

## **Legal Tech Voices LATAM | Recu y la transformación de la recuperación inteligente de cartera en América Latina**

Recu es una LegalTech colombiana fundada en 2024 que está transformando la gestión y recuperación de cartera en mora mediante una plataforma SaaS que integra procesos contables, financieros y jurídicos en una única solución. Con operaciones en Colombia y Estados Unidos, la compañía permite a las organizaciones gestionar cuentas por cobrar, negociar acuerdos de pago y administrar procesos legales de cobro de forma más eficiente, ágil y a menor costo.

En esta nueva edición de **Legal Tech Voices LATAM**, conversamos con **Jorge Mario Rodríguez Ramírez**, abogado, emprendedor tecnológico y CEO y cofundador de Recu. Con una sólida formación internacional —MBA Internacional, Maestría en Derecho Privado y Especialización en Legislación Financiera por la Universidad de los Andes e IÉSEG School of Management—, Jorge Mario ha desarrollado una destacada trayectoria impulsando la transformación digital del sector legal y financiero. Además de liderar Recu y ser socio de Legalnova, fue Secretario General y miembro de la Junta Directiva de la Asociación Colombiana de Legal Tech (alt+co), y combina su actividad empresarial con la docencia en innovación, derecho y emprendimiento.

### **El emprendedor detrás de la innovación**

- Cuéntenos brevemente sobre su trayectoria profesional.

Soy abogado de formación, con un MBA Internacional, Maestría en Derecho Privado y una Especialización en Legislación Financiera de la Universidad de los Andes de Colombia y del Instituto de IÉSEG de París. Empecé mi carrera como abogado especializado en derecho financiero y litigio en Colombia, lo que me dio una relación muy directa con el día a día de los procesos judiciales. En 2018, viviendo en Francia, tuve la oportunidad de acercarme al ecosistema Legaltech, una experiencia que terminó siendo el punto de quiebre de mi carrera. Desde entonces he combinado el ejercicio del derecho con la construcción de tecnología: hoy soy cofundador y CEO de Recu, socio de Legalnova, fui Secretario General de la Asociación Colombiana de LegalTech (alt+co) y también me dedico a la docencia en innovación y derecho digital.

- ¿Qué lo llevó a involucrarse en el ecosistema LegalTech?

Desde la Universidad teníamos el interés, junto con mi socio, por desarrollar productos para el sector legal. Creíamos que la tecnología podía mejorar el trabajo de los abogados y la experiencia de acceder a la justicia. Aunque no teníamos las herramientas ni el conocimiento para hacerlo.

En 2019 mi socio, de manera autodidacta, desarrolló una versión beta de un programa de gestión de expedientes judiciales que usaba en su antiguo empleo. Para esa fecha yo vivía en Francia y había tenido la oportunidad de conocer y trabajar en el ecosistema Legaltech francés. Cuando mi socio me mostró lo que había desarrollado supe que ese era el camino que debíamos seguir.

Estábamos convencidos de que muchos de los dolores del mundo jurídico no son dolores legales, sino dolores de procesos, de operaciones y de herramientas tecnológicas. Haber vivido esos dolores en carne propia, y haber visto que se podían resolver con herramientas distintas al conocimiento jurídico, me hizo querer involucrarme en el ecosistema LegalTech en Colombia y en América Latina.

- ¿Cuál fue el problema que identificó y decidió resolver?

Identifiqué la ineficiencia de la justicia para resolver problemas masivos, que en su mayoría son los que generan los cuellos de botella más grandes del sistema: tareas y procesos repetitivos que consumen

muchísimo tiempo y desgaste. En el caso puntual de Colombia, encontré que más del 70 % de todos los procesos civiles son procesos ejecutivos, es decir, procesos de cobro de deudas, que son repetitivos, parametrizables, estandarizables y, por lo tanto, potencialmente automatizables. Identifiqué que si resolvíamos ese dolor específico, desbloqueábamos el gran cuello de botella de la justicia civil en Colombia: el 70 % de todo lo que conocen los jueces civiles del país.

- ¿Hubo algún momento específico que lo impulsó a crear o liderar esta iniciativa?

El momento específico fue la combinación de mi experiencia no jurídica con la experiencia jurídica que había vivido en carne propia como abogado litigante en Colombia durante muchos años. Estar en Europa, ver cómo la profesión jurídica se estaba transformando con tecnología y entender que ese mismo dolor que yo había vivido como abogado en mi país se podía resolver con procesos y con tecnología fue lo que terminó de convencerme de dar el salto.

- ¿Qué experiencia previa considera más valiosa para el rol que ocupa actualmente?

Creo que ha sido la combinación de todas mis experiencias previas, principalmente como abogado litigante, porque eso me permitió ver y entender el dolor de una manera en que alguien que no es abogado jamás podría entenderlo. A eso se suma haber tenido la oportunidad de aprender y trabajar en temas no jurídicos, más relacionados con negocios y con ventas, lo que me abrió el horizonte para aproximarme al mundo del derecho desde otras perspectivas.

- La historia de la compañía

- ¿Cómo nació la empresa?

Recu ha tenido varias vidas. Empezó como el sueño de desarrollar un software de seguimiento judicial, en 2012, cuando mi socio y yo todavía estábamos en la universidad. En esa época tomábamos fotos de los expedientes judiciales físicos y las cargábamos en Dropbox para tener una especie de expediente digital, con una automatización muy sencilla. Durante muchos años esa idea se quedó solamente en eso, una idea, mientras nos dedicábamos a ejercer como abogados litigantes. Ya en 2020, después de que regresé de Francia y mi socio decidió renunciar a

su trabajo de ese entonces, decidimos apostarle en serio a desarrollar

esa idea que teníamos desde la universidad: un software de gestión de procesos judiciales que permitiera hacer mucho más eficiente en el trabajo de los abogados litigantes. Para ese entonces teníamos nuestra propia oficina de abogados especializada en litigios civiles y comerciales, y en nuestra propia oficina nos habíamos dado cuenta de que los procesos ejecutivos eran un gran dolor, y de allí nació la decisión de resolver con tecnología un dolor que conocíamos en carne propia: lograr una gestión escalable y eficiente de grandes volúmenes de procesos judiciales.

En 2024 y luego de un par de iteraciones, nació Recu, para resolver ese dolor en el caso de uso puntual de los procesos de cobro judicial: Los más masivos en Colombia y América Latina.

- ¿Cuál fue la visión original y cuánto ha evolucionado desde entonces?

La visión original era, y sigue siendo, tener un impacto sistémico en el acceso a la justicia de Colombia, desde los abogados, los justiciables y la Rama Judicial. Esa visión se ha ampliado: hoy buscamos tener un impacto en la productividad y la eficiencia operativa de la justicia de toda América Latina, atacando con tecnología los grandes cuellos de botella que aquejan a los sistemas judiciales de la región. En el camino identificamos que el mundo de los cobros judiciales es uno de los grandes congestionantes de la justicia civil en general, y hemos llegado a entenderlo desde lo jurídico, lo operativo y lo tecnológico.

- ¿Qué desafíos enfrentaron durante los primeros años?

Enfrentamos muchos desafíos: de ventas y de escalabilidad; de márgenes y rentabilidad; de flujo de caja; de producto y desarrollo de tecnología; y de levantamiento de capital. Creo que son los retos que tiene cualquier startup del sector legal, con algunas particularidades: el

tamaño del mercado en América Latina para ciertos subsegmentos no es lo suficientemente atractivo, y el acceso a capital ha sido históricamente más difícil para el legaltech, que ha sido uno de los sectores tech con menos track record de levantamiento de capital en la región. Afortunadamente eso está cambiando: la llegada de la IA y su implementación en los grandes despachos de abogados ha generado una urgencia real por desarrollar e implementar tecnología, y eso le ha dado al legaltech un boom que antes no tenía. En nuestro caso, la oportunidad de mercado es enorme, porque todo el mundo tiene cartera por cobrar, y eso ha impulsado nuestro crecimiento.

- ¿Cuál considera que fue el principal punto de inflexión en el crecimiento de la organización?

Ha habido varios, pero tal vez el más relevante fue el proceso de aceleración por el que pasamos en 2025, lo que nos llevó a cambiar muchas cosas de mindset y de go to market que antes no teníamos, por venir de un perfil muy de abogados. Hasta ese momento teníamos un enfoque sesgado por la forma tradicional en que se venden, se escalan y se mercadean los servicios legales.

Abandonar la dinámica de una empresa de servicios y entrar en una lógica de Startup de base tecnológica, de iteración y de validación ágil, incluso en la forma en la que generamos y adquirimos leads, dejando un poco atrás el traje de abogados para ponernos el de emprendedores y desarrolladores de tecnología, fue determinante para nuestro crecimiento.

- ¿Qué hitos destacaría en la evolución de la compañía?

Destacaría varios. El primero, haber sido finalistas en 2022 del primer concurso de legaltech hecho en Colombia, organizado por la Universidad de los Andes, el IE de Madrid y LexisNexis. En ese

momento apenas teníamos un beta de la tecnología, pero el modelo de negocio y la oportunidad de mercado nos permitieron llegar a ser finalistas y validar que, en efecto, podíamos ser una empresa de tecnología legal y no simplemente una firma de abogados. Creo que otro hito relevante fue nuestra participación en Shark Tank en 2024. Fuimos la primera legaltech colombiana en participar y lograr un acuerdo con uno de los tiburones, esto nos llevó a un proceso de aceleración que fue un punto de quiebre al interior de Recu. Y el último fue nuestra admisión en 2025 al Founders Lab de Endeavor, que nos ayudó a impulsar el desarrollo de producto y a lograr alianzas para la expansión regional de la compañía.

- ¿Qué problema específico del mercado legal buscan resolver?

Resolvemos el problema específico de la recuperación o el cobro de cartera en mora para empresas, que tiene varios componentes: unos más contables y financieros, otros de contactabilidad y otros esencialmente legales. Empezamos resolviendo el dolor de la judicialización de cartera, buscando ser mucho más eficientes en la gestión de procesos ejecutivos y procesos de cobro judicial. Pero a partir de ahí entendimos que el dolor de nuestros clientes no era esencialmente jurídico, sino que su dolor era que les pagaran lo que les deben. Eso implica complementar lo jurídico con contactabilidad, control de cartera, liquidación de créditos, imputación de pagos y recaudo. Por eso nos dimos a la tarea de desarrollar una solución end to end que resolviera el dolor completo, más allá de si era un dolor legal o no.

- ¿Por qué considera que ese problema sigue siendo relevante?

Sigue siendo muy relevante, sobre todo para América Latina. El mercado de tecnología para la gestión y recuperación de cartera en

mora puede estar alrededor de los 49 a 60 mil millones de dólares anuales en la región. Es un problema enorme. Si uno lo piensa: todas las empresas tienen algún tipo de cartera, una factura vencida o un crédito por cobrar. Por eso sigue siendo, y seguirá siendo, un problema relevante.

- ¿Cómo era el mercado antes de la aparición de soluciones como la suya?

El mercado está muy fragmentado entre muchos proveedores. Había equipos internos gestionando la cartera —contables, financieros, jurídicos— pero que no trabajaban con una sola herramienta, sino con tres a cinco herramientas desconectadas: celulares o teléfonos personales con WhatsApp, un número telefónico, muchísimos archivos de Excel y, ya en la etapa jurídica, herramientas que iban desde Office hasta las páginas propias de cada juzgado o de la rama judicial. Es una cadena de valor muy fragmentada, también entre proveedores externos: firmas de abogados, abogados independientes y casas de cobranza que igualmente trabajan con muchas herramientas distintas. Por eso decidimos desarrollar Recu.

- ¿Qué impacto concreto genera la tecnología en los usuarios?

El impacto concreto es que la empresa centraliza en una sola herramienta, conectada con todo su stack tecnológico, toda la información de su cartera: la data, los estados de cuenta, los abonos, los reportes y el seguimiento a lo largo de todas las etapas necesarias para lograr que le paguen lo que le deben, desde un recordatorio de pago hasta la negociación de un acuerdo de pago o incluso el cobro judicial. Esto permite mayor eficiencia en la gestión de la cartera y mayor recaudo. Nuestros clientes logran hasta un 60% de mayor efectividad en la recuperación de la cartera gracias a la centralización, a la analítica y a las automatizaciones que habilita Recu.

- ¿Qué indicadores utilizan para medir el éxito de la solución?

Medimos el éxito con métricas sencillas: contactabilidad, porcentaje de acuerdos de pago cerrados y porcentaje de recaudo efectivo frente a la

cartera en mora bajo gestión. Con algunos clientes diseñamos métricas a la medida según los requerimientos de su negocio.

En el fondo, lo que analizamos es la efectividad con la que la solución le trae plata al negocio de nuestros clientes, es decir, que tenga un impacto positivo en el recaudo y en su flujo de caja.

- Inteligencia Artificial y tecnología
- ¿Qué papel juega actualmente la inteligencia artificial dentro de la compañía?

Juega un papel muy importante; ha sido un acelerador de nuestros hitos de desarrollo. Yo diría que tiene tres usos fundamentales. El primero es como herramienta de desarrollo: todo nuestro equipo se apalanca en IA para estructurar y desarrollar producto mucho más rápido, lo que en la práctica nos da un equipo de desarrollo agrandado. El segundo está relacionado con la normalización, estructuración y analítica de los datos de cartera con los que trabajamos, desde la extracción de data judicial no estructurada de varias fuentes oficiales hasta su normalización para habilitar automatizaciones. Y el tercero son las automatizaciones con IA propiamente dichas, sobre todo las no determinísticas, como las interacciones de cobro tipo chatbot y voicebot con deudores.

- ¿Cómo ha evolucionado la conversación sobre IA en los últimos dos años?

Ha evolucionado enormemente: pasamos de algo que potencialmente se iba a usar, a algo que ya se estaba usando, a ser hoy algo indispensable y completamente anclado en el día a día. Para buena parte de nuestros

clientes y competidores se ha vuelto una herramienta tan cotidiana como pudiera ser Microsoft Office. Ya superamos la conversación sobre si se debe usar o no; hoy la conversación es sobre cómo sacarle más valor, cómo maximizar el valor de su implementación.

- ¿Qué usos considera realmente transformadores y cuáles están sobrevalorados?

Los usos realmente transformadores son los que se incorporan en procesos estructurados y en culturas organizacionales adecuadas. La IA como potencializador de una cadena de valor bien pensada es la herramienta tecnológica más potente que existe hoy. En cambio, cualquier uso de la IA que no sea reflexivo ni esté integrado de manera

consciente puede ser más problemático que valioso; ahí es donde veo la sobrevaloración.

- ¿Cómo equilibran innovación, seguridad y cumplimiento regulatorio?

Lo equilibramos desde la construcción misma del producto. Cada vez que vamos a desarrollar una nueva funcionalidad o a desplegar un módulo, verificamos los requisitos regulatorios que tenemos que cumplir. Ahora que le estamos apostando a la expansión regional, hicimos la tarea de mapear los requisitos operativos y normativos de cada módulo de la plataforma para incorporarlos en nuestros sprints de desarrollo, y así saber, antes de desplegar, qué tenemos que cumplir y cómo cumplirlo. Creo que en la medida en que uno tiene un marco normativo claro, tiene también las bases para innovar y encontrar las mejores formas de generar valor cumpliendo las normas al mismo tiempo.

- ¿Qué tecnologías tendrán mayor impacto en el sector legal durante los próximos años?

Sin duda la inteligencia artificial generativa va a revolucionar nuestra industria para bien, porque buena parte de las tareas de menor valor

agregado que hoy hacen los abogados quedarán delegadas en soluciones de IA, y volveremos a la esencia del quehacer jurídico: el abogado que reflexiona, que interactúa con otros interlocutores, que tiene red y capital social, y reconocimiento de mercado. También creo que sigue habiendo casos de uso interesantes alrededor del blockchain —tokenización, smart contracts— que todavía tienen mucho por explorar y seguirán escalando.

- Escalabilidad y crecimiento
- ¿Cómo ha sido el proceso de expansión regional?

Nuestro proceso de expansión regional está apenas empezando, y ha sido principalmente de la mano de aliados: firmas y consultoras con presencia regional, incluso posicionadas a nivel global, y aliados locales interesados en llevar la tecnología a sus países.

- ¿Cuáles son los principales desafíos para escalar una LegalTech en América Latina?

Creo que son, en primer lugar, de acceso a capital y, eventualmente, de la burocracia en algunas jurisdicciones para poder hacer despliegues operativos rápidos y ágiles; en algunas de ellas las barreras de entrada para un soft landing ágil siguen siendo elevadas. A eso se suma un reto

de fondo: la disponibilidad y la calidad de la data en América Latina. Las organizaciones sufren mucho por no tener buena data, y sin buena data es muy difícil hacer implementación tecnológica, automatización y demás. Creo que uno de los principales desafíos es justamente la baja estandarización de la data judicial y de la data del mercado de servicios legales, sumado a lo opaco que son esos mercados por la falta de información disponible.

- ¿Qué diferencias observa entre los distintos mercados de la región?

Veo diferencias de pricing y de tamaño de mercado, y algunas diferencias regulatorias, aunque en lo que hacemos nosotros los estándares son, en general, bastante parecidos entre los distintos países.

- ¿Cómo construyen confianza en una industria tradicionalmente conservadora?

Creo que para construir confianza en una industria tradicionalmente conservadora es clave demostrar tracción y generación de valor. En la medida en que uno convence a un cliente y le entrega un buen servicio, y ese cliente queda satisfecho, otros clientes se dan cuenta de lo mismo y se vuelve mucho más fácil escalar y obtener validación, porque nuestra industria legal siempre ha funcionado mucho por referenciación y voz a voz, y eso sigue siendo muy poderoso en el sector legal.

También depende de las empresas de base tecnológica: amplificar y maximizar esos buenos mensajes de los clientes para que el mercado los perciba de forma más masiva.

- ¿Qué aprendizajes obtuvieron al expandirse a nuevos mercados?

Todavía estamos en pleno proceso de aprendizaje de cómo funciona la expansión a otros mercados, pero el gran aprendizaje es que uno debe caminar de la mano de un local que conozca la cultura, las restricciones y las instituciones. Hacerlo desde afuera, en solitario, es muy complejo, sobre todo cuando se está navegando mercados regulados, como suelen ser los jurídicos.

- Liderazgo y cultura

- ¿Cómo se construye una cultura de innovación dentro de una organización tecnológica?

Se construye partiendo de la base de que todo está por inventarse y todo es susceptible de mejora, pero también estando muy cerca del

cliente y de sus necesidades, sin desarrollar ni crear nada que no tenga un impacto directo en la función de utilidad del cliente. Eso implica que la organización debe estar recibiendo insumo constante del cliente —de lo que espera, de lo que le sirve— para entender muy bien dónde está el dolor real y, a partir de ahí, imaginar la mejor forma posible de resolverlo. Es decir, la cultura de innovación debe nacer, antes que nada, del insumo del cliente.

- ¿Qué características busca al incorporar talento?

Buscamos dos cosas: conocimientos técnicos y un buen fit con la cultura organizacional, pero, sobre todo, una habilidad blanda que es la capacidad de resolver, de hacer que las cosas pasen. Tenemos en el equipo gente muy buena que no ha terminado la universidad, y la formación académica formal es relevante en la medida en que la actitud frente a los problemas sea la adecuada. Esa actitud es: “puede que no sepa cómo resolverlo, pero lo voy a resolver”. Eso es, principalmente, lo que buscamos: una persona con esa actitud, que haga buen match con nuestra cultura organizacional.

- ¿Cómo gestionan el cambio permanente dentro de la empresa?

Lo gestionamos principalmente con la orientación de lo que nos dicen los clientes. Estamos conversando con ellos todo el tiempo, tratamos de mantener una relación cercana y cambiamos en la medida en que podemos responder al feedback que nos dan.

- ¿Qué consejo le daría a un emprendedor que está lanzando una LegalTech?

Le diría que se lance, así no tenga ni idea de cómo, mientras tenga la inquietud y la perseverancia para sacarlo adelante, y que, como decimos en Colombia, le encuentre la ‘comba al palo’. Si yo hubiera esperado a

tener todas las respuestas, creo que nunca lo habría hecho. Las

respuestas se siguen construyendo todos los días, embarrándola, cometiendo errores; hay que lanzarse, hay que embarrarla, hay que cometer errores y, sobre todo, aprender de ellos y tratar de no cometer el mismo dos veces. De cada error se aprende más, y esa es la cultura de aprendizaje: no hay que tenerle miedo al error ni miedo a fallar, hay que lanzarse.

- ¿Cuál ha sido el aprendizaje más importante de su experiencia como líder?

Justamente ese: perderle el miedo a fallar y entender que de cada error se aprende más que de cualquier otra cosa. Esa, creo, ha sido la experiencia más importante que he tenido como líder.

- Mirando hacia el futuro

- ¿Cómo imagina su compañía dentro de cinco años?

Imagino a Recu dentro de cinco años como el hub latinoamericano de recuperación de cartera en mora: como ese gran centralizador del cobro de cartera para las empresas de la región. Estamos construyendo una solución tecnológica única, escalable y parametrizable a nivel regional, que puede convertirse en el estándar de cómo se gestiona la cartera empresarial en América Latina, y esa es justamente la meta que tenemos.

- ¿Cómo imagina la práctica jurídica en 2030?

En 2030 la práctica jurídica estará mediada por una producción esencialmente automatizada, con abogados concentrados en tareas de alto valor y actuando más como dueños de sistemas: el abogado capaz de poner su conocimiento, su formación y sus capacidades al servicio de un aparato productivo tecnológico y automatizado, con agentes de IA y soluciones de automatización de documentos, gestión de contratos y demás. Será el estándar el buen abogado que se relaciona muy bien con contrapartes, clientes, aliados y jueces, que transmite su

conocimiento a ese aparato productivo del cual es propietario, coordinador, supervisor, gerente y, en últimas, también la cara visible de lo que hay detrás. La inmensa mayoría de la producción jurídica va a ocurrir con tecnología e inteligencia artificial.

- ¿Qué tendencia transformará más profundamente el sector legal?

Sin duda, la producción jurídica apoyada en tecnología e inteligencia artificial va a ser la tendencia que transformará más profundamente el sector legal en los próximos años.

- ¿Qué oportunidad considera que aún no está siendo aprovechada?

Veo algo muy interesante pasando en el marketing del sector legal, que todavía no se aprovecha lo suficiente en la región. Lo que está haciendo Harvey o Légora, por ejemplo, al haber contratado a Jude Law para ser su nueva cara, es algo que en el sector legal no se veía, y es otra forma de vender los servicios legales. Creo que eso va a marcar la pauta de aquí en adelante: una publicidad mucho más masiva, comercial y agresiva, mucho más parecida a la de otros sectores de servicios, como el financiero. El marketing legal ha sido tradicionalmente muy conservador y poco masivo. Eso está cambiando y va a seguir cambiando, y es una oportunidad que todavía no estamos aprovechando del todo en América Latina.

- ¿Qué mensaje le gustaría dejar a la comunidad LegalTech de América Latina?

Le diría a la comunidad LegalTech de América Latina que hay que pensar en global: encontrar los dolores que tenemos a nivel regional y que podamos resolver con excelencia, de manera que nos permitan escalar a nivel mundial y convertirnos en jugadores relevantes, no solo en Latinoamérica sino globalmente. Creo que hay dolores de América Latina son lo suficientemente grandes, interesantes y relevantes —y que

solo los latinoamericanos conocemos de verdad— como para que sean el terreno fértil en el que desarrollemos tecnología e innovemos, con estándares de calidad muy altos que nos hagan competitivos a nivel mundial.

## FAST QUESTIONS

- Una LegalTech que admire: Légora.
- Un emprendedor que lo inspire: David Velez
- Un libro que recomendaría: Las travesías, de Gilmer Mesa. Para conocer la historia en Colombia y sus violencias.
- Un podcast imprescindible: The Daily del New York times
- Una herramienta tecnológica que utiliza todos los días: Gmail y Claude
- Una tendencia que seguirá creciendo: IA en el sector legal
  
- Una tendencia sobrevalorada: Levantar capital para fundar una startup
- Una palabra que defina el futuro del sector legal: Retador.
- Un consejo para quienes quieren emprender en LegalTech: Hágale.
- ¿Qué voz del ecosistema LegalTech LATAM debería ser la próxima invitada a Legal Tech Voices LATAM? Daniel Estrada de Signa.

La historia de Recu refleja una tendencia cada vez más visible en el ecosistema LegalTech regional: las soluciones con mayor potencial de crecimiento son aquellas que nacen de problemas concretos vividos por sus propios fundadores. En este caso, la experiencia como abogados litigantes permitió identificar una oportunidad para transformar un proceso tradicionalmente complejo mediante tecnología, automatización e inteligencia artificial.

A lo largo de la conversación, Jorge Mario Rodríguez Ramírez dejó un mensaje que trasciende el desarrollo de una plataforma: América Latina no solo enfrenta desafíos comunes en materia de justicia, eficiencia y acceso a la tecnología, sino que también cuenta con el talento y la capacidad para crear soluciones competitivas a nivel global. La combinación de conocimiento jurídico, visión

empresarial e innovación tecnológica será, sin dudas, uno de los motores que definirán la próxima generación de LegalTech en la región.

Desde **Abogados.com.ar** y el **Global LegalTech Hub – Chapter LATAM**, continuaremos acercando las voces de quienes están liderando esta transformación, impulsando el intercambio de experiencias y fortaleciendo un ecosistema cada vez más conectado, innovador y con proyección internacional.