



---

## Consejo práctico El abogado debe conocer el sector de sus clientes

A estas alturas del partido, ya estamos todos preocupados por lo que nos deparará el año 2009 en materia de ventas. Antes de entrar en el asunto, y puesto que a alguien ya se le habrán puesto los pelos de punta al hablar de “ventas“, quiero dejar claro que en mi opinión los abogados vendemos y producimos servicios como cualquier otro sector. Históricamente se han preferido términos como “me ha entrado un asunto“, “vino un cliente” o “voy a llevar un procedimiento” (curioso que de todos estos términos se deduzca que el trabajo viene solo o cae del cielo) , pero habrá que acostumbrarse a oír “he vendido un asunto“.

Dicho esto, creo que es muy importante que los abogados tengamos conocimientos técnicos de las materias que llevamos. No me refiero a conocimientos técnico-jurídicos (doy por hecho que los tenemos), me refiero a conocer el sector de nuestros clientes. Si llevamos asuntos de tecnologías de la información, deberemos tener conocimientos técnicos de dicha materia, si llevamos ambiental, deberemos conocer, por ejemplo, las sustancias que se consideran residuos y el posible impacto que tiene en el negocio de nuestro cliente, saber lo que es una EDAR, un colector o un emisario. Asesorar a empresas no se limitará a tener conocimientos de derecho mercantil, sino que implicará tener amplios conocimientos de fiscalidad y gestión y administración de empresas, para poder evaluar correctamente lo que necesita el cliente. ...