

01/09/2011

ECONOMIST & JURIST



Redacción



Gestión de Despachos: El crecimiento en los despachos de abogados

Por Jose Luis Pérez Benítez, Socio-Consultor de Pérez + Partners Consultants. Profesor en el Master de Dirección de Despachos ISDE.

EN BREVE: "Muchos despachos se empeñan en crecer, crecer en número de personas, en abogados, incluso alguno hasta tienen decidido el número de abogados que quieren ser en un plazo determinado; se configura el crecimiento como un fin, como una meta. Se determina el crecimiento como un objetivo estratégico fundamental, y esto que en parte puede ser correcto, no tiene por qué serlo tanto, cuando este crecimiento no viene aparejado de mayor rentabilidad, beneficios o sostenibilidad.

En estas líneas pretendo pensar en algunos porqués."

No vamos a entrar en el concepto económico complejo del crecimiento, ni en sus distintas teorías, pero sí podemos afirmar que parece razonable que el crecimiento en número de abogados ha de ser **un medio para obtener más rentabilidad o mayor sostenibilidad**, pero no puede ser exclusivamente un fin último.

El crecimiento en número de personas debe venir determinado por nuestra estrategia, en este caso el crecimiento es el nivel de apalancamiento o leverage de nuestro despacho -si incorporamos abogados nosocios- o bien el incremento en número de socios.

Existen distintos estudios sobre ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |