

En la nueva Conversación en la Azotea, de Lefebvre, debaten sobre la especialización en el sector legal

Durante la nueva edición de Conversaciones en la Azotea -moderada por Eugenia Navarro, Profesora de ESADE y CEO de Tama Projects-, Sara García Antúnez, presidenta de Stophaters y socia de TQAbogados e Isabel Niño, cofundadora del despacho Nial Art Law, debaten sobre la importancia de la especialización en el sector legal

En el II Estudio de Innovación en el Sector Jurídico de Lefebvre se afirma que “lograr un posicionamiento diferencial bien definido es [...] el reto más importante del sector legal, ya que se trata de un mercado caracterizado por su homogeneidad e indiferenciación”. Por lo tanto, la especialización es uno de los factores decisivos para alcanzar un buen posicionamiento y una óptima competitividad en el mercado.

Esta es una cuestión básica en el contexto actual, que ha sido tratada en la nueva edición de Conversaciones en la Azotea de Lefebvre: Especialización. Tendencia de éxito en el sector jurídico. Para explorar este asunto, Lefebvre ha contado con la experiencia y los puntos de vista de ‘especialistas en la especialización’ como Sara García Antúnez, presidenta de Stophaters y socia de TQAbogados e Isabel Niño, cofundadora del despacho Nial Art Law; y Eugenia Navarro, profesora de ESADE y CEO de Tama Projects, en el papel de moderadora.

Trato a medida y profundo conocimiento del sector

Para Isabel Niño, gracias a la especialización es posible proporcionar una asistencia más personalizada y un conocimiento absoluto del sector, que simplifica la resolución de los casos y aumenta la confianza de los clientes. Niño mantiene que: “cuando tú conoces el sector desde dentro empiezas a conocer los problemas, los identificas con facilidad, y eso hace que puedas manejar los asuntos con una soltura que otro abogado no tendría”.

Sara García Antúnez coincide, asegurando que “cuando un cliente contrata a un abogado que le da ese plus de especialización, se siente más tranquilo y más seguro, sabiendo que su abogado es especialista y que va a resolvérselo de la mejor manera”.

Aprovechar las oportunidades de un sector en plena transformación

Pasar de un despacho generalista a uno especializado significa someterse a ciertas limitaciones, pero también introduce nuevas y, a veces, inesperadas oportunidades. Esto queda perfectamente ejemplificado en la explicación de García Antúnez: “Cuando empezamos había mucha desconfianza por la edad, y eso hacía que muchos clientes no nos contrataran. Al especializarnos en ciberacoso todo cambió, porque se vinculan las herramientas tecnológicas y las redes sociales a la gente joven y, a la vez, toda nuestra campaña publicitaria fue a través de redes sociales. Fue más fácil hacernos ver de esta forma que cuando éramos generalistas”.

Tras décadas estancado en procedimientos y concepciones tradicionales, el sector jurídico se encuentra ahora en plena ebullición, con tecnologías que están modificando la manera de hacer las cosas y nichos de especialización emergentes (compliance, project management, legaltech...) Una de las mejores vías para garantizar la competitividad en el mercado, sobre todo para los despachos que comienzan, es la especialización.

Isabel Niño, apunta que “la especialización requiere estar constantemente en contacto con tu nicho de mercado y en continua evaluación de lo que haces bien o mal. Y reciclarte a nivel de contenidos”.

Para terminar, Sara García Antúnez, resume los pasos a seguir para consolidar la especialización: “Pasión, alma..., no rendirse porque cuesta mucho. No hay que aceptar un no por respuesta, hay que convertirlo en autocrítica, mejorar, dar por hecho que hay que renunciar a otras cosas y no parar de estudiar”.

La nueva edición de Conversaciones en la Azotea, el programa de innovación del sector legal de Lefebvre, se puede visualizar en el siguiente enlace.

Datos de contacto:

Autor

91 411 58 68

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Derecho Finanzas E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>