

LA IA Y SU INTEGRACIÓN EN EL MUNDO LEGAL

Vista desde alguien que ha pasado casi toda su carrera dentro de un grupo bancario y que hoy la usa a diario para trabajar, pero desde el otro lado: como legaltech que presta asesoría jurídica, procedimental y estratégica.

Escribe: José Pozo de Cominges

La palabra vuelve a ser mía. El nº 1 lo firmó mi IA.

Escribo esto desde dos sitios a la vez: más de una década como cliente de despachos, formando parte del equipo legal de banca de inversión de un grupo bancario; y unos meses montando y llevando una legaltech. Hoy tengo las cosas más claras que cuando empecé a profundizar en el mundo de la IA, y una convicción: la IA DEBE aplicarse en el ámbito legal y financiero. La defiendo desde una postura mucho más fuerte que aquella, quizá más inocente y entusiasta, con la que partí este viaje, que no tenía cimientos ni argumentos propios; esta sí los tiene. Para mí la IA es una herramienta del profesional (nunca un sustituto); pero tan provechosa, tan eficiente y con un valor añadido tan grande que no podemos permitirnos dejarla pasar. Y no tanto la IA como concepto, sino la herramienta concreta: trabajada, probada, exprimida, en la que he profundizado y en la que he invertido las horas suficientes para poder decir que es una herramienta más valiosa de lo que me podía imaginar. Y precisamente porque su valor es tan alto, defiendo que hay que trabajarla con el esfuerzo, el cuidado, el estudio, la profundidad, la precaución y el rigor propios de algo que vale tanto.

Sobre este esfuerzo, conocimiento, estudio, trabajo y desarrollo profundo y milimetrado, me surge una pregunta que es lo que me hace plantearme el contenido del presente escrito: los despachos legales, tanto los que están subidos y empujados por la inercia de la ola tecnológica que todos sentimos como los que no, ¿son capaces de defender, con la solvencia que se espera, su utilización en la prestación del servicio de asesores legales externos de X producto financiero ante la concreta entidad financiera? O, en su caso, ¿la conocen lo suficiente como para decirle con claridad que no se utilizará en sus operaciones, por el momento, y por qué?

Me refiero al presente, porque esto cambia muy rápido: si hoy no podemos responder a las dos preguntas anteriores, llegar por uno mismo a la conclusión de excluir de las operaciones con bancos la IA que se usa dentro del despacho no es síntoma de quedarse atrás en lo tecnológico, ni mucho menos; es síntoma de rigor y de transparencia, que en mi opinión es algo que una entidad bancaria va a pedir a su asesor legal. Pregunta que me lleva a plantearme también otra cosa: ¿podríamos asegurar con total certeza a una entidad financiera dicha exclusión de la IA interna del despacho de sus operaciones, pese a compartir sistemas informáticos? ¿tenemos el control suficiente para decidir y aplicar como y cuando se usa la IA en las firmas legales?

LOS PERMISOS: EN LA CARTA DE SERVICIOS, Y MUY FINOS

“La IA” no se define ni por concepto ni por marca. Son dos ejes distintos, y conviene no mezclarlos. Uno es lo que la herramienta lee de fuera: si tiene acceso a la red, con qué fuentes trabaja, qué derecho caducado puede colar y con qué apariencia de autoridad lo devuelve. Es el eje del rigor. El otro es a dónde van los datos del cliente: servidores del proveedor, retención, entrenamiento, jurisdicción. Es el eje que le importa a Cumplimiento, y existe igual con la red apagada. Se redacta por capacidades y por flujos de datos –como se redacta en LMA: por función, no por marca– y anclado a una configuración concreta, la contratada. Una cláusula que mezcla los dos ejes está firmando sobre una máquina que no existe.

Un caso práctico, sin nombres. Una reunión, de las de buscar sinergias entre startups, ya desde mi puesto actual en Pozo de Cominges, con una legaltech que ofrecía a despachos una IA para hacer due diligence automatizada sobre contratos en cartera y extraer datos concretos con rapidez. Se habló de lo eficiente que era. Y no se tocó en ningún momento si esos contratos, por confidencialidad –los NDAs todavía vigentes o las cláusulas de los propios contratos–, permitían que la IA de un tercero accediera a su información. No era mi operación ni mi producto; pero me quedé bastante impactado. No se miró, y creo que sé por qué: se daba por hecho que, como esa IA tenía el acceso a internet cerrado, la confidencialidad ya estaba cubierta. Es exactamente el error de mezclar los dos ejes. El acceso a la red es el eje del rigor; la confidencialidad se juega en el otro, en el canal por el que la información del cliente viaja al proveedor de la herramienta. Ese canal existe con la red apagada, y ni los NDAs vigentes ni las cláusulas de los propios contratos contemplan a ese proveedor dentro del perímetro pactado. Hoy, casi nadie lo está mirando.

LA BANDERA

Por lo que estamos viendo en el mercado, parece que los bancos no van a darnos más detalle del que consideren sobre sus propias IAs. Se puede entender que las usan en su propio beneficio y, por el rigor propio de las entidades, cumpliendo con todo lo que exigen las leyes y la normativa al respecto. De lo que no hay constancia, en mi opinión, es de que exista un estándar, unas condiciones, un consenso de mercado, un camino al que agarrarse, que indique cómo deberían los

asesores legales externos de los bancos utilizar la IA, no utilizarla, o mantener el scope tradicional que se venía dando hasta ahora sin incluirla por el momento. No conozco un estándar sobre lo que los bancos esperan ni sobre lo que el mercado pueda ver. Con un panorama en el que todavía no se ve cuál es el camino correcto, el asesor que presume del uso que hace de la IA me genera la pregunta de si están pesando cosas como la presión tecnológica que nos afecta a todos, esa que parece decir que te quedas atrás si no la aplicas ya. Y toda esa falta de reglas o de movimientos estándar del mercado me hace preguntarme bastantes cosas y abrir bastantes puntos que deberíamos tratar. La eficiencia que un despacho obtenga de la IA que abanderada es, obviamente, cosa suya; pero, al no haber estándar de mercado ni indicaciones sobre cómo deben emplearse las IAs que usan los despachos, o cómo prefieren sus clientes que las usen, me pregunto si el hecho de usarla y enarbolarla responde a una conceptualización quizá equivocada —identificar usar IA con ser un despacho avanzado en lo tecnológico—, a meras razones de eficiencia económica, o si realmente hay una base de rigor que lo justifique. De cara a trabajar con bancos, lo que debería llevar a un despacho a enarbolar su IA no es su eficiencia interna ni venderse como despacho tecnológico y al día, sino poder asegurar, con pleno conocimiento y de forma fehaciente, que el uso de ese instrumento no supone un riesgo nuevo, ni siquiera potencial, para las entidades financieras; y, si además la vende y se enorgullece de ella, quizá también un beneficio para las entidades o para los propios procedimientos. Más que eso no puedo decir.

Como se ve en el mercado, hay despachos de primer nivel que en un principio —quizá ya no tanto— enarbolaban la bandera de la tecnología y de la IA con mucho orgullo, y otros que no. Al final, lo que importa no es la bandera. Lo que importa es tener la capacidad de plasmar en papel, con pleno conocimiento, lo que se tiene, lo que se usa, lo que se ofrece y sus riesgos, y defenderlo y aclarárselo a cualquier cliente. Quizá no sea solo la postura cauta: con lo que hoy tenemos, es la que yo mejor podría defender ante una entidad bancaria, salvo que alguien pueda contestar a todas las preguntas que se hacen en esta nota; y esto en un mundo en el que con el rigor no se negocia. Y que esto salga por iniciativa y competencia del propio asesor legal externo creo que puede leerse como un enorme plus de confianza, frente al caso contrario, en el que sea la entidad la que tenga que exigir esa explicación para trabajar con el asesor externo en una operación. Y aquí me vuelve la pregunta de la entrada, que es la profunda. El despacho que tiene la IA integrada en sus sistemas —en el ordenador, en la agenda, en el correo, en muchos sitios— y trabaja la operación del banco en esos mismos sistemas, ¿está en condiciones de decirle al banco, al cien por cien, “en lo tuyo la IA no entra ni toca nada”? No es cuestión de querer decirlo; es cuestión de poder asegurarlo.

NO ES CUESTIÓN DE QUERER DECIRLO; ES CUESTIÓN DE PODER ASEGURARLO.

EL ACTIVO DEL DESPACHO ES LA MARCA

Todo se reconstruye; pero el margen de error —lo que está en juego a la hora de implementar y vender la IA— afecta de lleno al mayor activo del despacho. Los despachos externos de alto nivel que prestan asesoramiento legal a los bancos venden excelencia, marca, nombre, tradición y forma de trabajar, y eso es lo que siempre han protegido. Es la primera vez, desde que observo este mercado desde ambos lados, que veo a los despachos —tan cuidadosos con lo formal, con lo clásico, con la estética de todo— poner en juego el concepto de rigor. Y el rigor va en la marca: es su esencia. Por eso el uso de la IA en las operaciones tiene que estar acotado, claro, justificado y absolutamente siempre defendible. La IA no es una materia distinta del resto de aspectos que los grandes despachos externos tratan con tanta cautela, tanto criterio, tanto rigor y tanta protección. En toda mi etapa como cliente nunca devolví una sola carta de prestación de servicios en la que añadiera una prohibición material en cuanto a la manera de trabajar de las firmas legales. El día en que sea el cliente, la entidad bancaria, quien tenga que decirle al despacho lo que no puede hacer en relación con la IA, ese despacho habrá olvidado el rigor y la excelencia con los que siempre ha jugado en el mercado, y que le han permitido lucir la marca como el mayor de sus activos.

LA ETIQUETA

La etiqueta “legal” en la herramienta parece darnos la seguridad suficiente como para levantar un poco el pie del freno. Me da la sensación de que un simple término comercial, sin coste alguno para quien lo utiliza, traslada una falsa seguridad psicológica que nos hace relajar el control sobre la herramienta. Pero, dejando a un lado que es una estrategia comercial —no le he visto ninguna otra función justificable—, ¿qué es lo que realmente cambia? En el momento en el que estamos, que exige primero trabajar los cimientos, el término “legal”, en mi opinión, no cambia nada; lo dejo como reflexión. Lo que sí veo claro es que puede hacernos confundir el foco correcto en este momento de implementación de la IA. Es una mera palabra. Los grandes problemas que todavía no hemos cerrado son lo que debería ocuparnos; y cuando todo ello esté cerrado, entendido, implementado, regulado y perfectamente claro, la palabra “legal” seguirá sin aportar nada. Hoy, o conoces una IA, se llame legal o no, o no la conoces; y la usas para lo que la usas, se llame como se llame. Pero hay demasiado ruido, y un ejemplo claro es el de un adjetivo comercial que nos lleva a saltarnos pasos y a creernos que sobre él descansa algún tipo de responsabilidad. No descansa ninguna. Igual que los abogados sabemos que un contrato es lo que es y no lo que las partes dicen que es, una IA es lo que es, con lo que aporta y los riesgos que trae, la llamen como la llamen; y todo eso solo puede defenderse, ejecutarse, venderse y asumirse desde un estudio profundo del software, nunca apoyado ni cegado por un mero adjetivo comercial. Y si lo saco a colación, aunque parezca una tontería, es porque en el mercado que nos atañe está teniendo una importancia bastante alta: creo que muchos despachos están descansando en un adjetivo en lugar de estar cimentando todo un sistema. Puede parecer poca cosa, pero, en mi opinión, ha movido un poco el foco; y es un reflejo claro de todo lo

que vengo diciendo sobre conocimiento, estudio, formación y el resto de puntos que he levantado sobre la aplicación de la IA en el mundo legal. En resumen: este adjetivo no cambia nada; hay que conocer profundamente tu IA, con independencia de su nombre.

ESTE ADJETIVO NO CAMBIA NADA; HAY QUE CONOCER PROFUNDAMENTE TU IA, CON INDEPENDENCIA DE SU NOMBRE.

UNA IA PARA TODOS

En mi opinión, y basada en el uso y en una realidad que yo mismo he vivido, la IA puede llegar a ser una herramienta tan útil y tan importante, si se le dedica su tiempo y se escoge la que de verdad forma binomio con tu trabajo, que utilizar una sola, de manera única para todos los miembros de una firma legal, es desperdiciar precisamente el activo del que hablamos, y que yo defiendo como una herramienta extraordinaria en la que vale la pena invertir todas las horas necesarias para que realmente conforme un binomio y genere una sinergia. Ya he dicho que difícilmente una IA única genera ese binomio y esa sinergia. Pero la pregunta es más sencilla todavía: esa IA, ofrecida de manera indistinta a todos los miembros del despacho, ¿qué produce? Cojo el ejemplo de un junior de tres meses y a mí se me vienen dos cosas a la cabeza, y ninguna es sinergia ni herramienta positiva: un riesgo claro para el junior —y por tanto para el despacho— por desproporción de potencia y por falta de criterio del junior, que no puede rebatirle nada y acaba convencido; y una falta de eficiencia de justo el activo que tanto defendemos, la propia herramienta. Y lo mismo al revés: no es culpa del junior, y a lo mejor es él quien más sabe de la herramienta. Puede que esa IA esté más adaptada al junior que al senior, y entonces el desajuste está en el otro extremo de la escalera. El problema no es el perfil; es la IA única para todos.

Y una cosa que quizá se esté quedando fuera del proceso: la formación. No la de la IA, sino la de los miembros del despacho como usuarios. Se forma a la herramienta con los datos de la casa y se da por hecho que el abogado sabrá usarla. En mi experiencia es al revés: el binomio lo hace el usuario, y sin horas dedicadas a formar a cada perfil en su herramienta no hay binomio, hay delegación. ¿Se está teniendo en cuenta? Un dato, por si ayuda a responder: el Reglamento europeo de Inteligencia Artificial (Reglamento (UE) 2024/1689, artículo 4) ya exige a quien usa sistemas de IA que garantice un nivel suficiente de alfabetización en IA de su personal, atendiendo a los conocimientos, la experiencia y la formación de cada persona y al contexto previsto de uso. Es aplicable desde el 2 de febrero de 2025. No es un consejo: es una obligación, y se mide por persona.

LA VUELTA NO ES FÁCIL

Es la eficiencia económica la que cobra valor, y hablo de los despachos jurídicos: los bancos siempre la tuvieron en su ecuación, pero en los despachos lo que tenía verdadero peso era el rigor y la marca. De repente, todos han visto que con la IA ganan mucho más dinero, y se suma a la ecuación algo que antes no estaba. No sé si hay camino de vuelta ni cuál es el camino bueno; pero seguro que pensarlo a fondo y en profundidad –algo que no sé si todos hemos hecho, empezando por mí– nos lleva a encontrar caminos mejores para terminar un proceso que va a ser largo y clave en la manera de aplicar el derecho.

PARA TERMINAR

Condiciones claras dignifican: el despacho que declara por delante cómo trabaja no pierde prestigio; como mucho no hay compatibilidad y no se cierra. Lo que degrada es lo contrario: el descargo que desprecia la propia herramienta. Hay que estar en la IA, no por miedo a quedarse atrás, sino porque usada con criterio es verdaderamente útil. Y el criterio empieza por no dar por hecho cosas que un despacho nunca ha dado por hechas. Y no quiero olvidarme de una, pese a toda postura y a todo lo que podamos creer o defender: ¿estamos capacitados no solo para declarar que no utilizaremos la IA en una operación financiera, sino para saber que, si la tenemos integrada en nuestros sistemas, esa confirmación es técnicamente cierta?

En definitiva, es un mundo que no es el nuestro, y parece que nadie se ha planteado que no es el nuestro; pero toca de lleno nuestros principios. Hasta ahí llega lo que puedo recomendar. Y una pregunta final, sin acercarme a hacer de oráculo ni pretenderlo. Los despachos –los asesores legales, entre los que me incluyo– deberíamos preguntarnos en serio si no estamos abandonando la senda por la que siempre nos hemos vendido; y qué planes tenemos preparados para toda la estructura – juniors, seniors y el resto –, porque entiendo que la implementación de la IA la moverá entera: cómo cambian las funciones, cómo entra la IA en la formación. De puertas afuera, no creo que el procedimiento de integración de la IA en los despachos, ni ese cambio de funciones, esté siendo lo bastante transparente; y para empresas que viven de su marca, esa transparencia, en mi opinión, no está siendo suficiente. Y el punto final. La IA, tal y como parece que la estamos encajando –con un retorno económico importante, una aceptación quizá con un proceso no tan riguroso como el que siempre hemos vendido, y el resto de puntos que se han ido tocando en esta nota–, me hace preguntarme hacia dónde vamos; entiendo que nos lo preguntamos todos. Si los principios de los despachos van a cambiar. Si la IA justifica, en un hipotético caso, un cambio de clientes. Es una pregunta que lanzo.