

LA COLABORACIÓN COMO GRAN OPORTUNIDAD PARA LIDERAR EL FUTURO

EN BREVE

Las LegalTech, empresas que aplican tecnologías al sector legal, ya suman más de 1.000 empleos directos en España repartidos en 123 compañías operando en nuestro país a junio de 2019. Analizamos en qué punto se encuentran, en qué tecnologías se apoyan, cuáles son sus retos y los de los despachos de todos los tamaños ante la llegada de clientes digitales y la irrupción de la innovación.

SUMARIO

1. El ecosistema LegalTech, definición y cifras
2. La compleja necesidad de colaborar
3. Las tecnologías más aplicadas al sector legal
4. Los grandes retos y oportunidades
5. Conclusiones



RODRIGO GARCÍA DE LA CRUZ

CEO de Finnovating

EL ECOSISTEMA LEGALTECH, DEFINICIÓN Y CIFRAS

Como ya ha ocurrido en otros sectores, están irrumpiendo en el sector legal las empresas que utilizan la tecnología para mejorar la experiencia del cliente y agilizar procesos, haciendo uso de herramientas como la Inteligencia Artificial o el Blockchain. Hablamos de las LegalTech, aquellas empresas que basan su modelo de negocio en tecnologías para facilitar la prestación o el acceso a ciertos servicios legales, que comprenden desde la mejora en el acceso a la defensa letrada a través de los marketplaces jurídicos, hasta la formulación de consultas legales en línea, la generación automática de documentación legal o servicios de certificación de evidencias digitales, entre otras aplicaciones.

Antes de empezar con el análisis de la situación del LegalTech, es importante resaltar que es solo una de las verticales que afectan al mundo jurídico, y habría que diferenciar, al menos, otras dos: las RegTech y SupTech. Las RegTech, de regulación y tecnología, son aquellas que crean soluciones cuya finalidad es mejorar el cumplimiento normativo, entendido como la adecuación de la actividad que se desarrolla a los requisitos que impone el ordenamiento, mientras las SupTech, de supervisor, centran su actividad en el otro lado de la balanza del cumplimiento normativo, es decir, en esa actividad supervisora.

Volviendo a las LegalTech, se trata de un ecosistema joven en pleno proceso de maduración y crecimiento. Formado en nuestro país, a junio de 2019, por 123 empresas que generan más de 1.000 empleos directos, el 60% se han fun-



dado en los últimos 5 años. En línea con su breve trayectoria, la mayoría se financia con recursos propios, amigos y familiares, o con subvenciones públicas, por lo que su potencial de crecimiento a través de inversión profesional es enorme, pero de ello hablaremos más adelante.

Tal y como nos hemos encontrado en otros sectores como el de las FinTech, su equivalente en la industria financiera pero mucho más asentado, con 7.500 empleos directos en nuestro país, una de las claves que determinará su éxito será la colaboración entre estos nuevos agentes y las compañías tradicionales. El principal reto al que se enfrentan los despachos y gabinetes que llevan décadas en el mercado, más allá de las tecnologías concretas que como ocurrió con el fax, internet o los buscadores de jurisprudencia online, acabarán integrándose en nuestro día a día, es saber entender que se necesitan mutuamente para sobrevivir y comprender las nuevas exigencias del cliente para ofrecer servicios ajustados a las nuevas demandas del mercado.

LA COMPLEJA NECESIDAD DE COLABORAR

Pero el mundo legal se muestra con un cierto retraso respecto a su transformación digital, si se compara con otros sectores como el financiero o el asegurador y con países como Estados Unidos

► **LEGISLACION** www.globaleconomistjurist.com

- Constitución Española. (Legislación: Marginal: 69726834). Artículos 18, 20.
- Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal (Legislación: Marginal: 105103).
- Ley Orgánica de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales. (Legislación: Marginal: 70852038).
- Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE (Reglamento general de protección de datos) (Legislación. Marginal: 70341505).

“LAS LEGALTECH SON EMPRESAS QUE BASAN SU MODELO DE NEGOCIO EN TECNOLOGÍAS PARA FACILITAR LA PRESTACIÓN O EL ACCESO A CIERTOS SERVICIOS LEGALES”

JURISPRUDENCIA www.globaleconomistjurist.com

- Sentencia de la Audiencia Nacional de fecha de 23 de noviembre de 2018. Núm. 0/0. Rec. núm. 165/2017 (Marginal: 70871293).
- Sentencia del Tribunal Supremo de fecha de 20 de mayo de 2018. Núm. 323/2018 Rec. núm. 2747/2015 (Marginal: 70544989).
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid de fecha de 24 de junio de 2016. Núm. 282/2016 Rec. núm. 728/2015 (Marginal: 70265242).
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Asturias de fecha de 5 de mayo de 2015. Núm. 160/2015 Rec. núm. 531/2014 (Marginal: 69624663).
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Badajoz de fecha 25 de enero de 2011. Núm. 18/2011 Rec. núm. 532/2010 (Marginal: 2269897).
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Navarra de fecha de 11 de abril de 2003. Núm. 74/2003 Rec. núm. 284/2002 (Marginal: 1239117).



o Canadá, donde el mercado está más maduro que en España. El cambio de paradigma que también ha llegado a otras industrias como las del seguro o la inmobiliaria, ha terminado por llegar al sector legal, y cada vez importará más la experiencia de los usuarios ante situaciones para ellos inusuales y, normalmente, de estrés como es un proceso legal. No se puede seguir ignorando que estas empresas, basadas en tecnologías preparadas para romper con lo anterior, han venido para quedarse. Pero, aunque se hable de disrupción, de revolucionar el modelo actual, la realidad con la que nos encontramos es que la prioridad de los emprendedores del sector LegalTech es la colaboración.

De los datos extraídos de las 123 LegalTech que tenemos recogidas en nuestro mapa, sectorialmente, el 26% dirigen su actividad a otras empresas (B2B), el 17% al cliente final (B2C), un 14% son B2B2C y un 43% funcionan tanto B2C como B2B. Por tanto, muchas han nacido para trabajar juntas. Pero por nuestra experiencia, nos encontramos con que colaborar con grandes entidades suele ser un proceso lento de entre 1 a 2 años, que para una compañía pequeña es mucho tiempo. Para evitar estas situaciones, y evitar que las startups se conviertan en “herramientas de marketing”, buscamos directamente espacios donde hacer pilotos con los directivos dedicados a negocio, para complementar mejor sus herramientas y se actualicen en el tema digital. De ahí que nuestra máxima sea la innovación abierta como la forma más adecuada para colaborar.

Según cifras extraídas por Finnovating de los propios CEOs de estas compañías, de los cuales 80 asistieron al encuentro privado Unconference celebrado por la consultora el pasado marzo, el 50% ya están trabajando con despachos o gabinetes jurídicos de compañías tradicionales, y el 43% colaboran con otras startups del sector. Pero en el marco de estas alianzas, las startups puntúan a las compañías con un 6 de media en satisfacción, lo que significa que, aunque están en el camino adecuado, todavía queda mucho trabajo en términos de entendimiento. Al fin y al cabo, hablan idiomas distintos, y frente a la agilidad y a la facilidad para pivotar que caracteriza a las empresas pequeñas, las grandes corporaciones están formadas por aparatosos organigramas y jerarquías que hacen de la toma de decisiones un proceso lento, demasiado para startups que, en muchos casos, tienen financiación limitada y no pueden soportarlos.

Para conseguir ese entendimiento, es imprescindible contar con un “traductor” que conozca ambos mundos. Hay que entender que si bien las startups aportan el conocimiento sobre las tecnologías más innovadoras y disruptivas, la agilidad y la pasión por adaptar los modelos de negocio a las necesidades actuales del usuario, las grandes corporaciones tienen el músculo financiero, la experiencia en el mercado y, sobre todo, una base de clientes tras años de trabajo que resulta muy atractiva para las recién llegadas.

Un ecosistema LegalTech donde las compañías sean capaces de trabajar juntas y beneficiarse de sinergias requiere una solidez que potenciamos en la Unconference, donde, con el objetivo de facilitar el acercamiento de las grandes empresas más tradicionales, les invitamos también para participar en la conversación. Es imprescindible para su evolución que conozcan aquellas empresas desarrollando soluciones tecnológicas, ágiles y fiables, pero no es una tarea sencilla debido al dinamismo y a la constante evolución tanto de las tecnologías como de las startups.

LAS TECNOLOGÍAS MÁS APLICADAS AL SECTOR LEGAL

Dividimos las LegalTech en el mapa que elaboramos de España en 8 verticales de negocio: servicios legales online (testamentos, reclamaciones, gestión de la propiedad intelectual...), marketplaces, evidencias digitales (firma digital), software de gestión para despachos, generación automática de documentos legales y contratos, resolución de consultas legales online, research & analytics y, por último, crowdfunding de litigios.

Cada uno de ellos ofrece soluciones a los usuarios o a otras empresas, pero siempre basadas en tecnologías disruptivas.

Para poder detectar las mejores soluciones que ya se están desarrollando, no es imprescindible, pero sí muy útil, conocer las tecnologías detrás de dichas herramientas. Actualmente, la más utilizada es la analítica de datos, que está muy bien valorada y es donde se sitúa el principal nicho de mercado; cada vez más grandes despachos internacionales la utilizan.

También existe un especial interés en los Software as a Service (SaaS) aplicado al mundo jurídico. Por ejemplo, entre las posibilidades que presenta, encontramos mails certificados, actos

“EL 50% DE ESTAS 123 COMPAÑÍAS YA ESTÁN TRABAJANDO CON DESPACHOS O GABINETES JURÍDICOS DE EMPRESAS TRADICIONALES”

“LA PRINCIPAL TECNOLOGÍA UTILIZADA ES LA ANALÍTICA DE DATOS. ESTÁ MUY BIEN VALORADA Y ES DONDE SE SITÚA EL PRINCIPAL NICHOS DE MERCADO Y LAS MAYORES OPORTUNIDADES”



“PUEDEN COMPENSAR LA BAJA ADOPCIÓN DE LAS HERRAMIENTAS LEGALTECH POR LOS DESPACHOS DE ABOGADOS, DEBIDO A SU ESCASA DIGITALIZACIÓN Y CASI NULA AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS”

de navegación certificados, fotografías certificadas, convocatoria de juntas, digitalización y automatización de contratos. En esta línea, es muy interesante las oportunidades que presenta el Blockchain, y los retos de su implantación real. Ya que, aunque es posible que no tenga validez alguna, sigue habiendo expertos que destacan su utilidad para integrarlo en procesos legales. Con todas las dificultades que conlleva.

LOS GRANDES RETOS Y OPORTUNIDADES

En cuanto a los grandes retos a los que se enfrenta este sector. El principal, como ya hemos apuntado, es la inversión, a pesar de que presenta grandes oportunidades para los inversores porque hasta ahora y según las cifras extraídas directa-

BIBLIOGRAFÍA www.globaleconomistjurist.com

BIBLIOTECA

- ORTEGA GIMÉNEZ, ALFONSO. Guía práctica sobre protección de datos de carácter personal para abogados.
- DE QUINTO ZUMÁRRAGA, FRANCISCO. La firma electrónica: marco legal y aplicaciones prácticas. Incluye el estatuto de la Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE). Barcelona 2004.
- VARIOS. La voz del cliente en los despachos de abogados. Madrid, 2010.

Disponible en www.globaleconomistjurist.com

ARTÍCULOS JURÍDICOS

- FERNÁNDEZ LEÓN, ÓSCAR. La comunicación eficaz del abogado. *Economist&Jurist* N.º. 220 Mayo 2018 (www.economistjurist.es)
- GARCÍA, JOSAN. Abogados y Mundo Digital. *Economist&Jurist* N.º. 143 Septiembre 2010 (www.economistjurist.es)
- MURO FERNÁNDEZ DE ARRÓYAVE, DAVID. Cómo acercarme a mi target: Herramientas de Marketing y acciones comerciales en los despachos de abogados. *Economist&Jurist* N.º. 185. Noviembre 2014 (www.economistjurist.es)
- USLÉ, PABLO; Claves jurídicas para la implantación de un negocio digital *Economist&Jurist* N.º. 195 Noviembre 2015 (www.economistjurist.es)
- VILLASANTE, CRISTINA; Identity manager: la importancia de gestionar la identidad online en la economía digital *Economist&Jurist* N.º. 229 Abril 2019 (www.economistjurist.es)

mente de los CEOs, se ha enfrentado a dificultades para conseguir financiación privada. Casi el 50% sobrevive gracias a recursos propios o al apoyo de familia y amigos, y otro 20% cuenta con organismos públicos y subvenciones. Solo el 28% han recibido financiación de entidades financieras, Private Equity, Venture Capitals o Business Angels.

Además, se enfrenta a la baja adopción de las herramientas LegalTech por parte de los despachos de abogados, debido a su, en general, escasa digitalización y automatización de procesos. No obstante, este sector es uno de los que más se puede beneficiar de la colaboración con startups, tal y como se está viendo en otros países y como otras industrias como la banca o los seguros están viendo en ellas una clara oportunidad para mejorar muchos procesos legales en las compañías en términos de eficiencia y mejora de la experiencia de cliente.

A pesar de estos retos, se trata de un sector que no deja de crecer y consolidarse, y durante los últimos 6 meses hemos visto un crecimiento del 20% de este tipo de compañías operando en nuestro país. Y no solo eso, este sector ha mostrado un gran impulso por la internacionalización a Latinoamérica, donde por idioma y marco jurídico hay una gran oportunidad de escala.

Y aunque actualmente los emprendedores de este sector tratan, en su mayoría, con abogados del Baby Boom, ¿qué ocurrirá cuando el interlocutor sea un Millennial o de la generación Z? Ellos han nacido y crecido acostumbrados al cambio y a adaptarse a herramientas y soluciones nuevas, más baratas, con mejor usabilidad y lo que es más, saben que sus potenciales clientes, como ellos, buscan exactamente eso.

CONCLUSIONES

- En definitiva, nos encontramos con un ecosistema de 123 empresas dedicadas a integrar tecnologías en los procesos legales que no deja de crecer, en concreto, más de un 20% en los últimos seis meses. Su actividad, basada en la innovación, revolucionará cómo el abogado se relaciona con su cliente, igual que ese mismo cliente se ha acostumbrado a que su banco y su aseguradora sean digitales. Por eso, animamos a aprovechar toda la innovación y la tecnología de estas LegalTech para mejorar y hacer más eficiente el servicio final que reciben los clientes, tal y como ya están haciendo otros sectores como el financiero y el de seguros, donde ya recogen los primeros frutos.

