

# SMART LAWYERS

 **Martín Santiviáñez Vivanco**  
Decano de la Facultad de Derecho de USIL

**L**a estrategia forma parte del ADN del abogado del siglo XXI. Un abogado sin estrategia está condenado a la irrelevancia operativa. De hecho, con mucha frecuencia, en una sociedad caracterizada por la complejidad y un alto grado de sofisticación, la estrategia se impone al conocimiento más riguroso, a la doctrina más cercana a la verdad.

En efecto, ¿cuántas veces, en el Perú, las teorías más banales o las escuelas más superficiales se imponen al realismo jurídico o a cualquier escuela con un mayor nivel de disciplina? La expansión del pensamiento débil en el Derecho peruano ha sido, desde hace décadas, una expansión con estrategia. O, digámoslo de otra forma, una expansión con más estrategia que conocimiento.

Algún novelista escribió que “el mundo se salva por las formas” y este apotegma suele esconder entre sus raíces la preferencia, el triunfo de la estrategia sobre el conocimiento cierto de un campo explícito del saber.

La inteligencia aplicada al Derecho es contraria al mero uso de la estrategia por la estrategia. La inteligencia aplicada al Derecho busca la formación de abogados estrategas dotados de conocimientos, esto es, la preparación de abogados que sin abandonar la profundidad de lo jurídico, sean capaces de

difundir principios con visión, proyectándose en una sociedad concreta, transformando una coyuntura especial, reformando un sistema institucional en función a una doctrina fuerte, que no parta de eufemismos autoreferenciales o premisas tautológicas o esotéricas.

El abogado estratega conoce el Derecho y lo concibe no como el edificio simple de una serie de enunciados reduccionistas, epidérmicos como el hoy tan de moda “soy libre y el Estado debe desaparecer” o el otrora agobiante “el Derecho es una superestructura y el individuo debe estar supeditado a la masa”.

La diferencia entre la estrategia inteligente y la estrategia a secas es el control del conocimiento. Hay un corpus de calidad que aporta al Derecho y este es superior al conjunto de conceptos que intentan una interpretación ideológica de todo fenómeno jurídico.

Siendo así, el empleo de la estrategia no solo sirve para asentar una u otra escuela jurídica, sino también para transformar la propia profesión jurídica. Lo que antes era el patrimonio de una elite, hoy se ha transformado en una técnica (*techné*) capaz de ser transmitida, globalizada y mejo-

rada. El cultivo de la estrategia posibilita profundos cambios en el ejercicio de la abogacía.

Lo que antes estaba circunscrito a un Estado-nación, hoy se globaliza porque la propia estrategia reconoce la necesidad de un enfoque multipolar. Y aquello que en el pasado constituía el modelo de negocio estándar (un despacho de abogados centrado en el Derecho nacional) hoy es reemplazado por el imperativo de la internacionalización.

Los *rankings* son, también, un elemento estratégico para el abogado global. Antes el mercado, debido a su tamaño, facilitaba el proceso de *marketing* local de un Estudio. Hoy, sin una unidad de *ranking*, sin una estrategia de posicionamiento en función del entorno (*tailoring* y *networking*), un despacho no encontrará la manera de diferenciarse. Por eso, el conocimiento del Derecho puede ser enriquecido con la irrupción en la abogacía de los métodos de la inteligencia estratégica.

De esta forma, la metodología transversal de la inteligencia puede y debe intervenir en la modernización de la profesión jurídica, porque sin estrategia basada en el conocimiento la excelencia es una quimera imposible de implementar. ■

