

HONORARIOS PROFESIONALES

Profesión Jurídica
Profesor Rubén M. Burgos A.

I. CONCEPTO

- **1. Arancel.**

Tarifa oficial que determina los derechos que ha de pagarse en varias actividades como las costas judiciales, aduaneras, notariales, etc.

- **2. Honorario.**

Es la retribución económica que se da por su trabajo a quien ejerce algún arte liberal

II. HISTORIA

- Roma = Patricios acostumbraban a prestar su asesoría o consejo o asistencia y representación en juicio sin retribución.
- Comenzaron a recibir regalos "honoris". Se incurrieron en abusos que llevó a que se prohibieran en tiempos de Augusto, mediante la ley "Cincia".
- Con Claudio, se restablece la posibilidad de recibir regalos, los "honorari".
- Es en avanzada la Edad Moderna, en que actividad de profesionales y de los abogados en particular, se torna en **un medio de vida**, esto es un medio para ganarse la vida. Los honorarios se institucionalizan y regularizan y se entienden como consustanciales a la profesión.

III. EL COBRO DE HONORARIOS EN EL CODIGO DE ETICA

- Durante antiguo régimen jurídico pre-80 que regía a los colegios profesionales el Consejo General del Colegio de Abogados, está facultado para fijar un Arancel de Honorarios, esto es una tarifa mínima y máxima que podía cobrarse por concepto de honorarios.
- El Consejo General del Colegio de Abogados, ejerciendo potestad de la letra n) del artículo 12 de la ley N° 4.409 Ley Orgánica del Colegio de Abogados, establecía:
"corresponde a cada Consejo dentro de su jurisdicción..., dictar un Arancel de Honorarios de Abogado, con un máximo para cada juicio o gestión, el cual regirá a falta de estipulación expresa. En desacuerdo de las partes sobre el monto del honorario, decidirá la justicia ordinaria, dentro de la escala fijada en dicho arancel".
El Arancel contenía unas disposiciones generales y un cuadro que distinguía entre materia civil, penal, minera y del trabajo, administrativa y un "otros". Era bastante completo y las cantidades se expresaban, en aquel entonces, en escudos.
Hoy **NO hay aranceles oficiales**, al derogarse aquellas potestades que determinaba el Colegio, por el decreto ley N° 3.621, de 1980.

El Código Español, permitía la fijación de aranceles mínimos y máximos. El primero fue cuestionado por el Tribunal de la Libre Competencia, pues constituía en una fijación de precios y constituía una barrera de entrada al mercado. Requirió una enmienda legislativa interna.

En nuestro país, aún persisten algunas normas en el CEP vigente, que tratan de los honorarios. Estas se encuentran en los artículos 33 al 39.

1. Exigencias éticas del ejercicio profesional con relación al cobro de honorarios

- (Art. 33: Como norma general en materia de honorarios, el abogado tendrá presente que el objeto esencial de la profesión es servir la justicia y colaborar en su administración. El provecho o retribución nunca debe constituir el móvil determinante de los actos profesionales)

Dos son los principios básicos al respecto:

- a. No se admite que el abogado **tenga interés pecuniario en el asunto** que se conoce, y
- b. **Prohíbe la incitación a litigar**

2. Parámetros en el cobro de honorarios

- Otra de las normas que continúan vigentes y que pueden ser fundamentales, a la hora de fijar las costas, son los **parámetros que el CEP contempla para la fijación de honorarios**.
- Al no existir un arancel oficial, estos parámetros se transforman en la única pauta vigente.
- La definición de estos parámetros **se sustenta sobre la base de la relación precio-servicio y la trascendencia del asunto**.
- El honorario va a depender de la contribución que el cliente percibe de nuestra intervención. Mientras más lejana y mecánica sea nuestra labor, mayores problemas tendremos para fijarlos y menor fidelidad podremos esperar de nuestros clientes.

El artículo 34 del CEP contempla las denominadas "Bases para estimación de honorarios".

La norma dispone que para la estimación del monto de los honorarios, el abogado debe fundamentalmente atender los siguientes 12 factores:

- La importancia de los servicios;
- La cuantía del asunto;
- El éxito obtenido y su trascendencia;
- La novedad o dificultad de las cuestiones jurídicas debatidas;
- La experiencia, la reputación y la especialidad de los profesionales que han intervenido;
- La capacidad económica del cliente, teniendo presente que la pobreza obliga a cobrar menos y aún a no cobrar nada.
- La posibilidad de resultar el abogado impedido de intervenir en otros asuntos o de desavenirse con otros clientes o con terceros;
- Si los servicios profesionales son aislados, fijos o constantes;
- La responsabilidad que se derive para el abogado de la atención del asunto.
- El tiempo empleado en el patrocinio;
- El grado de participación del abogado en el estudio, planteamiento y desarrollo del asunto, y
- Si el abogado solamente patrocinó al cliente o si también lo sirvió como mandatario.

IV. EL PACTO CUOTA LITIS

• 1. Concepto

Convenio por el que el abogado se convierte en socio de la causa del proceso, estimándose, en concepto de honorarios, una parte de lo que se obtenga. La justificación aducida normalmente se refiere a procesos en los que el cliente no está en condiciones de abonar los honorarios, salvo atribuyendo al abogado una parte de la ganancia.

2. Reparos que plantea el pacto quota litis

- a. Se cuestiona su **moralidad**, toda vez que transforma el ejercicio profesional en un negocio aleatorio.
- b. En principio, el abogado **no debe prestar su servicio gratuitamente**, lo contrario fomentará la competencia desleal y afectaría a los más jóvenes.
- c. Identifica los **intereses del cliente con los del abogado**. Ello genera las siguientes consecuencias:
 - i. Impide la **independencia** que garantiza el respeto por la justicia.
 - ii. El abogado **se convierte en socio** del cliente, al depender su remuneración del éxito de la causa, por lo que puede perder su libertad profesional.
 - iii. puede **perder su libertad profesional**. No puede admitirse que los abogados queden a merced de las exigencias y al interés del cliente.
- d. En la medida que el pago de **honorarios quede ligado al éxito del proceso, se corre el riesgo que se incrementen los litigios**. El pacto constituye un incentivo a litigar.
- e. Contribuye a la **mercantilización de la profesión**, redundando en el ~~desprestigio de la misma, como ha ocurrido en USA en que se ha transformado en una~~ práctica habitual.

3. Ventajas del pacto quota litis

- **a.** Permite **el acceso de personas** que si pertenecer al rango de personas favorecidas con la asistencia judicial gratuita del Estado, no podrían acceder al patrocinio de un abogado por no tener los recursos o liquidez inmediata.
- **b.** Agiliza los procesos al **convertir los procesos en una causa propia para los abogados** (es la misma razón que trae la sospecha que ello no ocurrirá normalmente, cuando el abogado no es socio de la parte pleiteante)

4. Regulación del pacto quota litis en el Código de Ética profesional.

El artículo 35 del CEP regula el pacto de cuota litis, definiéndolo como no reprobable “en principio”, sobre la base de las siguientes condiciones:

- Que **no lo prohíban** las disposiciones locales.
- Que el abogado **lo celebre y escrete** antes de prestar sus servicios profesionales sobre bases justas.

Según el CEP el pacto debe observar las siguientes tres reglas:

- i. La participación del abogado nunca **será mayor que la del cliente.**
- ii. El abogado se **reservará el derecho de rescindir el pacto y separarse del patrocinio o del mandato en cualquier momento**, dentro de las situaciones previstas por el artículo 30 (esto es, por causa justificada sobreviniente que afecte su honor, su dignidad o su conciencia, o implique incumplimiento de las obligaciones morales o materiales del cliente hacia el abogado o haga necesaria la intervención exclusiva de profesional especializado).
Del mismo modo que dejará a salvo la correlativa facultad del cliente para retirar el asunto y confiarlo a otros profesionales en idénticas circunstancias.
En ambos casos el abogado tendrá derecho a cobrar una cantidad proporcionada por sus servicios y con la participación originariamente convenida, siempre que sobrevengan beneficios económicos a consecuencia de su actividad profesional. Cuando las pretensiones litigiosas resulten anuladas por desistimiento o renuncia del cliente o reducidas por transacción, **el abogado tendrá derecho a liquidar y exigir el pago de los honorarios correspondientes a los servicios prestados.**
- iii. Si el asunto es resuelto en forma negativa, **el abogado no debe cobrar honorarios o gasto alguno**, a menos que se haya estipulado expresamente a su favor ese derecho.

V. OTRAS MODALIDADES DE COBRO DE HONORARIOS NO CONTEMPLADAS EN EL CEP

● 1. Cobro por hora

Es el cobro de tarifas fijas basadas en unidades de tiempo usadas en cada trabajo.

- Cuando se contrata por hora, el piso es de cuatro UF . Y el tope es 12 UF.
- Unas 20000 horas de facturación es lo que normalmente toma un caso grande. Hoy las empresas auditan estas horas.
- El sistema de cobro por hora está siendo abandonado, especialmente en Estados Unidos, con una tradición centenaria de este mecanismo.

2. Retainer fee

- Sistemas de **cobro de honorarios totales** por proyectos jurídicos que se negocian como paquetes. Se establece un cobro fijo por asumir el tema y uno por resolverlo, una suma únicamente contra resultado, graduaciones del éxito, una combinación de las anteriores o, lo más interesante, una propuesta de valor agregado.
- Lo que ya está en desuso, especialmente en los actuales tiempos de crisis, es que las empresas paguen una cantidad a todo evento, porque hoy todos cuidan los costos.

3. Licitación de commodities

- Servicios como colocación de bonos, contratos de créditos o inmobiliarios (escrituras) son licitados por las empresas. Para tal efecto, las empresas abren postulaciones y cotizan entre varios bufetes antes de contratarlo. Estos a su vez, fijan un monto fijo para estos servicios.
- Los bufetes tradicionales bajan el precio de un servicio estándar para lograr todos los contratos de una empresa a largo plazo, lo que no siempre resulta.
- Este sistema, sin embargo, no se utiliza en las asesorías más especializadas.