01/02/2014

ECONOMIST&JURIST

Redacción

¿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-Belvís 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 dic

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |