



Luis Romero Santos

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



Consejos para abogados altamente efectivos: valora tu trabajo y cobra dignamente por ello

Uno de los temas más recurrentes en las conversaciones entre abogados son los honorarios ¿**Cómo calculo los honorarios?** ¿Le parecerá bien al cliente esta minuta? ¿Me equivoqué al dar un presupuesto tan bajo a mi cliente! ¿Tengo mucho dinero en la calle!

No hace mucho tiempo, llevé mi coche al concesionario para el mantenimiento y me sorprendió el importe de la factura al recogerlo ¡Qué cara es la hora de trabajo! Sin desmerecer la labor de unos mecánicos especializados, los abogados hemos estudiado una carrera, cursos y master de especialización, hemos realizado unas prácticas y finalmente en el momento de calcular la minuta u ofrecer un presupuesto, llevaremos más o menos tiempo ejerciendo una profesión en la que defendemos los derechos e intereses de los ciudadanos.

Muchos de nuestros clientes, además, **arriesgan su patrimonio, su honor y hasta su libertad**, confiando en nosotros para que les defendamos. Sin embargo, cuando conozco los honorarios que han cobrado algunos compañeros a sus clientes, concluyo que no han valorado adecuadamente su trabajo. Es más, muchas veces no me explico cómo les puede ser rentable prestar un servicio determinado a un precio demasiado bajo.

"Muchos de nuestros clientes, además, arriesgan su patrimonio, su honor y hasta su libertad" (Foto: E&J)

Me pregunto si firman muchas hojas de encargo y por ello consiguen facturar una cantidad suficiente para cubrir ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |