



Luis Romero Santos

Socio director de Luis Romero Abogados y doctor en Derecho Penal.



Consejos para abogados altamente efectivos: seamos sinceros con nuestro cliente

- ¿Y cuánto nos va cobrar usted por defender a nuestro hijo?
- Treinta mil euros.
- Si usted me asegura que mi hijo va a quedar en libertad, yo le doy el doble.
- Pues mire usted, **yo no puedo asegurarle el resultado**; ni yo ni ningún otro abogado.
- ¡Hombre, pero si me pide usted ese dinero...! ¡Será porque me dará usted alguna seguridad!

- Yo le puedo asegurar que haré la mejor defensa posible de su hijo e igualmente mi especialidad en derecho penal y mis treinta años de experiencia.
- ¡Sí! ¿Pero qué **garantía** me da usted?
- Le puedo dar la garantía de mi trabajo, mi especialidad y mi experiencia, pero no le puedo garantizar el resultado puesto que el mismo no depende de mí. Las resoluciones las dictará un juez.
- ¡Claro, pero es que es tanto dinero...!
- Sí, esos son mis [honorarios](#). Yo le cobro por mi trabajo, no por el resultado, aunque desde luego yo haré

todo lo que esté en mi mano para conseguir el mejor resultado.

- Le entiendo, pero al menos ¿Podría usted decirme cómo lo ve usted? ¿Qué porcentaje hay de ganar más o menos?

- Yo le podría decir que el ochenta o el noventa por ciento, pero le estaría engañan ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |