

DETERMINACIÓN DE HONORARIOS. El abogado basa sus honorarios en factores tales como el nivel de dificultad de un trabajo legal en particular, la cantidad de tiempo invertido, la experiencia y la habilidad en el área de especialidad legal y el costo indirecto (éste, usualmente incluye el alquiler, las máquinas y materiales de oficina, los salarios de los empleados, el mantenimiento de una biblioteca y los costos asociados con el mantenimiento del nivel de las habilidades y la educación profesional del abogado). El costo indirecto del abogado normalmente comprende entre el 35 y el 50 por ciento de los honorarios legales cobrados.

Los servicios de nuestro despacho incluyen el estudio del caso, la investigación y la preparación del caso. La mayor parte del trabajo se hace después de que el cliente se va del despacho del abogado y puede llevar mucho tiempo. Por lo tanto, el cliente a menudo desconoce la cantidad de tiempo que un asunto legal dado tomará realmente. El cliente siempre debe discutir el posible importe de los honorarios en la primera reunión con el abogado. En la reunión inicial, el abogado y el cliente deben discutir el tiempo previsto para resolver el caso, las dificultades que pueden aparecer y la complejidad de los asuntos legales del caso en particular. Un acuerdo inicial acerca de los honorarios puede evitar sorpresas y malos entendidos, tanto para el cliente como para el abogado. El cliente debe estar preparado para decidir cuánto dinero y tiempo puede invertir para resolver el problema, y de qué diferentes formas puede resolverlo.