

ÓSCAR FERNÁNDEZ LEÓN
Abogado

ABOGADOS: GESTIÓN Y SERVICIO

Prólogo
JOSÉ MANUEL VALDAYO DEL TORO



THOMSON REUTERS
ARANZADI

Sumario

Página

| | |
|--------------------|----|
| PRÓLOGO | 15 |
| INTRODUCCIÓN | 19 |

CAPÍTULO I

NO ES ORO TODO LO QUE RELUCE

| | |
|---|----|
| 1. La abogacía no es tarea fácil..... | 21 |
| 1.1. La abogacía es una profesión exigente | 21 |
| 1.2. Nuestro trabajo condiciona nuestro perfil profesional..... | 22 |
| 1.3. La dinámica victoria-derrota | 24 |
| 2. Adversidad y abogados: compañeros de viaje..... | 25 |
| 2.1. Cuestión de percepción..... | 25 |
| 2.2. Los remedios del abogado contra la adversidad | 27 |
| 2.3. Un cuento a modo de conclusión: un justo revolcón | 30 |
| 3. Sé constante y persevera | 32 |
| 3.1. Cuando bajamos la guardia | 33 |
| 3.2. Algo más sobre la constancia | 34 |
| 3.3. Enemigos de la constancia..... | 35 |
| 3.4. El abogado perseverante | 36 |

CAPÍTULO II

EL ABOGADO Y SUS DESTREZAS

| | |
|---|----|
| 1. La abogacía itinerante | 39 |
| 1.1. Salir del despacho y mezclarse con la gente | 39 |
| 1.2. La gestión mediante paseos y sus modalidades | 40 |
| 2. La abogacía preventiva..... | 42 |
| 2.1. La prevención no está arraigada en el sector | 42 |

| | <i>Página</i> |
|---|---------------|
| 2.2. <i>Una nueva perspectiva</i> | 43 |
| 2.3. <i>Herramientas de la abogacía preventiva</i> | 44 |
| 2.4. <i>Conclusión</i> | 45 |
| 3. El abogado litigante | 46 |
| 3.1. <i>La importancia de intervenir en el foro</i> | 46 |
| 3.2. <i>Cualidades del abogado litigante</i> | 46 |
| 4. La abogacía proactiva | 48 |
| 4.1. <i>Un perfil poco proactivo</i> | 48 |
| 4.2. <i>¿Qué se entiende por proactividad?</i> | 49 |
| 4.3. <i>Perfil de la persona proactiva y su opuesto</i> | 50 |
| 4.4. <i>Proactividad y éxito</i> | 51 |
| 5. El abogado y el diseño de la estrategia | 52 |
| 5.1. <i>Empezando por la visión</i> | 52 |
| 5.2. <i>La misión del despacho</i> | 54 |
| 5.3. <i>Ahora, un poco de estrategia</i> | 55 |
| 5.4. <i>El análisis DAFO y la abogacía estratégica</i> | 57 |
| 6. Visualiza el éxito | 61 |
| 6.1. <i>Algo sobre la visualización</i> | 61 |
| 6.2. <i>¿Es bueno para los abogados visualizar?</i> | 62 |
| 6.3. <i>El proceso de visualización</i> | 63 |
| 6.4. <i>Visualización práctica para abogados</i> | 64 |

CAPÍTULO III

EL ABOGADO Y LOS VALORES TRADICIONALES

| | |
|---|-----------|
| 1. Soy independiente, soy abogado | 67 |
| 1.1. <i>Hablar de abogacía es hablar de independencia</i> | 67 |
| 1.2. <i>Los enemigos de la independencia</i> | 68 |
| 1.3. <i>La otra independencia</i> | 72 |
| 2. Los abogados decimos la verdad | 72 |
| 2.1. <i>La triste opinión popular</i> | 73 |
| 2.2. <i>La relatividad del concepto verdad</i> | 73 |

| | <i>Página</i> |
|--|---------------|
| 2.3. <i>La ineludible parcialidad del abogado</i> | 75 |
| 2.4. <i>Conclusión</i> | 78 |
| 3. Lealtad al cliente y/o compañerismo | 78 |
| 3.1. <i>Compañerismo y malentendidos</i> | 78 |
| 3.2. <i>¿Quiénes se enfrentan realmente?</i> | 79 |
| 3.3. <i>El compañerismo y su regulación deontológica</i> | 80 |
| 3.4. <i>No somos iguales</i> | 81 |
| 4. La honestidad del abogado | 81 |
| 4.1. <i>La virtud de la honestidad en la abogacía</i> | 82 |
| 4.2. <i>Enemigos de la honestidad</i> | 83 |
| 4.3. <i>La honestidad en el consejo jurídico</i> | 83 |
| 4.4. <i>La honestidad en la vida privada del abogado</i> | 84 |
| 5. La prudencia del abogado | 84 |
| 5.1. <i>El abogado y la prudencia navegan juntos</i> | 85 |
| 5.2. <i>Cultivar la virtud de la prudencia</i> | 85 |
| 5.3. <i>Los enemigos de la prudencia</i> | 86 |
| 5.4. <i>Conclusión</i> | 87 |

CAPÍTULO IV

CULTURA DE SERVICIO Y PREVENCIÓN DEL ERROR

| | |
|--|----|
| 1. La cultura corporativa | 89 |
| 1.1. <i>Abogados y cultura corporativa</i> | 89 |
| 1.2. <i>Beneficios de la implantación de la cultura en el despacho</i> | 90 |
| 2. Cultura de servicio para abogados | 92 |
| 2.1. <i>Cultura corporativa y de servicios</i> | 92 |
| 2.2. <i>La dificultad de implantar una cultura de servicios y sus bondades</i> | 93 |
| 3. Abogados y atención al cliente: errores más frecuentes | 94 |
| 3.1. <i>¿Demasiados errores que corregir?</i> | 95 |
| 4. Abogado, enseña a tu cliente | 98 |
| 4.1. <i>¿Por qué se complica la relación con los clientes?</i> | 98 |

| | <i>Página</i> |
|---|---------------|
| 4.2. <i>Reglas para «educar» al cliente</i> | 99 |
| 4.3. <i>Adelgazar las expectativas</i> | 101 |

CAPÍTULO V

EL ABOGADO EMPRESARIO

| | |
|---|-----|
| 1. Los despachos de abogados son empresas de servicios | 103 |
| 1.1. <i>La transformación del modelo de despacho</i> | 103 |
| 1.2. <i>El ejercicio sigue siendo unipersonal</i> | 105 |
| 1.3. <i>¿Por qué los despachos de abogados son empresas de servicios?</i> | 106 |
| 1.4. <i>Peligros del nuevo modelo</i> | 108 |
| 2. No es fácil motivar a los abogados | 109 |
| 2.1. <i>Algunos datos sobre la motivación</i> | 109 |
| 2.2. <i>La motivación en los despachos de abogados</i> | 110 |
| 2.3. <i>Liderazgo y motivación</i> | 112 |
| 3. La delegación en los despachos de abogados | 112 |
| 3.1. <i>Conceptos generales</i> | 112 |
| 3.2. <i>Proceso práctico de la delegación eficaz</i> | 114 |
| 4. A buena asignación mejor estrategia | 116 |
| 4.1. <i>La importancia de la asignación de expedientes</i> | 116 |
| 4.2. <i>Efectos de una buena asignación</i> | 117 |
| 5. Diez consejos para actuar «con tiempo» en lugar de «a tiempo» ... | 118 |
| 5.1. <i>Principios generales de la gestión del tiempo</i> | 118 |
| 5.2. <i>Diez herramientas prácticas para la gestión del tiempo</i> | 120 |
| 6. Reuniones ¿para qué os quiero? | 123 |
| 6.1. <i>Las reuniones de trabajo tienen mala prensa</i> | 123 |
| 6.2. <i>Aprendizaje y compromiso para gestionar las reuniones</i> ... | 124 |
| 6.3. <i>Aspectos generales de las reuniones de trabajo</i> | 125 |
| 6.4. <i>Secretos para celebrar una reunión eficaz</i> | 126 |
| 6.5. <i>La reunión de primera hora: eficacia asegurada</i> | 129 |
| 7. Formación de abogados, para abogados | 130 |

| | <i>Página</i> |
|---|---------------|
| 7.1. <i>A vueltas con la formación</i> | 130 |
| 7.2. <i>Necesidad de implementar la formación en los despachos de abogados</i> | 131 |
| 7.3. <i>Vientos de cambio en la formación de los nuevos abogados</i> | 131 |
| 7.4. <i>La formación en los despachos de abogados en un escenario cambiante</i> | 132 |
| 7.5. <i>Tendencias del proceso formativo</i> | 133 |
| 7.6. <i>La formación del abogado se presume</i> | 134 |
| 7.7. <i>Nuestra experiencia formativa</i> | 134 |
| 7.8. <i>El plan de formación</i> | 135 |
| 8. Abogados y control de las equivocaciones | 137 |
| 8.1. <i>Equivocarse esta mal visto socialmente</i> | 137 |
| 8.2. <i>El tratamiento de los errores</i> | 139 |
| 9. La presupuestación de nuestros honorarios | 141 |
| 9.1. <i>Importancia de la presupuestación</i> | 142 |
| 9.2. <i>Hoja de ruta para una presupuestación eficaz</i> | 143 |
| 9.3. <i>Examen de un presupuesto</i> | 144 |
| 10. La consulta profesional | 148 |
| 10.1. <i>El primer contacto</i> | 149 |
| 10.2. <i>Consejos para una consulta eficaz</i> | 149 |
| 10.3. <i>Siempre hay excepciones</i> | 152 |
| 11. Estrategia y jueces | 153 |
| 11.1. <i>Visión estratégica de los jueces</i> | 153 |
| 11.2. <i>¿Cómo saber más de los jueces?</i> | 153 |

CAPÍTULO VI

MISCELÁNEA

| | |
|---|------------|
| 1. El futuro de mi profesión | 157 |
| 1.1. <i>Retos y amenazas de la abogacía: un viaje en el tiempo</i> | 158 |
| 1.2. <i>Los retos del ayer</i> | 159 |
| 1.3. <i>Los retos actuales</i> | 160 |
| 1.4. <i>Los retos futuros</i> | 161 |

| | <i>Página</i> |
|---|---------------|
| 2. Elogio de los jueces escrito por un abogado (Calamandrei) | 162 |
| 3. Mi despacho tiene horario europeo | 166 |
| 4. Veinticinco años de profesión vistos por un abogado | 168 |
| EPÍLOGO. DECÁLOGO DEL ABOGADO | 171 |
| BIBLIOGRAFÍA | 173 |