

# LAS PREGUNTAS MÁS FRECUENTES DEL CLIENTE SOBRE LOS HONORARIOS DEL ABOGADO



## EN BREVE

Los honorarios profesionales constituyen un elemento clave en la relación abogado-cliente, hasta el punto de que una gestión defectuosa de los mismos puede impedir la contratación de los servicios o, en su caso, motivar la terminación de aquella. Y ello es así debido a la importancia que ambas partes otorgan a la remuneración profesional; por un lado, el abogado requiere la justa contraprestación de sus servicios; de otro, el cliente, angustiado por su problema, se sentirá hipersensible a los aspectos económicos de la relación.

Por lo tanto, esta materia afecta a la relación profesional desde dos perspectivas distintas pero vinculadas a modo de causa-efecto: una primera, basada en la información a suministrar por el abogado (principio de transparencia), y otra, centrada en las posibles quejas que una mala gestión de dicha información puede provocar en el cliente.

## SUMARIO

1. Durante la primera entrevista
2. Una vez enviado el presupuesto o, en su caso, informado de los honorarios por cualquier otro medio



**OSCAR  
FERNÁNDEZ LEÓN**

SOCIO DIRECTOR DE  
LEONOLARTE ABOGADOS

Partiendo de esta idea, en la presente colaboración vamos a examinar diversas cuestiones o preguntas que puede plantearnos el cliente durante la relación profesional, y que se encuentran íntimamente relacionadas



con las vertientes antes citadas: la información que requiere el cliente y las consecuencias de dicha falta de información. De esta forma, y sobre la base de experiencias reales, iremos recorriendo una interesante casuística sobre la visión del cliente en relación con esta materia, lo que indudablemente nos ayudará a mejorar y crecer en este campo.

Finalmente, no quiero dejar de llamar la atención sobre una premisa fundamental, cual es que una adecuada gestión de los honorarios va a requerir la formalización de la correspondiente hoja de encargo, documento por el que el abogado y el cliente materializan la relación contractual de arrendamiento de servicios y, por tanto, el documento en el que se determinan las condiciones esenciales del encargo, y muy especialmente las económicas como es la regulación y tratamiento de los honorarios (sistema aplicable, forma de pago, partidas excluidas, etc.). Como veremos a continuación, gran parte de las cuestiones planteadas guardan relación con el citado documento, reflejo, insisto, de un buen hacer en esta materia.

## ▶ **LEGISLACIÓN** [www.globaleconomistjurist.com](http://www.globaleconomistjurist.com)

- Código Penal. (Legislación: Marginal: 69726846)
- Constitución Española (Legislación: Marginal: 69726834)
- Ley de Enjuiciamiento Criminal. (Legislación. Marginal: 69726867)
- Ley Orgánica del Poder Judicial (6/1985, de 1 de julio) (Legislación. Marginal: 69726851)

Expuesto lo anterior, pasamos al examen de las preguntas y cuestiones que el cliente puede realizarnos sobre los honorarios.

### **DURANTE LA PRIMERA ENTREVISTA:**

#### **¿Cuánto me va a costar este asunto?**

Esta pregunta, que puede ser tanto espontánea del cliente como provocada por el abogado durante la primera reunión en la que el cliente plantea el encargo, se refiere obviamente al interés de éste por disponer de una idea aproximada de lo que le va a costar el mismo. En tal situación,

## JURISPRUDENCIA [www.globaleconomistjurist.com](http://www.globaleconomistjurist.com)

- Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Aragón de fecha 5 de Diciembre de 2018. Núm. 691/2018 Rec. núm. 695/2018 (Marginal: 70864897)
- Sentencia del Tribunal Supremo de fecha 5 de Diciembre de 2018. Núm. 1025/2018 Rec. núm. 9/2017 (Marginal: 70870328)
- Sentencia del Tribunal Supremo de fecha 29 de Noviembre de 2018. Núm. 999/2018 Rec. núm. 134/2017 (Marginal: 70859538)
- Sentencia del Tribunal Supremo de fecha 18 de Julio de 2018. Núm. 364/2018, Rec. núm. 2478/2017 (Marginal: 70845102)
- Sentencia del Audiencia Nacional de fecha 18 de Julio de 2018. Núm. 0/0 Rec. núm. 15/2017 (Marginal: 70845413)
- Sentencia del Tribunal Supremo de fecha 12 de Julio de 2018. Núm. 442/2018 Rec. núm. 3477/2015 (Marginal: 70699367)



**lo más recomendable es contestarle que una vez se estudie el asunto se le enviará la hoja de encargo con el presupuesto de honorarios** (o sólo el presupuesto). De esta forma, podremos analizar con detalle las exigencias del caso y la retribución más ajustada a las circunstancias.

**¿Podría decirme más o menos cuanto me va a costar este asunto?**

Aun habiendo expuesto al cliente que se le enviará el oportuno presupuesto, es humano que el cliente insista solicitando una aproximación de los honorarios, pues es evidente que es una cuestión que le preocupa enormemente. En tales casos **hemos de ser cautos e insistir en el procedimiento establecido, pues preferimos examinar el asunto con detalle y, a continuación, le enviaremos el presupuesto de honorarios.**

De incumplir esta regla, un error en la presupuestación puede ser fatal, tanto por excedernos sobre la aproximación y así perder el encargo, o por el contrario condenarnos a una estimación preliminar a la baja, que será muy difícil de modificar en un futuro por parte del cliente, que habrá retenido esa cifra en su memoria.

**¿Se debe algo por la consulta?**

Pregunta mítica donde las haya y que, desgraciadamente, no suele realizarse por muchos clientes tras la consulta al abogado. No obstante, atendiendo a la semántica y entonación con la que se suele realizar esta pregunta, **hemos de presumir que el cliente da por hecho que la consulta** (en la que aquel ha concedido su tiempo, dedicación, estudio y experiencia) **es gratis, circunstancia para la que habremos de estar preparados y, sin más dilaciones, decirle el importe de la misma.**

No obstante, para evitar esta embarazosa situación, **lo recomendable es establecer un protocolo de cobro de las consultas.**

Una vez enviado el presupuesto o, en su caso, informado de los honorarios por cualquier otro medio

### ¿Puede hacerme una rebajita?

El cliente busca negociar los honorarios, tendencia que va en aumento probablemente debido a la voraz competencia existente en la actualidad y el consecuente descenso generalizado de los precios. En tales casos, cada abogado actuará como estime conveniente, si bien deberá tener en cuenta una serie de condicionantes:

- **La reducción de los honorarios profesionales debe ser, en todo caso, un intercambio justo, nunca un desequilibrio para el abogado.**
- La reducción, en su caso, debe hacerse siempre sobre la cuantía equivalente al beneficio de nuestros honorarios, y nunca sobre el coste de nuestro servicio.
- Una vez concedido un descuento, es probable que el cliente vuelva a solicitar descuentos cada vez que realice un nuevo encargo, puesto que pedir no le cuesta nada.

- Pensar **que gracias al descuento vamos a conseguir futuros encargos del cliente a un mejor precio es una creencia que no suele cumplirse.**

“EN OCASIONES EL CLIENTE, AL NO ENCONTRAR MENCIÓN ALGUNA DEL IVA, CONSIDERA QUE ESTÁ INCLUIDO, Y LUEGO, CUANDO SE INCREMENTA LA MINUTA CON EL MISMO, LLEGA LA LÓGICA PROTESTA...”

- Un cliente captado exclusivamente por un descuento realizado sobre los honorarios puede llegar a ser un cliente desleal.

Yo pensaba que esto me iba a costar menos, a mi cuñado le cobraron por un asunto igual...

Pregunta clásica en materia laboral o de tráfico, y que implica la desconfianza del cliente, que influido por las conversaciones con los denominados “abogados



de barra”, pretende un trato igual en asuntos o profesionales que considera idénticos. **Obviamente hay que dejarle claro que así es como trabajamos y que las circunstancias, el trabajo y el expertise del profesional son diferentes.**

Yo pensaba que Vds. cobraban a resultado, ¿podemos hacerlo a éxito?

Lógicamente, esta cuestión la planteará el cliente cuando el presupuesto esté calculado por el sistema de honorarios fijos, por horas o por cuota periódica. En tal caso, el cliente pretende servirse del abogado sin asumir los costes del proceso, excepto que se produzca un beneficio económico efectivo como consecuencia de la intervención del profesional. **Es posible que efectivamente el cliente carezca de recursos y vea este sistema como el único que le permita la contratación del abogado;** por

otro lado, puede ser una actuación interesada del cliente con el fin de evitar realizar desembolsos antes de que el pleito concluya (y con éxito). En cualquier caso, será el abogado el que deberá establecer el criterio que considere más oportuno con arreglo a su política de honorarios.

¿Puedo pagar a plazos los honorarios?

A veces al cliente se le hace muy difícil atender el pago de la minuta conforme al procedimiento de provisiones que ofertamos en el presupuesto. Esto puede ser por mera comodidad o por verdadera necesidad. En cualquier caso, **el abogado puede acceder a la petición y facilitar el pago al cliente a través de un sistema de pago de provisiones mensuales, lo cual constituye una tendencia muy empleada actualmente, pues ante la imposibilidad manifestada, es probable que el cliente decida no contratar nuestros servicios.**

Estoy esperando cobrar algo, ¿puede empezar a trabajar y le pago en cuanto cobre?

La respuesta a esta cuestión dependerá de la política de honorarios que disponga cada despacho, pero hay que estar preparado porque, a lo largo de nuestra práctica profesional, la encontraremos en alguna ocasión.

¿Pero también tengo que pagar la minuta del procurador, el notario, peritos, las tasas, etc...?

El cliente, al examinar el presupuesto, comprueba que se excluyen las partidas de otros profesionales (prevención esencial de la hoja de encargo) y, al desconocer la intervención de estos profesionales, nos transmite su preocupación necesitando se le aclare dicho aspecto. Aquí, el abogado deberá explicarle con detalle el papel de los diversos profesionales cuyos honorarios, en caso de intervenir, deberán ser satisfechos por el cliente.

Cuando no hemos firmado hoja de encargo, esta pregunta puede ser muestra de que algo ha fallado y puede complicarse la relación profesional, pues el cliente, cuando no está informado sobre la intervención de dichos profesionales, puede entender que están incluidos en los honorarios del abogado.



Un señor que dice que es el procurador me ha pedido X € para el pleito. ¿Pero eso no estaba incluido en el presupuesto?

Esta pregunta demuestra que no hemos informado al cliente sobre la existencia de dicho profesional ni de la obligación de pago de sus honorarios o, en su caso, que la hoja de encargo no recoge la previsión mencionada en la pregunta anterior. Obviamente, esta situación genera en la relación una tensión que podría haberse evitado.

Esto de las costas, ¿en qué consiste?

**Cuando el cliente analiza el presupuesto y lee la estipulación relativa a las costas, es posible que le suene a la pena de galeras, por lo que el abogado debe ser muy claro y explicarle con detalle en qué consisten y sus consecuencias para lo bueno y lo malo.**

¿Qué tengo que pagar las costas? ¿Y eso que es?

Esta pregunta demuestra que algo se ha hecho mal a la hora de gestionar la presupuestación de los honorarios, y cuando se revela para el cliente la condena en costas, tenemos el conflicto asegurado.

¿Esto es todo lo que hay que pagar por el asunto?

A la vista del presupuesto, el cliente, algo desconfiado, necesita que le aseguremos que esto es lo que va a costarle el asunto y que no habrá sorpresas. En tales casos, hemos de dejar sentado el alcance de nuestra intervención y el coste de la misma, por lo que hay que clarificar aquello que está excluido de nuestro trabajo, pero que, de producirse, generará nuevos honorarios.

“HAY QUE DEJARLE CLARO COMO TRABAJAMOS Y QUE LAS CIRCUNSTANCIAS, EL TRABAJO Y EL EXPERTISE DEL PROFESIONAL SON DIFERENTES”

Entiendo que con estos honorarios me lleva Vd. el asunto completo ¿no?

Esta pregunta constituye otra modalidad con la que el cliente quiere asegurarse del alcance del trabajo. Nuevamente, el cliente necesita quedarse tranquilo y saber que no habrá futuras sorpresas.



“CUANDO EL CLIENTE ANALIZA EL PRESUPUESTO Y LEE LA ESTIPULACIÓN RELATIVA A LAS COSTAS, ES POSIBLE QUE LE SUENE A LA PENA DE GALERAS, POR LO QUE EL ABOGADO DEBE SER MUY CLARO Y EXPLICARLE CON DETALLE EN QUÉ CONSISTEN Y SUS CONSECUENCIAS PARA LO BUENO Y LO MALO”

Aquí, debemos remitirle al presupuesto, en el que se explicará el objeto y alcance del encargo y su retribución, siendo muy recomendable aclararle lo que no esté incluido y pueda generar nuevos devengos en el futuro (por ejemplo, un recurso de apelación, casación, etc.).

Pero ¿no estaba incluido el IVA?

Ojo, porque en ocasiones el cliente, al no encontrar mención alguna del IVA, considera que está incluido, y luego, cuando se incrementa con el mismo, llega la lógica protesta... Es fundamental en tales casos, indicar en el presupuesto “IVA no incluido” o “más IVA”, pues de no hacerse tal mención, en caso de controversia puede entenderse que el IVA ya estaba comprendido en la minuta.

## BIBLIOGRAFÍA [www.globaleconomistjurist.com](http://www.globaleconomistjurist.com)

### BIBLIOTECA

- SÁNCHEZ-STEWART, NIELSON. *La profesión de Abogado. Relaciones con Tribunales, profesionales, clientes y medios de comunicación (Volumen II)* Madrid, 2008
- SÁNCHEZ-STEWART, NIELSON. *La profesión de Abogado. Deontología, valores y Colegios de Abogados (Volumen I)*. Madrid, 2008
- TUSET DEL PINO, PEDRO. *El contrato de trabajo especial de los abogados*. Madrid, 2007

### ARTÍCULOS JURÍDICOS

- *Fijación de honorarios de abogado en el procedimiento de tasación de costas*. Economist&Jurist Nº 213 Septiembre 2017 ([www.economistjurist.es](http://www.economistjurist.es))
- BLÁZQUEZ GODOY, M<sup>a</sup> AUXILIADORA; *Tributación de los honorarios de la administración concursal*. Fiscal-Laboral al Día Nº 199 Octubre 2011 ([www.fiscalaldia.es](http://www.fiscalaldia.es))
- COBO DEL ROSAL, MANUEL. *Funciones de la provisión de fondos en relación con el pago de minutas de honorarios a Abogados y Procuradores*. Economist&Jurist Nº 112 Julio/Agosto 2007 ([www.economistjurist.es](http://www.economistjurist.es))
- BARROSO, CARLOS MATEU. *Para cobrar sus honorarios asegúrese de que la cláusula de exclusividad es efectiva*. Inmueble Nº 48 Febrero 2005 ([www.revistainmueble.es](http://www.revistainmueble.es))
- GÓMEZ -ACEBO & POMBO. *La fijación de los honorarios de los abogados. Una mirada desde Europa* Economist&Jurist Nº 58 Marzo 2002 ([www.economistjurist.es](http://www.economistjurist.es))
- TORNADIJO SABATÉ, MÓNICA. *¿Cómo tributan los honorarios de los abogados?* Fiscal-Laboral al Día Nº 53 Noviembre 2001 ([www.fiscalaldia.es](http://www.fiscalaldia.es))

## ¿Pueden enviarme la factura?

El cliente ya ha pagado a través de transferencia, pero hemos olvidado remitirle la factura de servicios. En tales casos, no hemos de olvidar, que, según reiterado criterio de la Agencia Tributaria, **el pago de provisiones de fondos en concepto de anticipos de honorarios está sujeta al IVA y, según los casos, al IRPF, siendo preceptiva la emisión de la factura con tales conceptos.** ■

### A LA VISTA DE LAS PREGUNTAS REFERIDAS Y LOS COMENTARIOS REALIZADOS, PODEMOS EXTRAER UNA SERIE DE CONCLUSIONES FUNDAMENTALES PARA LA MEJOR GESTIÓN DE LOS HONORARIOS PROFESIONALES POR PARTE DE LOS ABOGADOS

1. Los honorarios profesionales son una materia presidida por los principios de transparencia y previsibilidad, de modo que el cliente debe conocer, desde el principio, el importe de los honorarios y la previsión de su forma de pago
2. A la hora de establecer los honorarios es muy recomendable realizar un estudio pormenorizado del trabajo a realizar y del coste de nuestros servicios para, de esta forma, cubrir gastos y percibir el oportuno beneficio de nuestra facturación. Por lo tanto, la precipitación a la hora de minutar debe estar excluida de este proceso
3. Siempre hemos de enviar al cliente la hoja de encargo en la que se incluirán los honorarios profesionales y su forma de pago. La gran ventaja de este procedimiento es que a través del clausulado de la hoja de encargo podemos establecer las estipulaciones esenciales para regular cualquier incidencia que se produzca en materia de honorarios profesionales (alcance de los trabajos, profesionales que intervienen, dietas, gastos y suplidos, costas, pagos por cuenta de terceros, transacciones, desistimientos, etc.)
4. El despacho debe disponer de una política de honorarios a fin de poder resolver las numerosas cuestiones que suelen plantearse acerca de esta controvertida materia y que hemos tenido la ocasión de analizar en esta colaboración
5. Es muy importante que, siguiendo los principios de transparencia, el abogado resuelva cuantas dudas plantee el cliente al inicio o durante el desarrollo de la relación. Obviamente, a menos dudas que presente, mejor habremos llevado a cabo el proceso de información previa. No obstante, siempre habremos de estar a su disposición, pues esta materia, como hemos anticipado, es muy sensible para el cliente

## CONCLUSIONES

- En definitiva, es clave informar al cliente de todo lo relativo a los honorarios profesionales al comienzo de la relación y disponer de un buen sistema de presupuestación y facturación de nuestros honorarios. De esta forma, evitaremos no sólo algunas de estas preguntas, sino igualmente una segura quiebra de la relación profesional