

Acta N° 6. Sesión ordinaria 28.10.2008¹

LUIS ORTIZ: Muy buenas tardes. Damos inicio a la quinta sesión de la Comisión de Ética y Códigos de Buenas Prácticas, en la que expondrá el coordinador del grupo sobre deberes fiduciarios, Marcelo Montero, las propuestas normativas que elaboró su grupo, a quien dejo la palabra.

MARCELO MONTERO: Buenas tardes. El grupo en esta etapa estuvo integrado por Enrique Alcalde, Sebastián Castro, Gianfranco Gazzana, Esteban Ovalle y Rodrigo Zegers. Ante todo quisiera hacer mención a un comentario que nos transmitió el coordinador de la comisión, luego de que expusiera ante el Consejo los diversos informes de los grupos de trabajo. En esa instancia se habría señalado que este grupo tendría una tendencia desreguladora y la verdad es que somos culpables de ese pecado, pese a que no esté hoy de moda la desregulación bajo el actual escenario económico. Pero creemos que al menos en las materias que nos ha tocado estudiar efectivamente no parece muy sensato regular demasiado y dejar más bien espacio de discreción a la prudencia de las personas que compondrán en su momento el Consejo o el tribunal de ética del Colegio. Porque cuando hablamos de deberes fiduciarios, a diferencia de otros temas como conflictos de intereses o secreto profesional donde hay mucho que regular, pues se trata de materias que han sido estudiadas con detención y profesionalismo, aquí, en cambio, nos encontramos con cuestiones tales como el deber de lealtad, el deber de mantener informado al cliente, y otros de esta naturaleza que son más difíciles de definir semánticamente y establecer sus contornos y, por lo mismo, de regular razonablemente.

Nuestro grupo ha debido revisar un conjunto de temas que se han agrupado bajo la denominación genérica de “deberes fiduciarios”. Se trata de una serie de obligaciones éticas vinculadas a la confianza que los clientes depositan en el abogado que contratan para que los asista en la defensa de sus intereses. De esta relación de confianza surgen para el abogado la obligación de lealtad para con el cliente, el deber de informarlo adecuada y oportunamente, la obligación de rendirle cuentas por los valores que le administra y el deber de establecer honorarios razonables. Los deberes fiduciarios del abogado, sin embargo, son de contornos difusos y presentan eso que en alguna literatura se denomina “textura abierta”. A esta dificultad semántica, cabe añadir que la determinación de los deberes fiduciarios del abogado supone algún tipo de pronunciamiento previo acerca de los

¹ Transcripción y notas adicionales por Pablo Fuenzalida de la sexta sesión de la Comisión de Ética y Códigos de Buenas Prácticas del Colegio de Abogados de Chile A.G. que contó con la asistencia de Enrique Barros, Sebastián Castro, Julián López, Marcelo Montero, Cristián Muga, Luis Ortiz (presidente), y Esteban Ovalle. Se excusaron Álvaro Anriquez, Antonio Bascuñán, Jorge Bofill, Rodrigo Coloma, Alicia Domínguez, José Tomás Errázuriz, Cristóbal Eyzaguirre, Gianfranco Gazzana, José Antonio Guzmán, Juan Ignacio Piña, Adrián Schopf, Lucas Sierra, Marcela Vega, Javier Zaldívar, y Rodrigo Zegers. A diferencia de las demás sesiones, no se reproduce el informe enviado con anterioridad a toda la comisión debido a que la metodología de trabajo fue distinta.



ideales y valores que la profesión aspira a promover. En medio de una crisis de identidad esos ideales y valores se relativizan, pues -como en toda crisis- la cultura de la profesión legal se tensiona y fragmenta, en un complejo regateo entre tradición e innovación.

Para sortear las dos dificultades enunciadas, nuestro encargo se ha limitado exclusivamente a los deberes fiduciarios más técnicos, esto es, a la obligación de establecer honorarios razonables, el deber de rendir cuentas por la administración de los dineros y otros bienes del cliente, y el deber general de mantener informado al cliente.

1. Propuesta normativa.-

Transcribimos a continuación las reglas que hemos formulado para que sean consideradas como complementarias o bien en reemplazo de las actuales normas que regulan las materias cuyo estudio nos ha sido encomendado. La justificación de nuestra propuesta normativa se hace caso a caso más adelante.

Regla 1: Honorarios profesionales. *“El abogado convendrá los honorarios profesionales libremente con el cliente. Se prohíbe al abogado abusar de su posición de privilegio en desmedro del cliente, así como obtener un provecho indebido a partir de la situación o estado de indefensión o necesidad en que pueda encontrarse este último”*

Una idea en la que existe consenso en nuestro grupo de trabajo tiene que ver con la necesidad de dejar de hablar de *“estimación razonable del honorario”*. Hoy existe un mercado de servicios legales competitivo y, en ese escenario, el monto de los honorarios debiera dejarse, como en toda industria no regulada, a la ley de la oferta y la demanda. Desde esta perspectiva, la norma del artículo 34 del Código de Ética Profesional es inadecuada y debiera ser derogada². El precepto referido alude a las bases para la estimación de honorarios³, mencionando algunos criterios para ese cometido. Sin embargo, la cuantía de un honorario no es en sí mismo un tema ético. Sí lo es, en cambio, la manera en que el abogado y el cliente acuerdan el honorario. Es en ese proceso en donde la ética profesional está llamada a cumplir un rol relevante.

En consecuencia, nos parece que el objetivo y los énfasis debieran ponerse en evitar que se cometan *abusos en el proceso de fijación de honorarios* profesionales. Ello supone, desde

² El artículo 33 también debiera ser modificado, en cuanto dice: “El provecho o retribución nunca debe constituir el móvil determinante de los actos profesionales”. Se trata de un supuesto que es claramente falso. Respecto de la primera parte del precepto aludido, relativa a los fines de la profesión, parece no ser ésta la mejor ubicación (no tiene que ver con el tema “honorarios”) y, además, tales fines -servir a la justicia y colaborar en su administración- hoy son claramente discutibles.

³ El precepto sólo tiene sentido en un régimen de aranceles. En Chile, el referido sistema está expresamente derogado por el artículo 5° del D.L. N° 3.621, el cual, en cambio, estableció como principio la libre estipulación o acuerdo expreso entre las partes, y excepcionalmente ante la falta de lo anterior, la posibilidad que los honorarios sean regulados judicialmente en procedimiento sumario. En este sentido se concluyó que la cuantía de un honorario no es en sí mismo un tema ético. Sí lo es, en cambio, la manera en que el abogado y el cliente acuerdan los honorarios.



luego, el establecimiento de un alto estándar de claridad, honestidad y transparencia en la información que sobre la materia transmite el abogado a su cliente. Son actos abusivos destinados a elevar el monto de los honorarios, entre otros ejemplos de hecho imaginables, exagerar la importancia o complejidad de los asuntos que se encargan, tomar ventaja del estado de indefensión, necesidad o de desventaja en que pueda encontrarse el cliente (tal como estar privado de libertad, o estar psicológicamente deprimido, o poseer un nivel bajo de cultura y entendimiento).

En suma, se propone establecer la regla de la libertad contractual para fijar el monto de los honorarios, limitada exclusivamente por los casos de abuso debidamente comprobados. Ahora bien, más que listar o tipificar situaciones abusivas, la idea predominante en el Grupo es dejar que el tribunal de ética determine si hubo o no abuso en una situación determinada. En este aspecto, pues, estamos por desregularizar la materia.

JULIÁN LÓPEZ: ¿La idea del grupo es que estas reglas reemplacen las reglas que existen en el Código de Ética Profesional o se mantienen las de este último?

MARCELO MONTERO: Esta regla es claramente incompatible con el art. 34 del C.E.P. que establece los criterios que un abogado debe tomar en cuenta a la hora de fijar un honorario⁴. La idea es que desaparezcan esos criterios porque la verdad es que son criterios manipulables, y porque esa regla tenía su justificación cuando había un sistema de aranceles. Hoy día no lo hay y está entregado a la ley de la oferta y la demanda y en consecuencia siempre puedes justificar lo injustificable. ¿Cuánto vale mi tiempo? ¿Va a venir un tribunal de ética a decir si mi hora vale 4, 6, o 10 UF? ¿Qué es lo razonable en ese caso? La idea es suprimir toda mención a honorarios razonables, cambiarla por honorarios pactados, y suprimir los criterios porque los criterios dependen de muchos otros factores, desde cuestiones financieras objetivas hasta simples criterios subjetivos. Puede que yo fije un honorario extremadamente alto porque tengo mucha demanda en este minuto, y en

⁴ Art. 34°: Bases para estimación de honorarios. Sin perjuicio de lo que dispongan los aranceles de la profesión, para la estimación del monto de los honorarios, el abogado debe fundamentalmente atender lo siguiente:

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



consecuencia, si quieren que yo los atienda cobraré más caro. Y no nos parece que ahí hubiera involucrado un problema de ética profesional.

JULIÁN LÓPEZ: La verdad es que yo entiendo el planteamiento del grupo y mayoritariamente lo comparto pero no veo la utilidad de eliminar una regla que no es imperativa en esos criterios, más bien ofrece criterios orientadores. Y son criterios orientadores que de alguna manera sirven cuando el abogado enfrenta esa situación difícil de tener que fijar honorarios y tener que explicarlos. Comparto la idea de que no debiera existir un arancel pero la regla del art. 34 estaba establecida sin perjuicio de lo que dijera el arancel, que es una frase que obviamente está obsoleta, pero se ofrecían esos criterios orientadores que el abogado incorpora cuando va a hacer una evaluación de sus honorarios.

ENRIQUE BARROS: Los criterios también pueden servir para la determinación de honorarios que no están expresamente pactados o incluso respecto de ciertas fórmulas de honorarios donde está pactado un honorario por hora y una regla de adaptación de buena fe, que en casos complejos no es infrecuente. Como directiva para la negociación de buena fe, esta regla también ayuda. Más bien son orientaciones y en ese sentido son un apoyo sustantivo en la definición de los honorarios en casos en que no hayan sido pactados y para la explicación que el abogado tiene que dar al cliente respecto de los honorarios que cobra.

ESTEBAN OVALLE: Entre algunas razones para eliminar esos criterios que dieron los miembros del grupo, destacaba el que la existencia de criterios orientadores quedaba un poco obsoleta dado que hoy en día entendemos existe cierta equiparidad entre abogado y cliente, por norma general, por lo que no habría desigualdad de las partes que requiera de protección. Además, algunos estimaban que esos criterios orientadores del art. 34 estaban en parte obsoletos porque tenían un sesgo respecto al *quantum*. Por estas dos razones se optó por una norma muy sencilla en orden a entender que en esta materia existe plena libertad y que se prefería tener un concepto amplio del abuso para ser medido cada caso más que tener criterios que podrían incluso ser excluyentes de otros tipos de abusos. Ahora, es bien interesante lo que dice don Enrique en orden a que estos criterios podrían servir para determinar cuál es el honorario en aquellos casos en que no se ha acordado pero no sé si en ese caso existiría un problema ético y, además, probablemente lo va a resolver un tercero.

JULIÁN LÓPEZ: Quisiera volver a una idea que creo surge en varias reglas. Yo entiendo que el esfuerzo que estamos haciendo en el Colegio es eliminar la vaguedad e imprecisión del C.E.P. para tratar de establecer reglas precisas y objetivas que nos permitan configurar violaciones a las reglas éticas cada vez que sea posible. Pero compartiendo que esa es la función principal, yo no estoy completamente de acuerdo en que debamos eliminar disposiciones que no tienen la pretensión de establecer una regla sino de modelar cuál es el tipo de abogado al que aspira la profesión o cuales son los objetivos que nos parecen

loables en el abogado. Por ejemplo, referido expresamente a este punto, el art. 33 del C.E.P. dice: “Como norma general en materia de honorarios, el abogado tendrá presente que el objeto esencial de la profesión es servir a la justicia y colaborar en su administración. El provecho o retribución nunca debe constituir el móvil determinante de los actos profesionales”. Esa norma en la propuesta desaparece. Yo entiendo que esta es una norma aspiracional y que no podría sancionarse a un abogado por haber tenido un móvil meramente lucrativo cuando fijó los honorarios porque estamos en el ámbito de una recomendación o de una forma de entender la profesión, pero a mí me parece que refleja una forma de entender la profesión que es valiosa. Decirle al abogado que el provecho económico no es el móvil determinante de la actuación permite, por ejemplo, que al interior de un estudio que cobra diferentes honorarios a diferentes clientes o que en ocasiones va a realizar actuaciones gratuitas o pro bono no se pueda establecer un ranking de importancia de las causas que estén fundadas en los honorarios porque eso corresponde a un tipo de profesional al que el gremio no aspira. Entonces, tengo dudas de que los principios que tenemos en el C.E.P. valga la pena eliminarlos completamente. Donde pueda haber reglas que nos molesten yo entiendo que es necesario desregular, pero borrar completamente el criterio sólo porque no es exigible no es una premisa de trabajo con la que yo esté de acuerdo.

ESTEBAN OVALLE: Entiendo que efectivamente la mayoría de los miembros estuvo de acuerdo con esa finalidad de la profesión, pero la razón de eliminar esa norma obedecía más bien al interés de trasladarla a los primeros artículos del código, a la parte general y programática, y no dejarla en los honorarios. Es una razón de orden, porque no tiene que ver sólo con honorarios.

MARCELO MONTERO: Lo que dice Esteban es absolutamente correcto. La primera consideración es que el art. 33 estaba mal ubicado porque no era ese el lugar para definir una cierta concepción de la abogacía. Pero, en segundo lugar, había otras razones adicionales y quiero rescatar el tema de fondo que ha puesto Julián y que yo también he intentado ponerlo desde otra perspectiva. El art. 33 cuando dice “El provecho o retribución nunca debe constituir el móvil determinante de los actos profesionales”, todos sabemos que eso es falso en la mayoría de los casos. En la mayoría de los casos todos nosotros cuando cobramos honorarios tenemos un móvil económico, y ese es un hecho que no podemos negar. Fíjense en lo categórico de la afirmación cuando señala que “nunca debe constituir el móvil determinante de los actos profesionales”. Eso, simplemente, es negado por la fuerza de los hechos.

ENRIQUE BARROS: Yo no estoy de acuerdo con la afirmación de que sabemos que eso es falso. Hace muchos años me asocié con un abogado muy lúcido y dedicado, don Carlos Torretti; hasta entonces trabajaba con la más mínima colaboración, a la antigua. Este gran caballero decía que nunca se había preocupado de la plata, “porque es la tarea lo que está



por delante y luego la retribución llega sola”. Su actitud demuestra en cierto sentido la lógica de esta misma norma. Ahora, llevado a un caso práctico, uno se puede imaginar que esta regla tiene una utilidad, porque la obligación de servicio profesional es independiente de cuanto es la retribución y creo que eso sí que tiene que ver con honorarios. O sea la intensidad del cuidado o el grado de responsabilidad es el mismo, cualquiera sea el honorario pactado. Hay cosas de menor y otras de mayor envergadura, pero las primeras requieren la misma diligencia que las grandes. Por otro lado, puede haber implícito un componente perverso cuando no existe una regla de este tipo, en la medida que los incentivos para un abogado estén desalineados con los del cliente, porque puede ocurrir que al abogado le convenga el curso de acción en que tiene una expectativa de ingreso mayor. Por eso, en la antigua tradición de la profesión los deberes fiduciarios y de lealtad se imponen a la contraprestación económica. Por mucho que la contraprestación económica sea fundamental, y no sean tantas las actuaciones pro bono, en definitiva es bueno dejar ese principio. Por otro lado, me parece que estas ideas representan la percepción que hay en el Consejo. Eso también influye en la viabilidad que tienen estas reglas para ser aprobadas, por lo que no es insignificante poner atención a esos puntos.

MARCELO MONTERO: Me parece muy bueno que se produzca esta discusión que es una inquietud que he tenido desde que comenzamos a trabajar y no es extraño que surja a partir de la discusión de la primera regla de la propuesta. En la primera etapa de trabajo de nuestro grupo, como coordinador se me encargó revisar una considerable cantidad de literatura relacionada con cómo concebimos la profesión. Una de las cosas que a mí me preocupaba, de cara al encargo conferido, fue la inexistencia de una sola forma de concebir la profesión legal. Existen varias, y en consecuencia, a cada una de esas formas de concebir la profesión hay que adscribir un *ethos* regulatorio con matices diferentes. Cuando aquí se afirma, por ejemplo, que en el art. 33 se dice que “...el abogado tendrá presente que el objeto esencial de la profesión es servir a la justicia y colaborar en su administración” hay gente que puede no estar de acuerdo con eso, y nosotros estamos tomando como un dogma, como algo revelado, que así debiera ser y a lo mejor ya no es así, para algunos. En consecuencia, el tema de fondo más allá, de la ubicación de esta regla en el C.E.P., y es lo que muestran los comentarios de don Enrique, de Julián y de lo que hemos conversado nosotros como grupo, consiste en que no hemos definido todavía cuál es el prototipo de abogado que nos interesa promover. Sólo resuelto ese asunto, para nada sencillo por lo demás, podremos entonces ser consistentes en convenir si ciertas normas son útiles o inútiles. Creo que esa discusión de fondo tendrá que llevarse a cabo respecto a cuál es el modelo de abogado que el Colegio de Abogados quiere representar y que en consecuencia esté alineado con esa concepción del abogado hay un conjunto de normas que está dispuesto a socializar y a defender.



En segundo lugar, nosotros hemos actuado sin sentido estratégico, pese a que el coordinador de la Comisión nos ha dicho que el Consejo puede estar en algunos temas en desacuerdo, a nosotros no nos ha restringido, porque nuestro encargo es decir lo que pensamos y luego el Consejo verá si aprueba o rechaza lo que le estamos proponiendo, pero lo que no podemos hacer es decir cosas que en el grupo no nos hacen sentido. Tampoco somos unánimes en esto, si ustedes leen con cuidado este informe van a ver que el lenguaje que procuramos utilizar es más bien condicional. Por ejemplo, Rodrigo Zegers estaría mucho más de acuerdo con algunos de los comentarios que aquí han surgido y con una propuesta más reguladora. En cambio, Enrique Alcalde tenía una aproximación mucho más desregulatoria que nosotros. Pero lo que quiero enfatizar es que la conversación que estamos teniendo refleja un tema de fondo que está pendiente y que no me parece tan obvio que las reglas del C.E.P. produzcan adhesión tan fácilmente. Los estudios grandes cuando fijan honorarios no lo hacen con estos criterios, lo hacen conforme a sus modelos de negocios y sistemas de costos y tomando en cuenta la competencia. Esa es la profesión como negocio para quienes adhieren a ese paradigma.

JULIÁN LÓPEZ: Yo creo que el punto que tocaste recién es clave como un tema general y es la posibilidad de que el Colegio de Abogados acepte que el ejercicio de la profesión de abogado consiste en un negocio como cualquier otro. Yo creo que ese es un punto de inflexión donde vamos a entrar en conflicto con estas reglas y muchas otras. Estoy recordando la reunión de coordinadores en que el punto en discusión consistía en la posibilidad de distribuir honorarios por el hecho de referenciar a un abogado, que tiene que ver con lo mismo. Yo creo que efectivamente hay muchas maneras de entender cual es la vinculación entre un abogado y un cliente pero no estoy tan seguro de que existan tantas maneras de entender cuál es la función del abogado desde el punto de vista de la concepción gremial del abogado. Honestamente no me imagino a un colegio de abogados prescindiendo de la idea de que el abogado cumple una función pública y concibiendo la profesión de abogado como el mero ejercicio de un negocio. Si detrás de las reglas que ustedes están proponiendo está el concepto de que ser abogado es ejercer un negocio, me parece que vamos a tener un problema previo a todas las reglas y eso creo sería bueno aclararlo porque si está esa definición preliminar, vamos a tener que discutirla.

ESTEBAN OVALLE: La verdad de las cosas, si bien esta discusión existió, la razón por la cual proponemos eliminar esta norma tiene que ver con la naturaleza del encargo que entendimos debíamos realizar, restringido en este caso únicamente al pacto de honorarios. Entendimos que el sentido del deber profesional de un abogado no tiene mucho que ver con los honorarios (accesoriamente sí), sino con la declaración programática del deber ético del abogado, que tiene que estar en las primeras normas, más que a propósito del pacto de honorarios y de los abusos que a este respecto se puedan cometer. No fue tan pretensiosa nuestra propuesta de normas, en orden a que querríamos transformar el sentido ético de la



profesión y decir simplemente este es un negocio como otro, sino más bien ordenar el actual código. Ahora bien, entrando en el supuesto de que se avalara éticamente la profesión de abogado como cualquier negocio, nos preguntábamos si atentaría contra la ética profesional el que un abogado ejerza su profesión solamente como un negocio, y surgieron distintas opiniones. Pero como dije no pretendíamos responder esas dudas sino tan solo reducir la discusión al pacto de honorarios más que a los deberes éticos subyacentes en la profesión de abogado.

ENRIQUE BARROS: Una cosa es el *ethos* con que uno ejerce una actividad y otra cosa son los deberes a los que está sometida esa actividad. Unos son heterónomos y los otros son autónomos. Vincular el tema de los honorarios a los deberes que tiene el abogado, probablemente como regla introductoria, sin obligarlo a participar de ese *ethos* puede hacer sentido. En otras palabras, que los deberes profesionales son de lealtad con el cliente y de colaboración con la administración de justicia son deberes expresados a la antigua en el art. 33. Es perfectamente representable en un ordenamiento que no impone un *ethos*, pero sí impone ciertas reglas. Eso podría ser una solución, porque el problema es precisamente renunciar a lo que podríamos aspirar como espíritu de la profesión, pero partir por lo menos de ciertos conceptos compartidos acerca de lo que es razonable, expresado de una manera que no represente una especie de *ethos* universal de la profesión. Recientemente, cuando empezamos a conocer en el Consejo la propuesta sobre publicidad se debió asumir que las formas de ejercer la profesión hoy día son muy diferentes, de modo que nos tenemos que hacer cargo de reglas que sean universales y aplicables a cualquiera.

Respecto a la primera regla, si hay algo pacífico en el derecho civil actual en materia de negociación de contratos es la necesidad de hacerse cargo de las asimetrías de información y de posición. Esta regla dice que se podrá pactar libremente los honorarios, pero también en esa negociación el abogado, ya tiene al momento de negociar los honorarios, un cierto deber de lealtad. El deber de lealtad es informar, es no aprovecharse de las condiciones. Yo lo expresaría de una forma más positiva, en ese sentido. Por ejemplo, “El abogado debe actuar lealmente en la negociación de sus honorarios. En consecuencia, se prohíbe...”. Una regla en que el deber de lealtad sea manifiesto, que tiene cualquier profesional con el lego, y que en el caso del abogado es exponencial.

ESTEBAN OVALLE: Sólo quisiera comentar que también circuló la idea de lo difícil que es entrar en frases del tipo “en consecuencia se prohíbe”, porque terminaríamos haciendo coincidir la legalidad de un pacto de honorarios con su carácter ético. Resultaba muy difícil concebir un pacto de honorarios no ético si resultaba válido. Por eso se prefirió no distinguir y dejar amplia la facultad del Colegio de calificar los abusos.

ENRIQUE BARROS: Es cierto que existen distintas situaciones que resultaría difícil de homologar, como la negociación de honorarios de un estudio o abogado con un gran

conglomerado, por un lado, y a la relación en que encuentra una persona inexperta que negocia honorarios con un experto legal. En la primera se equiparan las condiciones y por lo general el cliente tiene toda la fuerza de negociación. En cambio hay muchos otros casos en que el abogado sí que está en una situación de ventaja de información que debe manejar con lealtad para con el cliente. Por eso mismo a mí me lleva a pensar que esta segunda regla del art. 34 del C.E.P. algún valor puede tener precisamente en ese tipo de condiciones de negociación, no entre poderosos, sino entre el experto con quien carece de ese *expertise*.

MARCELO MONTERO: Siguiendo con nuestra propuesta, pasemos a la segunda regla.

Regla 2: Forma y oportunidad para convenir los honorarios. *“El abogado debe comunicar al cliente de manera clara y precisa, en lo posible por escrito, el monto de los honorarios o las bases para su cálculo, así como una estimación de los gastos en que el cliente deberá incurrir, con anterioridad o dentro de un tiempo razonable después de haber comenzado el encargo profesional”.*

En principio, parece prudente que el abogado haga constar el pacto por escrito y antes de que inicie la prestación de servicios profesionales, si ello es posible. También parece prudente a algunos integrantes del Grupo que exista la posibilidad de revisar el pacto acordado si, con posterioridad a su celebración, éste se volviera excesivamente gravoso para el abogado, o el profesional hubiere estimado sus honorarios con información incompleta. Con todo, insistimos, éstas son normas de prudencia cuya infracción no nos parece que constituya una falta a la ética profesional.

ENRIQUE BARROS: ¿Hay hipótesis lícitas que caigan dentro de esta regla?

MARCELO MONTERO: Revisamos en general todas las modalidades posibles de honorarios y nos pareció que todas quedaban comprendidas en esta regla (fijos, variables, por hora, cuota litis, canje).

LUIS ORTIZ: Hay formas de aumentar el honorario después de tener pautas muy claras, por ejemplo, con una valorización previa incluso comunicada por escrito respecto al valor de la hora. Y resulta que el cliente comienza a rechazar las horas porque considera que frente al encargo estas son demasiadas. ¿Se han preocupado de ese tema?

ESTEBAN OVALLE: El tema de las horas quedó sometido a las normas generales: amplia libertad para pactar el tipo de honorarios y se estimó que el pactar horas con la incertidumbre que ello lleva no tiene inconvenientes éticos en la medida que el cliente lo conozca.

JULIÁN LÓPEZ: ¿Por qué no exigir derechamente que la propuesta de honorarios conste por escrito? Si hay una limitación incluso a la prueba testimonial cuando no consta por escrito en materia civil, podríamos quizás con la regla disciplinaria ir un poco más allá en la

norma y evitamos muchos problemas. Yo creo que parte importante de las diferencias que se someten al Colegio tienen que ver con la indeterminación del honorario que pactaron abogados y clientes.

MARCELO MONTERO: El tema es que sería una regla prudencial. Incluso le conviene al propio abogado más que al cliente. Pero el punto de fondo es que no escriturar el pacto no es en sí mismo una infracción a la ética. Ponerlo como una regla ética carece de justificación.

ESTEBAN OVALLE: Pero además se consideraba que en ciertos casos tiende más a proteger al abogado que al cliente, porque la incertidumbre acerca de cual es el honorario normalmente tiende a favorecer al cliente que verá después si lo que le ofrecen le parece razonable o no. También se consideró que muchas veces es impracticable, especialmente en materia penal donde existe un servicio urgente. Se estimó que exigir que un honorario conste por escrito antes de prestar el servicio era irreal y además que podría redundar en perjuicio del cliente.

JULIÁN LÓPEZ: Yo no estoy de acuerdo en que la indeterminación del honorario favorezca al cliente, pienso que es al revés, la indeterminación del honorario pone en una situación muy compleja al cliente, porque normalmente el problema de honorarios surge frente al no pago del honorario y entonces el cliente enfrenta una pretensión de cobro del honorario donde no tiene forma de demostrar cual fue el monto pactado. Si el honorario consta por escrito lo que estamos haciendo es generar una mayor certeza acerca del monto del honorario. No escriturar un pacto no es una infracción a la ética sólo mientras nosotros no digamos que sí lo va a ser. La función del Colegio a través del establecimiento de reglas es decir cuales son las obligaciones éticas del abogado, entendiendo para estos efectos ética como una regla disciplinaria de exigencia gremial, y me parece que sería una regla sana que el gremio de los abogados le dijera a los clientes, “mire, los abogados tienen la obligación, el deber ético de pactar los honorarios por escrito”, de manera que el cliente sepa que cuando se acerca a un abogado no va a tener indefinición acerca de cuáles van a ser los honorarios sino que va a tener un documento firmado que dice cuáles son.

CRISTIÁN MUGA: Puedo compartir la idea de que el pacto de honorarios como tal tratándose de un contrato no necesita constar por escrito y probablemente esa sea la inspiración que tiene esta regla de simplemente aspirar a que sea por escrito. Y se podría sostener que un pacto no escrito no tiene un problema ético en sí mismo. Sin embargo, las consecuencias que uno puede derivar de la falta de un pacto escrito sí son éticas porque la discusión que ha de provenir de un pacto de honorarios no escrito traído a este Consejo General por un cliente dificulta la propia pretensión del cliente. Por tanto, un estándar ético centrado en la protección del cliente debiera exigirle al abogado poner por escrito cuál es su pretensión en materia de honorarios porque me parece que es la única forma de reducir las

asimetrías de información. Cuando está por escrito lo que el cliente y el abogado pactaron en materia de honorarios, los eventos posibles, las contingencias, las formas de cobro, me parece que es una manera muy útil de reducir las asimetrías que se ven extremadamente agravadas cuando esto simplemente fue una conversación que se tuvo hace un año atrás y que hoy día a la luz de un conflicto que no fue previsto intentan ser resueltas por un pacto que no fue escrito. Entonces me parece que aún cuando yo respeto y comparto esta aproximación inicial, creo que las consecuencias que se derivan resultan complejas y relevantes del punto de vista de las buenas prácticas profesionales.

ENRIQUE BARROS: El problema también pasa por otra cosa. Uno puede imaginar dos situaciones, en que hay honorarios pactados y en que hay honorarios no pactados. Hay razones para pensar que en muchos casos uno se demora en pactar los honorarios porque no sabe cuál es la intensidad del trabajo, los riesgos que lleva envueltos, la cantidad de enemigos que van a salir, tanto en juicios como negociaciones. El problema en este segundo caso es que uno tiene que irse derechamente a las reglas del mandato, en cuanto al mandatario se le debe la remuneración estipulada o usual y en ese caso en último término va a terminar en un arbitraje donde se va a determinar cuál es el honorario correcto. Lo difícil es pensar una hipótesis en que pueda haber un pacto válido y eficaz de honorarios que no conste por escrito, que es una cosa distinta. Porque son dos hipótesis distintas. En el fondo la pregunta es si no se puede tener por pactados los honorarios mientras no consten por escrito, y hacernos cargo de una regla sobre la otra situación, donde uno ex ante no puede pactar los honorarios y en que generalmente cuando ex ante se pactan los honorarios va en perjuicio del abogado, porque el cliente sabe mucho más que el abogado sobre su propio problema y no lo revela completo, a veces simplemente porque no quiere hacerlo consciente, porque no quiere reconocerse a sí mismo el tremendo lío en que está metido. Entonces hay muchas razones para que en algunos casos se postergue la decisión de los honorarios. Pero habiendo acuerdo, debiere constar por escrito.

LUIS ORTIZ: Quizá sería bueno también pensar que estamos regulando de manera preferente para los abogados y en cierta forma para protegerlos, aunque obviamente protegiendo también a los clientes. La línea nuestra generalmente ha sido cautelar los intereses de los clientes y un poco desproteger a los abogados en el sentido de interpretar con suma estrictez el pacto de honorarios convenido, sin tomar en cuenta muchas veces las circunstancias en que éste se suscribe. Puede que ocurra lo que señala Enrique, que el abogado apremiado por el propio cliente para que se fijen prontamente los honorarios, una vez convenidos, el cliente complementa su historia haciendo mucho más complejos los hechos, de manera que el encargo que en principio hacía prever un mes o dos meses de trabajo se convierte en uno de dos o más años. Hay un factor vinculado estrechamente a la mayor o menor transparencia del cliente y que está vinculada al monto de los honorarios y que a su vez está relacionada con su buena fe. Entonces aquí, en casos como éste, se crea



un problema en perjuicio del abogado que justifica la variabilidad legítima de los honorarios cuando cambia totalmente el cuadro fáctico.

MARCELO MONTERO: La verdad es que tengo algo que decir en contra de lo afirmado por Julián y Cristián, sobretodo del carácter constitutivo de una falta a la ética de una regla por el sólo hecho de estar acá. Pero no voy a discutir eso ahora, porque creo que la observación de don Enrique es pertinente y tomé nota de ella. Lo que a mí me preocupa de fondo es que la escrituración no va a terminar con la indeterminación. Lo que va a incentivar es la capacidad ingeniosa de los abogados de poner cláusulas de reajuste, del tipo “si bien es cierto no es menos cierto”, que se van a firmar rápidamente, que vamos a ver que no nos va a bastar que conste por escrito y vamos a terminar regulando el propio contrato. A eso le tengo temor, a la sobrerregulación.

ESTEBAN OVALLE: Yo no estoy tan de acuerdo con Marcelo, y comparto lo señalado por don Enrique, porque nuestra sugerencia de no hacerlo constar por escrito decía relación con aquellos casos en que en los hechos no era posible concebir un acuerdo de honorarios y por lo tanto no era razonable que exista un acuerdo y menos que conste por escrito. Pero habiendo acuerdo de honorarios parece razonable y debiere expresarse como un deber ético que conste por escrito porque resuelve problemas, y resolver problemas es ético. Lo incorporaría así, distinguiendo si hay honorarios acordados o no.

CRISTIÁN MUGA: Una pregunta respecto al tema. Se discutió en el grupo la situación, que puede ser muy específica en materia penal, de si podría constituir una infracción ética el que un abogado se negara a dar inicio a la prestación de servicios profesionales en tanto el pacto de honorarios no le fuera aprobado por el cliente, porque en casos de urgencia donde lo importante es prestar los servicios profesionales y no obstante el acuerdo no estuviera aún cerrado daría lo mismo que no estuviera por escrito. Pero surge este otro problema: qué ocurre cuando un abogado le dice a un cliente que no va a hacer absolutamente nada en tanto lo concerniente a los honorarios no esté completamente afinado. No sé si hay un conflicto ético o no, pero me interesa conocer la discusión del grupo.

ESTEBAN OVALLE: El abogado no está llamado a ser una especie de héroe-prestador de servicios, yo creo que si no hay acuerdo en los honorarios no está obligado, no sólo legalmente, sino que tampoco éticamente.

CRISTIÁN MUGA: Lo que pasa es que eso iría en cierta forma en contra del art. 33 del C.E.P. donde los honorarios no parecieran ser lo más relevante. Es absolutamente habitual que, a lo menos en asuntos penales, los abogados comiencen a trabajar antes de pactar honorarios.

MARCELO MONTERO: La pregunta es si estoy infringiendo a la ética si me niego a prestar mis servicios mientras no me firmen el pacto o, incluso más, mientras no me hayan depositado la cuota que voy a exigir desde el comienzo.

ENRIQUE BARROS: Me imagino que solamente sería ilícito en la medida que el abogado tuviera la obligación o el deber de hacerse cargo de una defensa. Pero yo entiendo que el abogado en general no tiene el deber de hacerse cargo de una defensa. Porque respecto al art. 33 la sugerencia que más bien se dio entiendo es invertir el orden en el sentido de que no es que tenga un deber general de administración a la justicia sino que es el deber para con la administración de justicia y con la lealtad con el cliente son independientes de.

ESTEBAN OVALLE: La hipótesis que aquí se discute supone que no hay acuerdo para la prestación de servicios profesionales, entonces allí no hay obligación de prestar de servicios. Perfectamente podría haber acuerdo de prestar servicios sin acuerdo de honorarios, incluso legalmente, pero ahí sí estás obligado.

MARCELO MONTERO: Me contratan, celebramos un pacto y estamos de acuerdo con los honorarios que se pagarán en cinco cuotas y pactamos que comenzaré cuando me depositen la primera, pero si yo sigo el art. 33 del C.E.P. este no puede ser el móvil de mis actos profesionales y yo estoy pactando algo que entiendo infringe esa regla, porque no voy a efectuar ningún acto profesional hasta que usted no pague la primera cuota.

ENRIQUE BARROS: El art. 33 supone que está constituida una relación profesional y en este caso no lo está.

JULIÁN LÓPEZ: Pasando a otro tema, en la segunda regla, cuando señalan que deberá hacerse una “estimación de los gastos en que el cliente deberá incurrir”, la verdad es que esa idea me resulta problemática en la práctica porque esa estimación previa de los gastos es algo bastante impredecible. ¿Tengo que decirle cuánto van a gastar en peritos, por ejemplo? O sea, ¿cada carta de honorarios debe llevar una frase que diga “la estimación de gastos probables de la gestión es tanto”?

ESTEBAN OVALLE: nosotros consideramos, más allá de que pueda ser perfectible la manera de decirlo, que la estimación de gastos es un elemento importante al momento de cerrar un acuerdo de honorarios. Nos parece que no es muy ético que nada se diga y el día de mañana aparezcan peritajes, informes en derecho, etc. que superen con creces cualquier posibilidad del cliente.

JULIÁN LÓPEZ: Como sugerencia, yo creo que sería mejor colocar en esta norma que “si el cliente lo solicita” el abogado deberá hacer una estimación de los gastos, porque como una obligación general para todos los casos yo la veo difícil de cumplir.

CRISTIÁN MUGA: En esa misma línea tengo la impresión que estamos confundiendo planos distintos. Honorarios y gastos son cosas completamente distintas. Tengo la impresión que la infracción ética tiene que ver con no actuar en forma adecuada en materia de honorarios pero el tema de gastos normalmente está asociado a costos vinculados a servicios de terceros, como peritajes u otros, que son cuestiones derechamente ajenas a los honorarios. Entonces vincular el cumplimiento de una obligación ética a algo que dependa de un tercero es muy complejo.

MARCELO MONTERO: Vincularlo en cuanto al monto yo estoy de acuerdo, pero yo creo que al abogado se le puede exigir previsibilidad respecto a los conceptos por los cuales probablemente el cliente va a incurrir en un gasto (viajes, informes en derecho, peritos, etc.). Cada cual más o menos sabe ciertos ítems. ¿Cuánto va a costar eso? Evidentemente hay niveles de indeterminación y a lo mejor en vez de estimación, en vez de apuntar al monto debiéramos hacerlo a una referencia de lo que puede costarle. Porque el cliente tiene que hacerse una idea de cuanto le va a costar esto y que no sea una sorpresa de que tendrá que gastarse sesenta millones de pesos para contratar a un tercero, por ejemplo. Entramos en una práctica usual en nuestro país. La verdad es que nadie cuestionó el tema de los gastos por lo que tendremos que repensarlo.

CRISTIÁN MUGA: Yo lo comento porque pareciera que hoy día resulta común en los pactos de honorarios simplemente decir que en materia de gastos, estos serán de cargo del cliente, y eso no cumple con el requisito que ustedes nos proponen de que exista una estimación.

ENRIQUE BARROS: Además existe una asimetría, porque resulta que, por un lado, se dice cuales son que los gastos en que debe incurrir el cliente, varios de los cuales dependen de terceros, y sin embargo el abogado no tiene el deber de decir cuales serán previsiblemente las gestiones que tendrá que realizar. Pero eso también es imprevisible. Por eso es bien complicado establecer una regla. Mi impresión es que estamos sobrerregulando en este punto. Por otro lado, el punto es qué hacer cuando nada se dice, porque no parece aceptable que por ese solo hecho fueran naturalmente de cargo del abogado.

ESTEBAN OVALLE: Debiera eventualmente pensarse en el deber de hacer una estimación sólo de aquellos gastos que sean ineludibles.

LUIS ORTIZ: Quizá, como dice Esteban, los gastos en gran medida los controla el cliente. Si el abogado señala que se necesitan por ejemplo, un par de Informes en Derecho lo que se le plantea al cliente, éste está en su derecho de aceptar o renunciar a uno o ambos Informes si le parece que los honorarios pedidos por los informantes son excesivos. En estos casos el cliente es quien en definitiva suele decidir, no obstante el consejo que pueda dar el abogado. El problema principal se suele plantear en la falta de claridad de los honorarios. Esta exigencia la cumple el texto del proyecto propuesto. Recuerdo el caso de un abogado



respecto del cual llegaban al Consejo numerosos reclamos derivados de cobros indebidos. El pacto de honorarios tenía un formato fijo para cobrar cualquier asunto que fuese, desde policía local a libre competencia, en que el tipo cobraba una suma determinada pero en un punto seguido decía que esa suma comprendía el estudio del derecho que se haría acerca de la procedencia de la defensa que se encomendaba. Entonces el tipo no hacía nada, recibía el dinero, botaba los papeles, y seis meses después llegaban los clientes reclamando al Colegio y el tipo se excusaba diciendo que había enviado una carta al cliente señalando que no había ninguna posibilidad de accionar o que no era posible obtener nada.

ESTEBAN OVALLE: ¿Han tenido algún reclamo sobre los gastos? Porque si no ha sido común podría eliminarse.

ENRIQUE BARROS: Al parecer no hemos tenido jurisprudencia sobre ese punto.

MARCELO MONTERO: Pasemos ahora a la regla tercera.

Regla 3: Pacto de cuota litis. *“El pacto de cuota litis se ceñirá a las siguientes reglas:
Primera: Deberá ser celebrado por escrito y únicamente con anterioridad al comienzo de la gestión de que se trate.
Segunda: La participación del abogado nunca será mayor que la del cliente; y los gastos serán de cargo de aquél;
Tercera: En el evento de que el abogado renuncie al mandato judicial, pierde todo derecho a exigir honorarios.
Cuarta: Se aplicará a las costas ganadas la participación del abogado y del cliente acordada en el pacto”.*

Hemos propuesto algunas modificaciones a la actual norma que regula el pacto de cuota litis, básicamente buscando una mayor claridad y corrección técnica. Por otra parte, la idea era reconocerlo como una práctica lícita atendido a que en otras latitudes es un pacto prohibido.

ENRIQUE BARROS: Respecto a la primera regla me preocupa que deba realizarse por escrito y únicamente con anterioridad al comienzo de la gestión de que se trate, porque nos lleva de nuevo a la situación en que se postergan los honorarios y es medio contradictorio, y no le veo justificación alguna de por qué tiene que ser con anterioridad en circunstancias que con posterioridad a un pacto de cuota litis el que tiene el sartén por el mango es el cliente.

LUIS ORTIZ: Me parece a mí que la razón por la cual se exige que sea con anterioridad persigue evitar que se transforme el honorario fijo en una participación, por cuanto por su participación en el asunto el nivel de información del abogado es evidentemente asimétrico, pero es una impresión, no tengo certeza de si esa es la razón de la exigencia.

JULIÁN LÓPEZ: Tengo dos comentarios. El primero es que el pacto de cuota litis normalmente es entendido como una situación distinta del honorario contingente, supone que todo el honorario es honorario contingente. Es decir, en la formación de la relación profesional no existe ningún pago por parte del cliente y eso es lo que provoca tantos partidarios y detractores del pacto de cuota litis. Los defensores sostienen que es una forma a través de la cual quien no tiene recursos pueda acceder a servicios profesionales de calidad. Cuando estamos en honorarios contingentes no necesariamente tenemos que aplicar el mismo criterio. Mi pregunta es si la comisión entiende eso mismo o las reglas son aplicables también al honorario contingente.

MARCELO MONTERO: Entendemos lo mismo.

JULIÁN LÓPEZ: Pero sería bueno que lo explicitaran porque hay cierta confusión al respecto. Lo segundo es una opinión crítica con la desaparición de la regla con que el art. 35 del C.E.P. regulaba lo que sucedía cuando terminaba la relación profesional por renuncia o por revocación⁵. La echo de menos, primero, porque no me parece razonable que la sola renuncia del abogado haga perder el derecho a exigir honorarios. Puede suceder perfectamente que un abogado haya representado lealmente a un cliente por años y surja un conflicto en el período de ejecución de la sentencia y el abogado decida renunciar y tiene legítimo derecho a exigir que se regulen honorarios que representen, a lo menos, una proporción a la contribución que haya hecho al resultado de la gestión. Y, por otra parte, porque en el evento de revocación por parte del cliente, en la propuesta desaparece la solución y al no haber solución entonces el abogado queda completamente expuesto: puede que haya trabajado lealmente, haya obtenido un resultado exitoso, y poco antes de que se cobre, le revoquen el mandato y, conforme a la propuesta, le hagan perder todo derecho a cobrar honorarios.

ESTEBAN OVALLE: En el primer caso se estimó que si el que renunciaba era el abogado nos parecía poco ético que tuviera no obstante derecho a honorarios a pesar de que estuvo dispuesto a someter sus honorarios sólo a la contingencia de éxito. Se estimó que era poco ético y que tenía incentivos perversos. Si tú en un momento decidías asumir un riesgo que

⁵ Art. 35°: Pacto de cuota litis. El pacto de cuota litis no es reprobable en principio. En tanto no lo prohíban las disposiciones locales, es admisible cuando el abogado lo celebra y escritura antes de prestar sus servicios profesionales sobre bases justas, siempre que se observen las siguientes reglas: 1°.- La participación del abogado nunca será mayor que la del cliente. 2°.- El abogado se reservará el derecho de rescindir el pacto y separarse del patrocinio o del mandato en cualquier momento, dentro de las situaciones previstas por el artículo 30, del mismo modo que dejará a salvo la correlativa facultad del cliente para retirar el asunto y confiarlo a otros profesionales en idénticas circunstancias. En ambos casos el abogado tendrá derecho a cobrar una cantidad proporcionada por sus servicios y con la participación originariamente convenida, siempre que sobrevengan beneficios económicos a consecuencia de su actividad profesional. Cuando las pretensiones litigiosas resulten anuladas por desistimiento o renuncia del cliente o reducidas por transacción, el abogado tendrá derecho a liquidar y exigir el pago de los honorarios correspondientes a los servicios prestados. 3°.- Si el asunto es resuelto en forma negativa, el abogado no debe cobrar honorarios o gasto alguno, a menos que se haya estipulado expresamente a su favor ese derecho.



era ir contra el éxito de la gestión y en la mitad decides renunciar, entonces asumes el riesgo original. Desde la perspectiva del cliente, entendimos que éste no podía desentenderse y si la gestión terminaba en éxito debía remunerar como se pactó en sus inicios.

JULIÁN LÓPEZ: Pero me parece que las dos soluciones son extremas y por lo tanto pueden llevar a situaciones inadecuadas. En el caso de la revocación puede suceder que el cliente al cabo de dos semanas se de cuenta que no logra hablar con el abogado, pierde la confianza y decide revocar y tener un abogado que lo represente. La solución de ustedes sería que a pesar de que eso sucedió en la segunda semana el cliente está obligado a pagar el pacto de cuota litis cuando se genere el resultado exitoso diez años después. La regla anterior decía que si se revocaba debía existir una valoración de la contribución que hubiera existido al éxito de la gestión. Esa regla es lo suficientemente dúctil para que si la revocación ocurre en un momento cercano al comienzo no se devengue ningún honorario pero si se produce en un momento más cercano al cobro, el honorario se devengue completo de todas formas. Como queda con la regla de ustedes nos pone en una situación en la que generamos en los dos extremos situaciones de gran injusticia: u obligamos a pagar el honorario completo al abogado que finalmente no hizo nada o no pagarle al abogado que hizo mucho. El riesgo del cliente en este caso es no poder revocarle el patrocinio porque va a tener que pagarle todo el honorario aún cuando la gestión no se haya iniciado y eso es inadecuado porque la relación cliente-abogado es una relación de confianza que se desenvuelve en el tiempo y donde siempre está presente la posibilidad de revocar el patrocinio o de renunciar. Pensar que esto es estático y queda solidificado en el momento en que se celebró el pacto de honorarios y por tanto deben llevarse bien porque ya firmaron algo escrito me parece algo artificial. No es el espíritu de las regulaciones profesionales en general. Por ejemplo, en la segunda parte cuando ustedes hablan de la renuncia, hay una referencia que también está perdida que es al art. 30, el cual sólo le permite al abogado renunciar al patrocinio por una causa justificada. Esa antigua regla funciona bien ya que, por ejemplo, en un caso en que el cliente solicite al abogado hacer algo indebido provocando así la renuncia del abogado, no se ve por qué razón esa renuncia habría de privar de los honorarios que legítimamente pudieren devengarse por la contribución que éste ha hecho al éxito del asunto⁶.

ENRIQUE BARROS: Incluso podría darse que la renuncia del abogado sea un acto formal de decoro porque en definitiva le pidieron que el entregara el patrocinio y la mejor manera de entregarlo es renunciando al patrocinio. Son hipótesis de uso común, porque lo normal es que no termine por revocación un mandato sino por renuncia. Lo normal en las

⁶ Art. 30º: Renuncia al patrocinio. Una vez aceptado el patrocinio de un asunto, el abogado no podrá renunciarlo sino por causa justificada sobreviniente que afecte su honor, su dignidad o su conciencia, o implique incumplimiento de las obligaciones morales o materiales del cliente hacia el abogado o haga necesaria la intervención exclusiva de profesional especializado.



revocaciones, cuando hay desacuerdos, es que el abogado renuncie al mandato. Se extingue formalmente o aparentemente con la renuncia pero ha sido algo que se ha negociado y que tiene sus antecedentes en una voluntad revocatoria del propio mandante.

LUIS ORTIZ: Hemos llegado a la hora. Tendremos que seguir con esta interesante discusión en una nueva sesión el próximo jueves 6 de noviembre para concluir con la revisión de las reglas del grupo. Se levanta la sesión.