

TENDENCIAS | RADIOGRAFÍA DE LOS SERVICIOS JURÍDICOS



Un contrato basado en una cuota fija aporta a la empresa la tranquilidad de tener cubierto el día a día de sus cuestiones legales.

Adiós a cobrar por horas, el cliente exige al abogado una tarifa plana

Cada vez más compañías piden a sus bufetes de cabecera que les facturen una cuota fija, frente a una minoría que prefiere negociar según el tiempo empleado en cada caso. La relación entre empresa y despacho se redefine.

M^a José G. Serranillos. Madrid
Cuando a Javier, un empresario del textil, le surgió un litigio inesperado con uno de sus proveedores, las cuentas se le descuadraron debido a los gastos legales. Para evitar sustos futuros, ha decidido renegociar con su asesor externo, pidiéndole una tarifa plana que le permita tener una previsión de cuánto se va a gastar al año en abogados.

Como él, son muchas las compañías que se decantan por la fórmula de cuota fija, frente a la facturación por las horas empleadas en cada caso. Es una de las nuevas tendencias que se imponen en el panorama actual de los servicios legales, que redefinen las relaciones entre cliente y despacho jurídico. Casi el 50% de las compañías se decanta por una tarifa plana, seguida de la fórmula que incluye una minuta variable en función del resultado obtenido en el proceso, elegida por el 40%.

El contrato basado en las horas en cada trabajo pierde

Conocer previamente al abogado externo es clave a la hora de contratarlo

fuelle: sólo el 10% de los clientes se decanta por él. Son algunos de los datos que se extraen del informe realizado por la firma de servicios de consultoría, auditoría y legal Grant Thornton, sobre las tendencias en el uso de los servicios jurídicos externos por parte de las compañías.

Víctor Isábal, socio de fiscal de la firma de servicios profesionales, recuerda algunos matices que hay que valorar. Cree que, "aunque la cuota fija tiene más adeptos porque aporta más confort, no se puede incluir todo en ella porque sería inasumible para la empresa". Este directivo ve más razonable que asesor y cliente lleguen a un entendimiento

Dos asuntos de prioridad para las compañías



Control fiscal

El asesoramiento en riesgo fiscal es uno de los ámbitos de mayor interés actualmente, sobre todo como consecuencia de la reciente aprobación de la norma UNE 19602 de 'compliance' tributario.



Ciberseguridad

Conceptos como criptomonedas o ciberseguridad están cada vez más presentes en el día a día empresarial. Ofrecer un correcto servicio sobre ellos es clave para no caer en posibles infracciones.

La prevención es uno de los motivos principales por los que se recurre a un asesor legal

basado en el establecimiento de una cuota de lo que es probable que suceda en el funcionamiento diario de una compañía. Lo extraordinario se debe negociar. ¿A qué imprevisos se refiere? A asuntos como inspecciones, recursos, operaciones de compraventa de empresas o posibles problemas surgidos con clientes o proveedores. Hay que considerar también otros criterios como el tamaño de la compañía, si ésta precisa de un asesoramiento legal de forma permanente o si hay que revisarlo periódicamente. Pueden aflorar operaciones puntuales de envergadura que lleven a variar los términos incluidos en el contrato.

El informe analiza otras tendencias actuales, como la cada vez mayor confianza depositada en los asesores legales externos. No es común que las compañías cuenten con un equipo de abogados interno que al mismo tiempo sea especialista en el día a día del negocio y sepa afrontar también un litigio. Casi el 60% encomienda estas tareas a despachos externos. Un dato que corrobora la creciente externalización de los servicios legales: el 77% de las firmas consultadas asegura haber subcontratado esta actividad durante el último año.

Apoyo diario

Las grandes corporaciones cuentan con equipos legales propios consolidados, mientras que para las compañías medianas y pequeñas –que integran la mayoría del parque empresarial español– “el asesor externo supone un apoyo, casi un confidente, en su día a día y en muchos temas que van más allá de lo legal”, resal-

PREFERENCIAS EN LA CONTRATACIÓN DE BUFETES

49%

Cuota fija

Casi la mitad de las compañías optan por un contrato con su asesor legal basado en una cuota fija. El 40% prefiere un modelo que incluya retribución variable y el 10% aboga por el pago por horas.



77%

Externalización

En el último año casi ocho de cada diez empresas han decidido externalizar la contratación de los servicios legales. Generalmente se trata de compañías de tamaño medio.



41%

Equipo interno

Más del 40% de las compañías cuenta con un equipo interno de abogados dedicado a cuestiones legales. El resto carece de él y prefiere confiar estos servicios a terceros.



ta Aurora Sanz, socia directora de laboral de la firma.

Para muchas empresas es fundamental su experiencia previa con el abogado contratado. El 64% de los clientes prioriza haber trabajado con él con anterioridad de forma satisfactoria, o bien tener buenas referencias y recomendaciones de terceros. La marca o el prestigio son variables que pesan menos en la balanza.

A las áreas tradicionales que demandan más asesoramiento legal, se van sumando otras que imponen los nuevos tiempos y el crecimiento del negocio de las empresas, especialmente las operaciones impulsadas en mercados internacionales o la entrada en nuevas actividades de negocio. La protección de datos también gana peso entre los asuntos más contratados, como consecuencia de las exigencias de la nueva normativa en este ámbito en funcionamiento desde 2018.

Laboral, fiscal y societario continúan acaparando las

El 24% de las compañías valora que el consejo jurídico se realice de forma permanente

Laboral o fiscal figuran entre los servicios más solicitados a los abogados externos

Para abordar un tema muy específico se recurre habitualmente a las 'boutiques'

mayores necesidades de los servicios jurídicos. Eduardo Cosmen, socio director de fiscal de la firma de servicios profesionales, señala los campos más solicitados en el departamento que dirige: "El asesoramiento en transacciones de compraventa, y la planificación para entrar en nuevos mercados o actividades". Junto a estas materias, toman posiciones otras, como "la ayuda para iniciar y dirigir procedimientos que tienen como consecuencia una inspección", resalta Cosmen.

El riesgo fiscal también preocupa, al ser un asunto que las empresas deben mantener a raya, para lo que necesitan un asesoramiento muy especializado. Sobre los fines buscados en estos servicios, el documento deja claro que las compañías priorizan la prevención. Les inquieta entrar en litigios o no cumplir las leyes, por lo que un buen servicio que resuelva estos procesos es muy valioso para el 22% de las consultadas. Un porcentaje similar, el 24%,

valora que el consejo legal sea continuado en el tiempo, es decir, que cuenten con apoyo permanente para guiar "con garantías los distintos pasos que da la empresa", indica el informe.

Otros aspectos valorados en el tipo de asesoramiento son la transparencia, la precisión, la comodidad y la agilidad en la resolución de conflictos. Éstas son cuestiones que prevalecen sobre el precio del servicio, donde se tiene que dar, ante todo, la calidad necesaria para generar la confianza que mantenga una relación duradera entre empresa y despacho.

Conocer la particularidad

Es imprescindible "entender las particularidades del cliente y del sector donde se ubica", defiende Álvaro Rodríguez, socio director de mercantil de la firma. Añade que "el abogado debe saber no sólo de normas y reglamentaciones, sino también estar al tanto de los temas que afectan a la dirección de la empresa". Saber

LAS ÁREAS MÁS DEMANDADAS

En porcentaje.

Laboral	84,2
Fiscal	76,3
Societario	67,1
Protección de datos	60,5
Contencioso	56,6
Contractual	51,3
Compliance	44,7
Administrativo	32,9
Regulatorio	32,9
Propiedad intelectual	26,3
Fusiones y adquisiciones	21,1
Inmobiliario	15,8
Penal	15,8
Otros	11,8

Fuente: Grant Thornton

Expansión

La prioridad de los datos

El asesoramiento sobre protección de datos ha ganado peso en los últimos meses, como consecuencia de la aplicación del reglamento relativo a este ámbito desde mayo de 2018. En este año, las empresas han necesitado más servicios ligados a este campo con el fin de

preservar el volumen de información de clientes. Se convierte así en la cuarta área legal más demandada por las asesorías legales, con el 60,5% de los casos. Laboral (con un 84,2%), fiscal (76,3%) y societario (67,1%) figuran como los tres ámbitos con mayor demanda.

abordar las distintas aplicaciones de un tema concreto, como es el caso de la propiedad intelectual, en los distintos sectores será algo que sume puntos y fidelice la relación futura con el cliente. Éste, ante todo, busca "menos asesoramiento teórico y más práctico", resume Sanz.

La especialización en una materia muy concreta es imprescindible para muchos,

que encuentran este servicio en las *boutiques*. A ellas acuden el 18% de las firmas consultadas en el informe. Si lo que se necesita es un servicio más amplio, que abarque distintas áreas, lo idóneo es llamar a las puertas de un gran bufete. Un 20% de las compañías recurre a ellos, y el mismo porcentaje contrata los servicios de uno más pequeño.



Crece la demanda en el asesoramiento en políticas de igualdad laboral y en la mejora del clima entre empleados.

Las buenas prácticas, en el punto de mira

La igualdad y la conciliación laboral configuran prácticas responsables que no sólo proyectan una buena imagen de las compañías. Los inversores cada vez se fijan más en ellas a la hora de decidir a qué empresa destinan su dinero, a lo que se suma el paso dado por España este año: la entrada en vigor de la ley en materia de información no financiera y diversidad. La norma obliga a las compañías de más de 500 empleados a presentar informes sobre sus planes medioambientales y sociales, entre otras cuestiones. Por tanto, estas acciones tienen cada vez más presencia en los planes estratégicos de las empresas. Como consecuencia, los servicios legales en torno a políticas de igualdad y clima laboral han aumentado. Así lo confirma Aurora Sanz, socia directora de laboral de Grant Thornton: "Aparte del área Laboral propiamente dicho, en cuanto a litigios como expedientes de regulación de empleo y despidos, lo que estamos viendo es que las empresas demandan

cada vez un asesoramiento más amplio en recursos humanos. Por ejemplo, en planes de igualdad, en encuestas de clima laboral o cuestiones como el registro de horas extra y el control de la jornada laboral". Para Sanz hay otros campos que también toman relevancia en el asesoramiento legal como "las políticas de control de dispositivos electrónicos, el uso de redes sociales, la geolocalización y la desconexión digital". Lo que vendrá en años futuros, añade la directiva, seguirá en la línea de cómo las empresas se adaptan sus procesos a los desafíos que marca la digitalización. En este sentido, Álvaro Rodríguez, socio director de mercantil de Grant Thornton, hace hincapié en la oportunidades que se abren con las 'start up': "Cada vez tiene un mayor peso el colectivo de emprendedores en el mercado tecnológico y su influencia para los inversores es creciente", resalta el directivo.