



Luisja Sánchez
Periodista jurídico



Definir bien la política de precios es clave para que los despachos de abogados sean competitivos

Los últimos tres años, desde el Covid-19, están **poniendo a prueba la capacidad resiliencia de los despachos de abogados**. Con una inflación desbocada y unos costes empresariales que crecen **las firmas legales buscan fórmulas para seguir creciendo**.

En algunas de estas situaciones, **los bufetes prefieren no repercutir en el precio de sus honorarios a sus clientes** el aumento que sufren por la inflación y sus costes para seguir siendo competitivos en un sector legal donde coexisten firmas tradicionales, nacionales, internacionales, boutiques especializadas y al mismo tiempo ALSP que ofrecen proyectos a medida con abogados especialistas muy ajustados de precios.

Todo ello en un **mercado legal con más competencia y unos clientes cada vez más exigentes** que están obligando a los bufetes a **definir correctamente y de manera constante los precios por sus servicios**. La planificación sobre las tarifas no puede realizarse de forma aislada en función de cada cliente, sino en proporción al resto de variables que intervienen en los planes estratégicos del despacho.

Expertos consultados por *Economist & Jurist*, señalan que **es el cliente el que marca esa política de precios y su forma de facturación**. La facturación por horas se ha quedado para asuntos complejos y clientes internacionales. Junto a ella coexisten las igualas y los presupuestos ce ...