



Gestión de Despachos: ¿Sociedad Profesional o Comunidad de Bienes?, ¿cómo es más rentable ejercer?

Por Enrique Ortega Burgos. Abogado. Formador de Lawyerpress y profesor de posgrado en ISDE.

EN BREVE: Cuando dos o más profesionales deciden lanzarse conjuntamente al ejercicio de la abogacía o bien aunar su experiencia y saber hacer en aras de un proyecto común de asesoramiento jurídico y/o económica, no pocas veces se plantean cómo actuarán en el mercado, buscando fórmulas bajo las que operar y barajando las más operativas y rentables. Así pues, ¿actuarán de forma independiente, asumiendo cada cual sus propios clientes y facturándolos individualmente o por el contrario, actuarán conjuntamente constituyendo una comunidad de bienes o bien una sociedad profesional? Las consideraciones fiscales, financieras, económicas, mercantiles, están presentes en esta decisión, pero no debemos olvidar que el libre ejercicio de la abogacía constituye un servicio profesional que debe ser entendido como una actividad económica en sí misma que ha de responder a criterios empresariales tales como la eficiencia, la rentabilidad, el coste de oportunidad, el coste de financiación, etc..., en aras a mejorar el margen y la rotación de los asuntos jurídicos encomendados.

Desde el punto de vista económico, el proyecto común de despacho profesional, sitúa a los profesionales en una mejor posición competitiva frente a quienes actúan individualmente, logrando especialización en las ...