

En España, el 80 % de los abogados cree que es necesario apostar por la innovación, según Lefebvre

Los principales riesgos de la innovación para los profesionales abarcan la estandarización de la toma de decisiones, la reducción drástica de notarios y registradores provocada por el Blockchain, la ciberseguridad y un uso erróneo de las ventajas tecnológicas. El rol del abogado se transforma: de proveedor de servicios legales a socio estratégico de sus clientes. Los despachos se perciben como auténticos business partners y su oferta de servicios debe modificarse

El II Estudio de Innovación en el Sector Jurídico de Lefebvre se ha presentado esta mañana como resultado de un exhaustivo trabajo de investigación centrado en la evolución del perfil profesional, las tendencias y las actitudes hacia la innovación o los factores de transformación en el sector legal.

En el estudio se realiza una comparativa con Francia, Bélgica, Luxemburgo y Holanda mediante entrevistas a 50 expertos nacionales e internacionales -legal innovators- que han analizado la situación presente y futura de la innovación. La parte cualitativa se ha completado con 1.500 entrevistas online dirigidas a todos los perfiles representativos del sector jurídico.

Este informe de Lefebvre -realizado tras la excelente acogida de la primera edición publicada en 2016- se centra en definir los cambios que se están produciendo en el entorno jurídico y las tendencias del futuro, cuyas conclusiones marcan un punto de inflexión para la innovación en sector jurídico español.

La justicia predictiva

El tema estrella de la innovación en el sector legal es el de la justicia predictiva. La posibilidad de ofrecer datos fiables sobre la posibilidad de ganar o perder un caso, basándose en la Inteligencia Artificial, constituye una de las aplicaciones tecnológicas más interesantes para el sector. Otras tendencias que ya están en marcha son: el uso del algoritmo, la integración de softwares, Blockchain o la interacción con el cliente mediante chatbots y, de forma más incipiente, la prescripción a través del machine learning y el Internet de las Cosas.

Respecto a la percepción sobre la proyección futura del negocio entre los profesionales jurídicos, resulta ser bastante optimista: 8 de cada 10 abogados españoles creen que los resultados de sus despachos se han incrementado y seguirán haciéndolo. Los datos reflejan que se ha superado el periodo de incertidumbre derivado de la crisis y resulta necesario un aprendizaje continuo que lleve al modelo de "abogado integrado o total".

El rol del abogado

De esta forma, el rol del abogado pasa de ser proveedor de servicios legales a socio estratégico de sus clientes. Los despachos se perciben como auténticos business partners y su oferta de servicios debe modificarse acorde con estas expectativas.

Para José Angel Sandín, CEO de Lefebvre, “la complejidad del nuevo escenario implica pasar del despacho de abogados al equipo de profesionales multidisciplinares. En definitiva, el cambio de la transformación digital obliga no solo a usar más la tecnología sino a pensar más tecnológicamente, en términos de colaboración, de multifuncionalidad y de redes”.

Las tecnologías del conocimiento y el valor de lo predictivo se vuelven cada vez más importantes en su labor diaria. La innovación no debe ser una actividad puntual y aislada, sino una actitud que involucre a todas las áreas del negocio.

De cara al futuro, la meritocracia, basada en el binomio saber-motivación, se impone progresivamente a la tradición jerárquica. Es incuestionable la necesidad de contar con nuevos perfiles que lideren el cambio. Se exigen aptitudes (hard skills) que capaciten para el desempeño de nuevos roles como embajador o portavoz de marca, así como actitudes diferenciadoras (soft skills), como curiosidad, proactividad, y comunicación.

La innovación, un camino necesario para la evolución

Si el estudio refleja que en todos los países el sector legal está predispuesto a la innovación, ¿qué está fallando para que la alta concienciación no se traslade a la realidad?

En España el 80% de los abogados está concienciado con la necesidad de innovar, pero poner la idea en práctica supone un descenso drástico de esta cifra, pues solo un 34% considera que se está implementado realmente. En el caso de los asesores esta cifra asciende ligeramente hasta el 43%.

El elevado coste, la ausencia de un responsable de innovación, la inexistencia de un plan estratégico, la falta de personal cualificado y de un presupuesto específico y la mayor prioridad de otros objetivos son, para los abogados, los principales obstáculos para poner en práctica las tendencias más innovadoras. En el caso de los asesores, además de las barreras apuntadas, aparecen también la dificultad de medir la contribución al progreso del negocio y el tiempo excesivo para obtener un retorno de la inversión.

Obstáculos al margen, el estudio también señala las principales fuentes que impulsan la innovación. En orden de importancia, las más apuntadas son: escuchar al cliente, ser capaz de extrapolar, el análisis previo y posterior de las actuaciones y la tecnología como gran eje vertebrador.

En suma, existen factores de cambio comunes como son la globalización, la digitalización, el perfil del nuevo cliente, los cambios legislativos o la presencia de nuevos competidores. Mientras que los profesionales coinciden en que las grandes áreas de transformación en el sector son la relación con el cliente, la automatización, la gestión del talento y el marketing.

La integración de la tecnología con el derecho

La integración de la tecnología con el derecho, definida como legaltech, implica un nuevo concepto de actividad jurídica. España es el país que presenta una mejor actitud respecto al cambio de modelo de

negocio. Según el estudio elaborado por Lefebvre, los profesionales españoles valoran muy positivamente todo lo relacionado con la incorporación de la tecnología.

Se están superando los prejuicios hacia el márketing pero todavía quedan pasos para alcanzar una concepción global de 360 grados que fundamente el desarrollo estratégico del negocio.

De cara al futuro, se transforma la forma de trabajar en los nuevos modelos de negocio, hacia una mayor flexibilidad y adaptabilidad. La tendencia está en la deslocalización, siempre compatibilizando con las demandas del cliente. Un cliente que demanda una solución integral a problemas complejos, de una forma diferencial y, en general, con visión internacional.

Para acceder al informe completo, pinchar aquí: <https://lefebvre.es/innovacion/>

Datos de contacto:

Redacción

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Derecho](#) [Emprendedores](#) [Ciberseguridad](#) [Innovación](#) [Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>