

## TECNOLOGÍA

# Ni abogados ni oficinas: el bufete

Las compañías de servicios legales alternativos son una realidad en nuestro mercado. Más allá del desembarco

## Heptagon Law

### Tecnología frente a burocracia para aportar valor



Equipo fundador de Heptagon Law.

En el ADN de Heptagon Law se encuentran tres vectores: tecnología, diseño y derecho. “Ayudamos a las firmas legales a mejorar sus servicios, gestión de documentos y plataformas tecnológicas a través de metodologías antes desdeñadas en el sector”, comenta Marta Figueras, directora de una firma que inició su andadura hace ahora un año. En su trabajo, para cada proyecto, analizan si la tecnología ‘blockchain’ o de contratos inteligentes puede encargarse de los trámites burocráticos para liberar de esta carga a todas las personas que aporten valor añadido. “La digitalización y simplificación de los procesos gracias a la innovación culminan con una experiencia que se adapta al nuevo ritmo de los negocios”, asegura Figueras.

## Legal Army

### Tuenti, Silicon Valley y la innovación legal

Natalia Martos fue directora jurídica en Tuenti hasta que la red social fue vendida a Telefónica. Un cambio que llevó a esta abogada hasta Silicon Valley, para estudiar los nuevos modelos ALSP. “Por eso, en mayo de 2018, fundé Legal Army, un prestador de servicios jurídicos alternativos basado en el empoderamiento tecnológico para maximizar la eficiencia tanto del trabajo como del negocio”, explica Martos. La compañía ofrece sus servicios, sobre todo a ‘start up’ con tarifas basadas en iguales mensuales, “sin limitación de horas ni consultas, dando servicios a todo tipo de sectores”, asegura la fundadora de Legal Army, una empresa en la que el 60% de la plantilla son abogados y el resto se ocupa de tareas tecnológicas y de gestión.



Natalia Martos, fundadora de Legal Army.

## Iterlegis

### Cazatalentos de abogados para cada proyecto

Iterlegis tiene su origen en una firma belga, Vialegis. “Arrancamos en 2008. Yo había trabajado 14 años como abogada entre España y Bélgica”, asegura Silvia Pérez-Navarro sobre una firma pionera en introducir en el mercado español un modelo de negocio basado en la búsqueda de letrados, profesionales de ‘compliance’ y asesores fiscales, “tanto para despachos y empresas como para proyectos temporales”, asegura la socia directora de la firma. “Tratamos a nuestros candidatos con la misma deferencia que a los que van a ser sus clientes. Así se gestan las relaciones de confianza”, explica sobre la manera de trabajar que tienen en una firma de cazatalentos cuya implantación en el mercado ha sido lenta “pero consistente”.



Silvia Pérez-Navarro, fundadora de Iterlegis.

Alejandro Galisteo. Madrid

La tradición en el sector legal está unida a la raíz de la profesión. La estructura del bufete clásico se representa como una pirámide que está viendo cómo la tecnología erosiona sus pilares, desdibujando las líneas que soportan un sistema basado en la jerarquía. “Las compañías de servicios legales alternativos tienen estructuras horizontales frente a las verticales de los bufetes tradicionales. El sistema de trabajo es muy diferente, en el que los jefes de proyecto o supervisores son una pieza clave en estas nuevas estructuras”, explica Carlos de la Pedraja, vicedecano de IE Law sobre unas compañías conocidas por las siglas anglosajonas ALSP (*alternative legal service providers*).

En España, el desembarco de Axiom bajo la marca Ámbar las puso en el foco, aunque ya existían algunos proyectos de similares características en nuestro país. “Son modelos que captan talento desarrollado por las firmas tradicionales, que invierten mucho esfuerzo en la formación de su gente. Los ALSP no tienen oficinas costosas e invierten mucho en el trabajo online y en la utilización de metodologías de gestión por proyectos”, explica Eugenia Navarro, profesora de Esade.

La experta señala que estas empresas no segmentan sólo por el asunto, sino por el tipo de tarea. “Dependiendo de cómo sea el trabajo de estandarizado, complejo, singular y del tipo de tecnología que demuestre su eficiencia, eligen a uno u otro profesional”, añade Navarro.

Precisamente, por su complejidad, la figura del coordinador de proyectos es tan importante en estas firmas a la hora de supervisar las iniciativas como lo sería un socio en un despacho tradicional. “La clave está en encontrar el mejor talento para cada tarea, esté donde esté. Son más competitivos en precio, lo cual también los hace interesantes y su modelo implica que sus abogados trabajen en casa del cliente o desde su casa. La tecnología es clave”, asegura la experta de Esade.

Y es que el sello de identidad de los nuevos despachos es el trabajo por proyectos. “La idea de su modelo de ne-



## Características



### Estructura

Las firmas de servicios legales alternativos tienen una estructura horizontal. La sociatura en estas empresas no existe.



### Remuneración

Los abogados de las ALSP no cobran por horas, sino que lo hacen por proyecto. Así, antes de iniciar su trabajo pactan un precio con el cliente.

### La tecnología permite que los asesores de estas firmas trabajen en la sede del cliente

gocio es no tener abogados como empleados en una oficina. Son letrados bajo demanda, en función del servicio que se necesite y de su especialización. El cliente lo reclama para proyectos concretos y hay un precio fijado”, señala Mónica Rodríguez, responsable del área de *legaltech* de Finnovating, sobre una de las cuestiones que ha puesto patas arriba el sector: el fin de la remuneración por horas.

El cambio en la manera de abordar las materias legales