

5 ERRORES

AL FUNDAR UNA FIRMA LEGAL

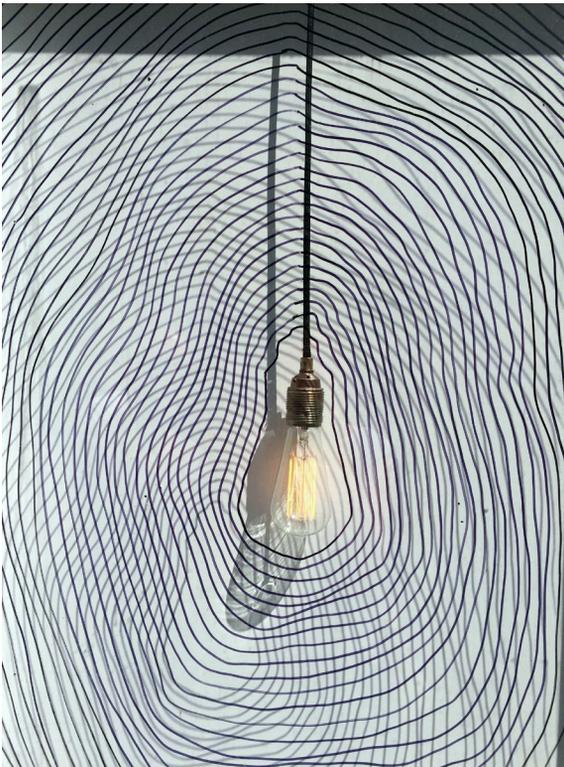


Gibrán Miguel

5 errores al fundar una firma legal

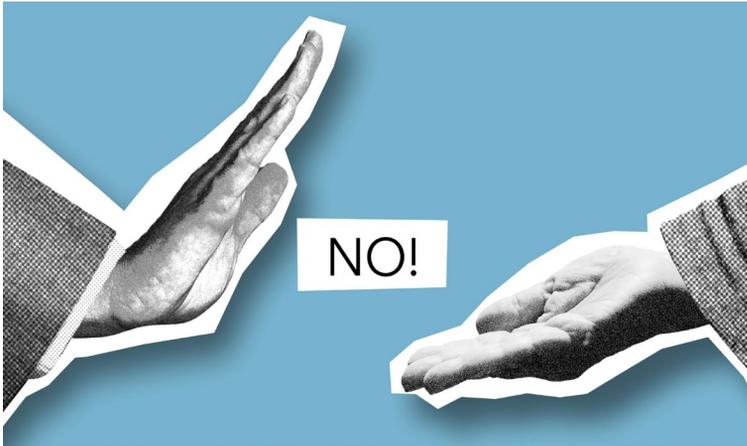
Ahora más que nunca, practicantes del Derecho en cada esquina del país están pensando en lo mismo: iniciar su propia firma de abogados. Sin embargo, muchas veces el asunto se queda solo como una idea. Es comprensible: tomar la decisión de hacerlo requiere arrojo.

Sin embargo, el arrojo no es suficiente. Hay quienes sí logran reunir toda su determinación y deciden emprender pero nunca ejecutan su decisión y tampoco lo logran. Es importante que recordemos eso: tomar una decisión y llevarla a la práctica no es lo mismo.



Todo comienza con una idea.

Las historias de proyectos frustrados son muy comunes en nuestro sector y se deben, en parte, a que quienes nos dedicamos a las leyes no somos muy amigos de compartir nuestros secretos profesionales. Muchos colegas piensan que si ya invirtieron tiempo, trabajo y dinero en fundar su propia firma de abogados y si ya pasaron por los golpes y el aprendizaje «a la mala», no tendrían por qué compartir su experiencia con abogados más jóvenes. ¿Por qué si ellos tuvieron que sortear todos los obstáculos tendrían que hacerle más fácil el camino a quienes podrían terminar siendo su competencia?



Son justo estas ideas las que hacen que las nuevas generaciones se llenen de dudas y temor a la hora de asumir las riendas de su propio destino.

El rechazo es común en nuestra profesión.

Si estoy contando esto es porque lo viví en carne propia. Yo mismo me enfrenté a ese hermetismo como de cofradía secreta y a esa falta de respuestas cuando quise iniciar mi propio despacho de abogados.

Pero precisamente porque la memoria no me deja olvidar lo difícil que es ser un joven perdido en un mundo de silencios, estoy dispuesto a compartir mi experiencia y lo poco o mucho que he aprendido a lo largo de mi camino con cualquiera que desee iniciar su propia firma de abogados.

Lo hago porque estoy convencido de que para emprender no es necesario pasar por el mismo sufrimiento que yo experimenté, o por lo menos no con tanta intensidad. No hace falta tanta incertidumbre, ni enfrentarse a tantos celos profesionales.

Lo hago también porque creo firmemente que la abogacía no necesita más practicantes; lo que en verdad necesita es profesionales que sepan competir con la realidad actual y que sepan ganarse el sustento con sus conocimientos jurídicos, de una manera ética, digna y acorde con la importancia social de nuestra profesión.

Es por eso que, para ahorrarte algunos tropiezos en el camino hacia la independencia profesional, quiero compartirte aquí los que yo considero que son los 5 errores más comunes a la hora de fundar tu propio despacho de abogados.

Trata a toda costa de no cometer ninguno de ellos.

Primer error: No establecer metas claras y coherentes

Muchas veces cometemos el error más grande al tratar de fundar una firma legal propia antes de siquiera haber empezado. Es decir, nos equivocamos al no habernos detenido a pensar en serio y con detenimiento en las metas a las que queremos llegar.

Emocionados como estamos ante las perspectiva de empezar con un nuevo proyecto, nos lanzamos a la aventura sin saber bien hacia dónde vamos. Pero piénsalo: ¿irías a escalar una montaña sin saber nada de ella? Quizá suene romántico, pero en la práctica resultaría en que quizá sientas mucho frío o mucho calor, en que no llesves el equipo necesario o que termines cargando más equipo del que realmente necesitabas. Lo mismo pasa con nuestros proyectos.

Y no me refiero únicamente a los aspectos profesionales o a las metas a las que el despacho debe llegar como empresa. No se trata solamente de decir algo así como «quiero que mi despacho sea el mejor en litigio administrativo» o «mi despacho va a facturar \$CANTIDAD.EXORBITANTE al mes» o «quiero ser la abogada más reconocida en el sector anticorrupción».



La planeación es fundamental.

No está mal pensar estas cosas y si este tipo de frases rondan tu cabeza con más o menos frecuencia, vas por buen camino, pero además de ese tipo de metas, también es necesario que tengas claro cuáles son tus propósitos de vida y cuáles son las metas que quieres alcanzar en cada uno de los roles que desempeñas (como profesionista, pero también como integrante de una familia, de un círculo de amigos, estudiante, etcétera).

Sólo teniendo claras estas metas es que podrás determinar si tus decisiones te llevarán al camino que realmente quieres para ti y para tu vida.

Esta es una de las principales diferencias entre quienes inician un negocio que a la larga resulta exitoso y quienes se quedan atorados en el primer bache que se encuentran en el camino. Tener claras tus metas es lo que realmente define el posible éxito o fracaso de un negocio como tu propio despacho: que te lances a la aventura de fundarlo porque de verdad es lo que deseas hacer y no por simple moda, o porque no estás satisfecho con tu sueldo actual o porque vienes de una familia de cuatro generaciones de abogados.

Primero define tu meta de vida

Cuando leí *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva*, de Stephen R. Covey,¹ cambió la forma en la que veía mi vida y desde entonces se convirtió en uno de mis libros de cabecera.

En él, el autor plantea un ejercicio sencillo pero poderoso que me voy a permitir parafrasear:

En un momento de tranquilidad y sin que nada más te distraiga, cierra los ojos e imagina que asistes a un funeral de esos muy elegantes, que hasta cuentan con programa de mano y discursos. Una vez en el funeral, revisas el programa de mano y te das cuenta de que habrá varios oradores:

- Un familiar cercano de la persona fallecida
- Alguien de sus mejores y más cercanas amistades
- Una compañera de trabajo
- Algún integrante de un club o comunidad u organización filantrópica a la que la persona fallecida perteneció

Ahora imagina esto: te acercas al ataúd y al asomarte te encuentras de frente, cara a cara, ¡contigo! Estás asistiendo a tu propio funeral, que, según ves en la fecha del programa de mano, ocurrirá dentro de, digamos, 40 años.

¹ México: Paidós, 2017.

¿Qué te gustaría que dijeran de ti los oradores? ¿Cómo te gustaría que te recordaran? ¿Qué logros, qué legados y qué aportaciones te gustaría que mencionaran en esos discursos? Y la pregunta más importante: ¿Qué clase de amigo, compañera de trabajo, integrante de una comunidad benefactora tendrías que ser hoy, para que te recuerden de esa manera?



Tener una respuesta a estas preguntas te ayudará a tener una comprensión más clara de tu propósito de vida. Una vez que tengas una idea bien definida de a dónde quieres conducir tu existencia, pregúntate: ¿fundar mi propia firma de abogados me acerca a ese propósito?

¿Qué dirán de ti cuando partas de este mundo?

Después verifica que todas tus metas estén alineadas

No es algo muy difícil de lograr. Te puedo poner como ejemplo mi propio caso personal: yo estoy convencido de que nací para enseñar e instruir. Yo soy un profesor y quiero ser recordado como un gran maestro, como un auténtico formador de abogados. Es así como elijo presentarme en todos lados, échale un ojo a mis redes sociales para que lo compruebes. Justo por eso, porque quiero ser reconocido como un formador de abogados, fue que creé *NegociaLaw*, una plataforma de formación que ayuda a los abogados a transformar su conocimiento universitario del Derecho en sustento económico honesto y socialmente reconocido.

También fue por eso me tomé el tiempo de redactar este libro que estás leyendo. Porque mi intención es ser recordado como un maestro que compartió su conocimiento y experiencia a la cada vez más grande comunidad jurídica de América Latina. Hacer estas cosas: escribir este libro, fundar *NegociaLaw*, escuchar y orientar a mis estudiantes, son acciones que me acercan, párrafo a párrafo, clase a clase, a cumplir mi propósito en la vida. Es decir, todas mis metas están alineadas en el mismo camino.



Cuando el destino es claro el camino también lo es.

Si tú ya tienes claro qué es lo que quieres en la vida y tienes la seguridad de que fundar tu propio despacho te va a ayudar a lograrlo, adelante, da el salto. Sólo asegúrate antes de que todas tus metas estén alineadas y que no se contradigan entre sí, porque cuando las metas se contradicen te vuelves tu propio enemigo.

Por ejemplo, imagina que quieres con todas tus fuerzas vivir en una casa en una isla virgen en medio del mar y que te encanta esta idea porque así vas a poder permanecer lejos del bullicio y del ajetreo propios de la vida moderna. Pero supongamos que, al mismo tiempo, quieres tener un Ferrari y poder conducirlo todos los días. Los dos objetivos son válidos y posibles, pero ¿realmente son compatibles? ¿De qué te serviría tener un Ferrari si vives en una isla sin autopistas?

Por eso es importante tener claras tus metas antes de lanzarte a la aventura de fundar tu propia firma legal. Tener clara tu misión y tu visión personales te dará estructura, tu firma legal tendrá un propósito definido y, lo más importante, podrás transmitir ese propósito a tus empleados, tus clientes, a toda la comunidad a la que sirves y por la que existes.

Seguramente has escuchado un proverbio que dice algo así como «para quien no sabe a dónde quiere ir, todos los caminos sirven». Es una frase algo trillada pero, como muchos proverbios — no todos —, se volvió trillada por cierta. Si no tienes claro a dónde quieres llegar, da lo mismo que tengas un trabajo en otro despacho, o que te ganes una patente de notaría, o que trabajes en el sector público.

En cambio, si sabes y tienes bien claro lo que quieres, entonces tendrás una visión personal bien definida, tendrás completa claridad sobre a dónde vas, y para qué usas tu tiempo, tu dinero, tus recursos e, incluso, hacia dónde están apuntando tus sentimientos y tus deseos.

Metas claras = resultados deseados

Nadie funda un despacho de abogados exitoso por casualidad. Nadie logra tener una familia feliz por azar. Las personas exitosas a las que tú admiras tienen la vida que desean no porque les haya caído del cielo, sino porque en algún momento imaginaron y decidieron qué futuro querían tener y se pusieron a trabajar duro para lograrlo.

Ya sé lo que me vas a decir: la vida es una carrera en la que cada quien arranca desde un punto de salida distinto. No es lo mismo trabajar duro cuando naciste en medio de la riqueza que hacerlo cuando hay que estar preocupado por qué comer ese día. Tienes toda la razón, pero ¿qué quieres que te diga? La desigualdad es real y es terrible y dolorosa pero, de forma individual, no podemos hacer demasiado. Es la realidad y de nada sirve lamentarnos por dónde nos puso la suerte. Lo que sí sirve es que te decidas a trabajar por ese estado de bienestar que soñaste cuando comenzaste la carrera de Derecho.



Cuando el destino es claro el camino también lo es.

Pero es importante que cuando te lances al ruedo tengas un propósito y la claridad de a dónde quieres llegar, porque el que tú alcances tus logros dependerá de que previamente te hayas sentado, con toda calma, a reflexionar sobre qué logros son los que buscas y cómo puedes conseguirlos.

Así que primero tómate el tiempo para analizar tu vida actual, pensar qué cosas buenas puedes multiplicar y cómo puedes reducir al mínimo posible todo lo que no te gusta. Visualiza cómo quieres que te recuerden las futuras generaciones y en qué clase de persona necesitas convertirte hoy para lograrlo.

Segundo error: No escoger a los socios correctos

Una de las primeras cosas en las que piensa quien quiere iniciar su propia firma de abogados es: «¿con quién me asocio?» Y está bien. Si tú quieres fundar tu propio despacho de abogados, es muy bueno que te preguntes eso. Pero esa no es la primera interrogante que debes formularte. Primero tienes que analizar si en verdad quieres o necesitas acompañantes en este viaje hacia la fundación de tu propia firma de abogados.

Nosotros los abogados nos movemos en un mundo en donde los despachos, como si fueran viejos nobles de abolengo o personajes de la época virreynal, parecen más importantes mientras más apellidos acumulan en el nombre.

Por esto es muy común que quien se lanza a esta aventura dé por hecho que el primer paso es buscarse un socio. Muchas personas ni siquiera se preguntan si realmente desean o necesitan asociarse, lo hacen porque consideran que la respuesta es obvia, pero de obvia no tiene nada. Veamos por qué.

¿Emprender en solitario o en compañía?

Existe la posibilidad de que tu propia manera de ser esté orientada a convertirte en un emprendedor solitario y a lo mejor no te has dado cuenta.

Quizá eres de las personas que prefieren hacer todo siempre a su modo, de esas personas seguras de sí mismas que prefieren tomar las decisiones sin pedir opiniones, ni enfrascarse en interminables y acaloradas discusiones.



Tal vez eres alérgica a las reuniones interminables cuyo único propósito es decidir qué tamaño de letra van a usar en sus escritos. Quizá no te gusta la idea de enrolarte en problemas de dinero y temes que jamás logres ponerte de acuerdo sobre la manera de compartir ganancias y repartir gastos.

Quizá, simplemente, te gusta la soledad y te la pasas muy bien platicando y pasando el rato contigo. A propósito, sé de un empresario mexicano que tiene una frase que viene muy a cuento: «yo soy mi propio jefe, así que si me ven hablando solo, es que estoy en una reunión».

Si alguna de estas características te resuena, es muy recomendable que primero te preguntes si quieres emprender con o sin compañía. La respuesta que tú te des será totalmente válida siempre y cuando sea sincera.

Y si terminas por decidirte a emprender en solitario, deja en paz el tema de la asociación y funda un despacho de un solo miembro o un *one-person business*.



A veces es mejor correr en solitario.

Este modelo de negocio puede resultarte ideal, porque se adapta a tu forma de ser, de pensar, de buscar oportunidades y de resolver los problemas. Ojo: no significa que no vayas a necesitar empleados, proveedoras, mentores a quienes pedir consejo...

Completamente solos no podríamos llegar a ningún lado y siempre necesitarás apoyo en general de terceras personas, pero la aventura la vivirás tú solo y bajo tus propios términos.

Elegir este camino tampoco significa que tu despacho no pueda crecer tanto o tan rápido como una firma de muchos apellidos en el membrete. Al contrario, si piensas que la vida es demasiado corta como para trabajar con personas que no te caen bien, puedes hacer de esa filosofía una gran fortaleza para ti y hasta puedes utilizarla en tu favor a la hora de lanzar tu propia firma de abogados.

Un ejemplo que me gusta mucho es el de Cody Warner, abogado penalista en Manhattan que se ostenta como un practicante solitario, *head* de un *one-person business*. Y no solo se ostenta como tal, sino que hasta utiliza esa característica como un factor diferenciador frente a su competencia.²

Así que antes de preguntarte «¿con quién me asocio?» fórmulate la siguiente pregunta y date todo el tiempo que requieras para responderla: «¿Quiero fundar mi despacho únicamente conmigo o con alguien más?»

De nuevo: las dos opciones son válidas, siempre y cuando elijas siendo honesto contigo, no hay una respuesta equivocada.

² Mira su sitio web: <https://codywarnercriminaldefense.com/>

Para terminar con este apartado, déjame compartirte un proverbio que se repite mucho en el mundo del emprendimiento: «si quieres ir rápido camina solo, si quieres llegar lejos hazlo acompañado». Pienso que éste es uno de esos proverbios que no son certeros: el hecho de que llegues rápido a tu meta o de que llegues lejos o no, dependerá de que lo que hagas vaya en consonancia con tu carácter, tu forma de ser y tu filosofía de vida. Así que no dejes que te atormente una frase que se atravesó en Facebook o en Instagram y aprende a conocerte y a escucharte a ti.

Los socios correctos

Si la respuesta a esa pregunta que te hiciste fue que sí quieres emprender junto con alguien más, entonces debes considerar quiénes son esas personas con las que debes asociarte.

Hay practicantes del Derecho que prefieren eludir el problema de escoger a la compañía correcta y se asocian con su mejor amigo de la escuela o con su prima que también estudió derecho y que también quiere poner su despacho. ¡Grave error! Liderar, dirigir y operar una firma de abogados, son tres tareas que requieren habilidades muy concretas, además de aptitudes y actitudes muy características que no se adquieren ni se desarrollan por simple amistad, camaradería o parentesco (ni modo: a diferencia del color de ojos o la propensión a ciertas enfermedades, estas habilidades no vienen en los genes).

La selección de los socios correctos depende de factores que van más allá de estas cosas. Para que tu sociedad no termine en conflictos legales (un clásico «en casa de herrero, azadón de palo») debes tener claro, por lo menos, los siguientes aspectos:



Cada socio debe aportar algo.

- ¿Cuál es el motivo real por el que quieres o necesitas un socio?
- ¿En qué es diferente tu potencial socio a ti?
- ¿Con qué va a contribuir al proyecto que tú no podrías aportar?
- ¿Cuáles son sus expectativas?
- ¿Su compromiso con el proyecto es igualmente fuerte que el tuyo?
- ¿Cómo responde a los problemas y las adversidades? ¿Y cuando todo sale bien? ¿Es compatible con tu forma de ser?

Si después de resolver estas preguntas, tu gran amistad de la carrera sigue siendo tu mejor opción para emprender, adelante. Asóciate con esa persona. De lo contrario, busca otras opciones.

Busca personas con habilidades distintas a las tuyas

Si te das cuenta, las tres primeras interrogantes que te acabo de proponer van enfocadas a entender cuál va a ser la aportación principal, de asociarte con una o más personas. Es decir, en qué será diferente trabajar solo que con alguien más.



No necesitas más gente como tú en tu equipo.

Un error común es buscar personas que piensan igual a ti o que tienen exactamente la misma manera de hacer las cosas. Esto no sirve de mucho: no necesitas dos como tú, sino alguien que pueda echarle la mano en las cosas que a ti se te complican. No busques a alguien como tú sino a alguien los mismos valores, pero con habilidades distintas.

La cuestión de los valores no es una cosa menor. Es importante que, en ese sentido, tú y tus posibles socios sean compatibles entre sí, porque de ello dependerá que puedan encontrar soluciones a los problemas que surgirán y ponerse de acuerdo.

En cambio, las habilidades que cada quien haya desarrollado a lo largo de su vida serán la principal aportación que esas personas – tú también – harán a la sociedad. Por eso, esas habilidades deben ser distintas entre sí.

Desde luego, no me refiero únicamente a las habilidades propiamente jurídicas. No solo se trata de que uno sea bueno redactando contratos y otra sea buena para alegar en una audiencia. Eso es muy benéfico para la operación del despacho, pero además de ello es necesario que cada socio tenga habilidades administrativas distintas a las de los demás.

Por ejemplo, podrías armar un buen equipo en el que uno tenga facilidad con los números y la contabilidad, mientras que otra sea muy ducha para «futurear» y para crear propuestas innovadoras de servicios, en tanto que un tercer socio sea hábil en el trato con los clientes.

Pon todo por escrito

Estudiaste Derecho al igual que yo. Estamos hablando entre colegas, así que no hace falta que sea muy extenso en este rubro, ¿verdad? ¡Pon todo por escrito!

Y no me refiero sólo a los estatutos de la persona moral que constituyan. Hay muchas reglas que tienes que platicar, acordar y plasmar por escrito a manera de acuerdos entre socios, además de las que establecen el Código Civil y la Ley General de Sociedades Mercantiles. No dejes nada a la improvisación, conviértete en tu propio asesor jurídico en este rubro y actúa como si cuidaras los intereses de alguno de tus clientes

Tercer error: Crear que tu empleo actual es tu enemigo

El tercer error consiste en ver a tu empleo como el enemigo o como lo que no quieres ser o hacer; como un lugar en el que no quieres estar y del que te urge escapar a toda costa. Esta sensación la comparten muchos, muchísimos abogados que desean independizarse. Esto se debe a que identificamos a nuestro empleo o a quien nos lo dio como la antítesis de la libertad. Sentimos que el trabajo actual nos pesa como un grillete que nos impide hacer lo que deseamos y lo que soñamos. Al mismo tiempo, pensamos en el emprendimiento como un templo de desarrollo y de crecimiento personal y profesional.

Pero el que sea una sensación común no significa que sea un error menor. Al contrario, es bastante grave, porque te retrasa en tu camino y en tu propósito de fundar tu propio despacho de abogados.



Tu empleo actual no es tu rival.

Al concebir a tu jefa o jefe o a tu empleo como el ancla que te impide zarpar hacia tus sueños, te estás colocando automáticamente en una situación de estrés y frustración que te hará muy complicado reunir la serenidad y la claridad de miras que necesitas para emprender.

Además, mirar a tu empleo actual con enojo y amargura te orilla a tomar decisiones equivocadas, sustentadas en las razones equivocadas. ¿Cuántas veces hemos escuchado que nunca debemos decidir cuando estamos enojados? Fundar tu propia firma de abogados es una decisión importante para tu vida y, como tal, debe estar sustentada en tus metas personales y en tu propósito, ¡eso es lo que de verdad importa! Fundar tu propio despacho como respuesta a que tu jefa o jefe te cae mal o como una venganza porque no te aumentaron el sueldo no solo es erróneo, sino hasta infantil.

Si no quieres colocarte en esta situación debes entender que tu empleo actual no es tu enemigo ni tu freno, sino que es tu aliado o tu socio en esta aventura que estás por emprender. Es una riquísima fuente de oportunidades y de puntos de apoyo que te permitirán alcanzar tu propósito e, incluso, acelerar tu camino hacia él.

Si actualmente trabajas para alguien más, la manera incorrecta de ver tu situación es de manera binaria, en la que sólo hay dos opciones: o lo arriesgas todo o te quedas en un empleo que te amarga la existencia pero te permite pagar el alquiler. Las cosas no son así. Tienes que deshacerte de esa vieja idea de que «no se puede tener todo en la vida». ¡Esa sí que es un ancla que te impide emprender el viaje! Podría sugerirte que cambiaras esa frase idea por esta otra: «Yo puedo tener todo lo que de verdad desee», pero la verdad es que yo no quiero convertirme en tu *coach* de vida ni en tu motivador ni en un autor de libros de autoayuda. Como ya dije, mi camino es el de la educación, lo que me interesa es enseñarte que no tienes que escoger entre tu actual empleo y tu propio proyecto profesional, sino que puedes tener lo mejor de ambos mundos en la medida en que te organices y gestiones bien tu tiempo.

Con esta visión, estarás en posibilidad de apreciar todas las oportunidades de crecimiento y desarrollo que tu empleo te ofrece para que crezcas tú y, consecuentemente, puedas hacer crecer tu futuro negocio.

A continuación, te compartiré tres aspectos concretos en los que tu empleo actual se convertirá en tu aliado al momento de comenzar a trabajar por tu propio despacho de abogados y por tus sueños.

1. Tu empleo es tu palanca económica

Es altamente probable que no estés del todo conforme con tus ingresos actuales. Esa es una de las razones principales por las que alguien decide independizarse. Quizá tu salario no te está acercando a esa vida que soñaste cuando comenzaste a estudiar la carrera y por eso deseas dar el salto hacia la independencia laboral.

Sin embargo, es igualmente probable que sea tu empleo actual el que te permita pagar las cuentas. Gracias a él tienes cubiertas —quizá— las necesidades más básicas. Esto significa que al comenzar a trabajar por tu propio proyecto tendrás un ingreso fijo y medianamente seguro que te ayudará a cubrir lo básico, no vas a necesitar con urgencia el dinero que tu nuevo proyecto va a generar. Por lo menos no inmediatamente o no completamente.

Supongamos que creas tu propia firma de abogados y la haces funcionar, de manera que comienza a generar sus primeras ventas y sus primeros ingresos. Con las facturas pagadas, puedes usar todo o un altísimo porcentaje de esas primeras ganancias en el crecimiento de tu negocio. Por ejemplo, si ingresas \$100 pero no los necesitas porque de tu sueldo fijo ya pagaste pasajes, renta, servicios y comida, entonces tienes \$100 disponibles que puedes destinar inmediatamente al marketing de tu propio despacho, a invitar a un posible cliente a comer, a posicionarte en redes sociales, o a construir una marca.

Es decir: tu empleo actual, y los ingresos que percibes de él te dan la oportunidad de reinvertir, para potenciar el crecimiento del nuevo despacho.

Si todavía te va un poco mejor económicamente y no sólo ganas lo justo para cubrir tus necesidades básicas, sino que te sobra algo de dinero cada mes (lo que te ubica en una situación muy privilegiada respecto de la gran mayoría de habitantes de América Latina), entonces mira a tu empleo actual como una fuente de financiamiento para tu propio despacho o ahorra ese excedente para crear un colchón financiero para el momento en el que des el salto.

2. Tu empleo es sinónimo de mejora continua

Además de dinero, tu empleo te da otros recursos que puedes aprovechar para construir, desde su base, un despacho de abogados que sea escalable. Todo ello, de una manera ética, y respetuosa con tu trabajo actual



Tu empleo actual es un acervo de conocimiento útil.

Muchos despachos de abogados tienen reuniones semanales, quincenales o mensuales en las que se discuten criterios judiciales, sentencias relevantes, casos icónicos del despacho, para el enriquecimiento profesional de todo el equipo.

Asiste a estas pláticas, comprométete a participar en ellas activamente exponiendo algún tema. Esto te ayudará a desarrollar habilidades de comunicación que te serán muy útiles al momento de independizarte.

De igual modo, muchos despachos de abogados están suscritos a las revistas de la abogacía o de negocios y a las publicaciones de la industria a la que prestan servicios. Léelas. Mantente al tanto de lo que se publica en ellas para estar al día y con una mentalidad ágil, despierta y abierta a los cambios del sector al que sirves. Sólo necesitarás un poco tiempo y curiosidad, y al despacho en donde trabajas no le cuesta nada, porque de todos modos esas revistas van a estar allí, en la mesa de centro de la recepción.

Todos esos conocimientos que estás adquiriendo en tu empleo actual se quedarán contigo y te permitirán construir una mejor plataforma para tu propio despacho.

3. Tu empleo es una fuente inagotable de contactos

No estoy hablando de robar clientes, eso es algo que jamás debes hacer porque lo más importante que tienes como practicante del Derecho es tu reputación, tu integridad y tu buen nombre. Además, si deseas fundar tu propio despacho de abogados, seguramente planeas tener personas que trabajen para ti, así que, como dice aquella máxima: «no hagas a los demás lo que no quieras que te hagan a ti».

Al contrario, al hablar de contactos y, en general, de las personas que conoces en tu empleo actual, en realidad me refiero a que aproveches la relación que has construido con tus compañeros de trabajo, con los clientes del despacho para el que estás trabajando (que son y deben seguir siendo sólo suyos) y con los proveedores, para que ellos se conviertan en referenciadores y te ayuden a expandir tu propia red de contactos y de posibles nuevos clientes.

A propósito de esto, déjame contarte una experiencia personal: desde que decidí iniciar mi propia firma de abogados y renunciar a mi empleo, he recibido muchas y muy buenas recomendaciones de posibles clientes que vienen de mis anteriores jefes, a quienes hoy tengo la fortuna de considerar buenos amigos y a quienes recuerdo siempre con cariño y mucha gratitud.

Esto se debe a que entre despachos de abogados no siempre hay competencia pura, sino sana colaboración, especialmente cuando un abogado no atiende determinado tipo de asuntos y otro sí.

Así que deja de ver a tu empleo actual como freno o barrera que te impide alcanzar tu meta. Cambia tu perspectiva y míralo como lo que realmente es: una palanca que te ayudará a maximizar tus probabilidades de éxito.

Crémelo porque te estoy hablando desde mi experiencia personal: cuando des el salto hacia la aventura de fundar tu propio despacho de abogados, verás cómo todos esos conocimientos, esas relaciones personales y la fortuna de tener cubiertas tus necesidades básicas van a multiplicar tus posibilidades de éxito al fundar tu despacho de abogados.

Ahora sí, con esta visión ajustada a la realidad de tu empleo y de lo que significa para ti, ve a trabajar con gusto y agradecimiento. Demuestra que eres un excelente abogado y entrega tu 100% y, si puedes hacerlo, ahorra, incrementa y mejora tu red de contactos y aprende todo lo que puedas. Usa tu actual empleo a tu favor mientras construyes tu propio sueño.



Cuarto error: No contar con un plan de ventas

A los abogados –sobre todo a los de la vieja guardia– les molesta mucho hablar de ventas y tachan a tan importante actividad como algo indigno o falto de ética y, en lugar de la palabra “ventas” usan eufemismos como “atraer clientes” o “llevar asuntos”.

Pero están hablando de vender. Y la venta lo más importante al iniciar cualquier negocio (incluyendo una firma legal).

Los servicios jurídicos se están commoditizando. Lo que nosotros los abogados hacemos hoy en día se está convirtiendo en un producto genérico y sin diferenciación, de calidad más o menos estandarizada, cuyo precio está definido por la oferta y la demanda, y cuyo proveedor es completamente irrelevante. Como el azúcar, el oro y la plata o el gas natural. Desde hace varios años, la profesión legal se encuentra en un proceso de crisis y de transformación en todo el mundo. Sin embargo, los abogados (por lo menos los latinoamericanos) nos hemos esforzado en ignorar y hasta negar esta situación.

Y la verdad es que hacemos mal, porque son cambios que tienen muchas repercusiones en nuestras actividades. Afectan a empresas grandes y pequeñas, nuevas y antiguas, así como a las enormes firmas de abogados trasnacionales y a los pequeños despachos artesanales, a los departamentos legales de las empresas, a servidores públicos, a notarios...



Necesitas un plan de marketing jurídico.

Nuestros servicios y nuestro conocimiento se están convirtiendo en commodities y por eso los abogados estamos dejando de jugar ese papel prominente al que estábamos

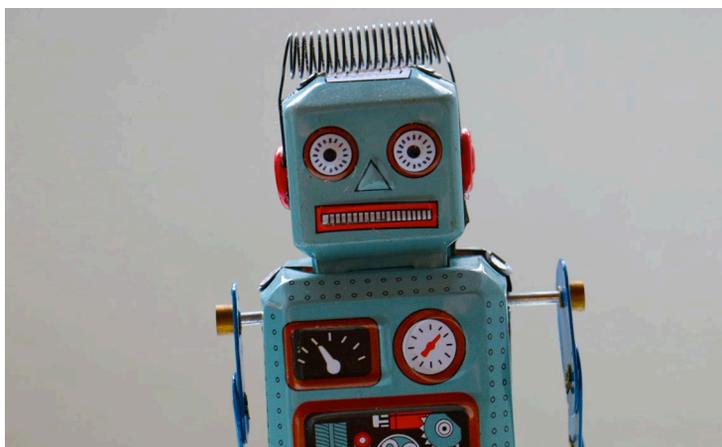
acostumbrados. Estamos dejando de ser los coestelares de la economía, de la política, de la vida de las empresas y de los negocios. Pero, ¿por qué está pasando esto?

Las razones son muchas, pero de entre ellas, hay tres que considero importantes: la incursión de la inteligencia artificial en la abogacía, la constante búsqueda de los clientes por abaratar sus costos y la cada vez más intensa saturación del mercado.

Incursión de la inteligencia artificial en la abogacía

A no ser que se trate de alguien que sí haya hecho realidad su sueño de vivir en una isla desierta, todos a estas alturas del siglo XXI, hemos escuchado hablar de la inteligencia artificial y todos tenemos una noción, aunque sea somera, sobre de qué trata. Y, sobre todo, estamos más o menos conscientes de que estas tecnologías están permeando en cada vez un mayor número de actividades humanas.

Sin embargo, los seres humanos —y especialmente los abogados— tenemos una idea errónea y demasiado optimista respecto de nuestro futuro en relación con la inteligencia artificial. Tenemos la falsa creencia de que las máquinas sustituirán el trabajo mecánico y repetitivo, en tanto que las labores intelectuales, artísticas y más orientadas a tomar decisiones están a salvo de esta invasión. Nos quedamos tranquilos pensando que los abogados humanos están a salvo y nos alegramos de no tener uno de esos trabajos que seguramente podría hacer un robot mejor y más rápido que un ser humano. Pero estamos equivocados.



La inteligencia artificial nos pisa los talones.

Hoy, la inteligencia artificial es capaz de producir y sustituirnos incluso en el trabajo propiamente intelectual o creativo. En aquellas actividades en las que antes nos creíamos «irremplazables». Como muestra, veamos estos dos casos:

- El caso de *Obvious-Art*. Se trata de un programa informático capaz de discernir corrientes pictóricas y de crear obras de arte. O sea, la inteligencia artificial ya hace arte. Y lo vende.³

Si visitas su página de internet, encontrarás las obras en venta, algunas de ellas verdaderamente hermosas .

- Otro caso digno de mención es el álbum *I am AI*, de Taryn Southern, cuyas canciones fueron compuestas con inteligencia artificial.

Si la IA hace arte, ¿qué nos hace suponer que no puede redactar un contrato, revisar unos estatutos, diseñar una estrategia de litigio?

De hecho, esto ya está pasando. La supercomputadora Watson, desarrollada por IBM, ya realiza funciones de abogacía: revisa documentos, hace *legal research*, hace *discovery* y determina las probabilidades de que un juicio se gane o se pierda. Hay despachos en Estados Unidos que ya utilizan a Watson en lugar de tener pasantes y asociados *junior*.

La constante búsqueda de los clientes por abaratar sus costos

La tendencia en países desarrollados como Estados Unidos, es descomponer la función de los abogados en tareas concretas y sencillas, que permiten reducir costos. Para ahorrar dinero, las grandes empresas ya exigen a sus abogados el abastecimiento eficiente de tareas legales separadas.

El Caso Río Tinto, que data de 2009, es un buen ejemplo de esto. En ese año, esta trasnacional dedicada a la minería decidió prescindir de sus abogados de toda la vida para optar por profesionistas de la India para la revisión de contratos, redacción de memos, *legal research*, y emisión de opiniones en general.⁴

³ Éste es un cuadro de *Obvious Art* que me gusta mucho: <https://obvious-art.com/portfolio/love/>

⁴ Aquí puedes encontrar una nota periodística interesante sobre este tema, es un poco vieja, pues data de cuando ocurrió lo de Río Tinto, pero su contenido sigue siendo actual: <https://bit.ly/3pba2zt>

La cada vez más férrea saturación del mercado

Varios despachos de abogados provenientes de muchas partes del mundo (Estados Unidos, Canadá y España, por nombrar algunas) están llegando a México y apuestan por quedarse con una parte del mercado *premium* de servicios jurídicos del país. A esto le debemos sumar la competencia local. Un tema que nos debe tener muy preocupados.

La producción de abogados en territorio nacional es alarmante. La falta de regulación en materia de educación jurídica ha provocado la explosión de instituciones de educación superior que imparten la carrera de derecho (sea cual sea la denominación que le den).

Según datos del Centro de Estudios sobre la Enseñanza y el Aprendizaje del Derecho (CEEAD), en el ciclo académico 1997-1998 existían 364 Instituciones de Educación Superior (IES) que ofrecían la Licenciatura en Derecho; para el ciclo académico 2019-2020 ese número aumentó a 1954. Este crecimiento equivale a una nueva escuela de derecho cada semana.⁵

En cuanto al número de profesionistas, nadie sabe a ciencia cierta cuántos abogados en activo hay en el país, pero, según estimaciones del mismo CEEAD, mientras que en 1950 había alrededor de 2 abogados por cada 100 mil habitantes, para 2015 ese número se había elevado a 28 profesionistas jurídicos por cada 100 habitantes.⁶

Todo esto, sin contar con la competencia indirecta: los contadores y gestores —por ejemplo— a quienes les gusta incursionar en las tareas propias de la abogacía, cobrando menos aunque su desempeño no sea óptimo.

Saber vender, una herramienta indispensable

En medio de este panorama en el que tenemos que cuidarnos de la IA, la saturación del mercado y los clientes que quieren abaratar los costes, es muy importante tener un plan de acción. Necesitas pensar en mecanismos que te permitan sobresalir, hacer saber a tus posibles clientes que existes y que ofreces algo único y valioso que puede solucionarles un problema concreto o generarles un beneficio específico.

⁵ Puedes acceder a estos y otros muy interesantes datos en: <https://ceead.org.mx/como-transformamos/investigacion>

⁶ CARBONELL, Miguel. Marketing para abogados. México: Centro de Estudios Carbonell, 2019, p. 9.

Luego de ello, tienes que saber presentar tu propuesta de valor, negociarla, cerrar el trato y cobrar.

Es decir, necesitas saber vender.

Cuando había dos abogados por cada 100 mil habitantes, el nombre y la reputación eran todo lo que se necesitaba. Para los posibles clientes era muy fácil identificar y elegir, de entre la poca oferta, al que parecía el mejor abogado.

Pero en la actualidad, el nombre y la reputación se pierden en el océano de la competencia. Hay tantas opciones que un nombre ya no nos dice nada. En un país de 28 abogados por cada 100 mil habitantes, tu apellido grabado en una placa de bronce a la entrada de una oficina no es suficiente. Y ni se diga de la publicidad boca a boca: sí, sin duda un cliente satisfecho todavía te puede recomendar con otro posible cliente, pero ese nuevo posible cliente tiene en su escritorio 5 o 10 recomendaciones más, incluyendo a su sobrinito «que está chavo pero que le echa muchas ganas».

Es por eso que debes tener una estrategia más activa: te toca a ti salir a buscar clientes, llamar la atención y atraer al mayor número de prospectos como sea posible. Tienes que saber vender y hacerlo con ética, con responsabilidad social y con dignidad. Y para eso tienes que tener un plan diseñado a partir de un análisis cuidadoso de quién eres, por qué el mundo es diferente gracias a ti y qué es eso único y de valor que puedes ofrecer al mercado.



La saturación del mercado es nuestro reto.

Quinto error: Confundir tu dinero con el de tu despacho

El último error de nuestra lista consiste en creer que, por ser el dueño de la empresa, los recursos de tu negocio son los tuyos.

En realidad se trata de un problema mucho más general, consistente en no contar con finanzas sanas, bien estructuradas, respaldadas por información confiable, actualizada y de calidad. Pero esto de confundir el dinero de los socios o del socio único con el dinero del negocio es un aspecto particularmente grave porque, entre otras cosas, significa que no sabemos controlar el dinero que ingresa ni los números de la empresa. Y saber manejar el dinero es vital para cualquier emprendimiento.

Es muy común escuchar frases como «todo el dinero de este negocio vino de mi bolsa, así que todo el dinero de la caja es mío y puedo usarlo cuando y como quiera». Esto tiene un cierto grado de verdad, porque todo el dinero con el que inicia cualquier negocio le es ajeno. Precisamente por eso, los estados financieros de cualquier empresa se resumen con la fórmula «Activo es igual a pasivo más capital»; es decir: lo que tu negocio tiene para iniciar, o bien lo pusiste de tu bolsa o el negocio se lo debe a alguien más.

Pero debes entender que el negocio tiene su propio patrimonio, su propia bolsa, y lo que saques de la tuya para ponerlo en la del despacho se debe quedar allí. Quizá te parezca «justo» que el dueño del negocio sea dueño del dinero que ingresa, pero este no es un tema de justicia sino de finanzas sanas. Confundir las finanzas personales con las del negocio pone en grave riesgo al despacho y compromete seriamente su viabilidad. Es más, es una de las principales causas por las que los negocios fracasan.

Es indispensable que evites la tentación de hacerte «préstamos» de la caja del negocio.



El dinero de tu negocio no es exactamente tu dinero.

También debes evitar la tentación de querer facturar todos tus gastos personales (viajes, comidas, papelería para tu casa...) bajo el pretexto de que así vas a poder deducir impuestos. Puedes cargar este tipo de gastos a la empresa, pero de una manera proporcional. El despacho es un negocio: su finalidad es ayudarte a obtener ganancias y proveerte satisfacciones, no subsidiarte. Lo mismo ocurre a la inversa: el dinero que sí es tuyo no debe destinarse a los gastos del despacho.

Por eso es importante que mantengas la disciplina y separes con claridad las cuentas del despacho, para que puedas manejarlo mejor y lo puedas analizar con más exactitud.

Ten presente que manejar un negocio (tu propio despacho) es un gran paso para tu economía y para las personas a las que les darás trabajo.

Tu propio orden y tu disciplina darán a tu despacho la oportunidad de sobrevivir a los primeros años de vida, esos que suelen ser los más complicados y de perdurar por muchos años más mientras generas bienestar para ti y para todas las personas que trabajan para esa firma de abogados que estás creando.

En pocas palabras, el flujo del despacho no es para cubrir tus gastos personales o los de tu familia. Pero así como no deberás subsidiarte de la empresa, no debes subsidiarla tú.

Bueno sí, todo eso está muy bien, pero ¿qué sigue?

Puedo ver que eres una persona comprometida con tu propio desarrollo y tienes deseos de hacer algo distinto, que aporte valor a la vida de los demás y que mejore de alguna manera el ejercicio de nuestra profesión.

No, no es algo que le diga a todo el mundo o algo que haya visto en una bola de cristal. Lo sé porque llegaste hasta aquí. La extensión de este libro quizá no se compare a la de una sentencia o a los tratados de Derecho Internacional a los que nos acostumbramos en la universidad, pero este pequeño texto compensa su brevedad con el hecho de que habla de un tema que no aborda ninguna enciclopedia jurídica: habla de ti y de los errores que puedes cometer ahora que has decidido convertirte en fundador o fundadora de tu despacho legal.

Pero a estas alturas seguramente te estarás preguntando, Gibrán, ¿qué hago ahora?

Pues, por lo pronto, te puedo decir que estés muy al pendiente de mis redes sociales y de tu correo electrónico (ojo: te prometí nunca mandarte spam y lo voy a cumplir; te doy mi palabra: nunca te mandaré correos basura).



En mis redes sociales seguiré compartiendo contenido útil y de valor sobre los problemas que enfrentamos al momento de iniciar un negocio en el sector legal y cómo solucionarlos.

Y si tú me lo permites, también lo haré con uno o dos correos más como ese en el que recibiste este e-book gratuito.

Mantente al tanto. Juntos podemos generar un cambio en la manera en que practicamos la abogacía y, sobre todo, en la manera en que convertimos el conocimiento universitario del Derecho que muchas veces parece lejano y abstracto, en una cuestión práctica y tangible: en sustento económico para nosotros y nuestras familias, al tiempo en que generamos empleos y riqueza para toda nuestra comunidad.

Gibrán Miguel
NegociaLaw

¿Cómo puedo ayudarte?

Escribí este *ebook* gratuito porque va en línea con uno de mis propósitos profesionales: enriquecer el ejercicio de la abogacía mediante la formación de auténticos abogados-empresarios capaces de gestionar su carrera como negocio.

Siempre estoy buscando maneras de ayudar a los abogados y estudiantes de Derecho a transformar su conocimiento jurídico universitario en sustento económico honesto, socialmente reconocido y en consonancia con la ética y la importancia de su profesión.

Por esta misma razón dedico buena parte de mi tiempo a formar a las nuevas generaciones de practicantes del Derecho, a quienes también puedo atender en consulta personal y a través presentaciones, conferencias, cursos y charlas grupales.

También soy conductor del podcast «Secreto Profesional», un espacio de discusión en el que los abogados hablamos claro, sin poses y con el lenguaje más sencillo posible.

Si deseas saber un poco más sobre mí, el podcast o las múltiples maneras en que puedo ayudarte, puedes darte una vuelta por mi blog: www.gibranmiguel.com. Será un placer contar con tu visita.