

MUNDO JURÍDICO

Dossier



CONSULTORES
Y ABOGADOS

INTERNACIONALES

NOTA EDITORIAL

Mundo Jurídico es un Dossier conformado por **Consultores y Abogados Internacionales**, resultado del monitoreo sistemático a fuentes de información especializadas en la práctica de las distintas ramas del Derecho y en la propia gestión de los bufetes.

Este compendio integra varios artículos identificados durante 2022 de autores extranjeros, que se enfocan en temas como: los servicios de asesoría y asistencia legal; la gestión e innovación de los despachos de abogados; la gestión del conocimiento y desarrollo del capital humano; la transformación digital, y el marketing jurídico.



EQUIPO DE TRABAJO

Sandra Rodríguez Pe / Presidenta y Directora General

Leslie Carrodegua Rodríguez / Especialista en Marketing y Comunicación

Rafael González Morales / Consultor

ASESORÍA Y ASISTENCIA LEGAL

1. RAMAS DEL DERECHO QUE AFECTAN A PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Fecha: 3/3/2022

Al momento de formalizar la constitución de una empresa hay que tener muy claro cuáles son las regularizaciones que atañen a cada tipo de negocio. Por eso es necesario identificar previamente cuáles son las ramas del derecho que afectan directamente al negocio para poder buscar la asesoría jurídica que mejor se adapte a las necesidades de cada empresa. En ese sentido, en este artículo te explicaremos cuáles son las ramas del derecho que afectan a las pequeñas y medianas empresas.

Derecho Corporativo

Esta especialización tiene como objetivo regular el funcionamiento de las empresas para que se alineen con las leyes nacionales e internacionales de cada industria. Su objetivo es fortalecer los servicios de las empresas para que se incorporen rápidamente a las actividades comerciales que les competen.

En cuanto a las pequeñas y medianas empresas, estas deben asesorarse con abogados que dominen esta rama del derecho. Ya que es probable que los dueños de la empresa no tengan tiempo para familiarizarse con los procedimientos propios de estas leyes. Así que un asesor experimentado va a optimizar los tiempos y regular

adecuadamente a la empresa dentro del territorio nacional e internacional.

Derecho Mercantil

Esta es la rama del derecho dedicada a la regulación de procedimientos comerciales. Se aplica en procesos de compra y venta de mercaderías, franquicias, y todos aquellos procesos que tengan relaciones jurídico-mercantiles que afecten a una empresa.

En este caso, es importante que las pequeñas y medianas empresas tengan muy claro el marco legal en el que se rigen sus actividades. Para evitar futuros riesgos y conflictos inherentes a la relación con los proveedores y otras empresas que tienen impacto en el funcionamiento del negocio. Además, que el dominio de los procesos jurídicos y comerciales propicia la confianza de futuros inversionistas al ser evidente la calidad de los procesos administrativos en la compañía.

Derecho Laboral

Es la que rige los principios y normas jurídicas que tienen por objeto regular la relación entre los trabajadores y los empleadores. Tiene como objetivo asegurar el desarrollo pleno de las personas con relación a sus lugares de trabajo. Por lo que es importante que las pequeñas y medianas empresas se alineen con estas leyes para garantizar entornos saludables y proactivos.



Esta es un área que se dedica a la protección de los empleados, al mismo tiempo que establece las políticas utilizadas para la redacción de contratos de trabajo y otro tipo de documentos. Por lo que es esencial contar con un buen abogado que establezca las normativas laborales y que pueda estructurar las obligaciones del empleador de manera clara y concisa.

Leyes de propiedad intelectual

La propiedad intelectual se relaciona a las creaciones e invenciones de la mente ya sean simbologías o materiales. La legislación protege mediante patentes, derechos de autor y marcas registradas a estas invenciones, por lo que es necesario

establecer cuál es el alcance de la compañía en ese sentido.

Muchas veces los empresarios no toman en cuenta este aspecto, por lo que se ven envueltos en demandas por el uso de imágenes u otro tipo de insumo sin consentimiento del creador. Por lo que se puede prevenir estas situaciones mediante cláusulas en los contratos u otro tipo de recurso legal. Allí se pueden establecer las condiciones de invención y empleo de imágenes por parte de la empresa, sin que se vea afectada la integridad de la misma.

Disponible en:

<https://aldanayabogados.com/ramas-derecho-afectan-pequenas-medianas-empresas/>



GESTIÓN DE DESPACHOS DE ABOGADOS

1. SISTEMA DE CONTROL DE GESTIÓN: EJEMPLOS Y TIPOS

Fecha: 16/8/2022

El uso de un sistema de control de gestión es indispensable para cualquier empresa, incluso las del sector legal. En el caso de las firmas jurídicas, esta herramienta brinda un amplio espectro de recursos que facilitan el seguimiento y control de los procesos, tanto administrativos como legales, y también agiliza la toma de decisiones para mejorar el rendimiento de los abogados.

¿Qué es un sistema de control de gestión?

En cuanto a la definición de sistema de control de gestión, podemos decir que se trata de una serie de tecnologías, metodologías y estrategias que implican el trabajo colaborativo de toda la firma. El objetivo de este sistema es obtener toda la información necesaria de las funciones y procesos de la organización, tanto internos como externos, para poder mejorar así la toma de decisiones, a fin de lograr optimizar la productividad y eficiencia del equipo.

¿Por qué implementar un sistema de control de gestión?

Un sistema de control de gestión bien diseñado y bien implementado le permite a la empresa mejorar sus capacidades de precisión y agilidad, haciendo que la firma pueda ser más eficaz y flexible. En este sentido, la inversión en tecnología siempre tiene un gran rendimiento. No hay que olvidar que, en la industria legal, el tiempo es el

recurso más valioso de sus profesionales.

Partiendo de esta idea, sobre la importancia crítica de las horas de trabajo de los abogados, podemos decir que implementar algún tipo de sistema de control de gestión es necesario porque nos permite alcanzar objetivos estratégicos como los siguientes:

Objetivos de gestión al implementar políticas y sistemas de control

Establecimiento de tarifas y términos de facturación, así como límites de crédito de los clientes.

Automatización de tareas administrativas que consumen valiosos recursos y tiempo.

Solución de los problemas de facturación y cobranza antes de que afecten las finanzas de la empresa.

Evaluación por parte de la administración de la firma de las cancelaciones de cuentas por cobrar o trabajos en curso.

Establecimiento de procedimientos de mantenimiento para un sistema de control de expedientes.

Objetivos operacionales del sistema de control de gestión

Mantenimiento de un registro que permita hacer un seguimiento del tiempo que los abogados dedican a los distintos asuntos y proyectos.

Carga de todo el tiempo facturable registrado al archivo del cliente correcto.

Registro de todo el tiempo no facturable en las cuentas apropiadas provistas para dichas actividades.





Objetivos de la administración del sistema de gestión de control:

- Facturación de todo el tiempo registrado puntualmente y a las tarifas preaprobadas.
- Envío puntual de todas las facturas.
- Registro y correcto depósito de los fondos entrantes.
- Revisión periódica del tiempo y los gastos no facturados.
- Monitorización de las cuentas por cobrar vencidas.

Los procedimientos y políticas escritas para lograr estos objetivos deberían estar más detallados y aclarar cada aspecto individual de los sistemas de control. Esto ayudará a los usuarios del sistema de control de gestión a entender que el incumplimiento de estas políticas provoca un efecto directo sobre el potencial de ingresos de la firma.

Un componente crucial del control interno es el seguimiento y, por eso, conviene prestar más atención al tiempo que se dedica al trabajo facturable. Cuando se prioricen las tareas, hay que

poner el trabajo facturable primero y delegar las tareas administrativas cuando sea posible, así como automatizar usando una solución especializada como los diferentes tipos de sistemas de control de gestión que existen en el mercado tecnológico.

Tipos de sistemas de control de gestión

Para hablar de los tipos de sistemas de control de gestión hay que entender que, al tratarse de un conjunto de metodologías dirigidas a la gestión y organización de una empresa, estos varían de acuerdo a la dinámica del negocio.

Sin embargo, tomemos en cuenta que, según el Wolters Kluwer – Future Ready Lawyer, el 72% de los estudios de abogados considera tendencia hacer frente al aumento del volumen y la complejidad de la información, y el 67% está invirtiendo en nuevas tecnologías para respaldar las operaciones de la empresa y el trabajo del cliente.

En este contexto, parece pertinente abordar los tipos de sistemas de control



de gestión que con apoyo de la tecnología informática pueden optimizar los procesos de gestión en una empresa jurídica.

Dicho esto, algunos de los principales tipos de sistemas de control de gestión son los siguientes:

ERP o Enterprise Resource Planning: Se trata de un sistema que enlaza múltiples procesos e integra todo el flujo de información de la empresa, haciéndolos accesibles entre los distintos departamentos.

CRM o Customer Relationship Management: Este sistema de control de gestión da soporte en los procesos comerciales y de atención a los clientes.

DMS o Sistemas de Gestión Documental: Es un sistema con el cual es posible administrar, rastrear, organizar y almacenar grandes cantidades de archivos y documentos.

BPM o Gestión de los Procesos Empresariales: En este caso, el sistema de control de procesos de negocio permite a los socios y abogados acceder a la información y recoger datos necesarios para facilitar el desarrollo del trabajo entre los distintos usuarios y/o departamentos.

BI o Business Intelligence: El sistema de control de gestión integrado a una herramienta BI permite el análisis de la información registrada, para optimizar el proceso de toma de decisiones.

Elementos de un sistema de control de gestión

Es importante aclarar que los elementos de un sistema de control de gestión van más allá de solo la tecnología, y varían en función de la empresa y de los objetivos que se hayan establecido. Entre los elementos más comunes tenemos:

Plan estratégico

Se trata de un conjunto de datos internos y externos que nos permiten hacernos una idea de la situación real de la empresa y de su entorno. Funciona como una base desde la cual se puede partir para analizar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que existen para la firma.

Mapas de procesos

Como elementos de un sistema de control de gestión, los mapas de procesos permiten conocer el peso de cada una de las actividades y tareas que se llevan a cabo dentro de la empresa. De esta manera, es posible identificar aquellos que son imprescindibles, cuáles son innecesarios y cuáles se podrían llegar a externalizar, lo cual podría suponer un ahorro de costes o una mejora en la agilidad empresarial. Además, este mapeo es fundamental para lograr la estandarización de procesos.

Recursos humanos y recursos materiales

En este caso, se recopila la cantidad de recursos (materiales y humanos) con los que cuenta la compañía para intentar alcanzar sus objetivos y apoyar a las técnicas y herramientas de planeación.

Mecanismos de evaluación

Son instrumentos para medir el resultado de las diferentes tareas que se llevan a cabo en la empresa y comparar los datos obtenidos en diferentes periodos, a fin de saber qué tan cerca o lejos están de cumplirse los objetivos.

¿Cómo crear un sistema de control de gestión?

El sistema de control de gestión brinda al estudio una forma segura para



analizar su información interna, anticipar problemas y tomar decisiones al respecto. Para obtener dicha información que nutrirá el sistema se debe tomar en cuenta lo siguiente:

Establecer los objetivos y criterios a medir para mejorar la efectividad de la empresa.

Aplicar un sistema de análisis de escenarios, a fin de detectar los posibles riesgos y oportunidades.

Evaluar el desempeño por medio de los indicadores pertinentes haciendo uso de software especializados en procesos administrativos y jurídicos.

Analizar con ayuda de herramientas de BI los datos obtenidos bajo los criterios establecidos en un inicio.

Realizar una toma de decisiones basada en los datos obtenidos, a fin de generar cambios en el plan estratégico y mejorar la competitividad de la firma.

Continuar el registro y evaluación del rendimiento del equipo de abogados, de acuerdo a los resultados deseados.

Ejemplos de sistemas de control de gestión

Para tener una visión clara de cómo se aplica un sistema de control de gestión en un departamento jurídico, veamos algunos ejemplos en la gestión de procesos administrativos y jurídicos en el trabajo de los abogados.

Ejemplo de sistema de control de gestión de procesos administrativos

Pese a que la industria legal es intensiva en papel, hace tiempo que ya son mayoría las firmas de abogados que han dejado de lado las notas manuscritas, e incluso los archivos Excel, para preferir herramientas automatizadas de gestión

del tiempo y de procesos administrativos.

Este tipo de soluciones ahorran minutos valiosos en la jornada de los profesionales del estudio, evitando tener que pensar en si se debe rastrear alguna información o no, y eliminando la posibilidad de perder información. Gracias a este tipo de sistema de control de gestión se puede llevar a cabo un seguimiento de toda su jornada laboral y de la cantidad de tiempo dedicado a un cliente o un proyecto, lo que permite entender cuánto tiempo y recursos se dedica verdaderamente a cada uno de estos, analizar la rentabilidad del esfuerzo invertido, y definir si se puede organizar mejor el flujo de trabajo.

Se necesitan datos imparciales para tomar buenas decisiones de negocio, pero también para asegurar los ingresos. Así, un software de control de tiempo funciona como una herramienta para la toma de decisiones en la administración que facilita que las firmas de abogados ajusten más sus presupuestos e impulsen su rentabilidad y productividad.

En este caso, tomemos el objetivo de optimizar la productividad de los abogados por medio de las horas dedicadas a tareas de naturaleza jurídica. Para agilizar el proceso, como ejemplo de sistema de control de gestión la organización puede apoyarse en el software de TimeBillingX, que digitaliza el registro de horas por abogado y actividad, así como otras tareas no facturables. Asimismo, cuenta con un módulo de business intelligence, que ofrece reportes sobre la rentabilidad y productividad de cada miembro y cliente.

A partir de esta información, la firma realizará un análisis acerca de los patrones de rendimiento, para con ello



identificar cuáles son los factores que están afectando la eficiencia de los abogados, así como realizar una previsión de los posibles escenarios para cada decisión a tomar. Una vez establecida la estrategia a seguir, se notifica al equipo, manteniéndose el registro y la evaluación periódica.

Ejemplo de sistema de control de gestión de procesos jurídicos

Ahora, un sistema de control de gestión para los procesos judiciales centraliza el trabajo en equipo, permitiendo la interacción entre socios, abogados e, incluso, clientes. Entonces, en este caso la firma puede buscar generar una dinámica desde la cual se puede planificar acciones, seguir el desarrollo de casos y supervisar el trabajo de cada miembro de forma remota.

Para ello, puede recurrir a otro ejemplo de sistema de control de gestión como lo es CaseTracking, que además se sincroniza automáticamente con los portales de los poderes judiciales de

distintos países. De modo que, cada miembro puede consultar expedientes y hacer seguimiento de casos desde un solo portal. A partir de este software, quien supervise puede saber cómo está funcionando la dinámica, cómo se están desempeñando los abogados y la rentabilidad de los procesos.

Con esta información en mano, es posible identificar los proyectos más rentables, así como aquellos que requieren una mayor intervención para optimizar la productividad del despacho. Asimismo, este tipo de sistema de control de gestión abre la oportunidad de brindar a los clientes un rol más participativo, lo cual genera una relación de mayor confianza para establecer mejores acuerdos que beneficien la competitividad del negocio en el mercado.

Disponible en:

<https://blog.lemontech.com/sistema-de-control-de-gestion/>

2. LEGAL PROJECT MANAGEMENT: CURSOS, TIPOS Y EJEMPLOS DE GESTIÓN DE PROYECTOS LEGALES

Fecha: 27/5/2022

Existe una conexión directa entre la mejora de procesos y el legal project management. La mejora de procesos contribuye a determinar la manera más efectiva de llevar a cabo cierto tipo de trabajo para lograr eficacia, alta calidad y excelencia en el servicio. Por su parte, los diferentes tipos de legal project management buscan aumentar la eficiencia de la firma de abogados, y optimizar resultados sin descuidar el ahorro.

En este sentido, si dentro de la firma de abogados desarrollamos la capacidad para realizar tareas de mejora de procesos, emplearemos habilidades de gestión de proyectos para lograr un mejor aprovechamiento de los recursos que tenemos a nuestra disposición. Así conseguiremos el éxito en cada una de las etapas de la gestión de proyectos, y se alcanzará el máximo rendimiento de la firma.

¿Qué es legal project management?

El legal project management es un modelo de trabajo que utilizan las firmas de abogados para optimizar toda la gestión legal. Este modelo incluye la coordinación activa de horarios, de



personal y de entregas, con el objetivo de ofrecer un servicio jurídico de alta calidad, a tiempo y sin excederse del presupuesto pautado con los clientes.

Procesos del legal project management

El International Institute of Legal Project Management define cuatro etapas que deben cumplirse en la gestión de un proyecto legal:

Definir

Inicialmente hay que hacer una revisión del tipo de proyecto en que se estará trabajando, y definir el alcance que tendrá. Se establecen los objetivos que se persiguen, sin descuidar la influencia que tienen las restricciones que están presentes en cualquier proyecto legal. Por último, se recopila toda la información necesaria para lograr lo propuesto.

Planificar

En esta etapa de la gestión legal de un proyecto, llega el momento de evaluar los recursos con los que se cuenta, planificar las actividades que se harán, elaborar una estrategia de riesgo que contemple todas las posibilidades, evaluar el costo y precio de llevar el proyecto y determinar la manera en la que se medirán los resultados.

Entregar

Es el momento para ejecutar las tareas que se han programado en la etapa anterior, haciendo monitoreo y control constante, lo que incluye gestionar el riesgo, hacer los cambios pertinentes y resolver los problemas que se presenten.

Cerrar

En la etapa final de legal project management, el equipo es reasignado luego de lograr los objetivos que se plantearon. Es necesario archivar la información y hacer una especie de inventario de lo que se ha aprendido y que sea útil para gestiones futuras. Finalmente, se produce el ingreso financiero correspondiente al proyecto terminado.

Pasos del legal project management

Los pasos que se han de seguir cuando se aplica legal project management son los siguientes:

Definir objetivos: se delimita lo que constituirá una victoria para el cliente.

Definir el alcance y las restricciones: presupuesto y plazos.

Establecer el plan del proyecto: identificando las tareas que puedan llevar a una estandarización de procesos y aquellas que varían dependiendo de diversas circunstancias, estableciendo cronogramas y presupuestos de tareas y definiendo la ruta crítica.

Ejecutar el plan: haciendo un seguimiento de los procedimientos ejecutados, el tiempo, el presupuesto invertidos, y los resultados obtenidos

Monitorizar de forma continua: el rendimiento, la gestión del cambio, la comunicación y la retroalimentación.

Revisar y mejorar de forma progresiva y en base a iteraciones.

Como puede verse, estos pasos están estrechamente relacionados con las etapas que han delimitado en el International Institute of Legal Project Management.



Relación entre el abogado y el project manager

Para que la gestión de un proyecto legal fluya de la mejor manera posible es esencial que la relación entre los abogados y el project manager esté marcada por el respeto y la ética profesional.

La figura del project manager es el gerente legal y no está encargado solo de coordinar y gestionar el proyecto, sino que también supervisa al equipo humano que ejecuta todas las acciones, así que es vital que esta persona tenga las habilidades profesionales y personales para guiar al equipo.

Por otro lado, cada uno de los abogados que trabaja en un proyecto debe tener la disposición de seguir lo planificado y aportar sugerencias, siempre desde una perspectiva cordial. Todo esto contribuirá a que las legal operations cumplan su función de una manera efectiva, logrando cubrir las expectativas de cada cliente.

Tipos de proyectos legales

A continuación, veremos algunos ejemplos de proyectos legales en los que se puede aplicar el legal project management:

M&A, Fusión y adquisición. Se refiere al procedimiento jurídico que se lleva a cabo cuando una empresa quiere adquirir los activos que, hasta ese momento, pertenecían a otra, o cuando dos o más organizaciones deciden fusionarse en una sola.

Compliance. Se trata de brindar asesoría integral a las corporaciones o empresas que lo ameriten, en cuanto a las normas y regulaciones vigentes, para velar por el cumplimiento de las mismas y evitar posibles sanciones por inobservancia.

Registros de empresas. Comprenden todos y cada uno de los procedimientos legales que son necesarios para formalizar la creación de una empresa u organización.

Demandas. Abarca todas las actividades que una firma de abogados debe llevar a cabo para que un cliente tramite una acción judicial, cuando considera que sus derechos han sido afectados de una u otra manera.

Acuerdos de confidencialidad. Se refiere a un tipo especial de contrato donde las partes establecen la no divulgación de información relacionada con aspectos privados de una transacción o acción que les afecta.

Contratos laborales. Es el acuerdo que se establece entre un empleador y su empleado que contiene las condiciones en que se desarrollará la relación laboral, enmarcado en la legislación vigente.

Dependiendo del área en que se especialice, cada firma de abogados maneja diversos tipos de proyectos legales, y cada uno amerita una gestión jurídica muy específica.

Tipos de gestión de proyectos legales

A lo largo del tiempo se han ido desarrollando formas o tipos de project management especialmente enfocados en el área legal. Los más utilizados en la actualidad son los siguientes:

Legal Design Thinking. Es una metodología para la gestión de proyectos legales que centra sus esfuerzos en comprender mejor las necesidades del cliente y, en función de esto, desarrolla la ruta a seguir para resolver el caso, haciendo uso de diversas herramientas de diseño y de legaltech.



Marcos de trabajo ágiles. En este tipo de gestión el equipo asignado procura desglosar el problema a resolver en pequeñas tareas que pueden ser llevadas a cabo de manera independiente y cuya resolución contribuye a lograr, con mayor rapidez, los objetivos que se persiguen.

Procesos de flujo de trabajo. Los proyectos legales gestionados mediante flujos de trabajo hace uso de un sistema de gestión judicial que permite monitorear el avance de cada una de las tareas, y como todas son interdependientes, esto es de vital importancia para lograr la meta propuesta.

El uso de uno u otro tipo de gestión legal dependerá del trabajo que se tiene entre manos y de las habilidades que tengan los miembros del equipo asignado a cada caso.

Ejemplos de gestión de proyectos legales

Entre los ejemplos de project management en el ámbito legal encontramos historias que reflejan las ventajas que tienen las firmas de abogados que hacen uso de esta metodología, y que además incluyen herramientas legaltech en su quehacer diario.

Por ejemplo, la firma de abogados Rodríguez Angobaldo Abogados reporta un incremento considerable en su productividad gracias a gestionar sus procesos mediante legal project management. Esto les ha permitido llevar un mejor control y gestión judicial de cada caso en el que trabajan, brindando satisfacción a sus clientes.

También, la firma Tanner Servicios Financieros ha logrado manejar de una mejor manera los casos que tiene en su

cartera de clientes, gracias a la aplicación de esta metodología y al uso de tecnología que le permite hacer seguimiento y consulta de expedientes judiciales en tiempo real.

Cursos de legal project management

Para hacer una implementación adecuada de esta metodología, es necesario desarrollar las habilidades requeridas mediante un curso de legal project management.

El International Institute of Legal Project Management ofrece tres programas para certificar a los abogados que estén interesados en formarse en este campo.

Dependiendo del programa elegido, el abogado estará en condiciones de participar en la gestión de proyectos legales, ser el líder de un proyecto o directamente trabajar en función de mejorar el entorno en el que se desarrollan los proyectos legales.

En Chile, FIDE, la Escuela de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso de Chile, el IILPM, y Thomson Reuters, ofrecen un curso online donde los participantes tienen la oportunidad de formarse y conocer los nuevos modelos de gestión legal de la mano de expertos en el área.

En Colombia, se estará llevando a cabo un curso online que brinda a sus participantes la oportunidad de formarse en la gerencia de proyectos en el área legal, conociendo las funciones de la project management y entrando en contacto con otros profesionales que quieren revolucionar la industria legal de ese país.

¿Qué es el International Institute of Legal Project Management?



El International Institute of Legal Project Management es una organización que agrupa a profesionales de todo el mundo que son expertos en la gestión de proyectos legales y que enfocan sus esfuerzos en mejorar este ámbito para lograr la máxima eficiencia posible en todas las operaciones legales.

¿Qué es el lean project management?

El lean project management se basa en el esfuerzo del equipo para mejorar la eficiencia, la velocidad y el rendimiento eliminando sistemáticamente los procesos innecesarios y aumentar su flujo.

Se trata de eliminar todo aquello que no agregue valor, como los desperfectos, los tiempos de espera, la sobreproducción, el procesamiento adicional o el talento no utilizado, entre otros.

¿Cómo hacer más lean el legal project management?

Dos aspectos importantes de lean para la práctica del derecho son su enfoque en la “voz del cliente” y la detección de errores. El objetivo del abogado debe ser hacerlo bien, la primera vez.

Las firmas de abogados deben plantearse la transición hacia un enfoque lean del legal project management. Pueden conseguirlo empezando por hacer un mapeo de los procesos y, además, trabajando los siguientes puntos:

Revisión de documentos. Organizando reuniones diarias, tipo stand up meetings, donde se puedan lanzar preguntas, revisar documentos precisos y recibir comentarios inmediatos. Desarrollando plantillas estándar para el protocolo de revisión que permitan acelerar el proceso.

Registros documentales. El proceso de documentación puede ser largo, tedioso y lleno de errores si las firmas no se apoyan en la tecnología para crear registros digitales. Además de optar por esta solución, es necesaria su actualización desde que da inicio cada caso, en lugar de esperar hasta el final. Si la información está integrada y accesible a todos los profesionales del despacho, aumenta la eficacia de la firma.

Participación de los clientes. Identificar las áreas donde solicitar comentarios de los clientes pueda ayudar a acelerar los procesos. Con base en la experiencia, la firma puede informar a los clientes lo antes posible lo que deberán proporcionar, incluida la disponibilidad de empleados específicos para consultas y la entrega de cierta documentación.

Ventajas del enfoque lean en la gestión de proyectos legales

Combinar la mejora de procesos y el legal project management reporta importantes beneficios, como el establecimiento de procesos eficaces y estandarizados, el logro de niveles superiores de rendimiento, la disminución de fallos y una mejor imagen de cara al cliente y al mercado.

Este último punto es importante ya que la profesión legal frecuentemente proclama que se dedica a brindar servicios legales de una manera que satisfaga al cliente, pero si no se mide la calidad del servicio no se puede comprobar si se está haciendo un buen trabajo, ni cómo de satisfecho queda el cliente.

Los abogados se han beneficiado del concepto de horas facturables y un flujo constante de trabajo de gran volumen. Si la firma se apega a la estructura de



tarifas por hora, los clientes suelen exigir grandes descuentos o bajar las tasas de realización. A veces ambos.

Si se toman las decisiones adecuadas, los abogados deberían ver que el tiempo de revisión de documentos se reduzca drásticamente, dada la disponibilidad de inteligencia artificial y las herramientas de análisis en el mercado.

La inteligencia artificial también continuará optimizando el trabajo de los abogados en las áreas de investigación legal, redacción y gestión de contratos, y revisiones de debida diligencia, por nombrar algunos.

No cabe duda de que las firmas de abogados deben adaptarse a los nuevos tiempos para seguir siendo competitivas. Ser lean es un paso necesario en un mercado donde la tecnología, los proveedores de servicios legales alternativos y los sofisticados departamentos internos de operaciones

legales, se posicionan como competidores.

La competencia entrega resultados tras escuchar la voz del cliente, y estos, por su parte, continúan exigiendo innovación a través de enfoques tecnológicos y de negocio.

La fusión entre un abogado con nuevas tecnologías y el lean legal project management es la clave para ofrecer servicios de calidad, con mayor celeridad y a un precio más bajo.

Disponible en:

<https://blog.lemontech.com/legal-project-management/>



INNOVACIÓN

1. LA INNOVACIÓN EN LA INDUSTRIA LEGAL: ¿DÓNDE NOS ENCONTRAMOS Y HACIA DÓNDE NOS DIRIGIMOS?

Fecha: 20/4/2022

Las más recientes encuestas y estudios sobre el sector legal reflejan un marcado progreso en relación con dos puntos elementales y necesarios para que el nivel de la adopción de la innovación progrese.

El primero, altos porcentajes de concienciación por parte de los despachos de abogados y departamentos legales de empresa sobre la importancia de automatizar procesos y tareas repetitivas; y el segundo, la inclusión entre sus prioridades más inmediatas de incrementar su inversión en herramientas tecnológicas. A partir de que se encuentren presentes estos dos ingredientes, podemos esperar que los niveles de adopción de innovación tecnológica aumentarán a pasos más acelerados.

Por otro lado, en los últimos años un mayor número de universidades españolas han incluido en sus programas de estudio temas de innovación legal, y en particular, sobre Legaltech. Todo lo ello favorece significativamente a la aparición de un ecosistema de innovación, de modo que, además de existir en la industria legal española el interés de innovar, se cuenta también con el talento humano necesario que pueda impulsar, dirigir y concretar exitosamente proyectos de esta índole.

Pienso que España se encuentra en un momento en donde se han superado

algunas de las barreras que tradicionalmente habían frenado la adopción de la innovación y por lo tanto, el país se prepara para acelerar su ritmo de una forma considerable. En todo proceso de innovación, su adopción por parte de los agentes de referencia – aquellos que el resto del mercado considera líderes y que marcan la pauta y el camino que hay que recorrer – marca un hito importante. Pues es a partir de dicho momento – cuando el resto del mercado ha podido constatar por la experiencia de los que han innovado primero, que éstos han obtenido ventajas competitivas y un retorno a su inversión – cuando se incrementa los niveles adopción de forma significativa.

Cada país tiene sus propios retos y barreras a la adopción de la innovación, por lo que no siempre se puede hacer una comparación tan precisa. Considero que el Reino Unido está por delante de España y que además lleva un mejor ritmo. No obstante, respecto del resto de Europa, España no se queda atrás.

Por ejemplo, en los últimos premios de Financial Times “Innovative Lawyers Europe”, en el Shortlist de despachos de abogados más innovadores de Europa (Non – UK) de once despachos mencionados, cinco eran españoles, entre ellos Écija.

¿Cuáles son las principales tecnologías que se están implementando en el sector jurídico y cuál es su grado de implementación?

Las herramientas que más se están implementando son aquellas que persiguen finalidades de gestión, sea de asuntos legales, casos o despachos de abogados enteros. Aún y cuando



algunas de ellas incorporan ciertas funcionalidades de automatización, todavía éstas no están siendo aprovechadas al máximo. Para este tipo de herramientas, considero que ya nos encontramos en una etapa en donde la mayoría de los agentes lo están implementando, y quienes aún no lo hacen, se podrían considerar parte de los rezagados.

La adopción de las herramientas que tienen por objeto la automatización se encuentra en una etapa menos avanzada que la adopción de las anteriores. De este tipo de herramientas, la automatización de contratos y otros documentos legales es la que más está teniendo un alto nivel de implementación, principalmente por parte de despachos de abogados, pero cada vez con más frecuencia, también por parte de departamentos legales de empresa. En este momento, quienes se encuentran implementando en España estas herramientas son los agentes que suelen ser los más innovadores y, en mi opinión, falta muy poco para que su adopción para la mayoría de la industria comience a ser una realidad.

La innovación también se topa con barreras. ¿Cuáles son las principales?

Existen barreras distintas para la innovación según el segmento a que nos refiramos.

Para los despachos de abogados, una de las principales barreras consiste en la estructura de facturación por hora, puesto que, bajo esta estructura, el valor de su facturación incrementa en la medida que se dedica más tiempo a una determinada tarea, por lo que no existen muchos incentivos para automatizar tareas y ejecutarlas en menor tiempo. Por ello, es muy frecuente que los despachos adopten más herramientas que tienen como fin la automatización

de tareas no-facturables. No son muchos los despachos de abogados en España que están conscientes del valor que agrega la adopción de herramientas tecnológicas y de los nuevos modelos de negocio que están disponibles con ello. No obstante, pienso que esta barrera pueda verse superada en poco tiempo, no tanto porque los despachos de abogados vayan a comprender lo anterior, sino porque cada vez más sus clientes, los departamentos legales, comienzan a valorar este tipo de cosas al momento de elegir con qué despacho trabajar.

Por su parte, para los departamentos legales de empresa, en principio – o por lo menos es lo más evidente -, la adopción de tecnología únicamente puede conllevar a un ahorro de costos, y no a la generación de más ingresos - como podría ser para los despachos de abogados -, y por lo general, se pone menos atención a este tipo de cosas. Lo anterior hace que sea necesario un proceso de “convencimiento” previo por parte del departamento legal a quienes toman las decisiones en la empresa del valor que se agregaría – más allá del ahorro de costos-, por ejemplo, una herramienta de Contract Lifecycle Management podría disminuir significativamente el ciclo de los contratos permitiendo a la empresa concluir negocios más rápido con una mejor experiencia para sus clientes.

¿Hacia dónde apuntan las tendencias de la innovación jurídica?

Pienso que se seguirá el camino que hasta por ahora se ha trazado, y es el de digitalizar los servicios legales mediante la implementación de herramientas tecnológicas para la gestión y automatización de los asuntos y tareas legales. Asimismo, se continuará avanzando en la aplicación de técnicas de inteligencia artificial para el



procesamiento y automatización de tareas legales que tradicionalmente hubiera requerido el análisis de un abogado.

Por otro lado, considero que continuaremos el camino ya iniciado de simplificación y estandarización de los contratos y documentos legales, para hacerlos más comprensibles a sus destinatarios y aptos para ser automatizados.

Asimismo, veo cómo cada vez más los despachos de abogados y departamentos legales de empresa están incorporando a sus equipos personas responsables de promover la innovación, con lo cual, es muy probable que esto acelere el rito de adopción de la innovación que hasta ahora existía en España.

¿En qué medida están concienciados los despachos con la necesidad de innovar?

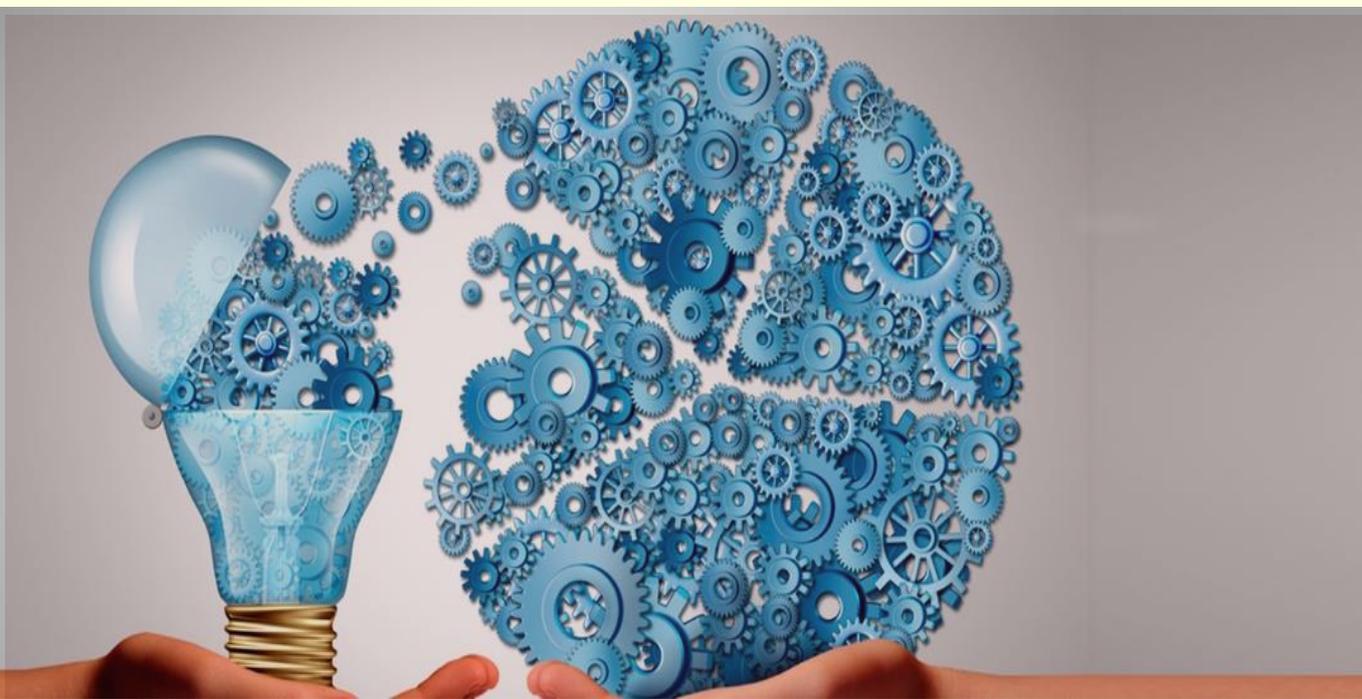
Considero que mucho más que un par de años atrás, por lo que, en mi opinión, la falta de conciencia no es la principal barrera de adopción de la innovación, sino que la del desconocimiento respecto a cómo innovar.

¿Considera que en ocasiones los profesionales del Derecho son menos tecnológicos que sus clientes?

En general sí. No obstante, en España existen algunos despachos que se encuentran muy a la vanguardia en estos temas, no solamente en cuanto a los aspectos legales de la tecnología, sino también en cuanto a su utilización para la prestación de los servicios legales.

Disponible en:

<https://www.legaltoday.com/legaltech/novedades-legaltech/la-innovacion-en-la-industria-legal-donde-nos-encontramos-y-hacia-donde-nos-dirigimos-2022-04-20/>



CAPITAL HUMANO

1. EL PRINCIPAL “ACTIVO” (FONDO DE COMERCIO) DE LOS DESPACHOS PROFESIONALES DEPENDE DE LAS PERSONAS

Fecha: 02/05/2022

No podemos olvidar que en un despacho son muchos los aspectos que se han de controlar, pero si uno es complicado y no siempre previsible, ese es el de los recursos humanos.

Cada persona es un mundo, y dado que en un despacho son muchas las personas que hay, son muchos los mundos que se han de coordinar. Además, en una sociedad del conocimiento y la transformación digital como es la nuestra, el talento se valora muchísimo, y por ello se cuida, se mimosa y se selecciona con mucho esmero.

Hay algo que es evidente, y de lo que cualquier titular de una asesoría debe ser consciente: Está comprobado que la retención de un buen capital humano es esencial para conservar y mantener a los clientes (fondo de comercio) de una firma. ¿Qué ocurre si se van? Se llevan consigo muchas horas de experiencia y mucho conocimiento. Se llevan un capital que para nada puede recuperarse. Por todos estos riesgos las mejores firmas tratan de evitar las fugas y de retener el mejor talento. Hoy en día podemos decir que los despachos profesionales no sólo compiten por sus clientes externos, sino también, y mucho, por los internos.

Pero, ante todo, la pregunta que nos hacemos es: ¿Realmente los despachos profesionales le dan a la gestión de recursos humanos la importancia que se merece? Por

supuesto que no se puede generalizar, pero consideramos que todavía queda mucho por hacer. Sobre todo dependerá de la dimensión de la firma, pero también de la mentalización y formación empresarial de sus titulares. Ahora, las cosas están empezando a cambiar, pero no todo lo necesario.

¿Qué consejos daríamos a los titulares o socios de una firma acerca de una correcta política de recursos humanos? Básicamente deberían poner énfasis en los siguientes conceptos:

Determinar cuantitativa y cualitativamente la plantilla que se necesita (administración y profesionales).

Describir las funciones que deben desarrollarse en cada puesto de trabajo y el perfil de la persona que debe ocuparlo.

Pautas para poder seleccionar bien a sus profesionales y a sus trabajadores de soporte o administración.

Formar a su personal permanentemente y cada año, (formación continua como herramienta necesaria para ser competitivos).

Motivar a su personal. Este es un punto muy importante que a menudo se olvida. La Gestión de los RRHH debe orientarse hacia las personas y no sólo hacia los resultados de la organización

- Valorar el rendimiento del personal.
- Atender al cliente.
- Gestionar su tiempo.
- Principales líneas de trabajo

Íntimamente relacionado con lo que acabamos de decir vemos que, de una



forma u otra, una estrategia de RRHH habrá que tener en cuenta:

Estrategias de selección: reclutamiento interno o externo, contratación fija o temporal etc.

Estrategias retributivas: ¿cómo retribuimos al personal?

Estrategias de formación: ¿queremos empleados y profesionales polivalentes o muy especializados? ¿o ambas cosas a la vez?

Estrategias de valoración: ¿evaluamos al personal según los comportamientos o según los resultados?

Pongámonos manos a la obra, y si somos capaces de ponerlo en práctica y ejecutarlo, seguro que alcanzaremos el éxito empresarial.

Disponible en:

<https://www.amadoconsultores.com/2022/05/principal-activo-fondo-comercio-despachos-profesionales-depende-personas/>

2. UN BUEN ABOGADO: ¿HA CAMBIADO EL CONCEPTO?

Fecha: 11/7/2022

¿Qué significa ser un buen abogado?

Hasta hace unos años, un buen abogado era quien presentaba habilidades analíticas, atención al detalle y un carácter persuasivo. Su habilidad para negociar era tan valiosa como su capacidad de razonamiento lógico. Durante décadas, estas cualidades se sumaban a la destreza comunicacional, especialmente en lo relativo a la expresión escrita, para definir al perfil profesional que cualquier firma de abogados desearía tener en el equipo.

Pero no ha sido hasta hace poco que la profesión ha acelerado su evolución. En pocos años, meses nada más, en algunos casos, los estudios legales se han digitalizado (o, al menos, iniciado su viaje de transformación), han tenido que enfrentarse al cambio de escenario que suponían las restricciones impuestas por la pandemia y han necesitado encontrar nuevas formas de trabajar con sus clientes.

La competencia se ha recrudecido, no solo entre firmas del sector, ya que nuevos actores han empezado a prestar servicios legales alternativos. De hecho, muchas veces existen soluciones tecnológicas que compiten con la oferta de los estudios tradicionales.

Y, en este escenario, ser un buen abogado requiere de mucho más. Las firmas necesitan contar con profesionales que aporten:

- Habilidades de colaboración.
- Inteligencia emocional.
- Destreza tecnológica.
- Apertura a la innovación.
- Capacidades de gestión de proyectos.
- Mentalidad emprendedora.

Cómo ser un buen abogado para tus clientes y tu firma

Quienes se proponen ser un buen abogado, tanto de cara al cliente, como a ojos de la firma, necesitan tener un mindset específico que les diferencie por su positivismo y capacidad para encontrar oportunidades en los desafíos; la originalidad en la manera de



pensar y la apertura de mente son otras de las cualidades imprescindibles.

Por último, deben involucrarse más en todo el proceso, también en lo relativo a los aspectos menos relacionados con las tareas jurídicas tradicionales. Al abrazar el cambio y la innovación, al superar la barrera de lo digital se empiezan a aprovechar oportunidades de colaboración, de aumentar la productividad, incrementar la rentabilidad e impulsar la eficiencia.

El proceso legal no deja de ser eficiente ni eficaz porque el enfoque del abogado se ponga más en las personas y busque ganar una mayor comprensión (de clientes, compañeros, competidores y socios). A través de la tecnología se encuentran atajos que facilitan alcanzar este objetivo y que impactan directamente en la calidad del servicio que la práctica puede ofrecer.

Un buen abogado tiene clara la necesidad de modernizarse, ganar en agilidad y cercanía y sabe que hay herramientas tecnológicas que le ayudan a lograrlo. ¿Quieres ser una mejor versión profesional de ti mismo? Puedes empezar por adquirir nuevas habilidades (Project management, Lean o design thinking son un buen comienzo), abrazar el aprendizaje continuo (aunque superes en años de experiencia a todos tus compañeros), implicarte en la mejora de la firma (explorando nuevas oportunidades y comprometiéndote con la innovación) y, por supuesto, aceptando como necesario un cambio en tu mindset (el que te permitirá a adoptar una mentalidad de crecimiento).

Disponible en:

<https://blog.lemontech.com/un-buen-abogado/>

MARKETING JURÍDICO

3. “LA IMPORTANCIA DE LA CONSISTENCIA DE MARCA PARA LAS FIRMAS DE ABOGADOS”

Fecha: 31/01/2022

La consistencia es la base del éxito de los esfuerzos de branding. Consulta esta publicación para conocer más sobre por qué es importante la consistencia y obtener algunos consejos sobre cómo aumentar la consistencia en los esfuerzos de marketing de tu firma de abogados.

Es probable que en diversas circunstancias a lo largo de tu vida hayas escuchado la expresión “la consistencia es la clave”. Los niños

suelen escuchar esta frase en referencia a la práctica de algo una y otra vez para alcanzar el éxito cuando están aprendiendo un nuevo pasatiempo, como el arte o el deporte. Los adultos que intentan desarrollar un nuevo hábito, como un entrenamiento diario, a menudo se encuentran con esta expresión mientras trabajan para integrar esa práctica en sus rutinas. Los profesionales escuchan dicha expresión en sus oficinas cuando implementan nuevos programas y procesos. La gente utiliza la frase para referirse a una comunicación sólida. Ya sabes, cosas por el estilo.

Con la construcción de marca, la expresión también aplica. La



consistencia es la clave. Hasta cierto punto, la consistencia lo es todo. Continúa leyendo para aprender más sobre la importancia de la consistencia y algunas áreas clave de tu estrategia de marketing en las que más importa.

¿Por Qué es Importante la Consistencia?

La consistencia de marca es la práctica mediante la cual una empresa, como una firma de abogados, transmite continuamente mensajes alineados con la identidad, los valores y la estrategia de marca. Cuando se da prioridad a la consistencia de marca, se transmiten mensajes y elementos visuales a los clientes potenciales de forma similar y repetida. Aunque estés familiarizado con la importancia general de la consistencia, es posible que también te preguntes por qué es importante la consistencia en la creación de marcas. Las respuestas pueden ser más sencillas de lo que crees. Podría decirse que la razón más importante para dar prioridad a la consistencia de la marca es la creación de confianza con tus clientes potenciales. Como abogado, probablemente entiendas que la reputación lo es todo. La consistencia de marca ayuda a construir esa reputación.

Mediante elementos de marca consistentes, como eslóganes, mensajes, logotipos, etcétera, aseguras que la identidad de tu firma de abogados sea clara en todos los puntos de contacto con ella. Esta consistencia aumenta la percepción de que tu firma es profesional y está calificada para gestionar asuntos legales creando así una sensación de seguridad y confianza para los clientes potenciales.

Con el tiempo, la confianza en tu marca se convierte en fidelidad a la misma. Si quieres ser el bufete de abogados elegido por tus clientes y futuros

clientes, necesitas crear lealtad de marca. La lealtad de marca ciertamente está influenciada por otras experiencias, como el servicio al cliente y los resultados, pero la consistencia de marca es una parte importante para dar los primeros pasos hacia la construcción de la confianza y la lealtad.

Aprovecha la Asociación Positiva de Objetos

A menudo, las personas suelen desarrollar asociaciones mentales con objetos familiares. Por ejemplo, si siempre te sientes feliz cuando vuelves al mismo destino de vacaciones o en paz en tu lugar favorito del sofá, es probable que esto se deba a las asociaciones positivas que tienes con ese objeto. Por otro lado, si siempre te sientes estresado cuando entras en la consulta del médico, es probable que tengas asociaciones negativas con ese objeto.

A medida que tu firma de abogado construye una reputación positiva en tu comunidad y con los clientes, también puedes aprovechar la buena voluntad que la gente puede tener para tu práctica mediante la creación de asociaciones positivas. Mediante la consistencia de marca, puedes asegurarte de que la gente asocie tus sentimientos positivos con los activos de la marca de tu firma legal. Puedes utilizar mensajes e imágenes que evocan respuestas emocionales agradables, como cuidar a tus clientes o eliminar el estrés de una situación estresante.

Esto hace que tu firma sea más accesible y crea relaciones más duraderas y positivas con los clientes actuales y futuros.





Destaca Entre tus Competidores

Naturalmente, no querrás que la gente confunda tu firma de abogados con la de tus competidores. Por el contrario, quieres tener una identidad propia y única que no se vea afectada por la percepción que la gente pueda tener de otras firmas en tu zona. La consistencia de marca es una forma de garantizar que te distingas de la multitud y de evitar cualquier confusión de marca con otras firmas de abogados.

Por ejemplo, si tu mayor competidor ha elegido el amarillo para su color de marca, pero tú siempre has utilizado el verde para tu color de marca, de pronto introducir el amarillo en la paleta de colores de tu firma de abogados puede crear un riesgo de confusión. Sin embargo, si das prioridad a la consistencia de marca, puedes asegurarte de no desviarte de tu color verde estándar.

Consejos para Crear Consistencia de Marca

Ahora que entiendes mejor la importancia de la consistencia de marca, tenemos algunos consejos y recordatorios que puedes considerar cuando elabores la estrategia de marketing legal de tu firma de abogados. No obstante, antes de entrar en materia, recuerda revisar las normas locales sobre publicidad de abogados para asegurarte de que cumples con ellas antes de poner en práctica cualquiera de estas sugerencias de consistencia de marca.

Utiliza Siempre un Nombre Consistente de Firma Legal

Siempre debes referirte a tu firma de abogados de la misma manera en todos tus materiales de marketing. Por ejemplo, puedes utilizar un nombre comercial DBA (“doing business as” – “haciendo negocios como”, en español) o un nombre de marca corto en tu práctica real. Incluso muchas de las firmas legales más conocidas y grandes están acortando sus nombres.



El uso de tu nombre de marca de forma consistente evita la confusión y garantiza que los clientes potenciales siempre sepan que están tratando con tu firma de abogados en todos los puntos de contacto con tu marca. También es importante para los elementos clave de tu estrategia de marketing digital, como la consistencia NAP (nombre, dirección y teléfono por sus siglas en inglés) para el Google Business Profile (antes Google My Business) y los posicionamientos de búsqueda.

Por ejemplo, si el nombre registrado de tu firma de abogados es The Law Offices of Jane Jefferson pero ejerces bajo el nombre de Jefferson Family Lawyers, entonces querrás asegurarse de que tu sitio web, los anuncios PPC, los folletos, las vallas publicitarias, los

carteles, las tarjetas de presentación, etcétera, utilicen el nombre Jefferson Family Lawyers.

Del mismo modo, si el nombre registrado de tu firma es una larga cadena de nombres de socios (Doe, Smith, Parker, Jones y Johnson), pero sólo utilizas los primeros dos en tu logotipo, folletos o mensajes de marketing (Doe Smith), entonces querrás asegurarte de utilizar consistentemente este nombre corto de marca, y que sólo utilizas tu nombre registrado en los documentos formales.

Disponible en:

<https://avanza.justia.com/la-importancia-de-la-consistencia-de-marca-para-las-firmas-de-abogados/>



TRANSFORMACIÓN DIGITAL

1. TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN LOS DESPACHOS DE ABOGADOS: CÓMO CONSTRUIR LA HOJA DE RUTA

Fecha: 25/11/2022

La transformación digital en los despachos de abogados continúa avanzando en Latinoamérica. Cada vez existe mayor visibilidad y conocimiento sobre el valor que la tecnología puede aportar a los despachos para hacerlos más eficientes, sin importar su tamaño.

Sin embargo, aún pueden encontrarse barreras para lograr que muchos terminen de dar el salto a lo digital; algunas de esas barreras que podemos encontrarnos en el ejercicio de una asesoría para iniciar el proceso de transformación digital, son:

Existe aún la percepción de que invertir en tecnología puede resultar muy costoso y, por lo tanto, un lujo reservado para los grandes despachos que por volumen de operaciones, personal y procesos, pueden justificar inversiones altas en tecnología y en personal para sus departamentos de TI e Innovación.

Es cierto, la tecnología puede implicar en algunos casos una inversión alta que dependerá de muchas variables, pero también existen hoy soluciones aplicables incluso para abogados unipersonales, como los sistemas SaaS que son muy flexibles, seguros y en muchos casos son fácilmente

accesible a través de un pago mensual o anual.

Los despachos empiezan a sentir la presión del mercado por transformarse digitalmente pero quieren construir su propio camino y quedan atrapados en el dilema de la pertinencia de implementar un desarrollo propio o de utilizar soluciones ya existentes en el mercado, sintiéndose abrumados ante el importante número de herramientas legaltech ya existentes en el continente.

Otros despachos están en su instante KODAX. Ese periodo donde el modelo de negocio todavía es bueno y rentable, por lo tanto, no hay urgencia para cambiar. Ese momento en el que todavía no se advierte el cambio de hábito en el consumidor de soluciones legales y se suma la dinámica del día a día, que consume al despacho en sus funciones misionales de asesoría y litigio, sin dejar mucho espacio para pensar el diseño de nuevas estrategias o encontrar nuevos nichos de mercado o innovar en la prestación de los servicios existentes.

Estas barreras pueden ceder drásticamente cuando se construye una hoja de ruta para el plan de transformación digital para el despacho de abogados, partiendo de un acertado análisis de la función legal y del grado de madurez digital del despacho.

Disponible en:

<https://blog.lemontech.com/transformacion-digital-en-los-despachos-de-abogados/>





2. ¿DE QUÉ MANERA SE ESTÁ UTILIZANDO LA TECNOLOGÍA EN LA ABOGACÍA?

Fecha: 25/11/2022

El valor de la tecnología no se encuentra en la propia tecnología per se, sino en los beneficios que se pueden obtener a través de ella. Si aprovechamos estas ventajas que ofrecen las legaltech, existe la posibilidad de que, como firma jurídica o gerencia legal, puedan dar pasos firmes frente a la competencia y de cara al futuro. Ahora, para ser más específicos, en el derecho existen 5 áreas más beneficiadas por el uso de la tecnología y que, por tanto, permiten obtener su máximo valor. Estas áreas son las siguientes:

1. Investigación legal

La investigación legal tiene que ver con la recopilación y el análisis de todo tipo de información jurídica que ayude a

resolver un caso. Esto incluye el acceso a fuentes primarias de derecho (casos registrados, leyes, estatutos, regulaciones, etc.), fuentes secundarias de derecho (revisiones de leyes, diccionarios legales, enciclopedias jurídicas, etc.) y fuentes no jurídicas que brinden información de apoyo.

El objetivo de la investigación legal es mejorar la toma de decisiones por parte de los abogados. De hecho, ya que dicho procedimiento puede ser bastante complejo en función de cada caso, existen plataformas como LexisNexis y Westlaw Edge (esta última de Thomson Reuters) que utilizan tecnologías de inteligencia artificial y de big data para automatizar, acelerar, profundizar y aumentar el alcance de la investigación.

Este tipo de servicios online les ayudan a las firmas a reducir considerablemente los costos de la



investigación legal, ya que muchas veces los despachos no tienen el músculo financiero necesario para realizar un procedimiento de esta naturaleza por su propia cuenta.

2. E-discovery

El descubrimiento electrónico (e-discovery) es el proceso que ejecuta la orden de un juzgado, de revisar la información almacenada en un dispositivo electrónico o en una plataforma web en busca de evidencia relevante para la resolución de un caso judicial.

Dependiendo de la magnitud del caso en desarrollo, este procedimiento puede implicar la revisión de cientos o de miles de archivos informáticos y contenidos digitales, como mensajes de correo electrónico, historiales de navegación web, documentos guardados en una computadora, imágenes descargadas en un smartphone, etc.

Para llevar a cabo el e-discovery de manera óptima existen herramientas como Disco. Este tipo de programas utilizan tecnologías de inteligencia artificial, RPA y big data, a través de las cuales logran automatizar el descubrimiento electrónico, y que además aportan una capacidad muy potente tanto para el procesamiento de grandes volúmenes de datos como para su posterior análisis.

3. Smart contracts

Los contratos inteligentes (smart contracts) son una de las principales aplicaciones de la blockchain en el sector legal. Estos consisten en un tipo

de contrato digital con la capacidad de cumplirse de forma automática y sin intervención humana, siempre y cuando también se cumplan previamente una serie de condiciones acordadas entre las dos partes interesadas.

Al funcionar sobre la cadena de bloques, estos contratos no se pueden modificar ni eliminar, así como tampoco se puede evitar su cumplimiento automatizado, pues ninguna persona, entidad u organismo tiene control sobre los smart contracts luego de que estos son configurados.

Herramientas como OpenLaw, basadas en blockchain y especializadas en el sector legal, sirven para crear smart contracts de distintos tipos y casi para cualquier área de la industria. Por ejemplo, para automatizar el cobro a clientes de la firma de abogados luego del cumplimiento de un servicio jurídico.

Así, la blockchain en el sector legal permite ahorrar costos, agilizar procesos, eliminar intermediarios y garantizar la transparencia en las transacciones.

Es importante destacar que la cadena de bloques no puede sustituir, por ahora, la figura notarial. La blockchain es un medio técnico que revoluciona la gestión legal, pero que no puede abordar de forma tan precisa la normativa aplicable a los contratos ni tampoco tiene la capacidad de cumplir las funciones procesales del notario.

Sin embargo, se espera que en las próximas décadas la inteligencia artificial permita que mediante la



blockchain se puedan ejecutar procesos legales mucho más complejos.

4. Gestión de causas judiciales

Hacerle seguimiento y controlar las causas judiciales a veces puede ser un dolor de cabeza para los abogados, ya que necesitan invertir tiempo y esfuerzo en ir de manera constante a los juzgados para revisar manualmente la documentación jurídica. Sin embargo, en el mercado legaltech se han desarrollado herramientas basadas en la cloud computing que permiten realizar el proceso de revisión de las causas de manera online.

Una de esas herramientas es CaseTracking. Se trata de un software capaz de conectarse con las páginas web del Poder Judicial de distintos países. De esta manera, gracias a la computación en la nube, el jurista puede cargar sus causas judiciales y sincronizarlas con el Poder Judicial de la jurisdicción correspondiente, lo cual le permite al abogado controlar, supervisar y gestionar al 100% sus causas a través de internet y desde cualquier parte del mundo.

Con este tipo de herramientas los abogados también pueden:

- Mantenerse informados de cualquier actualización en las causas, a través de una serie de notificaciones y alarmas.
- Coordinar flujos de trabajo de manera digital y que involucren la participación de otros integrantes, como socios, más abogados y clientes.

- Programar audiencias y actividades, y configurar sus respectivos recordatorios.
- Gestionar toda la cartera de clientes y de sus casos jurídicos.
- Acceder a diversos reportings analíticos sobre los procesos legales o el negocio de la firma.

5. Facturación electrónica

De acuerdo con el Legal Trends Report, la facturación es uno de los procesos que más les consume tiempo a los abogados durante sus jornadas de trabajo, haciendo que estos puedan ser productivos en sus tareas jurídicas solo por 2,4 horas de las 8 horas laborables al día.

Dicha productividad a causa de las tareas administrativas relacionadas con el cobro a clientes genera un impacto negativo muy importante en la rentabilidad de las firmas.

Para hacerle frente a esta problemática existen herramientas como TimeBillingX. Un programa que se especializa en la gestión de las firmas de abogados, que ayuda a la toma de decisiones estratégicas gracias a procesos de inteligencia de negocio. Además, digitaliza y automatiza todos los procesos de facturación a través de lo que se conoce como “facturación electrónica”.

Para lograrlo, el software registra la cantidad de horas laboradas por cada abogado del estudio y analiza a qué tipo de actividades se le dedicó ese tiempo registrado. Con base en dicha información, el sistema es capaz de generar facturas de manera masiva y



automática en función de la cantidad de clientes de la firma.

Otras características interesantes de esta tecnología es que es capaz de realizar análisis de sobre el rendimiento de cada abogado y también análisis sobre los niveles de rentabilidad de cada cliente. De esta manera, el gerente de la firma puede identificar

3. “LA ESTRATEGIA DIGITAL EN LOS DESPACHOS DE ABOGADOS Y EN LOS DEPARTAMENTOS JURÍDICOS”

Fecha: 26/04/2022

Los departamentos jurídicos y los despachos de abogados han de tomar consciencia de la necesidad de tener una estrategia digital clara y un plan de implementación para sus organizaciones. La tecnología a seleccionar e implementar en cada despacho o departamento jurídico dependerá en gran medida de la comprensión óptima de las actividades jurídicas en cada compañía.

En concreto y en lo que respecta a los departamentos jurídicos in house, la necesidad de digitalización y de adaptación de su funcionamiento a las nuevas tecnologías, suele ser un requerimiento que parte del mismo comité de dirección o del órgano de administración y que se alinea con una estrategia digital de la compañía, a su vez en el caso de los despachos de abogados suele ser un requerimientos de los clientes, que exigen una atención adecuada a los tiempos y necesidades de los mismos, muchos de ellos inmersos también en una acentuada transformación digital. La crisis no ha hecho más que acelerar este cambio del sector jurídico hacia la digitalización que ya estaban siendo

cuál personal, tanto interno como externo, le genera más ganancias a la organización.

Disponible en:

<https://blog.lemontech.com/de-que-manera-se-esta-utilizando-la-tecnologia-en-la-abogacia/>

demandado por clientes externos e internos.

La estrategia digital tiene que acompañar a los departamentos jurídicos in house y a los despachos de abogados a lograr sus objetivos:

- Prestar un mejor y más adecuado servicio al cliente, interno o externo.
- Mejorar la eficiencia y la productividad de los abogados integrantes del equipo.
- Hacer frente al ingente volumen de datos y a la mayor complejidad de la información que se maneja en los despachos.
- Mejorar el conocimiento y el know-how de la organización.
- Mejorar la capacidad de atraer y retener talento profesional.
- Ser más competitivos en costes y en precios.

Para lograr lo anterior es necesario disponer de un presupuesto para desarrollar la estrategia y de una priorización de las herramientas y los objetivos de inversión en cada despacho o asesoría jurídica in house. En este sentido podemos avanzar que será vital la inversión, que no gasto, en las siguientes herramientas:

Herramientas colaborativas, que permitan el intercambio de información y documentación de forma ágil entre abogados y clientes. Es preciso acudir



a métodos de comunicación diversos (p.e. videoconferencias, chats, correos, etc...) con los clientes, internos y externos, que, al estar restringida la celebración de reuniones presenciales, faciliten el salvar el distanciamiento social y la ausencia de cercanía.

Gestores documentales, que permitan a los equipos de abogados, el adecuado archivo, selección y búsqueda de todo tipo de documentos, y que, a su vez, sean fácilmente integrables con bases de datos de legislación, jurisprudencia y doctrina, tan necesarios para las tareas diarias del abogado.

Herramientas de Inteligencia Artificial, Big Data y análisis predictivo, que permitan estandarizar y homogeneizar procesos, haciendo con ello más eficiente y productivo el trabajo legal.

Herramientas de firma electrónica y verificación documental, que faciliten la gestión de trámites en remoto y on line, y que con ello contribuyan a ahorrar costes de desplazamiento.

La cuestión a la que se enfrentan ahora despachos y asesorías jurídicas in house es seleccionar proveedores de tecnología que garanticen los máximos estándares de eficiencia en la organización del trabajo, de confianza en las respuestas y de seguridad, y conseguir aprovechar el teletrabajo como un reto y una oportunidad para dar un servicio óptimo y transparente al cliente, ofreciéndoles accesos seguros que permitan compartir información y hacerles participar de la misma. Todo ello reportará seguro en modelos de negocio novedosos en el ámbito legal.

Disponible en:

<https://www.lgaltoday.com/legaltech/novedades-legaltech/la-estrategia-digital-en-los-despachos-de-abogados-y-en-los-departamentos-juridicos-2022-04-26/>

