

El 2020 va a ser un año difícil para todos, y también para los abogados. Las soluciones no son fáciles en ningún caso, pero hay una serie de factores que pueden contribuir a la supervivencia de nuestro despacho:

1.- **Minimizar los costes** del ejercicio de la profesión: Los pequeños despachos, y sobre todo los despachos individuales, deberán reducir costes si quieren sobrevivir. Sobre todo hay dos costes que nos asfixian: El primero, sin duda, es el coste de alquiler de la oficina. El segundo, en su caso, el personal laboral contratado (generalmente una secretaria). Si echamos números, estos dos costes son los que suponen los gastos más importantes de nuestra actividad. Sin embargo, el cambiar nuestro despacho a otra dirección conlleva a su vez unos gastos importantes (mudanza) y, si la nueva dirección está peor situada que la anterior, damos la sensación frente a los clientes que hemos ido a menos, lo que desde el punto de vista del marketing, podría ser un error irremontable. Lo mismo pasa con el personal contratado. Que el teléfono lo cojamos nosotros mismos da una sensación de soledad, de pequeñez, que muchos clientes no perdona.

2.- **Búsqueda de clientes**: Tal y como pinta el panorama, tras en confinamiento, el abogado tendrá que salir a captar clientes. No se trata de imitar el sistema estadounidense, en el que el abogado acude a focos de conflicto para presentarse como la solución. No somos buitres y, en mi opinión, ello desprestigia esta digna profesión. Sin embargo, existe una ventana abierta al mundo a la que nuestros futuros clientes también se asoman, internet. Las nuevas tecnologías, como una página web o la participación activa en redes sociales, hacen que nuestros conocimientos sean divulgados, contribuyendo a nuestro prestigio como profesionales. Un trabajo didáctico sobre cómo hacer un convenio regulador, publicado en nuestra web, puede ser encontrado por un futuro divorciado que identifica su procedimiento matrimonial con una solución consensuada. Ello puede ser una buena tarjeta de visitas de nuestro saber hacer.

3.- **Buscar colaboradores solventes y leales**: Ningún abogado puede llevar de todo y, si lo hace, nunca llegará a optimizar su tiempo. El campo del derecho es tan amplio que resulta imposible que un solo abogado esté al día en fiscalidad, laboral, seguridad social, contratación

mercantil, comercio internacional, penal, etc. Sin embargo, nuestros clientes si pueden tener asuntos de distinta índole, que se nos escapan a nuestro ámbito de conocimientos. Por eso, es imprescindible contar con otros profesionales que sean solventes y eficaces en materias que se nos escapan. Muchos compañeros han perdido clientes por que el compañero al que han derivado asuntos no ha estado a la altura de las circunstancias, o no se lo han tomado como un asunto propio. Del mismo modo, esta colaboración tiene que estar basada en la lealtad. El cliente es nuestro, y cedemos el cliente a un compañero para un asunto concreto. Es imprescindible que ese colaborador sea leal con este principio y sepa dar un paso atrás si nuestro cliente acude a él para una cuestión que si entra en nuestro ámbito profesional.

4.- Cuidar la **imagen**: Seguimos necesitando un lugar representativo para reunirnos con nuestros clientes, y nuestros clientes así nos lo exigen. Cuanto más importante sea la dirección del despacho, mejores abogados somos. Simplista, pero en la mayoría de los casos cierto. Nuestro despacho tiene que estar a la altura de las expectativas de nuestros clientes, pero sin resultar pretencioso. Un despacho ostentoso puede hacer que el cliente tenga la sensación de que somos abogados caros o distantes. El formato de despacho, tiene que ajustarse al perfil de nuestros clientes, y dar una imagen de cercanía, eficacia y solvencia y solidez profesional.

5.- Contar con unas **herramientas de trabajo eficaces**: Por último, es importante contar con herramientas de gestión que agilicen la gestión del despacho y nuestro trabajo. Una herramienta destaca sobre las demás, sin duda. Una buena base de datos de legislación y jurisprudencia (on-line), que nos permita estudiar en profundidad los temas que nos encomienden nuestros clientes y una bibliografía que complete nuestro estudio.

Desde Virtualex queremos enviar un mensaje de esperanza a todos aquellos que gracias a su esfuerzo, sacrificio y perseverancia continúan en esta profesión, y animarles para no "desistir" ante la crisis económica que nos viene encima. Su retirada del mercado de servicios jurídicos supone dejar un hueco vacío, que otros se encargarán de llenar.

PUBLICIDAD: Virtualex Abogados no es un centro de coworking, es el primer centro de negocios especializado en los abogados (desde 2009), que ofrece a los letrados la posibilidad una de domiciliar su despacho (oficina virtual) en una de las calles más representativas de Madrid (calle Alcalá núm. 147), reservar on-line el uso de salas de juntas y despachos individuales para recibir a sus clientes, servicio de secretariado -digitalización de documentos, recepción de llamadas y correspondencia-, bases de datos de legislación y jurisprudencia, bibliografía, etc.

¿Qué más necesitas?

Dónde estamos: <https://bit.ly/3bsCaps>

Consulta nuestras tarifas en <https://bit.ly/2zV16ZJ>

Despachos y salas de juntas <https://bit.ly/2TJ3Mkf>