

Cómo serán los abogados del futuro

El sector legal no es ajeno a la irrupción de las nuevas tecnologías y está obligando a los bufetes a replantearse su modelo de negocio, en el que ya empiezan a tener cabida desde incubadoras para 'start up' legales hasta robots en la oficina.

Sergio Saiz

"La abogacía cambiará más en diez años que en el último siglo por el impacto de la tecnología". Esta frase, pronunciada hace dos años por Richard Susskind, el gurú del sector jurídico, era una llamada de atención a los abogados, que si bien todavía veían lejos la tan anunciada revolución digital en los bufetes, hoy en día ya es un hecho.

Más allá de las interpretaciones futuristas, con robots en la oficina capaces de hacer gran parte del trabajo que hoy en día realiza un abogado, lo cierto es que el negocio ya ha empezado su transformación, y mucho más rápido de lo que a cualquier profesional le gustaría. El caso del bufete panameño Mossack Fonseca es sólo un reciente ejemplo. De nada servirá a esta firma que su actividad sea legal, porque su problema es la crisis de reputación y confianza por parte de sus clientes que afronta por no haber estado preparado contra un ciberataque.

Pero el reto tecnológico para los bufetes va mucho más allá de invertir en sofisticados sistemas de seguridad o en el último gadget de moda. El cambio afecta a los cimientos de la profesión: la relación con los clientes y la retención de las jóvenes promesas de la abogacía.

Por un lado, los clientes exigen la agilidad que ofrece la tecnología y se resisten a seguir firmando hojas de encargo para que su abogado empiece a trabajar en un asunto. Ahora, entienden que un email con un escueto 'ok' es suficiente. Y lo peor es que, sin tener la transición todavía completada, el correo electrónico ya empieza a quedarse desfasado frente a otros medios de comunicación, todavía más ágiles.

Esta transformación del cliente se traduce en otros cambios para los despachos, como el tan anunciado fin de los honorarios por horas, una de las prácticas más arraigadas en el sector. Las empresas no sólo buscan reducir sus costes legales, sino que además quieren que éstos sean predecibles. Ante la falta de adaptación de muchas firmas, ya han surgido nuevos despachos que no sólo facilitan un precio cerrado, sino que in-



El sector tendrá que adaptarse a la presencia de robots y sistemas de inteligencia artificial en los bufetes.

Los robots se hacen fuertes en los bufetes

Dentro de una década, no parece difícil imaginar a un robot realizando tareas rutinarias. Pero, ¿qué ocurre con los abogados? ¿Podría una máquina hacer su trabajo? Simon Beswick, consejero delegado de Osborne Clarke, está convencido de que ningún robot va a sustituir a un letrado, ya que la experiencia y los juicios de valor son claves en este trabajo. Sin embargo, sí considera que sólo triunfarán en esta profesión quienes "puedan trabajar de la mano de la tecnología para dar un servicio". La realidad es que no hace falta mirar al futuro para encontrar robots en los despachos de abogados. En el sector, ya es famoso el sistema de inteligencia artificial conocido como Watson, desarrollado por IBM. Pensado inicialmente para el campo de la medicina, se trata de tecnología cognitiva capaz de responder a preguntas complejas en un tiempo récord y su modelo es perfectamente replicable en el campo legal. Esto supone un reto de adaptación para los abogados, tanto para los perfiles menos especializados como para aquellos alérgicos a la tecnología.

cluso dejan que sea el propio cliente quien decida un porcentaje de la factura a pagar en función de su satisfacción. Una idea revolucionaria en el mercado legal, pero que en España, bajo el eslogan de "si no queda satisfecho, le devolvemos su dinero", se utiliza desde hace ya medio siglo.

Otro cambio que ya se vislumbra es la tendencia creciente del trabajo por proyectos. Por un lado, las empresas agradecen esa flexibilidad y, por otro, también los aboga-

La tecnología está forzando un cambio en el modelo de negocio de los bufetes de abogados

dos que no están interesados en escalar en la jerarquía tradicional de un despacho. Esto podría suponer un respiro al problema actual para retener el talento sénior al que, por motivos de capacidad, no se le puede ofrecer formar parte de la sociatura, sobre todo, en mercados maduros con crecimientos más moderados.

Aun así, llegar a socio seguirá siendo una aspiración en la profesión en el futuro y, por tanto, los bufetes se enfrentan al reto de seguir creciendo pa-

Tras Latinoamérica, África será la región donde se centrará el crecimiento de los despachos

ra mantener el modelo. Ahora, Latinoamérica centra la agenda de los despachos con vocación internacional, aunque en breve el sector volverá la vista hacia África, a medida que las economías locales y sus sistemas judiciales maduran. Los gurús creen que, en una década, unos diez megabufetes presentes en todo el mundo concentrarán el trabajo legal, dejando hueco a boutiques especializadas, pero castigando a las firmas de tamaño medio.