

## Proveedores alternativos de servicios legales (ALSP): cómo prestar servicios jurídicos de calidad mediante estructuras eficientes que permiten mejores precios

18-1-2023 | LA LEY

Una reciente sesión organizada por la Sección de Gestión de Despachos e Innovación del ICAM ha permitido conocer de primera mano las características y evolución reciente de este tipo de prestadores de servicios en nuestro país.

**Carlos B Fernández.** Los proveedores alternativos de servicios legales o ALSP, como son conocidos por su abreviatura en inglés, son aquellas formas de ejercicio de la abogacía o de prestación de servicios jurídicos que llegan donde las firmas convencionales no quieren o no pueden llegar, basando su negocio en una fuerte base tecnológica que les permite una alta eficiencia en la prestación del servicios, con un elevado control de costes.



Estas son algunas de las principales conclusiones de la reciente jornada sobre "Evolución e integración de en el mercado jurídico de las ALSPs", organizada por la Sección de Gestión de Despachos e Innovación del Colegio de la Abogacía de Madrid que codirigen **Jose Luis Pérez Benítez** y **Miguel Ángel Pérez de la Manga**, n la que intervinieron **Lorena Salamanca**, de Afiens Legal SLP y **Javier Fernandez-Samaniego**, de Samaniego Law.

### ¿Por qué crear un ALSP?

Ambos expertos comenzaron explicando los avatares profesionales que les hicieron llegar a fundar sendos proveedores alternativos.

En el caso de **Lorena Salamanca** fue su experiencia previa en el mundo de las asesorías contables la que le impulsó a poner en pie un negocio diferente, basándose en la experiencia del mercado norteamericano.

Su idea fue que igual que los contables pudieron mejorar la prestación de sus servicios con ayuda de la tecnología, también los abogados podrían hacerlo en todo aquello que resultara estandarizable, aunque no dejase de requerir conocimiento jurídico.

El objetivo fue externalizar todas aquellas áreas de práctica del derecho de los negocios que se presten a tales técnicas. Ya fueran empresas a las que prestar servicios de secretaría general o clientes procedentes de despachos, para tareas que estos no quieren o no pueden satisfacer.

Para ello, recurren ampliamente a la tecnología tanto para la gestión de los procesos internos como para la de las operaciones, buscando optimizar márgenes y rentabilidad. "Todos los abogados trabajamos con plantillas, señaló Salamanca, por ello nosotros utilizamos un software en el que introducimos todo nuestro conocimiento en aspectos como el ciclo de vida de los documentos societarios". Además, incorporaron una plataforma colaborativa para relacionarse con los clientes.

Algo diferente fue la experiencia de **Javier Fernández-Samaniego** quien, según explicó, gracias a su experiencia en el ámbito de la protección de datos en firmas como Cuatrecasas, pronto advirtió que la implantación de las medidas técnicas y organizativas que requiere esa actividad, no puede llevarse a cabo solo con abogados. Ese es un trabajo que requiere de la colaboración entre juristas, técnicos y consultores.

Una tarea que resultaba extraña para los despachos de abogados, acostumbrados a ofrecer estructuras cerradas integradas por sus propios abogados, pero no tanto para las firmas de consultorías, más acostumbradas a formar

equipos integrando diferentes perfiles para atender a las necesidades de sus clientes.

Por ello, tras su experiencia en otras firmas como Linklatters y Bird & Bird, de cuya primera oficina en España fue responsable, puso en marcha Samaniego Law, con un triple enfoque: la prestación de servicios jurídicos convencionales; la prestación de servicios de Legal Interim Management, y la gestión de proyectos de transformación digital.

Según Fernández-Samaniego, "los abogados estamos para solucionar problemas y para eso, la tecnología es un aliado imprescindible. Por eso necesitamos conocer las herramientas tecnológicas que ayudan a hacerlo", integrando además en los proyectos a los técnicos adecuados para aplicarlas. "No hemos inventado nada, añade, porque el Estatuto de la Abogacía de 2001 (LA LEY 1024/2001) ya hablaba del ejercicio multiprofesional, hoy denominado multidisciplinar de la profesión". El resultado puede ser una eficaz prestación de servicios, ya sea de forma individual, por su propia firma, o en colaboración con otras, mediante la integración de tareas.

Ese recurso a la tecnología, además, les hace ser más eficientes en cuanto a su política de fijación de precios, lo que no significa que puedan identificarse como firmas low cost. Una consideración que Fernández-Samaniego rechazó categóricamente, pues considera que su política de pricing es simplemente más eficiente, lo que les permite asegurar unos niveles de rentabilidad sin hacer pagar a los clientes por servicios innecesarios o carentes de valor.

La clave, destacó, es que con estructuras eficientes se puede dar un servicio de calidad a menor precio.

### ¿Qué ventajas ofrecen las ALSP?

Los clientes, señaló **Fernández-Samaniego**, acuden a un proveedor alternativo por el nivel de especialización que requiere el tipo de problemas al que se enfrentan o cuando su necesidad trasciende a la oferta habitual de servicios de un despacho tradicional.

Su capacidad para usar herramientas y metodologías de trabajo que otro tipo de firmas no utilizan, les permite anticipar problemas y conflictos, como riesgos legales que pueden pasar desapercibidos ante formas convencionales de trabajo. Por ejemplo, los riesgos contractuales vinculados a las cláusulas de sometimiento a una determinada jurisdicción.

Por su parte, **Lorena Salamanca** explicó que su firma no constituye competencia para los despachos, pues su actividad se centra en la asistencia en la prestación de servicios legales y paralegales estandarizables, con mucho foco en la gestión de proyectos. No hacen otra cosa, por lo que son generalmente percibidos como un colaborador que permite mejorar los servicios que aquellos prestan, reduciendo los riesgos comerciales. En el mismo sentido, no considera que sean una amenaza para los abogados in house, sino todo lo contrario.

La eficiencia demostrada por este modelo, añadió Fernández-Samaniego, es que los grandes despachos cada vez tienen más en cuenta o quieren conocer a los ALSP a la hora de definir su pool de proveedores o asociados externos. De forma que ahora les llaman mucho más que antes para solicitarles ofertas.

### ¿Cómo se gestiona un ALSP?

En el caso de Afiens, **Lorena Salamanca** explicó que ellos, aunque cuentan con un plantel de abogados en nómina en el área de operaciones, no son una firma tradicional, sino que su modelo es puramente empresarial. Lo que cambia, destacó, es la mentalidad con la que se presta este tipo de servicios. Por ello, las carreras profesionales no pueden compararse a la de un despacho.

Internamente fomentan mucho la formación en áreas como la gestión de proyectos. También han creado recientemente un área de paralegales para tareas que de tipo jurídico-administrativo que no requieren de conocimiento jurídico especializado, pero sí de gestión de proyectos.

**Fernández-Samaniego** explicó por su parte que cada área de Samaniego Law tiene una gestión diferente. Así, la prestación de servicios jurídicos convencionales se parece a cómo funciona un despacho normal. Sin embargo, las áreas de tecnología y proyectos sí tienen mecánicas propias.

En cuanto a sus prestadores de servicios, son principalmente abogados con experiencia de más de cinco años en grandes firmas y profesionales senior que han optado por carreras diferentes a las que ofrecen los despachos. Con todos ellos practican una gestión del talento muy líquida, pues son conscientes de que el mercado laboral nacional es muy rígido, lo que probablemente haya influido en que el sector de los ALSP no haya

crecido tanto como él pensaba hace unos años.

Además, aplican unas prácticas muy rigurosas de preservación del secreto profesional con sus empleados, pues es consciente de su relevancia, al ser habitual que gestionan informaciones confidenciales provenientes de diversos canales.

Finalmente, destacó que, lo fundamental en su actividad, es el control de calidad de los servicios que prestan.