26/09/2022

ECONOMIST&JURIST

Luis Romero Santos

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

Consejos para abogados altamente efectivos: Si el cliente se demora, sé benevolente; si es moroso, ejercita las acciones

Uno de mis primeros clientes cuando yo estaba aún ejerciendo la pasantía, me propuso cobrar mis honorarios por defenderle en un juicio de reclamación de cantidad cuando yo consiguiese recaudar algunos créditos suyos frente a deudores que no deseaban o no podían pagarle. Yo le aclaré que **debía recibir mis honorarios al contratarme y no supeditar el cobro de los mismos al resultado del segundo procedimiento**. Obtuve su conformidad, firmó la hoja de encargo profesional pero no abonó los honorarios iniciales.

Cuando le recordé que no podría comenzar a trabajar en la defensa de sus intereses y derechos hasta que me ingresara la cantidad pactada, me pidió que esperase unos días. Sin embargo, **hube de retirarme de su defensa pues la espera se hacía eterna**. Una cosa es el uso del derecho y otra el abuso del derecho.

Por otra parte, hay veces en las que ya avanzado un proceso en el que intervenimos, **el cliente no cumple con su obligación de abonar unos concretos honorarios pactados**, bien porque se

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |