

LOS RETOS DEL MERCADO JURÍDICO



LUCAS OSORIO
Socio director de Hogan Lovells

“Estructuras muy rígidas aguantarán mal los cambios”

1 En un mundo tan dinámico y cambiante como el que vivimos, el principal reto es saber leer esas transformaciones, anticiparse y ofrecer soluciones a los clientes. Hay que estar atentos a los cambios sociopolíticos, a la evolución económica y a las novedades legislativas.

En este último ámbito, nos enfrentamos a reformas significativas, como el reglamento del Registro Mercantil y la ley de modernización de obligaciones y contratos. También es crítica la implantación de la nueva normativa de adaptación en materia de protección de datos.

2 Se está produciendo un cambio sociológico en el mundo laboral sobre hábitos de trabajo, orden de prioridades y conciliación. Los despachos deben adaptarse a estos cambios, al igual que al conjunto de la sociedad. Estructuras muy rígidas o jerarquizadas aguantarán mal.

Por otra parte, sigue habiendo una presión muy fuerte en materia de honorarios en un contexto muy competitivo, lo cual exige incorporar herramientas para gestionar por proyectos, lo que permitirá alcanzar la máxima eficiencia en la prestación de servicios manteniendo los márgenes propuestos.

ANTONIO VÁZQUEZ-GUILLÉN
Socio codirector de Allen & Overy

“La tecnología como aliada”

1 Entre los principales retos de la abogacía de los negocios en el contexto de un mercado globalizado está la continua evolución de la tecnología y su necesaria incorporación a la forma de operar de los despachos y a la manera de prestar servicio a sus clientes. Pero también es un reto la batalla por el talento pues, en

una sociedad progresivamente más y mejor informada, las ideas, la diferenciación y el valor añadido, marcados todos estos elementos por el talento, serán lo que más importe a los clientes.

Debemos tener como objetivo conseguir hacer de la tecnología nuestra aliada para optimizar recursos, ser eficientes,

dar mucho valor al asesoramiento y ayudar a nuestros clientes en el cumplimiento de sus metas de negocio al mejor coste posible.

2 Creemos que el liderazgo seguirá siendo el elemento diferenciador para la gestión y el buen funcionamiento de los despachos.



PEDRO PÉREZ-LLORCA
Socio director de Pérez-Llorca

“No descuidar las carreras”

1 En un mercado en el que hay suficiente trabajo para todas las firmas, los retos se centran en la gestión del talento: hay que evitar excesos de carga de trabajo y no descuidar las carreras a largo pla-

zo. También preparar a las firmas para el cambio de ciclo, que llegará alguna vez. El desarrollo tecnológico sigue siendo clave, y debemos aprovechar estos años, en los que podremos invertir.



ÍÑIGO SAGARDOY
Presidente de Sagardoy Abogados

“Aportar valor añadido frente a la inteligencia artificial”

1 Uno de los retos fundamentales va a ser seguir aportando valor añadido a las empresas frente a los sistemas de inteligencia artificial que ya se posicionan, en algunas áreas jurídicas, en el lugar del abogado entendido como consultor, como experto en derecho.

Las labores de consultoría, la elaboración de contratos, la supervisión de operaciones y, en general, el análisis jurídico ya se realizan hoy, en parte por máquinas dotadas de inteligencia artificial.

En línea con todo lo anterior, la digitalización es una tarea fundamental. Dotar al abogado de herramientas de trabajo online se configura como un elemento transformador.

2 En el medio plazo los despachos van hacia la automatización de sus funciones, ligadas a sistemas de inteligencia artificial, tanto en la relación con el cliente, como en la organización interna.

Esta realidad será mucho más acentuada en despachos ligados al asesoramiento y consultoría contractual. Por el contrario, los orientados a la práctica procesal mantendrán el ejercicio genuino del derecho, al menos en la primera instancia, de forma tradicional.

HUGO ÉCIJA
Fundador y presidente ejecutivo de Ecija

“Mercado cada vez más competitivo”

1 A corto plazo, los despachos nos enfrentamos a dos grandes retos. El más inmediato y que nos afecta a todos es adaptarnos con la mayor facilidad y agilidad posible a un mercado cada vez más competitivo. Estrategias de crecimiento a través de integraciones, apertura de nuevos nichos de mercado, desarrollo y presencia global, y todos aquellos movimientos que consoliden la identidad de cualquier despacho. Otro reto es lograr convertirnos en un referente innovador frente a nuestros clientes.

2 Esta revolución tecnológica que estamos viviendo es una gran oportunidad



para profesionalizar la gestión de los despachos, siendo la tecnología la clave para facilitarnos esta tarea: automatizando procesos, prestando un servicio más ágil y eficaz.

PILAR MENOR
Socia directora de DLA Piper

“Abogados con perfil internacional”

1 Los grandes retos a los que nos enfrentaremos están principalmente relacionados con la globalización, la transformación digital y el uso de la tecnología. Necesitamos abogados bien formados y con un marcado perfil internacional para intervenir en operaciones transfronterizas. Veo a los despachos incrementando la inversión en sistemas de inteligencia artificial y en ciberseguridad.

2 El entorno en el que desarrollamos nuestra profesión está en constante evolución y las empresas están cambiando. De ahí que tengamos que adaptar nuestro modelo a sus necesidades. A



la hora de contratar servicios legales, las compañías son más sofisticadas, demandan más valor añadido, y muchas han reforzado sus propios departamentos legales.



MIGUEL RIAÑO
Socio director de Herbert Smith Freehills

“La ciberseguridad será muy importante”

1 Uno de nuestros principales retos será competir por el talento para seguir siendo capaces de atraer a los mejores abogados de las nuevas generaciones. Por otro lado, tendremos que seguir siendo capaces de innovar aportando cada vez más valor añadido a

los clientes. Ello tiene diferentes vertientes: la capacidad de dar servicio integral a los clientes y de seguirles en sus procesos de internacionalización, innovar anticipando sus necesidades jurídicas, pero también las oportunidades de negocio en su sector.

2 Tendremos que ser capaces de buscar un mayor equilibrio entre la necesidad de continuar dando el mejor servicio al cliente a un precio que refleje el valor que aportamos, pero al mismo tiempo dar respuesta a las necesidades vitales de nuestros mejo-

res profesionales y fomentar la conciliación laboral, la diversidad y la inclusión. Así, veremos cada vez más puestos de trabajo partido o en remoto, progresiones de carrera más flexibles según el momento vital de los abogados, etcétera. El papel de la ciber-

seguridad y la tecnología será muy importante para proteger nuestro negocio, pero también para facilitar el acceso remoto de nuestros abogados y el contacto permanente con los clientes mejorando, en definitiva, la eficiencia en nuestro trabajo.