



‘HAF’, el puesto más rentable de una firma de abogados

Determinar con acierto un sistema de cobro de honorarios de una firma de abogados es un elemento clave para su éxito y crecimiento a lo largo de los años. Históricamente, **los abogados se han caracterizado por tener muchos problemas para saber cobrar sus honorarios**. En cierto modo, siempre ha sido un tema tabú, sobre todo en España. Era tradición que los abogados no cobraran muchas consultas previas a la decisión de iniciar acciones judiciales o de otro tipo.

De forma muy diferente, otros profesionales también muy prestigiosos, como por ejemplo, los médicos, acostumbraron a sus pacientes, a pagar siempre al salir de la consulta. Los profesionales de la medicina consiguieron esta disciplina de cobro, en gran medida, gracias a algo tan sencillo como es informar del precio de la consulta desde el primer contacto con el paciente. Información que se facilitaba a través del personal de secretaría. Esta determinación previa del precio de la consulta hacía que el médico cobrara lo mismo por una c

...