

www.uoc.edu/idp

RESSENYA

Primera Jornada d'Advocacia Virtual

Blanca Torrubia

Directora del màster en Advocacia de la UOC

Data de presentació: abril de 2013

Data d'acceptació: juny de 2013

Data de publicació: juny de 2013

Resum

El 22 de febrer passat va tenir lloc a la seu central de la UOC la primera Jornada d'Advocacia Virtual: *Com internet i la tecnologia estan transformant la professió*.

La Jornada, organitzada pels Estudis de Dret i Ciència Política de la UOC amb la col·laboració de l'advocat i consultor del màster d'Advocacia Jordi Estalella, ha estat la primera amb aquesta temàtica celebrada a Espanya. Els seus objectius, com els de les futures jornades, són obrir un espai de debat i reflexió sobre com les noves tecnologies afecten els serveis legals i ajudar els professionals en general, i els estudiants del màster d'Advocacia de la UOC en particular, a implantar un model de negoci virtual. Es tracta que els advocats s'adonin que la xarxa els ofereix una oportunitat professional.

Paraules clau

advocacia virtual, dret, internet

Tema

dret, advocacia

First Conference on Virtual Legal Practice

Abstract

The first Conference on Virtual Legal Practice: How the Internet and Technology are Transforming the Profession took place at the UOC's headquarters on 22 February.

The conference, organized by the UOC's Law and Political Science Department in collaboration with the lawyer and tutor on the Master's Degree in the Legal Profession Jordi Estalella, was the first to look at this subject in Spain. Its aims, as with future editions of the conference, are to provide a forum for debate and reflection on how new technologies affect the legal services and help professionals, in general, and students on the UOC's Master's Degree in the Legal Profession, in particular, to introduce a virtual business model. It is designed to raise awareness among lawyers of how the web represents a professional opportunity.

Keywords

virtual legal practice, law, internet

Subject

law, legal profession

El 22 de febrer passat va tenir lloc a la seu central de la UOC la primera Jornada d'Advocacia Virtual: *Com internet i la tecnologia estan transformant la professió*.

La Jornada, organitzada pels Estudis de Dret i Ciència Política de la UOC amb la col·laboració de l'advocat i consultor del màster d'Advocacia Jordi Estalella, ha estat la primera amb aquesta temàtica celebrada a Espanya. Els seus objectius, com els de les futures jornades, són obrir un espai de debat i reflexió sobre com les noves tecnologies afecten els serveis legals i ajudar els professionals en general, i els estudiants del màster d'Advocacia de la UOC en particular, a implantar un model de negoci virtual. Es tracta que els advocats s'adonin que la xarxa els ofereix una oportunitat professional.

El guru del sector jurídic en línia, Richard Susskind, ja ho ha advertit: en la pròxima dècada hi haurà més canvis en l'advocacia que en els últims dos-cents anys. El sector jurídic, considerat un dels més lents a l'hora d'adaptar-se a les noves tecnologies, està immers en un procés de revolució que canviarà la manera tradicional de treballar dels advocats. Aquesta és una de les conclusions de la Jornada, a la qual van assistir al voltant de setanta professionals disposats a no quedar-se enrere en la creació i el maneig d'un despatx virtual, un despatx capaç d'oferir valor al client.

Encara són pocs els advocats que exerceixen en despatxos virtuals si bé l'advocacia és una professió que presenta un perfil molt propici per a beneficiar-se d'aquesta -imparable- revolució tecnològica. La UOC vol ser un referent en aquest nou model d'exercici de l'advocacia que, igual que passa als Estats Units, s'anirà implantant progressivament.

Marta Plana, advocada, experta en noves tecnologies i consellera de la Comissió del Mercat de les Telecomunicacions (CMT), va ressaltar els aspectes clau d'un fenomen que a l'altre costat de l'Atlàntic va a l'alça. Cada vegada més s'estan creant negocis en línia en entorns jurídics». Per a Plana, la força del canvi és el que convida la gent a sumar-s'hi. Cal superar la por de no tirar endavant. «Si no va bé, no passa res», va assenyalar l'experta, que també va criticar la manca d'implantació -i positivització- de la cultura del fracàs a Espanya.

Alexi Fernández, advocat, emprenedor i fundador del portal d'advocacia virtual *LawYeah!* -que opera amb eines digitals d'última generació-, va assenyalar que «als Estats Units ja hi ha productes que estan traient feina als advocats», i va posar l'exemple d'un sistema d'automatització de divorcis. Es tracta, no d'experimentar-lo com una cosa negativa, sinó

de conèixer les tendències i aprendre a trobar-hi oportunitats. Aquest expert va incidir en els avantatges dels serveis jurídics en línia, com ara la coordinació virtual amb altres advocats o la democratització dels serveis jurídics. Estudis actuals demostren que la meitat de la població no utilitza mai els serveis d'un advocat. «S'ha d'universalitzar l'accés a l'advocacia. Hi ha un gran potencial de creixement i de gent».

Javier Muñoz, fundador de iAbogado -empresa pionera en serveis jurídics en línia- va explicar com han canviat les coses en poc temps i va recordar les fortes restriccions que fins fa poc hi havia en matèria de publicitat dels serveis jurídics -fins i tot afectaven la mida dels cartells de la porta del bufet. Muñoz va abordar les eines per aconseguir gestionar amb èxit els canvis i va advertir dels errors més comuns a l'hora d'iniciar un servei jurídic en línia (p. ex.: buscar noms massa llargs o massa genèrics; excés de sigles i llatínismes). També va explicar com s'ha de fer per situar-se bé a internet (dominis curts i fàcils de memoritzar, selecció de paraules clau per als cercadors, cuidar les etiquetes de titulars i subtítols, apostar pels vídeos, un URL fàcil d'entendre...). «El contingut del web ha de ser propi, fresc i que es renovi, perquè així Google veu que ets una persona i no una màquina», va afirmar. També va destacar la importància de ser present en les diferents xarxes socials.

Conscient del canvi radical que el sector jurídic experimentarà en els propers anys, Guillermo Navarro, fundador de Unabogado, el primer comparador en línia de serveis jurídics d'Espanya, va assenyalar: «El boca a boca tradicional s'està traslladant a internet». Navarro va constatar que en la mesura que aquest mercat virtual va creixent de manera dràstica, són més els advocats que apareixen a la xarxa. És interessant comprovar com el *low cost* ha irromput amb força en els despatxos d'advocats. És clar que la seva presència a internet ho afavoreix. Però no són únicament els clients els qui busquen solucions eficaces i més barates als seus problemes jurídics, també els professionals del dret volen disposar de plataformes des de les quals puguin oferir els seus serveis i generar, d'aquesta manera, una oferta més competitiva.

Un punt en què van sorgir discrepàncies entre els diferents ponents va ser el relatiu a la possibilitat -o no- de mantenir la relació de confiança advocat-client en un entorn digital. Així, mentre que Javier Muñoz es va mostrar escèptic en aquest sentit -«La confiança apareix en el tracte personal»-, altres experts van mostrar el seu convenciment que la revolució tecnològica també afectarà aquesta qüestió. Així, per a Estalella «el paradigma de la confiança entre l'advocat i el

client es transforma, i en els propers anys encara canviarà més». Per a argumentar-ho va citar un estudi del setembre passat elaborat per una consultora de York (Regne Unit), segons el qual el 46% dels usuaris van buscar advocat per mitjà de la xarxa. Per la seva banda, Alexi Fernández aposta per l'ús d'«eines telemàtiques que permeten crear aquesta confiança», com ara rànquings d'avaluació pels usuaris, un sistema que ja fan servir des de fa temps portals com *ebay.es* o *tripadvisor.es*.

A la importància de crear una marca personal, punt tractat en diferents ponències, es va referir detalladament Ferran Sala, director de vLex -portal de continguts jurídics amb cinc milions de visites mensuals- ressaltant la necessitat de crear una marca molt diferenciada. Per la seva part, Alexi Fernández va advertir que «s'ha d'aprendre a controlar la identitat digital ja que és la nostra reputació en línia». Un altre aspecte que cal controlar, d'acord amb Sala, és el màrqueting de continguts. Aquests no poden versar sobre tot l'àmbit jurídic, sinó que s'han de concretar a aspectes determinats. «L'especialització cada vegada serà més important. A internet la gent busca experts», va justificar Alexi Fernández.

Jordi Estalella va tancar la ronda d'intervencions advertint del futur desenvolupament exponencial de l'advocacia

virtual i de la segmentació pel tipus de públic destinatari. Els radis digitals seran més proclius a contractar serveis per internet, mentre que la resta de la població continuarà contractant els serveis tradicionals. Internet en el sector jurídic afectarà la producció, la gestió i la comunicació interna i externa dels serveis. També va recordar que a Google ja hi ha més de noranta-cinc milions d'entrades jurídiques en espanyol i ha advertit que el coneixement jurídic ha deixat de ser monopoli dels advocats: «Hi ha tasques que els advocats deixaran de fer. Ja no seran ells els qui bolcaran els coneixements, sinó un altre tipus de professionals i els mateixos clients, que ho comunicaran en blocs i plataformes similars a una wiki». Hem d'estar preparats.

La Primera Jornada d'Advocacia Virtual ha tingut un gran impacte en l'àmbit del dret. Esperem poder comptar en les futures Jornades amb cada vegada més interessats en els nous models de negoci i sumar experts que, de la mateixa manera que ho han fet Jordi Estalella, Marta Plana, Alexi Fernández, Javier Muñoz, Ferran Sala i Guillermo Navarro, comentin les seves valuoses experiències i ajudin amb els seus consells a implantar negocis jurídics en línia.

Es pot accedir als vídeos, resum i twits de la Jornada en aquest Storify: <http://ow.ly/iVGsp>

Citació recomanada

TORRUBIA, Blanca (2013). «Ressenya de la Primera Jornada d'Advocacia Virtual». *IDP. Revista d'Internet, Dret i Política*. Número 16, pàg. 101-103. UOC. [Data de consulta: dd/mm/aa] <<http://idp.uoc.edu/ojs/index.php/idp/article/view/n16-torrubia/n16-torrubia-ca>>
 DOI: <http://10.7238/idp.v0i16.1852>



Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes -llevat que s'indiqui el contrari- a una llicència de Reconeixement-Sense obres derivades 3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los i transmetre'ls públicament sempre que citeu l'autor, la revista i la institució que els publica (*IDP. Revista d'Internet, Dret i Política*; UOC), no en feu obres derivades. La llicència completa es pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by-nd/3.0/es/deed.ca>.

Blanca Torrúbia

Directora del màster en Advocacia de la UOC

Doctora en Dret (2000) per la Universitat de Navarra

<http://www.uoc.edu/webs/btorrubia/CA/curriculum/index.html>

<https://twitter.com/BTorrubia>

