

Nueva edición de Conversación en la Azotea de Lefebvre: claves para la innovación de los pequeños despachos

[Multimedia](#)

Los expertos Javier Pascual, cofundador de CYSAE, Javier Segura, presidente y abogado de LAWYOU, y Eugenia Navarro, CEO de Tama Projects y Profesora de Estrategia y Marketing en ESADE, debaten sobre los desafíos que afrontan los pequeños despachos de abogados para convertirse en innovadores

El sector legal afronta nuevos desafíos por el impacto de las nuevas tecnologías, nuevos competidores y por las exigencias de propuestas de valor por parte de los clientes actuales. Ante el nuevo entorno, progresivamente complejo y cambiante, la innovación representa una oportunidad de crecimiento para los despachos de abogados. Por eso, Lefebvre aborda esta cuestión en la nueva edición de Conversación en la Azotea de Lefebvre: claves para la innovación de los pequeños despachos. En esta ocasión, la editorial jurídica ha contado con la presencia de Javier Segura, presidente y abogado de LAWYOU y Javier Pascual, cofundador de CYSAE, y Eugenia Navarro, profesora de ESADE y CEO de Tama Projects, en el papel de moderadora, para debatir sobre qué consideran innovar como un factor ajeno a su negocio, pues requieren capacidad de inversión.

Por su parte, Javier Segura incide sobre un concepto de innovación que trasciende el incremento de las capacidades tecnológicas de cada despacho y abarca el desarrollo del modelo de negocio como “un modelo que se basa en integrar cada despacho en un núcleo mayor que permita abarcar temas que antes eran inasumibles para un despacho pequeño”. La solución radica en un modelo colaborativo, en la integración de despachos que se complementan de forma flexible, con respeto a sus planes de negocio individuales.

Integrar diferentes empresas dentro del equipo hacen que se generen muchas otras sinergias y acceso a nuevos nichos

Javier Pascual ejemplifica con la historia de CYSAE sobre la adaptación al nuevo modelo de negocio: un pequeño despacho formado por tres personas que integra nuevos especialistas de forma progresiva hasta crear un equipo multidisciplinar, lo que permite a CYSAE acceder a nuevos nichos de mercado.

¿La innovación es cara o no? Si es colectiva es barata

Para Javier Segura, la innovación colectiva es barata porque no es

exclusivamente una innovación tecnológica. Destaca que “la clave está en el cambio de modelo de negocio. No hace falta cambiar en el sentido de invertir en innovación tecnológica, sino en cómo hacer que el cliente sea el centro de la relación”.

Asimismo, Javier Pascual considera que existen muchos tipos de innovación, entre ella la no tecnológica. Además, explica que “tampoco se necesita invertir en un caro desarrollo tecnológico propio, debido a la existencia de herramientas de gestión, como Google Drive, que son gratuitas”.

Innovar no es tecnología

Según Javier Pascual, no se trata de conocer herramientas tecnológicas, sino técnicas de innovación, como por ejemplo, gestión de costes. “Para mí la innovación debería ser un sinónimo de cambiar, es importante que la gente no piense que innovar es tecnología”.

Para Segura, existe una barrera psicológica en el mundo de los pequeños despachos debido a su apego a la tradición. La evolución se produce mediante un cambio de paradigma, un nuevo enfoque en el desarrollo del despacho, obligado, además, por los clientes actuales.

Pascual, por su parte, considera que existe una barrera psicológica entre abogado y empresario: “Algunos dicen que están mercantilizando la profesión, que la automatización es menos calidad, que el abogado es taylor made, que la abogacía es una profesión milenaria... y es verdad, pero es compatible con la innovación”.

Mientras, Eugenia Navarro relaciona la innovación, la tecnología y el servicio al cliente. Para adaptarse al nuevo entorno, el abogado debe asumir roles, como técnico o consultor.

Según Javier Segura, “el salto a ser asesor legal es un salto natural que depende de la madurez y de las posibilidades que tú, como consultor, puedas proporcionar”. El consultor o asesor legal permite una visión general con respecto al cliente, que es a quien debe prestarse el servicio.

La nueva edición de Conversaciones en la Azotea, el programa de innovación del sector legal de Lefebvre, se puede visualizar en el siguiente [enlace](#).
