



¿Qué hacer cuando un cliente no quiere abonarte tu minuta profesional?

La primera recomendación para evitar esta situación: Redactar con carácter previo un contrato de prestación de servicios (hoja de servicios); estableciendo de forma clara y sencilla en qué va a consistir nuestra asistencia letrada e incluso el criterio de honorarios aplicable a cada caso concreto.

Por Carlos Rodríguez-Belvis de la Brena. Abogado

¿Qué ocurre cuando no suscribimos dicho contrato porque a ambas partes, en su día, les bastó la palabra dada y una vez finalizado nuestra asistencia letrada (porque tampoco hemos cobrado provisión de fondos previa) llega el momento de la facturación y de lo dicho y acordado de verbi gracia no sirve? Bien, en este caso aparte de perder al cliente, tendrás que interponer reclamación de minuta profesional en concepto de Honorarios profesionales devengados y no percibidos, presentando minuta detallada (conocida vulgarmente como “Jura de Cuentas”) de conformidad con el art. 35 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, en concordancia con el art. 241 de

...