

LEGAL



Los despachos del futuro

La innovación en el sector legal, un reto que va más allá de las nuevas tecnologías

Los expertos plantean revisar la organización o las retribuciones

La oferta debe adaptarse mejor a las necesidades de los clientes

PEDRO DEL ROSAL
MADRID

Lo reconocen los propios despachos: el sector legal va con retraso en la modernización de su modelo de negocio. Y ello, cuando se habla de innovación, plantea un doble reto. Por un lado, recorrer el camino que en otros ámbitos se hizo años atrás; por otro, incorporar a sus estructuras, tradicionalmente conservadoras, la cultura del progreso y la mejora.

En este sentido, tal y como se destacó en la jornada *La innovación como ventaja competitiva en el sector legal*, celebrada ayer en Esade, pensar que innovar se limita a incorporar las nuevas tecnologías es no entender la magnitud del desafío al que se enfrentan las firmas.

“La tecnología es una herramienta, pero también una excusa”, subrayó Mario Alonso, presidente de

Auren, en referencia a que “la digitalización brinda una oportunidad única para repensar y revisar procesos”.

Uno de los cambios que, según Javier Fernández-Samaniego, socio director de Samaniego Law, debe afrontarse es la revisión del esquema retributivo. El mercado, apuntó, va hacia el modelo de *you get what you pay for* (obienes aquello por lo que pagas) y, en este sentido, las firmas ya “no tienen que vender pleitos, sino soluciones”. Además, se mostró partidario de utilizar el sistema de remuneración como vía para propiciar mejoras organizativas. “Si dejas de pagar actitudes que no quieres, todo cambia”, explicó.

En este punto, Alonso añadió que existe un “claro problema” con los honorarios: “La competencia es feroz, hay que asumir que los que hubo no volverán”.

Otra de las dificultades con los que se enfrentan

los despachos tradicionales a la hora de innovar y de ofrecer a los clientes un servicio adaptado a sus necesidades son las limitaciones que les impone su propia estructura. Desde GA&P (Gómez-Acebo & Pombo), su director de innovación y desarrollo de cliente, Jordi Fernández, explicó que su apuesta es “vender estructuras transversales” que “entiendan el sector” en el que estos se mueven.

En este nuevo contexto, la selección del talento se presenta como un instrumento clave. Los tres intervinientes se mostraron de acuerdo en que los jóvenes deben tener habilidades y conocimientos técnicos que vayan más allá de lo puramente jurídico.

Una actitud

“La innovación es una actitud”, proclamó la profesora de Estrategia y Marketing Jurídico de Esade Law School Eugenia Navarro



Desde la izquierda: J. Fernández-Samaniego; E. Navarro; M. Alonso y J. Fernández. C. D.

en la inauguración de la jornada. Un impulso modernizador que, según coincidieron los ponentes, debe venir “desde arriba”.

Fernández, asimismo, pidió una mirada amplia y no limitarse a estudiar los progresos que puedan estar produciéndose en el sector legal, porque lo que

se hace en otros ámbitos y empresas puede aportar mucho. Suele pasar, explicó, que “si no lo hace antes la competencia, es más difícil que se arriesgue”.

En contra del tópico de que solo las grandes firmas pueden apostar por la innovación, Fernández-Samaniego manifestó que “el

tamaño no siempre es lo más importante; se puede ser pequeño y hacer cosas impresionantes”.

Por último, los intervinientes reclamaron escuchar a los clientes. “El que quiere dejarte, te deja; pero si se quejan es porque se quedan y quieren que lo hagas mejor”, concluyó Alonso.

Crece el atasco en los juzgados en el primer trimestre de 2018

I. RUIZ DE VALBUENA
MADRID

Los juzgados y tribunales españoles ingresaron entre el 1 de enero y el 31 de marzo de este año más de millón y medio de asuntos, lo que supone un incremento del 0,2% respecto al mismo periodo de 2017. Esta es una de las principales conclusiones del informe *Situación de los órganos judiciales* publicado por la sección de estadística del Consejo General del Poder Judicial, que también

revela que la cifra de asuntos pendientes de resolución se ha incrementado un 10,4% con respecto a la misma fecha del año pasado.

La jurisdicción civil es la que ha sufrido el mayor aumento en la entrada de asuntos durante este primer trimestre del año, con una subida del 14%. Le sigue, aunque con cierta distancia, la jurisdicción contencioso-administrativa con un incremento del 2,1%. Sin embargo, tanto la jurisdicción penal como la social han

experimentado un descenso en la entrada de asuntos respecto al primer trimestre del pasado año, de un 7,6% en el orden penal y de un 5,5% en el laboral.

En el primer trimestre del año se ingresaron 57.955 asuntos relativos a cláusulas abusivas en contratos hipotecarios, por lo que se mantiene la tendencia descendente iniciada a partir del cuarto trimestre de 2017.

Asimismo, los 179.566 asuntos relativos a cláusulas abusivas pendientes al

finalizar el primer trimestre de 2018 representaban el 14,2% de la pendencia en la jurisdicción civil y el 7,4% del total.

Litigiosidad

En cuanto a la tasa de litigiosidad en España, en estos tres primeros meses de 2018 es de 32,2 litigios por cada mil habitantes. Una media que es superada por las comunidades autónomas de Canarias (41,8), Andalucía (36,1), Asturias (33,8), Comunidad Valenciana (33,3), Ma-

drid (32,9), Cantabria (32,5), la Región de Murcia (32,4) y Baleares (32,3).

Por otro lado, las comunidades con una tasa de litigiosidad más baja fueron La Rioja (22,8), Navarra (24,1) y el País Vasco (25,4). Destaca además, el caso de Galicia con una litigiosidad especialmente baja (22,1), debida fundamentalmente a la huelga de funcionarios de la Administración de justicia, que supuso una disminución del 28,1% en el número de asuntos ingresados.

Aumenta en un 10% el número de asuntos pendientes en los tribunales respecto al mismo periodo de 2017