

# **GUÍA LEGAL PRICING:**

## **Metodologías disruptivas para la innovación legal**



EDJ XTECH LAW SCHOOL



# ¡Hola!

¡Bienvenidos a la guía de Legal Pricing: Metodologías disruptivas para la innovación legal! Soy Leyre Pérez, CEO y Co-Fundadora de EDJ XTECH LAW SCHOOL, la primera escuela de negocios online para abogados especializada en tecnología.

En el dinámico mundo legal actual, la innovación se ha convertido en una pieza clave para el éxito de los despachos y departamentos jurídicos. En este contexto, el pricing legal ha surgido como una disciplina fundamental para optimizar la gestión de los servicios legales, asegurar la rentabilidad y promover la transparencia en los costos para los clientes.

La guía de Legal Pricing: Metodologías disruptivas para la innovación legal tiene como objetivo empoderar a los profesionales del derecho con conocimientos y herramientas para impulsar la transformación en sus organizaciones. Descubriremos cómo la adopción de enfoques disruptivos en el pricing puede mejorar la eficiencia, la rentabilidad y la satisfacción tanto para los proveedores como para los clientes de servicios legales.

# Índice

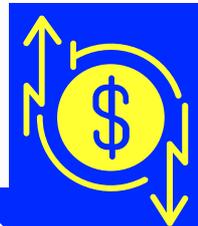
¡Prepárense para adentrarse en el apasionante mundo del Legal Pricing y descubrir cómo la innovación está transformando el panorama legal!

**01**



**Introducción**

**02**



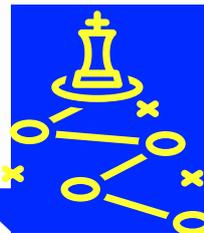
**Legal pricing**

**03**



**Ventajas**

**04**



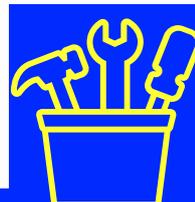
**Estrategia**

**05**



**Ejecución**

**06**



**Herramientas**

# INTRODUCCIÓN



## Estableciendo honorarios con plena autonomía

En España, los abogados gozan de plena autonomía para determinar sus honorarios profesionales. Así, el art. 26 del Estatuto General de la Abogacía dispone que «La cuantía de los honorarios será libremente convenida entre el cliente y el profesional de la Abogacía con respeto a las normas deontológicas y sobre defensa de la competencia y competencia desleal». Por tanto, la fijación de los honorarios es libre mediante acuerdo entre el abogado y el cliente, existiendo así en el mercado una gran variedad de criterios para su fijación.

1. Remuneración mediante una tarifa horaria.
2. Honorarios fijos concretados por cada actuación.
3. Honorarios variables según diversos criterios.
4. Honorarios basados en un porcentaje, que es el sistema conocido como “cuota litis”. En España, aunque hace años este sistema era controvertido, la validez del criterio de "cuota litis" fue admitida por el TS en su Sentencia 5837/2005 de 4 de noviembre de 2008.
5. Una tarifa mensual fija (conocida como iguala).

Desde la perspectiva jurídica, hasta aquí todo correcto.

Pero...

**Y ¿SI  
INTRODUCIMOS  
CRITERIOS MÁS  
EMPRESARIALES  
Y MARKETEROS  
QUE NOS HAGAN  
MÁS  
COMPETITIVOS?**

Esta es la línea que ya siguen muchos despachos de abogados al hacer uso del legal pricing.

## Legal pricing: búsqueda de rentabilidad y atractivo

El pricing también conocido como estrategia de precios, es un sistema seguido a nivel empresarial para definir los precios de sus servicios, bajo el principio de que las cantidades sean rentables para la empresa y, a la vez, atractivas para el público.

De hecho, el pricing es una herramienta clave en tu plan de marketing. Debido a toda la información que se puede obtener en internet es habitual comparar el precio de los diferentes servicios antes de contratarlos, por lo que este aspecto cobra mucha relevancia.



## Ventajas del Legal Pricing

Un sistema adecuado de fijación de precios contribuye a mejorar la confianza de tus clientes, y por ende, aporta un valor añadido para los mismos; pero además, la adecuada fijación de precios es sinónimo de:

- ✓ Un aumento de la competitividad de la empresa.
- ✓ Un incremento de la tasa de conversión y mayor volumen de ventas.
- ✓ Un aumento del margen de beneficios.
- ✓ Alcanzar un ritmo constante de crecimiento.

# ¿CÓMO FIJAR UNA ESTRATEGIA DE LEGAL PRICING?

Con carácter previo a la elección de una estrategia de pricing adaptada a tu despacho, es necesario hacer un análisis de precios teniendo en cuenta los siguientes:

- 01** El coste real de los servicios, considerando tanto el coste de ofrecimiento del servicio como el coste de adquisición en términos de marketing.
- 02** El valor medio de tiempo de vida del cliente, esto es, el gasto total que podemos esperar teniendo en cuenta el importe medio de las contrataciones que nos hará dicho cliente, el número de encargos al año y el número de años esperados que el cliente permanecerá fiel a la marca.
- 03** Tu objetivo de ingresos, que irá ligado a las perspectivas de crecimiento del despacho.
- 04** Cómo es tu buyer persona y el sector al que te diriges: además de la importancia que se le da al estatus, también puedes clasificar tu target en función de aspectos como la edad, la localización, etc., pues son aspectos que pueden influir en el importe económico que tus clientes están dispuestos a abonar.
- 05** Los honorarios de la competencia: puedes fijarte en los precios de otros competidores con idéntico nivel de calidad y especialización. Ahora bien, si tu servicio legal ofrece algún valor diferencial, como una alta especialización, puede suponer unos honorarios más altos.
- 06** La situación del mercado.

# ¿CÓMO SE ESTABLECE UNA TARIFA CON BASE EN EL LEGAL PRICING?

Existen tres grandes aproximaciones que se pueden tener en cuenta.

## 1. CONTABILIDAD

En esta aproximación se estiman las horas que han sido necesarias para poder ofrecer el servicio. A estas horas se les suma cualquier coste necesario en la ejecución del proyecto. En este caso, resulta evidente que se debe cubrir el coste de los recursos involucrados en el proyecto y, además, obtener un margen justo en relación al trabajo que se ha llevado a cabo.

En el caso de igualas mensuales, puede utilizarse el sistema conocido como “precio ancla” ofreciendo servicios con diversas opciones más o menos premium, fijando un precio superior o inferior en función de los aspectos incluidos.

## 2. MERCADO

Esta aproximación tendrá en cuenta el techo marcado por la oferta de la competencia y puede fijarse de 3 formas:

- Honorarios en torno a la media del mercado.
- Honorarios por debajo de la media del mercado. Puede suponer el riesgo de entrar en una guerra de precios o afectar a tu imagen de marca.
- Honorarios por encima de la media del mercado: si tu despacho ofrece el asesoramiento en asuntos legales altamente especializados o exclusivos.

## 3. VALOR PERCIBIDO

Esta aproximación puede que sea la más arriesgada debido a que se puede tener más en cuenta el criterio del propio cliente, aunque existen factores que influyen de forma positiva en la percepción del servicio como la calidad o la exclusividad.

# Importante!

Ten en cuenta que la estrategia de pricing estará relacionada con la capacidad que tengamos para transmitir nuestros atributos o valores para poder justificar el precio establecido.

Los expertos recomiendan abandonar el abaratamiento del servicio, a no ser que se siga una estrategia de negocio low cost.

## ¿CÓMO LO IMPLANTO EN MI DESPACHO?

Una vez decidida nuestra estrategia, existen herramientas de pricing que facilitarán la tarea, permitiendo a las firmas de abogados agilizar la gestión de los precios de sus servicios. Se trata de softwares que buscan potenciar el posicionamiento en pricing en su estrategia omnicanal.

Estas herramientas monitorizan los precios de nuestros competidores y efectúan un análisis de los mismos para facilitar la toma de decisiones, permitiéndonos ajustar nuestros honorarios para seguir siendo competitivos. También se puede realizar un análisis de los servicios de la competencia, pudiendo detectar carencias u oportunidades.



# ALGUNAS HERRAMIENTAS ÚTILES DE PRICING



Minderest: expertos en monitorización de precios y promociones. Trabajan para minoristas, ofreciendo análisis de precios y competidores mediante dashboards, históricos y tendencias en cualquier país, idioma o moneda.

---



Optimus Price te permite fijar estrategias de precios para cada servicio, basándose en los competidores, demanda, costes, estacionalidad, etc. Cuenta con un motor de precios que analiza múltiples variables para evitar errores, como establecer valores por debajo del costo o pasar por alto categorías.

---



Flipflow incluye un set de herramientas para monitorizar y establecer alertas sobre precios, disponibilidad, competidores y contenidos, especializada en la monitorización de marketplaces.

---



Skuuudle te ofrece una monitorización de los precios de tu competencia para establecer la mejor estrategia. Las funcionalidades de este servicio son: recopilación de datos de tus competidores, control de calidad e información analítica procesable bajo demanda.

# Gracias

Gracias por haber tomado el tiempo de leer esta guía sobre el legal pricing. Espero que haya sido útil e informativa para comprender la importancia de buscar rentabilidad y atractivo en el ámbito legal.

Es importante reconocer que la innovación legal no se limita únicamente al pricing. Existen numerosas áreas en las que la innovación puede marcar una gran diferencia en la forma en que se prestan los servicios legales. Desde el uso de tecnologías avanzadas, como la inteligencia artificial y la automatización, hasta la implementación de nuevos modelos de negocio y enfoques colaborativos, hay un mundo de oportunidades para aquellos dispuestos a adaptarse y evolucionar.

¿Necesitas ayuda para  
comprender todos estos  
avances?



**Infórmate de nuestros cursos  
de formación permanente**

# Adquiere el manual definitivo para sobrevivir a la era digital

Si has estado leyendo las noticias, seguramente te hayas dado cuenta de que la tecnología está cambiando la forma en que se llevan a cabo los negocios, las interacciones entre las personas, la adquisición de bienes, la firma de contratos e incluso la contratación de abogados.

Este libro es una guía completa que te ayudará a sumergirte en la ola de la tecnología, automatizar tu despacho, atraer nuevos clientes y evitar ser reemplazado por un abogado innovador (o un robot).



**26€**  
Disponible en  
**amazon**

EXPLICADO DE JURISTA A JURISTA

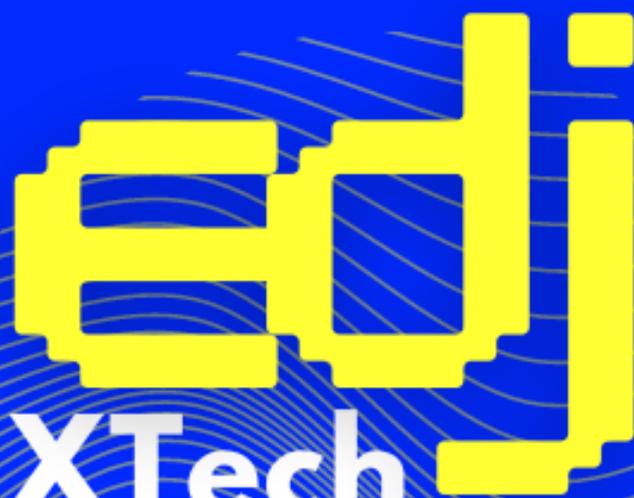
LARA NOVIS  
LEYRE PÉREZ

**ABOGADOS INNOVADORES**  
EL MANUAL DEFINITIVO PARA SOBREVIVIR EN LA ERA DIGITAL

TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y CULTURAL, TECNOLOGÍAS EXPONENCIALES, LEGALTECH, PROTECCIÓN DE DATOS, MARKETING, LEGAL DESIGN Y MUCHO MÁS

Francisco J. Alvarez  
★★★★★

Abogados Innovadores es como tener a un mentor experto en tecnología con una visión legal. Me siento más confiado y preparado para navegar en la era digital con éxito.



**XTech  
Law  
School**

[www.eficienciadigitalparajuristas.com](http://www.eficienciadigitalparajuristas.com)