

EN PORTADA



Juan Miguel Pérez Rosas, CEO de Finboot.



Felipe Gámez y Ángel Guirao, socios de Lawers.

Apuesta por los contratos inteligentes ‘Crowdfunding’ para litigios

“Queremos que se olviden los contratos como papeles inertes y darles vida”, explica Juan Miguel Pérez Rosas, CEO de Finboot. Esta compañía, ganadora de la primera Legaltech Competition organizada por Garrigues y Spain Startup, utiliza la tecnología ‘block chain’ para la gestión de contratos inteligentes, que son aquellos que tienen la capacidad de actualizarse y realizar transacciones automáticas, según lo que estipule el cliente. El jurado valoró que la nueva solución supone una contribución tecnológica importante para el entorno legal, al desarrollar una tecnología que facilita las transacciones y las hace más competitivas a través de contratos inteligentes autoejecutables.

Lo más curioso es que ninguno de los cuatro socios de Finboot proviene del ámbito

jurídico. “Nuestro perfil es tecnológico. Vimos que la tecnología ‘block chain’ se había convertido en mucho más de lo que era al principio y analizamos qué oportunidades había para aplicarla. Empezamos por los contratos inteligentes para el sector financiero y luego lo extendimos al resto de sectores”, comenta Pérez. La parte jurídica la suplen con acuerdos con diversos despachos de abogados, que actúan como asesores. La empresa catalana, que consiguió una ronda de capital semilla de 250.000 euros hace un año, lanzó la versión beta (preliminar) del producto el pasado julio. Ahora están cerrando acuerdos con diversos clientes potenciales para seguir desarrollando su tecnología. Entre ellos la Fundación Repsol y la consultora estadounidense The Center for Global Enterprise.

Lawers, finalista de la Legaltech Competition, es la primera plataforma de ‘crowdfunding’ que permite financiar litigios empresariales. “Firmamos acuerdos de colaboración con despachos de abogados, que nos refieren clientes que buscan financiar sus pleitos. Nosotros aplicamos un filtrado y ponemos a disposición de los inversores los casos que consideramos con más posibilidades de éxito”, asegura Ángel Guirao, socio de esta ‘legaltech’. Esta iniciativa beneficia a las empresas y también a los despachos. “Algunos no tienen músculo financiero para cobrar sólo en caso de éxito. Además, con más financiación pueden dedicar más recursos a la defensa, como informes periciales o investigaciones”, comenta.

El importe mínimo que debe desembolsar el inversor es pequeño (de 50 a 100 euros) pero

sólo obtiene beneficios si se gana el pleito. De ahí la importancia del filtrado previo, en el que Lawers incorpora tanto un equipo humano como un algoritmo que aprovecha todas las posibilidades del ‘big data’, analizando jurisprudencia del caso y aplicando diversas variables, como el juez que lo instruye o el número de abogados implicados. Guirao, estudiante de último curso de Derecho, se inspiró leyendo una noticia en el ‘Financial Times’ sobre un pleito millonario que estaba financiando un fondo de capital riesgo. Apostó por acercar esta posibilidad a las pymes y se presentó a un concurso de *start up*, donde conoció a Felipe Gámez, la otra mitad de Lawers. La financiación vino de la mano de un *business angel*. “Además, en la incubadora del IE nos ponen en contacto con fondos de *venture capital*”, subraya Guirao.

< VIENE DE PÁGINA 1

figurar como sociedades limitadas, no como sociedades profesionales. Por tanto, no tienen la obligación de incorporar abogados en sus filas salvo que haya que prestar un servicio que sólo pueda llevar a cabo un colegiado, como la representación en un pleito.

Uno de los hándicaps con los que se están encontrando las *legaltech* en España es la escasa cultura digital por parte de las Administraciones Públicas. “Deberían dar un impulso al *open data* para que toda la información esté disponible. Esto en Estados Unidos es así y supone un impulso más para el sector”, afirma Muñoz.

Iniciativas como LexNET (plataforma digital de litigios del Ministerio de Justicia) han recibido muchas críticas en cuanto a su modo de implementación, pero los expertos consideran que, conceptualmente, van en la dirección correcta.

Tecnología en los despachos

Entre los principales clientes de las *legaltech* destacan los despachos de abogados que, conscientes de la importancia de las nuevas tecnologías para incrementar su eficiencia, están integrando esta área dentro de su estructura empresarial. “Es impensable que cuando la gran mayoría de los clientes han acometido sus respectivas transformaciones digitales, los despachos de abogados pretendamos hacer las cosas como hace 20 años”, señala Isabel López-Bustamante, socia de Deloitte Legal. De este modo, las grandes firmas incorporan cada vez más ingenieros e informáticos en sus plantillas y también subcontra-

Una plataforma de arbitraje online

“La idea de lanzar eJust nació a raíz de una simple pregunta: ¿Cuántas veces has abandonado tú o alguien que tú conoces la idea de ir a juicio porque sabías que el procedimiento sería eterno y costaría un montón de dinero?”, explica Christophe Delétraz, presidente y socio fundador de eJust, una de las finalistas de la Legaltech Competition. De este modo, Delétraz y su socio Leonardo Gorini apostaron por crear una plataforma de resolución de disputas online en la que las empresas pudieran resolver sus conflictos de principio a fin, con acuerdos vinculantes legalmente y aplicables a nivel global. El funcionamiento es sencillo: las partes se registran online de forma gratuita. Tanto el árbitro como las

partes implicadas son guiados paso a paso, incluyendo el momento en el que deben subir al programa los archivos con las evidencias pertinentes. Además, pueden interactuar directamente a través de la plataforma y recibir notificaciones actualizadas. Por el momento, eJust se está enfocando en unos pocos sectores: seguros, inmobiliaria, venta minorista y franquicias. La empresa se encuentra en una aceleradora estadounidense y en una incubadora francesa. Cuenta con un equipo de 15 personas y tiene como clientes a 5 grandes compañías. “En 2018 planeamos incrementar el número de casos arbitrados y hacer que nuestro tribunal funcione a plena velocidad”, señala Delétraz.

tan tareas en las *legaltech* o colaboran con ellas mediante diversas fórmulas para poder tomar el pulso a este sector. Un ejemplo de ello es Garrigues, que ha organizado un certamen para premiar a las cuatro mejores iniciativas en este segmento. “Apostamos por un entorno de *open innovation* (innovación abierta). A algunas compañías las asesoramos, por lo que pueden ser potenciales clientes. Otras son *partners* porque nos pueden enseñar muchas cosas”, dice Morales.

La incorporación de las nuevas tecnologías en el ámbito jurídico resulta especialmente útil en aquellas áreas que implican un trabajo repetitivo y que son susceptibles de reducir el tiempo y los costes, como la redacción de contratos estándar o la revisión de jurisprudencia. Otras áreas en las que las *legaltech* están aportando va-

Tecnologías como el ‘big data’ permiten optimizar algo clave en el sector legal: la gestión de datos

lor en estos momentos son la automatización de documentos, la propiedad industrial, la firma digital y la ley de protección de datos.

Además tecnologías como el *big data* permiten optimizar una cuestión clave para el sector legal: la gestión de datos. “Los grandes despachos generamos una cantidad ingente de conocimiento interno. Lo difícil es determinar cuál es relevante y hacer que sea accesible para los abogados de cualquiera de las oficinas”, comenta Morales.

La eficiencia de este tipo de herramientas podría poner en entredicho la supervivencia de la propia profesión de abogado. Sin embargo, parece que de momento las máquinas no suponen un rival preocupante. El porcentaje de abogados que serán reemplazados por robots no supera el 5%, se-

gún un estudio de la International Bar Association (IBA). “Se seguirá generando empleo, pero con perfiles distintos. Es como antes, que había más secretarías que abogados y ahora es al revés”, afirma Alejandro Touriño, socio director de Écija.

Aliado y competidor

Las *legaltech* se dirigen a los despachos de abogados, pero también a empresas y particulares. Así, iniciativas como Reclamador.es, que permite presentar reclamaciones a través del móvil, facilitan realizar trámites legales de una manera más rápida y económica. Además, la tecnología abre todo un mundo de posibilidades para la gestión de demandas colectivas y las reclamaciones en volumen. “Es cierto que pueden ser competidores porque resuelven problemas jurídicos del cliente, pero hay un mercado amplio en el que hay que saber ser competitivo”, señala Touriño. “Para mí hay un elemento insustituible de valor añadido: la definición de la estrategia de cara al cliente. Por ejemplo, yo no puedo cobrarle lo mismo que antes por un contrato de arrendamiento, pero sí organizar su patrimonio inmobiliario”, explica.

El abaratamiento de los costes de algunos servicios podría ser uno de los efectos secundarios de la irrupción de las *legaltech*. En España aún no se ha producido este fenómeno, pero en el mercado anglosajón los clientes de los grandes despachos están renegociando los honorarios a la baja. Si las nuevas tecnologías abaratan los costes, ellos también quieren sacar tajada.