



Luis Romero Santos

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



Consejos para abogados altamente efectivos: antes de comenzar a trabajar, exige los honorarios iniciales

La mayoría de los profesionales y empresas que prestan servicios cobran antes de iniciar su trabajo o al momento de comenzar a prestar su servicio. Sin embargo, **muchas veces creen los clientes del abogado que a un bufete se va sin tener que pagar**. Es más, algunos ciudadanos creen que le están haciendo un favor al abogado sólo por tener la posibilidad de conocer su caso, tan interesante y con tantos detalles que lo harán ser un gran abogado si lo toma.

El **problema principal** para los abogados que comienzan a trabajar sin haber cobrado antes sus honorarios es que después de muchos prolegómenos, idas y venidas, consulta de documentos, llamadas, correos, múltiples WhatsApp, gestiones fuera del despacho, viajes, consultas que terminan a las cuatro de la tarde o a las once de la noche: quizás el cliente decida dejar su encargo para más adelante o nos diga que un vecino abogado, su pariente abogado o un compañero de trabajo, de hermandad, de club o de su equipo de fútbol, se lo va a llevar “¡Es que se ha ofrecido!”.

Si ocurre lo anterior y ello tiene lugar con frecuencia, habremos empleado muchas horas de nuestra agenda en trabajar **sin cobrar**. Y a no ser que actuemos como una ONG o seamos ricos, no es un modo de actuar que optimice los recursos de nuestra empresa y la rentabilidad de la misma. Ese tiempo podríamos haberlo dedicado a los expedientes de los clientes que sí nos han p ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |