

LOS HONORARIOS PROFESIONALES

La de abogado es una profesión vocacional. Es esta una afirmación sobre la que habría mucho que hablar. Ciertamente hay muchos abogados que se decidieron a serlo llevados por un deseo de servir a otros. Facilitando defensa, asesoramiento, seguridad, o lo que viene a ser lo mismo, libertad y dignidad, a quienes lo precisaran. Que ya entraron en la Facultad de derecho con esa idea en la cabeza.

Pero muchos otros lo son por motivos menos proselitistas. Unos por la inercia de seguir con la tradición o el negocio familiar. Otros porque al finalizar la carrera de Derecho se encontraron con que era prácticamente la única salida que no requería de una formación adicional y un examen u oposición (situación que desaparecerá, por cierto, con la plena entrada en vigor de la Ley de Acceso). Otros, en fin, porque se presentaba como una opción económicamente interesante.

Pero sean cuales sean los motivos que le llevan a uno, o a una, a hacerse abogado, la realidad, la cruda realidad, es que de la vocación no se vive y que todo abogado aspira a cobrar por su trabajo y poder vivir de él.

No siempre fue así. En Roma, de donde procede nuestra concepción de la figura del abogado, éste no solo no cobraba nada por sus servicios, sino que lo tenía prohibido. Por eso ser abogado exigía ser de buena casa, por supuesto varón, y contar con medios propios, y si percibía algo del cliente era como agradecimiento por su desinteresada dedicación. “Ad honorem”, de donde el término honorarios que seguimos conservando. Aunque habría mucho que hablar de esa “desinteresada” dedicación de los abogados romanos, en una Roma en que la intervención pública tenía sus buenos réditos sociales y políticos

De mantenerse la tradición romana no habría, ni mucho menos, ciento treinta mil abogados en España. ¿Sería mejor así? Algunos pensarán

probablemente que sí. Otros pensamos que no, que ha sido bueno abrir la abogacía a todas las clases sociales, que ha sido buenísimo abrirla también a las mujeres. Que la defensa y el asesoramiento no se basen solo en la vocación, sino también en la coincidencia social con los clientes. Aunque ello haya sido a costa de reconocer que la abogacía es un trabajo y la necesidad de cobrar por él.

“El abogado tiene derecho a una compensación económica adecuada por los servicios prestados, así como al reintegro de los gastos que se le hayan causado”.

Así comienza el artículo 44.1 del Estatuto General de la Abogacía Española, aprobado por Real Decreto 658/2001, de 22 de junio y publicado en el BOE de 10 de julio.

Un trabajo, pues. O mejor sería decir que muchos trabajos. Tantos como formas de ejercer la abogacía.

Superados ya, casi olvidados, aquellos tiempos en que solo había un tipo de abogado, el experto en leyes que recluido en el despacho, muchas veces también su domicilio, preparaba la intervención ante un Tribunal civil o penal en defensa de los derechos de su cliente, hoy en día son muchos los abogados que jamás pisan un Tribunal, que dedican sus esfuerzos a destripar jurídicamente una parte muy concreta de la vida social o mercantil, que incluso no llegan a hablar jamás con el cliente cuyos intereses están defendiendo.

Pero tan abogado es quien ejerce como autónomo desde su despacho, en solitario o asociado de hecho o de derecho con otros abogados, como quien ejerce por cuenta ajena en un despacho de abogados o en una empresa. Quien lo hace como lo que en Latinoamérica se conoce como abogado litigante, como quien se dedica al asesoramiento, a la mediación. Todos son abogados y todos tienen derecho a cobrar por su trabajo.

Algo que sin embargo no es tan sencillo en la práctica. Mucho menos cuando uno se inicia en este mundo de la Abogacía.

Parafraseando aquél dicho, que posiblemente inventó un abogado meditando en su despacho, de que no basta con tener razón, sino que también hace falta saberla pedir y que te la quieran dar, podríamos decir que no basta con tener derecho a cobrar, sino que hace falta saber minutar y reclamar tu minuta si no te la quieren pagar.

De eso vamos a hablar en este capítulo. De como minutar y de cómo reclamar la minuta cuando el obligado al pago se resiste a ello.

I.- LA MINUTA DE HONORARIOS

El Estatuto General de la Abogacía, aparte de establecer en su artículo 44.1 el derecho del abogado a ser retribuido por su trabajo, recoge los criterios generales a que ha de ajustarse dicha retribución.

“La cuantía de los honorarios será libremente convenida entre el cliente y el abogado, con respeto a las normas deontológicas y sobre competencia desleal. A falta de pacto expreso en contrario, para la fijación de los honorarios se podrán tener en cuenta, como referencia, los baremos orientadores del Colegio en cuyo ámbito actúe, aplicados conforme a las reglas, usos y costumbres del mismo, normas que, en todo caso, tendrán carácter supletorio de lo convenido y que se aplicarán en los casos de condena en costas a la parte contraria” (4)

A tener en cuenta, no obstante, que el estatuto data de 2001 y que desde entonces se ha producido importantes cambios que afectan a los honorarios de los abogados. El borrador del nuevo Estatuto en elaboración es mucho más escueto en su artículo 31, titulado de forma significativa *“libre fijación de honorarios”*:

“La cuantía de los honorarios será libremente convenida entre el cliente y el abogado con respeto a las normas deontológicas y sobre competencia desleal” (5)

¿Cuáles han sido esos cambios?

De forma muy escueta. Hace 30 años se manejaba todavía el concepto de honorarios mínimos, por debajo de los cuales no se debía minutar para evitar la competencia desleal y mantener una mínima dignidad de la profesión. Todo ese planteamiento empezó a cambiar con gran rapidez con motivo de la incorporación de España a la Unión Europea y la agresiva extensión de la política de defensa de la libertad de la competencia impulsada por ésta.

Prohibidos los honorarios mínimos por una Directiva de la Unión, fueron sustituidos por el de criterios orientadores en materia de honorarios. Ya no

existía un mínimo por debajo del cual no se pudiera minutar. Nunca hubo un límite máximo al importe de las minutas. Los Colegios de Abogados seguían aprobando criterios sobre como minutar, pero éstos pasaron a tener el carácter de orientadores, excepto cuando se trataba de condenas en costas. Pero este es otro tema del que hablaremos más adelante.

Poco duró, no obstante el nuevo planteamiento, y los criterios orientadores también terminaron por desaparecer.

Primero fue el *“Informe sobre el libre ejercicio de las profesiones. Propuesta para adecuar la normativa sobre las profesiones colegiadas al régimen de libre competencia vigente en España”* que publicó el Tribunal de Defensa de la Competencia en 1992, como consecuencia de la aprobación de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (BOE de 18 de julio), y de la Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal (BOE de 11 de enero). Después el Real Decreto-ley 5/1996, de 7 de junio, y la Ley 7/1997, de 14 de abril, de medidas liberalizadoras en materia de suelo y de Colegios Profesionales.

Apenas 10 años más tarde, el Parlamento Europeo aprobaba la Directiva 2006/123, de 12 de diciembre, relativa a los servicios en el mercado interior, cuya transposición a la legislación española se producía tres años después mediante las leyes 17/2009, de 23 de noviembre (BOE del 24), y 25/2009, de 22 de diciembre (BOE del 23), las conocidas como Leyes Paraguas y Ómnibus, que, previo informe de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia de septiembre de 2008, prohibieron cualquier norma, criterio o indicación por parte de los Colegios de Abogados en materia de honorarios.

El objetivo buscando, según los Preámbulos de las leyes, era impulsar la mejora de la regulación del sector servicios, reduciendo las trabas injustificadas o desproporcionadas al ejercicio de una actividad de servicios y proporcionando un entorno más favorable y transparente a los agentes económicos que incentive la creación de empresas, la colegiación, diríamos en nuestro caso, y genere ganancias en eficiencia, productividad y empleo en las

actividades de servicios, además del incremento de la variedad y calidad de los servicios disponibles para empresas y ciudadanos.

Entre los medios establecidos para conseguirlo, la prohibición de las restricciones a la libertad de precios, “tales como tarifas mínimas o máximas, o limitaciones a los descuentos”

Es decir, se configura a los abogados como empresas de servicios y a sus clientes como consumidores.

Todos los abogados. Incluso los que trabajan por cuenta ajena, sea para una empresa de seguros, para un Banco, para un gran cliente o para otros abogados sujetos al régimen general de la Seguridad Social. Todos ellos, aunque en principio no son empresa, salvo cuando pueden simultanear el ejercicio por cuenta ajena con el ejercicio por cuenta propia, es decir, llevar asuntos de otros clientes además de los que le llevan al cliente con quien les une la relación laboral, en cuyo caso serán empresa cuando trabajen para sus clientes propios, todos ellos, repito, trabajan en un régimen de independencia y responsabilidad personal de sus actuaciones profesionales, que les hace verse afectados, aunque sea en menor grado o si se prefiere con una responsabilidad un tanto subsidiaria.

Y los clientes son usuarios y consumidores de los servicios del abogado empresa, con todas las implicaciones que ello tiene. Como poder acudir a las organizaciones de consumidores y usuarios cuando consideren que la actuación de un abogado no respeta sus derechos como tales o están disconformes con el precio, es decir, con los honorarios. Como poder exigir al abogado que disponga de hojas de reclamaciones en sus despacho y de un cartel en un lugar visible del mismo en el que se informe a los clientes que se dispone de dichas hojas de reclamaciones a su disposición.

Medidas que, permítasenos dudar que sean tan beneficiosas para los derechos del consumidor, al que se priva de la garantía que supone saber a la hora de negociar el precio, cual considera adecuado el Colegio de Abogados,

que es quien a la postre deberá informar en el caso de que se impugne la minuta del abogado por considerarla excesiva.

¿COMO MINUTAR?

Hay, pues, una idea clara de la que partir. El abogado no dispone de un arancel, como los Procuradores, ni de tarifas fijas generales, como otros profesionales, a los que acudir a la hora de fijar el precio de su actividad. Es libre para fijar el precio de su trabajo, sin perjuicio de cerrarlo de acuerdo con el cliente, en el marco de la libre competencia con el resto de abogados.

Al decir esto estamos hablando del abogado que trabaja como autónomo, bien en solitario, bien en sociedad con otros abogados o profesionales, y que está por lo tanto en condiciones de pactar sus honorarios con el cliente. Quedan por lo tanto fuera de este ámbito los abogados, y son muchos, que tienen sus honorarios, su sueldo sería más justo decir, preestablecido por la relación que le une con su empleador.

Es el caso de los abogados que trabajan por cuenta ajena, bien para una empresa ajena a la abogacía (entidades bancarias, compañías de seguros, organizaciones sindicales o empresariales, empresas, asociaciones, etc.) bien para un despacho de abogados que tiene estructura de empresa y que, dirigido por unos cuantos abogados socios, cuenta con un número variable de abogados contratados. En estos casos su retribución, acordada con el empleador, quedará sujeta a la normativa laboral o al Real Decreto 1331/2006, de 17 de noviembre, por el que se regula la relación laboral de carácter especial de los abogados que prestan servicios en despachos de abogados, individuales o colectivos (BOE de 18 de noviembre).

Es también el caso de los abogados que forman parte de una sociedad profesional y perciben retribución por parte de ésta (Ley de Sociedades Profesionales). Y por supuesto de los abogados que forman parte de cualquier

Administración, estatal, autonómica, periférica o local, como funcionarios o como contratados.

No obstante lo cual hay que hacer dos observaciones.

La primera, que es posible tener una relación, que por resumir llamaremos por cuenta ajena, sujeta por lo tanto a un salario o ingreso fijo, y simultanearla, si la ley o el empleador lo admiten, con la actividad profesional como autónomo. En este caso y respecto a la actividad como abogado autónomo es de aplicación cuanto con carácter general hemos dicho y diremos.

La segunda, que una cosa es la relación que una al abogado con el empleador y marque la retribución que haya de recibir y otra la que una a la empresa o firma para la que trabaja con el cliente al que habrá que minutar los servicios prestados. Minuta de la que es predicable cuanto en general estamos comentando sobre los problemas de minutar y cobrar las minutas.

Dicho lo cual podemos volver a la parte esencial del tema. Como minutar. Y también aquí podemos hablar de varias posibilidades.

a) El cobro mediante iguala. La libre competencia en que necesariamente ha de moverse la relación abogado cliente no impide el que ambos pacten una iguala y las condiciones de la misma. La iguala ha sido un método de cobro tradicional en la abogacía, por el cual el abogado pactaba un asesoramiento permanente con un cliente a cambio del pago de una cantidad fija (iguala). La iguala puede cubrir todas las actuaciones del abogado o solo el asesoramiento, minutándose en dicho caso aparte las actuaciones procesales.

b) El cobro mediante porcentaje. Es lo que tradicionalmente se conoce como pacto de “cuota litis”. Históricamente, en Europa, y por supuesto en España, se ha distinguido entre el pacto de cuota litis en sentido estricto y el pacto de cuota litis atenuado.

El pacto de cuota litis atenuado, aquel por el que abogado y cliente pactan que el primero percibirá como honorarios una cantidad fija, sea cual sea el resultado del pleito, y una cantidad variable, generalmente un porcentaje de lo obtenido en el pleito, estaba admitido y era ampliamente utilizado en la actividad profesional, especialmente en la jurisdicción laboral.

El pacto de cuota litis en sentido estricto, aquél por el que el abogado era retribuido con un porcentaje de lo obtenido si ganaba el pleito y no cobraba nada si lo perdía, estaba radicalmente prohibido desde tiempos inmemoriales.

El por qué es que mediante el pacto de cuota litis el abogado se convierte en parte propiamente dicho, al trocar su interés profesional en una solución satisfactoria del pleito, en un interés económico.

El problema no reside en que el abogado cobre un porcentaje de lo obtenido en el pleito, sino en que ese porcentaje le convierta en un interesado más en el resultado del pleito, más allá del lógico interés profesional, al limitarse a la percepción de dicho porcentaje, o no, toda su retribución, de modo que el abogado no cobra nada por los servicios prestados si nada obtiene para el cliente con los mismos.

Es normal que un abogado quiera ganar los pleitos que interpone y que por lo tanto tenga interés en ello. Es un interés profesional. Es lógico también que la minuta de un abogado tenga en cuenta también el resultado del pleito. Que el tiempo, el esfuerzo, el resto de actividades subjetivas y valorables se minuten de diferente forma si se ha conseguido satisfacer la pretensión del cliente que cuando no se ha conseguido. El abogado cobra un mínimo por su trabajo, gane o pierda, y a ese mínimo añade una cantidad adicional, en forma de porcentaje o no, si el resultado ha sido plenamente satisfactorio para su cliente. En este caso al interés profesional del abogado se le añade un interés económico, la posibilidad de cobrar más si gana, pero no le convierte en un interesado "estrictu sensu", puesto que él cobrará en cualquier caso con independencia del resultado, ya que el contrato que le une con su cliente no es un contrato de resultados, sino un contrato de medios.

Su obligación es poner todo su saber jurídico y su experiencia profesional al servicio de su cliente con el objetivo de obtener un resultado, pero ese resultado no depende de él, sino de un juez y de los hechos, por lo que tendrá derecho a cobrar por sus servicios aunque no se haya conseguido.

El pacto de cuota litis en sentido estricto, sin embargo, convierte al abogado en interesado directo y la profesión, la justicia y la competencia saldrían ganando si siguiera prohibido. Por dicho pacto, abogado y cliente acuerdan que el primero sólo cobrará si el resultado del pleito es satisfactorio, incluso que el abogado correrá con los gastos que se produzcan a cuenta de resultados.

En estos casos el abogado es interesado directo en el pleito porque es quien lo financia y quien va a obtener un beneficio, muy superior a los que serían los honorarios normales, si lo gana. Es un sistema de influencia anglosajona y todos hemos podido ver películas americanas en las que los abogados van a la caza del cliente con el señuelo de que poner un pleito no les va a costar nada si no ganan, porque el despacho va a correr con los gastos, pero que si ganan el abogado percibirá la tercera parte de lo obtenido.

No alcanzamos a ver que tiene de favorable para la competencia este sistema. Por lo que hace a los abogados, porque solo los grandes despachos con posibilidades de financiación o los abogados sin escrúpulos a los que no les importa acudir a cualquier promesa con tal de conseguir un asunto teóricamente rentable, pueden competir en el mismo. La mayoría de los abogados no pueden permitirse el lujo de financiar los pleitos de sus clientes.

Por lo que hace al cliente consumidor, porque o bien le embarca innecesariamente en un pleito que no gana, y que aunque teóricamente no le cueste nada tal cosa no es cierta, pues el tiempo, las preocupaciones, los desplazamientos, todo ello también es un coste, o bien si lo gana se queda sin la tercera parte de lo obtenido cuando en circunstancias normales una minuta no hubiera superado el diez por ciento.

Y por lo que hace a la Justicia, porque es un semillero de pleitos que de no mediar esa financiación del abogado no se hubieran producido.

Y sin embargo, no es esa la doctrina actual del tribunal Supremo, que en sentencia de 4 de noviembre de 2008 modificó la línea de su jurisprudencia histórica y vino a admitir de forma indirecta la legalidad del pacto de cuota litis en toda su extensión.

c) El cobro mediante una cantidad fija. Es la forma más habitual de minutar y es esa cantidad fija la que hay que pactar con el cliente. ¿Con qué criterio? El borrador de nuevo Estatuto General de la Abogacía se limita a decir que *“La cuantía de los honorarios será libremente convenida entre el cliente y el abogado con respeto a las normas deontológicas y sobre competencia desleal”*. Y ese pacto presenta problemas, tanto para el abogado como para el cliente.

Para el cliente, porque el ciudadano medio no está acudiendo al abogado todos los días. Lo hace cuando se le presenta un problema jurídico que resolver y en ese momento no tiene ni idea de lo que pueden costar los servicios del abogado, ni normalmente se encuentra en condiciones de negociar nada, preocupado solo por resolver cuanto antes su problema. Por ello ¿qué mayor protección para los intereses del usuario que poder acudir a unos criterios aprobados por el Colegio profesional en los que se le oriente sobre lo que en opinión del Colegio y en situaciones normales, es lógico cobrar en cada caso? Con esa información sí que estaría el ciudadano en condiciones de negociar un precio. De saber si el precio que se le pide es abusivo o si, por el contrario, es tan bajo que es imposible que por ese precio se pueda garantizar una defensa en condiciones.

Para el abogado, porque no es sencillo ofrecer una cifra ajustada a la realidad previsible y al mismo tiempo atractiva en el ámbito de la libre competencia.

El trabajo de los abogados se valora en base a dos conceptos, la experiencia, el prestigio profesional si se prefiere, y la dedicación. Experiencia no es conocimientos, que por principio se presumen iguales en todos los abogados, sino años de ejercicio, de llevar determinados asuntos, de horas en los Juzgados y Tribunales, en las mesas de negociación, en el asesoramiento y por principio no es el mismo el “caché”, por utilizar el término artístico, de un abogado que se inicia en la profesión que el de uno que lleva diez, veinte o treinta años de ejercicio. Dedicación, a su vez, es tiempo y aunque el tiempo que precisará dedicar un abogado con experiencia será inferior al que necesite un abogado que carece de ella o la tiene en menor medida, el tiempo del primero será más caro que el del segundo.

En definitiva, que partiendo de la base de que no todos los abogados tienen ni pueden tener el mismo techo en materia de honorarios, el abogado deberá calcular su oferta atendiendo al coste del trabajo previsible y sabiendo que corre el riesgo, no de que otro abogado con menor caché haga una oferta menor, sino a que otro abogado haga una oferta inferior por no ajustada a la realidad, con la finalidad de conseguir al cliente.

No hay que temer a una oferta económica inferior pero basada en una previsión real de la actividad a desarrollar. Los clientes saben que también se paga algo más que el tiempo que dedicación y que un abogado más caro, pero con mayor experiencia o especializado, puede resultarle más interesante que uno más barato.

A lo que hay que temer, contra lo que hay que luchar, es contra las ofertas falsas. Ofertas rebajadas a base de ignorar la realidad previsible del trabajo a realizar con la única finalidad de conseguir el cliente que luego no podrán mantenerse y conllevarán un incremento del importe a pagar por el cliente.

Lo que si parece recomendable, se mire como se mire, es el recoger en una hoja de encargo por escrito los términos del acuerdo económico alcanzado por el abogado y su cliente o, en su defecto, que éste firme la aceptación del

presupuesto. La claridad contribuye a evitar problemas y el artículo 35 de la Ley de Enjuiciamiento Civil dispone que no habrá lugar en principio a las impugnaciones por honorarios excesivos cuando *“el abogado acredite la existencia de presupuesto previo en escrito aceptado por el impugnante”*.

Además, la obligación del abogado de facilitar un presupuesto suficientemente detallado a su cliente, si éste lo pide, viene recogida en el artículo 22.3 a) de la Ley 17/09. Obligación que el borrador del nuevo Estatuto General de la Abogacía lleva más allá e impone en su artículo 32 al abogado aunque no lo pida el cliente.

“Antes de iniciar su actuación profesional, el Abogado presentará a la firma del cliente una hoja de encargo en la que se precisen los servicios que se le encomiendan y un presupuesto de sus honorarios y forma de pago”

Soy consciente de la dificultad de elaborar presupuestos ajustados en una actividad tan sujeta a imprevistos como la de la Abogacía, pero un presupuesto no tiene por qué ser una cuenta cerrada, sino un cálculo aproximado, del que de forma razonada puede uno apartarse al elaborar la minuta.

En cualquier caso, sí que existe un punto de referencia objetivo al que acudir a la hora de elaborar la propuesta de presupuesto. Los criterios de honorarios para tasación de costas que utilizan las Juntas de Gobierno. Ya sé que he dicho que las Leyes prohíben a los Colegios Profesionales aprobar normas, criterios o cualquier indicación en materia de honorarios. Pero hace una excepción para los Colegios de Abogados. Estos están obligados por ley a informar sobre las minutas impugnadas por excesivas en tasación de costas. Por eso se autoriza excepcionalmente a sus Juntas de Gobierno a aprobar criterios en los que basar sus informes.

Si tales criterios existen, pues, si las Juntas de Gobierno se ajustarán a ellos a la hora de valorar una minuta de excesiva o no, no sólo es útil, sino altamente recomendable el ajustarse a los mismos a la hora de elaborar la minuta, por lo menos la que ha de pasarse al contrario en tasación de costas.

Evitando así, no solo que la minuta sea declarada excesiva, sino que el abogado sea condenado a pagar las costas del incidente de impugnación.

Ni que decir tiene, para finalizar este apartado, que un abogado, como cualquier otro empresario autónomo, tiene obligación de hacer una factura detallada por sus servicios y facilitársela al cliente, obligación que recoge de forma expresa el borrador de nuevo Estatuto General en su artículo 33.

“El abogado o sociedad profesional deberá entregar factura al cliente. Esta factura tendrá que cumplir todos los requisitos legales y fiscales y deberá expresar detalladamente todos los conceptos de los honorarios y la relación de gastos”

Dicha factura deberá ir incrementada en el IVA, el 21% en estos momentos y hasta, y gravada con la correspondiente retención del ... % a cuenta del IRPF. El abogado cobrará el IVA y deberá incluirlo en la declaración trimestral a Hacienda que ha de presentar dentro de los 20 primeros días del mes siguiente a finalizar cada trimestre, menos el cuarto trimestre, que hay plazo hasta el 30 de enero. A su vez deberá incluir la retención practicada, y que habrá ingresado el cliente en Hacienda, en la declaración trimestral a cuenta del IRPF que hay que efectuar en las mismas fechas.

La costumbre, bastante extendida, de las facturas pro forma para evitar la necesidad de ingresar el IVA o de declarar la retención a cuenta del IRPF si no se ha cobrado, es comprensible, pero no se ajusta a la legislación vigente y puede llevar a problemas con Hacienda.

Y dos últimas observaciones sobre la factura o minuta. La primera, que la misma incluye los honorarios profesionales, por supuesto, pero también los gastos que haya tenido. Estos deben relacionarse de forma detallada aparte y no quedan incluidos en la retención a cuenta del IRPF.

La segunda que es una sana costumbre acudir a las provisiones de fondos. Es decir, en el presupuesto presentado al cliente prever la entrega de una cantidad en concepto de provisión de fondos a cuenta de honorarios y para gastos. Es más, nada impide presentar nuevas provisiones de fondos si el procedimiento se alarga o los gastos así lo recomiendan. Lo único a tener en cuenta es que cuando se haga la factura final, las provisiones de fondos o pagos a cuenta deberán incluirse y deducirse del importe bruto de la factura, para obtener el importe neto a pagar.

II.- LA RECLAMACION DE LOS HONORARIOS

Ya hemos elaborado la minuta, ya se la hemos enviado al cliente y éste nos la abona. Si esa es la dinámica, no hay problema. Asunto finalizado y archivado.

Pero con mucha frecuencia el cliente se resiste al pago. Lo va posponiendo de forma tácita. Hace caso omiso a nuestras cartas y recordatorios. Una cierta tolerancia al respecto es recomendable, aunque no deja de ser injusta. ¿Por qué cuando uno va al médico pregunta nada más finalizar la visita cuanto se debe y sin embargo no hace lo mismo cuando acude al abogado? No tiene sentido y sin embargo esa es la realidad. Hasta parece de mala educación el pasar la minuta de inmediato y por supuesto el no hacer gala de una paciencia de santo hasta cobrarla.

Pero todo tiene un límite y el abogado llega al punto de plantearse reclamar oficialmente sus honorarios pendientes. ¿Cómo ha de hacerlo?

Depende de cual sea el origen del devengo cuyo pago se quiere reclamar: Una actuación judicial, una actuación extrajudicial o una reclamación por condena en costas.

A) RECLAMACION DE HONORARIOS AL PROPIO CLIENTE DERIVADOS DE LA INTERVENCIÓN PROFESIONAL EN ACTUACIONES JUDICIALES

La referencia es la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil (LEC) y en concreto el artículo 35 de la misma, que introduce el procedimiento de cuenta manifestada. Dice el artículo 35 LEC:

“Honorarios de los abogados.- 1. Los abogados podrán reclamar frente a la parte a la que defiendan el pago de los honorarios que hubieren devengado en el asunto, presentando minuta detallada y manifestando formalmente que esos honorarios les son debidos y no han sido satisfechos.

2. Presentada esta reclamación, el Secretario judicial requerirá al deudor para que pague dicha suma, con las costas, o impugne la cuenta, en el plazo de diez días, bajo apercibimiento de apremio si no pagare ni formulare impugnación.

Si, dentro del citado plazo, los honorarios se impugnaren por indebidos, se estará a lo dispuesto en los párrafos segundo y tercero del apartado 2 del artículo anterior.

- *“el Secretario judicial examinará la cuenta y las actuaciones procesales, así como la documentación aportada y dictará, en el plazo de diez días, decreto determinando la cantidad que haya de satisfacerse al (abogado), bajo apercibimiento de apremio si el pago no se efectuase dentro de los cinco días siguientes a la notificación” (art. 34.2 segundo LEC)*

Si se impugnaren los honorarios por excesivos, se procederá previamente a su regulación conforme a lo previsto en los artículos 241 y siguientes, salvo que el abogado acredite la existencia de presupuesto previo en escrito aceptado por el impugnante, y se dictará decreto fijando la cantidad debida, bajo apercibimiento de apremio si no se pagase dentro de los cinco días siguientes a la notificación.

Dicho decreto no será susceptible de recurso, pero no prejuzgará, ni siquiera parcialmente, la sentencia que pudiere recaer en juicio ordinario ulterior.

3. Si el deudor de los honorarios no formulare oposición dentro del plazo establecido, se despachará ejecución por la cantidad a que asciende la minuta, más las costas.”

No faltaron voces indignadas contra el trato de privilegio que se da a los abogados al habilitarse un procedimiento especial y sumario para el cobro de sus honorarios, contrario al principio de igualdad recogido en el artículo 14 de la Constitución. Pero no hay tal privilegio discriminatorio y así lo dijo el Tribunal Constitucional en sentencia 110/1993, de 25 de marzo referida al procedimiento de jura de cuenta, antecedente del actual procedimiento de cuenta manifestada.

El Tribunal Constitucional recuerda que el procedimiento de jura de cuenta no es un procedimiento especial para que los abogados cobren de forma privilegiada sus créditos, sino un procedimiento especial concebido para garantizar los derechos de quienes intervienen en un pleito. No es la condición profesional de abogado lo que da derecho a un tratamiento especial, sino que es el pleito, en cuyo seno se ha producido su intervención profesional, el que justifica y delimita el alcance de la normativa especial que es, que era, la jura de cuenta.

Las actuaciones profesionales de los abogados fuera del procedimiento judicial estrictu sensu, actuaciones extrajudiciales, asesoría, consultas, y las que no fueran necesarias para la marcha del proceso, no quedan amparadas por el procedimiento de cuenta manifestada y los honorarios devengados por las mismas deberán reclamarse en el procedimiento que corresponda, como el resto de ciudadanos acreedores.

Los abogados tienen la condición de cooperadores necesarios con la Administración de Justicia, así lo dice el artículo 30 del Estatuto General de la Abogacía Española. Y es esa peculiaridad en sus funciones, cuando se

concretan en un proceso judicial la que justifica la existencia de un procedimiento especial, rápido y sencillo, para que puedan hacer efectivos los honorarios devengados dentro de ese proceso ante el mismo Juez que entendió del mismo y es por lo tanto concededor de todas las actuaciones que ha llevado a cabo el profesional y la índole de las mismas.

Es un procedimiento sencillo, pero que plantea ciertas dudas de índole procesal.

El artículo 35 de la LEC no dice nada sobre la competencia para entender del procedimiento, aunque la doctrina es unánime en considerar que la competencia es del Secretario, como se especifica en el artículo 35 para las reclamaciones de sus minutas por los procuradores.

También se suscita la duda de si el procedimiento del artículo 35 es compatible con el procedimiento ordinario de reclamación de créditos e incluso con el monitorio. No parece que pueda ponerse inconveniente alguno a que el abogado pueda elegir entre acudir al procedimiento especial de cuenta manifestada o al declarativo que por la cuantía corresponda, verbal u ordinario si la cuantía de la minuta excede los 6.000 euros (arts. 249 y 250 LEC). Pero ya no es tan pacífica la posible compatibilidad con el monitorio genérico (arts. 812 a 818 LEC). Aunque la opinión mayoritaria es favorable a dicha compatibilidad.

No obstante, no parece que tenga sentido acudir a un monitorio genérico de los artículos 812 y siguientes de la LEC disponiendo de un “monitorio” especial en el 35. Además, el monitorio genérico tiene todas las facilidades del mundo para que se produzca la impugnación del deudor y convertirse en un verbal o en un ordinario, que es a la postre la misma posible salida, pero con más inconvenientes procesales.

Otra duda que se plantea, a fin de cuentas el procedimiento de cuenta manifestada está en la Ley de Enjuiciamiento Civil, es si es aplicable en las restantes jurisdicciones. Siendo la opinión doctrinal y jurisprudencial favorable a

la respuesta afirmativa dado el carácter supletorio de todo el Ordenamiento que a la LEC confiere su artículo 4

Con la excepción del Tribunal Constitucional, que en Auto 45/1997, del 13 de febrero, del Pleno, se declaró incompetente para entender del procedimiento de cuenta jurada al no ser un órgano jurisdiccional, ya que la jurisdicción finaliza en el Tribunal Supremo. ¿Qué hacer en este caso? Entre acudir a un juicio ordinario, siempre posible como ya hemos dicho, y acudir a un procedimiento de cuenta manifestada presentado a reparto en la jurisdicción civil, esta segunda opción parece la más lógica y recomendable. Ahora bien, habrá que tener en cuenta que el Juzgado al que corresponda no conocerá la actividad realizada por el abogado ante el Tribunal Constitucional, por lo que junto con la demanda de procedimiento de cuenta manifestada convendrá aportar testimonio de las actuaciones realizadas ante el Tribunal Constitucional.

Dicho lo cual, veamos los aspectos prácticos más importantes del procedimiento de cuenta manifestada del artículo 35 de la LEC

a) Legitimación activa

El artículo 35 de la LEC es claro, aunque escueto. *“El abogado”* a quien se le deban honorarios devengados en un asunto judicial, podrá reclamarlos *“presentando minuta detallada y manifestando formalmente que esos honorarios le son debidos y no han sido satisfechos”*.

La legitimación activa, pues, para reclamar vía artículo 35 de la LEC los honorarios devengados por el abogado en un determinado asunto es del abogado que ha llevado la dirección jurídica del mismo y sólo de él. No hay una postura jurisdiccional unánime sobre la posibilidad de que la acción sea ejercida por los socios del abogado.

Lo que si está fuera de toda duda es que la legitimación activa se mantiene, mientras se mantenga la acción, aunque se haya dejado de ejercer, por actuaciones profesionales judiciales estando en ejercicio.

b) Legitimación pasiva

Menos dudas plantea la legitimación pasiva, que corresponde al cliente deudor del abogado, aunque también puede surgir alguna.

Así se ha planteado si cabe interponer la acción en los supuestos en que la intervención del abogado no es preceptiva y en este sentido la jurisprudencia es unánime en sentido afirmativo.

También se ha alegado falta de legitimación pasiva cuando el cliente tiene derecho a la asistencia jurídica gratuita, argumento que es preciso matizar, porque una cosa es considerar que se tiene derecho a la asistencia jurídica gratuita y otro tenerlo efectivamente. Si el cliente tiene reconocido el derecho a la asistencia jurídica gratuita y ha sido asistido por abogado de oficio, éste no tiene derecho a cobrarle honorarios ni aquél puede ser sujeto pasivo de una demanda por cuenta manifestada. Pero sí que estará legitimado pasivamente quien, reuniendo los requisitos que exige la Ley de Asistencia Jurídica Gratuita, no ha solicitado ni por tanto obtenido el reconocimiento de dicho derecho. O quien habiéndolo solicitado se le ha denegado.

También estará legitimado pasivamente quien, habiendo obtenido dicho derecho a la justicia gratuita, sin embargo ha hecho uso del también derecho a que no se le designe abogado de oficio y designar uno de su elección. Y lo mismo cabe decir de quien habiendo obtenido el derecho a la asistencia jurídica gratuita ha obtenido en sentencia beneficios económicos que dan derecho al abogado a pasar minuta.

Ha de tenerse en cuenta por otro lado, que la hipotética concurrencia de una condena en costas no cambia para nada la legitimación pasiva, que será siempre del cliente deudor aunque sea beneficiario de la condena en costas, que no supone una novación, no convierte en deudor del abogado al condenado en costas, sino solo el derecho a repetir sobre el mismo el pago asumido.

El abogado que obtenga una sentencia con costas no podrá iniciar un procedimiento de manifestación de cuenta contra el contrario condenado en

costas, que en modo alguno es deudor de sus honorarios, sino ante su propio cliente, que será quien pueda luego incluir el pago en las tasación de costas, aunque lo habitual y más sencillo es aportar la minuta del abogado directamente a la tasación de costas. Así lo tiene dicho el propio Tribunal Supremo, sala 1ª, en sentencia de 4 de noviembre de 1991.

Decir, para terminar este apartado, que cabe la concurrencia de una legitimación pasiva plural cuando son varias las personas a las que se ha defendido en el asunto en cuestión. Caso de existir una responsabilidad solidaria acreditable, el abogado podrá reclamar frente a cualquiera de ellos, sin perjuicio de su derecho a repetir sobre los demás deudores. Pero si, como será lo habitual, dicha responsabilidad solidaria no existe, el abogado deberá reclamar frente a todos de forma mancomunada o frente a los que no hayan abonado su parte de la minuta global por la parte que les corresponde.

c) Inicio y contenido de la reclamación

El artículo 35 de la LEC omite toda referencia a la necesidad de una demanda como forma de iniciación. Sin embargo por una elemental seguridad jurídica sí que es recomendable presentar la minuta con una escueta demanda o escrito informal. Además, que es esa demanda o escrito informal el lugar idóneo para hacer constar la manifestación formal de que los honorarios que se reclaman son debidos y no han sido satisfechos. Manifestación formal que viene exigida por el párrafo 1 del artículo 35 LEC.

Lo que es indudable es que, con demanda o sin ella, es necesario aportar la minuta cuyo pago se reclama y una declaración formal de que la misma es debida. Minuta que ha de ser necesariamente detallada, así lo exige el artículo 35 LEC, para que el Juzgado pueda comprobar si las actuaciones que se incluyen en la misma se han llevado efectivamente a cabo en el proceso.

El procedimiento de cuenta manifestada solo puede entender de las actuaciones judiciales que se hayan llevado a cabo en el proceso por cuyos

honorarios se reclaman y por consiguiente la minuta que se presente habrá de limitarse a dichos extremos. No cabe, pues, incluir ningún tipo de actuación extrajudicial anterior, simultánea o posterior al proceso, ni los gastos de viaje o alojamiento en su caso, ni ningún tipo de gasto. No quiere decir ello que deba el abogado renunciar a cobrar por todo el coste de su trabajo, pero honorarios y gastos no judiciales deberá reclamarlos en minuta aparte a través del procedimiento ordinario que corresponda por la cuantía.

La inclusión de una manifestación formal de que los honorarios son debidos es una exigencia del artículo 35 LEC y el lugar idóneo para hacerlo es la demanda

Si el abogado ha tenido la precaución de elaborar un previo presupuesto u hoja de encargo que haya sido aceptado por el cliente, conviene aportarlo también con la demanda para neutralizar una posible impugnación por excesivos.

La deuda que se reclama ha de ser vencida. Quiere ello decir que no hay problema en hacer la reclamación por partes. Por ejemplo reclamando el pago de la primera instancia sin esperar a que finalice la segunda. Incluso reclamando ya los honorarios devengados por una fase finalizada del proceso aunque éste siga vivo. Pero lo que no es posible es ampliar el importe de la reclamación con sucesivas actuaciones.

Cabe la acumulación de créditos, pero no es lo mismo acumular varios créditos contra un mismo deudor en un mismo Juzgado, incluso en procesos diferentes, que contra varios deudores o contra el mismo deudor por procesos seguidos en distintos Juzgados cuando se ha producido una acumulación de autos. No es recomendable acudir a estas acumulaciones, salvo en el primer supuesto, que no son bien vistas por los Juzgados porque convierte en complicado para ellos un procedimiento cuya razón de ser es la sencillez. En todo caso sería recomendable aportar con la demanda testimonio de los autos cuyos honorarios acumulados se reclaman.

Otro problema es cuando la acumulación afecta a varias instancias. Se reclama la minuta de honorarios devengada en casación ante el Tribunal Supremo, en apelación ante la Audiencia Provincial y en primera Instancia ante el Juzgado. Parece que lo más lógico sería acumular la reclamación ante el Juzgado que entendió en primera instancia, eso sí, asegurándose de que ya se le han devuelto los autos para ejecución, en cuyo caso habrá que facilitar al Juzgado testimonio de las actuaciones llevadas a cabo en segunda instancia, y en su caso en casación, para que esté en condiciones de valorar la corrección de la minuta. Aunque entendemos más aconsejable, por su mayor rapidez y menor complejidad, reclamar cada minuta ante el órgano judicial que entendió de la actuación que se pretende cobrar.

Puede entenderse que es posible pedir medidas cautelares, puesto que no se niegan en el artículo 35, aunque parte de la Doctrina entiende que al tratarse de una resolución jurisdiccional, tal medida deberá ser adoptada por el Juez, no por el Secretario, lo que puede complicar y alargar el procedimiento y convertir en inoperantes las medidas en cuestión cuando se adopten. Dada la brevedad de los plazos previsto para el procedimiento, parece más razonable prescindir de esta posibilidad si no es estrictamente imprescindible.

d) El requerimiento de pago

Una vez presentada la reclamación *“el Secretario judicial requerirá al deudor para que pague dicha suma, con las costas, o impugne la cuenta, en el plazo de diez días, bajo apercibimiento de apremio si no pagare ni formule impugnación”*

Es posible que el Secretario acuerde la inadmisión a trámite de la reclamación por entender que falta alguno de los requisitos exigidos por el artículo 35 LEC. En dicho caso, y por aplicación de los criterios generales establecidos en la Ley de Enjuiciamiento Civil, dicha diligencia sería recurrible en reposición (arts. 451 a 454) y revisión (art. 454 bis) y posteriormente en apelación (art. 457).

Si el deudor se aviene al pago, podrá hacerlo directamente al abogado acreedor, que deberá ponerlo en conocimiento del Juzgado, o bien efectuarlo mediante consignación ante el órgano judicial, en cuyo caso éste le hará inmediata entrega de un justificante. En ambos casos se archivarán sin más las actuaciones (artículo 817 de la LEC). Si el deudor efectuar un pago parcial de la deuda y el mismo no es aceptado por el abogado acreedor (artículo 1169 del Código Civil), el procedimiento seguirá adelante por la totalidad de la minuta, sin perjuicio de la liquidación que proceda hacer al finalizar el procedimiento si el pago se ha hecho en sede judicial.

Iniciada la tramitación, nada parece impedir que pueda producirse el desistimiento del demandante, pero en dicho caso habrá de ser oído el demandado sobre las costas (artículos 20.3 y 396 de la LEC), aunque no se alcanza cuáles puedan ser, ya que no podrán incluirse en las mismas los honorarios del abogado ni del procurador, en su caso, al no ser preceptiva la intervención de ninguno de ellos.

Caso de no producirse el pago, pero tampoco plantearse la impugnación de la reclamación, se despachará ejecución por el Secretario.

e) La impugnación de la reclamación

El deudor podrá impugnar los honorarios que se le reclaman, por entender que son indebidos, por considerarlos excesivos e incluso por ambas cuestiones, además de por cualquier otro motivo de impugnación, estableciendo una tramitación diferente del procedimiento según sea la impugnación por entender los honorarios indebidos o excesivos.

La impugnación habrá de formularse por escrito razonado, al que se adjuntarán los documentos acreditativos del pago o del motivo de impugnación que se alegue y sin necesidad de argumentar jurídicamente.

En caso de impugnación de los honorarios por indebidos, se estará a lo dispuesto para los derechos y gastos de los procuradores en los párrafos segundo y tercero del apartado 2 del artículo 34 LEC.

“El Secretario judicial examinará la cuenta y las actuaciones procesales, así como la documentación aportada y dictará, en el plazo de diez días, decreto determinando la cantidad que haya de satisfacerse (al abogado), bajo apercibimiento de apremio si el pago no se efectuase dentro de los cinco días siguientes a la notificación”

El Decreto deberá ser motivado y no será susceptible de recurso, si bien no tiene efecto de cosa juzgada ni por lo tanto impide replantear la reclamación en el juicio ordinario que por la cuantía corresponda. En dicho caso, el artículo 34 LEC deja bien claro que dicho decreto *“no prejuzgará, ni siquiera parcialmente, la sentencia que pudiera recaer en juicio ordinario ulterior”*. Planteamiento que reitera el artículo 35 LEC.

Si el deudor no discute la deuda, pero sí el importe de los honorarios que se le reclaman, podrá impugnarlos por excesivos y en dicho caso el artículo 35 de la LEC prevé una tramitación diferente que cuando se discute la propia deuda con una impugnación por indebidos y dispone que antes de que el Secretario examine la documentación y dicte el Decreto que proceda, se procederá a la regulación de los honorarios conforme a lo previsto en los artículos 241 y siguientes de la Ley de Enjuiciamiento Civil, que regulan la tasación de costas, *“salvo que el abogado acredite la existencia de presupuesto previo en escrito aceptado por el impugnante”* (art. 35 LEC).

Nada dice el artículo 35 de la LEC sobre las consecuencias de que exista dicho presupuesto previo aceptado, pero es fácil colegir que en dicho caso el Secretario deberá estimar correcto el importe de los honorarios reflejados en la minuta y acordes con el presupuesto. De ahí la importancia de contar con un presupuesto previo aceptado.

Ante todo, la impugnación no puede limitarse a decir que considera excesivos los honorarios del abogado, sino que deberá concretar con qué

partidas de la minuta se muestra disconforme y en cuanto y por qué consideran que se exceden.

Esto es lo que cabe deducir del tenor literal del artículo 246 de la LEC, *“Si (la minuta) se impugnara por considerar excesivos los honorarios de los abogados, se oirá en el plazo de cinco días al abogado de que se trate y, si no aceptara la reducción de honorarios que se le reclame...”*. Si el abogado ha de pronunciarse sobre las objeciones que el cliente hace a su minuta de honorarios y decir si acepta o no la reducción de los mismos que de ellas se desprendería, es porque dispone de una impugnación argumentada que poder valorar.

El abogado puede aceptar en todo o en parte la impugnación y acomodar la minuta a ella. En el primer caso parece que lo normal será que el Secretario dicte Decreto poniendo fin al procedimiento. En el segundo, seguirá el procedimiento por la cuantía en que haya quedado la minuta

El abogado puede rechazar la impugnación o dejar transcurrir el plazo de cinco días sin decir nada. En ambos casos se accede al siguiente paso del procedimiento y, sigue diciendo el artículo 246 de la LEC, *“se pasará testimonio de los autos, o de la parte de ellos que resultare necesaria, al Colegio de Abogados para que emita informe”* -

El informe que emita el Colegio de Abogados no es vinculante para el Juzgado. Tiene la consideración de informe pericial y como tal el Secretario lo valorará y tendrá en cuenta en la medida que lo considere adecuado. No obstante, en la inmensa mayoría de los casos, los Jueces y Tribunales, y se supone que ahora también los Secretarios, aceptan las conclusiones de los informes que en materia de honorarios emiten los Colegios dada la credibilidad y prestigio de que gozan por la seriedad y detalle en su elaboración. En cualquier caso, el que el informe del Colegio de Abogados no sea vinculante no quiere decir que sea prescindible. Antes al contrario, el Tribunal Constitucional tiene dicho que su falta no es una mera irregularidad, sino causa de indefensión (STC 62/2009, de 9 de marzo)

Emitido su informe por el Colegio de Abogados, la tramitación vuelve al artículo 35 de la LEC, ajustándose ya a los mismos criterios que rigen para la impugnación por indebidos. El Secretario *“dictará Decreto fijando la cantidad debida, bajo apercibimiento de apremio si no se pagase dentro de los cinco días siguientes a la notificación”*. El Decreto no será susceptible de recurso y no prejuzgará, ni siquiera parcialmente, la sentencia que pudiera recaer en juicio ordinario ulterior.

En este supuesto, dada la remisión del artículo 35 de la LEC al 246 y teniendo en cuenta lo que éste dispone en su apartado 3, las costas se impondrán al impugnante si la impugnación fuera totalmente desestimada. Y si fuera total o parcialmente estimada se impondrán al abogado cuyos honorarios se hayan considerado excesivos.

Hay aquí una diferencia de trato que nos parece excesiva y que destila un cierto recelo sobre los abogados y que puedan pasar minutas superiores a las que correspondan. La realización completa o no de una actividad procesal puede ser a veces un dato subjetivo y darse o no en función de cómo se mire. Parecería más adecuado que las costas se impusieran al abogado si la impugnación hubiera sido totalmente estimada, pero que si lo hubiera sido parcialmente, la imposición de costas se acordara atendiendo a la existencia de temeridad o mala fe en la actuación del profesional y no de forma objetiva.

Nada impide, por último, que una minuta pueda impugnarse por indebida y por excesiva, porque el deudor niegue adeudar alguna o algunas partidas de la misma y esté disconforme con el importe de otra u otras cuya procedencia de fondo sin embargo no discute. Incluso no es extraño que una misma partida pueda ser impugnada por indebida y, subsidiariamente, por excesiva.

En este supuesto ambas impugnaciones se tramitarán por separado, cada una conforme a lo prevenido para su supuesto, pero la resolución sobre si los honorarios son excesivos quedará en cualquier caso en suspenso hasta que se decida si la partida impugnada es o no indebida.

f) El despacho de la ejecución

Caso de no producirse impugnación o si de producirse se desestiman los motivos de la misma, y siempre que no haya mediado el previo pago, se despachará ejecución por el Secretario, que deberá fijar la cuantía reconocida como debida, y que se llevará adelante por la vía de apremio normal de los

B) RECLAMACION DE HONORARIOS AL PROPIO CLIENTE DERIVADOS DE LA INTERVENCIÓN PROFESIONAL EN ACTUACIONES EXTRAJUDICIALES

La reclamación de los honorarios y gastos devengados por actuaciones extrajudiciales, o no imputables formalmente al proceso aunque se hayan efectuado en relación con el mismo, ha de realizarse a través de los trámites de los procesos declarativos si la reclamación es al propio cliente. Es decir, a través del procedimiento ordinario o del juicio verbal según el importe de la minuta que se reclama supere o no los 6.000 euros, conforme a lo dispuesto en los artículos 249 y 250 de la Ley de Enjuiciamiento Civil tras la redacción dada por la Ley 13/2009, para la implantación de la nueva Oficina Judicial. Todo ello sin perjuicio de la posibilidad de acudir en principio al proceso especial monitorio de los artículos 812 a 818 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

En cualquier caso, ha de tenerse siempre presente que la acción para reclamar honorarios devengados por los abogados, sea por actuaciones judiciales o extrajudiciales, prescribe a los tres años.

LA RECLAMACION DE HONORARIOS EN JUICIO VERBAL

Duce la Exposición de Motivos de la LEC que ésta “..., en síntesis, reserva para el juicio verbal, que se inicia mediante demanda sucinta con inmediata citación para la vista, aquellos litigios caracterizados, en primer lugar, por la singular simplicidad de lo controvertido y, en segundo término, por su

pequeño interés económico. El resto de litigios ha de seguir el cauce del juicio ordinario, que también se caracteriza por su concentración, inmediación y oralidad”.

Simplicidad de contenido y pequeño interés económico. Por lo que toca a los abogados, podemos estar de acuerdo con lo de la simplicidad del contenido, ya que una minuta de honorarios no suele ser especialmente complicada, lo que no quiere decir que no pueda serlo y a veces lo es, pero lo del pequeño interés económico es más que discutible. Para la mayoría de los abogados, una minuta de honorarios que puede llegar a los 6.000 euros, es una espléndida minuta.

Pero al margen de ello, lo cierto es que la intención del legislador de crear un proceso sencillo y rápido para asuntos de escasa trascendencia se cae por su propia base, porque el Juicio Verbal resulta mucho más complicado y complejo de lo que parece.

Complejo, porque el Juicio Verbal no se define solo por la cuantía, reclamaciones cuya cuantía no supere los 6.000 euros, sino también de forma negativa por aquellos procedimientos reservados al Juicio Ordinario sea cual sea la cuantía y de forma positiva por aquellos procedimientos reservados al Juicio Verbal, aunque superen la cuantía de los 6.000 euros.

Pero no se trata ahora de analizar la naturaleza jurídica del juicio verbal, sino de hacer una breve referencia al mismo como cauce para reclamar los abogados sus honorarios devengados extrajudicialmente, o incluso los devengados judicialmente si se prefiere optar por esta vía en lugar de por la del artículo 35 de la LEC.

Y en este sentido no hay duda de que el juicio verbal que deberán seguir los abogados para obtener su pretensión será el del número 2 del artículo 250, el del declarativo y plenario aplicable a las reclamaciones que no superen los 6.000 euros.

De la demanda de juicio verbal.

“El juicio verbal principiará mediante demanda sucinta, en la que se consignarán los datos y circunstancias de identificación del actor y del demandado y el domicilio o domicilios en que pueden ser citados, y se fijará con claridad y precisión lo que se pida”

Una demanda que podríamos llamar “impropia”, pues basta una papeleta en la que el abogado acreedor consignará sus datos personales y los del cliente a quien le reclama el pago de su minuta, el domicilio del demandado para que pueda ser citado y el importe concreto que se reclama. Nada más es necesario. Eso sí, a tener en cuenta que cuando hablamos de importe, hablamos de importe bruto, esto es, que el IVA. Que ahora es ya el 21%., ha de estar incluido necesariamente en el límite de los 6,000 euros que define al juicio verbal.

Aunque también es admisible la interposición de una verdadera demanda si se quiere. Dice el artículo 443.1 de la LEC sobre el desarrollo de la vista del juicio verbal: *“La vista comenzará con exposición por el demandante de los fundamentos de lo que pida o ratificación de los expuestos en la demanda si ésta se hubiera formulado conforme a lo previsto en el juicio ordinario”.*

De los documentos a aportar con la demanda

Nada dice la Ley de Enjuiciamiento Civil en los artículos 437 a 447 sobre los documentos que haya que aportar con la demanda sucinta con que se “principia” el juicio verbal, de lo que en una primera lectura cabría deducir que no es preciso otra cosa que la propia demanda, siempre que en la misma se hagan constar los datos que exige el 437.1. y los que con carácter general dispone el artículo 264:

1º El poder notarial conferido al procurador siempre que éste intervenga y la representación no se otorgue apud-acta.

2º Los documentos que acrediten la representación que el litigante se atribuya.

3º Los documentos o dictámenes que acrediten el valor de la cosa litigiosa, a efectos de competencia y procedimiento”

Lógicamente, con la demanda habrá que aportar las copias necesarias de la misma y de la documentación adjunta a ella, pues así lo dispone con carácter general el artículo 273 de la LEC y no parece que el juicio verbal pueda ser una excepción a dicho criterio general

Una duda, ¿ha de acompañarse con la demanda de juicio verbal el presupuesto u hoja de encargo? Lógicamente nada impide que así sea, pero ¿es necesario?

Entendemos que no, porque lo que se reclama es el pago de una minuta, no el reconocimiento de una relación profesional previa. Bastará con que el abogado lleve dicho documento al juicio oral, así como los que acrediten su actuación profesional y avalen por consiguiente la corrección de la minuta, para aportarlos como prueba documental caso de que por el demandado se negara el encargo o la realización de todas o alguna de las actuaciones que son objeto de la minuta. Pero desde luego sí que hay que prever la posible oposición del demandado en el juicio oral y llevar al mismo para aportarla si es necesaria la documentación que avale la procedencia de la minuta. Nunca hay que fiarse de que lo que se va a discutir es el pago de la minuta, sino estar preparado para poder acreditar todo lo que ha llevado a la misma si el demandado pone objeciones

De la tramitación y la vista oral

Para terminar, unas cuantas observaciones, más bien recordatorios de lo que dispone el juicio verbal en su tramitación, ya que las peculiaridades del mismo que podrían afectar a los abogados cuando reclaman sus minutas por dicha vía se agotan en la interposición de la demanda y la documentación anexa a la misma.

Es posible acumular en una misma demanda la reclamación de varias minutas contra un mismo cliente, o clientes que litigaban unidos, aun procedentes de encargos distintos, siempre que no se excedan los límites del juicio verbal (art 71.2 y 438.3 de la LEC).

Así mismo, al abogado que defienda al demandado, en su caso, le estará permitido formular reconvencción o plantear directamente la compensación si por algún motivo el demandado fuera titular de un crédito frente al abogado demandante. En este caso, la postura del demandado ha de ser notificada al abogado que reclama sus honorarios con cinco días de antelación a la vista para que pueda aportar lo que a su derecho convenga para rebatir lo alegado de contrario (artículo 438.1 y 2 de la LEC)

La no comparecencia del abogado demandante en el acto de la vista producirá que se le tenga por desistido, con imposición de las costas del proceso y la sentencia que se dicte por el Juzgado será susceptible de apelación en el plazo de cinco días ante la Audiencia Provincial.

Llegados a este punto, no podemos cerrar el juicio verbal sin comentar una cuestión trascendental en materia de honorarios. La posibilidad de interesar del Colegio de Abogados un informe sobre la corrección de la minuta cuyo pago se reclama, informe cuya emisión es preceptiva según la propia LEC cuando los honorarios del abogado se impugnan por excesivos en el procedimiento de cuenta manifestada del artículo 35 y en tasación de costas, artículo 246 de la LEC, y que por analogía debería serlo también si la oposición al verbal se basa en todo o en parte en considerar excesiva la minuta.

No puede solicitarse dicho informe por adelantado para aportarlo con la demanda de juicio verbal. Primero porque no es un documento que haya que aportar con la misma y segundo porque el Colegio no emitirá el informe a petición de una de las partes, ya que ha de ser un informe controvertido. Eso no supone en principio un problema, porque el informe podrá pedirse en el acto del juicio, que es además cuando el abogado demandante sabrá si el demandado opone a su pretensión el que la minuta es excesiva.

Mayor problema podría darse cuando el juicio verbal se decide iniciar con una demanda de juicio ordinario, opción perfectamente válida como ya hemos dicho, porque la demanda de juicio ordinario sí que debe ir acompañada de todos los documentos de que disponga o pudiera disponer el actor, lo que incluiría un informe del Colegio de Abogados, y sin que en éste caso se de el trámite de la audiencia previa propia del proceso ordinario, ya que la demanda de ordinario se discutirá como juicio verbal.

Entendemos, no obstante, que será en el acto del juicio verbal cuando el demandante sepa que el demandado se opone a su pretensión por considerar excesiva la minuta cuando el demandante pueda pedir la emisión del informe por el Colegio de Abogados y que en ese caso será de aplicación por analogía lo previsto para el proceso ordinario en el artículo 265.3.

LA RECLAMACION DE HONORARIOS EN JUICIO ORDINARIO

Como regla general, dice el artículo 249.2 de la LEC que *“Se decidirán en el juicio ordinario...2. las demandas cuya cuantía exceda de seis mil euros y aquellas cuyo interés económico resulte imposible de calcular, ni siquiera de modo relativo”*. Además de una serie de reclamaciones por razón de la materia y con independencia de su cuantía, que ahora no vienen al caso.

Resulta difícil imaginar una reclamación de honorarios en la que no sea posible calcular, siquiera de modo relativo, el importe de los mismos, pero hemos de admitir que desde el punto de vista teórico no es imposible. En

cualquier caso, lo que importa en este momento, es que el trámite adecuado para la reclamación y concreción de dichos honorarios sería el del juicio declarativo ordinario.

Lo que ya resulta más claro es que la reclamación de los honorarios de un abogado cuando excedan de 6.000 euros, deberá hacerse por los trámites del juicio ordinario.

Dicho lo anterior, poco hay que añadir de interés específico para las reclamaciones de los honorarios de los abogados.

“El juicio ordinario principiará por demanda...” (art. 399 LEC), que ha recoger los antecedentes fácticos de la reclamación en Hechos separados y numerados y los argumentos jurídicos que apoyan la pretensión del actor en Fundamentos de Derecho, que podríamos distinguir a su vez en Fundamentos de Derecho procesales y Fundamentos de Derecho materiales.

Los primeros son los que sirven para argumentar la procedencia de la jurisdicción a la que se acude, la competencia, objetiva y territorial, del juzgado ante el que se interpone la demanda, la capacidad del actor para intervenir como tal y el procedimiento o trámite a seguir.

Los segundos atienden a razonar la legitimación activa del demandante y la pasiva del demandado, Fundamentos de Derecho subjetivos, y el derecho aplicable a favor de la pretensión que se postula, Fundamentos de Derecho objetivos.

Sí que es importante tener en cuenta que, a diferencia de lo que ocurría en el juicio verbal, en el que pueden aportarse documentos en el momento del juicio, en el juicio ordinario todos los documentos que posea el actor o a los que pueda tener acceso han de aportarse con la demanda, sin que se admita su aportación con posterioridad, salvo cuando se ponga de relieve la necesidad de aportarlos a raíz de lo que alegue el demandado en la contestación a la demanda. Incluido el presupuesto firmado en su día con su cliente, la hoja de

encargo profesional o los correos o documentos que acrediten la existencia de una relación de servicios y en la medida de lo posible su coste.

La segunda etapa de las alegaciones iniciales la constituye la contestación a la demanda, en la que el demandado fijará su postura sobre las pretensiones del actor, mediante un escrito igualmente estructurado en Hechos separados y numerados y en Fundamentos de Derecho (art. 405 de la LEC).

Y la tercera etapa la configura la audiencia previa prevista en el artículo 414 de la LEC. Se trata de una audiencia sujeta a los principios de oralidad, inmediación, publicidad, en la que al juez se le permite exhortar a las partes a llegar a un acuerdo al inicio de la audiencia y no necesariamente al final, como parece desprenderse del tenor del artículo 428.2 de la LEC, y de hecho suele ser así.

En la audiencia previa podrán formularse alegaciones complementarias o aclaratorias a la demanda y a la contestación, siempre que no alteren sustancialmente las pretensiones ni sus fundamentos. También podrán las partes aclarar las alegaciones que hubieran formulado en sus escritos de demanda y contestación y rectificar extremos secundarios de sus pretensiones siempre que no se alteren sustancialmente éstas ni sus fundamentos. (art. 426.1 y 2 de la LEC).

Pero lo más importante se recoge en el número 5 del citado artículo 426:

“En el acto de la audiencia, las partes podrán aportar documentos y dictámenes que se justifiquen en razón de las alegaciones complementarias, rectificaciones, peticiones, adiciones y hechos nuevos a que se refieren los apartados anteriores”

O que se consideren necesarios por el abogado reclamante de sus honorarios, añadimos, en virtud de lo alegado por el demandado en su escrito de contestación a la demanda. Es decir, en este momento el abogado podría aportar un informe de su Colegio de Abogados favorable a la corrección de su

minuta, si el demandado hubiera opuesto en la contestación a la demanda, no la inexistencia de encargo profesional o la no realización de lo que se minuta, es decir que la minuta que se reclama es indebida, sino que la misma es excesiva.

Los problemas que conlleva obtener un informe de este tipo para aportarlo directamente ya los hemos mencionado al tratar de la prueba en el juicio verbal. Pero una cosa es aportar el informe y otra solicitar que se pida por el Juzgado, para lo que la audiencia previa parece el momento adecuado al proponer la prueba pericial.

Al acordarse la solicitud del informe en vía judicial y recibir el Colegio de Abogados testimonio de los autos, en los que figurarán los motivos del demandado para tachar de excesiva la minuta, es decir, al contar el Colegio de Abogados con una opinión controvertida, ya no existirá problema formal en la emisión de dicho informe.

La audiencia previa finaliza con la fijación por el juez de los hechos objeto de discusión y si existiera acuerdo en los hechos y la discrepancia se limitara a una cuestión o cuestiones jurídicas, el juez dictará sentencia sin más trámite en el plazo de veinte días (art. 428.3 de la LEC)

Si no hay acuerdo de las partes para finalizar el litigio o no existe conformidad en los hechos, la audiencia previa continuará para la proposición y admisión de la prueba a practicar (429.1 de la LEC). Contra la sentencia dictada cabe interponer recurso de apelación ante la Audiencia Provincial.

LA RECLAMACION DE HONORARIOS EN EL MONITORIO

Aparte del proceso monitorio especial de cuenta manifestada del artículo 35 de la LEC, procedimiento especial para reclamar el pago de las minutas de

abogados devengadas en actuaciones judiciales, siempre se podría acudir al monitorio “general” de los artículos 812 a 818 LEC, aunque no parece que tenga mucho sentido.

Entre otras cosas porque el procedimiento del artículo 35 cuenta con la ventaja que entendía del mismo el Secretario que lo había sido en el procedimiento en el que se había generado la minuta y contaba por lo tanto con toda la información necesaria para resolver en caso de impugnación, mientras que el procedimiento del artículo 812 debería asignarse en reparto y se perdería dicha importante ventaja.

Pero no hay inconveniente alguno en que el abogado, si lo desea, acuda al monitorio general. La existencia de un presupuesto aceptado o de una hoja de encargo firmada por el deudor, legitima al abogado para acudir al monitorio en reclamación de su minuta. Incluso la existencia de una carta, telefax o correo electrónico dando el visto bueno al coste de los servicios del abogado encontraría base legal en dicho artículo para su reclamación en un proceso monitorio.

Por supuesto cabe reclamar la minuta de honorarios vía proceso monitorio mediante la aportación de la minuta, aun no contando con presupuesto previo firmado o aceptación de la deuda por el cliente por cualquier medio. Y ello es así porque la minuta es el documento habitual para reflejar los créditos de los abogados en las relaciones con sus clientes. Una verdadera factura a todos los efectos. Que es lo que exige el 812 LEC.

Lógicamente a la demanda de proceso monitorio, además del documento que acredita inicialmente la existencia del crédito al amparo de los números primero o segundo del artículo 812.1 de la LEC, habrá que aportar los documentos procesales relativos a la representación y capacidad de intervención que ya hemos mencionado en relación con el juicio verbal y el proceso ordinario, caso de que se decida valerse de procurador, porque legalmente no es preceptivo.

Admitido el monitorio a trámite, se requerirá al deudor para que en el plazo de veinte días pague al peticionario o manifieste su oposición, con apercibimiento de que de no pagar ni comparecer formulando oposición, se despachará ejecución.

Si el deudor paga la minuta, directamente al abogado o a través del Juzgado, finaliza el monitorio. Y si dentro del plazo de los citados veinte días comparece y manifiesta su oposición a la reclamación y sus motivos para ello, *“el asunto se resolverá definitivamente en el juicio que corresponda”* (art. 818.1 de la LEC), es decir en el verbal o el ordinario.

Si la cuantía no excede de la propia del juicio verbal, 6.000 euros, el Secretario dictará Decreto dando por terminado el monitorio y acordando seguir la tramitación conforme a lo previsto para el juicio verbal, convocando ya a las partes a la vista.

Si la cuantía excediera de los 6.000 euros, el abogado reclamante dispondrá de un mes desde que se le notificó la oposición para presentar demanda en forma de proceso ordinario.

Si no lo hiciera, el Secretario dictará Decreto sobreseyendo las actuaciones y condenando en costas al abogado reclamante.

Si el abogado presenta la demanda de proceso ordinario en tiempo y forma, el Secretario dictará Decreto poniendo fin al proceso monitorio y dando traslado de la demanda al demandado para que pueda formalizar su oposición, siguiéndose los ulteriores trámites conforme a lo previsto para el proceso ordinario y con las peculiaridades que ya hemos comentado al tratar este proceso declarativo.

C) RECLAMACION DE HONORARIOS AL CONTRARIO DERIVADOS DE UNA CONDENA EN COSTAS

La condena en costas a una de las partes en un procedimiento judicial implica su obligación de resarcir a la parte contraria de los gastos en que haya incurrido necesariamente como consecuencia del pleito.

La tasación de costas sigue el mismo trámite que el procedimiento del artículo 35 de la LEC, así que no hemos de insistir en él, remitiéndonos a lo ya dicho. El trámite viene regulado en los artículos 241 a 247 de la LEC y como en el caso de la cuenta manifestada, los honorarios del abogado se pueden impugnar por indebidos o por excesivos, motivando en este caso la preceptiva emisión de un informe sobre su minuta por parte del Colegio de Abogados.

Pero sí que parece oportuno detenerse sobre dos aspectos de la tasación de costas. La titularidad del crédito que supone la minuta de honorarios y el contenido de ésta.

En cuanto a la titularidad del crédito que se acciona en la condena en costas, la misma corresponde a la parte beneficiada con la condena en costas. Es la parte vencedora quien tiene, frente a la otra, un crédito por los gastos que el pleito le haya supuesto, entre ellos la minuta de su abogado cuando su intervención es preceptiva (art. 241.1.1º de la LEC). Lo tiene dicho el Tribunal Supremo en sentencia de su Sala 1ª de 30 de junio de 1998, reiterado en sentencia de 16 de noviembre de 2006.

En teoría, pues, el beneficiado con la condena en costas debería abonar la minuta de su abogado y luego aportarla como justificante del gasto habido a la condena en costas. En la práctica, sin embargo, no se exige acreditar el previo pago de la minuta, bastando con que el beneficiado con la condena en costas la aporte a la misma acreditando el devengo de dicho gasto que ha de asumir.

Por lo que hace al contenido de la minuta del abogado que cabe incluir en costas, el abogado ha de tener presente que ésta tiene una serie de limitaciones que si no tiene en cuenta puede dar lugar a que el Secretario la rechace o reduzca.

Por un lado, el total de la minuta no puede exceder de la tercera parte de la cuantía del pleito (Art. 393.3 LEC).

Por otro, que se consideran gastos del procedimiento sólo aquellos desembolsos que tengan su origen directo e inmediato en la existencia de dicho proceso (art. 241 1 de la LEC) y que por consiguiente el abogado ha de redactar su minuta teniendo en cuenta dicho presupuesto. Así, no podrán incluirse en la minuta los gastos de desplazamiento y alojamiento cuando el cliente ha decidido contratar a un abogado que no reside en la localidad en que tiene su sede el Juzgado o Tribunal cuando en dicha localidad hay abogados colegiados en ejercicio. Tampoco podrán incluirse aquellos gastos extrajudiciales convenientes, pero no necesarios para el proceso.

Estas limitaciones no quieren decir que se restrinja el derecho del abogado a cobrar los honorarios que estime oportunos y haya pactado con su cliente. Sólo se restringe la parte de dichos honorarios y gastos que se considera lógico repercutir sobre el contrario condenado en costas. Por la diferencia hasta el total, el abogado será titular de un crédito frente a su cliente que podrá reclamar por los trámites del artículo 35 de la LEC si se trata de un gasto o devengo judicial, cuando por ejemplo ha jugado el límite de la tercera parte de la cuantía, o por los del declarativo procedente si se trata de un gasto o devengo extrajudicial.

Lleida, 4 de septiembre de 2012

Miguel Ángel Aragües Estragués

(Autor del libro *“Los Honorarios”, Un derecho de los abogados, Cómo reclamarlos y sus problemas*”).