



# LOS ALSP HAN LLEGADO PARA QUEDARSE

La tecnología más innovadora, sumada al talento legal, dan como resultado estos proveedores alternativos de servicios legales. En España, ya se perciben los vientos de cambio.

**E**n el momento en que escribíamos este artículo, se publicó la noticia del que quizás sea el movimiento más relevante del sector jurídico del año: la llegada de Axiom Law a España. Esto supone el arribo de nuevos modelos de negocio que probablemente obligará a los bufetes y firmas tradicionales, como ya pasó en el mercado anglosajón, a acelerar su transformación digital y apostar por la inversión en tecnología.

Ahora bien, los proveedores legales de servicios alternativos (ALSP, por sus siglas en inglés) no son algo nuevo y han irrumpido con fuerza en otros países. Se estima que este mercado generó unos 10.700 millones de dólares de facturación en 2017 en EE. UU., Reino Unido y Canadá, frente a los 8.400 millones de dólares de 2015, con una tasa de crecimiento anual del 12,9 % en solo dos años, según el estudio *Alternative Legal Service Providers 2019*, publicado por Thomson Reuters.

Aunque en España no termina de despegar, existen profesionales, como nuestros tres entrevistados, que desde hace años están “predicando en el desierto” la necesidad de reinventar el modelo tradicional de prestación de servicios jurídicos.

### ¿Qué son los ALSP?

Para Eva Bruch, socia y fundadora de AlterWork (encargados de ayudar a transformar digitalmente los despachos), es necesario aclarar que “bajo el paraguas de los ALSP se engloban modelos completamente diferentes y dirigidos a distintos clientes”, desde las *big four*, hasta un gigante de la abogacía por proyectos como Axiom Law o un *managed legal services* como Riverview Law, entre muchos otros. Eso sí, “siempre existe un componente tecnológico para brindar servicios legales de manera más eficiente y

efectiva; de hecho, los ALSP han evolucionado de forma muy paralela a la *legaltech*”, detalla Bruch. Es decir, combinan talento y tecnología de calidad para ofrecer soluciones integrales a los clientes.

Muchos creen que solo ofrecen aquellos servicios repetitivos y de menor valor añadido. Nada más lejos de la realidad, pues los ALPS han avanzado constantemente en la cadena



**“En los ALSP existe un componente tecnológico que les permite brindar servicios legales de manera más eficiente y efectiva”**

Eva Bruch//  
Socia fundadora de AlterWork

de valor legal hasta ofrecer servicios más sofisticados y de “alta gama”. Los algoritmos proveen soluciones a problemas complejos, en transacciones corporativas, servicios de redacción legal, apoyo en litigios e investigación, gestión de proyectos, etc. “Los ALSP compiten directamente con las firmas tradicionales, la tecnología les permite ser más eficientes, ofrecer un servicio más transparente al cliente y con una estructura de *pricing* muy distinta a la hora facturable”, asegura la socia de AlterWork.

Justamente, en la factura del asesoramiento legal encontramos el origen de todo. La crisis económica de 2008 generó unos clientes que exigían más a cambio de menos y una necesidad de estrechar los costes. “Se detecta una ineficiencia muy grande: la estructura piramidal de los despachos de abogados, con pocos socios en la cúspide y multitud de abogados junior en la base que realizan trabajos que en ocasiones podrían automatizarse, y la tarificación por horas dan como resultado unas facturas muy elevadas donde se traspasan los costes de estructura del bufete tradicional al cliente, que pierde el control de su presupuesto. La reclamación de los clientes es lícita: adaptar los servicios jurídicos al siglo XXI”, explica Natalia Martos, fundadora y CEO de Legal Army.

En Estados Unidos ese movimiento disruptivo caló hondo. Ya en el año 2000 vimos el nacimiento de un incipiente Axiom Law, al que luego le sucedieron UnitedLex y muchos otros. ¿Significa esto el final del abogado tal como lo conocemos? “De ninguna manera, el abogado es imprescindible; en una ALSP está situado donde aporta valor al cliente, no en tareas administrativas, repetitivas o que no tienen ninguna enjundia jurídica”, detalla Martos.

Vamos a conocer dos modelos de ALSP en España. Son muy diferentes entre sí, pero tienen en común ser parte de ese aún escaso grupo precursor que está liderando este cambio en los modelos de negocio de la Abogacía en nuestro país.

### Samaniego Law: los pioneros

En enero de 2017 nació Samaniego Law, fruto de la visión y los miles de horas de experiencia de Javier Fernández-Samaniego, un abogado con más de 20 años de ejercicio en grandes despachos nacionales e internacionales que operan en Europa, y que supo

# 5

## segmentos de ALSP



La última edición del estudio *Alternative Legal Service Providers 2019\** categoriza los ALSP en:

**1** Las **big four** (Deloitte, EY, KPMG y PwC), que obtienen una gran cantidad de ingresos de la prestación de servicios legales.

**2** Los **LPO (Legal Process Outsourcers)** “cautivos” o vinculados a grandes firmas legales, que realizan las tareas de bajo coste y suelen ubicarse en emplazamientos geográficos con costes bajos (por ejemplo, Allen & Overy, Clifford Chance, Eversheds, Orrick, Reed Smith y WilmerHale).

**3** Los **LPO independientes** no vinculados a ninguna firma, que realizan trabajos legales para bufetes, firmas de abogados o departamentos legales, a menudo por proyecto (por ejemplo, Consilio, DTI, Integreon, KLDiscovey, Mindcrest y QuisLex).

**4** Los **managed services**, subcontratistas de todas las funciones y tareas que implica el día a día de una asesoría jurídica, y que suele ser un trabajo continuo (por ejemplo, Elevate, Thomson Reuters Legal Managed Services y UnitedLex).

**5** **Contract and staffing services**, que ofrecen abogados por proyectos o de manera temporal a empresas y bufetes de abogados, desde la revisión de documentos de nivel básico hasta especialistas altamente calificados (como Axiom, Halebury, LOD, Special Counsel o Update Legal).

\* Estudio realizado por el Instituto Ejecutivo Legal de Thomson Reuters, en asociación con el Centro de Leyes de la Universidad de Georgetown para el Estudio de la Profesión Legal en EE. UU., la Escuela de Negocios Saïd de la Universidad de Oxford y la empresa Acritas.

escuchar a sus clientes. Esta aventura comenzó a gestarse, sin saberlo, en 1999, cuando junto a Manuel Esteban Caballero, actual director de Legal Tech Samaniego Law, empezaron a hibridar los servicios profesionales de abogacía con los de consultoría.

“Samaniego Law surge de la necesidad de plantear los servicios legales de una manera distinta, para dar solucio-

nes a los problemas legales complejos de nuestros clientes”, explica Fernández-Samaniego, su socio director. El modelo resultante es un híbrido entre un despacho de abogacía de negocios, una consultora estratégico-jurídica y una plataforma tecnológica. En la práctica, se estructura en tres unidades de negocio interconectadas: una firma “tradicional” de abogacía

de negocios enfocada en la resolución de conflictos y el derecho de las tecnologías, un prestador de servicios de Legal Interim Management y un prestador de servicios de Legal Tech, Contract Management y gestión de proyectos de transformación digital (en alianza con United Lex).

“Nuestra pata tradicional no es un despacho al uso con una estructura cerrada, sino que buscamos a los profesionales más adecuados para cada problema del cliente (que no siempre tienes dentro del despacho), seleccionamos un “dream team” para cada caso. Por otra parte, muchos problemas legales se resuelven con tecnología o con otro tipo de profesionales. Estos son los dos puntos de partida



**“Grandes clientes confían en nuestro modelo, esa es la mejor garantía”**

Javier Fernández-Samaniego//  
Director de Samaniego Law

que dan forma a la idea de nuestro modelo de negocio, inspirada también por mi experiencia de hace seis años en el mercado en Estados Unidos”, detalla Samaniego.

Con oficinas en Miami y en Madrid, se definen como “Iberoamerican Alternative Law Firm” y ayudan fundamentalmente a multinacionales, grandes instituciones financieras y gobiernos en asuntos y litigios complejos relacionados con nuevos modelos de negocio, contratos complejos, grandes proyectos y el cumplimiento de las nuevas regulaciones de *compliance*, entre otros aspectos.

Su balance de estos tres años de andadura es muy positivo: “Grandes clientes confían en este modelo, esa es la mejor garantía y el mejor argumento; los clientes tienen gran apetito por el cambio”, afirma el socio director de Samaniego Law. En España, el ritmo del cambio es más lento: “Hay un mercado que está transformándose, aparecen nuevos *players*, nuevos modelos de negocio, todo se tendrá que reconfigurar... Estamos aún en ‘los primeros cien días’”, afirma.

### Primer ‘newlaw’ español

La historia de Legal Army está ligada inevitablemente al crecimiento profesional y la visión de futuro de Natalia Martos. Tras más de doce años como abogada de empresa en un importante grupo de comunicación, se dio cuenta de que el derecho no estaba aprovechando la tecnología disponible (inteligencia artificial, *machine learning*, *blockchain*, etc.) para dar ese salto cualitativo que habían dado otras industrias, como la banca. Estudiar en Silicon Valley reforzó sus creencias e hizo que se quedara prendada del modelo de Axiom Law.

Tenía sus convicciones y su perspectiva de cliente, pero le faltaba experiencia prestando servicios

legales para replicar ese modelo en España. Así que dedicó los siguientes años a la práctica del derecho tecnológico, negocio digital y privacidad en dos importantes bufetes, donde incluso intentó convencerles de hacer este cambio en el seno del despacho tradicional, pero “para ellos no era el momento adecuado”, nos cuenta.

Lejos de desanimarse, hace menos de dos años decidió emprender y



**“Soy fiel admiradora de Axiom Law, veo su llegada como un aliciente”**

Natalia Martos//  
Fundadora y CEO de Legal Army

apostar por Legal Army, “abogados empoderados con tecnología”. Estos abogados expertos en negocios digitales utilizan la tecnología para automatizar trabajos que no requieren cualificación jurídica, reduciendo sus costes drásticamente sin perder excelencia. Para su CEO es muy importante dejar claro que no responden a la etiqueta de “*low cost*”, sino que “seleccionamos a los mejores abogados, que están cansados de seguir el camino tradicional, que quieren tener una calidad de vida y una conciliación laboral y personal, que aspiran a llevar el cliente de principio a fin y sobre todo a hacer un ejercicio del derecho divertido”. Esa mezcla de talento y tecnología “nos hace mejorar la eficiencia un 70 %”.

Esa tecnología la aplican en dos vertientes. Por un lado, automatizando los procesos dentro de Legal Army, lo que se traduce en una eficiencia del trabajo. Mientras que a nivel externo una plataforma les permite hablar y comunicarse con el cliente de una manera muy diferente. Los clientes puedan acceder, en todo momento y desde cualquier lugar o dispositivo, a su zona privada, donde tienen un control total de sus asuntos jurídicos, toda la documentación, la posibilidad de realizar consultas, etc.

### Tipología de cliente

¿Qué tipos de cliente tiene Legal Army? “Por un lado, un 40 % de nuestra facturación proviene de pymes, que no disponen de un servicio de asesoría jurídica interna y que necesitan asesoramiento enfocado a negocios tecnológicos muy disruptivos, a quienes prestamos nuestros servicios con una iguala fija mensual, sin límite de horas y que revisamos con el cliente cada seis meses. El resto de nuestra facturación proviene de grandes corporaciones que tienen un servicio de asesoría jurídica interna tradicional, pero que nos confían las áreas especializadas de innovación, de seguridad lógica, ciberseguridad, contratación tecnológica, regulación digital, etc.”, explica su CEO.

Martos se muestra “orgullosa” de lo que han conseguido en tan poco tiempo. “A pesar de las reticencias del mercado español, Legal Army ha superado nuestras expectativas, tanto en facturación como en equipo”, afirma. “Hay señales inequívocas de que vivimos un momento de transformación en la prestación de servicios jurídicos en España y que no hay vuelta atrás; creo que en los próximos tres años vamos a asistir a un cambio radical y que en torno al 30 % de la prestación de servicios jurídicos se hará a través los ALSP”. **MA**