

Las competencias y habilidades del abogado del siglo XXI

Carmona Mariscal, Mercedes

Diario La Ley, Nº 9263, Sección Temas de hoy, 20 de Septiembre de 2018, Editorial **Wolters Kluwer**

Que el sector legal ha evolucionado a pasos agigantados de un tiempo a esta parte, en buena medida gracias a la tecnología y la innovación, es un hecho que ni los más escépticos ponen en cuestión.

Las competencias y habilidades del abogado del siglo XXI

Mercedes Carmona Mariscal

Socia directora de MA Abogados

La sociedad progresa, los modelos de negocio cambian, las empresas se transforman, pero, ¿y los abogados? ¿han evolucionado sus competencias para adaptarse a esta época de cambio?

Durante mis años como miembro del Board y más adelante Vicepresidenta y Presidenta de ACC Europe pude constatar cómo las organizaciones demandaban nuevas habilidades a sus abogados internos. La capacitación técnica seguía por supuesto siendo requisito necesario pero ya no suficiente, y se buscaban perfiles que combinaran la capacitación técnica con una serie de habilidades personales esenciales. Este cambio de perfil del abogado interno ha tenido su lógica consecuencia en las nuevas demandas de los mismos a sus proveedores, las firmas de abogados, a los que se les exige el mismo tipo de habilidades que les habilite para prestar un servicio óptimo.

El ejercicio de la abogacía y el aprendizaje teórico de este oficio en las Universidades discurren a diferentes velocidades y esto es algo que, como abogados, nos preocupa. En la actualidad ya no basta con tener una formación técnica exquisita o un perfecto conocimiento de idiomas, sino que cada vez más el cliente demanda a su abogado otra serie de competencias que exceden muchas veces de la labor tradicional técnica de un licenciado en Derecho.

¿Cuáles son esas competencias que debería tener el abogado del s. XXI?

Conocimiento financiero y contable: El asesoramiento jurídico va indefectiblemente unido, en algunos casos, a cuestiones financieras y contables (sobre todo en materia de operaciones corporativas). Entender este lenguaje y ser capaz de conjugarlo con el servicio jurídico en cuestión es un elemento que aporta un valor que el cliente ya no sólo demanda, sino que cada vez más espera que su asesor jurídico de confianza le transmita.

Trabajo en equipo: Pese a que el trabajo del abogado tiene un carácter eminentemente personal, la capacidad asociativa y de trabajar en equipo es otra cualidad fundamental a la hora de prestar asesoramiento a clientes en operaciones en las que el trabajo de equipos multidisciplinares es vital para el correcto desarrollo de la misma.

Diversidad: Alcanzar una buena coordinación grupal, un equipo consolidado en busca de un objetivo común, pasa también por adoptar medidas y crear una cultura que favorezcan la diversidad en sus múltiples facetas: género, edad, background. No es únicamente una cuestión básica de respeto y educación, sino también un valor de marca que repercutirá en la buena marcha del negocio. El talento de una sociedad es muy diverso, y no se debe renunciar a él ni consentir prejuicios ni sesgos inconscientes. Los clientes han puesto ya el foco de manera muy marcada en la diversidad de género, y la promoción de las mujeres a puestos de responsabilidad es un claro objetivo. Y quieren que los despachos con los que trabajan compartan esta misma aspiración, de manera que cada vez es más frecuente que el tratamiento de la diversidad sea objeto de ponderación en los concursos para elegir paneles de firmas.

Legal Project Management: Ser capaz de elaborar un presupuesto y planificar el alcance del mismo, la configuración de equipos, integrar la tecnología en los procesos y repartir el trabajo de acuerdo a cada etapa del proyecto son cuestiones que, aunque parezcan ajenas a la propia tarea del abogado, cada vez se hacen más necesarias para conseguir mayor eficiencia en nuestro trabajo.

Tecnología y procesos: Tratar de integrar la tecnología en el proceso de trabajo del abogado no es una tarea fácil.

Pese a que no es una competencia que se desarrolla en las Universidades, ser capaces de adaptarnos a nuevos procesos de trabajo, hacer que estos sean "cómodos" y que su aprendizaje no termine siendo un coste excesivo para la firma, es una cuestión muy a tener en cuenta en los despachos de abogados.

Habilidades comunicativas: Al margen del puro asesoramiento técnico del abogado, que en muchas ocasiones peca de ininteligible para el cliente y termina siendo engorroso su entendimiento para este, ser capaces de utilizar un lenguaje que el cliente entienda, traducir esos tecnicismos y ser capaces de transmitirlos, son habilidades que los abogados deben trabajar y que los clientes agradecen.

Gestión del cambio: Averiguar cómo ayudar a las personas a pasar de "como siempre lo hemos hecho" a "¿qué es lo siguiente?". Crear equipos ágiles que sean capaces de adoptar una cultura de cambio en su puesto de trabajo.

Pricing: Analizar y medir el valor económico de un servicio jurídico, calcular y ajustar las posibles variaciones, es fundamental para saber si somos eficaces en nuestro trabajo o no, cuál es la rentabilidad de nuestro asesoramiento y si el servicio que prestamos tiene o no valor para el cliente.

Enfoque colaborativo: La colaboración en los tiempos actuales no debe limitarse, únicamente, al aspecto interno. También desde los despachos, sobre todo los de menor tamaño, se debe tomar conciencia de la importancia de crear y gestionar redes de colaboración entre despachos y otros servicios, cuyas disciplinas están íntimamente ligadas a la práctica legal, con el objetivo de optimizar el trabajo. Se trata de consolidar una visión estratégica, a futuro, y tener la confianza para delegar o apoyarse en otros profesionales cuando sea necesario, lo que a largo plazo repercutirá en un crecimiento en volumen y repercusión de las firmas.

En conclusión, la adquisición de estas competencias pasa también por la transformación cultural en las firmas de abogados, las cuales deben apoyar y tomar la iniciativa en el desarrollo de estas habilidades. Impulsar la formación en esta serie de competencias, dotar a los abogados de herramientas para mejorar su aprendizaje, es vital para adaptar al abogado tradicional al abogado del siglo XXI.

Todos estos aspectos serán analizados en detalle por Susan Hackett en su ponencia en el Legal Management Forum 2018. Con más de 30 años de experiencia asesorando a departamentos in house y despachos sobre cómo crear e implementar estrategias que aporten el mayor valor y mejoren la eficiencia y productividad, la de Susan es una de las voces más autorizadas en esta materia, y es todo un lujo contar con ella y poder aprender de su experiencia.

LEGAL MANAGEMENT FORUM 2018

Toda la información sobre la V edición del Legal Management Forum en la web del evento. Consulta el programa completo y benefíciate de precios especiales si eres cliente de laleydigital, inscríbete ya.

Conoce de primera mano el evento de referencia del sector jurídico en España. Descárgate gratis en este enlace el Especial Legal Management Forum 2017 y accede a las principales conclusiones alcanzadas en las nueve mesas redondas en las que participaron más de 20 ponentes nacionales e internacionales de primera línea.