

TÍTULO: La fórmula de Guerrero Olivos para casi duplicar su tamaño en los últimos tres años				
Nº	FECHA	MEDIO	SECCIÓN	PÁGINA
268851	2024-11-29	Diario Financiero	Entre Códigos	6Y7

Imagen 1/2

ENTRE CÓDIGOS

La fórmula de Guerrero Olivos para casi duplicar su tamaño en los últimos tres años

■ Estar presentes en industrias clave, adaptarse a los ciclos económicos y una mayor alineación con los objetivos de los clientes son algunos de los factores.

POR PAULA VARGAS

Fue una de las firmas de abogados chilenas pioneras en trabajar en espacios abiertos y colaborativos. En el año 2021 y cuando las empresas volvían incipientemente a la presencialidad, Guerrero Olivos (GO) apostó por el trabajo en plantas libres, más parecidas a un cowork que a una oficina tradicional.

Lo que en ese momento se veía como un experimento para fomentar la colaboración entre los equipos y un mayor sentido de pertenencia se sumó a una serie de medidas que se adoptaron un poco antes de la pandemia de Covid-19, cuando la oficina tomó la decisión de institucionalizarse para abordar una nueva etapa de crecimiento.

La fórmula que fueron decan-

tando, al parecer ha tenido buenos resultados. Al menos es lo que dicen los números, pues la firma pasó de 60 a más de 100 abogados en los últimos tres años, mejorando su desempeño operacional con un aumento de 36% en la facturación y -aseguran- manteniendo un buen

clima laboral.

¿Qué pasó en el camino? El socio administrador de Guerrero Olivos, Martín Santa María, recuerda que en este lapso el estudio tomó importantes decisiones, fortaleciendo su gobierno corporativo, incorporando nuevos socios y también comenza-

ron a ver los frutos de la temprana apuesta que hicieron por algunas disciplinas.

“Todo esto nos llevó a crecer fuerte durante la pandemia, lo que no fue algo común en la industria. Pasamos de una oficina de 60 abogados a sobre 100 y hemos ido



Martín Santa María,
socio administrador
de Guerrero Olivos.

TÍTULO: La fórmula de Guerrero Olivos para casi duplicar su tamaño en los últimos tres años				
Nº	FECHA	MEDIO	SECCIÓN	PÁGINA
268851	2024-11-29	Diario Financiero	Entre Códigos	6Y7

Imagen 2/2



estudio. Por ejemplo, el energético -ERNC-, donde aprovecharon de posicionarse en los ciclos altos de la actividad.

Adaptación en incentivos

La ‘adaptación’ también es algo que releva el socio administrador de GO. A su juicio, la flexibilidad para ir reforzando la estructura de la oficina ha sido clave para abordar distintas industrias en sus diferentes etapas y, pone de ejemplo los sectores inmobiliario, laboral y tributario que han vivido una verdadera revolución en los últimos años, abarcando desde complejas reestructuraciones hasta reformas que han cambiado la relación laboral.

“Lo más importante ahí es tener un sistema que incentive y cuide el trabajo cruzado de las distintas áreas y que tenemos que dar a conocer al cliente. Ellos (los clientes) al principio se asustan cuando hay muchos abogados sentados en la mesa porque piensan que eso sube la tarifa, pero al final si los incentivos y los sistemas de honorarios están claros y son correctos, la verdad es que empiezan a entender el valor de que estemos todos en la mesa”, recalca Santa María.

consolidando áreas de práctica tanto desde el punto de vista de su volumen de trabajo, como de su prestigio”, señala.

Destaca también el hecho de “haber invertido” tiempo en sectores más incipientes y que después se volverían estratégicos para el

En ese sentido, el experto añade que hay varias fórmulas de cobro: premio por éxito, un monto máximo por el trabajo completo, y el más resistido; el honorario por hora, pero más allá del mecanismo, recalca que lo importante es que el trabajo que realice la oficina tiene que estar alineado con el cliente y que éste sienta una retribución por ello.

Previene, eso sí, que estar alineado con los intereses del que contrata

haciendo alusión al caso Hermosilla.

En el radar

Respecto a la próxima meta del estudio, Santa María prefiere no hacer apuestas específicas, pero reitera que seguirán fortaleciendo áreas que están en pleno desarrollo como Compliance, por la ley de delitos económicos, que –enfatisa– “es mucho más que la suma de manuales y protocolos”;

No solo han crecido en número de abogados, sino que también han aumentado su facturación (36%).

una asesoría no implica perder la independencia. “Tú tienes que decirle cosas a los clientes que a veces no quieren escuchar. Y por otro lado, internamente tienes que mandar el mensaje de que –los abogados– tienen la capacidad de pararse frente a ellos y plantear cómo son las normas, cuáles son las reglas y cómo se deben hacer las cosas. Y lo que hemos visto en algunos casos de la mala práctica jurídica en el último tiempo tiene que ver justamente con la falta de independencia”, dijo el profesional

también el área de Litigios, donde los arbitrajes han tenido un boom importante; y por último menciona la tecnología y particularmente, los data centers, como una industria donde ya están ingresando, eso, además del desarrollo de Venture Capital, que es otro tema donde también han puesto sus fichas.

El abogado es un convencido de que el mercado legal chileno tiene aún mucho más potencial de crecimiento, sobre todo en regiones y es algo que sí miran con interés. Pero así como ve espacios de crecimiento

también ve desafíos como es la retención de talento y la mayor competencia que se da no solo con otros estudios, sino también con las fiscalías de empresas.

Y, aun cuando el radar de GO está encendido para detectar oportunidades, Santa María menciona que para todo lo anterior es clave que el país se reactive económicamente y vuelva a crecer a tasas más altas.

En su calidad de experto en temas inmobiliarios, el abogado no puede dejar de mencionar la crisis que vive la industria, que admite, “ha sido más larga de lo que se esperaba”. Y si bien, mucho tiene que ver con condiciones macro, cree que el Estado puede hacer algo más para reactivar la construcción: “Por ejemplo, pensar en mecanismos que mejoren el acceso al financiamiento hipotecario... (además) el país debiera tomar un acuerdo para acelerar la producción de vivienda, particularmente de los sectores más vulnerables y segmentos medio-bajos, el déficit sigue creciendo y es un imperativo ético hacerlo, pero además es una buena forma de acelerar la salida de la crisis, tanto del punto de vista de la industria, la actividad económica, la generación de empleo, etc.”, concluye.