

GUÍA DEFINITIVA PARA MONTAR TU DESPACHO DE ABOGADOS

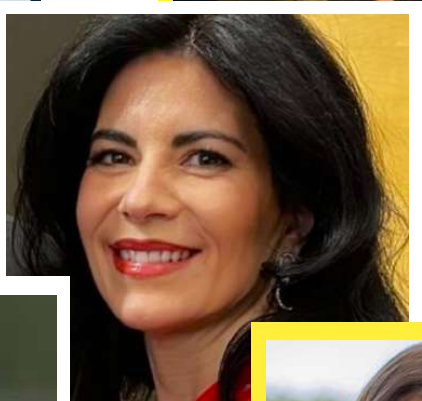


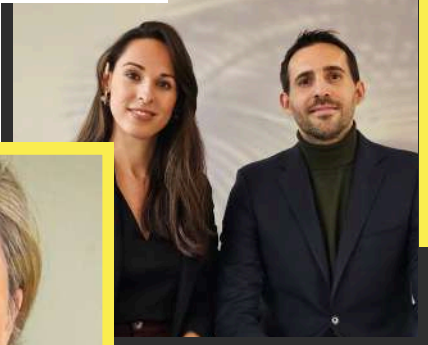
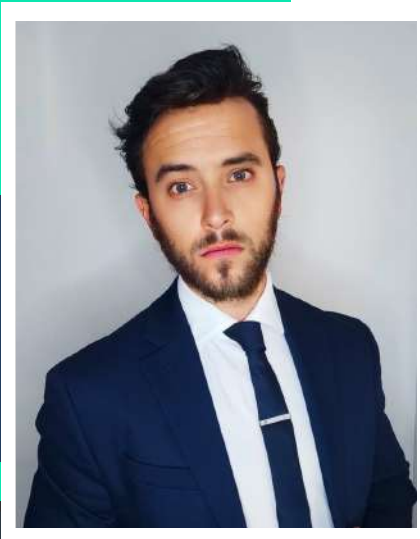
Consejos prácticos y experiencias de expertos para emprender como **Abogado Autónomo** y escalar tu firma al **siguiente nivel**

TODOJURISTAS.COM









ÍNDICE

<u>15 consejos para todo Abogado que empieza - Jaime Sanz Fernández-Soto</u>	04
<u>3 consejos para regular la relación entre abogados al montar una SL o una SLP - José María Vidal</u>	06
<u>La importancia de la Comunicación en un Despacho de Abogados - Juan Gonzalo Ospina</u>	07
<u>Los 10 principios esenciales del emprendimiento en la abogacía - Raúl Herrera</u>	09
<u>La parcialidad del abogado y sus límites - Oscar Fernández León</u>	10
<u>Consejos para crecer en Redes Sociales. Por Lawtips, el Abogado con más seguidores de España - Andrés Millán</u>	11
<u>Presencia en redes sociales: construyendo en lugar de destruir - Escarlata Gutiérrez</u>	13
<u>Consejos que hubiera agradecido en mis comienzos profesionales - Alfredo Sánchez-Rubio</u>	14
<u>¿Quieres mejorar tu productividad? Entrena tu mente - Berta Santos</u>	16
<u>Consejos para abogados autónomos que se inician - Alberto Cabello Masegosa</u>	17
<u>Digitalízate y usa la IA: claves para montar un Despacho Innovador - Antonio Serrano Acitores</u>	19
<u>Especialización y asociación. Dos consejos para el que comienza su andadura - Nielson Sánchez Stewart</u>	20
<u>El desarrollo de negocio la pieza clave en el crecimiento profesional - Eugenia Navarro</u>	21
<u>Cuatro consejos para generar clientes desde cero - Ramón Salvat</u>	23
<u>Cómo empezar desde 0 en la Abogacía con estos consejos personales - Fernando J. Eraus Saiz</u>	24
<u>El despacho del futuro: estrategias para jóvenes abogados emprendedores - Marc Gericó</u>	26
<u>Salud en el sector legal - Silvia García Bravo</u>	28
<u>Sin padrinos, solo pasión: La Creación de Vestalia Abogados de Familia - Delia Rodríguez</u>	29
<u>Sentido común en el ejercicio de la abogacía. Consejos de un Magistrado a Abogados - Carlos Viader Castro</u>	31
<u>Fiscalía y abogacía: vamos a llevarnos bien - Susana Gisbert</u>	33
<u>Abogado, sácale partido a tu procurador - Eva García Fernández</u>	35
<u>¿Hay algo más bonito que trabajar por la justicia? La relación entre periodistas y abogados - Patricia Rosety</u>	37
<u>Cuando alguien conoce su camino, el resto se aparta para dejar que pase - Sara G. Antúnez</u>	38
<u>Luces y sombras del Turno de Oficio - Manuel Valero</u>	40
<u>La estrategia: competir por valor y no por precio - David Muro Fernández de Arróyave</u>	41
<u>Abogacía: Elige tu propia tu aventura - Javier Alberti</u>	43
<u>3 errores que te hacen perder clientes - Mónica Gil</u>	45
<u>¿Es necesario trabajar primero en otros despachos antes de emprender tu propio camino en la abogacía? - Maite Pozo</u>	47
<u>Principales errores a evitar a la hora de lanzar tu propio despacho - Susana Claudio Fernández</u>	49
<u>Usa la Inteligencia. También la Artificial - Borja Adsuara Varela</u>	51

<u>Soy abogado, no quiero ser influencer - Mercedes Asorey</u>	52
<u>De servidor público a montármelo por mi cuenta - Santiago Milans del Bosch y Jordán de Urries</u>	53
<u>Cómo crear tu firma del Siglo XXI - Natalia Martos</u>	55
<u>Lo que no se comunica, es como si no existiera - Carlos García-León</u>	56
<u>Pautas para lograr una comunicación jurídica clara y actual - Cristina Carretero González</u>	58
<u>Especialización y/o diferenciación ¿Tanto monta, monta tanto? - Cristina M Ruiz Pérez</u>	59
<u>Qué quieres ser de mayor y cómo conseguirlo - Rodolfo Tesone</u>	61
<u>El inglés no se te da mal, lo que necesitas es cambiar tu estrategia - Lola Gamboa</u>	63
<u>La historia del podcast Tertulia Jurídica - Ángel Seisdedos</u>	65
<u>Abogacía joven y ejercicio por cuenta propia: claves del éxito - Quiara López Ferrer</u>	67
<u>Cómo Innovar en el Derecho Digital: Lecciones de la cuenta de RRSS Tech And Law - Elena Gil y Eduard Blasi</u>	68
<u>La “Revolución Inteligente” en la Abogacía - Sara Molina</u>	70
<u>Lanzamiento de servicios jurídicos “monoproducto” - Antonio Aguilera</u>	71
<u>No es negociable, el éxito legal demanda bienestar - Paula Fernández-Ochoa</u>	73
<u>Mi reflexión para mi yo joven de cuando montó su primer despacho adaptado a los nuevos tiempos Luis Abeledo</u>	75
<u>Por qué y para qué debes conocer el ecosistema Legaltech - José María Fernández Comas</u>	77
<u>Saltando al vacío: Testigo de un Abogado emprendedor - Pau Ventura Álvarez</u>	78
<u>¿Mereció la pena? Por supuesto que sí - Miguel Ángel Mejías</u>	80
<u>Cómo combatir el estrés en el trabajo de Abogado a través de la meditación - Cristina Durán Delgado</u>	82
<u>Legalmente viral: cómo convertir tu marca personal como abogado autónomo en un fenómeno en redes sociales - Yahaira Agredo</u>	84
<u>Desvelando los secretos del éxito Legal: Consejos para los primeros pasos en la abogacía - Noelia Liduina Rebón Rodríguez</u>	85
<u>Cómo huir del Low Cost si eres Abogado Autónomo - Carlos Rubio Mazas</u>	87
<u>Nuestra reputación nace antes que nuestro despacho y perdurará después de él - Cristina Lara</u>	88
<u>Conviértete en un solucionador de problemas - Emma Hakobyan</u>	90
<u>Comenzar de forma tardía en la Abogacía ¿Es beneficiosa la experiencia previa en otros sectores? Juan Oliver</u>	92
<u>Ciberseguridad en el ejercicio de la abogacía - Juan Carlos Fernández Martínez</u>	93
<u>Ilusión mato mi consciencia - Guillermo Plaza Escribano</u>	95
<u>La vida de una abogada separada, madre x2 y autónoma en Madrid - Belén García López</u>	97
<u>El poder del “foco en cliente” a través del enfoque en la contextualización del proyecto - Raquel Arenas</u>	99

¿POR QUÉ ESTA GUÍA?

La “**Guía Definitiva para Montar tu Despacho de Abogados**” es un proyecto único y pionero en el apoyo a los inicios profesionales que busca servir de inspiración a quienes inician su andadura como abogados emprendedores (o sueñan con hacerlo).

Nuestra misión ha sido clara desde el principio: crear la guía que cualquier abogado autónomo hubiera querido tener al comenzar su camino profesional y, a la vez, ofrecer una lectura que sirviese para firmas establecidas o socios de grandes firmas que buscan prosperar y crecer sus negocios.

Esta guía no es solo una recopilación de artículos; es una verdadera obra colectiva en la que destacados abogados y profesionales han compartido generosamente sus conocimientos y experiencias.

En sus páginas encontrarás consejos prácticos, estrategias de crecimiento, errores que evitar y lecciones aprendidas a lo largo de sus trayectorias profesionales (y personales).

Cada contribución está impregnada de autenticidad y generosidad, con el propósito de brindar herramientas valiosas y reales. Un manual que no solo inspire, sino que también ofrezca soluciones concretas a los desafíos cotidianos de la abogacía.

Espero sinceramente que encuentren en estas páginas la inspiración y el conocimiento necesarios para emprender y transformar sus despachos en verdaderas historias de éxito.



Andrés Ruiz,

Director de todojuristas.com

TODIJURISTAS.COM

Cristina Carretero González

Profesora de Derecho Procesal y de Oratoria y Redacción Jurídicas.
Facultad de Derecho. Universidad Pontificia Comillas



Pautas para lograr una comunicación jurídica clara y actual

Pautas para lograr una comunicación jurídica clara y actual (o cómo evitar las ineficaces y anacrónicas antiguallas). Siglo XXI. La buena comunicación debe ser eficaz en su contexto, esto es, clara, precisa y adecuada. El mundo jurídico ha de seguir estas premisas para evitar que nos quedemos atrás si nos expresamos a la antigua usanza, ahora ineficaz.

Y es que el cliente no tiene ni tiempo ni ganas de descifrar argumentos largos, complejos o técnicos. Hoy día, se impone comunicar fluida, clara y apropiadamente. El cliente debería encontrar una respuesta en la que perciba que, más allá del contenido atinado, su abogado ha dedicado tiempo y esfuerzo para hacerse entender en lo que dice o escribe.

Pautas o sugerencias de comunicación jurídica eficaz:

Piensa en tu receptor, quien te escuchará o te leerá, y recuerda este objetivo para que emplees el registro adecuado:

- Si es un jurista, exprésate técnicamente, con claridad y precisión.
- Si no lo es, como ocurre con un cliente, exprésate sencillamente y sin tecnicismos, sin latinismos ni arcaísmos.

Medita tu mensaje y su estructura, de forma ordenada, ya sea por escrito u oral: con inicio, desarrollo y conclusión (decisión, petición, o lo que proceda en cada caso). Salvo urgencia, no improvises.

Escribe como aprendimos, con sujeto, verbo y complementos, sin circunloquios, sin repeticiones, sin subordinadas de subordinadas, con sintaxis sencilla, sin complejidades lingüísticas, con un mensaje completo y con una longitud lógica:

- Frases: de unas 3 líneas de media.
- Párrafos: de unas 7 líneas de media.

Si fueran correos electrónicos, reduce aún más la longitud de los párrafos, de hasta 5 líneas como máximo, y con un contenido ordenado, completo y sintético en lo que se informa y en lo que se solicita o decide, en su caso.

Revisa siempre lo escrito y reforma lo necesario.

Si tu exposición es oral, además, ten en cuenta:

- La voz. Te han de escuchar bien y con atención; vocaliza y no vayas muy rápido ni muy lento (conviene alternar velocidades e introducir algún mínimo silencio; y emplea un buen volumen (sin gritar ni susurrar).
- Mira a los ojos, sin intimidar y manteniendo el contacto.
- Observa tu lenguaje no verbal, coherente con el verbal, y el de tu interlocutor.
- Ensayá y, si puedes, pide opinión acerca de tu intervención.

Intenta empatizar. Son clientes con problemas o necesidad de consejo y están en un entorno, de tribunales, que genera bastante inquietud. Por último, educación, amabilidad y cortesía.