

FACTORES DE INNOVACIÓN EN UN DESPACHO DE ABOGADOS

PONENTE

JORDI ESTALELLA

Socio de +MoreThanLaw

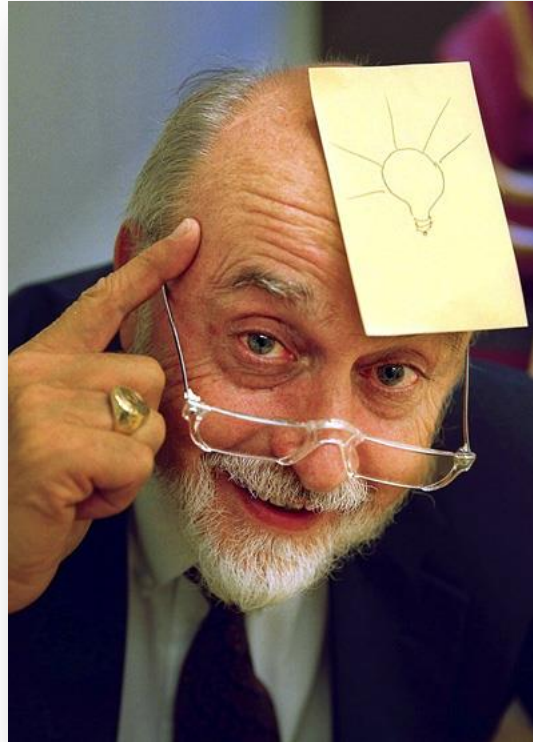
BUENAS PRÁCTICAS EN LA ABOGACÍA

PONENCIA

El futuro de la
abogacía. Retos y
nuevos nichos de
trabajo. La inteligencia
artificial.

Innovar

Arthur Fry



PRECIO	AFA'S	PRODUCTIVIDAD / EFICIENCIA
SERVICIO	MERCADO	CONOCIMIENTO
PROCESOS	NUEVOS PROCESOS	PRODUCTIVIDAD / EFICIENCIA
COMUNICACIÓN	NUEVOS MENSAJES/ CANALES	TALENTO
	FRONT OFFICE	BACK OFFICE

Paul. D. Cravath

New York, 1861 - 1940



1. Sentimiento de urgencia



Despacho “A”

- 1.300.000 €
- 6 socios
- Área legal (7 abogados)
- Área gestión contable, fiscal, laboral (5 profesionales)
- Apalancamiento 1/2
- 2 personas administración
- “Sensación de quedarse atrás y de que podían hacer las cosas mejor”

2. Coalición



3. Visión



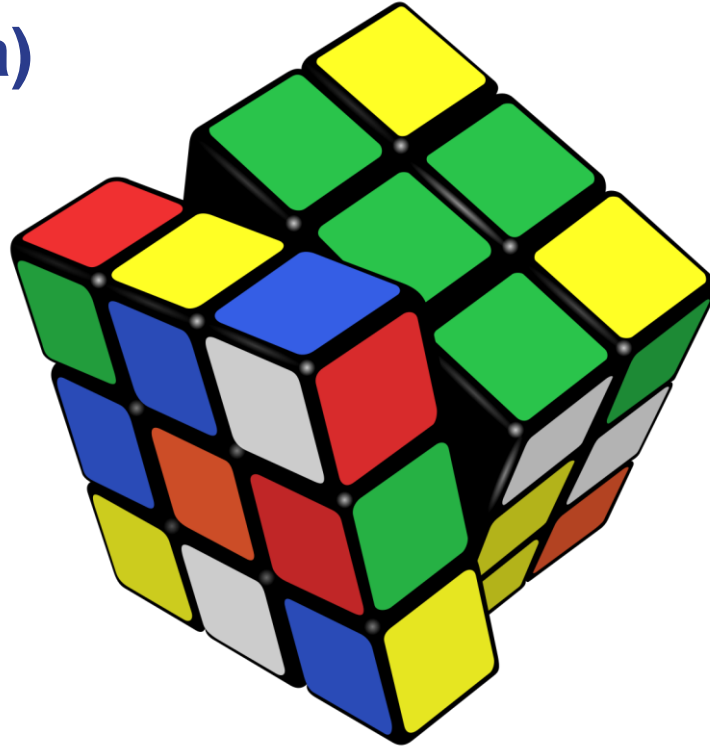
Despacho “B”

- 4.500.000 €
- 12 socios y 4 counsels
- 21 abogados
- Apalancamiento ½
- 5 economistas
- 5 personas staff

Visión

“...trabajar con buena gente, nada arrogante, dispuestos a colaborar entre ellos –entre departamentos- y con una vocación de servicio al cliente clara y efectiva, preguntándose en cada momento cómo y cuánto le estamos ayudando”.

4. Enfoque (lógica) sistémico



Despacho “A”

- Nombramiento director (liderazgo distribuido a concentrado)
- Designaron “jefes” o “líderes” de área
- Modificación del sistema de incentivos
- Se modificó el sistema de contratación (criterios selección)
- Se introdujo la figura del mentor (socialización)
- Se fomentó la participación abierta (buzones anónimos)

5. Micro-innovación



Despacho “A” (innovación en procesos)

- Unificación contable de las dos áreas
- Software (o drive) que integre los existentes
- Mapas de flujos de trabajo
- Implantación de proceso de relación con clientes
- CRM
- Automatización documental (NEOTA LOGIC)

Despacho “B” (innovación en marketing)

- Formación en ventas
- Cambio en los procesos de gestión del conocimiento
- Introducción del CRM
- Sistema de análisis de los datos, conclusiones y transferencia conocimiento
- Introducción y modificación del sistema de retribución (venta cruzada)
- Introducción objetivos socios y asociados (evaluación desempeño)

6. Construir sobre los logros



7. Cultura



¡Gracias!

 @jordiestalella