



WSJ

CONTENIDO LICENCIADO POR  
 THE WALL STREET JOURNAL

ERIN MULVANEY  
 The Wall Street Journal

Las grandes empresas de todo el mundo están reaccionando contra el rápido incremento de las facturas legales, criticando severamente las tarifas por hora de los abogados que, aseveran, son el producto del exceso de los bufetes.

Las tarifas por hora de los abogados subieron casi un 9% en la primera mitad de 2024, según datos del grupo de especialidades jurídicas de Wells Fargo, el que hace un estudio de las grandes firmas de abogados en forma trimestral. Esto es adicional a un aumento del 8,3% en las tarifas el año pasado. Históricamente, los honorarios subían alrededor de un 4% cada año, indica Wells Fargo.

El sueldo de los abogados se está elevando abruptamente. Las brutales guerras por cazar talentos ahora son habituales, y aquellos profesionales de primer nivel esperan recibir una remuneración similar a la de los banqueros de inversiones y directores de títulos privados.

"No se negocia con esas personas. No va a apostar la empresa", manifestó Matthew Lepore, asesor jurídico del gigante químico BASF. "A los clientes no les está yendo tan bien como a las firmas de abogados, y eso no es sostenible".

En ciertas especialidades, como asesoría en fusiones, cumplimiento regulatorio, impuestos y títulos privados, los asesores jurídicos corporativos señalan que hay solo un pequeño grupo de bufetes para elegir. Las empresas que se aventuran a realizar acuerdos de alto riesgo recurren a las firmas de élite, con la esperanza de que el alto precio prometa los mejores resultados. Las tarifas por hora pueden alcanzar los US\$ 2.500 o más para los abogados más solicitados, y se espera que sigan subiendo, según reclutadores del área y documentos judiciales.

"El mercado se ve impulsado por el nivel superior. Los principales bufetes están gastando dinero en la competencia por los mejores talentos. Eso es lo que está impulsando esto", aseguró Alan Tse, jefe jurídico de la firma global de bienes raíces comerciales JLL. "Obviamente, no muchos de nosotros estamos diciendo que no. Los clientes son parte del problema".

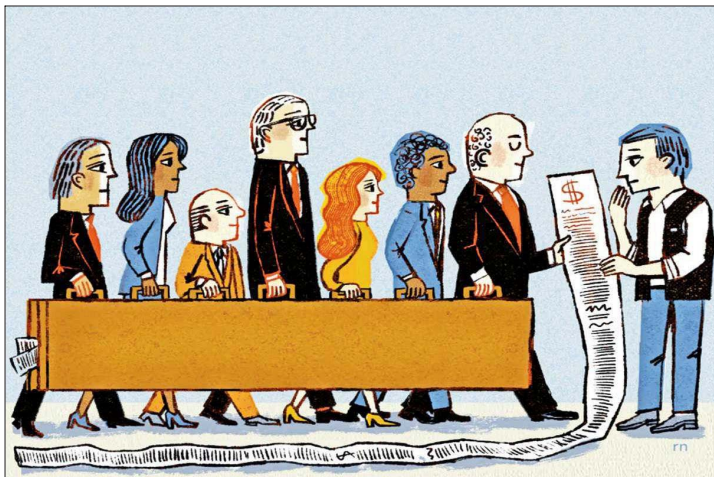
**Ganan más que los banqueros**

Los principales bufetes de abogados han crecido en tamaño y han visto cómo sus ingresos se han disparado a medida que se han convertido en el único lugar

Industria jurídica estadounidense

Los principales bufetes de abogados cobran hasta US\$ 2.500 por hora: los clientes están indignados

Las empresas se quejan del aumento de las facturas legales. "No es sostenible", dice un asesor jurídico.



Las empresas están presionando cada vez más por acuerdos de honorarios alternativos.

para clientes corporativos que necesitan ayuda en materia de acuerdos, litigios y asesoría tributaria. La industria jurídica ha cambiado su estructura de remuneración y solo unas pocas firmas aún tienen un sistema de pago clásico que remunera en forma pareja en base a la antigüedad. En cambio, las firmas pagan por las estrellas y en base a la productividad. La flexibilidad aumenta el costo del talento.

El crecimiento de ingresos de los bufetes subió 11,4% en el primer semestre de 2024, superando los gastos, según un estudio de Citi Global de las principales firmas del rubro.

Las contrataciones de abogados superestrella pueden alcanzar sueldos de entre US\$ 15 millones y US\$ 20 millones al año, eclipsando incluso a los banqueros de Wall Street, dicen abogados, consultores y reclutadores jurídicos. Más allá de ese nivel refinado, muchos abogados han visto duplicarse su salario en los últimos años. En el extremo inferior de dicho salario, los asocia-

dos de menor rango en las grandes firmas legales pueden empezar con US\$ 250 mil al año. Eso es un incremento de un 30%, aproximadamente, en cinco años frente al salario inicial de US\$ 190 mil en 2018.

Los bufetes cobran tradicionalmente a las empresas tarifas por hora, y se contrata a la firma para un proyecto o asunto y luego cobra en base a cuánto tiempo destina al proyecto. Al interior de las firmas, a los asociados de menor rango y a los socios a menudo se les juzga en base a las horas facturables que producen, como también al resultado para el cliente.

Para disminuir los costos legales, las compañías están oponiendo a las firmas unas contra otras para conseguir propuestas más competitivas y llevando el trabajo interno a sus propios departamentos jurídicos.

En la fábrica de cerveza Heineken, el asesor jurídico Ernst van de Weert ha trasladado parte del trabajo legal de las firmas grandes a otras más pequeñas.

"Puede obtener la misma cali-

dad por la mitad de la tarifa", indicó. "Tiene más alternativas de las que cree".

En realidad, las tarifas están aumentando en forma más rápida en las firmas más importantes. Los honorarios en los 50 principales bufetes subieron un 10% en la primera mitad del año, en comparación con cerca del 7% para los niveles siguientes, clasificados del 51 al 100, y del 100 al 200, según Wells Fargo.

Los abogados de las firmas más grandes de la nación cobran entre US\$ 500 y más de US\$ 1.300 la hora por litigio en 2023, según National Association of Legal Fee Analysis. Puede ser más alto en otros mercados.

En la ciudad de Nueva York, las fusiones y las adquisiciones son el área más cara y muchas firmas de alto nivel tienen tarifas de socios que superan los US\$ 2 mil por hora, y pueden llegar hasta US\$ 1 mil para los asociados de menor rango, según Perseus, una compañía de software que utilizan los asesores jurídicos internos para controlar las

tarifas por hora.

Es cada vez más un mercado bifurcado, en el que las principales firmas con grandes prácticas corporativas como Wachtell Lipton, Kirkland Ellis, Paul Weiss, Davis Polk y Simpson Thacher se están alejando del grupo. Varios de los bufetes más grandes se han apoderado de grupos de práctica completos de otros, atrayendo a los reclutas con aumentos de sueldo significativos. Pero al mismo tiempo, el trabajo de algunos de estos talentos refinados puede producir decenas de millones hasta cientos de millones en ingresos para las firmas.

"El juego es obtener tantas estrellas como pueda porque ayuda a cerrar el negocio", manifestó Brad Karp, presidente de Paul Weiss.

**Lucha contra las horas facturables**

Las empresas están presionando cada vez más por acuerdos de honorarios alternativos. Van a poner un límite a los honorarios, a fijar las tarifas para evitar que los costos se disparen, o hacer un acuerdo para otorgarle al bufete un incentivo para que gane con una garantía de "bono por éxito". Van a hacer licitaciones para el trabajo y que las firmas presenten sus mejores ofertas que incluyan propuestas para mantener los costos a raya.

Algunos clientes están tratando de mantener bajos sus propios costos por hora, siendo cuidadosos en cómo utilizan las firmas externas. "Es demasiado fácil recurrir al disco rápido, ¡Bob, ayúda!". Luego el reloj empieza a correr antes de colgar el teléfono. Como cliente, tiene que ser más disciplinado", señaló Ahsley John, jefe de operaciones legales del conglomerado minero británico Anglo American. La compañía, propietaria del comercio minorista de diamantes DeBeers, trabaja con 15 a 20 bufetes de abogados en todo el mundo.

Frank Ryan, copresidente mun-

dial de DLA Piper, una de las principales firmas legales, observó que el mundo se ha vuelto más complicado para los negocios. E indicó la explosión de los títulos privados en la última década, lo que ha sido un beneficio para los bufetes que representan a empresas financieras y las asesoran en fusiones de miles de millones de dólares. Esto crea trabajo para ambas partes de un acuerdo para los bufetes. Igualmente, dijo que el enérgico entorno regulatorio y los complejos asuntos de propiedad intelectual crean más oportunidades para el trabajo legal especializado.

"Hay algunas firmas que están siempre en el tarjetero de un asesor jurídico, no hay duda", manifestó Ryan. "El mundo se ha vuelto más pequeño en cierta forma, pero eso crea más oportunidades para los bufetes de abogados".

Los avances en la inteligencia artificial (IA) generativa podrían cambiar el aspecto económico de los bufetes, puesto que muchos de ellos están probando los instrumentos para manejar aquellos trabajos como resumir expedientes legales que es competencia de los asociados de menor rango. La IA debería bajar los costos y aumentar la eficiencia, indicaron jefes de departamentos legales.

En junio, Shell envió una carta a

firmas externas que el gigante energético estaba considerando contratar. El trabajo de estas no estaba garantizado, "porque probamos constantemente el mercado en busca de eficiencia y eficacia en función de los costos", según una copia de la carta de la directora jurídica Philippa Bounds a la que tuvo acceso The Wall Street Journal. Solicitaba a las firmas que explicaran cómo están utilizando los instrumentos de IA generativa, y decía que aquellas "que se desarrollen en ese terreno fértil" y tengan claro cómo la están utilizando tendrán una ventaja competitiva.

Shell trata de evitar el modelo de tarifa por hora en general, sosteniendo que proporciona poco incentivo para que los abogados trabajen con rapidez. El jefe de operaciones jurídicas de la empresa energética, Gordon McCue, ha presionado a las firmas para que utilicen planes de honorarios alternativos, de modo que Shell tenga una tarifa predecible y transparente en la factura legal final.

"Podría haber una tendencia, consciente o inconsciente, a no querer ser mucho más eficiente porque las tarifas por hora son enormes", dijo McCue.

"Esto no resuelve el problema", afirmó McCue. "Corresponde a las empresas presionar en pro de un cambio".

Artículo traducido del inglés por "El Mercurio".

**CIMA**  
 Las contrataciones de abogados superestrella pueden alcanzar sueldos de entre US\$ 15 millones y US\$ 20 millones al año.