

TECNOLOGÍA

Primeros pasos de los bufetes

Los despachos de abogados tienen por delante importantes retos para poder maximizar las ventajas que tiene



Garrigues

Conocimiento enriquecido y acumulativo



Fernando Vives, presidente ejecutivo de Garrigues.

Con una inversión en innovación de unos 55 millones de euros en los últimos cinco años, en Garrigues emplean el 'big data' para "obtener un conocimiento enriquecido y acumulativo que permita una mejora en la prestación de servicios a los clientes", explican desde el propio bufete. Para ello, aprovechan las decenas de millones de elementos de información que manejan. Eso sí, el paso previo e imprescindible es anonimizarla para cumplir estrictamente con la normativa de protección de datos. Un proceso que la propia firma califica de punto de inflexión para poder sacar provecho a esta tecnología. Además, Garrigues se apoya en herramientas externas de análisis estadístico (SaaS) para la predicción legal, que analizan la información proveniente de órganos judiciales para sacar conclusiones a la hora de actuar ante los diferentes tribunales.

Laura Saiz, Madrid

Ayudar a sus clientes a tomar decisiones empresariales y legales siguiendo los criterios ESG (medioambientales, sociales y de gobernanza, por sus siglas en inglés) es uno de los objetivos de DLA Piper que le ha llevado a firmar un acuerdo con Datamaran. Esta plataforma de software de servicio (SaaS), que se encuentra ubicada en la nube, es capaz de proporcionar una *due diligence* completa basada en diferentes datos para identificar y supervisar en tiempo real los riesgos y oportunidades en las operaciones corporativas, financieras y transaccionales.

Esta alianza es uno de los ejemplos que, poco a poco, están apareciendo en el sector legal, una industria que, sin embargo, va algo retrasada en el aprovechamiento de los miles de datos que manejan diariamente, ya sea relacionados con sus propios clientes o con la jurisprudencia o la legislación.

Por este motivo, los bufetes en conjunto aún tienen por delante importantes retos que vencer, aunque hay firmas más adelantadas que ya han empezado a recorrer el duro camino por aprovechar los beneficios de la gestión masiva de datos.

Anonimizar la información

Uno de los primeros y más importantes desafíos a los que se enfrentan los despachos de abogados antes de poder sacar todo el oro que esconde la información que manejan es la anonimización de esos datos, ya que se trata, en muchos casos, de información altamente sensible o confidencial que la ley protege especialmente.

Se trata de una inversión a futuro y, además, bastante elevada que, en el momento actual, no todos los bufetes pueden o están dispuestos a asumir ante la necesidad de conseguir una inmediatez en los resultados. Por poner sólo un dato: la inversión de Garrigues en innovación en los últimos cinco años asciende a 55 millones de euros, una cifra superior a la facturación anual total de la gran mayoría de los bufetes nacionales.



Dreamstime



Baker McKenzie

Mejor comprensión de las demandas de los clientes

Microsoft o McKinsey son algunas de las empresas que ya usan la tecnología de SparkBeyond, una plataforma que utiliza la inteligencia artificial para evitar el sesgo humano en la resolución de problemas. En el sector legal, Baker McKenzie tiene una colaboración exclusiva desde finales de 2020 con esta 'start up', que es capaz de generar millones de hipótesis por minuto buscando soluciones que mejoran tanto el negocio del bufete como el de sus clientes en áreas como mercantil, competencia o propiedad intelectual. Gracias a SparkBeyond, el bufete crea modelos que le ayuda a comprender mejor la demanda de las empresas. "Los aumentos de la 'relevancia' fueron significativos –entre 5 y 10 veces mejor que sin el modelo– y pudimos hacerlo sobre muchos miles de clientes de una manera que no habría sido posible sin esta tecnología", afirman.



Rodrigo Ogea, socio director de Baker McKenzie en Madrid.



Pérez-Llorca

Revisión y análisis eficiente de la documentación



Pedro Pérez-Llorca, socio director de Pérez-Llorca.

El 'big data' llegó hace varios años a Pérez-Llorca a través de otra tecnología de inteligencia artificial, el 'ediscovery', que ayuda a gestionar aquellos asuntos con un alto volumen de documentos en formato electrónico. El proceso está enfocado al tratamiento masivo de información, por lo que puede procesar datos estructurados y no estructurados de diferentes fuentes de información, como portátiles, dispositivos móviles o buzones de correo electrónico. El objetivo de este sistema es, a través de búsquedas por palabras clave o filtros temporales, revisar y analizar de forma eficiente la documentación con el objetivo de obtener evidencias que sirvan como prueba para procesos judiciales, investigaciones o cualquier otro procedimiento, asegurando en todo momento la integridad y custodia de los datos.

Beneficios de la gestión



Un uso estructurado de la información puede ayudar a las empresas a una mejor y más rápida **toma de decisiones estratégicas**, lo que ofrece grandes ventajas competitivas.



Es posible aumentar la **vinculación de los clientes** y, por tanto, su fidelidad cuando se les ofrecen soluciones punteras y disruptivas para su día a día.

Actualizar las bases de datos

Una vez anonimizados los documentos que van a ser utilizados para diseñar una herramienta, no acaban aquí los retos para los bufetes a la hora de explorar las tecnologías basadas en *big data*. De hecho, es necesario alimentarlas con nueva información de forma periódica para que las conclusiones que extraigan estén actualizadas.

Esta tarea se dificulta aún más cuando se trata de firmas internacionalizadas que ofrecen estos sistemas informáticos a su red global para asuntos transfronterizos. La actualización debe realizarse con

las legislaciones y novedades regulatorias de cada uno de los países en los que el cliente o el asunto se encuentra localizado.

Enseñar a las tecnologías

Asimismo, para que las herramientas de *big data* tengan éxito es importante, en muchas ocasiones, sumarles otro tipo de tecnologías basadas en inteligencia artificial, como el *machine learning*.

"El gran reto no consiste tanto en el desarrollo del gestor, sino más bien en el tiempo de entrenar y afinar dicha inteligencia artificial para que recomiende aquellas cláusulas

para sacar partido al 'big data'

el uso de información masiva, tanto para herramientas de gestión interna como en proyectos para sus clientes.



de datos en las empresas



El análisis masivo permite a las compañías detectar **nuevas oportunidades de negocio** al descubrir nichos sin explorar o necesidades de los clientes que aún no han sido cubiertas.



Aunque en un primer momento hay que invertir en los programas necesarios, a la larga las herramientas basadas en 'big data' ofrecen un **ahorro de tiempo** y, con ello, costes.

las que realmente se necesitan en el momento adecuado, con un margen de error muy bajo", explican desde Ecija, una firma que cuenta con una línea de negocio propia de *legaltech*, que desarrolla tanto proyectos para uso interno como externo.

Por lo tanto, es necesario un uso continuado de ciertos sistemas para que vayan aprendiendo de forma automatizada a ofrecer los mejores resultados.

Formación específica y a medida

Sin embargo, esta tarea de enseñar a los programas es, en ocasiones, bastante pesada y,

además, no facturable, por lo que existe un alto riesgo de que los abogados la abandonen para centrarse en otras cuestiones más urgentes o rentables a corto plazo.

Por eso, dentro de los presupuestos de innovación es necesario incluir una partida para la formación. Ésta debe abarcar no sólo cursos relacionados con el uso práctico de las nuevas herramientas, sino también con la importancia de integrarlas en el día a día de los abogados de todas las categorías profesionales.

No en vano, el papel de los socios es fundamental, ya que deben estar al frente de los proyectos que utilizan herra-

Muchos bufetes aún se encuentran en fases iniciales de anonimización de los documentos

La formación debe incluir la necesidad de alimentar las herramientas para mejorar su capacidad

mientas basadas en *big data*. Un ejemplo lo tenemos en Juan Palomino, socio de penal económico e investigaciones de Pérez-Llorca, que recientemente ha liderado un equipo que ha utilizado la herramienta de *e-discovery* que tiene la firma y que les ha ayudado a reducir significativamente el tiempo de revisión de los asuntos y minimizar el riesgo que supone dejarse documentos sin analizar. Ahora es el momento de cuantificar esos ahorros y ventajas.

Decidir el objetivo prioritario

Por otro lado y dependiendo del presupuesto del bufete, en ocasiones la gran dificultad es decidir si el objetivo prioritario de las políticas de *big data* son la mejora de la gestión interna o están enfocadas directamente a los clientes.

Lógicamente, el plan estratégico de innovación debe ser flexible y adaptarse a las circunstancias. Por ejemplo, en Allen & Overy han desarrollado una herramienta que ayuda a parte de sus clientes a gestionar de forma más ágil los riesgos relacionados con la normativa producida a raíz de la crisis del coronavirus. "Es una plataforma pensada para aliviar la carga de los equipos *in-house* en un momento tan delicado como el de pandemia", explican desde el despacho sobre una herramienta que analiza los riesgos de los contratos en todo el mundo. Aunque inicialmente se ha utilizado en sectores como infraestructuras o energía, realmente se puede aplicar a la gestión de otros problemas diferentes a la pandemia, como la litigiosidad de un producto financiero.



Allen & Overy

Detectar fisuras en los contratos de todo el mundo



Antonio Vázquez-Guillén e Ignacio Ruiz-Cámara, socios codirectores de Allen & Overy en España.

El Covid-19 no sólo ha ayudado al sector legal en su proceso de digitalización, sino también ha sido la excusa perfecta para diseñar herramientas que mejoren su trabajo. Es el caso de Allen & Overy, que ha desarrollado internamente una tecnología para detectar riesgos y exposiciones contractuales en todo el mundo debido al tratamiento jurídico de la pandemia. Este sistema va un paso más allá de los software de extracción legal, ya que tiene un profundo estudio posterior: el texto escrito se convierte en datos, que se presentan analizados como riesgo país. Además, informa si hay algún tipo de notificación de conformidad con el contrato y los plazos para ello, así como se va actualizando en vivo con los datos existentes relacionados con la pandemia y las novedades de regulación, sumadas a la propia 'vida' del documento.



Ecija

Proyectos internos y externos de 'legaltech'

Ecija cuenta con una línea de negocio propia de 'legaltech', que desarrolla diferentes proyectos internos y externos con 'big data' e inteligencia artificial. De uso interno, destaca su gestor de cláusulas, un sistema de redacción contractual dinámico, que ayuda a los abogados a ahorrar tiempo y esfuerzos. La herramienta, que previamente ha sido alimentada con un repositorio de gran volumen, detecta la tipología del documento (aunque permite una asignación directa) y las posibles cláusulas necesarias para el mismo. "Los beneficios son claros: el contrato es completo, se disminuye el margen de error u olvido de aspectos esenciales (el error humano es mínimo) y la redacción se realiza en un tiempo mucho menor al habitual, ganando eficiencia", explican desde el despacho.



Hugo Écija, presidente ejecutivo de Ecija.



Pinsent Masons

Crear y gestionar perfiles de riesgo legal



Diego Lozano, socio director de Pinsent Masons en España.

Pinsent Masons cuenta con un equipo interno de desarrolladores e ingenieros formado por unos 40 profesionales que, junto con un grupo de abogados que cambia dependiendo del asunto, están encargados del desarrollo de diferentes tecnologías para ganar eficiencia. Una de las más novedosas es Datalis, que permite generar un informe tras capturar sistemáticamente cientos de puntos de datos a través de una serie de preguntas automatizadas. La información recogida puede aprovecharse para crear perfiles de riesgo legal en una cartera de fondos, lo que permite a los inversores hacerse una idea de su exposición y fundamentar la toma de decisiones. Es una herramienta dinámica, ya que semanalmente es alimentada con nueva información para que esté actualizada.