



**Tus Abogados  
Y Contadores**



# LA GUÍA COMPLETA PARA DEFINIR PRECIOS EN LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS JURÍDICOS

**¿CUÁNTO COBRAR POR LOS HONORARIOS DE MIS  
SERVICIOS JURÍDICOS?**

# TABLA DE CONTENIDO

**3**

## INTRODUCCIÓN

Análisis de la jurisprudencia en el cobro de servicios jurídicos

**5**

## METODOLOGÍA PROPUESTA

Cuantificación de precios según la jurisprudencia

**11**

## FIJACIÓN DE PRECIOS

Cobrar por trabajo realizado

**13**

## RECOMENDACIONES

1. Recomendaciones para hacer más rentables tus servicios legales.
2. Estrategia de primera consulta gratuita: Recomendaciones si piensas implementarla.

**15**

## FORMAS DE COBRAR POR TUS SERVICIOS JURÍDICOS

## INTRODUCCIÓN

### ANÁLISIS DE LA JURISPRUDENCIA EN EL COBRO DE SERVICIOS JURÍDICOS

La razón del porque no sabemos cobrar por nuestros servicios profesionales es porqué el sistema educativo solo enseña tecnicismos que para nuestro caso son tecnicismos jurídicos y desafortunadamente no se preocupan por capacitar a sus futuros profesionales en temas relacionados con lo que hoy se conoce como habilidades blandas o más conocidas en el mundo empresarial como soft skills, las cuales son precisamente las capacidades que nos permiten gestionar de una mejor manera nuestro tiempo, tener buenas relaciones interpersonales o más importante aún, saber cobrar por nuestros conocimientos y servicios profesiones, entre otras habilidades muy importantes a la hora de desarrollarnos profesionalmente en un mercado altamente competitivo.

Según lo anterior en [Tus Abogados y Contadores](#) nos dimos a la tarea de analizar la jurisprudencia respecto al cobro de los servicios jurídicos, así como las tarifas emitidas por el Colegio Nacional de Abogados (Conalbos), y llegamos a las primeras conclusiones:

- 1** La jurisprudencia no permite un cobro excesivo producto de un aprovechamiento de la necesidad, la ignorancia o la inexperiencia del cliente.
- 2** Las tarifas propuestas por las asociaciones y/o colegios de abogados serian ideales y podríamos aplicar de forma simple si fuéramos unos pocos abogados, lo cual está lejos de la realidad del mercado, dado que Colombia es el segundo país del mundo con más abogados por habitante, producto de los más de 400.000 mil abogados con matrícula profesional, según la Corporación Colombiana de Excelencia en la Justicia.

# 3

Dada la alta competencia del gremio, las tarifas sugeridas no se cumplen en lo absoluto en la práctica y la verdad no tenemos que ser expertos en economía para entender que una alta oferta produce una disminución de precios. Para demostrártelo solo tienes que ver un par de páginas o anuncios de abogados o firmas de abogados de gran renombre y veras que la gran mayoría por no decir todos le ofrecen a sus clientes la primera consulta gratuita. SI GRATIS, mientras tú podrías estar cobrando lo estipulado en las tarifas oficiales, las cuales sugieren un precio que oscila entre medio y un SMLV dependiendo de si la consulta es verbal o escrita.

# 4

No es sancionable por parte de las autoridades públicas cobrar valores inferiores a los estipulados por las asociaciones o colegios de abogados. Así lo explicó la Corte Constitucional al referirse a aquellas cláusulas establecidas por los colegios de abogados, que sancionan el cobro de sumas irrisorias en honorarios como faltas a la ética. El alto tribunal explicó que al no ser obligatorio en Colombia afiliarse a los colegios de profesionales, una norma así es una mera declaración de voluntad, que no obliga a quienes no se encuentran colegiados.

Adicionalmente encontramos que en la Sentencia T-1143 de 2003 dice lo siguiente: “Es del caso anotar que en otras legislaciones constituye una falta a la lealtad debida a la profesión el que los letrados cobren sumas inferiores a las prescritas por las mencionadas asociaciones. En Colombia, debido a la ausencia de una regulación más rica en la materia, la práctica común de cobrar sumas irrisorias por el desempeño profesional no se encuentra penada.”

# 5

Nos guste o no, esta es la realidad con la que debemos convivir y debemos transformarnos para poder competir en el mercado actual de los servicios jurídicos de nuestro país.

De acuerdo a lo anterior muy seguramente te debes seguir preguntando y entonces cómo puedo fijar el valor de mis honorarios según las actuales condiciones del mercado jurídico? Pues bien, para poder hacerlo debes correlacionar la jurisprudencia que regula el cobro de los servicios jurídicos, con las prácticas empresariales para la fijación de precios, dado que en definitiva si eres un abogado independiente o si eres socio de una firma de abogados, lo que realmente eres, es un empresario que necesita entender cómo cobrar por su servicio.

## **METODOLOGÍA PROPUESTA**

### **CUANTIFICACIÓN DE PRECIOS**

### **SEGÚN LA JURISPRUDENCIA**

Con el fin de guiarte en este proceso en [Tus Abogados y Contadores](#) hemos diseñado una metodología sencilla que te permitirá conectar la norma y las estrategias empresariales para la fijación de precios. Para empezar vamos a recordar los 6 criterios de los que nos habla la jurisprudencia para la fijación de los honorarios cobrados por los abogados.

1. El trabajo efectivamente realizado por el abogado.
2. La reputación del abogado.
3. La dificultad del asunto.
4. La capacidad económica del cliente.
5. La cuantía de la pretensión.
6. La voluntad contractual de las partes, y a falta de ésta, se acudirá a las tarifas establecidas por los Colegios de Abogados.

Antes de explicarte nuestra metodología te queremos preguntar si encontraste otra justificación del porque el no cobrar por la primera consulta o dar un bajo costo por los servicios jurídicos no es una violación a estos criterios? La explicación es muy simple, solo basta con ver los criterios 4 y 6. Estos dos criterios abren la puerta a la capacidad económica del cliente y a la voluntad contractual de las partes, es decir, el cliente y el abogado pueden pactar a su voluntad el valor a pagar y/o cobrar por determinado servicio jurídico, con la salvedad que en caso de no llegar a un acuerdo entre las partes, la tarifa cobrada no podrá sobrepasar los valores estipulados en las tarifas oficiales.

Aclarado lo anterior, a continuación vamos a describirte la metodología diseñada por [Tus Abogados y Contadores](#) con el objetivo de ayudarte a establecer precios competitivos y rentables para tus servicios legales.

# 1

## CUANTIFICAR LOS CRITERIOS PLANTEADOS POR EL CONSEJO SUPERIOR DE LA JUDICATURA.

Para hacerlo vamos a cuantificar cada criterio. A continuación te explicamos como hacerlo:

Aclaración: El modelo tendrá en cuenta temas como tu experiencia, especializaciones y/o complejidad del caso. No obstante, hemos decidido explicarte paso por paso con el fin de tener un modelo un poco más sencillo. Recuerda que una muy buena técnica para resolver cualquier tema complicado es dividirlo en partes pequeñas que puedas entender.

### CUANTIFICANDO EL CRITERIO:

#### TRABAJO REALIZADO POR EL ABOGADO

Antes de explicarte cómo podrías cuantificar el “trabajo realizado”, te vamos a enseñar unos simples conceptos proveniente de la teoría de costos y estrategias de fijación de precios que utilizan las empresas.

1

**Costos fijos:** Hacen referencia a los costos que debes solventar tengas o no tengas clientes, es decir, el arriendo, los servicios, la secretaría, dependientes judiciales, etc.

2

**Costos variables:** hacen referencia a los costos incurridos en la prestación del servicio, es decir, tiempo invertido, transportes, fotocopias, impuestos, etc.

3

**Costo total de operación:** Es la suma de los costos variables y los costos fijos.

4

**Costo por hora:** Es el costo total de operación dividido por las horas laborales de un mes. Para nuestra metodología vamos a suponer que trabajamos 160 horas al mes, que equivalen a 40 horas a la semana o dicho de otra forma, trabajamos 5 días a la semana y cada día tiene 8 horas laborales.



**5** **Utilidad:** En resumen son tus ganancias. Son el porcentaje que ganas después de haber pagado todos tus costos. Según nuestra experiencia ningún negocio debe tener utilidades menores al 30%.

En este punto debes estar pensando mi salario ya está incluido en el costo. Pues bien, pensar así es un error ya que de esta forma estás pensando igual que un empleado y por ende sería mejor que buscaras un trabajo, dado que con un trabajo de oficina recibirías el mismo ingreso pero con el beneficio que es algo fijo y no tienes que salir a buscar clientes.

**6** **Precio mínimo de venta por hora de tus servicios jurídicos:** Para llegar al precio mínimo de venta por hora de tus servicios jurídicos solo debes multiplicar tu costo total de operación X la utilidad deseada.

**7** **Existen 2 estrategias de fijación de precios.** La primera es una fijación de precios basada en costos de producción y la segunda es una fijación de precios basada en el valor percibido por el cliente.

La estrategia basada en costos de producción nos obliga a tener claro cuales son nuestros costos. Esta es la metodología que vamos a utilizar en este eBook.

La estrategia fijación de precios basada en el valor percibido por el cliente nos obliga a tener una propuesta de valor clara de nuestros servicios jurídicos. Si deseas puedes consultar nuestro eBook creado para ayudarte a definir una propuesta de servicios jurídicos ganadora.

[Ir al eBook](#)

Con el fin de aterrizar los anteriores conceptos vamos a utilizar un ejemplo con valores ficticios con el fin de mostrarte como podrías calcular el precio por hora de tus servicios legales.

**COSTOS FIJOS****VALOR**

Arriendo	\$ 150
Servicios	\$ 50
Secretaria (o) y/o dependiente	\$ 100 (Incluidas todas las prestaciones sociales)

**TOTAL COSTOS FIJOS \$ 300**

**COSTOS VARIABLES****VALOR**

Salario	\$ 300
Transportes y fotocopias	\$ 10

**TOTAL COSTOS VARIABLES \$ 310**

Si quieres analizar los salarios promedio de los abogados en Colombia puedes revisar el siguiente artículo.

<https://www.bluradio.com/sociedad/cuanto-gana-un-abogado-en-colombia-144927>

**COSTOS****FÓRMULA****VALOR**

**COSTOS MENSUALES DE OPERACIÓN**

COSTOS VARIABLES + COSTOS FIJOS

\$ 610

**COSTO POR HORA**

COSTO DE OPERACIÓN / 160 HORAS

\$ 3,81

En términos empresariales este costo por hora sería el equivalente del costo de fabricar un producto, que para nuestro caso, es el costo de fabricación de nuestro servicio. No obstante, para ningún empresario inteligente es viable vender su producto al mismo precio que le cuesta fabricarlo. Según esto, vamos a incluir en el modelo la utilidad esperada de nuestro servicio. Para el siguiente ejemplo vamos a suponer una utilidad del 30%, Es decir:

**PRECIO MÍNIMO****FÓRMULA****VALOR**

**PRECIO MÍNIMO POR HORA**

COSTO POR HORA + (COSTO POR HORA X UTILIDAD)

\$ 4.95



**Tus Abogados  
Y Contadores**



¿Significa esto que ya hemos terminado de calcular el precio de venta de nuestros servicios legales? Pues no, hasta el momento tenemos el costo mínimo por hora y aún nos falta adicionarle al modelo lo siguiente:

1. La reputación del abogado: Como la reputación es algo tan subjetivo, este criterio lo vamos a cuantificar según la experiencia.
2. La dificultad del asunto.
3. La cuantía de la pretensión.

¿Cómo crees que podemos adicionar a nuestro modelo estos criterios un poco subjetivos? La respuesta es muy simple, calificándolos con valores numéricos con el fin que puedan multiplicar nuestro precio de hora base. A continuación te explicamos nuestra propuesta.

**1** **Experiencia o reputación del abogado:** Proponemos que califiques de 1 a 3 tu experiencia, siendo 1 un abogado junior y 3 un abogado de mucha experiencia. En términos empresariales la experiencia la pueden dar los años de trabajo o las especializaciones que tengas en el tema.

**2** **La dificultad del asunto:** Califica la dificultad del caso de 1 a 3. Siendo 1 un caso sencillo y/o que sepas que muchísimos abogados pueden realizarlo, y 3 para casos complejos y/o que sea un tema muy especializado que pocos colegas manejan. El puntaje de este criterio también puede variar según el tiempo total del litigio y de la disponibilidad de las pruebas que tenga el cliente.

**3** **La cuantía de la pretensión:** Para no complicar mucho el modelo podemos utilizar 1 para procesos de mínima cuantía y 2 para procesos de mayor cuantía.

Una vez cuantificado los criterios estipulados por el Consejo Superior de la Judicatura, pasaremos a entregarte la formula definitiva para calcular el precio comercial por hora de tus servicios legales.

#### PRECIO FINAL

#### FÓRMULA

PRECIO FINAL  
POR HORA

PRECIO MÍNIMO X TIEMPO X EXPERIENCIA  
X DIFICULTAD X CUANTÍA

Veamos un ejemplo con el fin de explicártelo con cifras.

Imagina que un cliente potencial te contacta y te pide que le pases una cotización por un caso en particular. Según tu experiencia defines lo siguiente:

ITEM	VALOR ESTIMADO	
Costo de tus servicios por hora	\$ 50	
Tiempo que debes invertir en el caso	8 Horas	
Tu experiencia	2	(Podrías preguntarle al cliente si es un diferencial al momento de contratarte)
Dificultad	1.5	(Es un caso relativamente simple y hay mucha competencia dentro de los abogados)
Cuantía	1	(mínima cuantía)

Según este ejemplo el costo que le deberías dar al cliente es el siguiente:

PRECIO FINAL	FÓRMULA	VALOR
PRECIO FINAL POR HORA	$50 \times 8 \times 2 \times 1.5 \times 1$	\$ 1.200

# 2

## FIJACIÓN DE PRECIOS POR TRABAJO REALIZADO Y NO POR HORAS

El hecho que ya tengamos cuanto sería el precio de venta de nuestra hora de trabajo no necesariamente implica que debemos cobrar por hora de trabajo, dado que el cliente podría percibir que podrías aumentar a propósito la cantidad de horas con el fin de justificar un valor más alto por tus honorarios.

¿Quiere decir esto que todo lo dicho hasta el momento no te sirve? La respuesta es NO, simplemente como ya te hemos explicado esta es una metodología que intenta recoger todos los aspectos que debes tener en cuenta a la hora de cobrar por tus servicios legales. Una vez explicado lo anterior, te explicaremos cómo podrías dar un precio por trabajo realizado y no solo por horas.

Nuestra recomendación es que hagas una tabla con la cantidad de horas promedio que te lleva tener un resultado satisfactorio por cada tipo de servicio que ofreces. A continuación un ejemplo:

Supongamos que eres un abogado de familia que ofreces los siguientes servicios:

### TIPO DE PROCESO

### TIEMPO ESTIMADO

Divorcio por mutuo acuerdo	8 Horas	(incluido los desplazamientos)
Divorcio contencioso	24 Horas	
Herencias simples	16 Horas	
Herencias intestadas	80 Horas	

La cantidad de horas son tiempos ficticios. La cantidad por caso solo lo sabes tú y dependerá de tu experiencia y eficiencia.

La cantidad de horas por servicio solo la podrás definir con tu experiencia y eficiencia. Recuerda que sobredimensionar las horas causarán un aumento significativo en tus precios y una subestimación del esfuerzo equivaldría a regalar tu tiempo. Para llegar a un punto medio ten en cuenta la principal premisa de toda negociación: **Una negociación es exitosa cuando las 2 partes quedan satisfechas, no solo tú o solo el cliente.**

Una vez tengas esta tabla con el promedio de horas que debes invertir por servicio que ofreces, solo queda aplicar la fórmula anterior para saber cuanto sería el costo de tus honorarios según el proceso.

A continuación un ejemplo que te ayudará a entender la fórmula final para el cobro de tus honorarios.

## EJEMPLO

### DIVORCIO POR MUTUO ACUERDO

ITEM	VALOR ESTIMADO	
Costo de tus servicios por hora	\$ 50	(ejemplo anterior)
Tiempo que debes invertir en el caso	8 Horas	(Lo tomas de la anterior tabla)
Tu experiencia	1	(En casos tan sencillos como el de un divorcio por mutuo acuerdo te recomendamos validar con el cliente si está dispuesto a pagar un valor más alto por tener un abogado con más experiencia.)
Dificultad	1	(Es un caso relativamente simple y hay mucha competencia dentro de los abogados)
Cuantía	1	(mínima cuantía)

#### PRECIO FINAL

#### FÓRMULA

#### VALOR

PRECIO FINAL POR  
DIVORCIO DE MUTUO  
ACUERDO

$$50 \times 8 \times 1 \times 1 \times 1$$

\$ 400

Este precio final obtenido de la anterior fórmula es el precio de tus servicios bajo una modalidad de cobro conocida como **tarifa fija**, la cual describiremos en nuestra próxima sección.

Recomendación: Construye esta tabla con el promedio de horas por caso y trata de memorizarla con el fin que cuando un cliente te pregunte por tus tarifas, NO tengas que decirle déjame revisar porque no tienes la tabla a la mano, ocasionando que el cliente pueda poner tu profesionalismo en duda.

# 3

## RECOMENDACIONES PARA HACER MÁS RENTABLES TUS SERVICIOS LEGALES:

1

**Comparte costos fijos:** Como pudiste ver los costos fijos (oficina, servicios, secretario o dependiente) no son nada despreciables. Para reducirlos puedes unirte con otro colega o crear una firma con el fin que puedas compartir estos costos. Esto te dará el beneficio de aumentar tu rentabilidad o de tener mejores tarifas sin que necesites bajar tus ingresos.

2

**Utiliza espacios de coworking:** Este concepto es muy utilizado en países desarrollados y está cogiendo mucha fuerza en nuestro país. El concepto es muy simple, son espacios de oficina compartidas totalmente equipadas que incluyen servicios básicos incluidos teléfono con extensión propia, internet y hasta secretaria. Revisa esta opción que muy seguramente te podrá servir a la hora de reducir tus costos fijos.

3

**Economías de escala (volumen de clientes):** Si solo tienes un cliente el deberá pagarte lo suficiente para cubrir tus costos fijos, lo cual te obligarán a tener tarifas más altas. Ahora, si en lugar de tener 1 o 2 nuevos clientes mensuales tienes 30, 60 o más clientes, tus costos fijos los podrás dividir en muchos más clientes, lo cual te permitirá aumentar significativamente tus ingresos y/o tener un precio mucho más competitivo.



# 4

Si tienes dificultades para conseguir nuevos clientes todos los días, en **Tus Abogados y Contadores** (puedes ingresar [AQUÍ](#)) hemos diseñado una innovadora plataforma Colombiana que te permitirá conectarte con miles de clientes que están buscando contratar los servicios de un abogado. Con este servicio podrás conectarte con miles de clientes y de esta forma aumentar tus ingresos significativamente.

**Optimización del capital humano:** Si puedes conseguir un tiempo más económico, podrás aumentar tu rentabilidad y/o tener mejores tarifas.

# 5

Para hacerlo puedes contratar un abogado junior que se encargue de las tareas fáciles y/o operativas, mientras tú llevas los casos más complejos y solo supervisas los casos más sencillos.

# 4

## RECOMENDACIONES SI PIENSAS IMPLEMENTAR LA ESTRATEGIA DE LA PRIMERA CONSULTA GRATUITA:

La estrategia de la primera consulta gratis tan generalizada por muchos colegas y/o firmas de abogados, es válida siempre y cuando tengas en mente lo siguiente:

# 1

El objetivo de esta primera consulta gratuita NO deberá ser el de regalar tu trabajo. El objetivo de esta estrategia deberá ser que el cliente te conozca y así te puedas posicionar como el profesional más idóneo para tu cliente. Esta técnica solo tendrá sentido en el momento que tu propuesta de valor genere la percepción de un excelente servicio.

# 2

Si deseas saber como generar un diferencial y una propuesta de valor ganadora para tus servicios legales, puedes leer un artículo que hemos construido para también ayudarte con este tema tan importante. (puedes ingresar [AQUÍ](#)).



**Tus Abogados  
Y Contadores**

# 3

En esta primera consulta gratuita en ningún momento debes dar soluciones legales completas que le permitan al cliente prescindir de contratar tus servicios.

# 5

## FORMAS DE COBRAR POR TUS SERVICIOS JURÍDICOS

La fórmula propuesta hasta el momento de precio igual a dedicación o tiempo invertido no es una fórmula nueva inventada por [Tus Abogados y Contadores](#), es más, es una forma muy utilizada por el sector legal en Estados Unidos y Europa. No obstante, esta forma de cobro ha ido evolucionando en estos países hacia nuevas formas denominadas fórmulas de honorarios alternativos (Alternative Fee Arrangements, AFA).

La razón principal que ocasionó la creación de las AFA es porque el cobrar por hora es un incentivo que premia la ineficiencia, cuanto más tardó en resolver algo, más se le facturará al cliente.

Con esta sección nuestro objetivo es aclararte lo que son y lo que no son las AFA. Según la ABA (American Bar Association): “Las AFA no son cobrar más de lo que podrías por horas facturables – sino cargar honorarios apropiados al valor que el cliente recibe y percibe. Deben basarse en lo que es justo y razonable, tanto para el cliente como para el abogado. Hacer un seguimiento del tiempo dedicado debe ser una medida para el abogado para conocer sus costos, no necesariamente una medida del valor que él o ella está proporcionando a los clientes en sus necesidades legales “.

En conclusión, no debemos confundir nuestros costos (que ya te hemos mostrado cómo calcularlos), con nuestra propuesta de valor, la cual está directamente correlacionada con el servicio y resultados conseguidos para el cliente. Si deseas puedes consultar varios contenidos creados para ayudarte a definir una propuesta de valor ganadora. Puedes ingresar [AQUÍ](#).

Por otra parte, tampoco se trata de cobrar menos que su equivalente por horas. Si un cliente percibe un mayor valor en un trabajo que terminas en una hora, vs el trabajo que realiza otro colega en tres horas, ¿quién puede decir que no podemos cobrar un precio igual o mayor que el precio que supondría tres horas de trabajo?

A continuación te mostramos un ejemplo claro de una buena interpretación de las AFA: Imagina que tienes un cliente que es una empresa, a este cliente le has venido cobrando por cada nuevo contrato de trabajo que te solicite. Que tal si en lugar de cobrar por contrato elaborado empaquetas tu servicio y le ofreces un producto que le permita tener 3 contratos por un único precio cobrado anticipadamente, independientemente del tiempo que te tome hacerlos.

Planteado lo anterior, pasaremos a ver las AFA's más utilizadas en nuestro país.

**Suma Fija:** El abogado cobra un valor fijo por toda la asesoría jurídica. Puedes aplicar la metodología explicada en este documento para calcular el valor que el cliente debe pagarte con esta forma de pago.

**Sugerencia cuando apliques tarifas fijas:**

En trámites notariales o municipales puede cobrar el 50% al iniciar y el 50% faltante al terminar. En este tipo de servicios se recomienda no entregar ningún documento hasta que el cliente efectivamente pague.

En procesos judiciales la práctica común y recomendada por el Colegio Nacional de Abogados (Conalbos) es el de cobrar el 50% al firmar el poder respectivo, el 20% una vez se cierre el debate probatorio y el 30% restante al terminar el proceso. Otra forma sería el 50% al inicio y el restante dividido en el número de las instancias.

**Cuota litis o Cobro contingente:** Consiste en una participación económica, deducible por el abogado de los resultados económicos del proceso, solo si este se gana. Además, el abogado asume todos los gastos de la gestión. Es ideal para procesos que tienen una alta probabilidad de éxito, cuando el demandado es solvente o es el Estado y/o cuando el cliente no tiene dinero para pagar por adelantado. El porcentaje no podrá ser superior al 50% sin importar el proceso o su duración.



**Sistema Mixto:** Aplica cuando se cobra una parte como suma fija y otra como un porcentaje en caso de tener resultados exitosos.

Por último y sin importar la forma de pago que negocies con el cliente, recomendamos ampliamente que el precio y formas de pago sean acordadas al inicio y se formalicen mediante un contrato escrito.

Te invitamos a que investigues las restantes fórmulas de honorarios alternativos o AFA, con el fin que determines si te convendría emplear una técnica diferente a las 3 más utilizadas en el país.



**Tus Abogados  
Y Contadores**

**La forma más fácil de contratar  
Abogados y Contadores**