



El mundo del derecho está lleno de magníficos profesionales ávidos de proporcionar respuestas a las cuestiones y controversias que se suscitan en el día a día de las empresas, bien por los cambios normativos, bien por las necesidades del mercado bien por las propias estrategias de diferenciación que les permitan tener una ventaja competitiva respecto a sus competidores.

Los casi veinte años de dedicación al mundo del derecho, me han permitido sobrevolar todas las áreas de afición que hoy en día nuestros clientes pueden necesitar pero siempre de la mano de la tecnología como base de todo este asesoramiento.

Si bien mis orígenes se remontan a la constitución de una pequeña firma legal de asesoramiento tecnológico, debido a que el mercado estaba

empezando a demandar un tipo de asesoramiento especializado dado que la revolución tecnológica y la sociedad de la información estaba empezando a eclosionar, con el paso de los años comencé mi andadura empresarial de la mano de clientes del despacho, que requerían de mis servicios por la base tecnológica de sus negocios (2003 una puntocom- 2005 una domótica-2008 un patente tecnológica industrial-2011 una plataforma de conocimientos compartidos), pero siempre con el respaldo del despacho detrás.

Ello me ha llevado a la consideración que todo negocio empresarial, con independencia de su sector o actividad, debe inexorablemente aplicar los criterios de eficiencia empresarial con una clara orientación al desarrollo de negocio tomando como premisa los límites normativos. Tener una visión de negocio, conocer "por haber vivido" las necesidades e incertidumbres de "la larga travesía del desierto" que supone el lanzamiento, consolidación y expansión de cualquier negocio, me habilita para ser y seguir siendo abogado pero haciendo algo distinto, algo diferenciador que es entender y comprender las necesidades de nuestros clientes desde la perspectiva empresarial pero saliendo de la estandarización y freno encorsetado del ámbito normativo. En resumen "si hacemos lo mismo que el prójimo, tendremos los mismos resultados, si cambiamos tendremos resultados diferentes".

Me considero un profesional del ejercicio del derecho atípico con una visión 360, con objetivo de aportar valor añadido a la empresa en la parte de negocio, de entender y comprender sus necesidades aprovechando las ventajas competitivas de la ley y ponerlas a su beneficio.

"Lo que hacemos con nuestro tiempo valioso determina el presente. Lo que hacemos con nuestro tiempo no valioso determina el futuro" (David Maister "Strategy, Fat Somker") es un claro ejemplo de cómo aprovechar las oportunidades para ser más competitivo.