
Recurso

Enero 2022

LOS DEPARTAMENTOS LEGALES Y EL VALOR AGREGADO

Por

Gustavo Carmona



| gustavocarmona.com/recursos-descargables

Con el objetivo de

Lograr la inclusión estratégica de los directivos de departamentos legales de las empresas en la estrategia general del negocio y que puedan aportar valor a la misma.

La función de los departamentos legales corporativos.

Introducción

La función de los departamentos legales de las empresas así como su director (CLO) ha carecido de importancia en la estrategia general corporativa, y esto se ha debido principalmente a que los departamentos legales son de naturaleza preventiva y no generan ingresos directos a las empresas.

Si comparamos los departamentos legales con otras áreas funcionales, los mismos comparten similitudes en el hecho que algunas no son generadoras de ingresos para la empresa.

Por ejemplo, el área de contabilidad es un área de gestión que apoya la toma de decisiones pero el área en sí, no genera ingresos, sino las decisiones que se toman en base a la información generada. Sin embargo, también tiene una función medianamente preventiva porque apoya en la reducción de costos en ciertas áreas para hacer rentables a otras.

Lo que ha sucedido es que no se ha integrado correctamente la función de los departamentos legales en la generación de valor al negocio.

Es importante mencionar que el área legal está directamente relacionada con otras áreas funcionales de las empresas, en el hecho de que muchas decisiones que se toman en esas áreas dependen de una u otra forma de las consideraciones de los departamentos legales.

Lo que ha sucedido es que no se ha integrado correctamente la función de los departamentos legales en la generación de valor al negocio.

Pongamos un par de ejemplos:

El departamento de marketing al crear estrategias y campañas para el lanzamiento de un producto debe consultar al área legal para evitar violaciones de propiedad intelectual.

Una empresa desarrolladora de software debe consultar al área legal para la elaboración de los contratos con los usuarios finales.

Una empresa farmacéutica depende del departamento legal para el registro de las patentes de sus productos.



Naturaleza preventiva & naturaleza reactiva.

Ahora si volvamos al tema, la realidad es que esa naturaleza preventiva si se fusiona con la naturaleza reactiva de otras áreas funcionales como operaciones y marketing, se puede convertir en una inversión menor versus las ganancias que se van a obtener por prevenir ciertas situaciones. Lo que debe existir es, un **balance de fuerzas**.

Los departamentos legales y la gestión del riesgo.

Otra sinergia que existe es la del área legal con la actividad de gestionar los riesgos ya que están directamente entrelazados. De hecho, un tipo de riesgo al que se enfrentan las empresas es el riesgo legal.

Este riesgo legal no esta limitado a las instituciones financieras (que de por sí tiene un departamento de gestión de los riesgos separado del legal) y aquí vuelvo a mencionar la sinergia entre el área legal y el área de gestión de riesgos.

De hecho, me atrevería a decir que deben ser uno solo, ya que si unen fuerzas la reducción de costos por eventos impredecibles seria mucho mayor.



Lo que debe existir es un balance de fuerzas

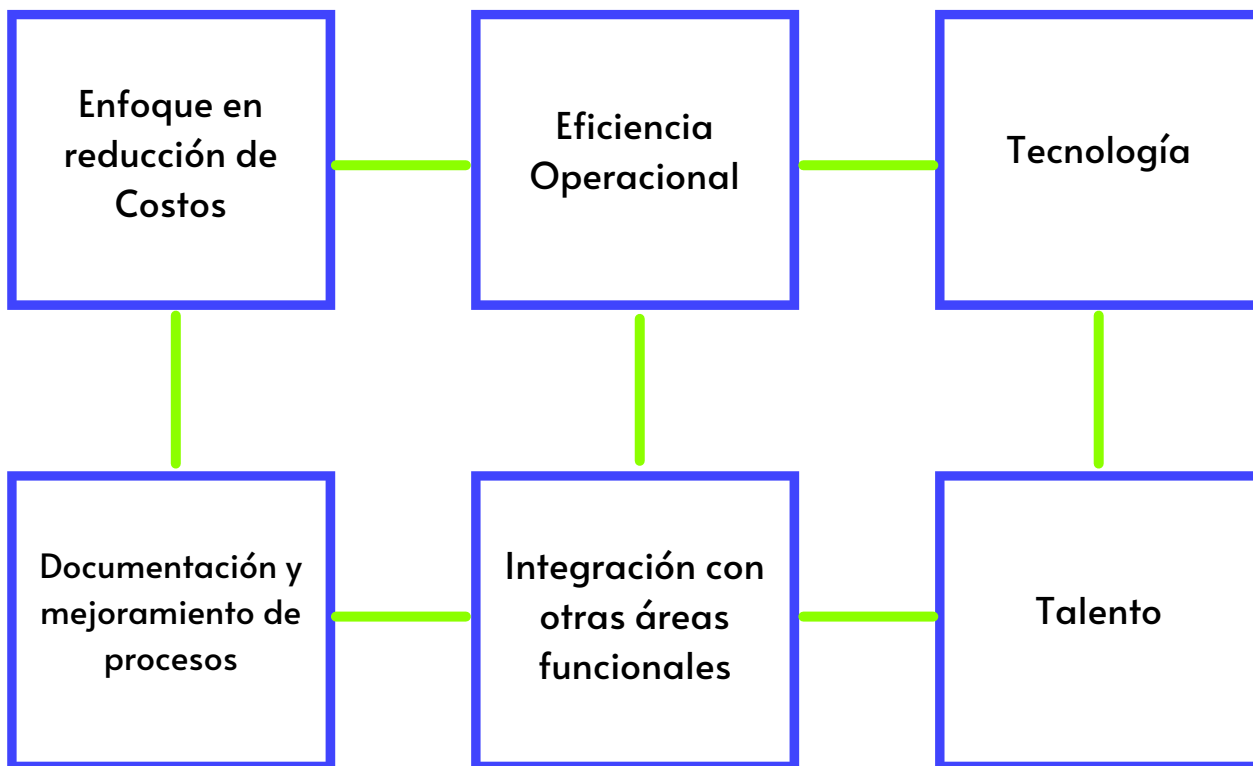
Como pueden los departamentos legales generar valor.

La respuesta es simple: mejorando en todo.

En el gráfico de la siguiente página yo menciono algunos pilares que deben mejorarse para que los departamentos legales generen valor al negocio y estos incluyen:

- El enfoque a reducción de costos
- Eficiencia operacional
- Integración con otras áreas funcionales
- Documentación y mejoramiento de procesos
- Talento
- Tecnología

Los 6 pilares del Valor Agregado.



El enfoque a reducción de costos

Esto ya se ha puesto de moda debido al uso de la tecnología y automatización en sustitución de algunas actividades, dejando dicho que no significa el reemplazo de los abogados sino más bien que esos abogados puedan ejecutar más actividades a un menor costo y en menor tiempo. Lo cual se traduce a la reducción de costos.

Eficiencia operacional

Si utilizamos herramientas de la gestión de operaciones y la gestión de proyectos (sea cual sea el caso) y las aplicamos a las actividades del departamento legal podremos tener el mismo resultado que por ejemplo en manufactura: la eficiencia operativa. Cabe mencionar que metodologías asociadas con la manufactura como LEAN o Six Sigma pueden ser aplicadas a los departamentos legales, simplemente es cuestión de cambiar los términos, los procesos y las actividades y adaptarlos al contexto legal.

Integración con otras áreas funcionales

Ya que lo mencione a inicio de este recurso, solo voy a mencionar que esa integración depende principalmente de la implementación de una estrategia de comunicación interna entre áreas.

Al existir una buena comunicación entre áreas funcionales se reduce el riesgo de problemas futuros por lo que esa estrategia debe formar parte de la estrategia corporativa de la empresa.

Documentación y mejoramiento de procesos

Si no documentamos procesos como vamos a lograr la eficiencia operacional y producir valor agregado al negocio.

Las grandes empresas deben tener procesos documentados que deben revisarse constantemente para mejorarlos y adaptarlos a los nuevos entornos de negocios y a los efectos de la globalización y por supuesto esto incluye al departamento legal.

Talento

Lo mencione anteriormente, el talento de los departamentos legales debe ser cultivado de la misma forma que en otras áreas funcionales a través de la capacitación y de la dotación de herramientas tecnológicas que faciliten su trabajo.

Tecnología

En la actualidad nada funciona sin el uso de tecnología, es por ello que la habilitación tecnológica de las empresas debe extenderse de igual manera a los departamentos legales para mejorar sus capacidades en gestión de riesgo, operacionales y de comunicación.

150 PÁGINAS DE MARKETING, VENTAS Y ESTRATEGIA PARA ABOGADOS.

Este libro te enseñará los conocimientos básicos necesarios para comenzar a desarrollar tus propias estrategias de marketing y comenzar a promover tu práctica legal con éxito.



Conclusión

Es extremadamente importante incorporar a los departamentos legales en la estrategia general de las empresas ya que su función en la prevención de riesgos y de aporte al negocio es cada vez más evidente.

Esta incorporación debe realizarse siempre enfocándose en el mejoramiento de procesos, el uso de tecnología y la capacitación profesional.

Comunícate conmigo



gc@gustavocarmona.com



+524428760815



www.gustavocarmona.com

¿Quién soy?

Mi nombre es Gustavo Carmona y soy asesor e instructor en gestión de proyectos, mejoramiento de procesos, marketing, ventas, operacionales legales y transformación digital para firmas de abogados y departamentos legales.

Mi trabajo es ayudar a firmas de abogados a lograr la excelencia operativa a través de la gestión de proyectos, el mejoramiento de procesos, la gestión del cambio y la transformación digital.

