



Nielson Sánchez Stewart

Abogado, Doctor en Derecho y Consejero del Consejo General de la Abogacía Española.

Cómo conseguir captar clientes para el despacho

Captar en sus acepciones cuarta y quinta es “atraer a alguien, ganar la voluntad o el afecto de alguien” y “atraer, conseguir, lograr benevolencia, estimación, atención, antipatía, etc.” Quizá el título de este artículo induce a error porque podría entenderse como otro ensayo sobre técnicas y fórmulas para conseguir lo que se llama una cartera de clientes y así cimentar las bases de un bufete de éxito. Nada más lejos del propósito que me anima. Por el contrario, es explicar los medios permitidos por la Deontología para la obtención y -lo que es más importante- conservación de una clientela.

El Código Deontológico de la Abogacía Española^[1] en su artículo 8.1 proclama que *"El Abogado no puede proceder a la captación desleal de clientes."* Tradicionalmente, hasta no hace demasiado tiempo, los Abogados nutríamos a nuestros despachos cuando comenzábamos nuestra andadura de amigos, familiares, vecinos y conocidos. Algo así como lo que se conocía como las tres “p” cuyo significado obvio por ser suficientemente conocido y no precisamente muy elegante. Con el tiempo, el escritorio se iba consolidando y, fruto de nuestro buen hacer, creábamos una cierta fama que permitía que los primigenios usuarios de nuestros servicios nos recomendasen a sus relaciones. El cliente era fiel por naturaleza y recurría a nos ...