

## Nuevas técnicas para calcular los honorarios profesionales

**Por María Jesús González-Espejo**, Socia Directora de Emprende Law/06/05/2013

Uno de los grandes retos a los que están teniendo que hacer frente los despachos de abogados es a la **presión que están ejerciendo los clientes** para conseguir rebajas en los precios de los servicios. En las épocas de bonanza, eran más bien anecdóticas las discusiones motivadas por el coste de los servicios.

La crisis, la mayor competencia y la mayor transparencia en el coste de los servicios que está permitiendo Internet, han puesto sin embargo en el centro de la diana, **el precio**.

Nunca ha sido sencillo fijar el precio de los intangibles que el abogado ofrece a sus clientes, esencialmente su conocimiento y experiencia.

Para resolver ese reto de la fijación del precio de sus servicios, los despachos han venido utilizando durante las últimas décadas el sistema de la **facturación por horas**.

Es decir, *el total de horas invertidas en un asunto, multiplicadas por el precio hora asignado al profesional responsable del asunto*.

Este sistema tiene un claro **problema** y es que **está confrontado con la eficiencia**: Si facturo por horas, **cuanto más eficiente soy** menos tiempo dedico a un tema y **menos facturo**.

Así las cosas, el sector está teniendo que aprender nuevas técnicas de facturación y mi propuesta hoy es reflexionar sobre la posibilidad de facturar al cliente utilizando como uno de los criterios claves para fijar el precio de los servicios, el llamado **ROI o retorno de la inversión**.

Este concepto, utilizado con mucha frecuencia en marketing para medir los resultados que se obtienen en una campaña en relación con la inversión realizada, pone en el epicentro del sistema, al cliente, en ocasiones el "gran olvidado"

Normalmente para preparar un presupuesto comenzamos pensando en cuánto nos va a costar prestar el servicio: precio hora del profesional, gastos varios, etc., pero ¿por qué no empezar al revés, pensando en qué problema voy a solucionar o evitarle a mi cliente? ¿Cuánto estaría él dispuesto a pagarme por evitar o resolver ese conflicto?

Abrazar esta nueva filosofía de facturación de los servicios exige ser un **experto en la evaluación y medición de los riesgos jurídicos y de sus daños**.

Convertirse en un gran conocedor de la asignatura de "Compliance" o **cumplimiento normativo**; en la de **indemnizaciones, penas y multas**; en la de **atención al cliente, empatía y escucha activa**.

No sé si vosotros sois duchos en estas materias. Si lo sois, afortunados vosotros.

Si no lo sois, creo que es un buen momento para entender, como dijo Leonardo Da Vinci, que "no estamos en una época de cambios, sino en un cambio de época".