

**E**n 2009, en medio de la recesión que golpeó al mundo, los abogados entendieron que era el momento ideal para reinventarse. Howrey, una de las cien empresas más grandes del planeta —con 700 abogados en ocho países—, pasó de obtener ganancias de un millón de dólares por cada socio a declararse en bancarrota. Otras firmas de abogados corrieron con mejor suerte, pero el mensaje era claro: el entorno estaba cambiando y en tiempos de crisis había que empezar a prepararse para el futuro.

La recesión abrió una brecha entre el pasado y el presente, y esas tendencias no variaron. Una de ellas era la decisión de pagar menos por los servicios. La segunda hizo referencia a la claridad de que todo estaba conectado y, por ende, que la globalización significaba que los clientes estaban en todas partes. Por su parte la tercera estuvo ligada al aumento de la tecnología, la cual comenzó a penetrar cada vez más en el trabajo rutinario de los abogados, obligándolos a ser más competitivos.

Aunque la economía mundial continúa siendo incierta, la lección quedó aprendida: para sobresalir en la profesión es necesario adaptarse, abandonar los oficios rutinarios que están siendo relegados por la digitalización, formarse en la academia en competencias que abran camino y expandir la visión de los negocios.

En Colombia, instituciones de Educación Superior como la Pontificia Universidad Javeriana, la cual ofrece cursos de educación continua en trece áreas jurídicas distintas, refuerzan las destrezas de los profesionales frente a situaciones cambiantes como la entrada en vigencia de los TLC, la argumentación jurídica y el inglés legal a través de cursos, talleres, diplomados y seminarios.

Los siguientes son los seis tópicos que, según los especia-

listas consultados por *Ámbito Jurídico*, deben tener en cuenta los abogados de hoy para mejorar sus competencias y habilidades en el cambiante mundo actual.

y estar preparada para abrirse campo internacionalmente. En principio, anhela regresar a su departamento natal, Norte de Santander, con habilidades que



## 1. Pase de ser un abogado reactivo a uno proactivo

Las tensiones laborales y las quiebras de las empresas no pueden acabar con usted. Incluso, si trabaja en un lugar en el que se siente cómodo, contar con nociones para gestionar su propia firma puede ayudarle a destacarse en su empleo. Por ejemplo, Matilde Orozco trabaja en el Congreso de la República y decidió tomar una especialización en Derecho Contractual y Relaciones Jurídico-Negociales en la Universidad Externado de Colombia. A medida que aprende, entiende hacia dónde quiere llegar: a gestionar equipos, tomar decisiones financieras, ejecutar planes de mercadeo básicos, pensar como directiva

la diferencien de sus colegas. “Tengo que viajar, aprender a adaptarme y ser capaz de mirar más allá de las leyes que aprendí en la facultad. Si no, me quedaré en lo mismo y la idea es destacarme”, asegura. En su misma universidad se ofrecen diplomados en Liderazgo Directivo y en Gestión y Mejoramiento de la Responsabilidad Social Empresarial y, a pesar que no hacen parte de la oferta directa de la Facultad de Derecho, eso es precisamente lo que busca Matilde: aprender algo adicional para adquirir herramientas de otras áreas.

## 2. Mercadee su trabajo

Hoy, la gestión de una firma de abogados debe estar orientada hacia la gente. En ese punto el