas. Pesa mucho la habilidad comercial. Ya cuando

transitás unos años de profesión, empieza a parecer la recomendación de cliente a cliente, pero hasta entonces es difícil”, considera Marcet.

Para Barbosa, uno tiene que plantearse la calidad de clientes que quiere tener, y eso tiene que ver con encontrar el nicho donde se puedan desarrollar las habilidades con confianza. Sino, se cae en la “fantasía de competir en otra liga, o con abogados que tienen otras características”, dice. “Hay que fijarse objetivos y tratar de cumplirlos. Hay que reconocer las limitaciones propias. Hay que formar equipos. El miedo del abogado que se independiza es que nunca tiene todas las respuestas. Hay que reconocer esa limitación

y recurrir a otros colegas. Hay que saber con quiénes tenemos que competir y con quiénes nos tenemos que aliar. El cliente, básicamente, viene a buscar confianza. No espera que sepamos todo. Pero una vez que pasó la puerta, su problema pasa a ser el nuestro y hay que ayudarlo”, señala. Cuando Denuble decidió “remar en bote propio”, arrancó con encuentros con amigos y conocidos de amigos. “Sabía cuál era mi *expertise*, tenía buena exposición en propiedad industrial y quería desarrollar derecho del consumidor y responsabilidad de producto. Me encontraba con que estas últimas áreas son desarrollos de una rama del derecho civil, con lo cual cualquier abogado que

manee principios básicos de responsabilidad civil lo iba a hacer y difícilmente fuera a obtener trabajo de otros estudios, pero eso sí pasa con propiedad industrial, que es una rama más específica”, repasa. Luego de 20 años de ejercicio profesional en empresas y en grandes estudios, Peebles está en pleno proceso de contacto con directores de legales y socios de otras firmas. “Estoy bastante sorprendido. Aparecen opciones de trabajo en un muy corto plazo que ni siquiera había pensado. Siempre fui de estructuras. Hace seis o siete años me había planteado la posibilidad de armar mi propia firma, pero la estructura me absorbió... y yo me dejé absorber”, describe.

¿Qué encontró? Que el abogado tiene que salir del estudio y mirar hacia afuera. “Cuando estás 14 ó 16 horas trabajando en la oficina, eso se pierde de vista, pero en nuestro caso, trabajando solos, es obligatorio: si no salimos, no generamos”, remarca.

### ¿QUÉ SE PIERDE?

La seguridad del ingreso a fin de mes desaparece junto con la llegada de la obligación de gestionarse administrativamente. El escaneo y fotocopiado pasan a ser tareas que, no aprendidas en la universidad, se vuelven indispensables. Lo mismo cuestiones vinculadas con los trámites y cobros, que hacen que un día uno sea reconocido como el titular de un estudio en crecimiento, y al siguiente como el cadete de turno. ¿Viajes en busca de clientes? Barbosa es muy

claro al respecto: “hay cuatro balas para usar en todo el año y hay que ver muy bien a dónde se dispara”. En efecto, si bien las firmas más grandes también hoy miden los gastos al máximo, lo que antes podían ser tres o cuatro giras al año “para ver qué pasa”, hoy se reduce a movimientos que se hacen siempre y cuando haya semiplena certeza de conseguir algo. Marcet reconoce que en casos como el suyo, sin experiencia previa en otras organizaciones, las necesidades se cubren a medida que aparecen. “Quizá ni me enteré de que había otras necesidades. Eso es negativo, obviamente. Ustedes, al venir de una estructura, ya saben lo que necesitan. El tema es cómo conseguirlo, en la escala y con los recursos que uno tiene”, señala.

En otra línea, en la mesa hay coincidencia en que muchas grandes empresas se han “cansado del abuso de algunos estudios, que facturan temas sencillos como si los llevaran los socios, cuando en realidad es un trabajo que hacen chicos recién recibidos”. Eso deriva en “pequeñas consultas de grandes empresas”, afirman. Para Peebles, “ya no hay temas chicos para los estudios grandes”. En todo caso, los tendrán que facturar de otra manera, buscar la forma de ajustar los costos, pero “la torta de trabajo profesional no está creciendo sensiblemente y los jugadores se están multiplicando; nosotros, sin ir más lejos, somos nuevos jugadores en el mercado, e iremos tomando una parte”, declara. Además del recurso “dinero”, el tiempo también se vuelve escaso. “No teniendo estructura

y siendo lo que los norteamericanos llaman *solo practitioner*, tenés que optimizar el tiempo, el bien máspreciado para administrar”, reconoce Denuble, quien tiene una política de informar a sus clientes en el día aquello que haya realizado en relación a su asunto. Eso, en la práctica, lo lleva a extender jornadas hasta cerca de la medianoche para poder cumplir. “Los feriados no existen”, suma Marcet, y Barbosa traza la diferencia entre lo que significaba un primero de mes antes (con el sueldo depositado) y ahora (con la obligación de generarlos). “Este paso que nosotros hemos dado, no es para todos, y no hay una fórmula que te garantice que te va a ir mejor. Es una opción. Hay gente que necesita la seguridad del ingreso, o de una estructura grande”, concluye Barbosa.



“El día que mandé mi primera factura tenía los ojos llenos de lágrimas. Mi padre, un abogado ya retirado, me dijo: “Las lágrimas te tienen que venir cuando te la pagan” (Barbosa).



“Hay determinados huecos y nichos en el mercado que están desatendidos. Eso, antes, cuando estaba en una organización, no lo veía” (Denuble).



“En algunas prácticas de la profesión se ve mucha mediocridad, una mediocridad relajada, con abogados que, directamente, no saben derecho” (Marcet).



“El tren ahora lo nuevo yo. No está en movimiento. No es que llego todos los días a la oficina y, simplemente, me subo a lo que estaba corriendo del día anterior” (Peebles).