

## INNOVACIÓN

# ¿Cómo son los contratos de los

Los acuerdos entre abogados y proveedores de servicios legales alternativos que operan en nuestro país difieren

Alejandro Galisteo. Madrid

En escasos cuatro meses, el número de compañías proveedoras de servicios legales alternativos no ha parado de crecer en España. Si en enero Carlos Guerrero daba luz a Attolón, el pasado 8 de marzo, EXPANSIÓN anunciaba el desembarco de Integreon en nuestro país de la mano de Samaniego Law.

Esta alianza no hace más que reforzar la creciente flota de compañías ALSP (*Alternative legal service providers*, por sus siglas en inglés) que, poco a poco, va tomando posiciones en el sector legal español.

La intención de Samaniego e Integreon es absorber departamentos jurídicos internos de empresas, entre ellos, del sector financiero, con la previsión de que estos abogados pasen a formar parte de la empresa y trabajen para su entidad de origen y para otras compañías.

El tiempo y las circunstancias irán desvelando qué nuevos actores del sector legal se suman a una tendencia al alza en el mercado jurídico, el de la puesta en marcha de compañías prestadoras de servicios legales alternativos.

Lo que no se puede obviar de este fenómeno es el especial régimen de contratación

**La flexibilidad para trabajar con otros negocios es la clave en los acuerdos que tienen los ALSP**

**La mayor parte de estos letrados está adscrita a varios proyectos independientes**

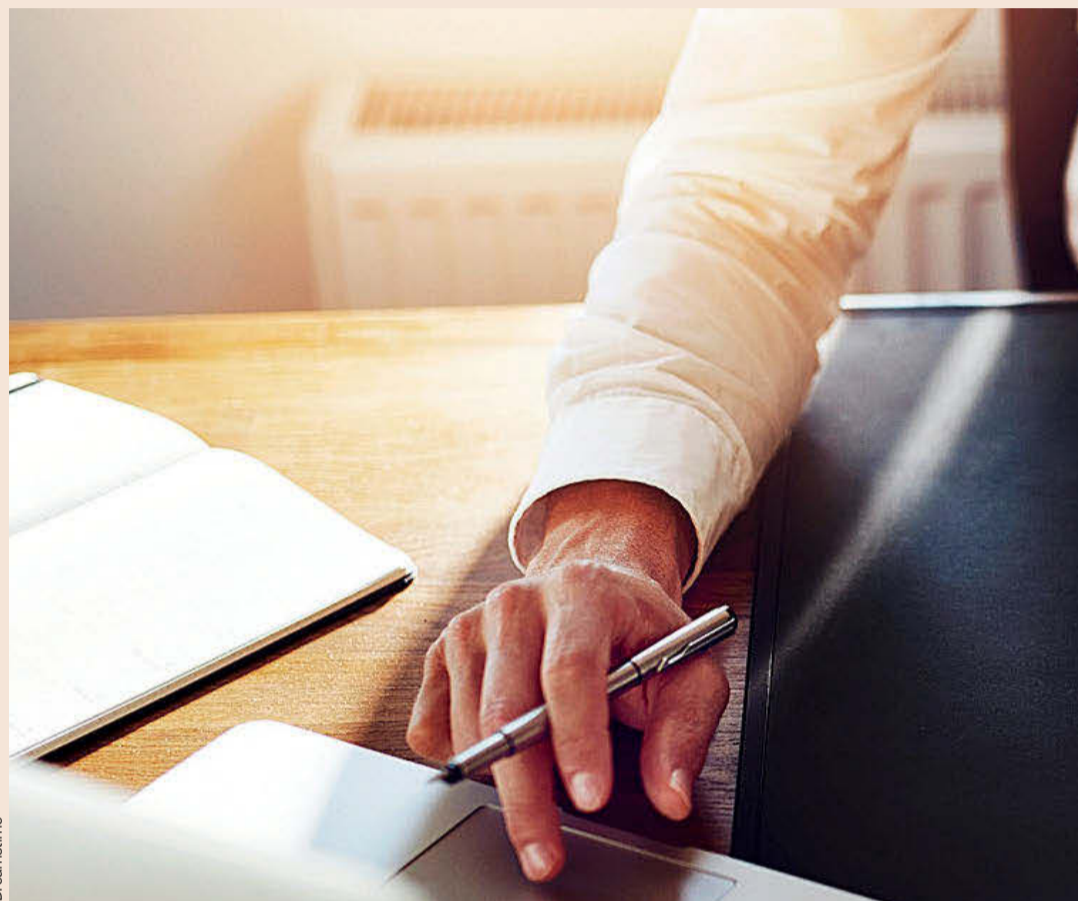
**Para que no haya relación laboral, las firmas no pueden monitorizar los ingresos de sus abogados**

que practican las ALSP y su diferencia, tanto entre ellas, como con los despachos tradicionales y otras empresas del sector servicios.

**Un modelo común**

“Como práctica habitual, cada ALSP tiene un contrato estándar que recoge los términos y condiciones de su relación con los abogados. En todo caso, se pueden alcanzar acuerdos especiales –fuera de la versión habitual– con alguno de los profesionales que así lo requiera y respecto del cual la compañía tenga un interés relevante”, aclara Marta del Coto, responsable de la oficina de Barcelona de Iterlegis, sobre un tipo de contratos que no es absolutamente rígido, es decir, no funciona como acuerdo de adhesión. “Se trabaja sobre una base, pero como en cualquier relación bilateral, dependerá del caso y circunstancias concretas”, apunta Del Coto.

El comentado modelo de contratación está importado del mundo anglosajón, la cuna de la innovación legal. Y muchas han replicado el modelo en España. “La mayor parte de nuestros abogados trabaja en sus propios bufetes o con otras compañías. No impedimos que colaboren



con otras firmas rivales. Es la esencia de este modelo”, asegura Laia Moncosí, fundadora de Lawyers for Projects, sobre la ausencia de exclusividad que la mayoría de firmas

impone a sus colaboradores.

“Tratándose, por definición, de un servicio flexible y abierto, que proclama la innovación, la mayor parte de los ALSP no blindan a sus abo-

gados y es frecuente que un mismo profesional pueda estar adscrito a distintos proveedores de servicios legales alternativos e incluso que pueda llegar simultáneamen-

## FIRMAS PROVEEDORAS DE SERVICIOS LEGALES ALTERNATIVOS



Irma Cebrián y Silvia Perea, socias fundadoras de Abroading.

### Abroading

Abroading es una de las firmas decanas de los ALSP en España. A diferencia de sus competidores, esta compañía sólo apuesta por la contratación en régimen laboral. “Para algunos proyectos colaboramos puntualmente con perfiles diferentes a los abogados”, explican Irma Cebrián y Silvia Perea, socias fundadoras de Abroading. Así, dependiendo del caso, los contratos con sus letrados tienen duraciones determinadas, prorrogables, junto a indefinidos.

### Ambar Partners

En Ambar Partners, nombre bajo el que opera Axiom en España, se decantan por abogados ‘freelance’ en lugar de estar en plantilla. Aunque desde la firma no han querido facilitar detalles sobre su modelo, sus colaboradores comentan que, por ejemplo, se les anima a autodenominarse en LinkedIn como ‘partner’ de Ambar y aseguran que se les exige exclusividad a la hora de trabajar con algunos clientes o tienen restricciones para colaborar con otros ALSP.

Rosa Espín y Manuel Deó, socios codirectores de Ambar Partners.



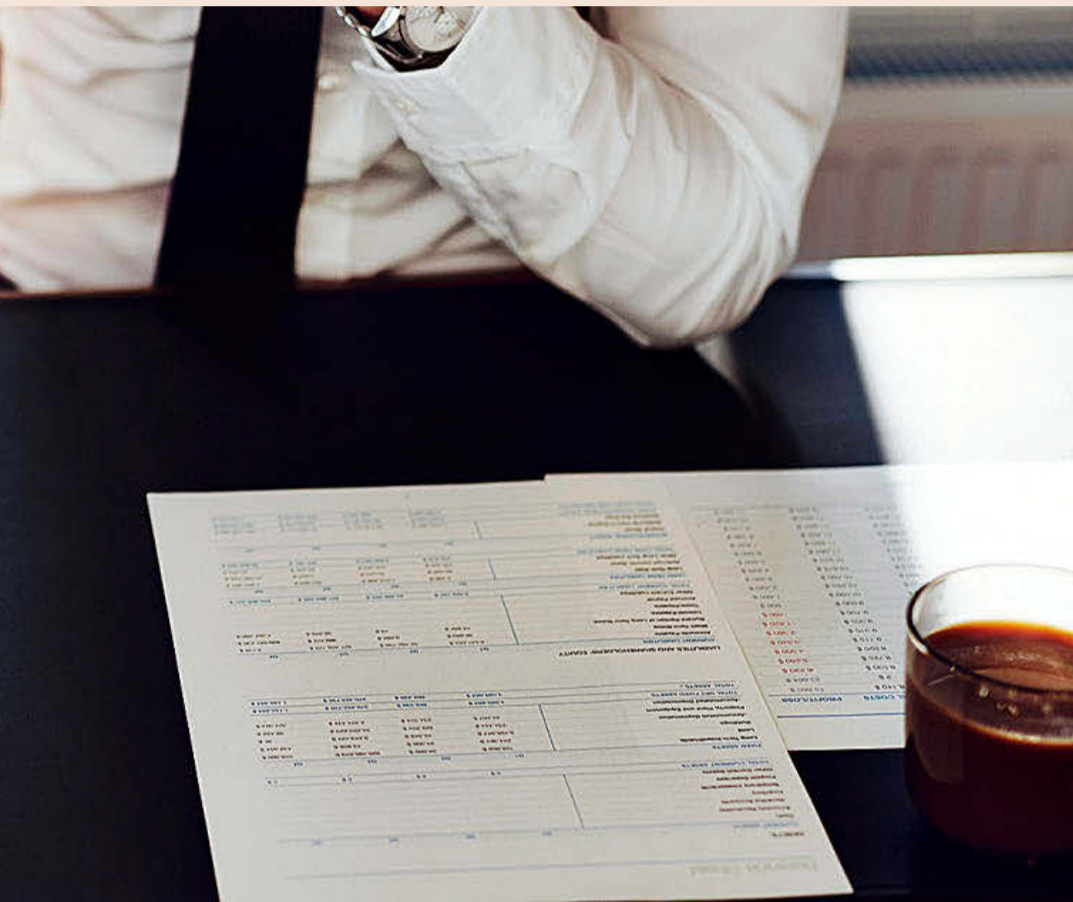
Carlos Guerrero, fundador y consejero delegado de Attolón.

### Attolón

Attolón, una firma lanzada por Carlos Guerrero, espera llegar a una ratio del “70% de abogados en régimen de autónomo y un 30% laboral para final de año”, añade su fundador. Así, el modelo de contratación híbrido es el predominante en la ‘legaltech’, que está comenzando a anunciar sus primeros socios. Sus ‘partners’ no tienen cláusulas de exclusividad ni los contratos tienen una duración fijada. “Se firman propuestas de encargo por cada nuevo proyecto”.

# ‘riders’ del sector legal?

mucho entre sí, pero todos se amparan en lo que el Estatuto de la Abogacía define como asesoramiento en línea.



## Interés de los fondos de inversión

Desde finales de 2019, las compañías proveedoras de servicios legales alternativos han participado en operaciones por valor de 14.000 millones de dólares, según señala el informe 'Alternative Legal Service Providers: 2021 Report – Strong Growth, Mainstream Acceptance, and No Longer an 'Alternative', elaborado por Thomson Reuters, la Universidad de Georgetown y Saïd Business School, la escuela de negocios de la Universidad de Oxford. Estos resultados señalan que la crisis del

Covid-19 no ha hecho más que disparar el uso de un modelo de asesoramiento en el que los fondos de inversión muestran un fuerte interés. Prueba de ello es la compra de Axiom por Permira a finales de 2019, una estrategia que, en 2018, ya había utilizado LOD de la mano del fondo Bowmark Capital, que se hizo con el 62% de sus acciones. También, ese año, CVC puso sobre la mesa 500 millones de dólares para hacerse con el control de UnitedLex. Tres movimientos que se espera no sean aislados en el sector legal.

la proporción autónomo-laboral en las firmas proveedoras de servicios legales alternativos. Y es que, si a los letrados se les contrata para proyectos concretos y puntuales, todo el resto del equipo necesario para que este tipo de compañías funcione, como informáticos, administradores o comerciales, cuenta con un contrato en régimen laboral.

“La mayor parte de estas compañías utiliza ambas modalidades de contratación. Con frecuencia, el tipo de relación que rijan la relación entre el abogado y el ALSP dependerá de criterios como la

experiencia del abogado, en el sentido de decantar la balanza en favor de la laboralidad de la relación en el caso de abogados más junior”, añade Burgos, que aclara que si el contrato no exige exclusividad tampoco suele fijar su duración.

### ¿Rider y abogado?

La *uberización* de la abogacía es una de las principales críticas que reciben los ALSP. La libertad de trabajar para otras empresas y el régimen laboral de autónomo son dos elementos que aparecen, hasta hace unos meses, tanto en el contrato de un repartidor como en varios de los letrados vinculados a un proveedor de servicios legales alternativos.

Sin embargo, en este caso, el marco que ampara a los abogados marca la diferencia. “Primero por el sector en el que se enmarcan ambos, el de reparto frente al legal. Esta última es una actividad colegiada, que cuenta con un estatuto propio”, aclara Raúl Rojas, socio de Ecija.

Así, el recién aprobado Estatuto de la Abogacía reconoce de facto el asesoramiento en línea. “Los que lo practican cuentan con un mayor grado de autonomía, de independencia técnica y mayor flexibilidad en la organización y dirección de su trabajo, así como una serie de deberes específicos de diligencia y confidencialidad que necesariamente van a articularse a través de un contrato específico”, apunta Rojas.

En este punto, se abre el debate sobre si el contrato de trabajo que emplean los ALSP puede interpretarse como de falsos autónomos, como suce-

dió con los *riders*. Rojas matiza esta interpretación y aclara que “existen criterios que, valorados conjuntamente, son excluyentes de una relación laboral”.

Así, el socio de Ecija cita, por ejemplo, que no tengan un salario fijo garantizado, que en sus facturas mensuales acrediten que no siempre cobran lo mismo ni al mismo cliente, que puedan prestar servicios a otras empresas, que se dé una negociación entre las partes sobre los honorarios a percibir por el abogado, la ausencia de dirección o control por parte de la firma de los trabajos a realizar, la inexistencia de horarios de trabajo o que puedan colaborar con otros abogados como socios o bajo cualquier otra forma admitida en derecho.

Sin embargo, el letrado no es ajeno a que, si se dan indicios contrarios a los mencionados, “podría conllevar la consideración de una relación laboral”. Así, por ejemplo, un abogado cuyo 75% de ingresos provenga solo de un ALSP podría ser considerado como trabajador autónomo dependiente, lo que le otorgaría automáticamente derecho a vacaciones, bonificaciones en la Seguridad Social, etcétera.

Y los proveedores de servicios legales alternativos no deberían controlar si sus profesionales llegan o no a este límite, porque, una vez más, esta monitorización sería un indicio de relación laboral. Además, esto pondría a su empresa bajo la lupa de Inspección de Trabajo, el organismo encargado de supervisar que se cumplan las condiciones pactadas en el contrato del abogado.

te a alcanzar acuerdos con clientes finales para la prestación directa de un servicio jurídico determinado”, explica María Burgos, responsable de la oficina de Madrid de

Iterlegis.

Así, la posibilidad de trabajar para la competencia es gracias a que la mayor parte de la plantilla de los ALSP, sobre todo abogados, tiene un

contrato de régimen mercantil, es decir, son autónomos.

### Sistema híbrido

“Por encima del 70%”. Este es el porcentaje más común en

## Lawyers for Projects

‘Flex counsels’. Así se llama tanto a los abogados como a los asesores que trabajan con los clientes que les propone Lawyers for Projects. “Para entrar a nuestro ‘hub’ deben tener un mínimo de cinco años de experiencia en el sector”, explica Laia Moncosí, fundadora de una compañía en la que los letrados, en mayor parte autónomos, no tienen exclusividad y pueden trabajar en otros bufetes, incluida la competencia. “Nuestro ADN es la flexibilidad”.

Laia Moncosí y Gabrel Orio, fundadores de Lawyers for Projects.



Natalia Martos, fundadora de Legal Army.

## Legal Army

En Legal Army, solo el 1% de los abogados que integran su plantilla son autónomos. “Todos los letrados tienen contrato laboral porque trabajan en exclusiva para la firma. Sólo en casos excepcionales, de materias en las que no somos especialistas, contamos con una alianza de profesionales externos que conocemos de hace años”, aclara Natalia Martos, fundadora de un ALSP cuyos empleados cuentan con un manual interno para el uso de redes sociales.