

LUIS LÓPEZ DE CASTRO ALONSO

Abogado

**DEL CONOCIMIENTO
JURÍDICO A LA GESTIÓN Y
DIRECCIÓN DE DESPACHOS
DE ABOGADOS**

El camino hacia el cambio de Pablo y Santiago

Prólogo

ANDRÉS RODRÍGUEZ BENOT

THOMSON REUTERS
ARANZADI

Primera edición, 2016



THOMSON REUTERS PROVIEW® eBOOKS
Incluye versión en digital

El editor no se hace responsable de las opiniones recogidas, comentarios y manifestaciones vertidas por los autores. La presente obra recoge exclusivamente la opinión de su autor como manifestación de su derecho de libertad de expresión.

La Editorial se opone expresamente a que cualquiera de las páginas de esta obra o partes de ella sean utilizadas para la realización de resúmenes de prensa.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 45).

Por tanto, este libro no podrá ser reproducido total o parcialmente, ni transmitirse por procedimientos electrónicos, mecánicos, magnéticos o por sistemas de almacenamiento y recuperación informáticos o cualquier otro medio, quedando prohibidos su préstamo, alquiler o cualquier otra forma de cesión de uso del ejemplar, sin el permiso previo, por escrito, del titular o titulares del copyright.

Thomson Reuters y el logotipo de Thomson Reuters son marcas de Thomson Reuters
Aranzadi es una marca de Thomson Reuters (Legal) Limited

© 2016 [Thomson Reuters (Legal) Limited / Luis López de Castro Alonso]

© Portada: Thomson Reuters (Legal) Limited

Editorial Aranzadi, SA
Camino de Galar, 15
31190 Cizur Menor (Navarra)
ISBN: 978-84-9135-063-7
Depósito Legal: NA 536/2016
Printed in Spain. Impreso en España
Fotocomposición: Editorial Aranzadi, SA
Impresión: Rodona Industria Gráfica, SL
Polígono Agustinos, Calle A, Nave D-11
31013 – Pamplona

*A mi padre, amigo y maestro.
A mi madre por sus tardes de estudio a mi lado.
A mi hermana Beatriz por ser parte.
A mi hermana Yolanda por ser como es.
A mi suegro Manuel Jarque Peñas, por enseñarme a ser mejor persona.
A mi mujer e hijo, sin ellos nada tendría sentido.
A mi sobrino Daniel al que espero algún día venga a enseñarme como seguir adaptándome.
A todos los que de una forma u otra me han enseñado algo por el camino.
Por último, a Juan Iribas y Silvia Jaso por hacerlo posible.
Gracias a todos.*

ÍNDICE

	<u>Página</u>
PRÓLOGO	15
PREÁMBULO	17
INTRODUCCIÓN	19
NO SOBREVIVEN LAS ESPECIES MÁS FUERTES, NI LAS MÁS INTELIGENTES, SINO LAS QUE MEJOR SE ADAPTAN AL CAMBIO	19
CAPÍTULO 1	
LAS SIETE PARTIDAS & DISRUPCIÓN	21
CAPÍTULO 2	
EL NEGOCIO JURÍDICO DE LOS DESPACHOS DE ABOGADOS EN LA ACTUALIDAD	25
CAPÍTULO 3	
LOS INICIOS	31
CAPÍTULO 4	
LA IMPORTANCIA DE LA IMAGEN DEL DESPACHO	35
CAPÍTULO 5	
POR DÓNDE EMPEZAR	37
CAPÍTULO 6	
DÓNDE NOS ENCONTRAMOS	39
CAPÍTULO 7	
CONOCIMIENTO JURÍDICO COMO BASE DEL CRECIMIENTO ..	41
CAPÍTULO 8	
LAS HABILIDADES DE LA ABOGACÍA	45

	<i>Página</i>
CAPÍTULO 9	
ENTRE EL CONOCIMIENTO JURÍDICO Y LA NECESIDAD DE NUEVAS MIRAS	49
CAPÍTULO 10	
LOS PROFESIONALES DEL DESPACHO	53
CAPÍTULO 11	
EL DÍA A DÍA	55
CAPÍTULO 12	
LA GESTIÓN DE EXPEDIENTES	57
CAPÍTULO 13	
LA IMPORTANCIA DE LA SEGMENTACIÓN	63
CAPÍTULO 14	
LA DIFERENCIACIÓN, NUESTRA GRAN VIRTUD	69
CAPÍTULO 15	
EL CAMBIO DE PABLO	73
CAPÍTULO 16	
LA GESTIÓN DE INGRESOS Y GASTOS DEL DESPACHO	79
CAPÍTULO 17	
LA PRIMERA CONSULTA, ¿ES GRATIS?	87
CAPÍTULO 18	
HOJA DE ENCARGO. ¿ESO PARA QUÉ?	95
CAPÍTULO 19	
¿VARIOS PRESUPUESTOS?	103
CAPÍTULO 20	
POLÍTICA DE DESCUENTOS	107
CAPÍTULO 21	
LA FIJACIÓN DE PRECIOS	109

	<i>Página</i>
CAPÍTULO 22	
MI OBJETIVO VUESTRO OBJETIVO	113
CAPÍTULO 23	
EL OBJETIVO DE SANTIAGO	117
CAPÍTULO 24	
LA COMPLACENCIA	119
CAPÍTULO 25	
LA RESISTENCIA AL CAMBIO	125
CAPÍTULO 26	
LA SOLEDAD DEL ABOGADO	133
CAPÍTULO 27	
LA INICIATIVA DE SANTIAGO	137
CAPÍTULO 28	
LAS DUDAS	143
CAPÍTULO 29	
EL PRIMER PASO PARA CAMBIAR «EL CLIENTE»	147
CAPÍTULO 30	
LAS SIETE ETAPAS DE LA PLANIFICACIÓN DE JOHNSON Y SCHOLES	155
CAPÍTULO 31	
LA PRIMERA CONVERSACIÓN HACIA EL CAMBIO DE MENTALI- DAD	159
CAPÍTULO 32	
LA REFLEXIÓN DE SANTIAGO	167
CAPÍTULO 33	
LAS NUEVAS HERRAMIENTAS DE VENTA DE SERVICIOS PRO- FESIONALES	173

	<i><u>Página</u></i>
CAPÍTULO 34	
EL BORRADOR	179
CAPÍTULO 35	
EL TRABAJO EN EQUIPO NOS AYUDA A TRIUNFAR EN NUESTROS OBJETIVOS	185
CAPÍTULO 36	
AHORA TE TOCA A TI	189
ANEXOS	193
BIBLIOGRAFÍA	199