

## ***CUANTIFICACIÓN DE LOS HONORARIOS.***

En la estipulación del precio, elemento esencial cualquiera que sea la naturaleza que le demos a la relación del abogado con su cliente, las partes gozan de plena libertad, ya que, como nos recuerda el art. 44 EGA, la compensación económica a la que el abogado tiene derecho por los servicios prestados recibe el nombre de honorarios profesionales, no sometidos por ello a arancel ni, desde el Real Decreto-Ley 5/1996, de 7 de junio y, luego, la Ley 7/1997, de 14 de abril, de medidas liberalizadoras en materia de suelo y de Colegios profesionales, que modificaron la Ley 2/1974, de 13 de febrero, de Colegios Profesionales, a tarifas colegiales, ya que las normas que al respecto dicten los respectivos Colegios a tenor de las facultades que se les reconoce en la ya citada Ley de Colegios Profesionales, tendrán carácter meramente orientativo. Más aún, el art. 14, tras la modificación llevada a cabo por la Ley 25/2009, de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio (BOE 23 diciembre), «Los Colegios Profesionales y sus organizaciones colegiales no podrán establecer baremos orientativos ni cualquier otra orientación, recomendación, directriz, norma o regla sobre honorarios profesionales, salvo lo establecido en la Disposición adicional cuarta». Disposición que faculta a los Colegios para “elaborar criterios orientativos a los exclusivos efectos de la tasación de costas y de la jura de cuentas de los abogados. Dichos criterios serán igualmente válidos para el cálculo de honorarios y derechos que corresponden a los efectos de tasación de costas en asistencia jurídica gratuita”.

Como recoge el Código Deontológico “la cuantía y régimen de los honorarios será libremente convenida entre el cliente y el abogado con respeto a las normas deontológicas y sobre competencia desleal” (art. 15).

### ***Sistemas para cuantificar de los honorarios:***

En la práctica varias son las formas utilizadas para fijar los honorarios. Sin ánimo de ser taxativo, podemos señalar los siguientes:

**a) Honorarios a tanto alzado;** se trata de fijar una cuantía por el servicio a realizar, cualquiera sea el resultado del procedimiento o del servicio prestado y en la que se habrán tenido en cuenta una variedad de circunstancias, tales como los antecedentes, la enjundia del tema a debatir, la postura procesal de la parte, la preparación profesional exigidos por el tema y la dedicación requerida, etc. No suele ser un sistema muy valorado por el cliente a la hora de entablar un pleito.

**b) Honorarios fijos, más de un porcentaje del beneficio que el Abogado obtenga para el cliente;** lo que se conoce como honorarios de resultado o contingentes, no debe confundirse con el pacto de *cuota litis* que veremos a continuación. En los honorarios contingentes, el abogado asegura el cobro de honorarios (los fijos) con independencia del resultado del asunto pero, en caso de obtener resultados exitosos, participará en un porcentaje previamente fijado y pactado con el cliente. Salvando las diferencias, es lo que, en el sistema anglo-americano, se denomina “precio del éxito”. Junto con el pacto de *cuota litis* suele ser el más valorado por el cliente que ha de enfrentarse a un pleito.

**c) Pacto de cuota litis;** supone que la determinación cuantitativa de los honorarios se realiza en base a un porcentaje de lo obtenido para el cliente en el pleito. Este pacto, en sentido estricto, está expresamente prohibido por el Estatuto General de la Abogacía (art. 44.3) que entiende por tal “el acuerdo entre el abogado y su cliente, previo a la terminación del asunto, en virtud del cual éste se compromete a pagarle únicamente un porcentaje del resultado del asunto, independientemente de que consista en un suma de dinero o cualquier otro beneficio, bien o valor que consiga el cliente por ese asunto”. Definición que toma del Código Deontológico que el apartado 3 del art. 16 establece que: “No es cuota litis el pacto que tenga por objeto fijar unos honorarios alternativos según el resultado del asunto, siempre que se contemple el pago efectivo de alguna cantidad que cubra como mínimo los costes de la prestación del servicio jurídico concertado para el supuesto de que el resultado sea totalmente adverso, y dicha cantidad se tal que, por circunstancias concurrentes o las cifras contempladas, no pueda inducir razonablemente a estimar que se trata de una mera simulación”.

Aún cuando las sentencias del T.S., 3ª, de 3 de marzo de 2003 y de la A.N. de 27 de junio de 2005, confirmaron la legalidad de ese precepto, es lo cierto que el pacto en sí no está prohibido, así el mismo Tribunal en sentencia de 13 de mayo de 2004 (RJA 2739) reconoció que este sistema de retribución de los servicios de los letrados resulta habitual en el ámbito de las relaciones de determinadas entidades (sobre todo financieras con sus abogados externos no integrados en su asesoría), no tratándose de una imposición o abuso de posición dominante de la que el abogado sea víctima, no apareciendo la prohibición de la cuota litis en ninguna ley sino en el Estatuto de la Abogacía, por lo la consecuencia será la imposición de determinada sanción al letrado, pero no la nulidad del convenio al no tratarse de cláusula o condición contraria a las leyes o al orden público. Más contundente fue en su sentencia de 4 de noviembre de 2008 (rec. 5837/2005) en la que se dice que la prohibición de este pacto (recogida en los artículos 44.3 del EGA y 16 del Código Deontológico) es contraria a la libre competencia, por lo que su estipulación como mecanismo para determinar el importe de los honorarios es conforme a derecho.

Bien, este sistema, a diferencia del anterior criterio, con este pacto, el abogado corre la suerte del resultado del asunto ya que ha convenido con su cliente percibir sus honorarios en cuantía equivalente a un determinado porcentaje del resultado económico que la intervención del Abogado produzca a aquél, de modo que, en los casos en que no se obtenga resultado económico alguno, el abogado no percibe honorarios.

Son las denominadas en el sistema anglo-americano “tasas de contingencias” que, en la actualidad, están siendo objeto de un amplio debate en cuanto a su supresión ya que, siguiendo la corriente continental de la *cuota litis*, entienden que tales tasas son: 1º un medio de cargar tasas excesivas a los clientes no advertidos; 2º pueden crear un conflicto inevitable entre los intereses del abogado y los del cliente; 3º destruye la independencia profesional; 4º animan a los pleitos legales frívolos y 5º crean beneficios inesperados e indecorosos. En definitiva, dicen, convierten a los abogados en jugadores y al Tribunal en un Casino.

**d) Iguala o concierto;** se trata de establecer unos honorarios fijos mensuales/ anuales, para casos de asesoramiento jurídico continuado o para asuntos concretos y periódicos.

**e) Honorarios por tiempo de dedicación a la tarea encomendada;** a tal fin habrá de estipularse, previamente, el precio hora o fracción, así como las distintas tarifas en atención al profesional del despacho que intervenga en el asunto.

**f) Honorarios por referencia;** generalmente, a las normas del respectivo Colegio, pero nada impide que la referencia sea otro módulo libremente aceptado. Ahora bien, teniendo en cuenta la prohibición de que los Colegios establezcan baremos orientativos ni cualquier otra orientación, recomendación, directriz, norma o regla sobre honorarios profesionales y la interpretación rígida que hace la Comisión Nacional de la Competencia, este sistema está destinado a desaparecer quedando, como se ha dicho, como referencia para las tasaciones de costas y juras de cuentas aplicables, también, a los asuntos del turno de oficio. Aunque ello ya estaba recogido en la ley así, es significativo que la Ley de Asistencia Jurídica Gratuita, en su art. 36, al tratar de los supuestos en que procede el reintegro económico, finalice diciendo que: “Para el cálculo de sus honorarios y derechos, se estará a las normas sobre honorarios de abogados de cada Colegio, así como a los aranceles de los procuradores vigentes en el momento de la sustanciación del proceso”. Y que la LEC en su art. 242, al tratar la solicitud de tasación de costas, disponga en su apartado 5 que: “Los abogados... fijarán sus honorarios con sujeción, en su caso, a las normas reguladoras de su estatuto profesional”.

**g) Honorarios mixtos;** como consecuencia de aplicar la combinación de algunos de los tipos reseñados.

Ahora bien, cualquiera que sea el sistema por el que fijemos los honorarios, para su correcto establecimiento habrá que atenderse a múltiples factores, los más importantes son:

- Tiempo a dedicar y su costo.
- Complejidad jurídica del caso.
- Especialización jurídica requerida.

Así, el TS en sentencia 12.7.84 establece que: *“La retribución del Letrado, conforme a lo previsto en el artículo 56 del Estatuto General de la Abogacía (RD 2090/1982, de 24 de julio), así como las normas sobre el pago de las profesiones liberales (arts. 1542 y 1544 del CC), puede ser fijada discrecionalmente en su cuantía por el acreedor, pero siempre acomodándose a unas pautas orientadoras –naturaleza del asunto, valor económico, amplitud y complejidad de la labor desarrollada, etc.-, excluyentes de posibles excesos en la exigencia del derecho de crédito, indicaciones usualmente recogidas en la tarifas de honorarios de los Colegios, si bien estas genéricas normas corporativas carecen de eficacia vinculante a la hora de resolver, y no impiden que los obligados al desembolso impugnen por excesiva la minuta de la misma manera que no constriñen al organismo jurisdiccional en trance de fijar la compensación dineraria que estimen justa por la tarea efectuada”.*

Ahora bien, ¿cuál es el costo del tiempo del abogado?. Para poder establecerlo debe tenerse muy en cuenta y calculados los siguientes datos:

- a) montante de los gastos de funcionamiento del despacho, incluyendo la retribución que debe fijarse el Abogado.

b) cantidad de horas mensuales que se dedican al despacho y que han de ser retribuidas.

Al dividir a) por b) ya tenemos el coste horario del Abogado.

Pero para el cálculo deberemos ser realistas y prudentes. Llegados a este punto, me parece adecuado traer a colación la frase atribuida a Abraham Lincoln: “El tiempo es la mercadería del abogado”. Nosotros no vendemos resultados, sino servicios y éstos se prestan a través de la dedicación de tiempo, por tanto, es indispensable que administremos bien ese tiempo pues, cuando no se aplica a algo rentable, se pierde para siempre. La rentabilidad se obtiene, además, invirtiendo en preparación y formación continuada, lo que nos permitirá ser más eficientes, lo que, a su vez, nos hará conseguir más clientes.

Tiempo y eficacia, envase y contenido, son los dos pilares en los que debemos basar nuestro éxito profesional. Hasta el punto que si, transcurrido un tiempo prudencial, cinco años, por ejemplo, no se consigue tener suficientes clientes y casos como para obtener una rentabilidad apropiada, debemos tener el coraje de plantearnos el cambiar de estructura o cambiar de profesión.

Madrid, enero 2014  
revisión ponencia ICAM