

# “Al cliente no le importa que el dueño de un bufete sea abogado”

**ENTREVISTA KARL CHAPMAN** Consejero delegado de Riverview Law / El directivo considera que lo que preocupa a los clientes es obtener un servicio legal con costes efectivos, y no la estructura o la propiedad del despacho.

Almudena Vigil. Madrid

Karl Chapman representa una nueva filosofía en la oferta de servicios legales. El caso de Riverview Law, la compañía de la que es consejero delegado, ha roto los esquemas en un sector en el que pocos se han atrevido a traspasar las reglas establecidas. La oferta de un modelo de precio fijo para todos sus servicios, que permite a los clientes conocer con certeza el presupuesto final, combinada con el uso intensivo de la tecnología, ha despertado el interés en la búsqueda de nuevas fórmulas para en la abogacía.

En una entrevista concedida a EXPANSIÓN en el marco del I Congreso de la Abogacía Madrileña, el directivo británico se muestra especialmente crítico con el proteccionismo que impera en el sector y con los modelos tradicionales de facturar a los clientes. Además, cree que cuestiones como que el dueño de un despacho tenga que ser un abogado han dejado de tener sentido: “¿A alguien le preocupa que el dueño de una compañía de teléfonos sea telefonista? A los clientes no les importa la estructura o la propiedad de la firma, todo lo que quieren es obtener un servicio legal con costes efectivos. Que el despacho lo dirija un abogado no es un valor añadido para el cliente, es irrelevante, pero a los abogados les gusta



Karl Chapman, consejero delegado de Riverview Law.

## “Es insostenible prohibir Uber”

Chapman considera que la tecnología va a cambiar todos los sectores y se sorprende al ver que en España se ponen barreras, como en el caso de Uber: “No puedo creer que se haya prohibido en España, es algo que no puedes frenar, es proteccionismo a niveles insostenibles. Las barreras van a caer en todos los sectores, y en el mundo del Derecho también, no hay elección”. Recuerda que los despachos deben preguntarse en qué negocio están y qué papel quieren jugar, y advierte: “Si no adoptan tecnología rápido, la tecnología les va a sustituir, la cuestión es cuándo”.

que sea así, porque les protege de la competencia”. Según explica, “los pequeños emprendedores no tienen posibilidad de acceso a la Justicia por el

alto coste de los servicios legales y esto se debe a la protección que ha tenido el colectivo”.

Chapman opina que las fir-

“ El proteccionismo sobre el sector de la abogacía ha impedido modelos de negocio con precios más bajos”

“ La tecnología va a cambiar por completo todos los sectores y la abogacía no será inmune a estos cambios”

mas legales han tenido excesivos beneficios, con amplios márgenes, lo que ha dificultado que nuevos agentes entren en el mercado ofreciendo un

servicio mejor a precios más bajos. “Los precios están muy altos y son insostenibles”, advierte.

En su opinión, el precio es una cuestión importante para la mayor parte del mercado, excepto en algunos casos de terminados. Por ejemplo, “si se trata de una cuestión legal crítica para la empresa importa menos cuánto haya que pagar, hay que buscar al mejor para que lo solucione”. Sin embargo, en el resto de casos, “el precio es importante, pero aún lo es más saber con certeza cuánto te va a costar”. Explica que el problema con los modelos actuales de tarifas es precisamente eso, que se desconoce el precio de antemano: “Es un riesgo que asume quien contrata un servicio legal, frente al proveedor de ese servicio, que no asume ningún riesgo”.

## Ventajas del precio fijo

Según explica Chapman, el modelo de negocio de Riverview Law, basado en un precio fijo, además de suponer una ventaja para el cliente, es un sistema útil para la compañía, porque les permite medir mejor la labor de sus profesionales y el grado de satisfacción: “En una firma tradicional se promociona a los abogados en función de las horas facturadas, mientras que si fijas precios puedes medir mejor la calidad y el servicio al

## ESTRATEGIA

Riverview Law tiene 200 trabajadores y su estrategia para los próximos tres años es no contratar más sénior, sino promocionar a los que ya están.

cliente, haciéndolo en función de los contratos que son renovados”.

No obstante, Chapman considera que “en el mercado legal hay sitio para todos: el modelo tradicional de *partnership* o estructura de socios permanecerá relevante en ciertas áreas, pero los modelos interesantes serán los que eviten intermediarios valiéndose de la tecnología, la inteligencia artificial y cambiando la forma de ofrecer sus servicios”, apunta.

En esta línea, Chapman sostiene que “la tecnología va a cambiar todos los sectores y la abogacía no será inmune a ello porque, además, se tienen que recuperar los 20, 30 o 40 años de cambios que han experimentado ya otros negocios”. Está convencido de que la gran revolución llegará de la mano de los clientes: “Ellos van a adoptar las nuevas tecnologías más rápido que el proveedor y esto lo va a cambiar todo”.

El británico considera que el mercado legal está demasiado regulado, algo que, en su opinión, sirve para “proteger los ingresos de los abogados”. No obstante, destaca el caso de Inglaterra y Gales, donde, asegura, “van mucho más avanzados que en Europa, Estados Unidos o Canadá”, permitiendo estructuras de negocio alternativas, que dan alas a empresas como la suya.

## REFUERZO

# Ceca Magán incorpora a Carmen Fernández para reestructuraciones

Mercedes Serraller. Madrid

Ceca Magán Abogados ficha a Carmen Fernández Sánchez como socia responsable del área de reestructuraciones. El despacho asegura que continúa reforzando sus áreas ajenas a laboral, con especial hincapié en reestructuraciones, insolvencias y procesos concursales.

La actual socia de Ceca Magán Abogados ha intervenido en más de cincuenta procedimientos concursales como administradora designada tanto por los juzgados de Bar-

celona como por los de Madrid, para empresas españolas y grupos multinacionales. Fernández ha llevado a cabo operaciones como la compra de la unidad productiva de la concesión de transportes de Alcalá de Henares y ha sido designada administradora judicial por la Audiencia Nacional en las diligencias de la Operación Crucero.

Con una trayectoria de más de quince años, Carmen Fernández es miembro vocal de la junta de la sección de Derecho Concursal del Ilustre Co-

legio de Abogados de Barcelona (Icab), y ha intervenido en numerosos cursos y seminarios en materia concursal.

Ceca Magán Abogados explica que en su apuesta por esta especialidad está teniendo muy en cuenta el cambio en el Estatuto de la Administración Concursal que ultima el Go-

**El despacho tiene en cuenta el futuro Reglamento de la Administración Concursal**

bierno en el marco de las reformas concursales que tramita.

Este Reglamento determinará la nueva fórmula de designación de administradores concursales, así como sus retribuciones, requisitos y formación. El despacho pretende seguir gestionando procesos de insolvencia en sociedades “de gran entidad, trascendencia y volumen”.

Ceca Magán, que cuenta con sede en Madrid y Barcelona, es un despacho especializado en laboral que está re-



Carmen Fernández Sánchez, socia de Ceca Magán.

forzando su perfil multidisciplinar. En los últimos meses, el bufete ha incorporado a Miguel Ángel Rodríguez Sahagún como socio de mercantil de EY Abogados o a Javier

González Espadas, que fue socio director de la oficina de Madrid de Irwin Mitchell, como socio de resolución de conflictos y nuevas tecnologías.