



Gestión de despachos: el reciclaje de los abogados en tiempos de crisis, ¿puede un asesor convertirse en procesalista?

La frase sobre las notarías y los juzgados que sirve de título a este artículo la solía decir un reputado compañero con más de cuarenta años de experiencia generalista a sus espaldas. Últimamente me ha hecho pensar mucho, porque da la impresión de que son muchos los despachos de abogados que siguen su consejo, aún sin conocerle.

Los despachos especializados en asesorar a sus clientes en materia de inversiones, especialmente inmobiliarias, han visto como su negocio se desplomaba rápidamente en cuestión de meses desde que se inició la crisis económica. Paralelamente, son conscientes de que existe un enorme potencial en lo que podríamos llamar “negocio de crisis”: reclamaciones de deudas, acciones de cumplimiento o resolución contractual, concursos de acreedores. Todo ello, como decía mi anciano compañero, trabajo de juzgados. La solución parece obvia. Reciclarse, adaptarse a los tiempos y volver a vestir la toga.

Sin embargo, ¿es realmente viable hoy en día? En mi opinión, no.

Los buenos despachos de abogados no se han construido de la noche a la mañana. En una de las profesiones más competitivas que existen, quienes han logrado el éxito han debido demostrar una excelencia en su campo que necesariamente va unida a una fuerte especialización en el mismo. Nadie puede ser excelente si no es al mismo tiempo un especialista, pues el mercado no ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |