



[Home](#) [The Firm](#) [The difference](#) [Practice areas](#) [Featured Services](#) [Our work](#) [Work with us](#)

[Training](#) [Partners, Memberships & Networking](#) [Legal Assistance for Lawyers](#) [RSC](#)

[Communication](#) [Means](#) [Contact](#)



[< Previous](#) [Next >](#)



The future of law firms involves taking better care of lawyers and clients



[🏠 The Firm](#)
[The difference](#)
[Practice areas](#)
[Featured Services](#)
[Our work](#)
[Work with us](#)

[Training](#)
[Partners, Memberships & Networking](#)
[Legal Assistance for Lawyers](#)
[RSC](#)

[Communication](#)
[Means](#)
[Contact](#)



After some years in which technology has monopolized the forums and articles of the legal sector, the Legal Management Forum 2019 showed that, although the digital revolution is a circumstance that will completely transform legal services, the legal profession will, in essence, continue being a business of people. And also that, **if the law firms do not review their processes, little can the machines do to improve their efficiency.**


The sixth edition of the event, organized by Wolters Kluwer and Inkiertos, brought together, between Wednesday and Thursday of last week, **more than a thousand people in Madrid**, a figure to which we must add the hundreds of students and professionals who followed it in *streaming*.

As in its first edition, the leaders of the four largest national firms by billing and number of lawyers (Jorge Badía, from Cuatrecasas; Carlos Rueda, from Gómez-Acebo & Pombo; Salvador Sánchez-Terán, from Uría Menéndez; and Fernando Vives, of Garrigues) discussed the challenges facing their organizations. Among his reflections, he highlighted the **concern for the management of his professionals**: how to attract young talent; the need to approach the objective of real equality between men and women within it; and know how to take advantage of the experience and knowledge of lawyers who are approaching the end of their working life.

Landing on the reality of medium or small-sized firms, the importance of managing the **generational change** was also addressed at another table. A simple process, on many occasions, because the founding partners are not able to delegate power to the new generations of the firm.

MORE INFORMATION

Also as a sign of the importance of the personal component in the practice of law, Harvard Law School professor Heidi K. Gardner urged professionals in the world of Law to improve their collaboration with other lawyers and experts. "When they do, their performance grows exponentially; 1 + 1 + 1 goes from 3 to 5.4," he said. Along the same lines, the legal market analyst, Jordan Furlong, warned of **the need to**

 [The Firm](#) [The difference](#) [Practice areas](#) [Featured Services](#) [Our work](#) [Work with us](#)

[Training](#) [Partners, Memberships & Networking](#) [Legal Assistance for Lawyers](#) [RSC](#)

[Communication](#) [Means](#) [Contact](#)

Rueda, managing partner of Araoz & Rueda, who can and should help the computer tools

"Advocacy must fight against age discrimination"

Aging

Aging is one of the great global challenges that must be treated. Advocacy, said Fernando Ariza, deputy general director of the Mutuality of Advocacy, must promote legal reforms "that recognize the dignity and quality of life of the elderly."

"The generational transfer is a problem of small and medium offices," said lawyer Coloma Armero, the founders must organize the succession of the office so that it "does not die with him." For Alberto Terol, vice president of Indra and coordinating advisor at IAG, the key is in institutionalization, "the office must be stronger than the people who founded it". The generational replacement is one of the most important challenges of the law firms. According to Coloma, the senior cannot compete with the young man in technology, "but there are many other aspects in which it can be very useful for the office." Terol, for his part, emphasized human resistance to yield the witness, which is solved, he said, with "generosity."

Multidisciplinary work to solve new problems

Smart collaboration

Hoy en día, los problemas a los que se enfrentan los bufetes son complejos y ambiguos y requieren, por tanto, de soluciones más especializadas y holísticas. En este sentido, Heidi K. Gardner, profesora del Center of the Legal Profession de Harvard Law School, insistió en la importancia de la colaboración inteligente. Es decir, la integración real de expertos en diferentes campos dentro del equipo para así poder prestar un servicio mucho más adaptado a las necesidades específicas del cliente y, en definitiva, de mayor calidad.

Esta modalidad supone además un valor añadido al servicio jurídico: "cuando el trabajo es multidisciplinar, se aportan nuevas perspectivas", resumió Gardner. Además, mencionó que, según un estudio elaborado en Reino Unido, el 38% de los directores de los departamentos jurídicos tenían intención de convertirse en CEOs de empresas. Por lo tanto, y como apunto la experta, los clientes "también buscan un servicio que les haga verse bien a ojos de la dirección de la empresa", factor que el trabajo colaborativo proporciona.



 [The Firm](#) [The difference](#) [Practice areas](#) [Featured Services](#) [Our work](#) [Work with us](#)

[Training](#) [Partners, Memberships & Networking](#) [Legal Assistance for Lawyers](#) [RSC](#)

Communication Means Contact

negocio legal para sobrevivir, las firmas deben poner al cliente en el centro, al menos el estándar del mercado legal Jordan Furlong. Los abogados han perdido el foco cuando su misión "es facilitar la vida de los clientes".

En este contexto, enumeró cinco aspectos clave de un despacho "centrado en los clientes", que permitirán a las firmas seguir siendo demandadas. La primera, apuntó, tiene que ver con el propósito. "Cuando nos centramos en el cliente, la organización cambia", afirmó. En segundo lugar, conocer al cliente. El analista animó a explotar la base de datos y recabar toda la información posible para ver el mundo como lo hacen ellos. "Demuéstrele que le importa lo suficiente para saber más de su negocio que cualquier otro", dijo. Además, se debe medir la experiencia del cliente y los resultados, así como construir relaciones a través del valor con el cliente.

"Todavía hay todo un horizonte que explorar para los despachos"

El secreto para diferenciarse

Los despachos aún tienen muchos campos que explorar. Este es el mensaje que la profesora de derecho de la Universidad de Miami y fundadora de LawWithoutWalls, Michele DeStefano, lanza con seguridad a sus alumnos. Los clientes reclaman otras formas de relacionarse y de abordar sus problemas. ¿La clave? Dejar atrás el miedo a colaborar entre sí para conseguir lo que la experta llama "co-colaboración proactiva", su receta para que los abogados entren de lleno en las necesidades del cliente y diferencien sus servicios jurídicos. "Ahora lo importante no es solo qué hacemos, sino cómo lo hacemos", explicó.

Además, los usuarios piden habilidades como la "empatía, humildad y creatividad", que entran en juego en el ejercicio y éxito de la abogacía, pero que a menudo no se les asocian. De no hacerlo, asegura, hace que el letrado no se enfoque como un "solucionadores de problemas, sino de síntomas, y no podrá ir a la raíz del asunto". "Los despachos y la empresa jurídica solo están ocupando una porción del mercado que se les podría abrir", advirtió DeStefano.

Fuente: Cinco Dias.

Compártelo:



Relacionado



[Home](#) [The Firm](#) [The difference](#) [Practice areas](#) [Featured Services](#) [Our work](#) [Work with us](#)

[Training](#) [Partners, Memberships & Networking](#) [Legal Assistance for Lawyers](#) [RSC](#)

Communication Means Contact

03 de diciembre de 2018

En «El Derecho»

By BGD Abogados | octubre 13th, 2019 | Cinco Días | Comentarios desactivados

Related Posts



GM Lawyers

Executive Training

Training for Lawyers

Administrative Resources

Contract drafting

Murcia Accident Claim

Alicante Accident Claim

Madrid Accident Claim

[🏠 The Firm](#) [The difference](#) [Practice areas](#) [Featured Services](#) [Our work](#) [Work with us](#)

[Training](#) [Partners, Memberships & Networking](#) [Legal Assistance for Lawyers](#) [RSC](#)

[Communication](#) [Means](#) [Contact](#)

[BGD Lawyers](#)

[Legal warning](#)

[Sitemap](#)

[Membership](#)



[Madrid Delegation](#)

[Murcia Delegation](#)

[Alicante Delegation](#)

[GM Lawyers](#)

[Executive Training](#)

[Training for Lawyers](#)

[Administrative Resources](#)

[Contract drafting](#)

[Murcia Accident Claim](#)

[Alicante Accident Claim](#)

[Madrid Accident Claim](#)