

‘Cómo Triunfar en el Sector Legal’

Spain Legal Expo celebra un encuentro en el las firmas han explicado el secreto de su éxito



De izquierda a derecha, Pilar Jaquete, socia directora en Selier Abogados; Antonio Benítez Ostos, socio director de Administrativando Abogados; José Saldarriaga, socio en EJASO; Vicente Ortiz Alonso, socio director VICOX y Alfonso Everlet, socio de Diferencia Legal (Foto: E&J)

Después de dos días de **intensa actividad** y de interesantes **charlas y mesas redondas** durante ambas jornadas, **Spain Legal Expo** ha cerrado su primera edición con una mesa redonda que, bajo el nombre **Casos de éxito: Cómo Triunfar en el Sector Legal**, ha reunido a **cuatro abogados** cuyos despachos **destacan por los resultados** que han conseguido en poco tiempo: **Pilar Jaquete**, socia directora en Selier Abogados; **Antonio Benítez Ostos**, socio director de Administrativando

Abogados; **José Saldarriaga**, socio en EJASO y **Vicente Ortiz Alonso**, socio director VICOX. El moderador del encuentro ha sido **Alfonso Everlet**, socio de Diferencia Legal.

Para romper el fuego, nada mejor que aclarar de qué se está hablando, por lo que la primera cuestión planteada ha sido **qué significa triunfar en el sector legal**. Todos lo tienen claro e incluso hay, aunque con matices, cierta coincidencia. **Pilar Jaquete** destaca que el éxito, básicamente, consiste en **“conseguir los objetivos que nos proponemos”**.

A juicio de **Antonio Benítez**, **“no se puede tener éxito profesional sin el éxito personal**. Tienen que ir **parejos**. En este sentido, se pregunta **cómo se mide** este éxito. A su juicio, y a pesar de la subjetividad que puede haber a la hora de medir el triunfo, opina que hay tres **elementos objetivos**: **“Posicionarse, mantenerse y seguir creciendo”**.

José Saldarriaga coincide a la hora de ligar lo personal y lo profesional para alcanzar el éxito y, a su modo de ver, **el éxito sería “pasártelo bien haciendo lo que haces”**. “Es cuando haces de tu afición una profesión”, destaca Saldarriaga.

Este planteamiento concuerda con el de **Vicente Ortiz**, quien afirma que en su despacho **“hacemos lo que nos gusta”** y eso revierte en que puedan satisfacer mejor al cliente.



Un momento de la meda redonda ‘Cómo triunfar en el sector legal’. (Foto: E&J)

Pasando de lo general a lo particular, los ponentes fueron explicando el **secreto del éxito** de cada uno sus respectivos negocios. En el caso de **Selier Abogados**, en tan solo **dos años** de existencia ha logrado colocarse como **uno de los principales despachos** por volumen de negocio global, según le ranking del diario Expansión. Jaquete destaca que una de las claves de su éxito ha sido **marcar una estrategia**. Explica que “hay que saber dónde vas y marcar objetivos”.

Según declara la directora en Selier Abogados, comenzaron con un **plan estratégico muy desarrollado**, en el que marcaron una hoja de ruta que tenía entre sus componentes la **creación** de un **equipo de expertos** en cada una de las materias en las que iba a trabajar el despacho y la apuesta decidida por la **tecnología** y por la **comunicación y el marketing**. Por otro lado, han dado una gran importancia a la **diferenciación**. “Saber buscar en qué te puedes diferenciar de otros despachos ha sido fundamental”.

Por lo que respecta a Administrativando, **Antonio Benítez** deja claro que **cada despacho** “tiene su **esencia** y no nos la pueden copiar”. Sin embargo, coincide con Jaquete en algunos aspectos a la hora de explicar el éxito del bufete que dirige. Uno de ellos es el **equipo humano** de la organización: “**No podemos ser el mejor despacho sin tener el mejor equipo**”, ha subrayado.

Tras recordar su trayectoria profesional y su paso por otros despachos en los que llegó un momento en el que no podía crecer profesionalmente, ha puesto en valor la **jerarquización de su equipo**, un elemento fundamental, ya que “**ofrece planes a los compañeros para crecer** y desarrollarse profesionalmente y que mantengan la llama de la atención”.

Otro elemento de éxito ha sido su **política de comunicación** para llegar a la gente a través de la información. Por último, ha puesto en valor compaginar el ejercicio de la profesión con la docencia, ya que “la gente joven aporta frescura.



Alfonso Everlet, moderador del encuentro. (Foto: E&J)

José Saldarriaga coincide básicamente a la hora de destacar la **estrategia (un elemento “vital”)**, la **sectorización** y el **equipo** para explicar el éxito de EJASO. “El despacho ha estado siempre muy vinculado a algunos sectores como hidrocarburos y laboral”, señala, sin embargo, que “hay que tener **capacidad para entender al cliente** y ponerte a su lado” al objeto de ofrecerle el mejor servicio y cubrir sus necesidades

Esto se ha traducido en el **desarrollo de unidades** como **Esport & Entertainment** o **Startups y Emprendimiento**. Afirmo que “hay que tener clara la estrategia y hacia dónde quieres ir”, así como que “la **innovación es algo estratégico**”, lo cual “tienen claro los socios directores”, ya que “el despacho apuesta por la unidad de Startups”.

Una vez más, aparece como clave de **éxito el equipo**. En este caso, Saldarriaga explica que en su organización tienen muy claro que “el equipo tiene **vida más allá del despacho**”, por lo que tratan de **compatibilizar** la vida profesional y personal. “Eso me ha hecho ser capaz de **retener a personas del equipo**”, destaca.

Vicox Legal es una firma especializada en tecnología **Blockchain y criptoactivos**. De hecho, ha sido el segundo despacho del mundo en entrar en el metaverso ya hacer operaciones en el mismo. **Vicente Ortiz** explica que “al final es el **cliente el que te lleva de la mano**”. Esto, unido a que “siempre hemos querido estar **cerca del cliente**”, los llevó a **entrar** en el mundo de las criptomonedas y el **metaverso**. Vieron “la tendencia de la red” y comenzaron a detectar el **interés de sus clientes por invertir en el mundo digital**, y comenzaron a comprar terrenos en el metaverso.

Primero construyeron una **torre en el metaverso** y “una vez por semana **dábamos servicio allí**”. Llegaron a alquilar plazas en este edificio y a atender a clientes “que venían por el tema regulatorio y por la fiscalidad”.