



Ana Sánchez Blázquez

Redacción E&J



Cómo aclarar uno de los conceptos más confusos de un procedimiento judicial sin abrumar al cliente ni perder tiempo en aclaraciones posteriores

Explicar las costas procesales a un cliente suele convertirse en uno de esos momentos incómodos en los que la jerga jurídica choca de frente con el lenguaje cotidiano. Para los abogados, es un concepto básico y rutinario; para los clientes, en cambio, suena ambiguo, abstracto y cargado de consecuencias económicas difíciles de anticipar. Esta falta de comprensión provoca malentendidos frecuentes, expectativas poco realistas y, en muchos casos, llamadas o correos posteriores pidiendo que se “aclare bien” si tendrán que pagar algo adicional tras ganar o perder el juicio. Por eso, disponer de una forma sencilla, rápida y empática de explicar las costas se convierte en una herramienta de gestión diaria que ahorra tiempo y refuerza la relación de confianza con el cliente.

Una buena estrategia es comenzar con una definición breve y desprovista de tecnicismos. En lugar de citar artículos o mencionar expresiones como “principio de vencimiento” o “tasación de costas”, resulta mucho más eficaz dec

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |