

MAPA OPERATIVO · DESPACHOS LEGALES

Dónde se esconde el *tiempo*

El mapa operativo de tu despacho antes de invertir en IA

Una sesión con tu equipo · 6 etapas · 1-3 candidatos

Una guía para decidir antes de *invertir*

El trabajo sénior sigue atrapado en tareas que la IA ya puede liberar: revisar plazos, cotejar documentos, conciliar facturas, buscar lo que la firma ya sabe, redactar el mismo borrador una y otra vez. Horas de criterio gastadas en lo que no exige criterio.

Sin datos no se prioriza, y automatizar sobre un proceso roto solo multiplica el caos. Con este ejercicio sabrás:



Dónde se concentra el tiempo en las seis etapas de tu despacho.



Cuánto cuesta cada cuello de botella, en euros al año.

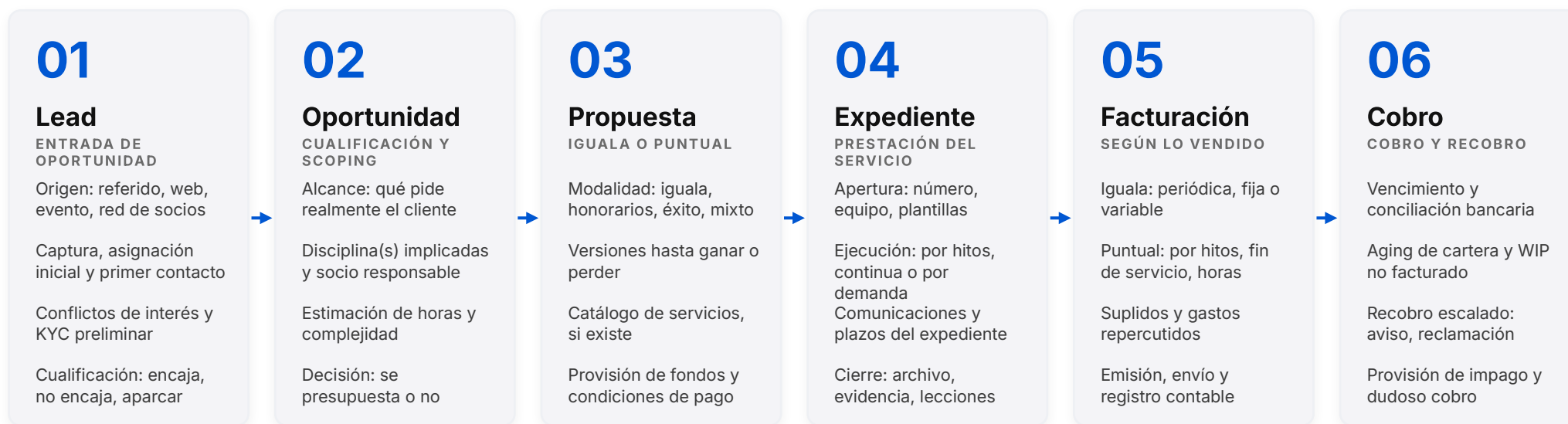


Por dónde empezar: entre 1 y 3 candidatos a tu primer agente.

Mira el despacho *real*, no el que debería ser.

El mapa operativo de tu *despacho*

Macro-flujo de lead a cobro, con los procesos de soporte que lo atraviesan en cada etapa.



FLUJO DEL VALOR *el dinero entra por el lead y sale como cobro*

Procesos de soporte *atraviesan todo el flujo, en cada etapa*



Marca dónde se te escapan las *horas*

Recorre cada etapa y marca lo que reconozcas. Lo que marques son tus candidatas a automatizar.

01 Lead y Oportunidad

- Entran consultas que no se registran
- No sabes tu tasa de conversión
- Cualificas de memoria, sin criterio escrito

02 Propuesta

- Las propuestas se atascan en el sénior
- No hay catálogo ni tarifa base
- Cada propuesta se hace desde cero

03 Expediente

- Revisión manual de expedientes voluminosos
- El criterio vive en la cabeza del sénior
- Las plantillas están dispersas

Y donde el seguimiento se vuelve *invisible*

El coste mayor suele estar en lo que no se ve: cobros que se demoran y conocimiento que se evapora.

04 Facturación y Cobro

- Asuntos cerrados que tardan en facturarse
- Sin señal entre quien ejecuta y quien factura

05 Conocimiento

- La interpretación que de verdad vale se pierde en notas sueltas
- El onboarding depende de una sola persona

06 Dashboards

- Sin datos estructurados no puedes priorizar nada con criterio

Cada casilla marcada es tiempo que hoy no ves. En la página siguiente le pones un número.

Pon un número al tiempo *atrapado*

Una casilla marcada no prioriza sola. Estima el coste anual de cada actividad con una fórmula simple.

$$\text{veces al año} \times \text{tiempo medio por vez} \times \text{coste/hora del perfil} \\ = \text{coste anual de la actividad}$$

Tu plantilla — imprímela y rellénala con tu equipo

Etapa	Actividad	Veces/año	Horas/vez	€/hora	Coste anual

Repite la fila por cada casilla que marcaste. No necesitas precisión contable: necesitas un orden de magnitud para priorizar.

EJEMPLO ILUSTRATIVO

Así se ve en un despacho *hipotético*

Despacho hipotético, cifras redondas. No son datos reales: sirven solo para mostrar el método.

EJEMPLO ILUSTRATIVO

Propuestas

≈ 32.000 €

120/año × 3 h × 90 €/h

al año

EJEMPLO ILUSTRATIVO

Revisión de expedientes voluminosos

≈ 43.000 €

40/año × 12 h × 90 €/h

al año

Son estimaciones para priorizar, no contabilidad.

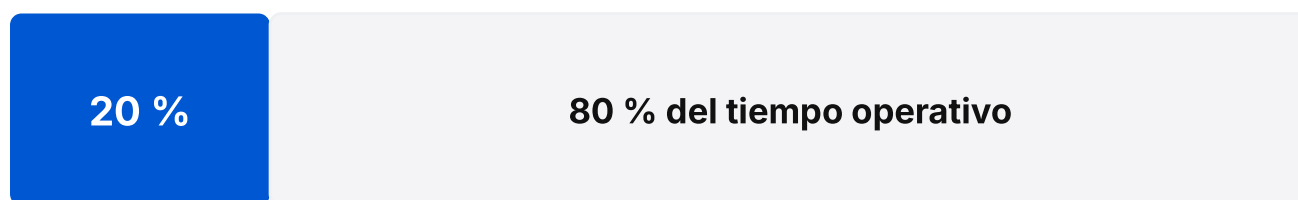
Prioriza por impacto y *esfuerzo*

Sitúa cada candidata en la matriz. El primer agente sale del cuadrante de arriba a la izquierda.



Donde se concentran las *horas*, ahí entra la IA primero

Una minoría de procedimientos suele consumir la mayor parte del tiempo operativo. Ese es el primer terreno de la IA agéntica.



de tus procedimientos



La salida de este ejercicio

Entre 1 y 3 candidatos concretos para tu primer agente: alto impacto en tiempo, esfuerzo de implantación abordable y un coste oculto que ya has cuantificado.

Según dónde estás hoy, cambia el siguiente *paso*

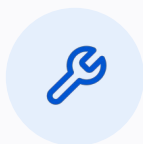
Del punto de partida —despacho frontier— al destino: el despacho autónomo.



«Aún no tengo IA en producción»

AI Opportunity Audit

Diagnóstico de 4 semanas para encontrar dónde la IA agéntica devuelve más horas. Cortesía a despachos con perfil frontier.



«Sé qué automatizar, falta hacerlo»

AI Agents Deployment

Implantación en menos de 8 semanas a producción, sobre los candidatos que ya has priorizado.



«Ya opero 2-3 agentes»

AI-First Firm / Chief AI Officer

Gobierno y escala: de agentes sueltos a un área operativa autónoma.

¿No lo tienes claro? Empieza por el autodiagnóstico «¿Preparado para la IA agéntica?».

EL AI OPPORTUNITY AUDIT

Vosotros decidís. Nosotros *construimos*

Un diagnóstico de 4 semanas que convierte «deberíamos hacer algo con la IA» en una hoja de ruta concreta: qué agentes, en qué orden, con qué retorno y en qué plazo.



Menos de 8 semanas a producción — agentes integrados y operando dentro del despacho.



Ingenieros dedicados, sin rotación — cobertura humana real durante toda la implantación.



100 % foco en el trabajo humano — cada agente libera a las personas, no sustituye su criterio.

Escríbenos con tu mapa a hola@palatino.ai y agendamos una conversación de trabajo que parte con el despacho ya mapeado.