

Inteligencia Artificial, Big Data y Abogacía: Adiós a los rankings subjetivos, elegir abogados según su historial de éxito ya es posible

Por Maximiliano Marzetti [1]

1. Abogacía: una profesión frente a cambios trascendentales

¿Es el abogado qué más cobra necesariamente el mejor? ¿Son los socios de las *Big Law Firms* los que más juicios ganan? La intuición se inclinaría por darnos una respuesta afirmativa a los interrogantes precedentes. Pero los datos, ahora que empiezan a abundar y que existen herramientas idóneas para procesarlos, dicen otra cosa.

Richard Susskind, gurú de la abogacía por venir y autor de libros proféticos como *The future of law* [1] ; *Transforming the law* [2] ; *The end of lawyers* [3] y *Tomorrow's lawyers* [4] , lo dijo claro en el *Legal Management Forum* celebrado el año pasado en Madrid: «**En los próximos diez años, el impacto de la tecnología traerá más cambios para la abogacía que los observados en el sector en el último siglo**» [5] .

Hoy en día la abogacía muy probablemente sea la profesión más conservadora a la hora de prestar servicios. Se sigue eligiendo al abogado cómo se hacía siglos atrás. Tampoco la formación de grado ayuda, la enseñanza del derecho no abunda en enfoques innovadores, enseñanza de métodos cuantitativos o multidisciplinaria.

Además en América Latina las rígidas normas de publicidad profesional -que dicen proteger al cliente pero sólo buscan mantener el status quo- hace aún más difícil diferenciarse a la hora de ofrecer servicios jurídicos.

Pero todo esto va a cambiar, y muy pronto. Susskind identifica tres factores que llevarán a un cambio irremisible en la prestación de servicios jurídicos:

- (a) **más por menos**: como consecuencia de la crisis financiera global iniciada en 2008 los clientes, especialmente los corporativos, exigen costos legales cada vez más bajos sin por ello aceptar un servicio jurídico de menor calidad;
- (b) **el derrumbe de las barreras legales**, especialmente en los países anglosajones, donde no abogados (*paralegals*, contadores, project managers, informáticos, etc.) cada día toman más incumbencias que antes eran competencia exclusiva de los abogados;
- (c) **las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), big data y avances en inteligencia artificial (IA)**, entre otras innovaciones disruptivas, cambiarán para siempre la forma en que se ejerce la abogacía.

Es justamente sobre este tercer elemento, el impacto tecnológico sobre la manera de prestar servicios jurídicos, que me voy a detener en este breve artículo.

2. El mercado de servicios jurídicos: donde la confianza cuesta caro

¿Es competitivo el mercado de servicios jurídicos? Bueno, depende con qué otro mercado lo comparemos. Claramente no es lo mismo comprar un televisor LED que contratar los servicios profesionales de un abogado para que nos represente en juicio.

En el primer caso podemos comparar la diferente calidad entre televisores similares de distintas marcas (sustitutos más o menos perfectos entre sí) en cualquier negocio de electrodomésticos -antes de comprarlo- con sólo observar la calidad de la imagen.

En el caso de los servicios jurídicos no hay forma de que el cliente sepa de antemano la calidad del servicio que va a recibir. Más aún, ¡ni siquiera hay forma de que sepa la calidad del servicio jurídico que recibió aún después de rendido!

Según la famosa categorización tripartita del economista Philip Nelson [6] los televisores son **bienes de búsqueda**, porque el cliente puede determinar la calidad antes de la compra.

En cambio, los servicios (jurídicos y en general) son bienes **de confianza**, porque el cliente no puede determinar la calidad del servicio que recibió ni antes ni después de recibido.

Elegir un abogado es, casi, un acto de fe. Para el cliente que otorga poder a un abogado para que éste lo represente en juicio, la calidad del servicio es un misterio. Terminado el pleito no podrá saber si ganó o perdió por méritos de su abogado, demérito de la contraparte, porque la cuestión era muy fácil o muy compleja, por tecnicismos o chicanas procesales, buena o mala fortuna o un sinnúmero de otros factores.

Y como no se puede determinar la calidad del servicio jurídico de antemano, el precio pasa a ser la variable fundamental a la hora de seleccionar un profesional. Acá también hay una importante diferencia con los bienes de búsqueda, en los que a igual o similar calidad elegiríamos los de más bajo precio. En cambio, con los bienes de confianza, tendemos a elegir los de más alto precio porque ello indicaría -a priori- mayor calidad, seriedad, capacitación, etc.

Por lo tanto el *marketing* del abogado pasa a ser fundamental. Tomamos como indicadores de calidad profesional desde la hechura del traje que lleva puesto, a los metros cuadrados de su oficina, la voz de la secretaria que lo asiste o la ubicación del Estudio Jurídico. Todos meros indicios -muy lejanos- de la calidad de un profesional.

Pero... ¿será que siempre el abogado que más cobra es el mejor? Hasta hace poco no había forma de saberlo. Hoy, la hay.

3. La revolución del big data y la inteligencia artificial

Día tras día los tribunales recaban cada vez más datos sobre las causas que reciben: los nombres de los profesionales intervinientes, las instancias, la duración, los costos y la decisión final. Todos esos datos se encuentran en algún lado y cada vez más en formato electrónico.

En países desarrollados esos datos -una vez que la sentencia está firme y salvo que existan cuestiones personalísimas- son públicos. Su acceso y manipulación posterior es permitida y hasta fomentada: reutilización de *public sector information* (otra fuente de negocios y la que permite -entre otras cosas- que usemos GPS).

Acceder a dichos datos, especialmente en América Latina, no es aún ni simple ni transparente. Sin embargo la tendencia pareciera orientarse hacia un mayor acceso a estos datos.

Big data es un anglicismo usado para referirse a sistemas informáticos capaces de almacenar enormes cantidades de información, procesarla y encontrar en ella patrones útiles. La **inteligencia artificial** (IA) es una área multidisciplinaria donde confluyen saberes como informática, lógica y lingüística para desarrollar entidades no humanas capaces de pensar por sí mismas, emulando la inteligencia del hombre. Un ejemplo de IA que ya funciona y promete cambios trascendentales, también para el derecho, se llama **Watson** y es desarrollado por IBM. [7]

La confluencia entre TIC, big data e IA puede dejar a muchos abogados sin trabajo en el futuro cercano. Tareas como la búsqueda de información jurídica (legislación, jurisprudencia o doctrina), la recolección de prueba documental (el famoso *document discovery* del derecho anglosajón) o la revisión de contratos de baja complejidad ya están siendo tercerizadas en favor de máquinas u operadores humanos con menor capacitación, que generalmente trabajan desde países con menores costos (la India es líder mundial en *legal process outsourcing*).

No obstante en el futuro los abogados no desaparecerán, pero tendrán que transformarse. El mismísimo Richard Susskind preconiza que los abogados exitosos serán aquellos que reenfoquen su práctica profesional hacia tareas en las que aporten mayor valor.

4. Modelos predictivos a la hora de elegir abogados

Ahora bien, volvamos a la cuestión de cómo seleccionamos abogados. ¿Sirven de algo los rankings de revistas, publicaciones o sitios jurídicos? En general dichos rankings se basan en

la percepción de la reputación que los abogados tienen de sus pares, es decir son subjetivos y tienen en cuenta exclusivamente el lado de la oferta.

Para colmo los rankings de abogados suelen ser pagos, quien más paga mejor posicionado queda. Es que así ganan dinero las empresas que mantienen directorios de abogados, algo parecido a los resultados sponsorizados de Google.

Esta información subjetiva y sesgada, de poco y nada sirve al potencial cliente que quiere seleccionar un profesional en base a criterios objetivos tales como, por ejemplo, su historial de juicios ganados o el tiempo promedio en que tarda en llegar a una sentencia en un proceso de divorcio. Convengamos que todos los clientes, sofisticados o no tanto, quieren lo mismo: un abogado que gane el caso, rápido y al precio más bajo posible.

Como dijimos más arriba, la mayoría de los datos de los juicios -pasados en autoridad de cosa juzgada (es decir, firmes y definitivos)- son en teoría públicos. Sin embargo en la práctica esos datos son difíciles de encontrar o de acceder. Las razones son varias. Por un lado el sector público no hace esfuerzos para poner esta información al alcance del público -como debiera- y por otro, muchos profesionales del derecho no quieren que esa información se sepa.

Entonces, ¿cómo hacemos para acceder y procesar toda esa masa de información dispersa y de difícil acceso? La tecnología nos da la solución. La IA puede enseñar a *robots* (programas que surcan la WWW) a realizar tareas rutinarias de búsqueda, selección y clasificación de información cada vez más rápido y con mayor precisión.

Premonition [8] es una empresa con sede en EE.UU. que usa la IA para hacer más transparente el mercado de servicios jurídicos, y ganar dinero, claro. Entre sus servicios ofrecen informes para elegir al abogado litigante con mayor cantidad de casos ganados o con menor duración promedio de juicios, por ejemplo. El cruzamiento de datos también puede servir para determinar el juez más favorable a nuestra demanda -cuando ello es posible (*forum shopping*)-, entre otras muchas aplicaciones.

Elegir a la persona indicada para el caso indicado no es una cuestión trivial. Según **Premonition** la selección del abogado afecta en un 30,7% el éxito de un juicio.

¿Cómo consigue **Premonition** la información? Como vimos ni en EE.UU. ésta es fácil de conseguir. Un programa robot (*web crawler*) recorre todos los sitios de los tribunales con información relevante para un cliente, la extrae y procesa en tiempo real a través de un sofisticado algoritmo.

Los informes que ha publicado **Premonition** en su página web son subversivos, siendo sutiles. De uno de sus análisis más conocido se desprende que no siempre el abogado más caro es el mejor, si se correlaciona lo que cobra por hora con los juicios ganados (*winning history*).

Por ejemplo, el socio de una *Big Law Firm* en EE.UU. cobra, en promedio, USD 727 por hora (Fuente: American Bar Association) y su porcentaje de juicios ganados es de 53,49% (según un estudio de Premonition).

El top 20, es decir, los mejores 20 abogados litigantes ante un fuero determinado, tienen un porcentaje de victorias del 80,70% y cobran un promedio de USD 358,52 por hora. De ese top 20, sólo 7,7% son abogados que trabajan en grandes estudio jurídicos, el resto son profesionales independientes o que trabajan en estudios boutique.

En otras palabras, en el mercado de abogados litigantes no hay correlación positiva entre el costo del profesional y su historial de victorias. Los datos indican que la reputación de un abogado no necesariamente indica una performance superior a la media.

Esto no pasa en otros mercados, donde los resultados son más evidentes. ¿Qué club de fútbol pagaría la suma más alta por fichar al delantero que menos goles ha hecho en la última temporada?

En el mercado de abogados parecería haber una distorsión causada por la percepción de mayor reputación que inspiran los grandes estudios. Desde este punto de vista el mercado de servicios profesionales es bastante opaco. Poco a poco la tecnología está alumbrando y haciendo más transparente este mercado, primero en EE.UU. Tarde o temprano los estudios analíticos llegarán también a América Latina.

Muchos estudios jurídicos operan como cajas negras. El cliente no sabe realmente qué profesional lleva su caso, ni conoce el historial de éxitos y fracasos de esa persona. La única estadística que llevan los grandes estudios es la de horas trabajadas (*billable hours*), justamente la que más les conviene exagerar: más horas, más dinero.

¿Porqué entonces los gerentes de legales de empresas multinacionales confiando sus casos a los grandes estudios basándose exclusivamente en la reputación? Fundamentalmente para cubrir sus espaldas. Si un caso llevado por un gran estudio jurídico se pierde, raramente los accionistas responsabilizarán al gerente de legales que lo eligió.

Las estadísticas y la IA también sirven para detectar al mejor abogado litigante dentro de los grandes estudios jurídicos. La tecnología es también un aliado de los gerentes de legales de las empresas. Si por razones de prestigio o restricciones estatutarias una empresa sólo puede solicitar la asistencia letrada de un estudio jurídico reconocido a nivel nacional o internacional, la IA también puede detectar al más idóneo. Y además permite ahorrar dinero: los asociados cobran la mitad que un socio y éstos sólo ganan un 1,4% más de juicios que aquellos, según otro estudio de **Premonition**.

¿Cuándo llegarán estos nuevos modelos predictivos al mercado jurídico latinoamericano? Es difícil ponerle fecha. En nuestro entorno subsisten barreras legales e ideológicas contra la tecnificación de la profesión abogadil. Pero la tendencia es inexorable. El ejercicio de la abogacía en América Latina va a cambiar radicalmente, más temprano que tarde.

Fuentes

1. Susskind, R.E., *The future of law : facing the challenges of information technology*, 1996, Oxford, New York: Clarendon Press.
2. Susskind, R.E., *Transforming the law : essays on technology, justice, and the legal marketplace*, 2001, Oxford England.
3. Susskind, R.E., *The end of lawyers? : rethinking the nature of legal services*, 2008, Oxford .
4. Susskind, R.E., *Tomorrow's lawyers : an introduction to your future*, 2013, Oxford, United Kingdom.
5. Expansión.com, "La abogacía cambiará más en 10 años que en el último siglo". 23.10.2004.
6. Nelson, P., *Information and Consumer Behavior*. Journal of Political Economy, 1970(78(2)): p. 311-329.
7. IBM. *Watson*: <http://www.ibm.com/smarterplanet/us/en/ibmwatson/what-is-watson.html>.
8. Premonition.ai: <http://premonition.ai/>.

[1] Abogado y profesor universitario. Especialista en propiedad intelectual, nuevas tecnologías y nuevos modelos de negocios para el sector jurídico.



- Litigation History
- Case Types
- Legal Representation
- Attorney/Firm performance
- Case Duration
(overall, case type, judge, client)

Client Report: Dade County

Case Type Pie Chart

Case Type	Percentage
Comm Premises Liability	62%
Other Negligence	7%
Product Liability	3%
Auto Negligence (Greater Than \$15,000)	2%
Rpmf Homestead (\$50,001 - \$249,999)	2%
Discrimination - Employment Or Other	1%
3 - Contract & Indebtedness	1%
22 - Products Liability	0%
105 - Negl Prem Liab Com	11%
Contract & Indebtedness (Greater Than \$15,000)	4%
107 - Negl Others	2%
10 - Auto Negligence	2%
Rpmf Non-homestead (\$50,001 - \$249,999)	2%
Rpmf Non-homestead (\$250,000 Or More)	1%
Rpmf Homestead (\$250,000 Or More)	1%



- Litigation Experience
- Case Types
- Client Representation
- Performance (overall, case type, judge, client)
- Case Duration (overall, case type, judge, client)

Case Type Report

Case Type	Cases	Closed Cases	Win Count	Loss Count	Average Case Duration	Outcome
109 - Mtg P Corn 550,001 - 524,999	1	0	0	0	0	0%
111 - Mtg P Res 50-550,000	14	0	0	0	0	0%
112 - Mtg P Res 550,001 - 524,999	256	21	2	19	78	10%
113 - Mtg P Res 5250,000 or More	128	6	1	5	37	17%

Judge Report

Judge	Cases	Closed Cases	Win Count	Average Case Duration	Outcome
Abby Cynamon	1	0	0	0	0%
Antonio Accolla	2	0	0	0	0%
Antonio Marto	1	0	0	0	0%
	1	0	0	0	0%
	1	0	0	0	0%
	1	0	0	0	0%
	1	0	0	0	0%

Top Clients List

Client	Cases	Closed Cases	Win Count	Average Case Duration	Outcome
360 Mortgage Group LLC	1	0	0	0	0%
Alta II LLC	2	0	0	0	0%
Alta III LLC	1	0	0	0	0%
Alta West LLC	1	0	0	0	0%
Alta X-Orig LLC	1	0	0	0	0%
Alta XI, LLC (GONZALEZ, Olivia J)	1	0	0	0	0%

Lawyer Information

Name	Email	Domain	Bar Number	Title	Firm
Jonathan Cox (Mortgage)	jcmortgage@profess.com	profess.com	29235		Robertson, Anschutz& Samp, Schneid, P.L.L.C.

Litigation History

Cases	Closed Cases	Win Count	Loss Count	Average Case Duration	Outcome
2129	249	55	185	1508	23%

Plaintiff

Cases	Closed Cases	Win Count	Loss Count	Average Case Duration	Outcome
2129	249	55	185	1508	23%

Analytics

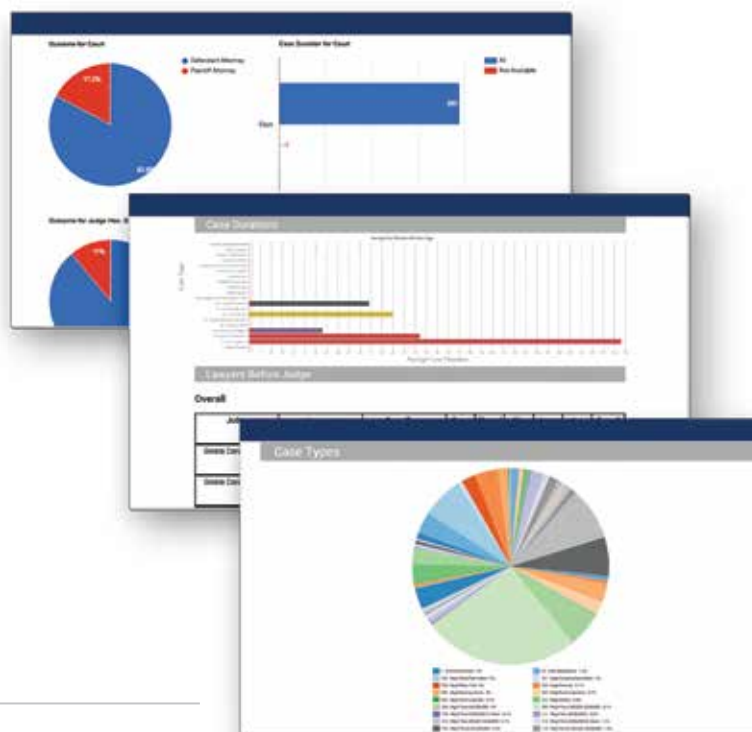


Judge Report

Premonition's Judge Report contains in-depth analytics on the outcomes of attorneys in front of a judge. It is used by General Counsel to identify the most effective and efficient attorneys in front of a judge. Law Firms use this report for gathering judicial intelligence, hiring co-counsel and identifying the strength of opposing counsel.

- Attorney Performance by case type
- Case Durations by case type and attorney
- Plaintiff/Defendant outcomes by case type
- Attorney Experience in front of a judge
- Performance Outliers

Useful for: Law Firms, General Counsel, Claims Managers, Litigation Finance



Law Firm Report

Premonition's Law Firm Report provides in-depth analysis of a Law Firm's performance and efficiency. General Counsel use this during their Panel Counsel Review process to identify top-performing firms. Law Firm's use this report to track their litigation experience/performance and to improve their business development by pitching to their strengths.

- Litigation History and Experience
- Client Representation
- Overall Firm Performance
- Specific Attorney Performance
- Average Case Durations (overall, case type, client)
- Case Types
- Benchmarking to Competitors

Useful for: Law Firms, General Counsel, Claims Managers



Court Report

Premonition's Court Report reveals the quantity of cases and performance of all the lawyers in a particular court. This report is used to identify top performing attorneys or identify potential venues in which to file a case.

- Attorney Experience (Number of Cases in a Court)
- Attorney Performance by Case Type
- Benchmarking to peer performance

Useful for: Law Firms, General Counsel, Claims Managers, Litigation Finance



Top Litigants Report

Premonition's Top Litigants Report ranks companies by volume of litigation in a court, state, or country. Law Firms use this report to identify potential hidden clients. Litigation Finance Firms use this to identify potential leads.

Useful for: Law Firms, General Counsel, Claims Managers, Litigation Finance