



No es momento de valientes.

Suele decirse y bien cierto es, que la crisis es momento de nuevas oportunidades. Y como consecuencia de ello mucha gente infiere de tal afirmación que en un momento de crisis hay que lanzarse tras una lectura más o menos detallada de lo que pasa en el mercado a nuevos proyectos.

Analicemos con más detalle esta afirmación en el mercado de los servicios jurídicos. En primer lugar cualquiera que lea este post ya sabe lo estúpido de la afirmación ” cuando hay crisis a los que les va bien es a los despachos de abogados”, entre otras cosas porque lo habrá comprobado en su propia piel. En segundo lugar la falta de liquidez actual, (prácticamente nadie paga nada que no sea imprescindible) restringe de forma absolutamente radical las ventas, hasta límites absolutamente inéditos incluso para los más “veteranos”. En tercer lugar estamos en un entorno de RECESION con deflación de precios (y en consecuencia estrechamiento de márgenes y por lo tanto de menos renta disponible para gasto de nuestros clientes).

Como consecuencia de todo ello, y aunque no hay datos de ello (Señores del Consejo General de la Abogacía y señores de Colegios profesionales...qué!!!!) no hay que ser un lince para darse cuenta que la “demanda” de servicios jurídicos se va al traste y disminuye.

Todos sabemos la de concursos de acreedores que no se presentan por no poder hacer frente a una minuta “amable”, y la de ejecutivos y de hipotecarios que n ...