30/04/2010

ECONOMIST&JURIST

Redacción

Las tres patas de un despacho de abogados.

Al final del día, en la vida de un despacho de abogados, por mucho que nos empeñemos, grandes, medianos y solos, sólo hemos hecho tres clases de cosas: vender, controlar la caja y producir. De hecho esa es la estructura de cualquier empresa, ventas, finanzas y producción y la clave del asunto es combinar las tres de forma acertada, que por cierto se llama dirigir.

El problema de dirigir es que es bastante artístico, se pueden enseñar las reglas del juego pero la inspiración y talento a la hora de combinar las tres patas son más cruciales de lo que parecen, aunque sin conocimiento profundo de las ventas, las finanzas y la producción difícilmente se puede estar inspirado. El puzzle es complicado porque además hay que encontrar la proporción de tiempo correcta para ejecutar cualquiera de las cuatro actividades, ya sea uno mismo en el caso del solo u otras personas en el caso del despacho mediano y grande.

Y ahí viene lo curioso, y es que siendo un equilibrio tan complicado el que lleva a l

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |