



Prospecciones

En miras hacia un servicio
multidisciplinario de asesoramiento y
consultoría

Transición entre el escritorio jurídico Sarmiento
Núñez y un organismo multidisciplinario

Introducción y desarrollo temático

- Ocho años de la desaparición del fundador del Escritorio Sarmiento Núñez & Asociados
- Situación del escritorio a partir de ese entonces: fusiones, separaciones, alquiler, venta...
- Y ahora qué:
 1. ¿Desaparición del escritorio en este milenio?
 2. Mis ideas para el futuro: creación de una estructura por medio de la cual se ofrezca un servicio multidisciplinario, políglota y personalizado de consultoría y asesoramiento de tamaño familiar.
 3. Pasos a seguir...



1. ¿Desaparición del escritorio Sarmiento Núñez en este milenio?



- ¿Vender *or not* vender?; ¿Cerrar *or not* cerrar?; ¿Litigar *or not* litigar?; ¿Fusionarse otra vez?
- ¿Qué sucederá con la labor de JGSN?; ¿Quedaría extinguido el escritorio una vez los hijos de JGSN dejen de trabajar en él? ¿Tienen voz y voto los nietos de JGSN deseosos de mantener en vida su labor y apellido en el mundo jurídico dentro y fuera de Venezuela?
- ¿Les parece viable la posibilidad de prestar servicios legales y servicios de asesoramiento en otras áreas, no jurídicas?

2. Mis ideas futuristas: tipo de actividad de Sarmiento Núñez

- Un nuevo concepto de asesoramiento... **NO** solamente legal. La idea es poder prestar servicios en calidad de “*Consulting firm*” y no solamente de Escritorio Jurídico. Un ejemplo sería, tener a Sarmiento Núñez Legal y Sarmiento Núñez consulting.
- Combinar el desarrollo, elaboración, formulación, evaluación y gestión de proyectos en diferentes áreas (educación, informática, nuevas tecnologías, economía, construcción, etc.) con los servicios tradicionales de un bufete.
- En el área legal: observar y acoger las nuevas tendencias en los servicios prestados por bufetes (redacción de artículos y libros, preparación de conferencias, seminarios, foros, simposios, mantener una página web con información atrayente, interesante y en boga, etc.)



2. Mis ideas para el futuro: tipo de servicios en Sarmiento Núñez

- Servicios de asesoramiento en comercio exterior (*import-export*), estudios de mercado y operaciones aduaneras.
- Servicios de formación y capacitación, generales y *ad-hoc*.
- Servicios de auditoria (contable y legal),
- Servicios de asesoramiento en la negociación, etc.
- Servicios de conciliación, mediación y arbitraje.
- Servicios de asesoramiento en temas de comercio electrónico, seguridad en Internet y transacciones electrónicas.
- Estudios de derecho comparado y de mercados para aquellos que intenten ganar mercados internacionales o deseen hacer negocios con personas domiciliadas en el extranjero y/o en el país.
- Servicios de traducción e interpretación.
- Servicios de información en diversas áreas, inclusive la turística, educacional, inmobiliaria y/o empresarial.
- Servicios de gestoría y *delivery* para venezolanos residenciados en el exterior y extranjeros.



2. Mis ideas para el futuro (cont.): estructura



- Creación de departamentos “virtuales” de banca y finanzas, desarrollo y gestión de proyectos, derecho mercantil internacional, traducciones e interpretaciones, etc.
- Departamentos compuestos por no menos de dos (2) personas para que siempre haya alguien disponible.
- Derecho a trabajar desde cualquier punto informático y de acceso a Internet, dentro o fuera de Venezuela.
- Establecer previamente quién hace qué para evitar confusiones, duplicación de trabajos, ingerencias, etc y ello basado en lo que le gusta hacer a cada quien.
- Remodelación del escritorio para aprovechar espacio perdido en las oficinas para el que necesite usar la infraestructura del escritorio en el desarrollo de una actividad del organismo multidisciplinario. El trabajo se hace de preferencia desde el hogar a excepción de las reuniones.

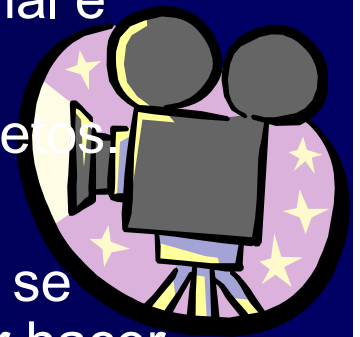
2. Mis ideas para el futuro (cont.): “presencia” y ...



- Publicidad y mercadeo de los servicios prestados (por vía Internet, periódicos, revistas, *brochures*, creación de objetos como marca libros, bolígrafos, block-notes pequeños y grandes, teipe, reglas, gomas, tipex, post-it, agendas, etc.)
- Para publicitar los servicios legales del organismo multidisciplinario, recomiendo publicar las “obras completas” de JGSN, los artículos más controvertidos, los trabajos sobre un tema en particular, cualquier cosa en la que se pueda poner el nombre y la dirección del organismo.
- Crear un nombre de dominio y una página web “fija” manejada por el *web master* del grupo y hospedada en un servidor.
- Crear cuentas e-mail para todos a partir del mismo nombre de dominio.
- Prestar algunos de los servicios vía la página web.

2. Mis ideas para el futuro (cont.): ... publicidad

- Contactar Cámaras de comercio, Academias, Universidades y Colegios para hacer publicidad en las respectivas páginas de dichos organismos.
- Hacer afiches que se mantengan visibles en las carteleras de Universidades, tribunales, Colegios, Academias, etc. Afiches que promocionen una publicación, un seminario, etc.
- Para facturación es importante firmar contratos con compañías de tarjetas de crédito para el pago tradicional e informatizado.
- Fiesta inauguración con publicidad y repartición de objetos.
- Repartición de objetos al organizar eventos.
- Contratar un estudiante de publicidad y mercadeo que se encargue de estas cosas. Daniel Sarmiento dice poder hacer la estrategia de mercadeo como parte del plan de acción.

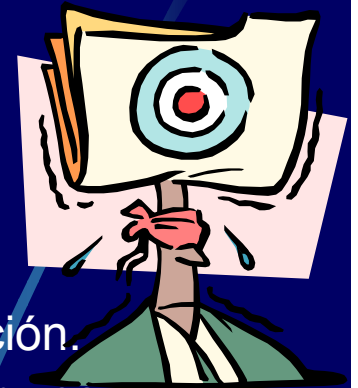


3. Pasos a seguir...



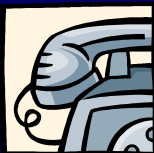
- Lectura por cada uno de los encuestados del Reporte con los resultados de las encuestas previsto para el 28.02.2005. (Todos recibieron el reporte.)
- Hubo personas que no respondieron a todas las preguntas o a las que les hice otras preguntas. Espero sus respuestas en breve! Recepción de comentarios con respecto al Reporte y a la proposición de departamentos virtuales hasta el 15.03.2005. (Hubo muy pocos feedback con respecto a este tema.)
- Igualmente, espero recibir una confirmación de cada uno de los encuestados a participar en el proyecto, determinando si es en calidad de miembro o únicamente como consultor externo al que se contacta para proyectos ad-hoc, que formara parte de una base de datos de expertos, pero que no formara parte del organigrama del organismo. (Ya obtuve las respuestas)

3. Pasos a seguir...



- Redacción de una proposición de proyecto y de un plan de acción.
- Finalizar el organigrama de los departamentos virtuales y crear uno con los integrantes de cada departamento. Si sus comentarios llegan a tiempo, creo poder entregar esto el 31.03.2005. (Entregué el organigrama sin nombre de cada integrante, solo con los temas)
- Redacción del Reglamento del organismo consultor y asesor.
- Redacción de un Manual de conducta y ética de los integrantes del grupo.
- Espero un *feedback* de su parte sobre mis prospecciones en tiempo razonable.
- A los miembros de SN&A: si mis ideas son acogidas, espero recibir su oferta sobre ¿Cómo desearían que el organismo consultor sea conformado?
 1. ¿Desean tener socios (vender acciones) o asociados (que realicen aporte en dinero y en especies durante un plazo razonable)?
 2. ¿De cuánto hablamos en cada caso?

Gracias por su atención



María Gabriela Sarmiento

T. +58 412 200 12 00

F. +58 212 979 81 71

gabriela.sarmiento@laposte.net

http://www.geocities.com/sarmiento_mg/Home.html