

Ecija



Alejandro Touriño, socio director de Ecija.

Pioneros en el sector

En 2010, Ecija dio entrada en su accionariado a un fondo de inversión, siendo el primer bufete español en el sector legal en hacerlo. “Las razones que motivaron que la firma abriese su capital al fondo fueron las de poder contar con capital para acometer el crecimiento del despacho de una manera rápida, sin necesidad de tener que recurrir a financiación de ningún tipo”, explica Alejandro Touriño, socio director de un despacho donde la participación del fondo representa en la actualidad el 23% de su accionariado, estando el resto del ‘equity’ de la compañía en manos de sus socios profesionales. “El fondo nos ha servido para profesionalizar la gestión del despacho y nos ha aportado mucho rigor en la parte de estructura y financiera”, explica Touriño.

Eskariam



Juan Álvarez, director de operaciones de Eskariam.

Un acuerdo para crecer

Cinco millones de euros. Este ha sido el capital que ha servido de impulso para que Eskariam pueda crecer y desarrollarse en el mercado español como una firma especialista en grandes litigios. El desembolso en el bufete lo ha realizado Moira Capital para hacerse con un tercio del accionariado en tres fases: noviembre de 2019, junio de 2020 y finales de 2021. “Ha resultado positivo. Por un lado, al contar con un equipo con alta experiencia en la gestión y crecimiento de compañías que apoya a la dirección del bufete en sus decisiones más críticas y estrategia. Por otro lado, por la inyección monetaria ha permitido el desarrollo tecnológico ‘core’ y la estabilidad financiera”, explica Juan Álvarez, director de operaciones de la firma.

FINANCIACIÓN

Así invierten los fondos en los

La entrada de capital riesgo en el accionariado de un bufete es poco habitual ya que en el sector legal prima la

Alejandro Galisteo, Madrid

El pasado mes de septiembre arrancó con un movimiento poco habitual en el sector legal. Oakley Capital se hacía con más de un 60% de vLex, *start up* legal fundada hace 20 años por los hermanos Lluís y Ángel Faus que da acceso a casi dos millones de usuarios a contenido jurídico. De esta manera, el curso profesional arrancaba con una gestora de capital riesgo entrando en el accionariado de una compañía legal, cuya pata tecnológica y su experiencia a la hora de financiarse con fondos tenía mucho que ver en el éxito de este movimiento.

Y es que la abogacía tradicional, y en concreto los despachos de abogados, no son empresas que se prodiguen en la vía del *private equity* para ganar músculo financiero. “Una sociedad de servicios profesionales, en la que el accionariado esté compuesto por los mismos socios, comporta una mayor autonomía y capacidad de decisión sobre la estrategia del negocio y la hoja de ruta de la organización”, explica sobre la poca querencia de los bufetes a diluir su accionariado Jorge Ferrer Barreiro, socio de Finreg360.

Según afirman fuentes del sector, la realidad es que los servicios de abogados se rigen por normas económicas especiales y distintas del resto de servicios y de empresas de producto. Algunos ponen como ejemplo a Slater & Gordon, la primera firma de abogados del mundo en cotizar en Bolsa que suspendió su co-

Un inversor muy activo

La firma de capital riesgo BGF, en 2019, acumulaba participaciones en cuatro despachos de abogados. Según anunció en su propia web, el fondo realizó una inversión millonaria en Equilaw, una firma británica dedicada al mercado de las hipotecas. En esta operación también se vio beneficiado Thomas Legal, bufete británico dedicado a las sucesiones y herencias vinculado a Equilaw. Estas dos firmas se unían como participadas por el fondo a McMillan Williams, que ha recibido una inversión de 7,7 millones libras de BGF desde febrero de 2015. Además, el fondo también apostó por Setfords, que recibió 3,75 millones de libras en 2016. BGF nació



Andy Gregory, presidente ejecutivo de BGF.

en 2011 para ayudar al crecimiento de pequeñas y medianas empresas; con el respaldo de cinco de los principales grupos bancarios de Reino Unido (Barclays, HSBC, Lloyds, RBS y Standard Chartered), BGF cuenta con 2.500 millones de libras para invertir.

tización por el desplome de sus acciones.

Sociatura

“Se trata de un sector en el que se están haciendo las cosas muy bien y que muestra resultados consistentes y rentabilidades altas. No obstante, permitir entrar en el accionariado a un fondo puede desencadenar conflictos de intereses entre los clientes, el mercado y la propia firma”, explica Ferrer.

Por otro lado, la elección de la fórmula de la sociatura es la más indicada para repartir dividendos a los socios que trabajan en ella, pero choca fron-

Permitir la entrada de un fondo puede desencadenar un conflicto de interés en el cliente

talmente con el retorno a un inversor externo, donde la junta de accionistas revisa con lupa la política salarial. Y esto, en un contexto inflacionista de los salarios de los abogados no es lo más atractivo para el socio mercantilista.

“Uno de los motivos principales de esos posibles conflic-

tos es que estos fondos, por su propia naturaleza, requieren obtener rentabilidades para sus inversores en un plazo mucho más corto que el tiempo necesario para el correcto desarrollo de un despacho”, aclara el socio de Finreg360. Además, esto puede provocar, llegado el momento de devolver la inversión, la toma de decisiones desde una perspectiva estrictamente financiera.

No hay que olvidar, no obstante, que el principal activo de los despachos es el de sus propios profesionales que los componen y que, cuanto más cohesionados y menos rotación tienen los equipos, el va-



Dreamstime

lor al cliente es mayor. “Los socios preferimos mantener el control del negocio y evitar esos conflictos que, llegado el caso, podrían desalinearse los intereses de los inversores con los de la propia firma y sus clientes”, apunta Ferrer.

Especialización

Por otro lado, la mayor parte de los despachos que cuentan con capital privado externo en su accionariado no se dedican al derecho de los negocios al ser un sector en el que el valor de la acción puede desplomarse si se va el socio con la mejor cartera de clientes del despacho. Por eso, firmas con

La mayoría de los bufetes financiados por capital privado no se dedican a los negocios

Reclamador, Legálitas o Eskariam son las que, por norma general, han atraído al capital riesgo, al menos en nuestro país, al trabajar por volumen y por ofrecer servicios más estandarizados.

En este ámbito también entran la estructura de las *legal-tech*. Estas firmas necesitan

Legálitas



Luis del Pozo, consejero delegado de Legálitas.

El 80% de Portobello

En agosto de 2021, la firma española de capital riesgo Portobello adquirió una participación mayoritaria, alrededor del 80% en el despacho Legálitas por un importe de 118 millones de euros. En la operación también participó en el capital de la compañía el actual equipo directivo liderado por Luis del Pozo. La firma internacional Tikehau Capital actuó como financiador y socio de referencia de Portobello en esta operación. "Creemos que Legálitas tiene un gran potencial como uno de los principales actores en el sector de servicios digitales de asistencia legal", señaló sobre la operación el socio fundador de Portobello Capital, Luis Peñarocha. La 'legaltech' superó en 2021 los 53 millones de euros de ingresos.

Reclamador



Pablo Rabanal, fundador de Reclamador.

La apuesta por los litigios

El fondo de inversión Arcano Capital y la plataforma de servicios legales Reclamador suscribieron dos acuerdos por el cual el primero se hizo con varios paquetes de pleitos por valor de cuatro millones de euros. El montante global estuvo dividido en dos operaciones, una primera de 3,2 millones y una segunda, en mayo del pasado año, de 800.000 euros. La fórmula fue la misma para ambos: a través de crédito líquido, es decir, una línea de activos reservados del fondo para convertir en dinero en el largo plazo. Con este acuerdo, Reclamador obtuvo los recursos para crecer con dos nuevas líneas de negocio y diversificar su cartera de productos en el ámbito del 'legaltech'. Actualmente, se encuentra en negociaciones con otros fondos.

despachos

autonomía del socio.



una inversión inicial normalmente mayor que los despachos, dado que su activo principal es un servicio o producto basado en la tecnología y que tienen un tiempo de maduración mayor. "Los bufetes se basan, incorporen o no tecnología, en el capital humano y pueden generar ingresos y ser sostenibles desde los inicios sin una inversión fuerte en capital", aclara Ferrer.

En este punto, cabría preguntarse, en qué momento una firma legal se puede plantear la entrada de un socio capitalista en su sociatura. "Por ejemplo, en el caso de que se quiera afrontar una gran in-

versión para digitalizar o automatizar procesos de manera intensiva, o internacionalizar el despacho, ya que expandir el negocio a otras jurisdicciones requiere de una inversión muy importante", añade el experto.

No obstante, el impulso de la digitalización en los últimos años, arrastrada por la pandemia del Covid-19, ha influido notablemente en que el *private equity* haya puesto el foco en las *legaltech* y se hayan disparado las inversiones en ellas. No obstante, los expertos dan su recomendación por si alguien se está planteando dar entrada a fondos

APUESTA POR EL 'LEGALTECH'



Lluís Faus, consejero delegado de vLex.

La operación de 2022

Oakley Capital volvió a apostar por una compañía tecnológica afincada en Barcelona. Si en 2019 entró al mercado español con la adquisición de Ekon, este septiembre repitió movimiento en la ciudad condal al hacerse con más de un 60% del accionariado de vLex. De este modo, la gestora de capital riesgo entró de lleno en el mercado del 'legaltech' español. La operación, tras la que los fundadores de la 'start up' legal

mantienen más del 25% del accionariado de la empresa, busca acelerar el ritmo actual de crecimiento de la compañía. Este año, vLex prevé mantenerse en un crecimiento de doble dígito de más del 20%, superando los 20 millones de euros de facturación solo en el exterior. La compañía legal, fundada por los hermanos Lluís y Ángel Faus, cuenta con oficinas en Barcelona, Miami y Londres.

Abogados y vistas judiciales

Legal Pigeon, la plataforma B2B creada en el sector legal para conectar a abogados y gestionar las sustituciones de vistas judiciales, dio entrada en su accionariado, mediante una ampliación del 13% de su capital, a Jurisweb Interactiva, propietaria de los portales Derecho.com y elAbogado, y a Cabiedes & Partners e Investjic. La operación se cerró en enero de 2021, con una inversión total de 200.000

euros. Con ello, Legal Pigeon reforzó su posición financiera y su plan de expansión y crecimiento. Los clientes de Legal Pigeon son bancos, entidades aseguradoras, grandes operadores y abogados de toda España que tienen juicios o vistas en juzgados. A través de esta aplicación contratan a letrados para que acudan en su representación. Más de 1.500 vistas han sido celebradas con un abogado sustituto de la firma.



Oriol Miralbell, consejero delegado de Legal Pigeon.



María Dolores Pescador, presidenta ejecutiva de Logalty.

Compra por 70 millones de euros

El fondo de capital riesgo MCH se impuso en la puja por Logalty y adquirió el 100% del capital del grupo de 'legaltech' especializado en certificación electrónica y controlado por Informa D&B (que a su vez es propiedad de Cesce, la aseguradora de crédito del Estado) por unos 70 millones de euros. En la operación los socios de Logalty fueron asesorados por JB Capital y Garrigues, mientras que MCH fue

asesorado por Houlihan Lokey, Uría, KPMG, BIP Financial Services y EY-Parthenon. La financiación de la operación se realizó por Tresmares, plataforma de financiación especializada en pymes de alto crecimiento y vinculada a Banco Santander. Logalty, fundada en 2005, se dedica a generar evidencias electrónicas por interposición en servicios de contratación y comunicaciones.

para acometer inversiones. "Creemos que es mejor acotarlas al desarrollo de un producto o servicio concreto de forma que los intereses de la firma y sus clientes no se vean comprometidos en el largo

plazo", asegura Ferrer.

Financiar pleitos

Más allá de entrar al corazón del bufete vía accionariado, muchas gestoras compran carteras de pleitos a los despa-

chos. "Lo más habitual es encontrar fondos alemanes e ingleses que financian litigios con procedimientos complejos y de grandes cuantías", aclara Manuel Romera, profesor de IE Business School.

El experto señala además que los inversores buscan un retorno cercano al 30% del litigio, pleito o arbitraje, que se suelen concentrar, al menos en España, en cuestiones de competencia.