

EL EJERCICIO DE LA ABOGACÍA EN EL FUTURO

Dr. Rubén Darío Merchant Ubaldo

Consultor y estratega jurídico internacional

El ejercicio de la abogacía antes de la pandemia en distintos países de Latinoamérica resultaba ser un tanto tradicionalista. Los abogados postulantes, por ejemplo, esperaban regularmente en sus despachos o consultorías a que los clientes tocaran a su puerta para brindarles una asesoría, y en consecuencia, ofertar sus servicios legales.

Por otro lado, la impartición de justicia en las distintas materias del derecho se apreciaba muy monótona y con poca visión para generar nuevos escenarios más vanguardistas e innovadores. En otras latitudes como en España, Rusia, Alemania, Italia por citar algunos, los abogados habían logrado avanzar para ofrecer sus servicios al utilizar herramientas digitales con aplicaciones jurídicas y páginas virtuales (web o blogs).

El desarrollo de trabajo del jurista en oficina y en la mayoría de los empleos del sector público y privado, se enfocaban en un espacio físico y cumplir como mínimo las 8 horas laborales exigidas por la ley, lo que implicaba gastos de mantenimiento, renta del inmueble, pago de luz u otros servicios adicionales.

También antes de la crisis sanitaria la enseñanza del derecho se realizaba con clases presenciales, lo que implicaba gastos de traslado de profesores y alumnos para estar presentes en las aulas, así como prácticas escolares en simuladores de juicios orales o de mecanismos alternativos de solución de conflictos, y por cierto, ambos indispensables en la formación jurídica de la abogacía.

Los profesionales del derecho durante la pandemia tuvimos la necesidad de reinventarnos, incluso, desaprender para aprender ante nuevos retos globales que había generado el coronavirus, en donde la *creatividad* y *talento* jugaron un papel importante.

Algunos postulantes tuvieron una *actitud proactiva*, es decir, buscaban a los clientes para ayudarles en atender una *problemática jurídica emergente*, ejemplo de ello fueron los diversos casos surgidos por incumplimiento de contratos de arrendamiento de los locatarios, y que, al no tener ventas, cerraron sus negocios; empero, estaban obligados a seguir pagando la renta o alquiler al arrendador, por ende, al contratar los servicios de los profesionales del derecho, estos hacían valer sus habilidades de negociación entre las partes; o bien, invocaban *la teoría de la imprevisión* ante los tribunales para defender sus intereses.

Durante la pandemia el uso del *marketing jurídico* por medio de las redes sociales y el internet de las cosas, fueron fundamentales para publicitarse y ofertar los servicios profesionales, logrando con ello, mayor presencia en medios digitales, contar con más clientes y propuestas de trabajo.

Los que ejercemos el arte de la *enseñanza del derecho*, nos adaptamos a una nueva forma de *trabajo online* en distintas plataformas virtuales y cuya conectividad tenía muchas bondades, tanto económicas como de traslado, además, se tuvo que *innovar con técnicas de enseñanza digitales* ajustadas a las nuevas necesidades educativas.

En la pandemia hubo materias o tópicos jurídicos que tuvieron mucha relevancia como el *derecho internacional*, el *derecho fiscal* o los *derechos humanos* y otras que emergieron como el *derecho sanitario y responsabilidad médica*, así como, la *regulación de nuevos paradigmas de escenarios laborales* debido al aislamiento en casa.

Todo lo anterior nos deja una experiencia, de manera que, también nos obliga a seguir evolucionando y tener éxito en el ejercicio de la abogacía en un futuro; por consiguiente, me permito hacer las siguientes recomendaciones:

- 1) **Actitud y visión:** Uno de los factores primordiales para lograr lo que se quiere es la *actitud*, pues es el inicio en todo proceso de cambio, aunado a

ello, la *visión* es una herramienta básica para alcanzar los objetivos a corto, mediano y largo plazo.

- 2) **Disciplina y constancia:** La *disciplina* tarde o temprano vencerá a la inteligencia, esta es una filosofía japonesa que les ha permitido lograr los resultados deseados, y obviamente, la *constancia* es su complemento.
- 3) **Habilidad, talento e innovación jurídica:** Independientemente de los estudios de posgrado o especialización que pueda tener un profesionalista en derecho, en un futuro el mercado tanto del sector público y privado requerirá personas que tengan la capacidad de *desarrollar sus habilidades, creatividad y talento*, para ello, la *innovación jurídica* es una herramienta adecuada para tales propósitos, verbigracia *emprendimiento, innovación jurídica y plan de negocios para abogados; plan de acción compliance para empresas y organizaciones*.
- 4) **Actualización permanente:** Es una constante estar actualizado para conocer, explorar y explotar las nuevas tendencias y reformas en el entorno jurídico, tales como: *el ciberderecho y ciberseguridad; el control de convencionalidad; la justicia digital; neurociencias y neuroderecho; el modelo legaltech; el compliance legal; la regulación jurídica y comercial de las criptomonedas; el aspecto legal del fintech, crowdfunding y crowdlending; la inteligencia artificial y el derecho*; lo que nos permitirá contar con más áreas de oportunidad en el mundo laboral. Conviene destacar que ello se puede lograr a través de cursos de capacitación, asistir a conferencias, leer revistas jurídicas o pertenecer a grupos de información legal.
- 5) **Especializarse en marketing jurídico y derecho digital:** El abogado del futuro debe aprender a usar el *marketing con enfoque jurídico* a través de las redes sociales como Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, WhatsApp u otras que vayan surgiendo y el internet de las cosas. De manera análoga, el derecho digital le permitirá crear blogs, páginas web, elaborar videos educativos, así como, ofertar servicios de derechos de autor respecto de todo el contenido que se ingresa al mundo digital.

- 6) **Conocer las necesidades sociales del entorno:** El abogado con visión futurista, debe estar atento y conocer las problemáticas de índole jurídico que surjan en el entorno social, ya sea local, nacional e internacional, lo anterior para *proponer estrategias y soluciones*.
- 7) **Estudios de posgrado y subespecialización:** Los profesionistas del derecho debemos estar en preparación constante, esto implica que se cuente con estudios de *especialidad, maestría o doctorado* de las diversas materias o áreas del derecho, lo anterior para adquirir madurez profesional con pensamiento crítico. Aunado a ello, la *subespecialización* tendrá un impacto aún mayor en próximos años; por ejemplo; un abogado que se especialice en derecho civil y sea subespecialista en contratos, en forma similar, un penalista subespecializado en ciberdelitos; etc.
- 8) **Internacionalización e idiomas:** Desde luego que, si se busca mayor *presencia a nivel internacional* los *idiomas adicionales* como el inglés entre otros y los contactos con colegas de otras latitudes, nos permitirán lograr los propósitos deseados. Del mismo modo, si se aprende un idioma diferente al nativo con un *enfoque técnico jurídico*.
- 9) **Colegiación jurídica:** Dentro de las nuevas tendencias que se están presentando a nivel internacional es la *colegiación jurídica obligatoria*, por ejemplo, en países como Alemania, Francia o Estados Unidos para ejercer la abogacía se debe contar con una *especialización y certificación* emitida por los colegios de abogados. En Latinoamérica el escenario es totalmente distinto, debido a que únicamente se exige la licenciatura para ejercer el derecho, empero, en un futuro la inclinación por la colegiación será necesaria.
- 10) **Relaciones públicas:** Si bien las relaciones públicas no son una novedad en el campo del derecho, también lo es que hoy es una exigencia básica si se pretende una mayor expansión de oportunidades de trabajo, para lo cual, es viable que los operadores jurídicos conozcan el *manejo adecuado de las relaciones públicas* en su entorno, igualmente en el ámbito internacional.

- 11) **Trabajo en equipo, motivación y liderazgo:** Para los que ejercemos puesto jurídicos directivos y contamos con colaboradores entre mujeres y hombres de distintas edades, es indispensable capacitarse en tópicos como el *trabajo en equipo*, la *motivación* y *liderazgo*, los cuales nos permitirán ejercer la *profesión jurídica colaborativa* y con resultados óptimos.
- 12) **Derecho multidisciplinario y asociativo:** El abogado del futuro debe estar consciente que trabajar con otros profesionistas como psicólogos, ingenieros, profesionales de la salud, contadores u otros más, le permitirá conocer nuevos escenarios, amén de que, asociar el derecho con otras ciencias resultará muy redituable como la *criminología* y *derecho penal*; en el *sector empresarial (derecho corporativo)*; *contaduría (derecho fiscal)*; *medicina (derecho sanitario)*; etc.

Resulta claro que estamos ante una posible *disrupción jurídica mundial*, en donde los abogados debemos estar preparados para no ser obsoletos con el nuevo cambio de paradigma. La pandemia mundial nos dejó claro que debemos salir de nuestra área de confort y la mejor forma de predecir el futuro, es construirlo.

DATOS DEL AUTOR.

| | |
|--------------------------------------|--|
| Nombre | Dr. Rubén Darío Merchant Ubaldo |
| Grado académico | Licenciatura en Derecho (ced. Prof. 4102769) Especialidad en Derecho Penal (Ced. Prof. 10703405) Maestro en Derecho Civil (Ced. Prof. 8224338) Maestro en Alta Dirección (Ced. Prof. 11268703). Doctor el Alta Dirección (Ced. Pro f11878546). Posdoctorado en “Derechos Económicos, Sociales, Culturales y Ambientales” en la Universidad de Buenos Aires y con el auspicio de la Corte Interamericana de Derechos Humanos con sede en Costa Rica. |
| Cargo o actividad profesional | Catedrático de posgrado en Derecho, Criminología y Alta Dirección, escritor, investigador y conferencista internacional (licencia internacional CIC MS-101 Cámara Internacional de Conferencistas). |
| Mail y redes sociales | Mail: ediciones_selectasm@hotmail.com Redes sociales: Facebook: https://m.facebook.com Linkedin: https://mx.linkedin.com Twitter: @DarioMerchant YouTube: https://m.youtube.com Rubén Darío Merchant Ubaldo Avatar: https://s.gravatar.com/avatar/18030232ab3e2b5s=80 |

MERCHANT