



Los Grandes Despachos de Abogados han dejado de ser, en los últimos años, organizaciones cuasi familiares que atienden los intereses de un grupo cerrado de clientes por años, o boutiques altamente especializadas con baja competitividad en sus servicios. Hoy, la realidad de estas empresas es se encuentran en un mercado altamente competitivo donde necesitan estructurarse para consolidar su participación de mercado y mantener sus márgenes de beneficio. Debido al historial del segmento, muchas oficinas aún sienten que su área financiera no está profesionalizada y, por lo tanto, se ubican en condiciones desiguales con sus competidores.

La transición a un modelo eminentemente corporativo despertó en los gerentes de Oficinas y otras empresas de Servicios Profesionales la urgencia para que, sin detrimento de la calidad del trabajo jurídico, se iguale el *overhead* teniendo una alineación firme - la tecnología.

**My Law** es una solución tecnológica completa y personalizada que ofrece soporte, capacitación y consultoría técnica, además de contar con aceleradores de implementación que destacan para el diccionario de actividades propio del sector con todos los procesos e informes que son imprescindibles para un análisis granular de los costos y rentabilidad del negocio.

## Para qué sirve

Una solución costo por actividades, con identificación de los direccionadores de estos costos, que representa una profundización de análisis imposible de obtener en los sistemas de gestión disponibles

en el mercado para el sector, donde se limitan a distribuir *overhead* entre diferentes células o centros de costos, sin considerar la ponderación relativa a la intensidad de uso de estructuras administrativas por parte de determinadas prácticas y clientes.

## Para quién está destinado

**My Law** es una solución que se puede personalizar y adaptar rápidamente para empresas de servicios profesionales, tales como oficinas de abogados, empresas consultoras y, en particular, para aquellas que deseen afinar su información en los siguientes niveles:

- Detallado de *overhead* y comparación con valores presupuestados;
- Costo por celda y práctica;
- Rentabilidad por cliente;
- Cálculo de la eficiencia del colaborador/asociado;
- Impactos de la inactividad (o baja tasa de utilización).

*"He trabajado con los profesionales de MyABCm desde 1996 en más de 20 proyectos con el 100% de los clientes satisfechos. Puedo decir que es la mejor y más seria relación profesional que he tenido en los últimos 19 años dedicados al trabajo de consultoría. Considero a MyABCm como mi mejor socio de negocios"*

**Freddy Araque**  
Ebitda Group  
Ecuador

## Algunos beneficios

- Diagnosticar focos de ineficiencia de costos, ya sean administrativos o en las áreas de prestación de servicios, para que los ajustes se realicen de manera focalizada, llegando a las áreas en las que son materiales y tengan un impacto real positivo en la rentabilidad, sin pérdida de eficiencia y calidad del servicio;
- Dirigir las estrategias de la oficina en base a indicadores objetivos, identificando los segmentos de clientes que brindan los mejores márgenes, y qué inversión se necesita - y si tiene sentido - para brindar servicios en los segmentos de menor rentabilidad.

## Proceso

La solución **My Law** aísla y resalta los costos más relevantes, demuestra cómo se distribuyen entre prácticas de oficina, determina el precio la ociosidad y otros costos escondidos en ineficiencias y permite un cálculo mucho más preciso de la contribución real de cada cliente, segmento, actividad, celda e, incluso, por cada colaborador/asociado.

Aumenta la eficiencia y la productividad de la prestación de servicios, automatiza las funciones administrativas y proporciona a los gerentes la información y la inteligencia necesaria para dar forma y ajustar sus estrategias.

## Desafíos

Para un sistema de análisis de costos eficiente a través del modelo **My Law**, las oficinas y las empresas de servicios profesionales deben prepararse primero para poder: a) generar información con los niveles de detalle necesarios, que generalmente se extraen de un sistema de contabilidad y registro de tiempos ya implementado y en uso por la empresa, y b) adaptar procesos y estructuras tales como centros de costos y asignación de gastos, que aseguran la calidad y el detalle de los datos guardados en el sistema.

Sin embargo, el mayor desafío es preparar al usuario para que comprenda la importancia de los indicadores, generarlos consistentemente para la creación de series históricas y alinearlos para usarlos en la toma de decisiones.

Nombre	Costo Calculado	Volumen Ingresado	Costo Unitario
Objetos de Costo	\$1,340,430.50		
Servicios	\$890,140.63		
Litigio Fiscal y Administrativo	\$382,075.32		
Pago de lo indebido y saldo a favor	\$131,334.92	25,718.00	

Costos por Procesos y Clientes y su Origen

Tablas dinámicas que optimizan la gestión

Tipo de Servicio	Región	Escenario	Periodo						Total General
			1. Enero	2. Febrero	3. Marzo	4. Abril	5. Mayo	6. Junio	
Derecho Administrativo	Cliente1		15,631.63	3,013.20	18,400.38	-4,750.12	1,563.13	2,896.93	49,347.65
Derecho Administrativo	Cliente2		596,927.35	3,007.70	14,623.63	-6,609.79	-1,044.48	-535.07	608,369.34
Derecho Administrativo	Cliente3		17,934.72	1,514.04	5,270.15	120.09	5,681.65	1,735.95	32,256.59
Derecho Administrativo	Cliente4		-15,496.98	4,137.47	19,617.53	1,437.79	8,656.52	6,852.56	35,074.89
Derecho Administrativo	Cliente5		-25,493.24	8,209.97	19,530.38	2,137.44	10,789.82	10,913.77	65,132.67
Derecho Administrativo	Cliente6		42,857.62	12,288.39	-427.07	10,949.57	15,469.91	-14,980.80	475,109.22
Derecho Administrativo	Cliente7		95,796.52	4,426.42	10,368.00	-4,225.02	8,506.18	7,269.21	132,171.42
Derecho Administrativo	Cliente8		3,863.48	3,642.02	4,599.16	-3,077.30	8,681.68	6,738.15	26,167.19
Derecho Administrativo Total			1,126,163.13	41,740.28	128,172.86	7,324.90	58,380.68	50,532.86	1,414,233.35
Derecho Fiscal	Cliente1		-13,623.07	931.85	2,479.21	-9,015.69	329.89	2,598.47	-16,541.34
Derecho Fiscal	Cliente2		-18,875.07	5,431.60	6,111.30	-1,619.08	2,573.28	3,047.85	-3,330.10
Derecho Fiscal	Cliente3		-13,615.84	5,658.97	4,224.17	-4,319.43	7,272.57	2,202.23	1,422.68
Derecho Fiscal	Cliente4		-17,775.04	1,903.99	5,940.81	-3,199.47	-293.74	1,046.07	-13,339.87
Derecho Fiscal	Cliente5		-17,761.05	-8,373.88	2,195.12	-7,995.05	-1,397.84	994.65	-32,278.06
Derecho Fiscal	Cliente6		-17,757.38	4,570.95	3,161.81	-8,724.17	1,921.75	1,820.09	-15,006.95
Derecho Fiscal	Cliente7		-16,415.37	5,512.07	4,157.81	-7,254.48	3,152.48	752.41	-10,086.95
Derecho Fiscal	Cliente8		-16,943.30	4,640.51	4,402.28	-7,074.28	2,882.68	66.79	-11,713.27
Derecho Fiscal Total			-131,804.12	26,288.94	32,680.51	-56,191.53	16,461.07	12,492.16	-106,172.97
Joint Ventures	Cliente1		-18,633.99	100.36	5,865.46	-10,105.83	2,057.41	-2,823.47	-23,539.46
Joint Ventures	Cliente2		-28,707.05	-798.98	1,488.80	302.14	1,472.88	-2,038.90	-28,239.88
Joint Ventures	Cliente3		-16,088.91	2,645.67	3,903.88	-919.59	727.63	2,074.42	-9,698.34
Joint Ventures	Cliente4		-6,728.46	593.24	3,377.62	-7,184.73	2,130.90	-1,641.78	-9,982.23
Joint Ventures	Cliente5		-27,993.46	-1,874.74	541.34	719.43	-7,796.11	677.69	-35,725.85
Joint Ventures	Cliente6		-27,899.93	4,713.17	1,130.41	-2,861.00	-4,674.86	7,078.01	-31,170.90

**Alexandre Dinamarco** - Actualmente lidera proyectos de transformación financiera en la oficina británica de Ashurst, brinda servicios de consultoría relacionados con sistemas de gestión para grandes oficinas en el Reino Unido y Europa. Trabajó durante 10 años en Linklaters, 7 de los cuales como gerente de procesos financieros en la oficina central de Londres, donde dirigió varios proyectos relacionados con las políticas, informes y sistemas financieros del grupo. A su regreso a Brasil, fue responsable de la reestructuración del sistema y las áreas de cumplimiento en Lefosse Advogados. Fue auditor y consultor en Arthur Andersen entre 1995 y 2000. Licenciado en Administración de Empresas por la Fundación Getulio Vargas en 1996. MBA Ejecutivo en Negocios Internacionales en Business School São Paulo (BSP), con especialización en Estrategia en Rotman Business School (Universidad de Toronto, Canadá) en 2004. E-mail: aadinamarco@gmail.com

Para obtener más información, póngase en contacto con nosotros:

[www.myabcm.com/es/contacto](http://www.myabcm.com/es/contacto)

Copyright - Todos los derechos reservados.

