

## Vida jurídica

### Gestión

#### EL PROBLEMA

# ¿Qué ventajas tiene mi despacho?

Las firmas de consultoría intentan prestar un servicio distinto al de la competencia. La duda que surge es si para ello es necesario especializarse

Soy socio de una firma de consultoría de empresas, donde ofrecemos prácticamente todos los servicios que puede necesitar una empresa pequeña o mediana. En concreto, proporcionamos asesoría jurídico-económica, de recursos humanos, marketing, calidad y organización, entre otros servicios. De todas estas áreas, las que suponen un mayor peso en la facturación, aproximadamente el 70%, son las correspondientes a asesoría jurídico-económica. Actualmente estamos intentando trazar un plan estratégico para los próximos tres años, y el consultor externo que nos

asesora en el diseño del plan nos recomienda renunciar a algunos de los servicios que ofrecemos y centrarnos solo en aquellos en los que realmente tenemos un gran conocimiento y una gran experiencia, y que además generen un volumen de facturación y rentabilidad significativo. Todo ello con el objetivo de alcanzar ventajas competitivas en los servicios que se consideren prioritarios. Cuando nos reunimos los socios, nos surgen dudas sobre cómo generar ventajas competitivas en nuestros servicios. ¿Nos podrían dar su opinión al respecto?

#### LA RESPUESTA

Sin tener una visión completa de su firma y de la complejidad de la misma, y salvo mejor opinión, nos parece coherente la recomendación de su asesor externo. Hoy en día, con un mercado y una economía todavía en crisis, son muchas las firmas que han vuelto a sus orígenes, centrándose solo en aquello que consideran fundamental y que forma parte de su *core business*, o lo que es lo mismo, los servicios prioritarios, a efectos de minimizar riesgos y economizar tanto en recursos económicos como en recursos humanos.

Sin embargo, esta concentración en los servicios *core* se suele hacer precisamente para invertir todos los esfuerzos y recursos para conseguir ventajas

competitivas en los mismos y evitar la dispersión que se puede originar con un planteamiento distinto. Lo importante es concentrarse en aquello en lo que somos realmente muy buenos. En definitiva, buscar las ventajas competitivas significa identificar aquellas ventajas que poseen nuestros servicios o nuestra organización respecto a otros despachos de abogados o de servicios profesionales, lo que le permite sobresalir y tener un posición relevante en su sector o mercado.

Las ventajas competitivas pueden existir en los servicios, pero también en otras áreas de gestión de la empresa. Es el caso, por ejemplo, de la tecnología, los costes de mantener la actividad, los recursos humanos, el marketing o incluso

la misma ubicación del despacho.

También queremos resaltar, por otra parte, que el concepto de ventaja competitiva nos puede ayudar a encontrar una idea, solución u oportunidad de negocio.

Finalmente, debemos decir que las mejores empresas del mundo son aquellas que tienen muy claro cuáles son sus ventajas competitivas, con el objetivo de focalizarse al máximo en las mismas a la vez que continúan manteniéndolas durante el mayor tiempo posible. Algo que es muy difícil de lograr, pues sus competidores siempre intentarán imitarlos o superarlos.

Amado Consultores



Javier Montero (QualityConta).



Pablo Manchón (Free Knowledge Foundation).



Mario García (García & Pons Abogados).

#### LAS EXPERIENCIAS

● "El elemento fundamental de una asesoría es la diferenciación. Pero ¿cómo podemos conseguirla? Ofreciendo nuevos productos para las empresas que complementen otros servicios que ya se ofrecen en la actualidad. Introduciendo nuevas tecnologías para ofrecer una mejor organización interna, que permitan una comunicación más fluida. Modernizando la prestación de los servicios clásicos que ofrece una asesoría, como el programa de gestión interrelacional entre la asesoría y el cliente o la gestión de la documentación oficial y extraoficial del cliente".

Javier Montero  
Socio-director de QualityConta

● "El despacho profesional debe caminar hacia la excelencia. Si quiere alcanzar ventajas competitivas, debe prestarle mayor atención a las nuevas tecnologías. En el futuro veremos la proliferación de asesores tecnológicos para empresarios, así como *coaching* especializado y empresas de servicios que no solo ofrecen productos concretos; también asesoría y acompañamiento tecnológico como un producto más, quizá el más importante. Apostar por ese enfoque e integrarlo dentro de la estrategia del despacho sin duda puede ser un elemento diferenciador y una ventaja competitiva respecto a otros despachos".

Pablo Manchón  
Presidente de la Free Knowledge Foundation

● "Desde nuestro punto de vista, una firma de abogados puede conseguir ventajas competitivas aplicando ocho elementos clave. Entre ellos están los de definir su objetivo de cliente, comunicar al mercado qué servicios presta exactamente y tener claramente definido su modelo de intervención. Pero también debe poseer un estándar de calidad alto y proporcionar a sus clientes una capacidad de respuesta ágil. Finalmente, debe mantener una política de precios coherente a las circunstancias generales y específicas del cliente; disponer de un equipo que genere confianza y credibilidad, además de estar debidamente formado, y enfocar la gestión siempre de cara al cliente".

Mario García  
Socio director de García & Pons Abogados y Economistas

pensatoria otorgada en su día a una esposa como consecuencia de la herencia recibida por esta de su madre. Declara la Sala Primera como doctrina jurisprudencial en la interpretación de los artículos 100 y 101 del Código Civil que el hecho de recibir una herencia es una circunstancia en principio no previsible, sino sobrevenida, susceptible de incidir favorablemente en la situación económica del beneficiario o acreedor de la pensión y como tal determinante de su modificación o extinción. Recuerda la Sala su reiteración en



la interpretación de que la pensión compensatoria está concebida en la ley como un medio para evitar el desequilibrio producido en uno de los cónyuges por la separación o el divorcio, pero ello no implica que sea un medio para lograr la igualación entre los cónyuges, y si este desequilibrio ha desaparecido, como se ha probado en el caso juzgado,

desaparece también la razón de ser de la pensión (TOL4.142.357).

#### EL SUPREMO AMPARA A UNA MUJER EXCLUIDA DE UNA OPOSICIÓN AL COINCIDIR EL EXAMEN CON LAS FECHAS EN QUE IBA A PONERSE DE PARTO

● La Sala Tercera del Tribunal Supremo ha ratificado el derecho de una mujer a participar en la oposición a dos plazas de enfermería, proceso del que quedó excluida porque la fecha del pri-

mer examen le coincidió con los días en que iba a dar a luz. Se rechaza el recurso interpuesto por la Junta de Castilla y León contra la sentencia del Tribunal Superior de Justicia que estimó el recurso de la mujer, anuló los actos que la dejaron fuera del examen y reconoció su derecho a participar en el ejercicio de la oposición y, en caso de superarlo, a continuar las siguientes fases del procedimiento selectivo.

El Tribunal Supremo desestima su recurso recordando la prohibición constitucional de discriminación por razón de

sexo recogida en el artículo 14 de la norma fundamental y que se proyecta sobre la maternidad, subrayando que las bases de un concurso-oposición deben interpretarse conforme a la Constitución y al principio de igualdad.

La sentencia indica, además, que al tribunal calificador se le presentó una solicitud dirigida a restablecer las condiciones de igualdad que la inminencia del parto había alterado en perjuicio de la mujer. "Es decir, una circunstancia específica que solamente concurre en la mujer que está a punto de dar a luz, la cual

por ese hecho ve impedida su normal participación en el proceso selectivo". Y añade que "no se trata de una enfermedad, pues el embarazo y el parto no lo son", y que (...) "dar a luz no parece una causa de fuerza mayor, ya que es el punto final de un proceso natural cuyo único extremo indeterminado es el momento concreto en que se produce, si bien se sitúa dentro de un periodo de tiempo limitado" (TOL4.154.655).

MÁS INFORMACIÓN EN  
<http://www.tiranonline.com>