



Su Majestad el Cliente

I.- Esto es un negocio

Por otro lado, es forzoso reconocer que nos ganamos la vida con esto. La tradicional discusión que oponía la naturaleza de “servicio social” del ejercicio de la abogacía a la concepción del despacho-empresa está trasnochada, ha sido superada por la irrupción masiva en el mercado español de los macro-despachos internacionales y las operaciones de ámbito europeo y hasta mundial. **Hoy, quien no reconoce que esto es un negocio corre serio riesgo de cerrar.**

II.- Entorno competitivo

En un entorno cada vez más competitivo, en el que el Consejo general de la Abogacía advierte que España, con más de 100.000 ejercientes, es el país de Europa con mayor número de abogados por habitante ya no basta con saber Derecho. Hay que saber gestionar nuestro despacho como una empresa para asegurar su rentabilidad. Hoy ya nadie discute la legitimidad de aspirar a la **máxima rentabilidad**. **La cuestión es cómo conseguirla.**

Una respuesta que surge de

...