

Nuevas oportunidades de negocio con todas las de la ley

Algo se mueve en la abogacía. La necesidad de profesionalizar y modernizar la gestión de los despachos genera una demanda de servicios de consultoría y el mundo digital abre modelos de negocio inéditos.

Quique Rodríguez. Madrid

El mundo de los abogados, tradicionalmente clásico y un tanto conservador, parece que comienza a moverse y a ser consciente de la necesidad de adaptarse a las nuevas exigencias y costumbres de los clientes y a la transformación del mundo digital, y también profesionalizar y modernizar su gestión.

Actualmente, según los datos presentados por Javier Mourelo, director de desarrollo de recursos humanos de Clifford Chance en una jornada en IE Law School, de los 90.000 despachos que hay en nuestro país el 89% tiene tres o menos socios y por tanto su tamaño es pequeño, con una facturación media de 70.000 euros al año. En ese tipo de firmas trabajan en España unos 130.000 letrados.

En el otro extremo, los diez más grandes del sector, los únicos que mueven un volumen de negocio de 50 millones de euros al año concentran al 5% de los profesionales jurídicos del país.

Además, por cada fusión de dos firmas legales hay 3,7 escisiones, por lo que no hay una tendencia a la concentración de momento.

Carlos de la Pedraja, director de programas jurídicos y fiscales de IE Law School, piensa que los bufetes deben tener una visión estratégica a largo plazo, profesionalizarse, hacer *branding* e implementar sistemas organizativos distintos, menos piramidales y más basados en equipos.

Emprendedores

Para responder a esa necesidad, Paula Fernández-Ochoa, abogada reconvertida a gestora de despachos, decidió hace diez meses aventurarse a montar su propia firma de consultoría sobre marketing y gestión para despachos, +MoreThanLaw. "Cada mes vemos mayor número de nuevos proyectos de firmas y de negocios en torno al sector legal. La abogacía ha sido tradicionalmente un sector poco abierto a la innovación, pero ahora está en pleno cambio de modelo de negocio. Esto genera muchas oportunidades:

Márketing y gestión para los despachos

Esta abogada madrileña de 36 años afincada en Barcelona desde hace una década comenzó su carrera profesional en bufetes como Mazars y Garrigues, al tiempo que no dejaba de formarse: Derecho y Empresariales por Icade, posgrados en la Pompeu Fabra sobre Dirección de Empresas y sobre Gestión de Despachos Profesionales y PDD por el IESE. Pasó al ámbito de la gestión al incorporarse a Legálitas como gerente y después fue directora de desarrollo de negocio y comunicación de Roca Junyent. "Cuando me vi fuera, pensé: '¡Dios mío! ¿Ahora qué hago?'. Pero en un mes ya había fundado su propia firma de consultoría de gestión y marketing jurídico, +MoreThanLaw. Después se incorporó como socia una abogada barcelonesa con MBA por EADA, Eva Bruch, que a sus 40 años se encarga de los aspectos tecnológicos. Con clientes en Madrid y la Ciudad Condal, esperan facturar 200.000 euros en su primer ejercicio.



Guillermo Navarro, fundador de Unabogado.es.

Asesoramiento legal online

Emma Elson, licenciada en Derecho y máster en Nuevas Tecnologías por IEB y en Derecho Internacional de los Negocios por Esade lleva diez años como abogada de empresa. Igual que Marta Solé, a la que conoció en éste último máster y junto a la que decidió fundar Simpley, con una inversión inicial de 20.000 euros, labor que compaginan con sus empleos. Habitadas a responder consultas legales de vecinos y conocidos pensaron que había un nicho de mercado en el asesoramiento legal a través de la Red. Ofrecen las consultas online gratuitamente y también un servicio de 'interpretación' de documentos legales. Además, a través de acuerdos con 80 despachos en las 17 autonomías españolas recomiendan abogados a los usuarios y reciben una comisión sobre la facturación final de esa asistencia legal. El siguiente paso será ofrecer paquetes con un precio cerrado y concretar acuerdos con aseguradoras.

portales de abogados, abogacía virtual, etcétera. Así, hablamos de proyectos como Axiom, Pearl.com, Rocketlawyer, LawYeah o Procurea, entre otros", explica.

Esta emprendedora cree que los bufetes deben redefinir la práctica profesional adaptándose a la era digital, la tecnología y a un entorno

de crisis muy competitivo en el que las expectativas y requerimientos del cliente cambian radicalmente. "Entender lo que pasa, anticiparse y adaptarse rápidamente es la oportunidad. En realidad, una necesidad. El que no lo haga, desaparecerá", vaticina.

El fundador del portal Unabogado.es, Guillermo Nava-



Paula Fernández-Ochoa, socia de +MoreThanLaw.

Un 'TripAdvisor' de abogados

Guillermo Navarro es abogado procesalista en un despacho familiar pero decidió dedicar prácticamente todo su tiempo a su propio proyecto: crear el 'TripAdvisor' de los abogados. Este madrileño de 34 años ha creado junto a su mujer y dos socios informáticos Unabogado.es con una inversión de 30.000 euros. "La segunda pregunta que todos hacen cuando buscan un letrado es el precio y no es un sector muy transparente. Nunca sabes muy bien cuál va a ser el coste final". Por eso ha visto una oportunidad en la creación de un portal en el que los usuarios busquen un letrado según sus necesidades y se les ofrezcan las mejores propuestas según el precio y la experiencia del profesional en ese asunto. Ya se han asociado más de 300 despachos a los que el portal les genera ahora unos 300 presupuestos al mes, por los que les cobra una comisión. En breve lanzarán Undentista.es basándose en el mismo modelo.



Emma Elson (izquierda) y Marta Solé, de Simpley.

rro, piensa también que ya hay oportunidades de negocio en este ámbito "y va a haber muchas más. Es un sector basado en el conocimiento y la información y, por tanto, perfectamente adaptable a Internet. Las firmas que no lo hagan perderán clientes".

De la misma opinión es Emma Elson, una de las so-

cias impulsoras del portal de asesoramiento online Simpley, que cree que "aún hay mucho por explorar, aunque ya se están lanzando muchos proyectos. Pienso que hay futuro sobre todo en la aplicación de Internet, la tecnología y las aplicaciones móviles, y en la especialización en sectores muy concretos".

A mayor formación, más empleo y mejores salarios

Q.R. Madrid

Los jóvenes europeos con una titulación universitaria tienen un índice de ocupación un 10% mayor que el de otros titulados de menor nivel educativo y pueden conseguir mejores sueldos. Es la conclusión de un estudio elaborado por la consultora Millward Brown -perteneciente a Kantar, del grupo WPP-. El análisis se ha hecho con una base de 1.200 jóvenes de 21 a 30 años de seis países (Francia, Alemania, Italia, España, Turquía y Portugal).

Según los datos de este informe, que fue presentado en unas jornadas en la Universidad Europea, en Madrid, los jóvenes con estudios universitarios de grado o superiores tienen una tasa de ocupación del 71% en estos seis países (60% tienen un empleo a tiempo completo y el 11% a jornada parcial) mientras el 29% se encuentra en situación de desempleo.

Entre quienes tienen un nivel formativo inferior el índice de ocupación es del 51% y el de paro del 39%.

Retribución

Una mayor cualificación facilita el acceso a una retribución más alta. Según los datos del documento, el salario medio de los jóvenes con estudios superiores de 21 a 30 años es de 25.500 euros brutos anuales y el de los no universitarios es de 18.000 euros.

El 14% de los titulados universitarios en estos países afirma tener una remuneración anual mayor a los 40.000 euros, mientras que entre los no universitarios son el 10%. El 22% de quienes tienen estudios superiores percibe entre 15.000 y 20.000 euros, el 20% entre 20.000 y 30.000 euros, el 34% menos de 15.000 y el 10% entre 30.000 y 40.000 euros.

PISTA DEL DÍA

La Fundación Rafael del Pino y el CNIO organizan mañana en Madrid la jornada 'Emprendimiento biotecnológico' en busca de alternativas de financiación y claves de éxito. <http://bit.ly/15weZEO>