



Operaciones de producción en un Despacho de Abogados

Por Josan García

Como contestación a un comentario al post anterior enviado desde México hoy ya tenemos tema de post: las Operaciones.

Simplemente el nombre, ya suena extraño para un despacho de Abogados así que entiendo que una pequeña definición previa vendría bien.

Por operaciones entenderemos “todos” aquellos procesos del despacho necesarios para el desarrollo de la actividad del mismo.

Como ya se ve por la definición del concepto, escribir sobre el mismo sin especificar si hablamos de operaciones administrativas, de producción o de marketing, por poner tres ejemplos, trasciende en mucho a la longitud de un post, así que sólo me centraré en las operaciones de producción que además seguramente será las que más os interesen a los lectores. Lejos de “inventar” un tratado simplemente daré unas directrices para su buen funcionamiento:

a) Aunque cueste debemos de ser absolutamente conscientes que la preparación de cualquier caso, permite una metodología de proceso respecto a la forma de prepararlo y desarrollarlo. Pongamos un ejemplo. Un cliente trae una demanda:

- 1.- Se analiza sin cliente.
- 2.- Se identifica la diferente normativa de aplicación y la jurisprudencia aplicable.
- 3.- Se recibe al cliente para que explique su versión.
- 4.- Se presupuesta y nos aseguramos del “fine”
- 5.- Se acepta la hoja de encargo por el cliente.
- 6.- Se trabaja a fondo en la contestación en la demanda.