

HONORARIOS DE ABOGADOS: CRITERIOS PARA SU FIJACIÓN

*Natalia Tobón-Franco**

RESUMEN

En este artículo se analizan los diversos parámetros que se aplican en Colombia para fijar los honorarios de los abogados y se comparan con los criterios que fija la American Bar Association de Estados Unidos y el Código Disciplinario de la Abogacía Española. La autora analiza situaciones específicas que se presentan día a día a los abogados como, por ejemplo, ¿Qué sucede cuando abogado y cliente no pactan honorarios?, ¿Qué son honorarios desproporcionados?, ¿Cuándo se puede hablar de aprovechamiento de la necesidad, ignorancia o inexperiencia del cliente? ¿Hay competencia desleal entre abogados por temas relacionados con cobro de honorarios?, ¿Puede el cliente negarse a pagar honorarios porque el negocio encomendado no tuvo éxito? y muchas más. Al final, aparecen algunos consejos prácticos que pueden ayudar a los abogados a obtener el pronto pago de honorarios.

Palabras clave: abogados-honorarios, honorarios-abogados, cuota litis, competencia desleal-abogados, clientes-abogados.

* La autora es abogada de la Universidad de los Andes, máster en leyes sobre propiedad intelectual, comercio y tecnología de Franklin Pierce Law Center en Estados Unidos. Actualmente se desempeña como profesora titular de la Facultad de Jurisprudencia de la Universidad del Rosario. Este artículo surgió como resultado de la investigación que se hizo para el libro *Marketing jurídico y sus relaciones con la responsabilidad profesional*, que fue publicado a comienzos del año 2008.

ATTORNEY'S FEES CRITERIA TO SET THEM

ABSTRACT

This document examines the various parameters applicable in Colombia to set attorneys' fees and compares them with the criteria set out by the American Bar Association and the Disciplinary Code of the Spanish Legal Profession. The author discusses specific situations that arise on a daily basis for lawyers such as: What happens when a lawyer and client have not previously agreed on fees? When are fees considered disproportionate? When can we talk of having taken advantage of the needs, ignorance or inexperience of a client? Can there be unfair competition between lawyers for issues related to fees? May client refuse to pay fees for lack of success?, and many more. Finally, the author gives some tips that may help lawyers to obtain prompt payment of fees.

Key words: *attorneys-fees, fees-attorneys, lawyers-fees, contingent fees, unfair competition-attorneys, lawyers-client satisfaction.*

¿Qué parámetros deben tener en cuenta los abogados para la fijación de honorarios? ¿Cómo se determinan los precios de mercado en el área legal?

A menudo sucede que los abogados nos especializamos en diversas áreas del derecho, pero nunca sabemos cómo podemos cobrar honorarios por nuestra asesoría, consejo y representación.

En esta nota jurídica encontrará los principales criterios que han expuesto la jurisprudencia y la doctrina nacional e internacional para cobrar honorarios, las diversas formas de cobro y los problemas jurídicos más comunes que se derivan del cobro de honorarios.

1. DIVERSOS CRITERIOS PARA EL COBRO DE HONORARIOS

En Colombia, el Consejo Superior de la Judicatura, a través de varios pronunciamientos ha sugerido los siguientes criterios para el cobro de honorarios por parte de los abogados¹:

- El trabajo efectivamente desplegado por el abogado,
- El prestigio del abogado,

1 Colombia, CSJud, sent. mayo 18/00. Rad. 15283-B/1058-A.

- La complejidad del asunto,
- El monto o la cuantía de la pretensión,
- La capacidad económica del cliente,
- La voluntad contractual de las partes²

En todo caso, el alto tribunal ha dispuesto que siempre “se privilegiará la voluntad contractual de las partes y, a falta de esta, se acudirá a las tarifas de los colegios de abogados como criterio auxiliar”³.

No obstante lo anterior, existen otros criterios que, aunque no han sido previstos ni por la legislación ni por la jurisprudencia colombianas, en el mundo se tienen en cuenta para determinar el monto de la remuneración de los servicios legales.

En Argentina, por ejemplo, la diligencia y empeño que le pone un abogado a su trabajo y la trascendencia jurídica, moral y económica que tuviere el asunto o proceso para el cliente son criterios importantes a la hora de determinar los honorarios⁴.

En Estados Unidos, para la *American Bar Association* –ABA– el tiempo que se requiere para adelantar la gestión, la posibilidad de que la aceptación del caso impida que en el futuro atienda otro, la cifra que comúnmente se cobra en la localidad por la misma labor, la naturaleza y antigüedad de la relación con el cliente y las limitaciones que imponen las circunstancias de tiempo y lugar (v. gr. queda solo un día para contestar la demanda) son determinantes⁵.

En Colombia, el Código Disciplinario del Abogado dispone, en el marco de la obligación de obrar con lealtad y honradez en las relaciones profesionales, que los abogados deben sopesar todos los elementos anteriores con criterio equitativo, justificado y proporcional frente al servicio prestado⁶. Por ejemplo, no sería equitativo ni justificado ni proporcional acordar, exigir u obtener honorarios que superen la participación correspondiente al cliente⁷.

El Código Disciplinario de la Abogacía Española contiene una norma que facilita realizar un control sobre los honorarios que cobran los abogados. En el

2 Colombia, CSJud, auto. mayo14/98, Rad. 9979 A. También lo menciona Colombia, CSJ, Sala de Casación Laboral, sent. ene. 24/97, exp. 8988.

3 Colombia, CSJud, auto. mayo 14/98, rad. 9979-A.

4 Sugeridos por Argentina, Ley 21839 art. 6°.

5 American Bar Association. ABA. *Model Rules of Professional Conduct. Client-Lawyer Relationship*. Rule 1.5.a. *Confidentiality of Information-Former client*. www.abanet.org/cpr/mrpc/rule_1_6comm.html. Recuperado agosto 15 del 2007.

6 Colombia, Ley 1123 del 2007, artículo 28 numeral 8°.

7 Colombia, Ley 1123 del 2007, artículo 35 numeral 2°. De todas formas es una falta de honradez ante el cliente.

artículo 13 dispone que el cliente tiene derecho, si lo solicita, a un presupuesto por escrito lo más preciso posible en función de la naturaleza del asunto que encomiende al abogado. Cuando tal presupuesto no sea posible, dada la naturaleza del asunto, el abogado hará constar las bases que aplicará para su determinación⁸.

2. FORMAS DE COBRO DE HONORARIOS

Los abogados acostumbran cobrar honorarios de varias formas:

Suma fija: el abogado cobra una suma fija por toda la asesoría legal, suma que depende, entre otros, del tipo de negocio, del tiempo que tome, de la cuantía de los bienes involucrados, de lo que se pague comúnmente por esa diligencia y de la disponibilidad de las pruebas que tenga el cliente.

En Colombia, la Corporación Colegio Nacional de Abogados –Conalbos– sugiere que cuando los honorarios se pacten por una suma fija, el cliente debe pagar el 50% al otorgar el poder respectivo, el 20% una vez se cierre el debate probatorio y el 30% restante al terminar el proceso, a menos que las partes hayan acordado por escrito otro sistema.

Porcentaje: en este evento el apoderado cobra por su asesoría y representación un porcentaje del valor de los bienes involucrados en la diligencia. Este tipo de acuerdos es común en procesos ejecutivos, en sucesiones y en general en procesos en los que están involucrados activos tangibles e intangibles de fácil valoración.

Como no siempre es fácil saber con anticipación el monto exacto de la pretensión, a veces, cuando llega el momento del pago, los clientes consideran que se les ha hecho un cobro excesivo. Es el caso del cliente que demandó a su abogado por una falta a la honradez profesional al cobrarle el 54% de lo efectivamente recaudado en un proceso ejecutivo. El Consejo Superior de la Judicatura sancionó al abogado, pues encontró que se daban los dos presupuestos: el cobro de honorarios desproporcionados, pues para la fecha de los hechos el Colegio de Abogados de Bogotá había fijado para los procesos ejecutivos el tope en el 50% de lo efectivamente recaudado, y un aprovechamiento de la ignorancia del cliente⁹.

Cuota litis: el profesional cobra como honorarios un porcentaje del objeto del pleito, pero solo si este se gana. Además, el abogado asume todos los gastos de la gestión. La Corte Suprema de Justicia ha explicado esta figura así: “La modalidad de la contratación de la gestión profesional a cuota litis admitida por ambas

⁸ España. Código Deontológico de la Abogacía Española, artículo 13.

⁹ Colombia, CSJud, sent. may. 18 /00, rad. 15283-B/1058-A.

partes, indica de entrada para la Corte que los contratantes colocan de por medio la eventualidad de un resultado económico concreto y estimable que, de darse, será el parámetro único para establecer el valor de los honorarios que se generan a favor de quien ha puesto al servicio del mandante su gestión, su diligencia y sus conocimientos. Por eso, cuando el accionado dijo que el juez estuvo equivocado al estimar el valor de los honorarios valorándolos sobre la cuantía de las pretensiones de la demanda, por tal aspecto no incurrió en vía de hecho alguna, puesto que la decisión cuestionada no se muestra como caprichosa o irracional (...)”¹⁰.

Este sistema, que a primera vista resulta muy atractivo para los clientes de bajos recursos o poca liquidez, pues les facilita la consecución de un abogado, ocasionalmente ha conducido a excesos, por lo que otros países legalmente han limitado su uso. Por ejemplo, en los Estados Unidos, los pactos cuota litis o *contingent fees* se deben acordar desde el principio del proceso, deben constar por escrito y deben estar en un rango entre el 25% y el 50% del total que se recupere. Además, en ciertas jurisdicciones, está prohibido pactar cuota litis para la asesoría y representación legal en casos penales y de divorcio —que es diferente de la separación de bienes—, por la dificultad de poner cifras a estas diligencias¹¹.

Los pactos cuota litis también tienen sus restricciones en Argentina¹². Allí la cuota litis no puede exceder del 40% del resultado económico del caso, se prohíbe en asuntos o procesos de familia y, además, debe ser pactada antes o mientras dure el asunto o proceso, pero nunca después.

Por su parte, el Código Deontológico de la Abogacía de España prohíbe totalmente la modalidad de cuota litis para el cobro de los honorarios, por cuanto “pone en riesgo la independencia y la libertad del abogado que deja de ser defensor para convertirse en socio de su cliente en pos de un resultado material, lo que, además de adulterar la función de la defensa, provoca el desamparo o discriminación de los ciudadanos que han de reivindicar derechos de escasa entidad patrimonial o cuya tutela resulta dificultosa”¹³.

En Colombia no existe una norma legal que establezca límites al cobro de honorarios en la forma de cuota litis.

10 Colombia, CSJ, Sala Civil, mar. 21/01. M.P. NICOLÁS BECHARA SIMANCAS.

11 American Bar Association. ABA. *Model Rules of Professional Conduct. Client-Lawyer Relationship*. Rule 1.5.c. Fees.

12 Argentina, Ley 21839. www.espaciosjuridicos.com.ar/datos/LEY/LEY21839.htm. Recuperado noviembre 18 del 2006.

13 España. Código Deontológico de la Abogacía Española, año 2000, Preámbulo y artículo 16.

Honorario mixto: se habla de honorario mixto cuando los honorarios se cobran una parte como suma fija y otra como un porcentaje o participación económica en los resultados favorables del proceso.

Cobro por horas: se cobra al cliente de manera proporcional al tiempo que gasta el abogado atendiendo el caso. Normalmente, la tarifa por horas de cada abogado varía dependiendo de su experiencia, buen nombre, especialidad y costumbre en el ramo. El cobro por horas es una modalidad de cobro de honorarios muy común en Norteamérica, en Europa y en algunas firmas grandes de abogados en Colombia que representan clientes del extranjero.

Si bien el cliente sabe por anticipado cuánto cuesta cada hora del abogado que escoge, lo que se ha criticado de este sistema es que castiga la eficiencia, pues mientras mayor sea la rapidez del abogado para desempeñar su trabajo, menos recompensa recibe. Además, muchos clientes consideran que no todo el trabajo “jurídico” es creativo o requiere profundo conocimiento legal. A veces la labor del abogado es repetitiva. En consecuencia, para ellos no resulta “justo” pagar lo mismo por la hora de un abogado cuando llena un formulario o una solicitud, que cuando proyecta, por ejemplo, una demanda.

Prima de éxito: Se denomina prima de éxito aquellos honorarios adicionales que el cliente paga al abogado cuando obtiene un resultado favorable. Mientras en la cuota litis el abogado sólo recibe honorarios si el proceso se gana, en la prima de éxito el abogado siempre recibe honorarios, incluso en el evento en que en el proceso se obtenga un resultado adverso. En Colombia ni la legislación ni la jurisprudencia se han referido a la prima de éxito. En España, el Código Deontológico de la Abogacía prohíbe los pactos de cuota litis, pero permite pactar la prima de éxito, siempre y cuando la suma que se cancele al abogado cuando el resultado del proceso es adverso sea suficiente para cubrir, como mínimo, el costo de la prestación del servicio jurídico concertado¹⁴.

El modelo Summit¹⁵: se trata de una modalidad de cobro de honorarios que en los Estados Unidos ha causado revuelo. La impulsó una firma de abogados comercialistas y se explica mediante la figura de la “línea de ajuste de valor”, que consiste en que los clientes pueden ajustar las cuentas de cobro hacia arriba o hacia abajo, dependiendo de su grado de satisfacción con los servicios. La firma, además, aplica otras estrategias administrativas originales: todos los abogados son socios, no se cobra a los clientes gastos como correo, llamadas de larga distancia ni faxes y la oficina no invierte prácticamente nada en mobiliario que no

14 España, Código Deontológico de la Abogacía Española, año 2000, Preámbulo y artículo 16.

15 www.summitlaw.com. Recuperado el 18 de noviembre del 2007.

sea estrictamente necesario. Summit Law Group ha sido calificada por algunos medios de comunicación como la firma que “revolucionó la práctica del derecho” en los Estados Unidos y tiene entre sus clientes a Motorola Inc., Budget Rent a Car, Network Solutions, Inc. y Starbucks Coffee Company.

3. SITUACIONES ESPECÍFICAS RELACIONADAS CON EL COBRO DE HONORARIOS

A. Abogado y cliente no pactan honorarios.

En estos casos el abogado tiene derecho a reclamar honorarios, pues el contrato de mandato civil es por naturaleza oneroso: “Es de suponer que el ejercicio de la abogacía como el de cualquier profesión liberal genere honorarios, pues los profesionales por lo general obtienen el sustento de los servicios que prestan”¹⁶.

En este sentido, se equivocan quienes sostienen que en Colombia el contrato de mandato civil es por naturaleza gratuito: “Hay quienes piensan que el contrato de mandato civil es esencialmente gratuito y el de mandato comercial, oneroso. Después de todo, así estaba previsto en el derecho romano. Sin embargo, don Andrés Bello, al elaborar el proyecto de Código Civil Chileno, consagró el doble carácter del mandato diciendo: El mandato puede ser gratuito o remunerado...”¹⁷. En Colombia “este texto no solo se dejó igual, sino que la jurisprudencia y la doctrina, fundándose en el artículo 2143 y 2184 que imponen al mandante la obligación de pagar la remuneración estipulada o usual, han señalado que el contrato de mandato, sea civil o comercial, se presume remunerado”¹⁸.

Lo anterior no impide que el abogado, en un momento dado, voluntariamente renuncie a los honorarios o trabaje gratuitamente o *ad honorem*, sin que por ello el contrato pierda su estatus de mandato, pues “a diferencia de lo que ocurre con el contrato de trabajo, es legalmente permitido que quien presta un servicio profesional independiente decida hacerlo en forma gratuita, o de manera que su retribución sea aleatoria, como cuando se condiciona a la obtención de un resultado”¹⁹.

“De consiguiente si, como acontece en el caso de los autos, un abogado ha prestado sus servicios sin haber acordado honorarios y no consta que haya renunciado a ellos o los haya supeditado a la consecución de un objetivo

16 Colombia, CSJ, sent. dic. 10/97, 10046. M.P. FRANCISCO ESCOBAR HENRÍQUEZ.

17 BONIVENTO FERNÁNDEZ, JOSÉ ALEJANDRO. *Los principales contratos civiles y su paralelo con los comerciales*. Ediciones Librería del profesional. Décima Edición Actualizada, 1992, p. 514.

18 ARRUBLA PAUCAR, JAIME ALBERTO. *Contratos mercantiles*, T. I. Biblioteca Jurídica Diké, 5ª Edición. 1992, p. 322.

19 Colombia, CSJ, Sala de Casación Laboral, sent. Casación 10046 dic. 10/97. M.P. FRANCISCO ESCOBAR HENRÍQUEZ.

determinado, corresponde entender que se le deben los usuales en consideración a la índole, cantidad, calidad e intensidad de las labores cumplidas”²⁰.

El abogado que no habiendo acordado honorarios aspira que estos le sean fijados por el juez, deberá demostrar dos cosas: primero, que realmente prestó sus servicios, y segundo, el monto de la remuneración usual, esto es, lo que acostumbran cobrar los abogados “en atención a la naturaleza, cantidad, calidad e intensidad u otros aspectos pertinentes relativos a las gestiones cumplidas”²¹.

La remuneración usual se prueba “en los términos del artículo 189 del Código de Procedimiento Civil, vale decir, con apoyo en testimonios o en documentos auténticos, como pueden ser las tarifas definidas, con aprobación del Ministerio de Justicia, por los colegios respectivos”²².

La Corte Suprema de Justicia hizo énfasis en que el cálculo de los honorarios se hace con base en el artículo 189 del Código de Procedimiento Civil y no en la forma en que lo dispone el artículo 393, inciso 3° del Código de Procedimiento Civil, pues este último precepto se refiere a la fijación de agencias en derecho, que son distintas a los honorarios.

B. ¿Cuándo se presenta la falta a la honradez profesional consistente en “acordar, exigir u obtener del cliente o de tercero remuneración o beneficio desproporcionado a su trabajo, con aprovechamiento de la necesidad, la ignorancia o la inexperiencia de aquellos”?²³.

La falta a la honradez por “acordar, exigir u obtener del cliente o de tercero remuneración o beneficio desproporcionado a su trabajo, con aprovechamiento de la necesidad, la ignorancia o la inexperiencia de aquellos”, contenida en el artículo 35 del Nuevo Código Disciplinario de los Abogados, exige para su configuración la presencia de dos presupuestos al mismo tiempo:

- i. Que se exija u obtenga una remuneración o beneficio desproporcionado²⁴.
- ii. Que se presente un aprovechamiento de la necesidad, la ignorancia o la inexperiencia del cliente.

20 Colombia, CSJ, Sala de Casación Laboral, sent. Casación 10046 dic. 10/97. M.P. FRANCISCO ESCOBAR HENRÍQUEZ.

21 Colombia, CSJ, Sala de Casación Laboral, Casación 10046, dic. 10/97. M.P. FRANCISCO ESCOBAR HENRÍQUEZ.

22 Colombia, CSJ, Sala de Casación Laboral, sent. Casación 10046 dic. 10/97. M.P. FRANCISCO ESCOBAR HENRÍQUEZ.

23 Colombia, Ley 1123 del 2007, artículo 35, numeral 1°.

24 La mera exigencia de los beneficios desproporcionados configura la falta. Colombia, C. Const., sent. T-1143, nov. 28/03. M.P. EDUARDO MONTEALEGRE LYNETT.

Con relación al primer presupuesto, el Consejo Superior de la Judicatura ha dicho varias cosas:

1. Que los abogados no tienen libertad absoluta para cobrar honorarios, puesto que la abogacía cumple en nuestro país una función social y “su ejercicio trasciende del marco puramente individualista que existe entre los contratantes, para adentrarse en el interés social y estatal de la administración de justicia”²⁵.

Por lo anterior, “un abogado no puede defenderse de una imputación de falta a la honradez profesional por el cobro de honorarios excesivos aduciendo que celebró legalmente un contrato de prestación de servicios profesionales, el cual constituye ley para las partes, por ser el producto de la autonomía de la voluntad”.

2. Exigir es diferente de obtener. Cuando el verbo rector que se imputa es exigir, el juez no puede valorar lo que se hizo como labor profesional sino solo examinar el caso desde una perspectiva *ex ante*. Si el verbo rector es obtener, el juicio es *ex post*, es decir, corresponde al juzgador efectuar un juicio de proporcionalidad entre lo realizado y lo cobrado²⁶.

3. El *test* de la proporción o desproporción tiene dos partes: primero, un análisis del trabajo encargado y realizado, y segundo, una comparación de la suma exigida u obtenida con las tarifas fijadas por los colegios de abogados del lugar donde se presta el servicio para esa misma diligencia.

Con relación al primer punto, la jurisprudencia ha dicho que se debe analizar la naturaleza de la labor encargada y no solo el trabajo realizado, porque en la determinación de los honorarios inciden muchos otros factores tales como la importancia, complejidad o cuantía del asunto de que se trate, el grado de especialización requerido y otros²⁷.

Una clara muestra de desproporción se encuentra cuando un abogado cobra por realizar varias diligencias, pero solo ejecuta algunas. Por ejemplo, un abogado se compromete a adelantar un proceso de acción de filiación extramatrimonial y petición de herencia, pero tan solo se ocupa del segundo. Al ejecutar un menor trabajo, la remuneración pactada es desproporcionada²⁸.

En otro caso, el Consejo Superior de la Judicatura suspendió durante tres (3) meses a un abogado cuya única actividad procesal fue la asistencia a una audiencia de conciliación, por la cual cobró el 50% del monto total reconocido a su cliente, porque consideró que la naturaleza de la labor desempeñada no justificaba ese porcentaje²⁹.

25 Colombia, CSJud, sent. mar. 13/97, rad. 11035 A. M.P. EDGARDO JOSÉ MAYA VILLAZÓN.

26 Colombia, CSJud, sent. mayo 11/95, rad. 4400 A. M.P. EDGARDO JOSÉ MAYA VILLAZÓN.

27 Colombia, CSJud, sent. oct. 22/98, rad. 11124 A. M.P. LEOVIGILDO BERNAL ANDRADE.

28 Colombia, CSJud, sent. ago. 21 /97, rad. 14017A. M.P. AMELIA MANTILLA V.

29 Colombia, CSJud, sent. feb. 26/96, rad. 1057.

En lo que toca con la consulta a las tasas establecidas por los colegios de abogados, el Consejo Superior de la Judicatura sentenció que las mismas son una “buena guía para definir si el cobro que se haya hecho por algún abogado, en determinado asunto que se le imputa como desproporcionado, y por lo tanto, ilícito, lo fue o no”³⁰. En otras palabras, si bien es cierto que las tarifas “no constituyen un imperativo al momento del estudio de proporcionalidad para efectos del juzgamiento ético disciplinario, sí comportan una guía, un criterio auxiliar válido e ilustrativo”³¹.

En cuanto al segundo presupuesto, es decir, que se presente un aprovechamiento de la necesidad, la ignorancia o la inexperiencia del cliente o de un tercero, el Consejo Superior de la Judicatura ha dicho que la necesidad no solo es el estado de penuria o urgencia ocasionado por causas externas en que se encuentra el cliente al momento de acordar el contrato de mandato, sino también aquel estado que el mismo abogado genera en el cliente, cuando lo amenaza para que siga con él, pues “de no doblegarse ante la exigencia, se vería abocado a tener que enfrentar otro pleito”³².

La ignorancia y la inexperiencia, por su parte, pueden ser absolutas –por tratarse de una persona inculta, ignorante o inexperta de la cual se aproveche el abogado– o relativas –si se refiere a hechos que el cliente desconozca y que por sus cualidades personales no tenga por qué conocer³³.

En todo caso, la valoración de la necesidad, ignorancia o inexperiencia del cliente para determinar si se presenta una falta a la honradez por parte del abogado, es una labor que el juez debe hacer en cada caso concreto.

C. No hay sanción por eficiencia.

Un abogado que obtuvo un resultado exitoso en corto tiempo fue denunciado por su cliente e inicialmente sancionado por no rebajar sus honorarios. El abogado interpuso una tutela que llegó a la Corte Constitucional y este alto tribunal dejó sin efectos la sanción, pues estimó que ella había sido impuesta de manera ilegal y contraevidente por las siguientes razones:

- i. Los honorarios se fijaron con observancia de las regulaciones de los colegios de abogados,
- ii. No existe un deber jurídico de bajar tarifas cuando se obtiene un resultado exitoso en breve lapso, y
- iii. No basta el cobro desproporcionado de unos honorarios para que se configure la falta a la honradez. Se requiere, además, que el abogado se haya aprovechado de la ignorancia

30 Colombia, CSJud, sent. oct. 22/98, rad. 11124 A. M.P. LEOVIGILDO BERNAL ANDRADE.

31 Colombia, CSJud, sent. mayo 18/00, rad. 15283-B/1058-A.

32 Colombia, CSJud, oct. 22/98, rad. 11124 A. M.P. LEOVIGILDO BERNAL ANDRADE.

33 Colombia, CSJud, oct. 22/98, rad. 11124 A. M.P. LEOVIGILDO BERNAL ANDRADE.

o necesidad del cliente, aspectos estos que deben aparecer probados en el proceso y en este no lo estaban³⁴.

D. Cobro de sumas irrisorias o inferiores a las establecidas por los colegios de abogados como honorarios.

El cobro de sumas irrisorias o inferiores a las establecidas en las resoluciones de los colegios de abogados no es sancionable por parte de las autoridades públicas, pues no es constitucionalmente admisible imponer “una sanción con base en una obligación no inferible válidamente del conjunto del ordenamiento jurídico”³⁵.

Así lo explicó la Corte Constitucional al referirse a aquellas cláusulas establecidas por los colegios de abogados, que sancionan el cobro de sumas irrisorias como 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 colegiados³⁶.

¿Podrá entonces hablarse de competencia desleal entre abogados, por cobrar sumas inferiores a las dispuestas por los colegios de abogados o por sumas inferiores a las fijadas por los colegas o por cobrar sumas irrisorias?

Habría que acudir a la legislación de competencia desleal y verificar si los abogados en ejercicio de su profesión se encuentran sujetos a ese cuerpo normativo. De todas formas, es necesario recordar que “(...) ofrecer o prestar sus servicios a menor precio para impedir que se confiera el encargo a otro abogado” es una falta a la lealtad con los colegas, según el numeral 1° del artículo 36 del Código Disciplinario del Abogado.

E. Pago con tarjetas de crédito.

¿Puede un abogado recibir el pago de sus honorarios a través de una tarjeta de crédito? En Colombia no está prohibido, pero en los Estados Unidos la *American Bar Association* –ABA– ha proferido varias opiniones donde declara “inmoral” que los abogados permitan que sus clientes paguen sus honorarios con tarjetas de

34 Colombia, C. Const., sent. T-1143, nov. 28/03. M.P. EDUARDO MONTEALEGRE LYNETT.

35 Colombia, C. Const., sent. T-1143, nov. 28/03. M.P. EDUARDO MONTEALEGRE LYNETT.

36 Por ejemplo, la Corporación Colegio Nacional de Abogados, Conalbos, de Colombia prevé, en la Resolución 1 del 5 de junio del 2004 lo siguiente:

“Artículo 1°—Apruebe la siguiente tarifa de honorarios, para el ejercicio de la profesión del derecho, los cuales representan el mínimo que podrán cobrar los abogados en el ejercicio de la profesión.

Artículo 2°—Se considera falta a la ética profesional el cobro de honorarios inferiores a los mínimos señalados en la presente resolución”.

crédito. Básicamente la ABA dice que no es digno de la profesión, pues la convierte en una mercancía³⁷.

F. ¿Puede el cliente negarse a pagar honorarios porque el negocio encomendado no tuvo éxito?

No, a menos que las partes lo hayan pactado así o que los honorarios se hayan pactado bajo el sistema de cuota litis. En efecto, el artículo 2184 del Código Civil establece que el mandante (cliente) está obligado a pagar al mandatario (abogado) la remuneración estipulada o la usual y los costos necesarios para la ejecución del mandato, independientemente del éxito de la gestión.

G. Diferencias entre agencias en derecho y honorarios.

Costas procesales, expensas, agencias en derecho y honorarios son conceptos diferentes que a menudo se confunden.

Las costas procesales son todas aquellas erogaciones económicas que corresponde efectuar a la parte que resulte vencida en un proceso judicial, y se dividen en dos: expensas y agencias en derecho.

Las expensas son todos aquellos gastos necesarios para el trámite del juicio, distintos del pago de apoderados, como son el pago de honorarios de peritos, impuestos de timbre, copias, gastos de desplazamiento en diligencias realizadas fuera de la sede del despacho judicial, etc.³⁸.

Las agencias en derecho son aquellas erogaciones que debe hacer la parte vencida para compensar a la parte que resulta triunfadora por los gastos en que incurrió para ejercer la defensa judicial de sus intereses.

Las agencias en derecho se decretan a favor de la parte y no de su representante judicial y se fijan con base en los criterios establecidos en el artículo 393-3 del Código de Procedimiento Civil³⁹. Según dicha norma, para la fijación de agencias en derecho deberán aplicarse las tarifas que establezca el Consejo Superior de la Judicatura. “Si aquellas establecen solamente un mínimo, o este y un máximo, el juez tendrá además en cuenta la naturaleza, calidad y duración de la gestión realizada por el apoderado o la parte que litigó personalmente, la cuantía del proceso y otras circunstancias especiales, sin que pueda exceder el máximo de dichas tarifas”.

37 ABA, *Ethics opinion*, 1974-6, San Diego County Bar Association.

38 Colombia, C. Const., sent. T-1143, nov. 28/03. M.P. EDUARDO MONTEALEGRE LYNETT.

39 Colombia, C. Const., sent. C-539, jul. 28/99. M.P. EDUARDO CIFUENTES MUÑOZ.

Los honorarios, en cambio, son establecidos por las partes de común acuerdo o, a falta de acuerdo, son fijados por el juez a favor del abogado, dependiendo de variables tales como el trabajo efectivamente desplegado por el abogado, el prestigio del mismo, la complejidad del asunto, el monto o la cuantía, la capacidad económica del cliente, la voluntad contractual de las partes y las tarifas establecidas por los colegios de abogados.

Precisamente por lo anterior, la Corte Constitucional ha dicho que la condena en agencias en derecho en un proceso específico no tiene que corresponder “necesariamente a los honorarios efectivamente pagados por la parte vencedora a su apoderado”⁴⁰, y la Corte Suprema de Justicia ha explicado que el monto probable que podría fijar un juez por concepto de agencias en derecho en un proceso específico no le sirve a ese juez como modelo para fijar los honorarios que debió pagar un cliente a un abogado en un caso donde no se pactaron honorarios⁴¹.

Finalmente, no es recomendable pactar que las costas del proceso estarán a favor del abogado porque, según el Consejo Superior de la Judicatura, ello entraña una innecesaria ventaja económica para el abogado: las costas por ley pertenecen a la parte⁴².

H. El cliente y no el abogado es quien debe pagar el IVA por los servicios legales.

El cliente es el responsable económico del impuesto al valor agregado –IVA– por servicios legales (el que los debe cancelar) y el asesor jurídico es el responsable jurídico (el que los debe remitir al Estado). Esto es así, aunque no se diga expresamente en el contrato⁴³. Por lo tanto, si un abogado modifica unilateralmente un contrato donde se pactaron honorarios cuota litis para incrementar ese porcentaje con lo que el cliente debe cancelar por concepto de IVA a la administración de impuestos, no incurre en ninguna falta. Lo anterior, porque los abogados están obligados a facturar IVA y porque los contratos obligan no solo a lo que en ellos se expresa sino a todas las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de la obligación o que por ley pertenecen a ella (C.C., art. 1602)⁴⁴.

40 Colombia, C. Const., sent. C-539, jul. 28/99. M.P. EDUARDO CIFUENTES MUÑOZ.

41 Colombia, CSJ, Sala de Casación Laboral, sent. Casación 10046 dic. 10/97. M.P. FRANCISCO ESCOBAR HENRÍQUEZ.

42 Colombia, CSJud, Sala Jurisdiccional Disciplinaria, sent, ago. 21/97, rad. 14017A. M.P. AMELIA MANTILLA V.

43 Colombia, CSJud, sent, mar. 26/98, rad. 15141. M.P. LEOVIGILDO BERNAL A.

44 Colombia, CSJud, sent, mar. 26/98, rad. 15141. M.P. LEOVIGILDO BERNAL A.

I. ¿Puede un abogado abandonar un caso, si no se le han cancelado los honorarios?

No. En el evento en que se presente el incumplimiento en el pago de los honorarios, el litigante no se encuentra obligado a continuar el ejercicio del mandato, pero lo que debe hacer es renunciar al poder y no abandonar el proceso.

“El camino que tiene el abogado sometido a este predicamento no es otro que el de renunciar al poder, dando a conocer, oportunamente, su determinación al mandante, y aviso, igualmente, al despacho judicial donde se tramita el asunto que le ha sido encomendado, pues, como tantas veces se ha dicho, no obstante estar involucrados los altos intereses de la justicia en el ejercicio de la profesión del derecho, esta no puede cumplirse por fuera de los parámetros que se desprenden de su carácter liberal e independiente, sujeta a las leyes del mercado, y para cuya garantía las normas que regulan el contrato de mandato establecen obligaciones recíprocas entre mandante y mandatario”⁴⁵.

J. Consejos prácticos para obtener el pago de honorarios.

No existe una receta mágica, pero quienes se dedican a la gerencia de firmas de abogados sugieren:

1. Hacer presupuestos para cada cliente, para que tanto él como su abogado sepan qué esperar⁴⁶. En este sentido, la Ley 1123 del 2007 ordena a los abogados “acordar con claridad los términos del mandato en lo concerniente al objeto, los costos, la contraprestación y forma de pago”⁴⁷ y “suscribir recibos cada vez que perciba dinero, cualquiera sea su concepto”⁴⁸.

2. Cobrar rápido. Una factura de 60 días tiene el 89% de posibilidades de ser pagada, una factura de hace seis meses tiene el 67% de posibilidades de ser pagada y una factura de más de un año solo tiene el 45% de posibilidades de pago⁴⁹.

3. Designar una persona distinta del abogado que se encargue de hacer el cobro de honorarios. Ella podrá elaborar los contratos y acordar los términos de los créditos, si es que los hay. En general se aconseja no hacer descuentos, menos aún, si ya han acordado unos honorarios⁵⁰.

45 Colombia, CSJud, oct. 23/92, rad. 610. M.P. EDGARDO JOSÉ MAYA VILLAZÓN.

46 España. Código Deontológico de la Abogacía Española, artículo 13.

47 Colombia, Ley 1123 del 2007, artículo 28, numeral 8°.

48 Colombia, Ley 1123 del 2007, artículo 28, numeral 8°.

49 POLL, EDWARD. *Getting paid: A New Look at Fee Collection*, September 2006 ABA Law Practice Management Section <http://www.abanet.org/lpm/lpt/articles/fin09061.shtml>. Recuperado el 24 de septiembre del 2007.

50 POLL, EDWARD. *Getting paid: A New Look at Fee Collection*, September 2006 ABA Law Practice Management

4. Facturar mensualmente. Aunque se trate de relaciones que duran años, varios estudios han demostrado que los clientes prefieren recibir (y pagar) sus facturas de forma mensual⁵¹.

BIBLIOGRAFÍA

ABA, *Ethics opinion*, 1974-6, San Diego County Bar Association.

American Bar Association. ABA. *Model rules of professional conduct. Client-lawyer relationship*. Rule 1.5.a. Confidentiality of Information-Former client. www.abanet.org/cpr/mrpc/rule_1_6comm.html. Recuperado agosto 15 de 2007.

American Bar Association. ABA. *Model rules of professional conduct. Client-lawyer relationship*. Rule 1.5.c. Fees.

Argentina, Ley 21839, art. 6°. www.espaciosjuridicos.com.ar/datos/LEY/LEY21839. Recuperado noviembre 18 de 2006.

ARRUBLA PAUCAR, JAIME ALBERTO. *Contratos mercantiles*, T. I. Biblioteca Jurídica Diké, 5 Edición.1992, p. 322.

BERNAL A. LEOVIGILDO, Director. *Régimen disciplinario de los abogados. Normas y jurisprudencia*. T. I. Publicación de la sala disciplinaria del Consejo Superior de la Judicatura 1998-1999.

BILINSKY, DAVID. *10 tips para mejorar su práctica legal*. Martindale-Hubell.Lexis-Nexis, 2006. <http://www.martindale-hubbell.com.es/10-tips-para-mejorar-su-prctica-legal>.

BONIVENTO FERNÁNDEZ, JOSÉ ALEJANDRO. *Los principales contratos civiles y su paralelo con los comerciales*. Ediciones Librería del profesional. Décima Edición Actualizada, 1992, p. 514.

Colombia, Ley 1123 del 2007, artículo 35, numeral 1°.

Colombia, CSJud, oct. 22/98, rad. 11124 A. M.P. LEOVIGILDO BERNAL ANDRADE.

Colombia, C. Const., sent. C-537, mayo 24 del 2005. M.P. ALFREDO BELTRÁN SIERRA.

Colombia, C. Const., sent. C-539, jul. 28/99, M.P. EDUARDO CIFUENTES MUÑOZ.

Colombia, C. Const., sent. T-1143, nov. 28/03. M.P. EDUARDO MONTEALEGRE LYNETT.

Colombia, C.E., sent. feb. 4/99, exp. 14.611. M.P. JUAN DE DIOS MONTES HERNÁNDEZ.

Colombia, CSJ, Sala Civil, mar. 21/01. M.P. NICOLÁS BECHARA SIMANCAS.

Colombia, CSJ, sent. dic. 10/97, rad. 10046. M.P. FRANCISCO ESCOBAR HENRÍQUEZ.

Colombia, CSJud, sent, mar. 26/98 rad. 15141. M.P. LEOVIGILDO BERNAL ANDRADE.

Colombia, CSJud, sent. feb 26 /96, rad. 1057.

Colombia, CSJud, sent. mar. 13/97, rad. 11035 A. M.P. EDGARDO JOSÉ MAYA VILLAZÓN.

Colombia, CSJud, sent. ago. 21/97. rad. 14017.

Colombia, CSJud, Sala Jurisdiccional Disciplinaria, sent, ago. 21/97 rad. 14017A. M.P. AMELIA

Section <http://www.abanet.org/lpm/lpt/articles/fin09061.shtml>. Recuperado el 24 de septiembre del 2007.

51 BILINSKY, DAVID. *10 tips para mejorar su práctica legal*. Martindale-Hubell.Lexis-Nexis, 2006. <http://www.martindale-hubbell.com.es/10-tips-para-mejorar-su-prctica-legal>.

MANTILLA V.

Colombia, CSJ, Cas. Laboral, sent. nov. 27/62.

Colombia, CSJ, Cas. Civil, sentencia 4571 mayo 22/95, M.P. HÉCTOR MARÍN NARANJO.

Colombia, CSJ, Cas. Laboral, Casación 10046, dic. 10/97. M.P. FRANCISCO ESCOBAR HENRÍQUEZ.

Colombia, CSJ, sent. Cas. rad. 8988, ene. 24/97. M.P. RAFAEL MÉNDEZ ARANGO.

Colombia, CSJud, sent. ago. 21/97, rad. 14017A. M.P. AMELIA MANTILLA V.

Colombia, CSJud, sent. oct. 23/92, rad. 610. M. P. EDGARDO JOSÉ MAYA VILLAZÓN.

Colombia, CSJud, sent. mayo 18/00, rad. 15283-B/1058-A.

Colombia, C. Const., sent. C-537, mayo 24/05. M.P. ALFREDO BELTRÁN SIERRA.

Colombia, Ley 1123 del 2007, artículo 28 numeral 8°.

Colombia, Ley 1123 del 2007, artículo 35 numeral 2°.

Colombia, C. Const., sent. T-1143, nov. 28/03. M.P. EDUARDO MONTEALEGRE LYNETT.

Colombia, CSJud, sent. mayo 18/00, rad. 15283-B/1058-A.

Colombia, CSJud, sent. mayo 11/95, rad. 4400A. M.P. EDGARDO JOSÉ MAYA VILLAZÓN.

España, *Código Deontológico de la Abogacía Española*, año 2000, Preámbulo y artículos 13 y 16.

POLL, EDWARD. Getting paid: *A new look at fee collection*, September 2006 ABA Law Practice Management Section <http://www.abanet.org/lpm/lpt/articles/fin09061.shtml>. Recuperado el 24 de septiembre de 2007.

www.summitlaw.com. Recuperado el 18 de noviembre de 2007.