29/07/2023

ECONOMIST&JURIST

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 cotes 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

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |