

DIEZ «CONSEJOS» PARA ABOGADOS QUE EMPIEZAN



La mayoría de los post publicados en este espacio virtual que, como siempre digo, pretende ser de todos, son fruto de los distintos casos que he defendido a lo largo de años de ejercicio

profesional. Un buen día se me ocurre una idea, días después me siento delante del ordenador y dejo que la inspiración «fluya»...

Sin embargo, este post ha sido distinto, es fruto de un café, sí de un café, como lo leen.

A finales del pasado año tomando un café con una compañera que ha empezado a ejercer hace poco tiempo, me empezó a preguntar sobre distintos aspectos de la profesión y, en particular, sobre qué «consejos» le daría a un abogado que estuviera empezando.

Cuando terminamos la conversación me dijo *«Una pena que no hayamos grabado esta conversación y hagas un vídeo para tu canal de YouTube o escribas un post.»* Dicho y hecho. El vídeo fue el primero de este año 2018 y con él estrené la sección «Cosas de abogados...» de mi canal –vuestro canal– de YouTube «Navegando por la justicia...» y el post, aquí lo tienen.

Así ha surgido este post –y el vídeo–. En honor a la verdad tengo que decir que la idea no es mía, es de mi compañera, yo no me hubiera atrevido a dar «consejos» a mis compañeros, aunque estén empezando, pero...

Estos «consejos» son los míos –otros compañeros seguros que darán otros distintos, iguales o mejores–, yo **comparto con vosotros lo que a mí**, en estos 15 años de ejercicio profesional –2003 a 2018–, **me ha dado un buen resultado.**

[spacer]

1.º ESPECIALÍZATE / MARCA LA DIFERENCIA

En mi opinión, este es el «consejo» más importante que se puede dar a un abogado –también a otros profesionales de otros ámbitos–, principalmente por dos razones:

- a) Es imposible dominar todas las ramas del Derecho.
- b) La mayoría de los clientes prefiere expertos, abogados que dominen una determinada materia.

Bajo mi punto de vista, el abogado generalista –el que lleva «de todo un poco...»–, no tiene futuro. Hay que marcar la diferencia, convertirse en un referente en una materia.

Y llegado a este punto puede surgir una duda, **¿en qué materia me puedo especializar?** Mi respuesta es muy simple: **la que más te guste, en la que más feliz te sientas.** A la hora de elegir una materia en la que especializarse *no vale la pena hacerlo pensando en términos crematísticos.*

[spacer]

2.º ESTUDIA: HAY QUE ESTAR AL DÍA

No creo que esto sea una particularidad del mundo del derecho, creo que en las demás profesiones, en mayor o menor medida, también pasa.

Si pensabas que una vez terminada la carrera se acabó el

estudiar, tengo una mala noticia: las leyes, así como la jurisprudencia, son cambiantes. Lo que yo estudié en la universidad ya poco tiene que ver con lo que ahora me encuentro en el día a día, por lo tanto, **hay que actualizarse constantemente.**

Obligatoriamente hay que estar al día, no hay nada que me dé más miedo como abogado que tener que defender en sala algo sobre lo que no tengo seguridad –ej.: si tuviera que hacerme cargo de un asunto de derecho mercantil–.

[spacer]

3.º SI NO ESTÁS EN INTERNET, NO EXISTES

En honor a la verdad, la frase no es mía, según parece «se me adelantó» Bill Gates, pero hoy en día es una realidad: «*Si no estás en internet, no existes.*»

Cuando yo empecé –año 2003– los clientes venían por referencia de otros clientes, amigos, familiares, compañeros de trabajo, vecinos, etc. Puede sonar muy «romántico», pero en la actualidad esto es impensable.

Hoy en día, cuando un particular necesita un abogado, lo busca en internet, por eso «*Si no estás en internet, no existes.*»



Si no estás
en Internet,
no existes.

¿Cómo se puede estar en internet? Crea una página web, pero no

cualquier web, porque hay páginas web que se pueden convertir en una «mala» tarjeta de presentación.

Lo que de verdad atrae de una página web no es su diseño –aunque sea lo primero que se nos muestra–, **es su contenido**, y **tiene que ser un contenido** variado y útil, **sobre todo, útil**. Tienes que demostrar lo que sabes, porque si eres muy bueno en una materia, pero sólo lo saben tu familia y tus amigos, no tienes nada que hacer.

¿Cómo se puede demostrar lo que se sabe? Un blog es una buena herramienta. **Sé generoso, que tu blog sea útil a los demás**, así la gente te irá conociendo y querrá trabajar contigo.

[spacer]

4.º EL CLIENTE ES LA PERSONA MÁS IMPORTANTE DEL DESPACHO

Puedes especializarte, estudiar mucho, tener una buena web y un buen blog, pero si no tienes clientes, todo eso no sirve de nada.

La persona más importante de un despacho es el cliente, por eso hay que cuidarlo mucho.

He tenido y tengo casos en los que clientes que han empezado con un abogado deciden cambiar y contratar mis servicios. El motivo principal del 90 % de estas personas para cambiar de letrado es que su abogado no les hace caso, no les devuelve las llamadas, no les contesta los correos, etc. **Una llamada o un correo hay que contestarlo como máximo en 24 horas**.

Siempre hay que tener presente una cosa: el cliente es quien paga tus facturas, y no me refiero a las minutas que les envías por tu trabajo, sino tu casa, tu coche, el colegio de los niños, etc.; esto es algo que hay que tenerlo presente siempre, por ello, **trata al cliente como a ti te gustaría que**

te trataran si acudieras a un abogado.

[spacer]

5.º EL CLIENTE «NO» SIEMPRE TIENE LA RAZÓN

Sé que puede parecer contradictorio decir que «*El cliente es la persona más importante del despacho*» y, a continuación, decir que «*El cliente «NO» siempre tiene la razón*». Que el cliente sea la persona más importante de un despacho no quiere decir que el cliente «siempre» tenga la razón.



Se puede clasificar a los abogados de muchas formas, una forma de hacerlo es aquella que distingue dos tipos de abogados:

a) El abogado que le dice al cliente lo que le «*tiene*» que decir.

b) El abogado que le dice al cliente lo que el cliente «*quiere*» oír.

Pues bien, al cliente siempre hay que decirle la verdad. Ese «decirle la verdad» implica decirle cuándo tiene la razón y

cuándo no, cuándo acierta y cuándo se equivoca, aconsejar dar un determinado paso o decirle que ni se le ocurra...

Nuestra obligación es decirle la verdad siempre y, aunque inicialmente alguno «se rebote», al final la honestidad tiene recompensa.

[spacer]

6.º APÚNTATE AL TURNO DE OFICIO SI ES TU VOCACIÓN

Este es un tema delicado, espinoso y, si estás empezando a ejercer, lo más probable es que te plantees si te apuntas al turno de oficio o no.

Igual que al hablar sobre en qué materia especializarse decía que lo mejor es hacerlo en la que te haga más feliz, al hablar de esta materia, **mi «consejo» es que si no te «llama», no lo hagas**. *El turno de oficio es una vocación*, si no la tienes lo mejor es dejarle el puesto a otro.

Si uno se apunta al turno de oficio es para «darlo todo». Por eso, si vas a tratar a los clientes del turno de oficio igual que si fueran de pago, adelante, si no lo vas a hacer, quizás lo mejor sería no apuntarse.

[spacer]

7.º NO COMPITAS EN PRECIO, COMPITE EN SERVICIO Y CALIDAD

Nunca compitas en precio, siempre habrá un compañero que cobre menos que tú, ***compite en calidad y servicio***.

Es más, si tú no valoras adecuadamente tu trabajo, nadie lo va a valorar. No considero que ser el abogado más «barato» sea un

buen reclamo o que inspire más confianza. Eso tampoco quiere decir que haya que ser el más caro. Ya sabes, «En el punto medio está la virtud».

Por cierto, imprescindible, trabaja siempre con «*Hoja de encargo*», es decir, con *presupuesto*, de forma **que el cliente sepa desde el minuto cero lo que le van a costar tus servicios** para que no haya sorpresas al final, ni para ti ni para él.

[spacer]

8.º EN LOS ESCRITOS CUIDA EL FONDO Y LA FORMA

A los abogados principalmente nos pagan por hablar y por escribir. Pues bien, con los escritos pasa lo mismo que con la comida, un plato sencillo con buena presentación puede tener más éxito que un plato buenísimo pero con mala presentación.

Por esa razón **hay que cuidar los escritos, el fondo y la forma y, sobre todo, que no tengan faltas de ortografía**. No hay nada que produzca más rechazo que un escrito con mala presentación, mal estructurado o, lo peor, con faltas de ortografía.

A ello hay que añadir algo importante: lo bueno, si es breve, dos veces bueno. Piensa que quien se tiene que leer tus escritos, habitualmente el juez, no se va a entusiasmar porque le pongas muchos folios. Ya sabes, ***más importante que la cantidad –extensión– es la calidad.***

[spacer]

9.º EN SALA CUIDA TODOS LOS

DETALLES

Es frecuente ver profesionales que entran en sala sin saludar y se van igual que entraron. Eso es un error.

Un juicio empieza en el momento que entras en la sala de vistas y termina en el momento que sales, por eso hay que cuidar las formas:



a) Hay que saludar al entrar y salir. Es algo tan en desuso que hay jueces que casi se sorprenden –o se asustan– cuando los vas a saludar.

b) Hay que cuidar la vestimenta, por respeto a la sala y al cliente.

c) Hay que cuidar la forma de dirigirse a S.S.^a, Ministerio Fiscal, compañeros y a las partes –demandante, demandado, denunciante, acusado, testigos, etc.–.

Es decir, *hay que cuidar los detalles*, porque los jueces también son humanos y, *en caso de duda, una buena impresión puede inclinar la balanza a tu favor.*

[spacer]

10.º RELÁJATE Y DISFRUTA

No te esfuerces sólo en ser un buen abogado, esfuérzate sobre todo en ser una buena persona.

No lo dudes, **esta profesión es apasionante**, no hay lugar para el aburrimiento, **cada caso y cada cliente es un mundo**, así que «*relájate y disfruta*».

[spacer]