

Medio	El Mercurio
Fecha	28-6-2014
Mención	Estudio revela nueva realidad del mercado jurídico local. Mención a la UAH.

Primeros resultado de la investigación del “Big Law” en Chile:

Estudio revela nueva realidad del mercado jurídico local

Se trata del capítulo nacional —a cargo de tres profesores de la U. Diego Portales— de un trabajo coordinado por la U. de Stanford y que incluirá oficinas de todo el mundo.

Titulados Corte Suprema

Número de titulados



Fuente Investigación Big Law. Capítulo chileno.

EL MERCURIO

52%

de los abogados

realiza sus estudios de posgrado en Chile. Si se opta por estudios en el extranjero, la mayoría elige Estados Unidos (30%).

7%

Esa es la probabilidad

de que, bajo las actuales condiciones, una mujer muy talentosa llegue a ser socia de un estudio de abogados.

Big Law. Así es como se conoce en Estados Unidos al mundo de las grandes oficinas de abogados. Y ese es el tema del libro que presentará en los próximos meses la Facultad de Derecho de la Universidad de Stanford, cuyo objetivo es radiografiar el estado actual del mercado jurídico internacional. El capítulo chileno espera responder dos preguntas: ¿Cuál es la fisonomía de las oficinas de abogados locales? y ¿qué desafíos futuros ven estas para la industria? "El Mercurio Legal" entrega un avance de la investigación y sus primeros resultados.

El levantamiento y análisis de la información la está haciendo un equipo de académicos de la escuela de Derecho de la U. Diego Portales, el que recientemente concluyó la parte cuantitativa y ahora se alista para iniciar una ronda de entrevistas a los socios de las firmas seleccionadas para la muestra (ver recuadro).

En esta etapa ya es posible sacar algunas conclusiones, aún cuando falta cruzar y verificar algunos datos por segunda vez, explica el profesor De la Maza. Entre ellas, por ejemplo, qué tamaño tienen las oficinas chilenas en relación con el mercado regional; cuál es su composición por género; o qué universidades tienen las más altas tasas de contratación y dónde hicieron sus posgrados estos profesionales.

Sobre las firmas de abogados por ahora se sabe que comparadas con algunos países de la región son aún pequeñas, pues únicamente cinco (7% de la muestra) superan los 80

abogados y la más grande a nivel nacional no llega a los 200.

Según el ranking Latin Lawyer en Brasil, por ejemplo, existen 10 estudios que tienen más de 200 abogados, siendo el mayor Siqueira Castro con 733. En Argentina, en tanto, el más grande llega a los 304 (Marval, O'Farrel & Mairal).

¿Cómo se distribuyen los cargos en las oficinas? De los 1.746 abogados de los 76 estudios analizados (a enero de 2014) un 24% es socio y un 71% asociado. El resto son consejeros (3%) y directivos (1%).

El perfil de los abogados

A nivel de asociados, la relación entre hombres y mujeres es razonablemente pareja, 40% mujeres y 60% hombres; pero no sucede lo mismo entre

los socios, donde únicamente el 7% son mujeres. Es decir, comenta el profesor De la Maza, "esa es probabilidad de que, bajo las actuales condiciones, una mujer muy talentosa sea socia".

Luego, los números también muestran que es muy importante la universidad de proveniencia. La UC es la mejor "ranqueada" en materia de contrataciones (43,9%) y, luego, la U. de Chile (28,9%). Después los números empiezan a jugar en contra del abogado.

En cuanto a los posgrado (ver infografía), si es en Chile, los favoritos son también estos dos planteles, los que representan un 33,4% y un 27,6% de las preferencias respectivamente. Si se trata de universidades extranjeras, la mayoría elige EE.UU. (29,9%).

¿Lo que viene? Ahora los inves-

tigadores se encuentran trabajando en la parte cualitativa que contempla distintos aspectos de las firmas y sus abogados. Las entrevistas a los socios incluyen preguntas sobre la organización de las oficinas, el nivel de profesionalización de su administración y otras áreas funcionales (finanzas, informática, auditoría, recursos humanos, por ejemplo).

Otra área relevante del estudio cualitativo estará enfocada en las políticas de contratación y la formalidad (o informalidad) en las promociones en las firmas, especialmente de asociados a socios, y también interesa saber cuál es el modelo de remuneraciones, incluido el reparto de utilidades.

Un tercer punto son los clientes, dicen. Las cuestiones a investigar aquí se refieren a las áreas del derecho que cubren, si atienden predominantemente a personas naturales o jurídicas, cómo captan los clientes, la participación en licitaciones y los sistemas de cobro.

Lo último, cómo ven el futuro de la profesión. La idea en este acápite es conocer la opinión de los propios involucrados acerca del crecimiento y aumento de la oferta legal en Chile y en el extranjero, la internacionalización del ejercicio de la profesión, la suerte de los ejercicios asociativos, en particular de las grandes oficinas de abogados y el impacto sobre estas de los *in company lawyers*.

Países elegidos por abogados para realizar especializaciones o posgrados

País	Abogados	
	Nº	%
Chile	478	52,2
Estados Unidos	274	29,9
España	52	5,6
Inglaterra	49	5,3
Alemania	22	2,4
Francia	15	1,6
Australia	6	0,6
Holanda	5	0,5
Italia	3	0,3
Brasil	2	0,2
China	2	0,2
Bélgica	1	0,1
Escocia	1	0,1
Canadá	1	0,1
Argentina	1	0,1
Suecia	1	0,1
Sudáfrica	1	0,1
Panamá	1	0,1

Fuente Investigación Big Law. Capítulo chileno.

EL MERCURIO

TAMAÑO

Solo cinco oficinas de la muestra (7%) superan los 80 abogados y la más grande a nivel nacional no llega a los 200, por eso se las considera aún pequeñas comparadas con las brasileñas (733, la mayor) o argentinas (304, la más grande).

Universidades chilenas elegidas por abogados para realizar especializaciones o posgrados

Universidad	Abogados	
	Nº	%
U. Católica	160	33,40
U. de Chile	132	27,60
U. A. Ibáñez	72	15,00
U. de los Andes	45	9,40
U. D. Portales	28	5,80
U. G. Mistral	13	2,10
U. del Desarrollo	7	1,46
U. Finis Terrae	6	1,25
U. A. Hurtado	6	1,20
U. de Santiago	4	0,80
U. de Atacama	2	0,40
U. SEK	2	0,40
U. Andrés Bello	1	0,20
U.C. de Valparaíso	1	0,20
U. de Valparaíso	1	0,20

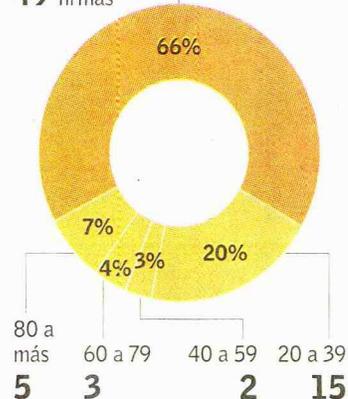
Fuente Investigación Big Law. Capítulo chileno.

EL MERCURIO

Estudios de abogados por tamaño

1 a 19 abogados

49 firmas



* En tamaño solo se encontraron los datos de 74 de las 76 firmas analizadas.

Fuente Investigación Big Law. Capítulo chileno.

EL MERCURIO

■ Ficha técnica de la muestra

La metodología consistió en investigar a las firmas que aparecen en los *rankings* más prestigiosos a nivel latinoamericano: Chambers & Partners, Who's Who Legal y Latin Lawyers. Luego, se consultaron los sitios web de los 76 estudios mejor ubicados, lo que arrojó un total de 1.746 abogados (a enero de 2014).

En la investigación del Big Law chileno participan los profesores de la UDP Íñigo de la Maza y Rafael Mery, el decano de la escuela Juan Enrique Vargas y también el egresado de esa facultad, Ricardo Torres.

Cuando esté finalizado, el nuevo estudio podrá compararse con el que realizaron hace 10 años (2004) los profesores De la Maza y Mery. En esa oportunidad, se entrevistó a socios de los 70 estudios más relevantes de la época, constatándose entre otras cosas la tendencia hacia la profesionalización de los estudios jurídicos, con la incorporación de áreas funcionales a cargo de la administración de los mismos, así como un camino hacia la prestación de servicios de tipo *commodities* o de carácter homogéneos.

■ Del “médico de cabecera” a la sofisticación asociativa

En esta primera etapa de la investigación se explica que la profesión legal se consolidó tempranamente en Chile, aunque durante los primeros 200 años su importancia fue bastante escasa: en 1705 había 4 abogados.

Al principio tuvo los rasgos típicos de una profesión liberal: independencia respecto del cliente, profesionales que se desempeñan como generalistas —a la manera de un “médico de cabecera”— y un ejercicio escasamente asociativo. Estas características tienden a mantenerse sin demasiadas modificaciones hasta cerca de mediados del siglo XX.

Por eso, los investigadores piensan que tal vez la imagen que entrega el profesor de la U. de Stanford Rogelio Pérez Perdomo, probablemente el mayor especialista en la materia a nivel latinoamericano, acerca de los abogados en Venezuela sea representativa de la situación de los abogados en Chile durante esa época.

El académico plantea en este sentido que el ejercicio tradicional era individual o con algún amigo o pariente y se realizaba en pequeñas oficinas en el centro de la ciudad. Las tareas más relevantes de los abogados eran en los tribunales y las relaciones

con los clientes se caracterizaban por ser muy cercanas y mantenidas en el tiempo, por ejemplo. O que el número de asuntos servidos por cada abogado era pequeño. Pero las cosas han cambiado.

El número de abogados ha aumentado vertiginosamente. Basta considerar los titulados en 1960 y su comparación con 2012 (ver infografía). Y a causa de este aumento y otros factores como el crecimiento económico, una cierta globalización y, en definitiva, la sofisticación de la demanda por servicios legales la profesión se ha estratificado.

Con todo, esta estratificación no ha significado la extinción de los abogados que operan como “médicos de cabecera de sus clientes”, pero decididamente ha determinado que el sector más vistoso de la profesión sea otro. Generalmente relacionado con prácticas asociativas, ya sea en grandes oficinas de abogados, en *boutiques* de especialistas o en las fiscalías de las grandes empresas. Y es a este segmento de la profesión al que podemos denominar, siguiendo una terminología estadounidense, *Big Law*, cuenta el profesor De la Maza.

Lea el artículo completo en www.elmercurio.com/legal

