

**Universidad Internacional de La Rioja**  
**Máster en el ejercicio de la abogacía**

---

**LA HOJA DE ENCARGO**  
**¿ES INTRASCENDENTE,**  
**CONVENIENTE O**  
**NECESARIA?**

---

Trabajo fin de máster presentado por: **Jesús-Francisco Fernández Díez.**  
Titulación: **Máster en el ejercicio de la abogacía.**  
Área jurídica: **Deontología Profesional.**  
Director: **Dr. Don Tomás J. Aliste Santos**

Ciudad: **Córdoba**

Fecha de finalización: **24 de noviembre de 2016.**

Firmado por: **Jesús-Francisco Fernández Díez.**

## Índice de contenido

<b>LISTADO DE ABREVIATURAS Y SIGLAS.....</b>	<b>3</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>4</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>5</b>
<b>I.- ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE COBRO DE HONORARIOS POR EJERCICIO DE LA ABOGACÍA.....</b>	<b>8</b>
I.1 Origen del cobro de honorarios en el Derecho Romano.....	8
I.2 Síntesis histórico-jurídica del cobro de honorarios por los abogados en el derecho español.....	9
<b>II.- CONSIDERACIONES DEONTOLÓGICAS DEL PACTO DE HONORARIOS.....</b>	<b>11</b>
II.1. La visión de los clientes respecto de los honorarios profesionales.....	11
II.2. El pacto de honorarios y sus consideraciones deontológicas en el marco de las relaciones con el cliente.....	13
II.2.1 Naturaleza jurídica de la relación entre abogado y cliente.....	14
II.2.2. El pacto de honorarios desde la perspectiva del principio de confianza.....	15
<b>III.- PROBLEMAS JURÍDICOS Y DEONTOLÓGICOS VINCULADOS AL PACTO DE HONORARIOS.....</b>	<b>16</b>
III.1 Los honorarios excesivos, abusivos e indebidos.....	16
III.2 ¿Cómo cobrar los honorarios y no morir en el intento?: Incidentes de impugnación de honorarios por excesivos e indebidos en la LEC.....	17
III.3 La cuestión deontológica de impugnación de honorarios: art. 18 CD.....	20
III.4. El problema deontológico de la libertad de pacto de cuota litis.....	21
<b>IV.- LA IMPORTANCIA DE LOS BAREMOS ORIENTADORES DE HONORARIOS ESTABLECIDOS POR LOS COLEGIOS PROFESIONALES.....</b>	<b>23</b>
<b>V.- RELEVANCIA DEONTOLÓGICA DE LA DENOMINADA HOJA DE ENCARGO.....</b>	<b>24</b>
V.1 Definición de la Hoja de Encargo.....	25
V.2 Normativa de la Hoja de Encargo.....	27
V.3 Visión práctica sobre la Hoja de Encargo en el ejercicio de la abogacía.....	29
V.4 La importancia de la Hoja de Encargo.....	30
V.5 Contenido mínimo de la Hoja de Encargo.....	31
V.5 Contenido mínimo de la Hoja de Encargo.....	31
<b>VI.- LA HOJA DE ENCARGO Y SU RELACIÓN CON LA LEGISLACIÓN EN MATERIA DE CONSUMIDORES Y USUARIOS.....</b>	<b>33</b>
<b>VII.- MODELO DE HOJA DE ENCARGO.....</b>	<b>35</b>
<b>VIII. CONCLUSIONES.....</b>	<b>39</b>
<b>IX.- BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>42</b>
<b>X.- FUENTES LEGALES Y JURISPRUDENCIALES.....</b>	<b>43</b>

## **LISTADO DE ABREVIATURAS Y SIGLAS.**

CC: Código Civil.

C.C.B.E: Consejo de los Colegios de Abogados de la Comunidad Europea.

CD: Código Deontológico.

d.C.: Después de Cristo.

DRAE: Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua.

EGAE: Estatuto General de la Abogacía Española.

LDC: Ley de Defensa de la Competencia.

LECiv: Ley de Enjuiciamiento Civil.

LGDCU: Ley General de Defensa de los Consumidores y Usuarios.

TDC: Tribunal de Defensa de la Competencia.

TS: Tribunal Supremo.

## **RESUMEN.**

En el presente trabajo intentaremos adentrarnos en la polémica e incomprensible Hoja de Encargo en el ejercicio profesional de la abogacía: documento que no tiene un aparato jurídico suficiente y que, como veremos, puede ser intrascendente, conveniente o necesario, según los casos concretos a los que nos refiramos. Dicha Hoja de Encargo debe contener, como mínimo, los honorarios que se cobrarán por el trabajo realizado por el abogado, la forma en que se realizará y las cláusulas contractuales entre el cliente -en su condición de consumidor y usuario- y el abogado.

Sería importante destacar lo que a este respecto contemplan las normativas jurídicas española y europea en defensa de los consumidores y usuarios y el papel que juega la relación contractual entre el abogado y el cliente en esta materia.

Asimismo, también podremos evaluar lo que la Unión Europea tiene que decir en cuanto a las obligaciones que contraen las partes en un contrato de arrendamiento de servicios.

## **PALABRAS CLAVE.**

Hoja de Encargo; consumidores y usuarios; honorarios profesionales; deontología profesional.

## **ABSTRACT.**

In the present work, we will try to enter into the controversial and incomprehended worksheet in the professional practice of the law, a document that does not have a sufficient legal dimension and as we will see may be inconsequential, convenient or necessary, depending on the specific cases to which we let us refer; Which must contain at least the fees that will be charged for the work done by the lawyer, the way in which it will be performed and the contractual clauses between the client, as consumer and user, and the lawyer.

It is important to emphasize what the Spanish and European legal regulations in this regard tell us in defense of consumers and users and the role played by the contractual relationship between the lawyer and the client in this matter.

We will also be able to assess what the European Union has to say about the obligations contracted by the parties to a service lease.

## **KEYWORDS.**

Custom sheet; consumers and users; professional fees; professional ethics.

## INTRODUCCIÓN.

En el ejercicio de la abogacía, como en otras profesiones, los clientes acuden a los despachos de abogados para que se les gestione o solucione algún asunto de su interés, fundamentalmente para asesoramientos jurídicos, defensa o reclamaciones judiciales. Acuden con preocupación, no solo por el posible resultado, sino también por el coste que les supondrá la gestión que nos pueden encargar. La primera pregunta que suelen hacer después de haber planteado su problema es: “¿y esto cuánto me va a costar?”. No es un tema baladí: el cliente necesita sopesar si le merece la pena ejercer o proteger sus derechos sin que el resultado sea demasiado gravoso para su, algunas veces, mermada economía.

En mi opinión, desde el despacho profesional no se le presta toda la atención que debiera a dicha cuestión, pues en la mayoría de los casos la respuesta suele ser esquiva, con típicas frases como “de eso no te preocupes”, “ya hablaremos”, “te haré un buen precio”, “te trataré bien” y demás expresiones por el estilo. Esto, algunas veces, puede provocar una mayor situación de inseguridad y desconfianza por parte del cliente, agravando de esta manera su situación de preocupación e incertidumbre.

Para evitar estas situaciones o minimizar esa sensación de inseguridad, es trascendental tranquilizar al cliente en el sentido de que se hará un estudio jurídico del asunto y se le entregará un presupuesto pormenorizado del coste de las posibles actuaciones a realizar en cada caso, redactando una Hoja de Encargo detallada y transparente, de forma que la persona que acude a los despachos profesionales de los abogados sepa a lo que se tiene que enfrentar y poder decidir con plena confianza el camino a seguir.

La Hoja de Encargo no tiene un fundamento jurídico que sustente la relación entre abogado y cliente. Existe un grave silencio en el Estatuto General de la Abogacía Española (en adelante EGAE); no obstante, el Código Deontológico (en adelante CD), en su art. 13.1,<sup>1</sup> establece esta relación fundada en la recíproca confianza, facilitándola mediante la suscripción de la Hoja de Encargo, pareciendo más bien una recomendación que una exigencia deontológica; también el artículo 3.4.1 del Código Deontológico del C.C.B.E (Consejo de los Colegios de Abogados de la Comunidad Europea) establece que “*el abogado **deberá** informar a su cliente del importe de sus honorarios, que será equitativo y estará justificado*”; asimismo, la Carta de Derechos de los Ciudadanos ante la Justicia,<sup>2</sup> dispone en su artículo 37 que el ciudadano tiene derecho a conocer previamente el coste aproximado de la intervención del profesional y su forma de pago, además de a recibir el presupuesto previo que contenga estos extremos. Añade, del mismo modo, que “se regulará adecuadamente y fomentará el uso de las hojas de encargo profesional”.

<sup>1</sup> Art. 13. 1 CD “*La relación del Abogado con el cliente debe fundarse en la recíproca confianza. Dicha relación puede verse facilitada mediante la suscripción de la Hoja de Encargo.*”

<sup>2</sup> Carta de Derechos de los Ciudadanos ante la Justicia. Proposición no de Ley de fecha 16 de abril de 2002, en la que el Pleno del Congreso de los Diputados aprobó por unanimidad la carta indicada.

Por otra parte, hay que destacar la Ley 17/2009 sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, o la Ley de Consumidores y Usuarios, Real Decreto Legislativo 1/2007 que aprueba el texto refundido de la LGDCU; normativas en las que existe la obligación del abogado de informar previamente al cliente, entre otros aspectos, del precio o método de cálculo según el caso, con los impuestos correspondientes, los descuentos que se apliquen, financiación u otras condiciones de pago.

Con estos mimbres nos encontramos ante una **deficiente y precaria regulación** en esta materia, ya que las normativas citadas apenas se pronuncian en consejos y recomendaciones o simplemente obligaciones de las que no está regulada la forma de ejercicio de las mismas, pudiendo ser un acuerdo verbal o escrito. Lo significativo de todo esto es que no existe una regulación jurídica sobre la relación entre un abogado y su cliente, ya que dicho vínculo no es otra cosa que un contrato de arrendamiento de servicios que debería ser regulado dentro del ámbito del EGAE o cualquier norma específica que parta del poder legislativo. Para ello, como hemos mencionado anteriormente, existe la llamada Hoja de Encargo, a la que se refiere el citado art. 13 del CD, la cual estudiaremos con detenimiento en este trabajo en cuanto a su posible intrascendencia, conveniencia o necesidad.

Así pues, este estudio pretende otorgar a la Hoja de Encargo la importancia que se merece, argumentando jurídica y deontológicamente la conveniencia o necesidad de la confección de la misma en las relaciones profesionales entre abogado y cliente. De la misma manera, haremos una visión histórica y también actualizada de la relevancia que los honorarios tienen en el ejercicio de la abogacía. De todos es sabida la cantidad de problemas que se suscitan entre abogados y clientes cuando se trata el tema de los honorarios, y cómo articularlos para que no existan contratiempos que perjudiquen o menoscaben la confianza mutua que debe caracterizar dicha relación contractual.

De gran trascendencia son las numerosas sentencias dictadas por diversos tribunales en relación a los honorarios cobrados por los abogados en distintos procedimientos, así como la falta de transparencia y claridad que determinan no pocos fallos en contra de los letrados. Sentencias que advierten de los honorarios excesivos, abusivos o indebidos producidos en el ejercicio de la abogacía y la conculcación de las normativas en materia de consumidores y usuarios. Tanto en el CD como en EGAE se obvia descaradamente lo dispuesto en la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios aprobada por el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, en la que ya se obliga a los abogados a firmar con su cliente un pacto expreso e individualizado, al objeto de evitar prácticas y cláusulas abusivas respecto de los honorarios, mediante un contrato en el que figurarán las gestiones que se le encargan y el importe de sus honorarios; y no a informarles verbalmente de los mismos.

Conforme acabamos de exponer, la relación del letrado y su cliente en el ejercicio de la abogacía tiene mucho que ver con la Ley de consumidores y usuarios, ya que la mayoría de los clientes de los despachos son personas físicas; por tanto, se les considera consumidores y usuarios dignos de protección jurídica en el marco de sus

---

relaciones contractuales, pero ahondando más en el tema, no sólo podríamos entender jurídicamente dicha relación, también hay un factor importantísimo que no debe pasar desapercibido, es la cuestión deontológica de **la confianza entre el abogado y su cliente**, remitámonos a lo dispuesto en el artículo 4 del Código Deontológico. “**1. La relación entre el cliente y su abogado se fundamenta en la confianza y exige de éste una conducta profesional íntegra, que sea honrada, leal, veraz y diligente. 2. El abogado, está obligado a no defraudar la confianza de su cliente y a no defender intereses en conflicto con los de aquél. 3. En los casos de ejercicio colectivo de la abogacía o en colaboración con otros profesionales, el abogado tendrá el derecho y la obligación de rechazar cualquier intervención que pueda resultar contraria a dichos principios de confianza e integridad o implicar conflicto de intereses con clientes de otros miembros del colectivo.**”.

No se puede finalizar esta introducción sin dedicar unas palabras de agradecimiento para aquellas personas que me han ayudado a terminar mis estudios de Grado en Derecho y Máster en el ejercicio de la abogacía, especialmente a mi querida y amada esposa Carolina, a la que le he robado tiempo y dedicación, sin cuya colaboración, amor y respeto hubiera sido imposible alcanzar esta meta; a mi querido hijo Jesús, ejemplo de vitalidad, sensatez y valentía; a mi querido jefe Don César Díez (Notario de Córdoba) que sin su colaboración, complicidad y apoyo incondicional no habría sido posible culminar esta ilusión de muchos años. Por último -y no por ello menos importante-, mi más sincero y emocionado agradecimiento a la Universidad Internacional de la Rioja, a su excelente equipo docente y de tutores, y más concretamente a mi Director del Trabajo de fin de Máster y Profesor de la UNIR, Dr. Don Tomás J. Aliste Santos, quien con sus consejos, instrucciones y apoyo ha hecho posible que este trabajo vea la luz, erigiéndose en una aportación de este humilde estudiante al controvertido tema que nos ocupa.

## I.- ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE COBRO DE HONORARIOS POR EJERCICIO DE LA ABOGACÍA.

Iniciamos el presente trabajo de investigación tomando como base al principal protagonista de la Hoja de Encargo: los **honorarios** pactados por el abogado y el cliente para la realización del encargo profesional. Pero antes nos adentraremos, de modo ilustrativo, en la génesis de los honorarios como instrumento de contraprestación por los servicios que ofrece el abogado a su cliente.

En nuestra legislación vigente, los honorarios de los abogados vienen regulados en el artículo 44 del EGAE, en el que se establece el derecho a una compensación económica adecuada por los servicios prestados, así como el reintegro de los gastos que se le hayan causado. Comenzaremos nuestro estudio realizando un sucinto recorrido histórico, centrándonos en los orígenes de los honorarios profesionales de los abogados en la época de la Antigua Roma, hasta llegar al análisis de los honorarios actuales, sin olvidar los problemas deontológicos relacionados con el cobro de los mismos.

### I.1 Origen del cobro de honorarios en el Derecho Romano.

En lo referente a la etimología de la palabra “honorarios” (del latín *honorarius*, que significa “*que sirve para honrar*”), debemos tener en cuenta sus componentes léxicos: *honor* (rectitud, decencia, fama, dignidad, respeto) más el sufijo *-arios* (pertenencia).

En cuanto a la actividad profesional de los abogados en la época romana (cuando hay constancia del inicio del cobro de los honorarios), sabemos que no siempre fue remunerada, ya que, en sus orígenes, la abogacía o asistencia jurídica era ejercida por los tribunos en defensa de los plebeyos, atendiendo a su vinculación por relaciones de familia y sujeción. De hecho, durante la República (V a.C.-I a.C.), esta actividad había sido gratuita, si bien se generalizó en poco tiempo la entrega de regalos en especie (*honorarii*), prohibidos por la “*Lex Cincia de Donis et Muneribus*” (204 a.C.) con poco éxito, puesto que se siguieron abonando hasta el restablecimiento definitivo de los mismos por parte del emperador Claudio, ya en el siglo I de nuestra Era.

Siguiendo lo enunciado por LÓPEZ HUGUET, en su artículo “*Los honorarios de los abogados en Roma*”,<sup>3</sup> durante el Imperio Romano (que comienza oficialmente en el año 31 a.C.) se mantiene la costumbre social de agradecer la ayuda recibida con una gratificación, que recibía el nombre de *honorarius* (pl. *honorarii*). A partir del siglo I d.C. se debate en el Senado romano (concretamente en el año 47 d.C.) la autorización de la remuneración de los servicios del tribuno por el asesoramiento y defensa. Esto vino determinado por un caso protagonizado por el Abogado Suilio, quien obtuvo –por parte del Senado– un pronunciamiento favorable sobre su derecho a cobrar la retribución que le debía su cliente por la defensa de sus derechos,

<sup>3</sup> LOPEZ HUGUET, 2015. Los honorarios de los abogados en Roma. *Unir revista*. (consulta: 8 de octubre de 2016). Disponible en: <http://www.unir.net/derecho/revista/noticias/los-honorarios-de-los-abogados-en-roma/549201456688/>

estableciéndose entonces que los abogados pudieran percibir hasta un máximo de diez mil sestercios por causa. Pocos años más tarde, siendo Nerón Emperador de Roma (54-68 d.C.), a la retribución de los honorarios se le da el carácter de obligación jurídica de los litigantes, es decir, que era exigible judicialmente, reconociendo así a los abogados una remuneración cierta, justa y acorde con la entidad del asunto litigioso.

En esta época histórica que analizamos se mantuvo el máximo exigible de diez mil sestercios por causa, estableciéndose, además, que el abogado no tendría la obligación de devolver las cantidades que fueran adelantadas por su cliente, salvo que de forma voluntaria se apartara de la defensa aceptada; y del mismo modo, se dispuso que aquéllos que prestasen sus servicios gratuitamente fueran recompensados con cargo al presupuesto público ¿Podría ser éste el inicio del turno de oficio?

Fue en tiempos de Diocleciano (siglos III y IV d.C.) –y dada la situación de crisis económica- cuando se introdujeron diversas restricciones al cobro de los honorarios por parte de los abogados, dejando de estar fijados de forma global y concretándose en dos actos por las siguientes cuantías y casos. Así, en los supuestos de la *postulatio* se cobrarían doscientos cincuenta denarios por requerimiento hecho al demandado de comparecer ante el tribunal (lo que hoy llamamos “demanda”) y mil denarios por la *cognitio*: actividad realizada por el abogado desde la citada *postulatio* hasta la sentencia.

A lo largo del siglo IV d.C., el Emperador Juliano II -denominado por los cristianos “Juliano el Apóstata”-, tras la devaluación del dinero determinó que los honorarios se fijaran en *modios*<sup>4</sup> (o moneda en especie), y no en moneda de curso legal. De esta manera, quedaron establecidas tres actuaciones procesales que daban derecho a retribución: la *postulatio simplex*, que consistía en la instancia dirigida al magistrado para la citación del demandado, y por la que se cobraba 5 modios; la *contradictio*, que implicaba la intervención de los letrados ante el magistrado para exponer los hechos y derechos de ambas partes, por la que se percibía 10 modios; y, por último, 15 modios por la fase probatoria previa a la sentencia.

Para finalizar con este recorrido histórico sobre la época romana, cabe añadir que, en los primeros decenios del siglo IV d.C. (coincidiendo con el reinado del Emperador Justiniano), vuelve a fijarse el pago en dinero de curso legal, estableciéndose un límite máximo de cien áureos por cada una de las causas, cuyo importe equivalía a los ya citados diez mil sestercios de épocas anteriores, obligándose a los abogados a continuar los litigios hasta la sentencia e imponiéndose una multa de dos libras de oro en caso de abandonar la defensa.

---

<sup>4</sup> Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua (DRAE). Edición 2015. “Medida para áridos que usaron los romanos y equivalía aproximadamente a 8,75 litros”.

## I.2 Síntesis histórico-jurídica del cobro de honorarios por los abogados en el derecho español.

Conforme hemos declarado en el apartado anterior, los abogados no siempre han ostentado el derecho a cobrar por el trabajo realizado, puesto que en la época romana, la labor del letrado era considerada una actividad noble, aristocrática y de desempeño exclusivo por parte de ciudadanos libres, cuya recompensa no era otra que la popularidad y el reconocimiento público.

Si atendemos a lo enunciado por SÁNCHEZ STEWART,<sup>5</sup> los honorarios profesionales de los abogados en la legislación española ha sido muy minuciosa. De hecho, en las Ordenanzas de los Abogados hechas en Madrid en 1595 y recogidas como Ley XVIII Título XXII, libro V de la *Novísima Recopilación*, se establecen unas tarifas o “salarios” **máximos** que no podían sobrepasar un veinte por ciento del valor de los pleitos.

Aparte de esto, quedaba terminantemente prohibido a los letrados recibir dádivas además de sus salarios: curiosamente, se dispuso que para los casos de incierta cuantía en procedimientos criminales, los honorarios no podían exceder de los treinta mil maravedíes -en el caso de los abogados del Consejo o Cancillería-, y quince mil maravedíes para abogados de otras partes.

Avanzando en el tiempo, los precios que cobraban los abogados por sus servicios eran fijados, generalmente, por los Colegios Profesionales, los cuales establecían unas **tarifas mínimas** por las que, si un abogado percibía menos de lo estipulado, podría ser sancionado. La defensa de las tarifas mínimas se justificaba porque la labor del letrado era diferente a la de los demás profesionales, por lo que no debían estar sujetos a ninguna clase de medidas liberalizadoras o tratados de la misma manera que el resto.

En cuanto a los honorarios que cobran los abogados, BOCCARA, habla de tres grupos: el primero, en cuanto al régimen convencional que asegura al letrado una total libertad de fijación de los honorarios (caso del modelo norteamericano); el segundo, en un régimen legal o arancelario determinado por ley (por ejemplo, el modelo alemán); y en tercer y último lugar, el régimen judicial o parajudicial, en el que existe total libertad por acuerdo mutuo (modelo francés).<sup>6</sup>

En nuestro país, el antiguo texto de la ley 2/1974 de Colegios Profesionales justificaba los honorarios mínimos “*para evitar la competencia desleal, no por razones de interés público, sino para impedir se devalúe la profesión.*” Actualmente, rige en España la libertad de pacto, de forma que los honorarios serán libremente convenidos entre el cliente y el abogado, en aras al ejercicio de la libre competencia. Ésta es buena para el consumidor (por el abaratamiento de los costes) y mala para los letrados que siempre han tenido un estatus protegido. Sin embargo, beneficia a

---

<sup>5</sup> SÁNCHEZ STEWART. 2008. La profesión del abogado, vol. I capítulo 16. Editorial Tiran lo Blanc. pp. 779-789.

<sup>6</sup> BOCCARA. 1984. Los honorarios del Abogado. Editorial Revista de Derecho Privado, Editoriales de Derecho Reunidas.

---

los letrados que comienzan a ejercer y necesitan abrirse paso en el mercado, algo sobre lo que ahondaremos a lo largo del presente trabajo.

## II.- CONSIDERACIONES DEONTOLÓGICAS DEL PACTO DE HONORARIOS.

### II.1. La visión de los clientes respecto de los honorarios profesionales.

La mayoría de los abogados ejercen su profesión por pura vocación, aunque desgraciadamente son muchos los ciudadanos que tienen un concepto peyorativo sobre aquéllos, denominados “picapleitos” o “sacadineros”, entre otras acepciones. Se trata de estereotipos de los que son responsables muchos letrados sin escrúpulos y mal preparados, que perjudican, sin duda alguna, la imagen de la profesión en general.

Sin perjuicio de los ideales que los abogados pueden tener, “el amor por la justicia” “la defensa de los derechos del ciudadano”, “la legítima defensa de la verdad”, etc., aterrizamos en la **necesidad económica** que nos demanda el ejercicio de la profesión de la abogacía: el cobro de honorarios, algo absolutamente legítimo en su justa medida.

Aunque pareciera un acto sencillo el hecho de que un abogado cobre por su trabajo (como cuando se paga por las compras o por cualquier otro servicio profesional en la vida diaria), hablar de la percepción de los honorarios se nos hace difícil -y a veces hasta tortuoso-, en tanto que, cuando nos encontramos ante nuestro cliente, existe un condicionamiento psicológico y nos cuesta aludir al dinero que tenemos que cobrarles por nuestra intervención, especialmente cuando se realizan las primeras consultas. Es complicado hallar el momento oportuno para hacer saber al cliente que están los honorarios de por medio; pensamos que nuestro cliente está sufriendo por el litigio al que se enfrenta y que nos confía su solución (a ser posible inmediata), por lo que muchísimas veces creemos que no es el momento adecuado para plantear cuestiones económicas.

En definitiva, entramos en una especie de confusión entre la función social del abogado y el justo cobro de los honorarios por los servicios prestados al cliente; pero, para mayor frustración, nos tropezamos con la visión que el cliente tiene de la abogacía, en el sentido de que no se estima el trabajo del abogado, ya que en el imaginario colectivo se ha relativizado su valor: hay muchas personas en nuestro entorno social que “entienden” de Derecho y gratuitamente se postulan como perfectos consejeros.

Con estos mimbres, el primer paso que debe dar el abogado es hablar claro desde la primera consulta, no dejando para el último momento un asunto que no es nada baladí: la supervivencia económica del abogado y su justa retribución a muchos años de experiencia, sabiduría y constante estudio, cuestión ésta que no podemos dejar en un simple “muchas gracias”, sino con el pago de un justo honorario, como se suele hacer en cualquier otra profesión.

En los tiempos que vivimos, especialmente en cuanto a las nuevas tecnologías y redes sociales, el abuso que se realiza por parte de los clientes, amigos y familiares respecto de las consultas on-line de asuntos propios del despacho es realmente abrumador. ¿Quién no ha sido consultado vía “WhatsApp” sobre un tema jurídico? ¿Quién no ha recibido un sábado por la tarde o un domingo la típica llamada interminable de un amigo que necesita información legal sobre un problema familiar en una herencia? Algunas veces, el uso y abuso de estos medios provoca un cada vez más desprestigiado servicio de la función de la abogacía, en cuyas redes se ven irremediadamente inmersos los abogados y que se debe atajar radicalmente de la vida del profesional dedicado al ejercicio de la abogacía.

Hay que ser conscientes de la importancia que tiene para los abogados y otras profesiones liberales, la separación entre lo que es la vida privada y el ejercicio profesional de la abogacía. Eso no quiere decir que no se atienda correctamente al teléfono a quien realiza las consultas, pero también hay que hacer saber y hacer entender a esas personas que es mejor tratar el asunto, salvo urgencia, en el propio despacho.

En este punto, nos inclinamos a pensar que actualmente parece que se va degradando la profesión de la abogacía y que, de seguir en esta postura, éstos terminarán como “teleoperadores jurídicos”, cuestión que podría ser zanjada con una simple respuesta como “mejor lo vemos en el despacho y hablamos tranquilamente sobre el asunto”. Se está acostumbrando a los clientes a no darle importancia al trabajo del abogado, no ya por no cobrar un céntimo por cada consulta que se hace, sino por verse abocados a una práctica que se está convirtiendo en habitual y que merma el descanso y vida familiar, lo que redundará en una insatisfacción generalizada y en una desmoralización respecto de lo que siempre se ha pensado que es (y tiene que ser) la profesión de los abogados.

En otro orden de cosas -y en gran parte como consecuencia de lo enunciado más arriba-, la visión que los clientes tienen del ejercicio de la abogacía es que los honorarios son excesivos. Esto es así en tanto que, cuando se personan en el despacho y se responde a sus consultas de forma rápida y eficaz, no es por lo sencillo del asunto -como por error podría pensarse-, sino por las horas de estudio dedicadas, la experiencia y el buen hacer del abogado, cuestiones que normalmente no se tienen en cuenta, *“ya que al cliente le es muy difícil evaluar el valor de nuestros servicios en términos económicos, pues, no solo desconoce la complejidad de nuestra actividad profesional y los elementos que el trabajo lleva asociado, sino que la intangibilidad de los mismos, es decir, su imposibilidad de percibirse de forma material, dificulta aún más dicha evaluación, a ello hemos de añadir, para complicar más la situación, como hemos dicho anteriormente, la percepción social de que nuestros honorarios profesionales son caros”*.<sup>7</sup>

Para terminar este apartado, permítanme la licencia humorística de reseñar ciertas frases del refranero español que iluminan la visión que algunos tienen de la profesión de la abogacía:

---

<sup>7</sup> Los honorarios profesionales como medida de fidelización del cliente. LEGALTODAY.COM. Fernández León.

---

*“Nadie va al abogado que venga desconsolado.”*

*“Suegra, abogado y doctor... cuanto más lejos mejor.”*

*“Dos en pleito, para ellos es el daño y para otros el provecho.”*

*“Pleitos te dé Dios, y los ganes”*

## II.2. El pacto de honorarios y sus consideraciones deontológicas en el marco de las relaciones con el cliente.

El EGAE establece en su artículo 44.1.<sup>8</sup> *“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. La cuantía de los honorarios será libremente convenida entre el cliente y el abogado, con respeto a las normas deontológicas y sobre competencia desleal...”*

Dicho esto, la ley establece que el abogado tiene derecho al cobro de sus honorarios profesionales; pero, para ello, el letrado tiene que gestionar eficazmente esta materia de forma **transparente, previsible y moderada**. Como veremos a lo largo de este trabajo, los abogados, aunque tienen libertad para fijar los honorarios con el cliente, deben guardar un mínimo de moderación y transparencia, de forma que se eviten posteriores problemas jurídicos frente a posibles demandas por honorarios abusivos, excesivos o indebidos y por falta de transparencia a la hora de fijar dichos precios con el cliente. Numerosas son las sentencias que, en parte, abordaremos en el presente trabajo y que justifican condenas a abogados que han sobrepasado las líneas de lo que se pueden considerar honorarios proporcionados y justos.

Para evitar estos conflictos es muy importante que los clientes estén plenamente informados de lo que el abogado les va a cobrar en el procedimiento. Para ello, conforme quedará puesto de manifiesto en estas páginas, la Hoja de Encargo adquiere un papel primordial a la hora de defender los honorarios pactados y poder así reclamar con total seguridad lo que les corresponde por sus servicios.

Según hemos referido en párrafos precedentes, los honorarios que se cobran deben tener como mínimo un referente orientador. Algunos profesionales optan por los baremos orientadores de los Colegios Profesionales para calcular sus honorarios, mientras otros prefieren los porcentajes en función de normativas legales, como por ejemplo las indemnizaciones en materia de accidentes de tráfico, precios fijos en materia de divorcios, guarda y custodia, etc. También se acude a porcentajes en función de la cuantía de los importes que se pueden reclamar en asuntos como particiones hereditarias litigiosas, convenios reguladores, etc. Todo ello en base a la clase y naturaleza del asunto que hemos tratado, la complejidad del mismo, y como ya se ha expuesto, la cuantía de las pretensiones que se han puesto en juego en el pleito, para lo cual es crucial definir bien su importe en el suplico de la demanda.

En definitiva, los honorarios son libres pero deben ser mesurados y acordes al asunto que abordamos, además de especialmente tratados y pactados con los clientes para evitar sorpresas.

---

<sup>8</sup> Real Decreto 658/2001, de 22 de junio, por el que se aprueba el Estatuto General de la Abogacía Española.

En este sentido, tenemos que citar la STS Civil, sección 1ª de 19 de enero de 2005, donde se establece que *“aunque la existencia de un precio cierto sea elemento necesario para la validez del contrato de arrendamiento de servicios y, también, por ello, del contrato de arrendamiento de servicios profesionales por abogado, esta exigencia se cumple no sólo cuando el precio se pactó expresamente, sino, también, cuando es conocido por costumbre o uso frecuente en el lugar en que se prestan los servicios...”*. En esta misma línea se pronuncia igualmente la STS de 16 de febrero de 2007, que señala que el artículo 1544 CC no exige que el precio esté determinado al tiempo de la celebración del contrato, sino que basta con que sea determinable.

No obstante lo antedicho, se considera ético y conveniente redactar un contrato entre las partes en la que se determine la cuantía aproximada o determinable, especialmente en aras a la protección de las normas establecidas en el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias, cuestión ésta que veremos más detenidamente en el apartado correspondiente.

### II.2.1 Naturaleza jurídica de la relación entre abogado y cliente.

La Ley 25/2009, de 22 de diciembre, de modificación de diversas Leyes para su adaptación a la Ley sobre el **libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio**, también conocida como “Ley Ómnibus”, tendrá como objetivo principal la adaptación del sector servicios a la regulación europea, en cuya norma se modifican más de cuarenta normativas españolas con el fin de llevar a cabo la transposición de dicha normativa europea.<sup>9</sup>

¿En qué afecta esta normativa al ejercicio profesional de la abogacía? Entre otras cuestiones, lo que más nos interesa de este tema es que en dicha Ley se suprime la función relativa a la determinación de baremos orientativos de honorarios y se prohíbe expresamente el establecimiento de cualquier otro tipo de recomendaciones de precios por ser considerados un instrumento para la concertación tácita de los mismos.

Excepcionalmente se permite la aprobación de unos criterios para determinar las cantidades entendidas como excesivas, a efectos de tasación de costas y jura de cuentas en los procesos judiciales, cumpliendo su función de colaboración con la Administración de Justicia.

Hasta la entrada en vigor de dicha Ley, la mayoría de los letrados se basaban fundamentalmente en los baremos orientadores de los Colegios Profesionales de Abogados para la fijación de sus honorarios profesionales. Esta práctica ha quedado en desuso por imperativo legal y se han liberalizado los honorarios, quedando los

---

<sup>9</sup> Directiva comunitaria 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior.

baremos orientadores como meros indicadores para las tasaciones de costas y jura de cuentas en los procedimientos judiciales.

A partir de la entrada en vigor de la “Ley Ómnibus”, los Colegios de Abogados, quedan constreñidos a ordenar la actividad profesional de los abogados, su colegiación, procurarles los medios necesarios o convenientes para el ejercicio de la profesión, ejercer la potestad disciplinaria, participar en la elaboración de planes de estudio para los abogados ejercientes y facilitar la formación práctica de los que se postulan para ejercer la abogacía; organizar actividades de servicios para los colegiados y adoptar medidas para la lucha contra el intrusismo profesional, sin perjuicio de lo anteriormente comentado en cuanto a la orientación de los honorarios profesionales en el ámbito jurídico.

Por lo tanto, en la relación jurídica de los abogados y los clientes, en cuanto a los honorarios, ya no depende de la orientación que el Colegio Profesional pueda dar, sino a la libre y espontánea relación contractual entre ambos de forma bilateral, primando la libertad de honorarios pactados entre las partes.

### II.2.2. El pacto de honorarios desde la perspectiva del principio de confianza.

El **principio de confianza** entre el cliente y el abogado es básico en las relaciones existentes entre ambos. De hecho, el Código Deontológico dedica un artículo completo a este importante asunto, concretamente el art. 4, “*Confianza e integridad*”, en el que se pone de manifiesto que la relación entre el cliente y su letrado se fundamenta en “*la confianza y exige de éste una conducta profesional íntegra, que sea honrada, leal, veraz y diligente*”.

Asimismo, conforme establece el apartado segundo de dicho artículo 4, “*El abogado está obligado a no defraudar la confianza del cliente y a no defender intereses en conflicto con los de aqué.*”; así mismo, en el citado artículo del CD se establece la obligación de rechazar cualquier intervención que pueda resultar contraria a esos principios de confianza e integridad.

¿Cuándo se rompe el principio de confianza entre el cliente y el abogado? Esta es una pregunta que muchos letrados en ejercicio se han planteado y su respuesta podría ser la que sigue: la confianza se quiebra cuando el abogado no ejerce su profesión con la diligencia debida, obviando los principios deontológicos mínimos a los que está obligado por su profesión; cuando el abogado no comunica al cliente los honorarios que podrían derivarse de su actuación ni informa detalladamente de los pasos a seguir en el procedimiento; cuando un abogado no respeta un mínimo de mesura en sus honorarios y se aprovecha de la ignorancia del cliente (o le oculta deliberadamente los honorarios para conseguir la prestación de sus servicios). En definitiva, cuando no es honrado, leal y veraz en sus actuaciones profesionales. Entonces, nos encontramos ante una conducta reprobable ética y deontológicamente hablando.

El ejercicio de la abogacía, como vemos en el presente trabajo, cuenta con muchísimos años de trayectoria intachable. Se trata de una profesión reconocida y

respetada mundialmente, que puede verse contaminado por actuaciones impropias de la ética y de la deontología profesional. Este tipo de actuaciones perjudican gravemente a la mayoría de los letrados en ejercicio, que se dejan la piel por su profesión, en los que impera el romanticismo más allá de los honorarios y de los reconocimientos públicos: abogados de pura vocación, guardianes de la justicia y del Derecho.

### **III.- PROBLEMAS JURÍDICOS Y DEONTOLÓGICOS VINCULADOS AL PACTO DE HONORARIOS.**

#### **III.1 Los honorarios excesivos, abusivos e indebidos.**

Como consecuencia del desconocimiento que los clientes tienen de los honorarios que puede percibir un abogado, en ocasiones, una minoría de abogados, minutan sus servicios de forma excesiva, abusiva o indebida, de forma que actúan contra los principios deontológicos de equidad y buena fe que deben regir las relaciones contractuales, obviando que el cliente lo contrata en su condición de consumidor y usuario.

Para el caso de que no exista pacto previo, puede discutirse por el cliente cuando considere que los honorarios que se le reclaman son excesivos para el trabajo desarrollado por el abogado, cuestión muy subjetiva por parte del cliente, ya que no conoce los criterios de cobro de los honorarios. Así que esta cuestión puede resolverse empleando diversos cauces: por acuerdo verbal entre las partes; por conciliación o arbitraje ante el Colegio de Abogados correspondiente; mediante procedimiento declarativo que corresponda según su cuantía; en un procedimiento monitorio; o por el procedimiento judicial “jura de cuentas”, regulado en el artículo 35 de la LECiv, en cuyo artículo se establece que el abogado puede reclamar a su cliente, por vía judicial, los honorarios no satisfechos.<sup>10</sup> Asimismo, el cliente también puede oponerse a dichos honorarios por considerarlos abusivos o excesivos, ex artículo 35.2 LECiv, en cuyo artículo se establece la forma en la que el cliente puede demandar al abogado por considerar excesivos o abusivos los mismos.<sup>11</sup>

No estaría de más insistir en la frase que establece el artículo 35.2 LECiv: “*salvo que el abogado acredite la existencia de presupuesto previo en escrito aceptado por el*

---

<sup>10</sup> Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

“Artículo 35. 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. Igual derecho que los abogados tendrán sus herederos respecto a los créditos de esta naturaleza que aquéllos les dejaren...”

<sup>11</sup> Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

“Artículo 35. Honorarios de los abogados.-... 2.-...Si se impugnaran los honorarios por excesivos, el secretario judicial dará traslado al abogado por tres días para que se pronuncie sobre la impugnación. Si no se aceptara la reducción de honorarios que se le reclama, el secretario judicial 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 dictará decreto fijando la cantidad debida, bajo apercibimiento de apremio si no se pagase dentro de los cinco días siguientes a la notificación.

*impugnante*". Esto es crucial para salir airoso en un procedimiento de impugnación de honorarios, ya que si se han pactado los honorarios con el cliente, éste no puede impugnar los honorarios por abusivos, salvo que se haya sobrepasado lo pactado y documentado entre el cliente y el abogado.

En este apartado habría que considerar la doctrina de la Sala 1ª del TS 847/12 sobre impugnación de honorarios de letrado por excesivos, en cuya sentencia se plantea que los honorarios del abogado deben ser una media ponderada y razonable dentro de los parámetros de la profesión, no solo calculada de acuerdo a criterios de cuantía, sino adecuada, además, a las circunstancias concurrentes en el pleito, indicando las distintas circunstancias de cada procedimiento<sup>12</sup>.

Es necesario reseñar -aunque esta cuestión debería estar más que interiorizada por parte de los profesionales del Derecho- que algunas veces en las minutas se establecen honorarios indebidos, ya sea por desconocimiento o por descuido. En ellas se integran honorarios que no son propios de la función de la abogacía, como los suplidos o los honorarios de otros profesionales como los peritos, procuradores, etc.

### III.2 ¿Cómo cobrar los honorarios y no morir en el intento?: Incidentes de impugnación de honorarios por excesivos e indebidos en la LEC.

La gestión de los honorarios del cliente es esencial en nuestra profesión para evitar sorpresas a la hora de cobrar dichos honorarios. Una gestión eficaz, además de asegurarnos el cobro, infiere en el cliente seguridad, transparencia y fidelización, cuestión ésta que proporciona mayor prestigio para el despacho. No olvidemos que no pocos clientes se quejan de la falta de transparencia y de información por parte de los abogados, lo que redundará en el desprestigio del despacho.

Para llevar una adecuada gestión de los honorarios, atendiendo a FERNÁNDEZ LEÓN,<sup>13</sup> se deben seguir unas pautas muy claras a la hora de tratar con el cliente los asuntos económicos de la intervención del abogado. En primer lugar, evitar anticipar el importe de los honorarios sin haber estudiado previamente el contenido del encargo. Esto es muy importante para el cliente, en tanto en cuanto no se puede empezar a cobrar sin haber comenzado a estudiar el caso, ya que resulta harto complicado orientar a los clientes sobre lo que podrá costarle la gestión del abogado, sin saber de qué se está tratando, por mucho que el cliente antes les hubiera explicado su versión. En términos médicos, no se puede diagnosticar al

---

<sup>12</sup> Auto TS 847/12, Sección 1ª, de 31/01/12. "...la tasación debe ser una media ponderada y razonable dentro de los parámetros de la profesión, no solo calculadas de acuerdo a criterios de cuantía, sino además adecuada a las circunstancias concurrentes en el pleito, el grado de complejidad del asunto, la fase del proceso en que nos encontramos, los motivos del recurso, la extensión y desarrollo del escrito de impugnación del mismo, la intervención de otros profesionales en la misma posición procesal y las minutas por ellos presentadas a efectos de su inclusión en la tasación de costas, sin que, para la fijación de esa medida razonable que debe incluirse en la tasación de costas, resulte vinculante el preceptivo informe del Colegio de Abogados, ni ello suponga que el abogado que ha minutado no pueda facturar a su representado el importe íntegro de los honorarios concertados con su cliente por sus servicios profesionales."

<sup>13</sup> Los honorarios profesionales como medida de fidelización del cliente. LEGALTODAY.COM. O. Fernández León.

paciente si no está delante y sin haberlo auscultado previamente, pues “no es lo mismo una gripe que una pulmonía”. En segundo lugar -y antes de aceptar el caso-, se debe elaborar un presupuesto de los honorarios en el cual se encuentre detallado y pormenorizado el importe total con el máximo detalle, incluyendo los suplidos y los posibles honorarios de otros profesionales como los procuradores, peritos, técnicos, etc.; En tercer lugar, hay que ser moderados a la hora de fijar los honorarios, porque no se puede caer en los extremos tanto de abusos como de falta de dignidad profesional (con honorarios demasiado escasos en este caso). En cuarto lugar, hay que explicar al cliente, de forma clara y detallada, los aspectos que necesite conocer de los honorarios. Asimismo, en quinto lugar -y una vez aceptado el presupuesto-, es necesario firmar la correspondiente Hoja de Encargo. Y por último, en sexto lugar habría que solicitar al cliente las provisiones de fondos pactadas en la Hoja de Encargo.

Si se siguen estas reglas se minimizará cualquier problema que pudiera surgir con el cobro de los honorarios, pudiendo así justificar ante cualquier tribunal la procedencia de dichos cobros realizados o solicitados. Con todo, podemos encontrarnos con el problema de que el cliente no quiera pagar los honorarios por distintos motivos: unos, simplemente por intentar eludir su pago; otros, por entender excesivos, abusivos o indebidos los honorarios cobrados.

Conforme venimos afirmando, “*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*” ex artículo 44.1 EGAE. Para ello, y ante la negativa del cliente a abonar los honorarios, la ley establece unos mecanismos jurídicos que posibilitan el cobro de los mismos. Vamos a estudiar detenidamente dicho procedimiento, que algunos autores determinan insuficiente o ambiguo en su planteamiento jurídico.<sup>14</sup>

Los abogados cuentan con medios jurídicos suficientes para poder abordar el cobro de sus honorarios cuando éstos son impagados o tildados de excesivos o abusivos. En este sentido, nuestro ordenamiento jurídico proporciona instrumentos como los regulados en los artículos 34 y 35 de la Ley de Enjuiciamiento Civil (LECiv-2000). En especial, en cuanto a lo que atañe a los abogados, el artículo 35 dice: “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. Igual derecho que los abogados tendrán sus herederos respecto a los créditos de esta naturaleza que aquéllos les dejaren. No será preceptiva la

---

<sup>14</sup> CEDEÑO HERNÁN. 2002. *Retribución de abogados y procuradores: La llamada jura de cuentas*. Editorial Aranzadi, número 1 pp. 77.

En esta obra se aborda el análisis de los procesos especiales, regulados en los artículos 34 y 35 LECiv/2000, destinados a que los procuradores y abogados puedan hacer efectivos de manera rápida ciertos créditos profesionales. Con este objetivo se ha analizado la legislación y la doctrina sobre el tema, la jurisprudencia constitucional que ha interpretado los procesos de jura de cuentas; a la luz de los artículos 14 y 24 de la Constitución, la jurisprudencia del Tribunal Supremo y la jurisprudencia menor que ha ofrecido distintas soluciones para aclarar las dudas suscitadas a la vista de la regulación legal. En definitiva, con este trabajo se intenta ofrecer una herramienta útil para los profesionales del Derecho, procuradores y abogados, que acuden a los cauces privilegiados para hacer efectivos sus honorarios, para los jueces y magistrados ante los que día a día se tramitan procesos de jura de cuentas.

*intervención de abogado ni procurador. 2. Presentada esta reclamación, el secretario judicial requerirá al deudor para que pague dicha suma 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. Si se impugnaran los honorarios por excesivos, el secretario judicial dará traslado al abogado por tres días para que se pronuncie sobre la impugnación. Si no se aceptara la reducción de honorarios que se le reclama, el secretario judicial 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 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 ascienda la minuta.”*

Según CEDEÑO HERNÁN<sup>15</sup>, no faltan quienes califican de privilegiado a este cauce procesal para la reclamación de cantidad por una prestación de servicios. No obstante, el TC y algunos sectores doctrinales consideran que este “privilegio” está ajustado a derecho, ya que la desigualdad que pudiera haber respecto a otros procedimientos de reclamación de deudas obedecen a las diferencias que ha establecido el legislador, no por beneficiar al profesional que ostenta el crédito, sino por razón del propio pleito.

Así, la STC 110/1.993 dice: «*Esta peculiaridad en sus funciones de cooperación con la Administración de Justicia, cuando se concretan en un procedimiento determinado en actuaciones necesarias para su desarrollo, son las que merecen como contrapartida por parte del legislador el establecimiento de un procedimiento especial en virtud del cual y de forma rápida y sencilla puedan resarcirse de los gastos anticipados y de los trabajos realizados dentro del proceso*»<sup>16</sup>

El procedimiento para el cobro lo establece la llamada “jura de cuentas”, por el cual, en la práctica judicial, sin perjuicio de lo establecido en el precepto indicado, art. 35 LECv, el inicio del procedimiento se realiza mediante la presentación de la correspondiente reclamación, a la que se le adjunta la cuenta o minuta del abogado, siendo aconsejable que el demandante acredite requerimiento previo al deudor mediante carta certificada, buro fax o requerimiento notarial de las pretensiones del reclamante, requerimiento extrajudicial indicado para evitar un procedimiento litigioso, lo que justifica la diligencia del demandante y la morosidad del deudor, quien, de no atender el pago, despreja la oportunidad de evitar un litigio. De este modo, podemos fundamentar la demanda en la desatención de un requerimiento formal de pago, evitando meras afirmaciones de presunción de veracidad.

<sup>15</sup> CEDEÑO HERNÁN. 2002. *Retribución de abogados y procuradores: La llamada jura de cuentas*. Editorial Aranzadi, número 1 pp. 77.

<sup>16</sup> STS 10/1993, de 25 de marzo, FJ 10.

Las posibles impugnaciones por indebidas se resolverán de conformidad con el artículo 35.2, mediante la comprobación de las actuaciones y el examen y la cuenta o minuta presentada por el abogado. Dichas impugnaciones por excesivas se sustancian con arreglo a lo dispuesto en el artículo 246 LECv,<sup>17</sup> en la forma que establece el citado artículo.

No obstante lo anterior, sería esencial señalar -y en esto fundamentamos la importancia que para el abogado tiene la confección de la Hoja de Encargo-, que en el citado artículo 35 LECv se expone lo siguiente: “*el secretario judicial 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.*”. Dicho esto, la existencia del citado presupuesto o de una Hoja de Encargo presupone la conformidad y aceptación de los honorarios del impugnante, de ahí la importancia de la confección de la antedicha Hoja de Encargo, que estudiaremos en profundidad en el siguiente capítulo.

Conforme venimos refiriendo a lo largo de este estudio, la jura de cuentas es un mecanismo jurídico encauzado a asegurar el cobro de los honorarios de los profesionales del derecho: art. 34 LEC para procuradores y 35 LEC para abogados. Empero, puedo asegurar que estos procedimientos están condenados a su más que posible desaparición en un futuro no muy lejano, porque ya el TJUE se ha pronunciado en numerosas ocasiones sobre esta cuestión. La última, en su sentencia del día 15 de septiembre de 2016 sobre la conformidad del expediente de jura de cuentas con la Directiva Europea 93/13/CEE, concretamente en las conclusiones de la Abogada General del TJUE, Sra. Juliane Kokott,<sup>18</sup> sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores rechazando las argumentaciones del Gobierno Español y oponiéndose a una normativa nacional en la que, “*como sucede con la controvertida en el procedimiento principal, los órganos encargados de instruir los procedimientos mediante los que se resuelve sobre las reclamaciones de honorarios (expedientes de jura de cuentas) no puede comprobar de oficio si en el contrato celebrado entre un abogado y un consumidor existen cláusulas abusivas o si se han dado prácticas comerciales desleales.*”

### III.3 La cuestión deontológica de impugnación de honorarios: art. 18 CD.

El artículo 18 del CD se refiere a la impugnación de los honorarios profesionales, en cuanto a la reprobable actitud que puedan tener algunos abogados en relación con la reiteración de la percepción de honorarios que hayan sido objeto, en numerosas ocasiones, de impugnaciones precedentes o, por otro lado, de quejas justificadas por parte de los clientes, tildándolas de excesivas. Estas actuaciones -en no pocas ocasiones- son denunciadas en los Colegios de Abogados por parte de los clientes.

<sup>17</sup> Artículo 246. Tramitación y decisión de la impugnación.

1. Si la tasación se impugnara por considerar excesivos los honorarios de los abogados, se oír en el plazo de cinco días al abogado de que se trate y, si no aceptara la reducción de honorarios que se le reclame, se pasará testimonio de los autos, o de la parte de ellos que resulte necesaria, al Colegio de Abogados para que emita informe.

<sup>18</sup> GUERRA PÉREZ. *La jura de cuentas, cuestionada por la Unión Europea*. Editorial Sepin, 2016. Blog-sepin (consultado el 11 de noviembre de 2016). Acceso en <http://blog.sepin.es/2016/10/jura-de-cuentas-tjue/>

Está claro que son reprochables desde el punto de vista de la deontología profesional de la abogacía y sancionadas por los Colegios Profesionales de la Abogacía Española.

Otra cuestión muy distinta -y que también es reprochable y sancionada por los Colegios de Abogados- es la conducta de algunos profesionales, que no dudan en impugnar –sin razón aparente- los honorarios percibidos por otro compañero. De este modo se aprovechan de la debilidad del cliente, al que alientan a denunciar ante los Colegios de Abogados los honorarios cobrados por sus letrados. Una actuación bastante impropia de algunos que aspiran a captar clientes para sus despachos con unos métodos poco éticos, por así decirlo.

#### III.4. El problema deontológico de la libertad de pacto de *quota litis*.

Llegados a este punto, habría que hacer una mención especial al “*pacto de quota litis*”, por el cual un abogado cobra un porcentaje en función del resultado del procedimiento. Esta práctica estaba prohibida en el Código Deontológico en su versión de 1995, ex artículo 7.11<sup>19</sup> y que fue derogado por el actual Código Deontológico aprobado por el Consejo General de la Abogacía Española del año 2000, ex artículo 16.14<sup>20</sup> CD, en cuyo artículo se establece que se puede pactar la *quota litis* siempre que el abogado cobre, como mínimo, los costes de la prestación del servicio jurídico.

Actualmente, en Pleno del Consejo General de la Abogacía de diciembre de 2002, el artículo 16 ha quedado suspendido de validez, si bien en el preámbulo del texto se dispone que “*la “quota litis” pone en riesgo la independencia y libertad del abogado, que deja de ser defensor para convertirse en socio de su cliente en pos del resultado material*”.

Y ¿cómo es que resulta esta medida de la supresión del artículo 16 del CD y del artículo 44.3 del EGAE? “*Queda expresamente prohibido el pacto de quota litis*”.

---

<sup>19</sup> Código Deontológico de la Abogacía. Aprobado por la Asamblea de Decanos en Madrid el 30 de junio de 1995, derogado. 7.11. Es contrario a la dignidad de la profesión y está prohibida la percepción de honorarios por pacto de *quota litis*. Se entiende por pacto de *quota litis* aquel acuerdo entre un Abogado y su cliente, formalizado con anterioridad a terminar el asunto, en virtud de que el cliente se compromete a pagar al Abogado un porcentaje del resultado del asunto, independientemente de que consista en una suma de dinero o cualquier otro beneficio, bien o valor que consiga el cliente por el asunto.

<sup>20</sup> Código Deontológico de la Abogacía, 2000.

Art. 16. *Quota litis*.- 1. Se prohíbe, en todo caso, la *quota litis* en sentido estricto, que no está comprendida en el concepto de honorarios profesionales. 2. Se entiende por *quota litis*, en sentido estricto, aquel acuerdo entre el Abogado y su cliente, formalizado con anterioridad a terminar el asunto, en virtud del cual el cliente se compromete a pagar al Abogado únicamente un porcentaje del resultado del asunto, independientemente de que consista en una suma de dinero o cualquier otro beneficio, bien o valor que consiga el cliente por el asunto. 3. No es *quota litis* el pacto que tenga por objeto fijar unos honorarios alternativos según el resultado del asunto, siempre que se contemple el pago efectivo de alguna cantidad que cubra como mínimo los costes de la prestación del servicio jurídico concertado para el supuesto de que el resultado sea totalmente adverso, y dicha cantidad sea tal que, por las circunstancias concurrentes o las cifras contempladas, no pueda inducir razonablemente a estimar que se trata de una mera simulación. 4. La retribución de los servicios profesionales también pueden consistir en la percepción de una cantidad fija, periódica, o por horas, siempre que su importe constituya adecuada, justa y digna compensación a los servicios prestados.

La Hoja de Encargo ¿Es intrascendente, conveniente o necesaria?

Siguiendo lo expuesto por RODRIGUEZ-TOUBES MUÑIZ,<sup>21</sup> podremos advertir el por qué de la supresión de ambos artículos, provocados por la Resolución del Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC) de fecha 26 de septiembre de 2002, como consecuencia de la denuncia del artículo 16 del CD por incurrir en las prohibiciones expresas de la Ley de Defensa de la Competencia, ex artículo 1.2.

Empero, esta resolución administrativa fue anulada por la Sentencia de la Audiencia Nacional Contencioso Administrativa Sec 1ª de 27 de junio de 2005, argumentando que el artículo 44.3 del EGAE es una regulación de honorarios aprobada por normativa estatal no sujeta a la Ley de defensa de la Competencia (LDC) ni al control del TDC; no obstante lo anterior, la Resolución del TDC causó impacto y dio lugar a que el Consejo General de la Abogacía Española acordase, el 10 de diciembre de 2002, suspender de vigencia y eficacia el artículo 16 del Código Deontológico, situación que se mantiene actualmente.

Del mismo modo, no hay que desdeñar la STS de 3 de marzo de 2003, que resuelve el recurso interpuesto por varios abogados de Elche contra el Real Decreto que aprobó el EGAE: entre sus alegaciones estaba la nulidad del citado artículo 44.3 por razones de procedimiento y de fondo, por infringir el artículo 1 LDC. Dicha sentencia establece que *“dentro de nuestro sistema jurídico la actividad del abogado ha sido calificada con uniforme reiteración como un supuesto del contrato de arrendamiento de servicios, con las modulaciones y especialidades derivadas de que esta figura contractual se desarrolla en el delicadísimo ámbito de auxiliar o cooperador esencial de la Administración de Justicia”*; *“lo cual excluye en nuestro sistema la idea de convertir al abogado en titular de un contrato de obra o de empresa, en el que su papel de prestador de un servicio esencial para el correcto funcionamiento del poder judicial del Estado lo convierta en exclusivo financiador del riesgo que siempre implica la decisión de iniciar un proceso, pudiendo llegar así a comprometer implícitamente su independencia de criterio al asesorar al cliente, al hacer pasar a primer plano no el riesgo de éste, sino el asumido personalmente por él”*. Y de acuerdo con esto, concluye que *“la mínima restricción a la libre competencia que supone la prohibición del pacto de quota litis en sentido estricto halla suficiente respaldo legal en que su admisión no es que atentase a la dignidad de la Abogacía, sino que sobre todo desdibujaría el concepto mismo de tal actividad profesional y no respetaría debidamente los derechos de los particulares, que en determinadas circunstancias podrían verse abocados a constituirse en meros instrumentos de la conducta empresarial de los abogados.”*<sup>22</sup>.

RODRÍGUEZ-TOUBES MUÑIZ<sup>23</sup>, en el artículo que venimos refiriendo, nos muestra como el pacto de *quota litis* es muy controvertido, en tanto que existe disparidad de criterios en relación a la práctica del cobro de honorarios si analizamos la legislación española y la europea. Así pues, mientras en España este pacto está prohibido expresamente -salvo que se obtenga una retribución fija, previa al porcentaje de resultado-, la legislación comunitaria rechaza únicamente que los honorarios sean

<sup>21</sup> RODRIGUEZ-TOUBES MUÑIZ. 2008. *El pacto de quota litis en la deontología de los abogados*. Anuario de Filosofía del Derecho. Número XXV.

<sup>22</sup> Sentencia del Tribunal Supremo (Sala 3ª de lo Civil, Sección 6ª) Sentencia de 4 de noviembre de 2008, por el que se anula el art. 24.1 del Estatuto de la Abogacía.

<sup>23</sup> RODRÍGUEZ-TOUBES MUÑIZ. 2008. *El pacto de quota litis en la deontología de los abogados*. VLEX. Anuario de Filosofía del Derecho. Revista número XXV, pp, 80-110.

una porción de lo que el cliente obtenga, pero no pone objeción alguna al acuerdo de que no se cobre nada si no se obtiene nada: “*pacto no win, no fee o no cure, no pay*”. Con todo, lo que realmente queda prohibido a nivel europeo es la práctica tan habitual en los Estados Unidos de América –conocida como “*contingent fees*” u honorarios contingentes-, si bien en el Reino Unido se toleran las formas de honorarios condicionales o “*conditional fees*”.

Expuesto lo anterior, entendemos que el pacto de *quota litis* es polémico en toda su extensión, ya que éste es distinto en unos países y en otros, lo que provoca incertidumbre a la hora de aplicar o no este pacto sin que el abogado pueda ser sancionado por ello. En el caso español, deontológicamente siempre se ha considerado reprobable, ya que puede incurrir en la vulneración del art. 1459, regla 5ª del Código Civil, por la prohibición expresa de la compra de bienes litigiosos por abogado o procurador y por ser contrario a la moral e incumplir los límites establecidos en el art. 1255 del mismo cuerpo legal, en cuanto a la libertad de pactos, siempre que no sean contrarios a las leyes, la moral y el orden público.

Sin embargo, tras la reforma del EGAE, la tesis barajada por los juristas con más fundamento es que “*desde el punto de vista Civil, el pacto es válido si no es abusivo, pues ya no se considera en sí mismo contrario a la ley ni a la moral en el sentido del artículo 1255 del Código Civil, sin embargo, desde el punto de vista administrativo, el pacto es ilícito y sujeto a sanción disciplinaria, pues infringe el artículo 44.3 EGAE, cuya validez ha sido confirmada; y desde el punto de vista de la interpretación práctica de las normas corporativas, el pacto sólo es perseguible cuando puede suponer que los honorarios sean inexistentes o excesivos, pero no por el hecho de vincularlos al resultado del asunto*”.

En definitiva, podemos afirmar que existen diferentes criterios en la deontología comparada, puesto que, como hemos visto, en España (ya no se rechaza de iure y si de facto por algunos) y el resto de Europa se ha rechazado históricamente y de forma frontal el pacto de *quota litis*; práctica que, no obstante, es frecuente en los Estados Unidos<sup>24</sup>, y, en el caso de Hispanoamérica, se admite con algunas reticencias. Entre las razones que argumenta Europa -en el Código Deontológico de los abogados europeos- destaca el hecho de que el pacto de *quota litis* resulta contrario a la correcta administración de justicia, ya que estimula la litigación especulativa y es susceptible de abusos.

#### **IV.- LA IMPORTANCIA DE LOS BAREMOS ORIENTADORES DE HONORARIOS ESTABLECIDOS POR LOS COLEGIOS PROFESIONALES.**

Recordando lo enunciado en párrafos precedentes, los baremos orientadores de honorarios de los Colegios Profesionales de la Abogacía han quedado, en exclusiva, para determinar o fijar únicamente una horquilla de máximos y mínimos en materia de tasación de costas y jura de cuentas de los abogados, por aplicación del artículo 5.4 de la Ley 25/2009, de 22 de diciembre, conocida como “Ley Ómnibus”, salvo en

<sup>24</sup> HAZARD TARUFFO. 2006, *La justicia civil en los Estados Unidos* (trad. esp), p 113.) Editorial Aranzadi.

los supuestos contenidos en la disposición adicional cuarta de la Ley 2/1974 de 13 de febrero, sobre Colegios Profesionales.

En cuanto a la tasación de costas, el procedimiento viene regulado en el título VII del Libro I de la Ley de Enjuiciamiento Civil (en adelante LECiv), artículos 241 al 246 -ambos inclusive- de dicha Ley, cuyo procedimiento es que, una vez presentada la minuta por los profesionales intervinientes en el procedimiento, por parte del Letrado de la Administración de Justicia se procede a la práctica de la tasación de costas. Una vez que aquél practica dicha tasación, se dará traslado a las partes, las cuales podrán impugnarlas o no impugnarlas: si fueran impugnadas por indebidas o excesivas, en el primero de los casos se oirá por cinco días al profesional que las haya aportado. Dicha minuta se remitirá al Colegio de Abogados correspondiente, que comunicará conforme al baremo si son o no indebidas y, tras el informe, el Letrado de la Administración de Justicia dictará decreto manteniendo la tasación realizada o, en su caso, introducirá las modificaciones que estime oportunas.

Si la impugnación fuere totalmente desestimada, se impondrán las costas del incidente al impugnante. Si fuere total o parcialmente estimada, se impondrán al abogado cuyos honorarios se hubieren considerado excesivos. Por el contrario, si la impugnación es por indebidas, el Letrado de la Administración de Justicia dará traslado a la otra parte por tres días para que se pronuncie sobre la inclusión o exclusión de las partidas reclamadas. El Letrado de la Administración de Justicia resolverá en los tres días siguientes mediante decreto.

En cuanto a la Jura de Cuentas de los abogados, ésta viene regulada en el art. 35 LECiv, por la cual se establece que el abogado puede reclamar frente a la parte a la que defiendan el pago de los honorarios que hubieren devengado en el asunto, presentando la minuta detallada y manifestando formalmente que esos honorarios les son debidos y no han sido satisfechos. Una vez presentada la reclamación, el Letrado de la Administración de Justicia requerirá el pago al deudor o que manifieste su impugnación por indebidos. Si se impugnaran los honorarios por excesivos, el Letrado de la Administración de Justicia tendrá que dar traslado al abogado por tres días para que se pronuncie sobre la impugnación.

Para el caso de la aceptación de la reducción de honorarios por parte del abogado, el Letrado de la Administración de Justicia procederá previamente a su regulación en la forma que establece el artículo 241 y ss. de la LECiv, salvo que el abogado acredite la existencia de presupuesto previo por escrito y aceptado por el impugnante, por lo que se dictará decreto fijando la cantidad debida, apercibiendo de apremio al impugnante si no se pagase dentro de los cinco días siguientes a la notificación.

Dicho lo anterior, es importante señalar la polémica suscitada por la denominada "Ley Ómnibus" en la que como ya ha quedado dicho, se prohíben expresamente la determinación de honorarios por parte de los Colegios de Abogados, lo que provoca bastante incertidumbre en los profesionales de la abogacía, ya que no tienen un criterio objetivo por el que guiarse a la hora de la consideración y defensa de sus honorarios, posiblemente impugnados por indebidos y excesivos en la forma prevista en la LECv., ahondando en la confusión en cuanto a que los baremos orientadores de los Colegios profesionales se mantienen en la disposición adicional cuarta de la

Ley 2/1974, lo que provoca la necesidad de establecer algún instrumento jurídico y deontológico, que de forma precisa pueda fijar unas reglas mínimas que rijan el pacto de honorarios entre abogado y cliente desde la perspectiva de la confianza que debe imperar en la relación entre ambos.

## V.- RELEVANCIA DEONTOLÓGICA DE LA DENOMINADA HOJA DE ENCARGO.

### V.1 Definición de la Hoja de Encargo.

Para poder entender lo que es y significa la Hoja de Encargo, empezamos por definirla como un contrato de arrendamiento de servicios realizado entre el abogado y su cliente.

Existen diversas divergencias en lo tocante a la calificación de la Hoja de Encargo como **contrato de arrendamiento de servicios** o como un **contrato de mandato**. En esta línea se han pronunciado numerosos juristas y, para desgranar la polémica planteada, vamos a analizar nuestro Código Civil: en el artículo 1709 y ss. se establece la regulación del contrato de mandato, mientras que sobre el contrato de arrendamiento de servicios se pronuncia el artículo 1544 del mismo cuerpo legal.

Con la entrada en vigor del Código Civil de 1889 se inicia la discusión del carácter o naturaleza del vínculo del abogado con su cliente a resultas de la aceptación del encargo, que va a afectar de forma directa a la deontología profesional en relación con el establecimiento de los límites de la obligación de diligencia.

Ya en el siglo XX, la jurisprudencia se encargó de establecer el nexo jurídico entre abogado y cliente como un arrendamiento de servicio resultante de la contraprestación en el seno de un contrato bilateral, convirtiendo así al abogado en un “*prestador de asesoramiento jurídico de alquiler*”. Esta calificación se desprende, entre otras, de Sentencias del Tribunal Supremo, tales como las de 16 de Febrero de 1935, 25 de mayo de 1992, 17 de noviembre de 1995 y 15 de noviembre de 1996. A este respecto, GARCÍA VALDECASAS,<sup>25</sup> viene a resolver la polémica al deslindar el contrato de arrendamiento de servicios y el de mandato en el sentido de si, en la relación contractual entre el abogado y el cliente, el primero sustituye o no al segundo en la actividad propia del objeto del contrato. Si así fuera, nos encontramos ante un mandato, mientras que si no se trata de una sustitución y sí de una prestación de servicios profesionales que se realiza directamente a favor del principal -es decir, del cliente-, estamos ante un arrendamiento de servicios.

El citado autor, además de otros como PUIG BRUTAU,<sup>26</sup> se decantan por la definición del mandato como la gestión frente a terceros de los intereses del mandante en el seno de una relación triangular, mientras que en el contrato de arrendamiento de servicios se realiza directamente a favor del cliente, quien gestiona sus propios asuntos ayudado del servicio de otros en el seno de una unión

<sup>25</sup> GARCIA VALDECASAS. 1944. *La esencia del mandato* (Revista de Derecho Privado) págs. 769 a 776

<sup>26</sup> PUIG BRUTAU. 1982 *Fundamentos de derecho Civil*. Barcelona. Bosch.

bilateral. Esto nos conduce a la calificación del contrato de mandato en la relación existente entre el cliente y el procurador (que es quien representa al cliente ante los Tribunales) y la calificación del arrendamiento de servicios en la conexión existente entre abogado y cliente, el cual solicita a aquél la prestación personal de sus servicios en la defensa de sus intereses atendiendo a sus conocimientos y práctica jurídica, de la que éste carece.

Dicho lo anterior, podríamos afirmar que la relación entre el abogado y el cliente es un **contrato de arrendamiento de servicios** regulado en el art. 1544 del CC, definido como aquel contrato por el cual una persona se obliga respecto de otra a realizar, de manera independiente, una actividad o trabajo con una remuneración cierta.<sup>27</sup>

Por otra parte, dada la literalidad del artículo 1544, suele haber confusión a la hora de distinguir entre un contrato de arrendamiento de servicios y uno de obras. El criterio diferenciador fundamental radica en la prestación del servicio. Así pues, en el contrato de servicio, una parte se obliga a prestar una actividad, mientras que en el de obra, esa actividad se pacta teniendo en cuenta la obra y su resultado cierto; o dicho de otra manera, en el contrato de obra, el objeto es un servicio determinado cuyo fin es realizar una obra con un resultado determinado, mientras que en el contrato de arrendamiento de servicio, el objeto es un servicio determinado sin resultado cierto, como por ejemplo la defensa jurídica.

Habría que contemplar la problemática que se plantea en relación con el contrato de arrendamiento de servicios respecto de las profesiones liberales, como son la de los Abogados y Procuradores. Así, el TS, en su sentencia de 12 de diciembre de 2003,<sup>28</sup> indica que los Abogados y Procuradores, en el desempeño de su actividad profesional, se obligan a prestar unos determinados servicios a personas que acuden a los mismos, acuciados por la necesidad de una defensa jurídica o extrajudicial de sus intereses, y que por sí mismos no los podrían realizar.

Sentado lo anteriormente expuesto, es importante poner de relieve que lo acordado entre las partes en el contrato de arrendamiento de servicios lo es en virtud de la autonomía de la voluntad de las partes, ex art. 1255 CC<sup>29</sup>. No obstante, esa

---

<sup>27</sup> Artículo 1544. CC. En el arrendamiento de obras o servicios, una de las partes se obliga a ejecutar una obra o a prestar a la otra un servicio por precio cierto.

<sup>28</sup> Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de los Civil, Sección 1ª). Sentencia núm. 1157/2003 de 12/12/2003. RJ 2003/9285. "así, entre otras, en 23 de mayo 2001 y 30 de diciembre 2002, se dijo: en el encargo al Abogado por su cliente, es obvio que, se está en presencia por lo general y al margen de otras prestaciones, en su caso, conexas de un arrendamiento de servicios o locatio operarum en mejor modo, incluso, siguiendo la nueva terminología del Proyecto de Reforma del Código Civil... "contrato de servicios", en la idea de que una persona con el título de Abogado o Procurador se obliga a prestar unos determinados servicios, esto es, el desempeño de la actividad profesional a quien acude al mismo acuciado por la necesidad o problema solicitando la asistencia consistente en la correspondiente defensa judicial o extrajudicial de los intereses confiados; el Abogado, pues, comparte una obligación de medios, obligándose exclusivamente a desplegar sus actividades con la debida diligencia y acorde con su *lex artis*, sin que por lo tanto garantice o se comprometa al resultado de la misma –lo- catio operis-- el éxito de la pretensión-".

<sup>29</sup> Artículo 1255 CC. Los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral ni al orden público.

---

autonomía de la voluntad de las partes debe tener las correspondientes limitaciones que imponen la buena fe y el ejercicio abusivo de los derechos, ex art. 1258 CC.<sup>30</sup>

En definitiva, nos encontramos ante un contrato **consensual**,<sup>31</sup> al perfeccionarse por el mero consentimiento, ex artículo 1258 CC, sin que se exija forma específica; **bilateral**, ya que produce obligaciones para ambas partes; **oneroso**, por requerirse la existencia de un precio; **temporal**, por cuanto al tratarse de una actividad humana ha de concretarse en el tiempo -no olvidemos que si es para toda la vida es nulo, ex artículo 1583 CC-; y **libre**, por cuanto a la forma, se rigen por los preceptos generales de los artículos 1278 y ss. del CC.

## V.2 Normativa de la Hoja de Encargo.

Conforme esbozamos en la introducción de este trabajo, existe un triste vacío jurídico en el EGAE en la articulación jurídica de la Hoja de Encargo. De hecho, solamente hallamos en el art. 13.1 CD una recomendación para afianzar el principio de recíproca confianza entre el abogado y su cliente. Empero, éticamente es conveniente y necesaria su suscripción, evitándose con ello no pocos problemas entre las partes a la hora de fijar los honorarios profesionales en base al encargo recibido, sin olvidar las vicisitudes que surgen en el procedimiento.

En relación con lo que acabamos de exponer, la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, en su artículo 22 establece las obligaciones de información de los prestadores, teniendo como base que los clientes de los despachos profesionales de la abogacía son consumidores y usuarios. Según esta normativa, es obligatorio poner a disposición de los destinatarios “clientes” toda la información exigida en dicho artículo -de forma clara e inequívoca- antes de celebrar cualquier contrato, o en su caso, antes de la prestación del servicio. En esta normativa se establece la forma y clausulado que debe imperar en el contrato.

Por otra parte, también nos encontramos con el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias, en el que en su artículo 20 expone la información necesaria en la oferta comercial de bienes y servicios, estableciendo el contenido mínimo del contrato que se suscribe con el usuario (cliente). Para mayor abundamiento, en el artículo 60 del mismo texto legal, el legislador establece la información previa y necesaria al contrato, de forma que el empresario -en nuestro caso, el abogado- *“antes de contratar, deberá poner a disposición del consumidor y usuario de forma clara, comprensible y adaptada a las circunstancias la información relevante, veraz y suficiente sobre las características esenciales del contrato, en particular sobre sus condiciones jurídicas y económicas”*.

---

<sup>30</sup> Artículo 1258 CC. Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, y desde entonces obligan, no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley.

<sup>31</sup> BERCOVITZ RODRIGUEZ-CANO. 2011. *Manual de Derecho Civil-contratos*, 3ª ed. BERCAL, S.A.

Cabe mencionar, igualmente, la Ley 22/2010, de 20 de julio, del Código de consumo de Cataluña, en cuya ley se establece (particularmente en el artículo 123-2) la protección contra los abusos contractuales y la forma en la que el consumidor puede ejercer sus derechos frente a las cláusulas generales o no negociadas individualmente en los contratos; así, en el artículo 126.6 se indica que el consumidor tiene derecho a recibir información suficiente y fácilmente accesible sobre los precios, tarifas, condiciones, etc. antes de contratar un servicio.

El vínculo existente entre el abogado y el cliente, según venimos apuntando, se rige por el principio de autonomía de la voluntad que se recoge en el ya citado artículo 1255 del CC. Sin embargo, este principio se desenvuelve con las limitaciones propias que imponen las exigencias de la buena fe o la prohibición del ejercicio abusivo de los derechos, ex art. 1258 CC, cuyas exigencias las recoge la normativa propia de consumidores y usuarios, evitando un desequilibrio entre los derechos y obligaciones que derivan del acuerdo retributivo entre las partes. Esto nos lleva a la determinación escrita de preceptos normativos en materia de consumidores y usuarios que hacen de la Hoja de Encargo una herramienta necesaria para la contratación con el cliente de los despachos profesionales de la abogacía.

Esta cuestión ha sido planteada en numerosas sentencias: a modo de ejemplo nos remitimos a la dictada por el Tribunal Supremo (Sala 1ª), sentencia número 203/2011 de 8 de abril, en la que se condena a un abogado por cláusulas abusivas en el contrato,<sup>32</sup> concretamente en lo relativo a cláusulas como el libre criterio del Abogado para fijar el porcentaje de honorarios a aplicar y otra, en cuanto a la fijación de penalización desproporcionada para el caso de prescindir de los servicios del letrado contratado.

Otro aspecto a considerar respecto de las cláusulas abusivas es la inclusión de pactos por los que el abogado se asegura el cobro íntegro de los honorarios pactados en la Hoja de Encargo, aunque no se termine el procedimiento por cambio de letrado. En este sentido, ponemos como ejemplo la sentencia dictada por la A.P. de Salamanca, 99/2013 de 11 de marzo, en la que se condena al abogado a devolver a su cliente una importante cantidad más los intereses legales correspondientes con imposición de costas por haber establecido dicha cláusula. Ésta, conforme a la sentencia, atenta contra los derechos de los consumidores y usuarios al pactar una cláusula de carácter abusivo, determinando que los honorarios pactados se cobrarían independientemente de si se termina o no el proceso por el propio abogado contratante.

En estos mismos términos se pronuncia la sentencia dictada por el TS, de 8 de abril de 2001, donde se dispone lo siguiente: “*la Ley de consumidores y usuarios, exige*

---

<sup>32</sup> Tribunal Supremo (Sala 1ª), Sentencia núm. 203/2011 de 8 de abril.

“es evidente que lo que se convino en el contrato penaliza de forma clara y grave al cliente desde el momento en que es la voluntad del profesional la que impone de forma encubierta los requisitos del servicio jurídico que presta el bufete para impedir que el cliente pueda resolver unilateralmente el contrato con evidente y grave limitación de su derecho de defensa, pues solo será posible hacerlo mediante el desembolso de una indemnización desproporcionalmente alta que no tiene como correlativo un pacto que ampare su situación en el supuesto de que quisiera resolver el contrato sea cual sea el motivo y en qué momento. Se trata, en definitiva de una cláusula abusiva y, por tanto, nula, que no mantiene una reciprocidad real y equitativa de las obligaciones asumidas por ambos contratantes”.

*buena fe y justo equilibrio de las contraprestaciones y excluye las cláusulas abusivas y entiende por tales aquellas que en contra de las exigencias de la buena fe causen, en detrimento del consumidor, un desequilibrio importante de los derechos y obligaciones contractuales, y, en todo caso, se entenderán como tales aquellas estipulaciones que aparecen descritas en la Disposición Adicional primera, entre otras la que limita la forma inadecuada la facultad del consumidor de **rescindir el contrato**".*

No debemos desdeñar la sentencia dictada por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) en su reciente sentencia de 15 de enero de 2015, en el asunto C-537/13; "Siba", en la que ha declarado que la Directiva 93/13/CEE del Consejo, de 5 de abril de 1993, sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores, que es aplicable **a los contratos tipo de servicios jurídicos concluidos por un abogado con una persona física**. Este asunto tiene su origen en las cuestiones prejudiciales planteadas por el tribunal supremo lituano en el marco de un litigio entre su abogado y su cliente por el impago de los honorarios del primero.

El TJUE confirma que un abogado que, en el ejercicio de su actividad profesional, presta sus servicios a título oneroso a favor de una persona física para fines privados, debe ser considerado un "profesional" en el sentido del artículo 2, letra c), de la Directiva 93/13 y, por tanto, el contrato para la prestación de este servicio queda sujeto al régimen de la Directiva, fijando su conclusión en la existencia una desigualdad entre los "clientes-consumidores" y los abogados.

### V.3 Visión práctica sobre la Hoja de Encargo en el ejercicio de la abogacía.

Teniendo en cuenta lo que venimos afirmando, no estaría de más profundizar en la visión práctica sobre la Hoja de Encargo en el ejercicio de la abogacía. De todos es sabida la conveniencia de la realización de dicho escrito por lo que respecta a la seguridad jurídica que nos proporciona. Sin embargo, en la práctica, en muchos casos no se utiliza: "bastante tenemos con sacar adelante la ingente cantidad de documentos que tenemos encima de la mesa como para ponernos a redactar este tipo de escritos". Esto es lo que piensa equivocadamente un amplio sector de profesionales de la abogacía, pero nunca más lejos de la realidad y lo razonable, pues una buena Hoja de Encargo nos evitará muchísimos quebraderos de cabeza, al tiempo que nos proporcionará la seguridad jurídica para poder cobrar nuestros justos honorarios en estos momentos de crisis que padecemos.

Es por esto por lo que resulta aconsejable regular al máximo nuestra relación con los clientes, si bien con matices. Como afirma FERNÁNDEZ LEÓN,<sup>33</sup> el cliente no es muy amigo de documentos extensos y de un clausulado meticuloso, sobre todo en la primera fase de la relación, cuando tiene que decidir si realiza o no el encargo, por lo que se aconseja realizar un pequeño presupuesto o propuesta de servicios en el que se detallen los aspectos esenciales de la relación, es decir, el objeto del contrato, honorarios, forma de pago y suplidos.

<sup>33</sup> FERNÁNDEZ LEÓN. 2015. *El abogado y los honorarios profesionales: una visión práctica*. 1ª ed. pp. 225 a 231. Editorial Aranzadi.

En una segunda fase de nuestra actuación es conveniente realizar una Hoja de Encargo perfectamente redactada cubriendo todas las cuestiones que son necesarias para que dicho documento tenga la solemnidad y garantía precisa para ambas partes, especialmente en cuanto a los derechos de los consumidores y usuarios.

Otro aspecto diferente es la intervención del abogado en asuntos de menor relevancia, como por ejemplo una consulta sobre un asunto concreto en la que sólo pretende un asesoramiento, la redacción de documentos privados contractuales como contratos de compraventa o arrendamiento, la comunicación de deudas, cartas de requerimiento, cuestiones de índole previo a la intervención de un fedatario público, revisión de algún requerimiento a nuestro cliente, etc., cuestiones en las que, en mi opinión, resulta **intrascendente** y no requerirían de la exigencia de una Hoja de Encargo.

Distinto es que, como consecuencia de algún asunto de mayor importancia (presentación de una demanda, contestación o recursos de demandas a nuestros clientes, intervención en algún procedimiento de ámbito penal, civil, mercantil, laboral o administrativo), se requiera de nuestros servicios para la defensa de los derechos de nuestros clientes y que tengan una especial complejidad e incierto resultado. A mi modo de ver, en este caso sí sería **conveniente** la confección de la Hoja de Encargo, pero partiendo siempre de la premisa de un previo estudio pormenorizado del problema, una posterior elaboración de un presupuesto y, una vez iniciado el asunto en cuestión, la confección de la Hoja de Encargo, con todas las garantías precisas.

#### V.4 La importancia de la Hoja de Encargo.

En el apartado anterior nos hemos posicionado sobre si es intrascendente o conveniente la confección de una Hoja de Encargo por parte de los abogados en su relación con los clientes. Los Colegios de Abogados ya están planteando y recomendando a sus colegiados la confección de dicho documento, para evitar así conflictos sobre los honorarios profesionales a la hora del cobro de los mismos. Todo ello teniendo en cuenta lo que ya hemos esbozado: la imposibilidad de impugnación de honorarios excesivos por parte del cliente si se acredita la existencia de un presupuesto previo. Mas, de acuerdo a lo indicado en párrafos anteriores, hay que tener un especial cuidado en la redacción de las Hojas de Encargo para evitar posibles cláusulas abusivas en defensa de los consumidores y usuarios que puedan ser interpretadas a favor del cliente en base al principio "*in dubio contra proferentem*".<sup>34</sup>

Dicho esto, en la práctica del ejercicio de la abogacía, muchos despachos profesionales no utilizan la Hoja de Encargo, sirviéndose de excusas muy variadas, como "pérdida de tiempo" o "miedo a que conste por escrito la obligación profesional"... En cuanto a la primera cuestión, consideramos que, posiblemente, se

<sup>34</sup> Art. 1288 CC "*La interpretación de las cláusulas oscuras de un contrato no deberá favorecer a la parte que hubiese ocasionado la oscuridad.*"

realice un trabajo y al final no se cobre, por lo que habría que demandar al cliente y probar los servicios prestados: ¿no se ha perdido más tiempo que si se hubiera asegurado el cobro? Otro asunto es el miedo o temor al compromiso, que no es otra cosa que la falta de confianza en uno mismo -que habrá que superar-, ya que el ejercicio de la abogacía implica la información al cliente de la gravedad del caso, la conveniencia o no de acudir a los tribunales, el importe del coste del proceso... así como las previsiones acerca de las posibilidades de éxito o fracaso del procedimiento, observando las leyes procesales y aplicando al problema los indispensables conocimientos jurídicos. Si se tiene miedo a afrontar la realidad del ejercicio de la abogacía, mejor dedicarse a otra cosa.

Las ventajas que conlleva la formalización de la Hoja de Encargo podemos encuadrarlas en varios puntos, que estableceremos como básicos para entender la conveniencia de su elaboración:

- En primer lugar, definir las obligaciones de ambas partes, esto es, las características esenciales del trabajo que vamos a realizar y la contraprestación que recibiremos de nuestro cliente.
- En segundo lugar, precisar claramente el importe de nuestros honorarios profesionales y la forma de cobro de los mismos. En este sentido, hay que insistir en el posible aplazamiento del pago de los honorarios, permitiendo así al cliente un desembolso más cómodo y adaptado a sus circunstancias económicas personales, lo que suele aceptarse con agrado, al no resultar tan gravosa nuestra intervención. Esto posibilita al abogado el cobro programado y sistemático de su trabajo.
- En tercer lugar, poder impedir la impugnación posterior de los honorarios si se llegara a presentar la jura de cuentas, ex artículo 35 LEC.
- En cuarto lugar, la Hoja de Encargo ayuda al abogado a mantener cierta tranquilidad emocional. Esto es así en tanto que, una vez dictada la sentencia -en algunos casos desestimatorios y, además, con condena a costas-, lo primero que te planteas es ¿y cómo cobro yo ahora? Si el abogado ya ha ido percibiendo sus honorarios y en la Hoja de Encargo se ha planteado la posibilidad de perder el juicio, al letrado le queda una mejor sensación, pues se ha hecho lo posible por salir airosos del procedimiento, estando el cliente informado por escrito de los riesgos que se asumían. De otra forma, al final, el abogado termina cobrando el último después de que se abonen las costas del contrario.
- En quinto lugar, y no por ello el menos importante de los motivos, es que la confección de la Hoja de Encargo evidencia la honestidad y profesionalidad del abogado, advirtiendo desde un principio del precio del trabajo con rigor y calidad del servicio.

---

## V.5 Contenido mínimo de la Hoja de Encargo.

Una vez planteada la conveniencia de la realización de la Hoja de Encargo, debemos centrarnos en el contenido mínimo que ésta debe tener, fijando unas premisas como son: los datos de ambas partes, el objeto del contrato, plazos, provisión de fondos y la posible condena en costas, los honorarios profesionales (detallando en este caso los correspondientes al abogado y a otros profesionales como procurador, perito, etc.) En la fijación de los honorarios habrá de detallar los correspondientes a posibles recursos y su ejecución, procurando una redacción sencilla y comprensible al cliente, fijando además las posibles eventualidades imprevistas que podrán figurar como anexo a la hoja de encargo. Todo ello en previsión de la mutua confianza entre abogado y cliente.

Aunque en el presente trabajo dejemos como ANEXO un modelo normalizado y estandarizado de Hoja de Encargo, es primordial desgranar cada uno de sus apartados explicando pormenorizadamente el contenido del mismo.

- En primer lugar, hay que poner el título del contrato “HOJA DE ENCARGO PROFESIONAL DE EJERCICIO DE ABOGACÍA”, lo que define el tipo de contrato que estamos suscribiendo.
- En segundo lugar, la fecha del otorgamiento del contrato, delimitando así el inicio del mismo para la determinación de plazos.
- En tercer lugar, los datos personales de las partes contratantes, es decir, los datos del abogado o despacho de abogados que conocen del asunto (preferiblemente suscrito por una persona física para evitar posibles confusiones de identidad). Como mínimo deberá incluir su nombre y apellidos, domicilio a efectos de notificaciones y requerimientos, profesión de abogado, número de colegiado y documento nacional de identidad, así como los datos del cliente -o clientes si son varios-: nombre y apellido, domicilio a efectos de notificaciones y requerimientos y documento nacional de identidad.
- En cuarto lugar, el reconocimiento expreso de la capacidad de ambas partes para contratar.
- En quinto lugar, el objeto del contrato haciendo una breve exposición del caso que se plantea, indicando la jurisdicción, el tipo de procedimiento y el planteamiento de la parte contraria.
- En sexto lugar, las CLÁUSULAS del contrato, en las cuales se especificarán, en primer lugar, el tipo de contrato “arrendamiento de servicios” y la normativa que regula este tipo de contratos; en segundo lugar, los honorarios y en base a qué se calculan, aconsejando se especifiquen por partidas, indicando los porcentajes por cada fase del procedimiento y en atención a la complejidad del asunto.
- En séptimo lugar, y dentro del apartado indicado “cláusulas”, se puede fijar la forma de pago, el fraccionamiento del mismo, los plazos para hacer efectivos

---

dichos pagos y la entidad bancaria y número de cuenta donde hay que realizar los ingresos. Del mismo modo, es conveniente hacer constar que para el caso de retraso en el pago de los plazos indicados, se pueden incluir intereses a favor de la parte acreedora desde la fecha de obligación asumida, sin necesidad de requerimiento alguno.

- En octavo lugar, también dentro del clausulado, hay que indicar la exclusión de los honorarios de procuradores y de otros profesionales o técnicos intervinientes en el procedimiento, además de los gastos por desplazamiento o suplidos que puedan ocasionarse al abogado en ejecución de los trabajos encomendados.
- En noveno lugar, es imprescindible indicar la sujeción a las normas y régimen de I.R.P.F (retención) e I.V.A que serán facturados conforme se realicen los pagos correspondientes.
- En décimo lugar, es conveniente hacer constar en cláusula independiente que, para el caso de condena en costas con cargo a la parte contraria, es el cliente el que se obliga a pagar al abogado que suscribe el contrato, sin perjuicio de la correspondiente tasación de costas para el cobro y reintegro de las que fueren repercutibles a la parte contraria.
- En undécimo lugar, no estaría de más constatar que para el supuesto de que el cliente solicitara la venia para que otro abogado se haga cargo del caso, el abogado suscribiente de la hoja de encargo podrá retener la documentación del trabajo por él realizado (nunca la recibida por el cliente)<sup>35</sup> en tanto el cliente no pague o garantice el pago de la minuta de los honorarios devengados hasta la fecha de la solicitud de venia.
- En duodécimo lugar, hay que hacer constar la cláusula de protección de datos que exige la ley y la posibilidad de llevar la solución extrajudicial de un futuro conflicto mediante el procedimiento de mediación y arbitraje.
- Y en último lugar, la conformidad de ambas partes en el contenido del contrato, estampando debidamente ambas partes sus firmas en todos y cada uno de los folios de que consta dicho contrato.

## VI.- LA HOJA DE ENCARGO Y SU RELACIÓN CON LA LEGISLACIÓN EN MATERIA DE CONSUMIDORES Y USUARIOS.

Hasta este momento hemos visto la posible intrascendencia o conveniencia de la elaboración de la Hoja de Encargo en nuestra relación con los clientes. Ahora entramos en el ámbito de la posible **necesidad** de la elaboración de dicho documento, ahondando en la normativa específica sobre el libre acceso a las

---

<sup>35</sup> Código Deontológico. Art. 13.12 CDAE *“La documentación recibida del cliente estará siempre a disposición del mismo, no pudiendo en ningún caso el Abogado retenerla, ni siquiera bajo pretexto de tener pendiente cobro de honorarios. No obstante podrá conservar copias de la documentación”*

actividades de servicios y su ejercicio “*Ley Ómnibus*”,<sup>36</sup> la Ley de Consumidores y Usuarios (Real Decreto Legislativo 1/2007 que aprueba el texto refundido de la LGDCU); y el Código de Consumo de Cataluña (Ley 22/2010), en cuyas normativas jurídicas se establece la **obligación** del abogado de informar previamente al cliente, entre otros extremos, del precio del servicio incluyendo los impuestos, con desglose de los incrementos o descuentos que se apliquen, los gastos, financiación u otras condiciones de pago pactadas.

Pero antes hay que tener claro el concepto de consumidor y usuario, clave para entender la extensión de las obligaciones legales a las que nos enfrentamos cuando tratamos con el cliente de forma contractual.

El Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias, en su artículo 3, establece el concepto general de consumidor y usuario, que por su importancia transcribimos literalmente “*Artículo 3. Concepto general de consumidor y de usuario. A efectos de esta norma y sin perjuicio de lo dispuesto expresamente en sus libros tercero y cuarto, son consumidores o usuarios las personas físicas que actúen con un propósito ajeno a su actividad comercial, empresarial, oficio o profesión. Son también consumidores a efectos de esta norma las personas jurídicas y las entidades sin personalidad jurídica que actúen sin ánimo de lucro en un ámbito ajeno a una actividad comercial o empresarial*”. A modo de síntesis, el cliente se puede considerar usuario siempre que cumpla las condiciones mencionadas en este artículo.

En la normativa anteriormente indicada, en su artículo 4, también se define el concepto de empresario, que -igualmente por su importancia- transcribimos literalmente “*Artículo 4. Concepto de empresario. A efectos de lo dispuesto en esta norma, se considera empresario a toda persona física o jurídica, ya sea privada o pública, que actúe directamente o a través de otra persona en su nombre o siguiendo sus instrucciones, con un propósito relacionado con su actividad comercial, empresarial, oficio o profesión*”. Por la literalidad de este artículo podemos afirmar que el abogado es un empresario que actúa directamente con un propósito relacionado con su profesión o prestador de un servicio.

Dicho lo anterior -y sentadas las bases sobre los conceptos de consumidores, usuarios y empresarios-, a continuación desgranaremos cada una de las normativas en lo tocante al servicio profesional de la abogacía. Así pues, en la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, en su artículo 22, se establece **la obligación de información a los prestadores**, o sea, que “*con la debida antelación, los prestadores, pondrán a disposición de los destinatarios toda la información exigida en el presente artículo de forma clara e inequívoca, antes de la celebración del contrato, o en su caso, antes de la prestación del servicio*”, por la extensión de dicho artículo nos remitimos a su contenido íntegro que es de interés para los abogados que ejercen la profesión.

Por su parte, el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, en su artículo 20, dispone la información necesaria de la oferta comercial de bienes **y servicios**,

---

<sup>36</sup> Ley 25/2009 de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio.

concretamente lo referente a datos informativos (nombre, razón social, domicilio, etc.), características del servicio de acuerdo a su naturaleza y el precio final completo. A esto habría que añadir los impuestos, desglosando, en su caso, el importe de los incrementos o descuentos que sean de aplicación a la oferta y los gastos adicionales que se repercutan al consumidor o usuario, haciendo constar en el apartado 3 de dicho artículo que la **información precontractual debe facilitarse al consumidor de forma gratuita**.

En cuanto al Código de consumo de Cataluña, éste va más allá, fundando un derecho a favor de los consumidores, “...*de disponer de unas cláusulas generales o de otras cláusulas no negociables individualmente que estén redactadas con concreción, claridad y sencillez, con respecto a los principios de buena fe y justo equilibrio entre derechos y obligaciones de las partes, lo que excluye la utilización en los contratos de cláusulas abusivas, ilegibles o incomprensibles*”.

Resulta de notable interés la Directiva 93/13,<sup>37</sup> a la que ya hemos hecho mención, en relación a la definición que hace del consumidor como persona física que, en los contratos regulados por dicha directiva, actúe con un propósito ajeno a su actividad laboral. El profesional, por su parte, sería aquella persona física o jurídica que, en las transacciones reguladas en dicha directiva, actúe dentro del marco de su actividad profesional, ya sea pública o privada, entendiendo dichas transacciones como aquellos contratos de prestación de servicios entre un profesional y su cliente.

Visto todo lo anterior, es de esperar que cualquier día nos sorprendan con una normativa específica, basada fundamentalmente en la protección de los consumidores y usuarios, en la que se obligue al abogado a realizar la hoja de encargo, en la forma, pactos y condiciones que queden normalizados jurídicamente.

## VII.- MODELO DE HOJA DE ENCARGO.

Una vez sentadas las bases del contenido que debe tener una hoja de encargo en el ejercicio profesional de la abogacía, proponemos un modelo estándar en el que se incluyen todas y cada una de las partes de que debe constar la hoja de encargo, incluyendo, el objeto del contrato, jurisdicción, tipo de procedimiento, advertencias y clausulado, especialmente en lo relativo a las normas establecidas en la Ley de Consumidores y Usuarios y también, muy importante, lo relativo a la Ley de Protección de Datos.

---

<sup>37</sup> Sentencia TJUE-Sala Cuarta- de 3 Septiembre 2015 en relación a la Directiva 93/13/CEE del Consejo, de 5 de abril de 1993, sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores, en relación a un contrato de prestación de servicios jurídicos suscrito por un abogado y su cliente.

## **HOJA DE ENCARGO PROFESIONAL DE EJERCICIO DE ABOGACÍA**

En \*, a \* de \* de \*.

### **REUNIDOS:**

De una parte, en su condición de CLIENTE, DON \*, mayor de edad, vecino de \*, con domicilio a efectos de notificaciones y requerimientos en \*, CP \*, teléfono \*, e-mail \* con N.I.F número \*.

De otra parte, en su condición de ABOGADO/A, DON \*, mayor de edad, abogado/a, vecino de \*, con domicilio profesional en \*, CP \*, Colegiado número \* del Ilustre Colegio de Abogados de \*, teléfono \*, e-mail \*, con N.I.F número \*.

Ambas partes intervienen en su propio nombre y derecho y se reconocen recíprocamente capacidad suficiente para el otorgamiento de la presente Hoja de Encargo profesional, y al efecto.

### **EXPONEN**

I.- **Objeto del contrato:** La contratación por parte del CLIENTE de los servicios jurídicos del ABOGADO, en relación a \*

II.- **Jurisdicción:** El encargo se enmarca en la jurisdicción \*

III.- **Tipo de Procedimiento:** \*

IV.- **Parte contraria:** “Don \*” “La entidad mercantil \*” con domicilio en \*, y N.I.F \*, representada por el letrado Don/ña\*, teléfono de contacto \*

### **V.- Advertencias:**

1.- Que el cliente tiene la posibilidad de ser condenado en costas.

2.- Que el ejercicio de la acción pueda ser sea infructuoso.

3.- Que el Letrado se encuentra sujeto a las normas sobre prevención de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo establecidas en la Ley 10/2010 y que el encargo encomendado está o puede estar fuera del ámbito de secreto profesional y que por tanto, en caso de que las autoridades financieras requieran información sobre los datos obtenidos del cliente o el encargo efectuado, se está obligado a facilitarlo.

4.- Que el cliente autoriza a entregar copia de la documentación facilitada para cumplimentar el expediente (identificación, domicilio, actividad profesional) a otros terceros intervinientes o necesarios para la realización del encargo, asesores fiscales, agentes inmobiliarios o entidades bancarias, caso de que dicha información sea requerida.

5.- Que el Letrado podrá delegar, a su criterio, todas o parte de las tareas del presente encargo profesional, en los Abogados colaboradores de su despacho profesional, y pueda valerse de otros auxiliares y colaboradores sin que tal hecho incremente necesariamente el importe de sus honorarios.

VI.- Dicho cuanto anteceden, los comparecientes llevan a efecto la presente Hoja de Encargo de servicios profesionales de la abogacía, con arreglo a las siguientes:

### **CLAÚSULAS**

**PRIMERA.-** La contratación del trabajo indicado se efectúa en régimen de **arrendamiento de servicios profesionales**, por lo que habrá de ser llevado a cabo conforme a las normas del derecho civil que regulan dicho tipo de contrato y a las normas de deontología de la Abogacía Española, conviniendo que los honorarios profesionales \* (a modo de ejemplo) se fijan tomando como referencia la cuantía del procedimiento, ascendente a la cantidad de \* (**\* euros**), sin perjuicio de la que pudiera resultar en caso de formularse impugnación de dicha cuantía o reconvenición por el demandando, en cuyos supuestos se procederá a su revisión a instancia de cualquiera de las partes, mediante anexo al presente contrato, firmado de común acuerdo entre ambos.

**SEGUNDA.-** Se considera lugar de pago de todos los honorarios pactados en este documento, el despacho profesional del ABOGADO compareciente.

(Primer ejemplo-cantidad fija) Los honorarios se calcularán en base \*(a modo de ejemplo) a la cuantía del procedimiento, cuyo efecto y de conformidad con nuestras normas procesales, se fija en “*en letra y en número*” \* (\*euros), incrementado dicho importe en \*% sobre la cuantía del procedimiento en base a la complejidad que pueda surgir del mismo, y siempre que ambas partes estén de acuerdo, lo que se hará constar como cláusula anexa a este contrato.

(Segundo ejemplo-quota litis con mínimo). Un mínimo de \* euros, más un \*% sobre el resultado de la cuantía obtenida en el procedimiento.

(Tercer ejemplo-por tiempo de dedicación). Los honorarios se calcularán en base al tiempo de dedicación al asunto encomendado, a cuyo efecto la hora se cobrará a \* (\* euros).

**TERCERA.-** Por ello, los honorarios resultantes para la intervención profesional a que se refiere la presente Hoja de Encargo, **se presupuestan para la primera instancia**, en la cantidad de \* y ello, en todo caso, al margen de las incidencias que puedan plantearse, las cuales se comunicarán puntualmente al CLIENTE y se minutarán en una cláusula anexa a este contrato, de común acuerdo entre las partes.

**CUARTA.-** En consecuencia, con carácter indicativo, los honorarios se calculan y liquidarán de la siguiente forma:

Primera instancia: Total a pagar \* euros, cuyo importe se hará efectivo de la siguiente forma:

- Provisión de fondos, la cantidad de \* (o \*% de la cuantía del procedimiento), cuyo importe se hará efectivo antes de la presentación en el Juzgado del primero de los escritos.
- El resto de \* euros, se harán efectivos al término de la primera instancia.

Recurso de apelación.- (si lo hubiera o fuere procedente): Se calcularán conforme a la primera instancia, con un máximo del \* % sobre los honorarios resultantes de dicha instancia que se harán efectivos de la siguiente forma:

- Provisión de fondos, la cantidad de \* (o \*% de la cuantía del procedimiento).
- El resto de \* euros, se harán efectivos al término de la segunda instancia.

Otros recursos.- (si los hubiere o fueren procedentes): Se calcularán conforme a la primera instancia, tomando en cuenta en todo caso sobre la cuantía propia del Recurso, con un máximo del \*% sobre los honorarios de dicha Primera Instancia, porcentaje éste solo aplicable en caso de tratarse de Recurso de Extraordinario o Casación.

Los devengados con motivo de recursos interpuestos contra resoluciones interlocutorias, se añadirán a la minuta correspondiente a la instancia en que se hayan producido o devengado.

En caso de recursos extraordinarios o de casación, los mismos se harán efectivos de la siguiente forma:

- Provisión de fondos, la cantidad de \* (o \*% de la cuantía del procedimiento).
- El resto de \* euros, se harán efectivos al término de la segunda instancia.

Ejecución de Sentencia (si hubiera lugar): Se calculará conforme a la primera instancia, tomando en cuenta en todo caso la cuantía propia de la ejecución con un máximo del \*% de los resultantes para la Primera Instancia.

Los mismos se cursarán cuando se termine el procedimiento por ejecución efectiva de la sentencia o por fallido de la misma.

**QUINTA**.- En todo caso, el CLIENTE se compromete a pagar los honorarios devengados y cursados en plazo de \* (mes, meses, días) a contar desde la recepción de la Minuta de Honorarios.

En su defecto, los honorarios cursados devengarán un interés equivalente al interés legal del dinero, publicado por el Banco de España en el momento de producirse el impago o fecha de vencimiento de la obligación asumida en el párrafo anterior, sin necesidad de requerimiento alguno.

**SEXTA**.- De los honorarios a cursar por el ABOGADO suscribiente **quedan excluidos** los honorarios del Procurador y de otros profesionales o técnicos que deban intervenir en el procedimiento, así como suplidos, que puedan ocasionarse al ABOGADO suscribiente en la ejecución de los trabajos encomendados y que, en todo caso, el CLIENTE se compromete a pagar directamente o, en su defecto, a reintegrar al ABOGADO suscribiente, en el momento que así se lo reclame.

**SÉPTIMA**.- Sin perjuicio de lo anterior, las minutas que se cursen a lo largo de la intervención profesional estarán sujetas a las normas y régimen de I.R.P.F (retención) e I.V.A (incremento) pertinentes.

**OCTAVA**.- En caso de disconformidad acerca del importe final resultante, las partes comparecientes se reservan, mutuamente, el derecho a instar las acciones legales oportunas, en cuyo caso, a someterla a arbitraje del Colegio de Abogados de \*, cuya decisión los suscribientes se comprometen a acatar y cumplir, para el supuesto de

no acatamiento al arbitraje, ambas partes se someten de modo formal y expreso a los tribunales de \*.

**NOVENA.**- Expresamente se conviene que si hubiere condena en costas con cargo a la parte contraria, será el CLIENTE aquí suscribiente quien se obliga a pagar al ABOGADO compareciente las minutas de honorarios que se devenguen como consecuencia del Encargo conferido por la presente Hoja de Encargo, **sin perjuicio de que una vez pagadas y obtenida firmeza de las resoluciones que lo permitan, se solicite la pertinente tasación de costas para el cobro y reintegro de las que fueren repetibles** en la parte contraria, **en la medida y cuantía en que así lo fueren.**

**DÉCIMA.**- En caso de que el CLIENTE solicitare la **venia** al abogado suscribiente para que pase a hacerse cargo de la defensa del asunto que causa la presente Hoja de Encargo profesional otro letrado, el ABOGADO suscribiente queda facultado para retener la documentación correspondiente al trabajo por él realizado (en ningún caso la aportada por el CLIENTE) en tanto el CLIENTE no pague o garantice el pago de la minuta de los honorarios devengados, que se causarán conforme al trabajo efectivamente realizado hasta entonces, tomando en cuenta en los asuntos contenciosos la distribución por periodos:

Trámite de demanda y/o contestación \* %.

Trámite de audiencia previa y/o prueba \* %.

Trámite de juicio y/o conclusiones \*%.

**UNDÉCIMA.**- El CLIENTE firmante del presente contrato, se compromete a facilitar al ABOGADO suscribiente todos los datos y documentación necesaria para la correcta prestación del servicio contratado, autorizando expresamente la recogida y tratamiento de los datos necesarios para la buena prestación del mismo, en lo que no fueren facilitados, a cuyo efecto se hace constar que los datos personales del CLIENTE serán incorporados a un fichero o base de datos, responsabilidad de este despacho de abogados que, sin perjuicio de estar protegido por las normas de secreto profesional, permite ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición al tratamiento en los términos y condiciones previstos por la legislación de Protección de Datos vigente en cada momento.

A tal efecto, el CLIENTE consiente expresamente la cesión de sus datos cuando ello sea necesario para la mejor prestación del servicio contratado, siempre que solamente se cedan los datos imprescindibles para ello, en consentimiento que en cualquier momento podrá ser revocado mediante comunicación fehaciente al despacho del suscribiente.

Y en prueba de conformidad, firman el presente documento, por duplicado en el lugar y fecha indicado en el encabezamiento y en cada uno de los folios de papel común que componen el presente documento escritos solo por su anverso, quedando una copia en poder de cada una de las partes suscribientes.

## VIII. CONCLUSIONES.

A lo largo de este estudio hemos ido desgranando la significación de la relación contractual entre el cliente y el abogado, fundamentada en dos importantes premisas: la defensa de los intereses del cliente (en su condición de consumidor y usuario) y el cobro de los honorarios del abogado por los servicios prestados al mismo.

**PRIMERA.** Hemos visto que los honorarios, desde épocas tan antiguas como la de la Antigua Roma -hace más de dos mil años-, son el justo pago por el que se retribuye el servicio que el abogado presta a su cliente en base a sus conocimientos, experiencia profesional, tiempo y esfuerzo dedicado al asunto que ha tratado. Mas es igualmente importante señalar que esa relación entre cliente y abogado tiene que sustentarse, en asuntos de importancia y de calado, por el pacto, elaboración y suscripción de la **Hoja de Encargo**. Conforme hemos expuesto, ésta garantiza no solo el cobro de dichos honorarios, sino también la relación de **transparencia, confianza y seguridad** que debe primar en el nexo de unión que vincula a ambas partes y que hace del ejercicio profesional de la abogacía una digna profesión, considerada y valorada por la sociedad.

**SEGUNDA.** Ya son muchas las sentencias, jurisprudencia, doctrina y normativas en materia de consumidores y usuarios que insisten en la obligatoriedad de la confección de un contrato. Éste, conforme al art. 13 del CD, se tiene que sustentar en la confección de la Hoja de Encargo en aras a la transparencia y seguridad en las relaciones contractuales entre el profesional de la abogacía y el cliente. Es evidente y preocupante la falta de interés de la que han hecho gala nuestros legisladores en cuanto a la no normalización jurídica de este tipo de contratos, bien sea por dejadez, por inercia de la costumbre o cualquier otro motivo que desconocemos. Pero está claro que se ha permitido a nuestro poder legislativo no ponerse manos a la obra en cuanto a normalizar decididamente las cuestiones que hemos planteado aquí.

**TERCERA.** Es importante destacar que, por el bien de la profesión de la abogacía, los Colegios Profesionales de Abogados, los propios abogados y los juristas deberían reclamar un justo trato a los clientes en su condición de consumidores y usuarios. Desgraciadamente, como ocurre en todas las profesiones, existen letrados sin escrúpulos que, faltando a las reglas básicas del Código Deontológico de la Abogacía, abusan de la confianza del cliente y de su desconocimiento del Derecho, para así cobrar cantidades que no son acordes al trabajo y complejidad del mismo. No obstante, es cierto que el cliente tiene la libre elección del profesional, pero se merece un mínimo de respeto en cuanto a que debe ser informado precisa y claramente de los honorarios que le van a ser cobrados por el trabajo a realizar. Por eso, urge acabar de una vez por todas con esa tradición de no advertir previamente y no dejar claras las cosas desde el primer momento en la relación entre el cliente y el abogado.

Es difícil a estas alturas convencer a numerosos despachos de abogados que vienen trabajando de una forma concreta y están acostumbrados a tratar a su cliente como se ha hecho desde mucho tiempo, sin pararse a pensar en lo que realmente nos está pidiendo. ¿Y qué es? Pues nada más y nada menos que se le informe del

coste y la forma en la que se llevará su encargo, asunto que para la mayoría de los clientes es clave y a lo que muchos abogados no le dan la importancia que se debiera.

**CUARTA.** Es cierto que desde que los baremos orientadores de los Colegios Profesionales han dejado de ser el asidero de los profesionales de la abogacía y se han “liberalizado” los honorarios -para bien y para mal- el abogado se encuentra en una situación un tanto extraña. Esto es así en tanto que, en bastantes ocasiones no sabe hasta dónde puede llegar sin que el cliente le demande por entender que sus honorarios son abusivos o excesivos. Por esta razón, no queda más remedio que dejar clara la relación contractual y fijar los honorarios antes de comenzar un procedimiento.

**QUINTA.** La Hoja de Encargo ¿es intrascendente, conveniente o necesaria? A lo largo de este trabajo hemos ido desgranando estos tres dilemas que se nos presentan y podemos concluir que es **intrascendente** siempre y cuando el trabajo que se nos encargue sea de relevancia menor: un asesoramiento puntual (concreto y esporádico), la confección de contratos de menos importancia, la preparación de informes jurídicos, la redacción y envío de cartas de requerimiento o notificación, etc.

¿Es **conveniente**? A todas luces sí, en caso de que el trabajo que se nos encargue requiera de un procedimiento judicial de incierto resultado: demandas, recursos, mediaciones y arbitrajes, etc., fraguándose así relaciones profesionales de asesoramiento a largo plazo, con cuestiones de mayor trascendencia que requieren de la confección de una Hoja de Encargo. En ella se contienen las cláusulas pormenorizadas del asunto que estamos tratando, las consecuencias que pueden resultar, los honorarios y cómo se van a cobrar éstos, así como el clausulado que garantice su percepción o los derechos de los consumidores y usuarios, basados principalmente en la normativa “*ad hoc*” que en esta materia existe en la legislación española.

¿Es **necesaria**? Será necesaria cuando así se establezca en una norma jurídica que obligue a los profesionales de la abogacía a la confección de la Hoja de Encargo; normativa que deberá aclarar la forma, el contenido y el clausulado apropiado para evitar futuras malas interpretaciones, impugnación de honorarios y litigios desagradables que hacen de nuestra profesión un auténtico calvario a la hora de fijar los honorarios y cómo cobrarlos sin que nadie pueda dudar de la honestidad y profesionalidad del abogado.

**SEXTA.** Dicho todo lo anterior, es muy importante darle a la Hoja de Encargo, el lugar que se merece en el ejercicio de la abogacía, el abogado no puede anclarse en el pasado, máxime cuando la sociedad está evolucionando constantemente y los principios o valores que servían antes, ahora son distintos, la sociedad en general exige transparencia, confianza, lealtad, diligencia, cuestiones estas que debe cuidar muchísimo el abogado, pues el Código Deontológico y el Estatuto General de la Abogacía, así se lo demandan; los clientes cada día exigen –con razón- más derechos y fiabilidad en todas las cuestiones que les atañen en su vida, especialmente cuando se trata de asuntos tan importantes como la seguridad jurídica y la defensa de sus derechos.

## IX.- BIBLIOGRAFÍA.

BERCOVITZ RODRIGUEZ-CANO, R. 2011. *Manual de Derecho Civil-contratos*, 3ª ed. BERCAL, S.A.

BOCCARA, B. 1984. Los honorarios del Abogado. Editorial Revista de Derecho Privado, Editoriales de Derecho Reunidas.

CÓDIGO DEONTOLÓGICO. Editorial Tirant Lo Blanch. Valencia, 2009.

CEDEÑO HERNÁN, M. 2002. *Retribución de abogados y procuradores: La llamada jura de cuentas*. Aranzadi.

FERNÁNDEZ LEÓN, O. *Los honorarios profesionales como medida de fidelización del cliente*. Blog Manual Interno de Gestión. LEGALTODAY.COM. (consultado el 1 de noviembre de 2016) Acceso en <http://www.legaltoday.com/blogs/gestion-del-despacho/blog-manual-interno-de-gestion/los-honorarios-profesionales-como-medida-de-fidelizacion-del-cliente#>

FERNÁNDEZ LEÓN, O. 2015. *El abogado y los honorarios profesionales: una visión práctica*. 1ª ed. pp. 225 a 231. Editorial Aranzadi.

GARCIA VALDECASAS, A. 1944. *La esencia del mandato*. Revista de Derecho Privado. págs. 769 a 776.

GUERRA PEREZ, M. *La jura de cuentas, cuestionada por la Unión Europea*, Editorial Sepin, 2016. Blog-sepin (consultado el 11 de noviembre de 2016). Acceso en <http://blog.sepin.es/2016/10/jura-de-cuentas-tjue/>

HAZARD, G, TARUFFO, M. 2006, *La justicia civil en los Estados Unidos* (trad. esp), p 113.) Editorial Aranzadi.

PUIG BRUTAU, J. 1982 *Fundamentos de derecho Civil*. Barcelona. Bosch.

RODRÍGUEZ-TOUBES MUÑIZ, J. 2008. El pacto de cuota litis en la deontología de los abogados. VLEX. Anuario de Filosofía del Derecho. Revista número XXV, pp, 80-110 (Consulta 15 de octubre de 2016). Disponible en: [https://www.boe.es/publicaciones/anuarios\\_derecho/abrir\\_pdf.php?id=ANU-F-2008-10007900110\\_ANUARIO\\_DE\\_FILOSOF%26%23833%3B\\_DEL\\_DERECHO\\_El\\_pacto\\_de\\_%22cuota\\_litis%22\\_en\\_la\\_deontolog%EDa\\_de\\_los\\_abogados](https://www.boe.es/publicaciones/anuarios_derecho/abrir_pdf.php?id=ANU-F-2008-10007900110_ANUARIO_DE_FILOSOF%26%23833%3B_DEL_DERECHO_El_pacto_de_%22cuota_litis%22_en_la_deontolog%EDa_de_los_abogados).

SÁNCHEZ STEWART, NIELSON. 2008. La profesión del abogado, vol. I capítulo 16. Editorial Tiran lo Blanc. 1ª ed. pp. 779-789.

---

## X.- FUENTES LEGALES Y JURISPRUDENCIALES.

### A) Legislación.

Legislación Europea.

Directiva Europea 93/13/CEE.

Directiva comunitaria 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior.

### Legislación estatal.

Ley/Ley Orgánica:

- Ley 22/2010, de 20 de julio, del Código de consumo de Cataluña. *Boletín oficial del Estado*, 13 de agosto de 2010, núm. 196, pp. 71949-72020.
- Ley 25/2009, de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio. *Boletín oficial del Estado*, 23 de diciembre de 2009, núm. 308, pp. 108507 a 108578.
- Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil. *Boletín oficial del Estado*, 8 de enero de 2000, número 7, pp. 575 a 728.

Decreto/ Real Decreto/ Real Decreto-Ley:

- Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias. *Boletín oficial del Estado*, 30 de noviembre de 2007, núm. 287, pp. 49181-49215.
- Real Decreto 658/2001, de 22 de junio, por el que se aprueba el Estatuto General de la Abogacía Española. *Boletín oficial del Estado*, 10 de junio de 2001, núm. 164, pp. 24913-24932.
- Real Decreto de 24 de julio de 1989 por el que se publica el Código Civil. *Boletín oficial del Estado*, 25 de julio de 1989, núm. 206, pp. 249 a 259.

### B) Jurisprudencia.

Tribunales Europeos.

- **Tribunal de Justicia de la Unión Europea.**

---

Europa. Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) sentencia de 15 de enero de 2015, en el asunto C-537/13.

Tribunales españoles.

- **Tribunal Constitucional.**

España. Tribunal Constitucional. Sentencia 110/1993, de 25 de marzo.

- **Tribunal Supremo:**

España. Tribunal Supremo (Sala 1ª), sentencia número 203/2011 de 8 de abril.

España. Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª). Auto 847/2012 de 31 de enero de 2012.

España. Tribunal Supremo (Sala de los Civil, Sección 1ª). Sentencia 204/2007 de 16 de febrero de 2007.

España. Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª) Sentencia 19/2005 de 19 de enero de 2005.

España. Tribunal Supremo (Sala de los Civil, Sección 1ª). Sentencia 1157/2003 de 12 de diciembre de 2003.

España. Tribunal Supremo (Sala 3ª, Sección 6ª) Rec. 498/2001 de 3 de Julio de 2003.

España. Tribunal Supremo. Sentencia 10/1993, de 25 de marzo.

- **Audiencia Nacional.**

España. Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 1ª). Rec 749/2002 de 27 de junio de 2005.

- **Audiencia Provincial.**

España. Audiencia Provincial de Salamanca, 99/2013 de 11 de marzo.