01/06/2003

ECONOMIST&JURIST

Redacción

El cliente moroso

¿Díganme Vds. cuantos abogados no se ha encontrado nunca con un cliente que no le paga los servicios prestados? Respuesta: ninguno. Los clientes morosos, en mayor o menor medida, forman parte de nuestra profesión. Frecuentemente, las provisiones de fondos minimizan el riesgo de impago, pero también es cierto, que, concluido el asunto, a veces es difícil realizar la liquidación definitiva, bien por que el cliente ha quedado descontento (``hemos perdido´´) o, en el caso de haber obtenido satisfacción, el cliente ``se evapora´´.

Para paliar esta situación, recomendamos las siguientes reglas básicas:

1.- Ante un cliente nuevo:

a) la primera visita ha de satisfacerse al concluir la misma. Es muy clásico, el cliente que se informa de las posibles soluciones a su ``problema´´con la primera visita y no volvemos a saber de él.

b) presente un presupuesto en el más breve plazo: el cliente ha de conocer los honorarios cuanto antes.

c) infórmese de los antecedentes del cliente

b) establezca el pago de l

...

SUSCRÍBETE para una conversión completa a PDF