

CARÁCTER VINCULANTE DEL PACTO DE HONORARIOS ENTRE ABOGADO Y CLIENTE

José Ignacio Atienza López

Letrado de la Administración de Justicia.

Juzgado de 1.ª Instancia n.º 41 de Madrid

EXTRACTO

El presente caso práctico trata de dar solución a todos aquellos supuestos en que el cliente de un abogado pactó de manera más o menos informal sin hoja de encargo los honorarios y, después de haber finalizado sus servicios, pasa al cliente una minuta que no se ajusta a lo pactado, pretendiendo el cobro con arreglo a lo previsto en los criterios orientadores por mayor importe de lo pactado.

Se trata de delimitar con arreglo a la especial naturaleza contractual de la relación qué es lo que debe prevalecer, si el pacto previo sobre honorarios o el contenido posterior de la minuta, estipulando una solución con apoyo en las resoluciones jurisprudenciales más recientes. La solución es uniforme por completo en el sentido de que la prioridad absoluta la tiene el pacto previo de honorarios cualquiera que fuere la forma de ese pacto anterior al inicio de los servicios profesionales.

Palabras claves: pacto sobre honorarios de letrado, forma del pacto y minuta de honorarios.

Fecha de entrada: 16-11-2016 / Fecha de aceptación: 28-11-2016

ENUNCIADO

Pepe ha tenido un accidente de tráfico, ha sido atropellado por un vehículo en un semáforo que le ha causado lesiones y algunas secuelas; su hermano le ha recomendado a un abogado amigo suyo especialista en este tipo de pleitos y además le ha pedido a dicho amigo abogado que rebaje algo a Pepe de sus honorarios por el parentesco y amistad que tiene.

El letrado le ha mandado dos correos electrónicos a Pepe para indicarle qué precisa para empezar a trabajar en su caso y además le ha dicho que le cobrará un 10% de lo que saque de indemnización de la aseguradora, y si no logra un acuerdo con dicha aseguradora, el mismo porcentaje de lo que el juez les conceda en la sentencia. También le ha indicado que él habitualmente cobra el 15% pero que en atención a la amistad que le une con su hermano se lo rebaja al 10% de lo que se obtenga.

Las gestiones del abogado no han sido todo lo exitosas que se esperaba y las relaciones entre abogado y cliente se han deteriorado por una pérdida de confianza evidente entre ellos, y Pepe ha nombrado un nuevo abogado. El anterior letrado ha concedido la venia al nuevo abogado y además le ha pasado una minuta a Pepe con un importe sustancialmente superior a lo que pactaron en tales correos electrónicos.

¿Puede hacer esto el letrado? ¿Ha de pagar esta minuta elevada Pepe si lo pactado fue otra cosa?

Cuestiones planteadas:

- Valor jurídico del pacto sobre honorarios entre abogado y cliente.
- Su carácter vinculante sobre la minuta posterior.
- Jurisprudencia reciente en la materia.

SOLUCIÓN

Nos encontramos en el presente caso ante una cuestión estrictamente jurídica, ya que las partes reconocen que existió una relación contractual de arrendamiento de servicios profesionales entre el letrado y Pepe. Dicha relación se pactó con un evidente trato de favor en materia de honorarios pro-

fesionales por parte del abogado hacia el cliente merced a la relación de parentesco que existía con su hermano. No obstante, este arrendamiento de servicios no se llegó a hacer patente formalmente en la llamada «hoja de encargo» profesional, que hubiera evitado las discrepancias jurídicas, aunque estamos ante un caso en el que de manera indudable sí se solicitó por Pepe, antes de iniciar el encargo profesional, que el letrado detallase los que serían sus honorarios, y el abogado los detalló en dos correos electrónicos haciendo patente en ellos que por lo tanto hubo un pacto en materia de honorarios profesionales con Pepe, del cual ahora probablemente nada desea saber ante el deterioro de relaciones con el cliente nacido básicamente de la falta de los resultados esperados en la actividad desarrollada.

Así pues, no se observan en las partes especiales diferencias en los hechos, encontrándonos, como antes afirmamos, ante una cuestión jurídica que ha de ser resuelta en el sentido de si el abogado tiene derecho a cobrar la minuta de honorarios que presenta a Pepe o si por el contrario carece de ese derecho al haber ya fijado sus honorarios de antemano en el presupuesto de honorarios que hizo llegar a la cliente en su correo electrónico aceptado. En cualquier caso, debemos también detallar que no es objeto de este caso si las tareas profesionales del letrado actor son conformes a la *lex artis*, pues no es este un caso sobre exigencia de responsabilidad civil profesional del abogado, aun cuando el resultado obtenido como consecuencia de su dirección jurídica sí puede ser objeto de valoración a efectos de la facultad moderadora a la que aludiremos más adelante, pues fue el propio letrado quien en su presupuesto de honorarios quiso dar trascendencia al criterio de los resultados obtenidos como factor que afectaría igualmente a sus importes a cobrar.

Sin necesidad de realizar un relato extenso e innecesario para este pleito acerca de la naturaleza de la relación entre las partes, cabe introducir la cuestión jurídica con una alusión a una reciente SAP de Ourense de 7 de julio de 2016 en la que ya se indica para un caso similar a este que «la relación jurídica que vincula al cliente con el letrado debe ser calificada como un contrato de arrendamiento de servicios, por lo que a falta de una regulación especial debe entenderse regulada por los artículos 1.542 y siguientes del Código Civil, así como por las normas contenidas en el Estatuto General de la Abogacía, correspondiendo por lo tanto al letrado que reclama el importe de sus servicios acreditar estos, así como el contenido de los mismos, en base a las reglas generales que sobre la carga de la prueba establece el artículo 217 del Código Civil, debiendo por lo tanto la parte que reclama la obligación de pago de los honorarios por los servicios prestados acreditar no solo la existencia del contrato de arrendamiento de servicios, sino también la cuestión de si tales honorarios son correctos, bien porque ha existido un pacto sobre los honorarios, o en defecto de dicho pacto expreso, porque las minutas o facturas aportadas son adecuadas y conformes a las gestiones y servicios realizados. Correspondiendo, por otra parte, al demandado, conforme al artículo 217 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, la prueba de los hechos impositivos o extintivos de dicha pretensión». Lo que en esta sentencia se afirma es muy claro: el letrado que reclama sus honorarios ha de probar dos cosas, por un lado, que había un contrato de arrendamiento de servicios (este extremo no precisa de prueba alguna en estos autos al reconocerse por las dos partes que concurre), y, por otro lado, que las minutas o facturas como elemento a valorar para decidir si son debidas al abogado solo pueden concurrir si no había previamente un pacto sobre honorarios, pues de existir este, ese pacto será el que fije los importes debidos. Este es nuestro caso como se desprende del propio correo redactado por el letrado actor.

Y destaquemos igualmente el texto de este SAP de Madrid de 1 de octubre de 2015: «Antes de entrar en el examen del recurso debemos poner de manifiesto que es doctrina reiterada que la relación jurídica de Abogado cliente es una relación de servicios *sui generis*, que responde al concepto de profesión liberal y por ello impera en ella el principio de libertad de fijación de honorarios. La Jurisprudencia la ha configurado como un negocio consensual, oneroso, bilateral y conmutativo cuyo objeto viene determinado por la específica actividad contratada, encuadrado en el grupo de los contratos en los que las relaciones tienen muy especialmente en cuenta el principio *intuitu personae*, y por ello pueden resolverse por voluntad unilateral de cualquiera de las partes. Así lo ha puesto de manifiesto por ejemplo la STS de 10 de julio de 2007 cuando recuerda la 23 de marzo de 1998 según la cual en este tipo de contratos tiene especial importancia la extinción de la relación jurídica contractual por decisión unilateral de una de las partes, que se funda en la relación de confianza, *intuitu personae*, propia del mismo (en el mismo sentido las de 30 de marzo de 1992 y 9 de febrero de 1996). Estamos pues ante un contrato de arrendamiento de servicios profesionales que se rige por lo pactado, y en defecto de pacto, fundamentalmente, por las normas de los artículos 1.544 y 1.583 del CC (SSTS de 30 marzo de 1992, 20 de julio de 1995 y 12 de mayo de 1997). A falta de convenio expreso sobre los honorarios pactados, cuya prueba corresponde a quien lo alega, los honorarios pueden ser reclamados igualmente, pero deben responder a una justa valoración de los trabajos realizados. A tal efecto dice el artículo 437.1 de la LOPJ que «en su actuación ante los Juzgados y Tribunales [...] se sujetarán al principio de la buena fe», principio que debe siempre guiar la labor profesional de los Letrados tanto dentro como fuera de los Tribunales, y, el artículo 56 párrafo primero del Estatuto General de la Abogacía, aprobado por Real Decreto 2090/82 de 24 de julio que "el Abogado tiene derecho a una compensación económica por los servicios prestados" habiendo interpretado desde siempre la doctrina y la jurisprudencia que para cuantificar los honorarios deberán tenerse en cuenta multiplicidad de factores tanto cualitativos como cuantitativos. Ello comporta que el Abogado puede sin duda reclamar sus honorarios como precio de los servicios prestados a través de un procedimiento declarativo sustentando su petición en las correspondientes Normas de Orientadoras del Colegio de Abogados, pero de la misma manera puede su cliente oponerse a su pago alegando no solo que dichos honorarios son excesivos o indebidos, sino que han sido pagados». Como vemos, en esta otra sentencia, además de recordar y reconocer el derecho de las dos partes a resolver la relación contractual se reconoce el derecho del letrado a cobrar sus honorarios que habrán de ser justamente valorados y con arreglo a la buena fe únicamente «a falta de un convenio expreso sobre los honorarios pactados», pues de existir este pacto previo a él habrá de estarse. Pues como incide de nuevo esta misma sentencia, «revisadas las pruebas practicadas, efectivamente resulta probado que no se suscribió entre las partes hoja de encargo alguna para la cuantificación de los honorarios a percibir por el actor, por lo que el precio de sus servicios, en principio, podía ser reclamado y cuantificado libremente ajustando su minuta al importe que las Normas de Honorarios del Colegio de Madrid establecen. Pero una cosa es que no se suscribiera "hoja de encargo alguno", y otra que entre las partes no se hubiera pactado un determinado precio por la intervención del Letrado demandante en defensa de los intereses de la Aead en el precitado procedimiento penal». La idea es reiterativa, pues si había pacto previo con el letrado por la intervención profesional, hay que estar al pacto previo.

En el mismo sentido de prioridad absoluta del acuerdo de las partes sobre honorarios de existir este observemos estas líneas de la SAP de Madrid de 8 de junio de 2016: «En el arrendamiento

de servicios profesionales de Abogado, como en la generalidad de los arrendamientos (arts. 1.543 y 1.544 CC, aunque este precepto es el de aplicación específica al de obras o servicios), constituye elemento estructural la existencia de precio cierto, el cual ha de pagar quien ha contratado personalmente la prestación –cliente– (Sentencias de 15 de noviembre de 1996, 17 de diciembre de 1997 y 16 de febrero de 2001), y para cuya determinación se habrá de estar a lo acordado por los interesados (art. 1.255 CC, STS 26 de febrero de 1987) y, en su defecto, a la fijación jurisdiccional, atendiendo en este caso a las pautas que fija la jurisprudencia, que son fundamentalmente las que indican las sentencias de 15 de marzo de 1994 (dictamen del Colegio de Abogados, cuantía de los asuntos, trabajo realizado, grado de complejidad, dedicación requerida y resultados obtenido)».

Y en la misma dirección la SAP de Málaga de 1 de marzo de 2016 señala que «en igual sentido, no debe olvidarse que impugnada igualmente la cuantía de los honorarios reclamados por falta de criterio en su fijación y por falta de cumplimiento de lo convenido y ante la falta de hojas de encargo de servicios profesionales o pacto alguno sobre honorarios profesionales». Igualmente la SAP de Valladolid de 4 de febrero de 2016, señala que «ahora bien, no habiendo quedado determinado ni concretado de antemano (se carece de presupuesto y hoja de encargo) el precio debido por tales servicios o cuando menos las bases para el cálculo del mismo, y habiendo mostrado la parte contraria su disconformidad con la cuantificación hecha por el letrado en su minuta, debió acudir a...». Entendemos más que suficientes los ejemplos jurisprudenciales seleccionados para este fundamento, muy recientes todos ellos, que llegan a la misma conclusión ya reiterada: si había hoja de encargo o pacto sobre honorarios (como es nuestro caso), ninguna discrepancia jurídica cabrá admitir a las partes que han de estar a lo firmado por ambas. Y a mayor abundamiento, especialmente ilustrativa resulta la SAP de Madrid de 3 de mayo de 2016, en relación con el pleno valor de los correos electrónicos entre abogado y cliente en este materia objeto de este pleito.

Es más, una SAP de Illes Balears de 28 de abril de 2016, cuya lectura resulta obligada, definiendo la aplicabilidad de la doctrina de los actos propios a estos casos y ha establecido que cuando un abogado y su cliente fijan un pacto previo sobre honorarios profesionales, se ven vinculados por la doctrina de los actos propios, doctrina que se ve necesariamente vulnerada por cualquiera de ambas partes cuando tratan de desdecirse de lo firmado, que no podrá ya ser puesto en duda con posterioridad en vía judicial.

Nadie puede a estas alturas poner en duda la uniformidad jurisprudencial a la hora de poder afirmar que este tipo de contrato de arrendamiento de servicios compromete al abogado a desplegar su actividad profesional de acuerdo con la *lex artis*, pero no le compromete a lograr unos determinados resultados para su cliente. Pero ello es perfectamente compatible con el hecho de que el letrado haya pactado su forma de cobro de honorarios en función de unos resultados logrados; es el propio abogado quien introdujo el criterio de los mejores o peores resultados para su cliente en su presupuesto de honorarios, pues él era consciente de que este tipo de tarea profesional de la negociación con las aseguradoras en los siniestros de tráfico está plenamente vinculada a ese resultado. Esta SAP de Madrid de 8 de junio de 2016 lo define a la perfección: «Son, pues, muy variados los factores a tener en cuenta y, entre ellos, como es de ver, se incluye el del resultado. Resultado que en muchos casos, sin desvirtuar una modalidad de arrendamiento de servicios,

también se contempla como finalidad de los mismos; es decir, se trataría de un elemento más del negocio jurídico incorporado al contrato como móvil causalizado. Por consiguiente nos encontramos ante un contrato fuertemente causalizado en el que el móvil subjetivo o realidad extranegocial se incorpora como elemento del negocio jurídico y por ello adquiere relevancia el resultado».

El resto del pacto de honorarios, que redactó unilateralmente el propio letrado (especialmente ilustrativa resulta la SAP de Barcelona de 15 de marzo de 2016, que rechazó que el letrado pudiera ser quien unilateralmente fijase sus honorarios, cuando hay un pacto previo consensuado, aun cuando este juzgado ya no pueda entrar en este punto al ser aceptado por las partes), no redactaba nada sobre cobro con arreglo a las reglas colegiales.

Como vemos, la solución a nuestro caso es uniforme en la jurisprudencia: si hay un pacto previo de abogado con su cliente cualquiera que sea la forma que tenga este, ese acuerdo regirá los honorarios.

Sentencias, autos y disposiciones consultadas:

- SSAP de Madrid de 1 de octubre de 2015 y 8 de junio de 2016; SAP de Málaga de 1 de marzo de 2016; SAP de Illes Balears de 28 de abril de 2016 y SAP de Ourense de 7 de octubre de 2016.