



Sistemas de minutación aplicados por los abogados

Por Oscar Fernández de León. Socio Director de Leonolarte Abogados

Los sistemas de minutación, considerados como la forma en la que los abogados perciben la compensación económica de sus clientes por los servicios prestados, constituyen una herramienta esencial para el crecimiento de los despachos, estando íntimamente vinculados a la política de precios de la firma y, cómo no, a la implementación de sus decisiones estratégicas, máxime si tenemos en consideración que la adecuada elección de uno u otro sistema repercutirá en los procesos de captación y fidelización del cliente y de rentabilidad del despacho.

Con fundamento en los artículos 44 del Estatuto General de la Abogacía Española y artículo 16 del Código Deontológico de la Abogacía Española^[1], los abogados han ido desarrollando diversas modalidades que trataremos en este artículo, si bien a modo de introducción señalaremos los tres presupuestos que deben condicionar la puesta en práctica de todo sistema de minutación:

1º.- Para la determinación lo más aproximada posible de los honorarios que serán objeto de minutación es fundamental que el despacho establezca a priori y a través de su política de precios, el coste de producción del servicio y el beneficio que pretendemos obtener con la percepción ...