

## **Honorarios profesionales de los abogados [\(Nota 1\)](#)**

**por Enrique Manuel Falcón [\(Nota 2\)](#)**

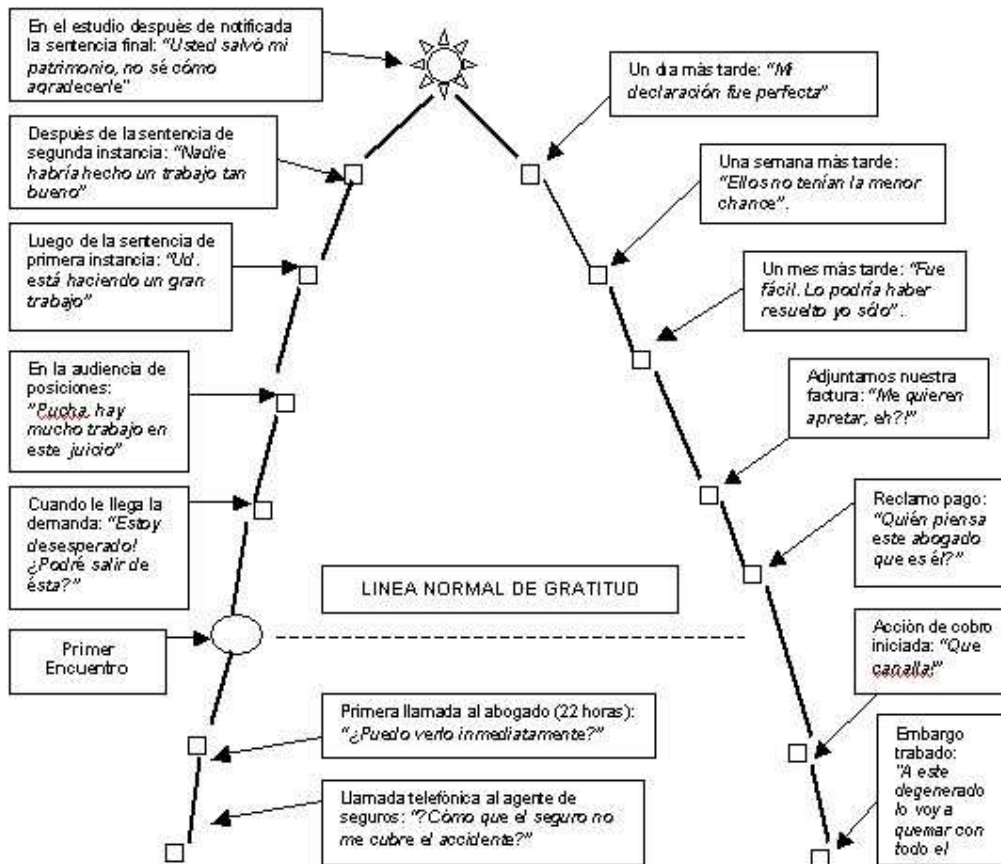
Voy a hablar de los honorarios mirando la cuestión práctica, es decir cómo es que tiene que cobrar los honorarios el abogado. Este planteo representa un aspecto un poco más elástico del que presenta la ley, porque pretende ver cómo funciona esto en la vida. En realidad, esta temática se inscribe en otra más amplia que es la relación del abogado con el cliente.

Ustedes saben que el cliente, en general, tiene una manía: quiere que el abogado tome el caso como propio; lo cual es un grave error porque, si uno lleva un caso propio, tiene un tonto por cliente. De manera tal, que si toma como propio el caso del cliente, comienza por no ver la cuestión adecuadamente.

Esta cuestión es como la visión del partido de fútbol, que nos puede servir de ejemplo para los que gustamos del fútbol o que alguna vez, hace ya mucho tiempo, lo hemos jugado. Y el ejemplo puede resultar válido de modo general porque ahora las mujeres también ven y juegan al fútbol. El hecho concreto es que desde la tribuna se ve mejor el partido que adentro de la cancha. Por supuesto, habrá jugadores excepcionales que "ven el partido" desde adentro pero, en la generalidad de los casos, de afuera se ve mejor y si se ve desde la tribuna central se ve muchísimo mejor todavía, lo que pasa es que es más cara.

En realidad, lo que hay que hacer no es prestarle atención a lo que piensa el cliente respecto de cómo debe ser nuestra conducta con el caso, pero sí hay que explicarle claramente por qué razón uno toma esa actitud. Y entre las conversaciones que uno tiene con el cliente lo importante es aquella que define los honorarios. Porque, más allá de todo, los abogados realizan los juicios para cobrar honorarios. Y debido a la circunstancia de que los abogados no fabricamos dinero, necesitamos obtenerlo de alguna manera, que en las profesiones liberales significa que alguien los pague, y ese alguien, razonablemente, debe ser el cliente o el contrario.

Pero el cliente, quien es la persona que tenemos más cerca, puede ser el primero que no quiera pagar esos honorarios. Un abogado de Georgia, Estados Unidos, que se llama Sydney PARCKER, escribió un pequeño librito e hizo un gráfico que se llama "Honorarios -o cómo los perdí- y su fijación -o cómo conseguí los menos-". Y creó un cuadro que después fue traducido al castellano. Hay otros muy parecidos en muchos lados pero este es el cuadro. El presente lo tomamos del Boletín Informativo 29/1998 del Departamento Judicial de Dolores.



Les voy a ir diciendo más o menos lo que dice: hay una curva que es la curva de gratitud del cliente. Esto parece gracioso pero es verdad. Es la cosa más seria del universo. Podemos reírnos, pero es mejor pensarlo.

El Dr. Sydney PARCKER dice que la línea normal de gratitud para cobrar termina en el primer encuentro con el cliente. Vamos a ver por qué. Sydney PARCKER no es un abogado cualquiera, fue Miembro de la Corte también -ya se a retirado- y ejerció la profesión en Estados Unidos durante muchísimos años, donde el cobro de los honorarios es una cuestión que los abogados estudian especialmente.

a) Primero, llamada telefónica del agente de seguro. "¿Cómo que el seguro no me cubre el accidente?", primera pregunta del cliente. Llamada al abogado a las 22 horas. Si a mí me llaman a las 22 horas, le pregunto: "¿de cuanto es el asunto señor?". Porque tiene que ser muy importante el caso y de una urgencia notable si a las 22 horas quiere verme inmediatamente.

b) Primer encuentro y aquí es donde Sydney PARCKER dice: "ahora hay que cobrar". Y no hay que extenderse mucho más allá, porque cuando el cliente empieza a tomar confianza no quiere pagar. El cobro es esencial porque cuando vayan al verdulero o al carnicero a decirles que ustedes no cobran honorarios porque son samaritanos, yo quiero ver si el verdulero les da la verdura o si el carnicero les da la carne; y las expensas, el teléfono, la secretaria o el empleado que tengan a ver cómo lo pagan. Porque este es el tema, al que generalmente no se le presta la atención debida.

Los clientes creen que los abogados, como creían mis hijos cuando eran chiquitos, tienen un cajón de donde sacan el dinero. Obviamente que tengo un cajón, donde obviamente no hay un peso. Tampoco la tengo en el banco, por supuesto, pero esto es por razones de seguridad. Existe una tendencia popular a considerar que no se debe pagar a los profesionales o se tiende a no pagarles y en los primeros puestos están los abogados.

c) Cuando llega la demanda, el cliente dice: "estoy desesperado, ¿podré salir de esta?". Y en la audiencia de posiciones, advierte que hay mucho trabajo. "Hay mucho trabajo en este juicio", dice

el cliente porque un día tuvo que presentarse, porque antes no lo hacía porque era el abogado quien iba, quien hacía las colas, las notificaciones, etc..

d) Fijense que cuando se dictan las sentencias de primera y segunda instancia ("Usted está haciendo un gran trabajo" y "Nadie hubiera hecho un trabajo tan bueno"), el cliente -lógico, si ha ganado el caso- se manifiesta amigable y contento. Por el momento vamos in crescendo, crescendo que finaliza en el estudio después de notificada la sentencia final ("Usted salvó mi patrimonio, no sé cómo agradeceréselo").

e) Una vez que el cliente ha obtenido su resultado, el ángulo de su visión varía, pues un día más tarde piensa: "mi declaración fue perfecta". Y una semana más tarde: "ellos no tenían la menor chance". Un mes más tarde: "fue fácil, lo podría haber resuelto yo sólo". Paso siguiente, adjuntamos nuestra factura: "me quieren apretar!". Reclamo de pago, que incluye los gastos, obviamente: "¿qué piensa que es este abogado?". Acción de cobro iniciado, allí pasa de restarle importancia a nuestra tarea a considerarnos lo peor: "que canalla". Embargo trabado: "a este degenerado lo voy a quemar con todo el mundo".

Luego, lo importante entonces es cobrar los honorarios antes de iniciar la causa. Hay millones de clientes gratis y muy pocos que pagan. En lugar de tener millones de clientes, hay que conseguir los que paguen.

Muy bien. Entonces el Dr. PARCKER dice: la primera entrevista. Cuando el cliente llega es el momento de cobrar. Este criterio parece cínico pero no lo es. Lo cínico es pensar igual y decir lo contrario. Los penalistas aplican este criterio especialmente cuando su cliente está preso. Los penalistas cuando llega el cliente no le dicen "le voy a cobrar cuando me regulen honorarios". No. Le dicen este caso sale tanto, la mitad ahora y el resto al finalizar el juicio, al sacarlo de prisión, etc.. Es seguro que los segundos honorarios casi nunca se cobran, pero la primera mitad era el precio total mínimo. Si alguien generosamente, además, aporta lo otro, magnífico.

Pero resulta que no todos los clientes tienen dinero, no todos son ricos. En esta circunstancia hay que estudiar cuánto vale el asunto. El estudio de cuánto vale el asunto significa una relación de costo-beneficio. ¿Cuánto puede resultar de este asunto? ¿Qué tipo de asunto es y cuanto tiempo me va a llevar este asunto razonablemente, tal cual se están desarrollando los juicios? Porque si el juicio es de U\$S 100.000 posibles de honorarios y dura diez años, voy a cobrar dentro de 10 años. Tal vez no me interese.

Veamos por ejemplo una sucesión. Una sucesión gigantesca de 300.000 herederos, donde se pelean entre todos los abogados y hay por lo menos cincuenta abogados que notificar, puede resultar un fiasco si con buen viento el juicio tarda 15 años en terminar (yo he participado en algunas sucesiones que duraron más de 20 años) y, quizás, no queden bienes para responder por los honorarios. No! La sucesión que conviene es la que marca el estereotipo: la madre, dos hijos, la casa, el auto y una cuenta bancaria para que pueda pagar los honorarios. Eso es todo.

Esto no quiere decir que uno no puede hacer juicios gratis y ser un buen samaritano. Yo por ejemplo jamás he cobrado una adopción. Las hago directamente, no a todo el mundo que viene al estudio sino algunos de ellas. Algunos amigos míos han caído en la desgracia. En algunos casos hay personas con las que estamos relacionados afectivamente y se encuentran en desgracia. ¿Qué se puede hacer si alguien los demanda? ¿A dónde va a ir a recurrir? Generalmente, son casos que nadie tomaría pero que para la persona son muy importantes. Bien es una consecuencia de la profesión pero esos supuestos tienen que ser muy limitados. Porque si uno hace la cuenta, como yo lo he hecho en alguna oportunidad de mi vida, y analiza los casos que tiene en el estudio, ve cuánto le reportan y cuánto tiempo tardaron, solamente el 10% o el 15% de los casos son importantes para llevar.

Algunos dirán "¿y los otros casos quién los lleva?". Los pueden llevar los jóvenes que se recién reciben o los servicios jurídicos gratuitos. Se me dirá: "entonces, los pobres no tienen chances?". Seriamente, los pobres tienen menos chances en todas las circunstancias porque, aún sin tomar la cuestión de los juicios, el cartonero que está juntando la basura y sus hijos no tienen ni remotamente las chances que tienen mis hijos, si ser yo más que una persona de clase media, y también tienen menos chances de la que tienen cualquiera de ustedes. O sea, que son dos mundos diferentes. Este es un problema distinto del cobro de los honorarios, que de todas maneras aparece paliado por los pactos de honorarios.

Que uno puede elegir la profesión como algo para luchar por la justicia, está bien, pero no debe perder nunca de vista que, si en esa lucha no cobra, pierde. Y no se cobra con la promesa de otros asuntos ni se cobran canjes como en la televisión. Esto ya lo decía el maestro VINIZKI, haciendo referencia a las reglas para quien debe contratar a un abogado: "páguele al abogado lo que le corresponde, lo justo, y no con promesas de otros casos".

Hay personas que tratando de no pagar que dicen: "yo tengo un montón de casos, ahora hagamos este que después le voy a traer otros y, además, le voy a traer otros clientes ...". Esos casos no hay que tomarlos. Hay que decirle "si va a hacer relaciones públicas, hágalas usted o monte un estudio donde alguien se dedique a las relaciones públicas". Todas deben revertir al mismo pozo, no que venga el cliente a realizar supuestas relaciones públicas porque siempre van a tener problemas, además que eso está prohibido.

La otra cuestión se da en el caso de que el cliente no tiene dinero. Esto sucede mucho con los accidentes de tránsito. En tal caso, podemos optar por una de dos variantes; Primero, podemos asociarnos con el cliente en el resultado del pleito porque el asunto lo merece. Entonces, hacemos lo que se llama un pacto de cuota litis. Si pierde, perdemos. Si gana, ganamos. Esto le gusta mucho al cliente porque dice "claro, si es mi socio, va a tratar de ganar". No sabe que el abogado va a tratar de ganar siempre. Segundo: la otra actitud que puede tomarse es realizar un convenio de honorarios. Esto es una cosa totalmente distinta. Es un contrato entre el abogado y el cliente en el cual el cliente se compromete a pagar por la tarea del abogado, cualquiera que sea el resultado de ésta. Hay que pensar muy bien al hacer este tipo de convenios. Si uno hizo un convenio y se equivocó es el riesgo empresario. Mala suerte, gana su cliente, porque cuando uno ya dio su palabra, aunque no tuviese ningún convenio escrito, no debe violarla.

Otra cuestión es que los honorarios no se discuten con el cliente. Uno fija los honorarios y si el cliente dice: "¿Tan caro es usted?", uno le puede contestar: "sí, soy el abogado más caro de Buenos Aires pero en compensación no soy el mejor". Con lo cual el tipo no sabe muy claramente de qué está hablando porque la afirmación, en su segunda parte, es profundamente cierta.

Una cuestión que hay que tener en cuenta, cuando se hace un convenio de honorarios, es el caso de los menores y los incapaces. Porque en ese convenio se reconoce a favor de los letrados un porcentaje de las sumas que le corresponde percibir a un incapaz, por ejemplo, en concepto de indemnización por daños y perjuicios, lo que implica un acto de disposición del eventual capital del menor y se requiere la intervención del asesor de menores y la pertinente autorización del juez.

Ahí hay una situación muy delicada. En cuanto interviene el asesor de menores se complica todo, porque empieza a dar vueltas y vueltas. Porque el asesor de menores mide, y esto la justicia lo mide mucho también, el parámetro de los honorarios con lo que ellos cobran, con el criterio de que los padres le van a sacar los bienes a los hijos, etc.. Ese es un gran parámetro de medida. No es que esté mal o bien, es un fenómeno psicológico natural. El argumento que se utiliza es el de que se trata de un acto de disposición [\(Nota3\)](#).

Pero hay dos cuestiones que no observan. La primera es relativa a los honorarios de los abogados: no ven que en enero no se trabaja, que en diciembre prácticamente no se trabaja, que en julio no se trabaja y que en los meses en que no se trabaja no se cobra; que el abogado no cobra aguinaldo; y, que un juicio, a lo mejor, hay que arrastrarlo muchos años. Una segunda cuestión es que si no se realiza el pacto, el menor tiene menos chances. Pero para hacer justicia debemos decir que los criterios iniciales de nulidad se han paliado [\(Nota4\)](#).

El mantenimiento de una serie de entradas más o menos fijas o compensadas ha sido considerado a través del tema de la rueda, que es muy interesante, ya que los casos que van terminando financian el tiempo de los nuevos casos, casi como si fuera un seguro. Pero la rueda, cuando aparecen fenómenos como los que aparecieron en el 2001 de las crisis económicas deja de girar, primero en el ámbito empresarial (falta de capital, prescindencia de servicios, quiebras, etc.), situación que luego, inevitablemente, se traslada a toda la sociedad.

Una cosa que hay que evitar es realizar dos tareas. Primero el juicio y luego la discusión con el cliente. Ahora, ¿por qué le va a cobrar el trabajo o se va a garantizar el cobro del mismo sin discutir con su cliente? Porque hay una frase que dice que "el tiempo es oro". Esto de que el tiempo es oro quiere decir que el tiempo es vida. Si ustedes le están dando parte de su vida (su tiempo) a alguien, que podrían disfrutarlo de otra manera, para algo que es de él, es lógico que tengan una compensación. Y la única manera que tiene de retribuirlo, porque no le va a poder devolver esos minutos de la vida que gastan haciendo esas inmundas colas, peleándose con todo

el mundo, haciendo 500 veces los escritos, teniendo una úlcera en el estómago a través de los años, es pagándole en dinero. Y a medida que pasan los años uno es más caro, no porque se sepa más sino porque necesita más plata para los remedios.

Otra cuestión es que se produce un fenómeno en estas épocas de crisis muy razonable: la gente que "rifa" sus trabajos. Para ser claros hay muchos abogados que rifan su trabajo. Encontrarán clientes que le dicen: "¿cómo usted me cobra el 5%, si hay otros que me cobran el 3%", el 2% o el 1° y, desde el año 1995, prácticamente lo hacen gratis. Esto también se produce en el comercio. Si estoy vendiendo cebollas, ¿cuánto debo bajar el precio de las cebollas para poder competir contra los otros vendedores? Uno puede ser dúctil respecto de los honorarios (cuestión que debe tratar de evitarse, porque no se trata de un regateo, piensen bien primero cuánto van a cobrar), pero no podrá competir con todos los abogados de Buenos Aires. Sería una locura total.

Hay una tabla que uno tiene que hacerse que es el mínimo que uno puede aceptar en una negociación de esta naturaleza, cuando sabe que es un asunto importante y lo puede cobrar. Pero aún, en un asunto importante, tiene que hacer un cálculo teniendo en cuenta: tiempo, esfuerzo, inversión y resultado. Fuera de ciertos límites y ciertas proporciones ya no interesa el caso, que lo haga el otro.

Pero no todos los casos son iguales, ni todos los clientes son iguales. ¿Es transitorio o permanente el cliente con el cual yo estoy tratando los honorarios? El caso de los clientes permanentes se da mucho en los sistemas de consulta. No es lo mismo el trato con un cliente permanente, con el cual yo puedo tener ciertas amplitudes, que con un cliente transitorio u ocasional de un caso. El cliente transitorio por ahí no viene más. Yo tengo clientes que han venido por una sucesión y nunca más en la vida los vi. ¿Será porque les cobre mucho? Quizá no lo podría saber porque cuando me pagaron, me pagaron con fragatas (billetes de \$ 1000 moneda nacional). Es cierto que yo me casé con esa plata, pero tampoco era tanto dinero.

Otra cuestión que hemos mencionado conviene también tratarla ¿Existe el riesgo empresario para los abogados? Es una cuestión que uno se la tiene que plantear muy bien. El abogado, como cualquier empresa, debe absorber el riesgo empresario. Esto sucedió mucho cuando se cayeron las compañías de seguros, se trabajó mucho y se cobró cero.

En cuanto a la cantidad y oportunidad en que se cobra, aparte de lo dicho, depende también del estudio que uno ha montado y qué es lo que quiere hacer. ¿Trabaja grandes cantidades de casos en serie? ¿Tiene 10.000 daños y perjuicios con miles de empleados? ¿Trabaja directamente en casos de alta complejidad muy limitados? ¿Se dedica a recursos extraordinarios? ¿Hace tramites administrativos? ¿Cuál es el tipo de tarea? Cada tarea tiene su propio marco.

Es muy difícil determinar cuál es el parámetro que uno tiene que poner con los clientes. No es lo mismo tratar con 500 personas que con una sola. Por ejemplo, todos recordamos los amparos por el corralito. En muchos casos se cobraba \$ 300 y se iba con un pacto por lo que se recuperara. Era un trabajo en serie de grandes cantidades y muchos abogados pagaron los gastos con estas entradas. Pero dos cosas resultaron lamentables. Los escritos de amparo se vendían en la esquina, hechos por un señor que tampoco sabía cómo hacerlos pero que hizo un gran negocio vendiendo a \$ 5 los amparos que el otro copiaba. Pero cuando se cobra la situación es muy clara. Lo triste es que hay que seguir el juicio, que muchas veces sale en contra.

Por último, sin agotar este tema, téngase en cuenta que no hemos hablado prácticamente de la Ley de Honorarios, tenemos que pensar respecto del cobro del trabajo ¿Lo haremos por el tiempo de trabajo o por el tipo de caso? Esto es lo que hay que diferenciar. Uno tiene que tener claramente establecidos estos dos campos: a) el tipo de caso y su resultado; y, b) el tiempo de trabajo. ¿Cuándo se aplica el tiempo de trabajo y cuándo se aplica el tipo de caso? Como regla general, podemos decir que el tipo de caso se aplica cuando la cuestión es importante. El tiempo de trabajo cuando el caso no es importante.

Por último, una cosa que además hay que saber para cuando la gente tenga que pagar honorarios: lleven a sus clientes a pasear por tribunales un día. A las diez y media, especialmente en algunos juzgados comerciales, en el día de nota, tal vez mejor a las once de la mañana. Ahí es donde el hombre y/o la mujer va a comprender que usted es un sacrificado que merece el pago.

**NOTAS:**

*(1) Versión corregida por el autor de su exposición en la Conferencia "Honorarios Profesionales de*

los Abogados", que se desarrolló el 15 de octubre de 2003 en el Salón Cultural del Colegio Público de Abogados de la Capital Federal.

(2) Abogado, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. Fue Profesor titular regular de Derecho Procesal en las Universidades de Buenos Aires y del Museo Social Argentino. Actualmente es Profesor de Derecho Procesal y Clínica Jurídica en la Universidad Torcuato Di Tella. Ex Director del Instituto de Derecho Procesal del Colegio Público de Abogados de la Capital Federal. Miembro del Consejo de Redacción de la Revista de Derecho Procesal. Ha publicado numerosos libros sobre Derecho Procesal y materias afines.

(3) Dado que el pacto de cuota litis es un acto de disposición y como tal requiere que los incapaces estén representados en forma conjunta por los padres y el asesor de menores con la autorización judicial, el pacto celebrado por el representante legal del menor con los profesionales sin intervención del referido asesor de menores y sin autorización judicial es nulo respecto del incapaz. (CNCiv., Sala J, 24/5/95. "D.V., A.D. y otros c/ E., R M", La Ley, 1995D- 687).

(4) Es legítimo el pacto de cuota litis en el que los profesionales han tomado a su cargo los gastos del juicio, que aparece como la única solución factible para una menor que al igual que sus padres no tiene cierto nivel económico como para acceder a un buen patrocinio letrado y, por ende, a la justicia, máxime si de su análisis surge que el elemento de "necesidad" y de "ventaja evidente" que conlleva la consideración de todo acto de disposición sobre bienes de menores (artículo 136, Código Civil), se encuentra configurado. (Del dictamen del Asesor de Menores de Cámara). (CNCiv., Sala G, 18/11/991, "Peterson, J. H. c/ San Vicente", La Ley, 1992E- 352).