



Facturación en Despachos de Abogados y cálculo de costes

Raúl Herrera García



XIII
Congreso de la Abogacía Española
Congrés de l'Advocacia Espanyola



Los Pilares de la Abogacía

- Marketing
- Gestión
- Abogacía



XIII

Congreso de la Abogacía Española
Congrés de l'Advocacia Espanyola



Los 3 pilares son igual de importantes

1/ MARKETING:

- Defínete como abogado
- Diferénciate de la competencia
- Hazte conocer

2/ GESTIÓN:

- Controla ingresos y gastos
- Busca la rentabilidad no la facturación
- Las 5 reglas

3/ EJERCICIO:

- Especialízate
- Colabora (V y H)
- Fórmate



XIII
Congreso de la Abogacía Española
Congrés de l'Advocacia Espanyola



Todo pasa por un plan

- No tiene que ser extenso
- Tiene que tratar los 3 pilares
- Debe ser realista



XIII

Congreso de la Abogacía Española
Congrés de l'Advocacia Espanyola



GESTIÓN: facturación y control de costes

Control de ingresos y gastos.

Tenemos que saber qué costamos y cuánto ganamos.

Tanto personal como profesional. Incluidos impuestos.

Basta un Excel

Mensual y anual. **¡ojo!**



XIII
Congreso de la Abogacía Española
Congrés de l'Advocacia Espanyola



Coste / hora

Con los anteriores datos podemos sacar nuestro coste hora.

52 semanas año – 4 de verano – 2 de navidades – 1 de semana santa = 45 s.

45 semanas x 40 horas (pon las horas que trabajas) = 1.800 horas.

Nuestro único activo es el tiempo.



XIII

Congreso de la Abogacía Española
Congrés de l'Advocacia Espanyola



Coste / hora II

Divide tus gastos profesionales y personales entre las horas disponibles:

Ejemplo:

25.000 euros año (coste profesional y vital)
/ 1.800 horas = **13,89 euros / hora.**

111,11 euros / día



XIII

Congreso de la Abogacía Española
Congrés de l'Advocacia Espanyola



Horas suscritas

Solo tenemos 1.800 horas al año por lo que cada hora debe “llenarse / suscribirse” de trabajo que tenga aparejado un presupuesto, un tiempo y un precio.

- Y este precio debe ser superior al mínimo / suelo.
- Este presupuesto debe tener en cuenta el tiempo real a dedicar.
- No podemos divagar ni perder el tiempo, hay que ponerse topes.

Nuestro único activo es el tiempo. Recuérdalo.



XIII

Congreso de la Abogacía Española
Congrés de l'Advocacia Espanyola



Presupuestar

No digo que haya que presupuestar por el sistema de euros / hora como los grandes despachos. Lo que digo es que tengamos en cuenta, como mínimo, que cuando presupuestemos tengamos claro cuántas horas vamos a dedicar al asunto y que el precio fijado al cliente de cobertura a estas horas.



XIII

Congreso de la Abogacía Española
Congrés de l'Advocacia Espanyola



Objetivo: rentabilidad

Hemos venido a ganar dinero, por lo que debemos fijarnos un objetivo que supere nuestros costes anuales y nos permita

AHORRAR.

Para ello debemos fijar nuestro precio / hora.



XIII

Congreso de la Abogacía Española
Congrés de l'Advocacia Espanyola



Precio / hora

Hay que diferenciar el coste / hora, que es lo que costamos por cada hora, nuestro mínimo, del precio / hora, que es el que ponemos como objetivo en nuestras ventas. Es lo que pedimos al cliente. Nuestro precio objetivo.

Para ello marcamos qué queremos ganar al mes / año:

Objetivo ejemplo: 50.000 euros año

$50.000 / 1.800 \text{ horas} = \mathbf{27,77 \text{ euros / hora + IVA.}}$

Esto no es magia, esto requiere de tu esfuerzo.



XIII

Congreso de la Abogacía Española
Congrés de l'Advocacia Espanyola



Precio Mínimo

Ahora bien, no todas las horas de las 1.800 horas estamos dedicándolo a “Abogacía”, es decir, a asuntos facturables, hay muchas horas que se dedican a temas que no tienen horas suscritas o presupuestadas, véase, facturación, marketing, gestión, formación, etc. En esto se puede ir un mínimo del 25 por 100 de nuestro tiempo.

En este ejemplo vamos a proponer que sólo 50 por 100 de las horas van a ser suscritas.

$1.800 / 2 = 900$ horas año trabajables

$50.000 / 900 = 55,55$ euros / hora + IVA



XIII

Congreso de la Abogacía Española
Congrés de l'Advocacia Espanyola



Precio Final

Indistintamente del resultado del Precio Mínimo (55,55 euros / hora) nosotros, atendiendo a nuestra plaza, a los precios de la competencia, a nuestra especialización, etc., fijaremos nuestro Precio Hora Final por ejemplo:

90 euros / hora + IVA

De este modo, si suscribiésemos 900 horas a 90 euros cada una = 81.000 euros.

O lo que es lo mismo, para lograr el objetivo de 50.000 sólo deberíamos suscribir $(50.000 / 90) = 555$ horas.



XIII

Congreso de la Abogacía Española
Congrés de l'Advocacia Espanyola



Presupuesto Mínimo

Sabiendo lo anterior, cuando vayamos a hacer un presupuesto tenemos que tener en cuenta las horas que vamos a dedicar, tiempo suscrito, y lo vamos a multiplicar por nuestro “precio de mercado” y con ello tendrás el presupuesto mínimo a ofrecer.

Ejemplo: Juicio Ordinario = 40 horas

$55,55 \times 40 = \mathbf{2.222 \text{ euros} + IVA}$



XIII

Congreso de la Abogacía Española
Congrés de l'Advocacia Espanyola



Presupuesto Final

Partiendo de todos los datos que hemos barajado y teniendo en cuenta otras variables como “responsabilidad”, “complejidad”, “especialidad” y “circunstancias” podemos cerrar nuestro presupuesto.

Ejemplo: Juicio Ordinario = 40 horas

90 euros x 40 = **3.600 euros + IVA**



XIII

Congreso de la Abogacía Española
Congrés de l'Advocacia Espanyola



Otras variables

Si dedicamos más de 40 horas nuestra rentabilidad será más baja. Ojo, a no superar a la baja el precio mínimo.

Si dedicamos menos de 40 horas, habremos hecho un buen presupuesto y seremos aún más rentables. Tendremos horas disponibles para otros asuntos.



XIII

Congreso de la Abogacía Española
Congrés de l'Advocacia Espanyola



Otras variables II

Esto son proyecciones y previsiones sujetos a errores y cambios. Debemos aprender de nuestra experiencia.

Estamos fijando mínimos, es decir, criterios para lograr objetivos.

Si multiplicamos el coste hora 13,89 x 40 horas del JO = 555,60 euros + IVA



XIII

Congreso de la Abogacía Española
Congrés de l'Advocacia Espanyola



Otras variables III

Busca la rentabilidad, no el volumen de facturación.

Busca clientes y casos que te aporten horas suscritas a precio de mercado o superior.

No se trata de llenar las 1.800 horas de horas baratas sino de horas rentables.



XIII
Congreso de la Abogacía Española
Congrés de l'Advocacia Espanyola



Calculadora del CGAE



<https://portalcompras.azurewebsites.net/calculadora-de-coste-hora-por-profesional/>