

Material Imprimible

Curso de Relación Abogado Cliente

Módulo 3

Contenidos:

- Modelo de convenio de honorarios
- Modelo de cuota litis
- Modelo de carta documento
- Modelo de escrito para ejecutar honorarios

Convenio de honorarios

En esta ocasión, nos avocaremos a suministrarles algunos modelos básicos que serán de suma utilidad y que servirán de base para, a partir de los mismos, generar sus propios instrumentos.

Para ello, la recomendación preliminar, y que aplica a cualquier instrumento jurídico a rubricar, es la de tener el recaudo de verificar los códigos de Fondo y Forma, así como las leyes especiales que apliquen al caso, porque esto servirá para detectar si han existido reformas o modificaciones que deben ser tenidas en cuenta a la hora de ejercer un acuerdo entre partes, para que tenga validez jurídica.

Entonces, comencemos por analizar un convenio de honorarios. En este caso, resultará indispensable consultar la Ley de Aranceles Profesionales que se aplicará a la relación abogado cliente, conforme la jurisdicción donde se llevará adelante la vinculación.

Luego, otro elemento a considerar, al momento de preparar instrumentos, es contar con los datos de las dos partes en virtud de las cuales se celebrará el acuerdo. Cuando hablamos de datos nos referimos a información fidedigna y real, ya que, si hay datos falseados, el instrumento carece de valor como tal, y podría dar lugar a otra clase de acción judicial relacionada con el falseamiento de datos.

Dicho esto, empezaremos por decir que, en un convenio de honorarios, al igual que ocurre en la mayoría de los instrumentos catalogados como acuerdos, siempre se inserta un encabezado standard donde se presentan las partes. Para comprenderlo mejor, los invitamos a ver los ejemplos que se muestran en el material complementario.

Una vez que tenemos el encabezado del documento, pasaremos a las cláusulas en sí mismas. Y aquí es donde debemos diseñar qué es lo que queremos pautar... Entonces, debemos saber que se suele utilizar una cláusula por cada cosa que necesitemos regular.

Es decir que usaremos una cláusula para definir el objeto, otra para el monto, otra para la modalidad de pago, otra para las previsiones en el caso de incumplimiento y otra para la jurisdicción que las partes pactan en caso de controversia.

De esta manera, y tras usar algunos de los ejemplos que vimos para el encabezado, o bien redactarlo de acuerdo a la voluntad del profesional, corresponde desarrollar las cláusulas.

Finalmente, tras haber redactado todas las cláusulas que correspondan, y a modo de cierre, se suele utilizar algún párrafo donde se indica que ahí finaliza el convenio.

Cabe destacar que, al dar cierre al acuerdo es imperioso que ambas partes firmen, de manera original, todos los ejemplares y aclaren su rúbrica. Vale aclarar que en la Argentina hay distintas clases de firmas que pueden ser válidas si cumplen con todos los requisitos de ley.

Por un lado, tenemos la firma ológrafa o manuscrita, que es la que se hace de puño y letra del firmante, y la forma tradicional de recogerla es mediante un útil de escritura que plasma el trazo en un papel. Es decir, es la que usamos comúnmente cuando firmamos con un bolígrafo sobre una hoja.

Otra posibilidad es la firma biométrica. Se trata de la firma manuscrita capturada a través de tablets o pad de firma, con capacidad para recoger datos biométricos. Y también tenemos la firma electrónica, que es aquella realizada de manera automática por dispositivos, pero que contiene certificados digitales en los términos de la Ley N°25.506.

Por último, podemos acudir a la firma a ruego: si el testador no sabe firmar, o no puede hacerlo, otra persona, o alguno de los testigos, puede hacerlo por él.

En este caso los dos testigos deben saber firmar, porque si el testador sabe firmar y manifiesta lo contrario, el testamento no es válido. Mientras que, si sabiendo firmar, no puede hacerlo, el escribano debe explicitar la causa por la cual no puede firmar el testador. Esto lo podemos encontrar en el artículo 2480 del Código Civil y Comercial de la Nación.

Luego, en cuanto al lugar donde se disponen las firmas, suele haber bastante libertad. En general el cliente firma a la izquierda y el profesional a la derecha de la hoja. Sin embargo, hay quienes firman uno debajo del otro.

A modo de corolario, vale recordar lo estudiado en cuanto a lo que refiere el artículo 4 de la Ley N°27.423, que indica que “los abogados y procuradores podrán pactar con sus clientes, en todo tipo de casos, el monto de sus honorarios sin otra sujeción que a esta ley y al Código Civil y Comercial de la Nación. El contrato se efectivizará por escrito y no admitirá otra prueba de su existencia que la exhibición del propio documento o el reconocimiento de la parte obligada al pago de honorarios. Los convenios de honorarios

sólo tienen efecto entre las partes y sus relaciones se rigen con prescindencia de la condena en costas que correspondiere abonar a la parte contraria”.

Pacto de cuota litis

Repasando lo que estudiamos anteriormente, el abogado Oscar Fernández León explica que “el pacto de cuota litis puede definirse como aquel sistema de minutación por el que el abogado conviene con el cliente que sus honorarios se percibirán a condición o en función del resultado favorable o positivo del mismo. La materialización de dicha convención se lleva a cabo a través de la aplicación de un porcentaje sobre el valor económico del resultado obtenido”.

Por su parte, la jurisprudencia, en la causa “Tossi, Omar y otro c/ Obras Civiles SA” lo ha conceptualizado como “aquel en virtud del cual se establece como honorario una cuota parte determinada del objeto del litigio, requiriéndose que la suerte del mismo sea igual para el cliente que para el profesional y que éste asuma la responsabilidad por las costas y adelante los gastos correspondientes a la defensa, salvo convención en contrario (art. 4° de la Ley N°21839). Es necesario que exista un área en lo que se refiere al resultado de la acción o reclamo, del cual participa el profesional, asumiendo el riesgo de perder su retribución en el caso en que no prospere la acción de la que resulta socio”. (Cam. Nac. Civil Sala C 15/3/90 "Tossi, Omar y otro c/ Obras Civiles SA" JA 1990-III-379)

Otra definición establecida en los autos “Grau, Hebe c/ Banco Ciudad de Bs. As s/ despido” indica que “el pacto de cuota litis es un contrato en virtud del cual el profesional se hace partícipe del resultado de un proceso, de cuyo resultado económico percibe un porcentaje. Son dos los elementos que deben reunirse para su operatividad: uno, de carácter aleatorio, la incertidumbre acerca del resultado del pleito; otro, la determinación de la cuota parte correspondiente a la participación en dicho resultado”. (CNAT Sala VIII Expte N° 26999/97 29/5/98 "Grau, Hebe c/ Banco Ciudad de Bs. As s/ despido" (M.- B.-))

Y, por último, encontramos, en la causa "Toledo, Tomás c/ ESEGE Logística y Tercerización S.R.L s/ despido" que “el pacto de cuota litis se define como aquel convenio en virtud del cual la parte reconoce al profesional, que ha de asistirle y/o representarla, una participación de la suma que obtenga como resultado de la sentencia definitiva, reconociendo así una naturaleza aleatoria al contrato, donde la naturaleza de la contraprestación del profesional se halla condicionada al resultado del proceso”. (CNAT

Sala IX Expte N° 21748/97 sent. 4771 30/10/98 "Toledo, Tomás c/ ESEGE Logística y Tercerización S.R.L s/ despido" (Zapatero de Ruckauf - Pasini))

Entonces, para comprenderlo un poco mejor, podemos decir que el origen de esta figura lo podemos encontrar en los países anglosajones, donde el letrado pauta un porcentaje del juicio con su cliente a modo de dar a entender que si no gana no cobra. De ahí, la frase "no win, no fee", que traducida significa que, si no gana, no recibe su tarifa.

Ahora bien, al igual que en el caso del acuerdo de honorarios, el pacto de cuota litis debe redactarse por escrito mediante la correspondiente hoja de encargo, determinando con claridad el alcance del servicio profesional y prever los honorarios a devengar, de manera proporcional, para el supuesto de que el caso se resolviera antes de cumplir con todas las etapas previstas.

Por lo tanto, siempre es conveniente definir con claridad el indicador que determine los honorarios de éxito, la percepción de la suma reclamada total o parcialmente, el cierre de una operación contractual, entre otras, estableciéndose, en los casos inicialmente no cuantificados, un sistema para determinar el valor económico del resultado obtenido.

Y, del mismo modo que el acuerdo de honorarios, este instrumento debe contener un encabezado seguido de las cláusulas principales y el epílogo o cierre. En el material complementario podrán encontrar un ejemplo para verlo con mayor claridad.

Homologación judicial

Continuando con lo que venimos estudiando en relación con el pacto de cuota litis, cabe destacar que una particularidad de esta clase de instrumento es que se suele homologar judicialmente para proteger a ambas partes. Pero, ¿saben de qué se trata una homologación judicial? Se trata, ni más ni menos, de un acto jurisdiccional mediante el cual se le otorga autoridad de cosa juzgada a los acuerdos a los que arriban las partes, en los casos previstos por la ley.

Pensemos que homologar es aprobar o legitimar, por un poder judicial o administrativo, ciertas acciones, con el propósito de hacer los efectos jurídicos que son propios. Es decir que ratifica o confirma un acuerdo celebrado entre las partes.

Por lo que, en un contexto o dimensión jurídica, la homologación es una acción administrativa del juez o el poder competente, en el cual se tiene que comprobar acciones, convenios o sentencias para hacerlas firmes.

Entonces, se preguntarán cómo se puede homologar un pacto de cuota litis... En este caso, para pueda ser homologado, necesita si o si estar confeccionado en consonancia con el plexo normativo, con los límites y alcances allí establecidos.

Así, en los autos caratulados “Brizuela, Luis Antonio, Marín Yesica Andrea c/ Amador Paula Deolinda, Amador Juan Eduardo y otros/ daños y perjuicios”, la Cámara en lo Civil y Comercial ha dicho que “el pacto de cuota litis implica un acuerdo sobre honorarios por tareas judiciales o extrajudiciales a su cargo. Pero, corolario de lo antes dicho, surge que la letrada no ha realizado tarea oficiosa alguna que sea merecedora de la aplicación del pacto de cuota litis (art. 16 Ley 5480). Es decir, la tarea llevada a cabo por la letrada, no ha sido relevante ni ha redundado en una mejora de la situación de las personas que representaba. Como consecuencia de ello, los pactos presentados resultan inexistentes, debiendo en consecuencia reconocerse su trabajo profesional por medio de las regulaciones de honorarios pertinentes y previstos en la Ley Arancelaria, como lo hizo la sentenciante”.

Luego, en la causa “P. O. H. y otros c/ Hospital Materno Infantil Ramon Sarda-GCBA y otros s/ incidente civil”, la sala L de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil explicó que “el pacto de cuota litis constituye un convenio en virtud del cual el profesional se vuelve partícipe en el resultado del pleito, del que recibe un porcentaje si tiene éxito su gestión... En algunos casos, como sucede en la especie, la existencia del derecho litigioso puede estar en cabeza de personas con capacidad restringida, por lo que si bien el padre, la madre, el tutor, el curador o el apoyo son quienes en su representación deben promover la acción legal pertinente, la condena que puede obtener a su favor integra el patrimonio del hijo, pupilo o curado”, mientras que “la gestión se realiza en beneficio de ellos pero el representante no puede disponer de la indemnización sino con anuencia judicial”.

Luego, los Camaristas continúan explicando que “los pactos de cuota litis pueden beneficiar a las personas con capacidad restringida, máxime cuando constituyen la única solución que permite tener la posibilidad de un adecuado patrocinio letrado”, lo cual “ha llevado a esta y a otras Salas de esta Cámara a homologar los pactos de cuota litis en

algunos casos excepcionales, aunque reduciendo el porcentaje que correspondía percibir a los letrados”.

Es de remarcar que, ante la existencia de un pacto de cuota litis donde se disponga que el abogado cobrará un determinado porcentaje de la indemnización que obtenga su cliente, en caso de vencer el pleito, pueden ocurrir dos situaciones.

Por un lado, puede ocurrir que el cliente resulte vencedor. En este caso, el abogado recibirá el porcentaje pactado con su cliente en el pacto de cuota litis. Y, además, cobrará, de la parte contraria, lo que el juez regule por sus honorarios.

En cambio, si el cliente pierde el juicio, el letrado no podrá cobrar el porcentaje acordado en el acto de cuota litis, pero sí podrá, si así lo estipuló en el pacto de cuota litis, cobrar a su cliente perdedor y condenado en costas los honorarios regulados por el juez a su favor. Esto ocurre porque, como ya estudiamos, el trabajo del abogado se presume oneroso, por lo que puede pactar un honorario de éxito y un honorario de pérdida en el mismo contrato.

Volviendo propiamente a la situación jurídica de la homologación, cabe decir que la misma se debe solicitar ante el juez interviniente en el proceso en virtud del cual se devengan los honorarios. Para ello, el pedido debe contener datos básicos y acompañar el instrumento del que se trate. Es decir, el pacto de cuota litis. Además, tras el encabezamiento de rigor que todo escrito jurídico debe contener, en lo que sería el objeto del escrito se indicará este pedido, como pueden ver en el ejemplo del material complementario.

Carta documento

Llegados a este punto en particular, donde analizaremos cómo se debe enviar una carta documento reclamando honorarios, es necesario aclarar que muchas veces se hace necesario acudir a este instrumento porque existe una divergencia o un incumplimiento a lo pactado.

Es por ello que merece la pena destacar que, conforme reseña la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, sala D(CNCom), en los autos caratulados “Ferreiro, Iraxema Elba c. Orbis Compañía Argentina de Seguros S.A. s/ordinario”, “el derecho de retribución de los profesionales intervinientes en un proceso nace en la oportunidad en que las

tareas se realizan, porque es a partir de ese momento en que se genera una situación jurídica concreta e individual para el sujeto que, como tal, se hace inalterable y no puede suprimirse o modificarse por ley posterior sin agravio al derecho de propiedad, ya que ni el legislador ni el juez pueden, en virtud de una nueva ley o de su interpretación, arrebatarse o alterar un derecho patrimonial adquirido al amparo de la legislación anterior. Así pues, y considerando el carácter de alimentarios que poseen los emolumentos profesionales, cuando los mismos no son respetados se habilita su reclamo por parte del damnificado, es decir, el abogado”.

De allí que, lo primero que hay que hacer, tras agotar la vía de la amabilidad, es disponerse a intimar al pago. Y, como sucede con cualquier clase de intimación que se pretenda cursar, la carta documento es el medio fehaciente para hacer el reclamo, porque este instrumento servirá a los fines de establecer la puesta en mora del deudor, en este caso el cliente, y la veracidad de la intimación.

Antes de analizar el texto y la redacción de las cartas documento, podemos decir que son un medio de comunicación fehaciente que sirve para anotar a alguien de algo a través de un canal legal. Es decir que cumplen la función legal de confirmar que lo que allí se expresa fue comunicado al destinatario por parte de la persona que se lo envió.

Cabe destacar que esta clase de misivas son el principal medio utilizado con el fin de reclamar un derecho a otra persona, que puede ser física o jurídica, ya que posee valor legal. Es decir, hace plena fe de que su contenido fue comunicado al destinatario por el remitente. Por eso mismo, puede ser utilizada como prueba en un posible juicio.

Ahora bien, para que sea considerada una carta documento, debe escribirse en un formulario preimpreso emitido por el correo. Es decir que, para poder enviar una misiva de esta clase, si o si hay que contar con ese formulario, el cual debe ser obtenido en las agencias postales.

El formulario consta de tres hojas que poseen papel carbónico, permitiendo que lo escrito en la primera página se reproduzca en las otras dos copias.

Y, si por la extensión del texto requiere más de un formulario, se deben utilizar tantos como sean necesarios y considerar cada formulario como un envío independiente. En este caso se puede agregar a la Carta donde continúa la leyenda «Continúa en la pieza

CD N°...» al pie del texto de cada formulario y, a la que precede, la leyenda «Proviene de la pieza CD N°...».

Otro dato a tener en cuenta es que la carta documento puede ser escrita a mano, a máquina o en computadora, utilizando el formulario provisto por alguno de los correos autorizados.

Por otro lado, debemos saber que son dos las partes que se conectan a través de las cartas documento: por un lado, el remitente y por otro lado el/los destinatarios.

El remitente, al igual que en toda misiva, es quien la emite. Puede tratarse de cualquier persona física, ya sea actuando por su propio derecho, en representación letrada de otros y/o en representación de una organización. Sea quien fuera la persona que la envía, e independientemente del carácter en que lo haga, siempre debe firmar el formulario al pie, y frente del personal del correo, quien constata la identidad del remitente mediante la exhibición del DNI.

Veamos, ahora, cómo se envía una carta documento... La persona que quiere enviar una carta documento debe ir al correo y ahí le van a entregar el formulario en triple ejemplar. Con la verificación del documento de identidad se firma, ante el empleado del correo, el original del formulario. Luego, una copia del mismo se entrega al destinatario y otra queda en poder del remitente, quien luego recibirá el comprobante de que la carta llegó a destino o por qué causas no lo hizo, y la tercera copia queda en manos del correo durante 5 años.

Por su parte, el correo certifica que el envío entregado al destinatario es copia fiel de los ejemplares en archivo y en poder del remitente. Este certificado tiene valor legal. Esto es importante porque, de esta manera, el destinatario no puede alegar que desconoce el mensaje enviado a través del correo.

La entrega de la carta documento al destinatario demora aproximadamente 2 días, mientras que la acreditación del envío, para el remitente, demora aproximadamente 2 semanas.

Es importante tener en cuenta que, dado que, mediante este instrumento, en general, se está marcando el comienzo de un reclamo, que de no solucionarse devendrá en un proceso judicial, siempre se sugiere que, en caso de recibir una, y antes de contestar, se

consulte con un abogado inscripto en la matrícula del Colegio de Profesionales que corresponda a la jurisdicción donde nos hallemos.

Por último, analicemos qué condiciones debe cumplir el correo para poder brindar este servicio... La Comisión Nacional de Telecomunicaciones, mediante la Resolución 3252 de octubre de 2004, especifica que, para poder brindar el servicio de carta documento, las empresas deberán contar con una red nacional propia para hacer la distribución. Esto quiere decir que no pueden subcontratar a otros correos.

Por otro lado, deberán tener sistemas informáticos actualizados que permitan, por ejemplo, hacer el seguimiento por Internet de la pieza enviada. Y, lo más importante, la obligación para las empresas de guardar por 5 años la copia de la carta documento que queda en su poder.

Por ello, actualmente, sólo tres empresas cuentan con la habilitación para enviar cartas documento en Argentina, que son: "Correo Argentino", "OCA" y "Andreani".

Finalmente, tengamos presente que, siempre que se intima a alguien al cumplimiento de una obligación, en la propia intimación debe constar indicado el plazo en el cual debe hacerse efectiva la misma, el domicilio donde se debe efectuar la operación, y cuál será el apercibimiento en caso de incumplimiento. De esta manera, si el resultado de la intimación por carta documento resulta impróspera, el abogado tendrá la opción de iniciar un juicio ejecutivo y hacer valer el convenio de honorarios que tiene suscripto.

Ejecución de honorarios

Cuando haya que ejecutar honorarios en virtud, no de un acuerdo judicial, sino de costas reguladas judicialmente, la modalidad procesal que procede son las normas de ejecución de sentencia, y el juez competente será el que regule los honorarios.

En este sentido, las normas relativas al procedimiento de ejecución de sentencia indican la necesidad de la parte interesada de llevar a cabo este procedimiento cuando se encuentren firmes los honorarios y se haya vencido el plazo para el cumplimiento, ya sea para la parte condenada en costas o el cliente.

Si bien existen algunos juzgados que tienden a ordenar que la ejecución se practique en expediente aparte para promover la ejecución, tenemos dos alternativas:

- Por un lado, se la puede efectuar en la misma causa mediante la presentación de un escrito
- O se puede iniciar un proceso que tenga por único objeto la pretensión ejecutiva.

Ahora bien, se considera que, por una cuestión de economía procesal, suele resultar más práctico promover la ejecución de los honorarios en el mismo expediente en que fueron regulados. Además, vale decir que las cuestiones de ejecución de honorarios constituyen una derivación del proceso judicial principal, siendo parte del mismo.

Obviamente, y tal como referimos anteriormente, siempre es importante y sumamente aconsejable conversar con el cliente, o con quien deba abonar las costas, de manera previa a una intimación y mucho más de una ejecución.

En este sentido, también es aconsejable, antes de iniciar el trámite de cobro, no sólo agotar la posibilidad de pago voluntario de los honorarios, sino también hay que investigar los bienes que posea el futuro ejecutado, puesto que estos serán objeto de embargo.

Entonces, en el material complementario podrán encontrar dos ejemplos u opciones de cómo encarar un escrito de solicitud de ejecución de honorarios. Pero tengan en cuenta que estas plantillas sirven como esqueleto, por lo que es imperioso que lo adapten al caso particular y con la normativa específica a la jurisdicción donde se vaya a presentar.