

Honorarios de abogados, competencia y pacto de *quota litis*

Comentario a la STS, 3ª, 4.11.2008 (JUR 2008\2800; MP: Eduardo Espín Templado)

Carlos Gómez Ligüerre
Carlos Alb. Ruiz García

Facultad de Derecho
Universitat Pompeu Fabra

*Abstract**

La tradicional prohibición del pacto de quota litis ha limitado los modos de remunerar de los abogados litigantes en España. El pasado 4.11.2008, la Sala 3ª del Tribunal Supremo dictó una sentencia, que al amparo de la legislación de defensa de la competencia, anuló las reglas colegiales que prohibían el pacto. La Sala Tercera afirmó que la prohibición del pacto quota litis restringe de forma injustificada la libertad de negociación de precios entre cliente y abogado y, de forma indirecta, impone unos honorarios mínimos, razones por las que la prohibición no es ajustada a derecho.

Contingent fees have been traditionally prohibited in the Spanish legal system. However, on November 4th, 2008, the Spanish Supreme Court rendered a revolutionary decision on the issue. Under Competition Law, the Court quashed the prohibition under the reasoning that it affected competition by restricting the attorney and its client to freely set the price of the legal assistance and, therefore, imposing indirectly a minimum fee.

Title: Lawyers' Fees, Competition Law and Contingent Fees

Palabras clave: Honorarios; Derecho de la Competencia; Pacto de *quota litis*

Keywords: Legal Fees; Competition Law; Contingent Fees

Sumario

- 1. La Sentencia de la Sala Tercera del Tribunal Supremo de 4 de noviembre de 2008**
- 2. La admisión del pacto de *quota litis***
- 3. Pacto de *quota litis* y barreras de entrada**
- 4. Bibliografía**

* El presente trabajo ha sido realizado en el marco del Proyecto SEJ2007-60503, "Seguridad de producto: la interacción entre regulación y responsabilidad", financiado por el Ministerio de Educación y Ciencia. Carlos Gómez Ligüerre agradece la ayuda que recibe de la "Agència de Gestió d'Ajuts Universitaris i de Recerca del Comissionat d'Universitat de la Generalitat de Catalunya" (BP 2006-10158).

Virtually all difficult ethical problems arise from conflict between a lawyer's responsibilities to clients, to the legal system and to the lawyer's own interest in remaining an upright person while earning a satisfactory living.

Preámbulo
Model Rules of Professional Conduct
American Bar Association

1. La Sentencia de la Sala Tercera del Tribunal Supremo de 4 de noviembre de 2008

Una de las formas posibles de determinar el precio de los servicios jurídicos es la de pactar con el abogado un porcentaje del valor de la pretensión de su cliente. Tal sistema de cálculo de la retribución del abogado, conocido como pacto de *quota litis*, se ha considerado tradicionalmente inadmisibles en nuestro país: nulo por contrariar la ética profesional, y más concretamente, los estatutos de los colegios de abogados. Hasta el punto de que los Colegios de Abogados lo han considerado una práctica profesional reprobable. Así lo hizo el Consejo General de la Abogacía, con carácter general, cuando aprobó, en su sesión plenaria del 30.6.2000, un Código Deontológico de la Abogacía cuyo artículo 16 disponía que:

- 1. Se prohíbe, en todo caso, la cuota litis en sentido estricto, que no está comprendida en el concepto de honorarios profesionales.*
- 2. Se entiende por cuota 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 cuota 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 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 puede 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 norma prohibía el que denominaba 'pacto de *quota litis* en sentido estricto', es decir, aquél en cuya virtud la única retribución del abogado dependería del resultado obtenido para su cliente. Permitía, sin embargo, un pacto mixto (cfr. apartado 3) en el que la *quota litis* fuera marginal, pues debía pactarse en todo caso una retribución fija suficiente para cubrir los costes de prestación del servicio. Se permitía, en definitiva, cobrar una parte de la retribución con cargo a los resultados

obtenidos, pero se prohibía cobrar única y exclusivamente un porcentaje del resultado de las gestiones llevadas a cabo por el abogado.

El incumplimiento de las previsiones del precepto, es decir, acordar un pacto de *quota litis* en sentido estricto, suponía la imposición de las sanciones previstas colegialmente por el incumplimiento de las normas deontológicas de la profesión.

Dos años después de la aprobación del artículo 16 del Código Deontológico de la Abogacía, un abogado denunció al Consejo General de la Abogacía ante el Servicio de Defensa de la Competencia. La denuncia se basaba en la contradicción que, a juicio del denunciante, existía entre la prohibición del pacto de *quota litis* y la previsión del artículo 1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, vigente en ese momento, conforme al cual:

1. Se prohíbe todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir, o falsear la competencia en todo o en parte del mercado nacional y, en particular, los que consistan en:

a) La fijación, de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio. (...)

2. Son nulos de pleno derecho los acuerdos, decisiones y recomendaciones que estando prohibidos en virtud de lo dispuesto en el número 1, no estén amparados por las exenciones previstas en la presente Ley.

Instruido el correspondiente expediente, el Pleno del Tribunal de Defensa de la Competencia ('Comisión Nacional de Competencia' desde la entrada en vigor de la vigente Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia) dio la razón al denunciante: el artículo 16 del Código Deontológico imponía honorarios mínimos y, por tanto, impedía que el precio de los servicios legales fuera libremente establecido por las partes. El Pleno resolvió:

- Declarar que el artículo 16 del Código Deontológico aprobado por el Consejo General de Abogacía era uno de los acuerdos prohibidos por el artículo 1 de la Ley de Defensa de la Competencia.
- Intimar al Consejo General de la Abogacía a la modificación del referido artículo 16 en el plazo de tres meses; bajo la amenaza de una multa de 600 euros por cada día de retraso.
- Obligar al Consejo a comunicar la resolución del Pleno del Tribunal de Defensa de la Competencia a todos los Colegios de Abogados de España y a publicarla en el Boletín Oficial del Estado y en la sección de economía de dos diarios de información general, de entre los cinco de mayor tirada nacional; con la amenaza de 600 euros de multa por cada día de retraso en la publicación.

- Imponer al Consejo General de la Abogacía una multa de 180.000 euros.

El Tribunal de Defensa de la Competencia rechazó las alegaciones del Consejo General de la Abogacía y señaló, con acierto, que

“[L]a prohibición de la cuota litis en sentido estricto supone imponer la obligación de minutar al menos unos honorarios profesionales mínimos que puedan ser considerados razonables o suficientes, (...) [l]o cual resulta contrario a la supuesta libertad de fijación de honorarios proclamada por el propio Código Deontológico, (...) puesto que tal libertad implica la posibilidad de no cobrar en caso de pérdida del pleito o de otros pactos entre cliente y abogado” (F. D. 6).

Es decir, que la prohibición del pacto de *quota litis* suponía una fijación indirecta de precios mínimos. En particular, el artículo 16 del Código Deontológico era

“[U]na decisión colectiva que [tenía] por objeto y efecto la fijación de honorarios mínimos de los abogados, impidiendo la determinación de los mismos mediante acuerdo libre entre abogado y cliente, (...) y por ello mismo una limitación en cuanto a las condiciones en que se presta el servicio profesional” (F. D. 6);

decisión colectiva que, por sus características, infringía la libertad de precios dispuesta en el artículo 1 de la entonces vigente Ley 16/1989.

El Consejo General de la Abogacía, no conforme con la decisión del Tribunal de Defensa de la Competencia, recurrió ante la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional, que le dio la razón en la sentencia de 27.6.2005. La Audiencia Nacional, en contra del parecer de las autoridades de defensa de la competencia, estimó que no existía contradicción alguna entre la prohibición del pacto de *quota litis* impuesta por el Código de Deontología del Consejo General de la Abogacía y las normas que imponen la libertad de precios. La sentencia que se comenta da pocos datos sobre la previa decisión de la Audiencia Nacional. Parece, sin embargo, que la sentencia de la Audiencia Nacional entendió que los Colegios Profesionales, corporaciones de derecho público que regulan el acceso y la prestación de determinadas profesiones regladas, quedan fuera de la normativa sobre defensa de la competencia cuando ejercen funciones públicas, entre las que la Audiencia incluyó la aprobación de unas normas deontológicas. Entendida la prohibición del pacto de la *quota litis* como una mera norma de conducta, y no como una regla de limitación de la libertad de pacto de la retribución, la Audiencia, en fin, concluyó que no se trataba de una verdadera restricción a la libre competencia.

La decisión de la Audiencia Nacional fue recurrida en casación por el mismo abogado que, años antes, había denunciado los hechos al Tribunal de Defensa de la Competencia. La Sala Tercera del Tribunal Supremo, con ponencia del magistrado Eduardo Espín Templado, resolvió el recurso en su sentencia de 4.11.2008.

La Sala afirmó unánime que el artículo 16 del Código de Deontología aprobado por el Consejo General de la Abogacía es una limitación ilegal a la libertad en el establecimiento del precio de los servicios legales que contraviene las normas de defensa de la competencia. La decisión de la Sala ha levantado, así, la prohibición del pacto de *quota litis* que el Consejo General de la Abogacía quiso imponer a todos los colegiados españoles en el año 2000.

El Tribunal, sin embargo, no lo tuvo fácil. Tras justificar que las Administraciones Públicas no pueden, ni siquiera en el ejercicio de sus funciones, promover conductas contrarias a la libre competencia, quedaban todavía dos obstáculos.

El primero era que el recurrido artículo 16 del Código de Deontología era la transcripción del artículo 44.3 del Estatuto General de la Abogacía Española, aprobado por Real Decreto 685/2001, de 22 de junio. Por tanto, la admisión del recurso suponía, de hecho, la anulación en sede judicial de una norma estatal. El problema no era meramente formal. Si la norma controvertida era una de las que disciplina el ejercicio de una profesión con carácter general, resultaba de aplicación lo previsto en el artículo 2 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia vigente en el momento en que se inició el proceso, conforme al cual:

1. Las prohibiciones del artículo 1 no se aplicarán a los acuerdos, decisiones, recomendaciones y prácticas que resulten de la aplicación de una Ley o de las disposiciones reglamentarias que se dicten en aplicación de una Ley.

2. El Tribunal de Defensa de la Competencia podrá formular propuesta motivada al Gobierno, a través del Ministro de Economía y Hacienda, de modificación o supresión de las situaciones de restricción de la competencia establecidas de acuerdo con las normas legales

Por tanto, podía haberse concluido que la norma recurrida estaba excluida del ámbito de aplicación de la Ley de Defensa de la Competencia, pues era aplicación de una disposición reglamentaria y, además, que el expediente instruido por el Tribunal de Defensa de la Competencia era nulo por haber sido dictado en ausencia de competencia en la materia.

El segundo obstáculo, relacionado con el anterior, había sido provocado por la misma Sala que en la STS, 3ª, 3.3.2003 (RJ 2643), afirmó la legalidad del artículo 44.3 del Estatuto General de la Abogacía Española, del que, como ya se ha dicho, la norma ahora recurrida no era más que una transcripción. La doctrina de la STS, 3ª, 3.3.2003 había sido, además, reiterada por la STS, 3ª, 1.6.2003 (RJ 2004/585) y la STS, 3ª, 17.12.2003 (RJ 9584).

El primer obstáculo fue elegantemente salvado por la sentencia que se comenta. Las Administraciones públicas y las Corporaciones de Derecho Público sólo pueden actuar conforme a la Ley que las habilita para el ejercicio de determinadas competencias. Todos sus actos están, por tanto, justificados y amparados por sus leyes de creación. Ninguna actuación de un ente público puede realizarse al margen de su ley habilitadora. Llevar por tanto al artículo 2 de la Ley de Defensa de la Competencia la decisión del Consejo General de la Abogacía de prohibir el pacto de *quota litis* equivaldría a afirmar que, de hecho, las Administraciones y entes públicos no

están sometidos a la normativa de defensa de la libre competencia, pues en ningún caso su actuación puede dejar de ser consecuencia de una ley. Así, la excepción del artículo 2 de la Ley de Defensa de la Competencia debe entenderse en términos más restrictivos que los defendidos por el Consejo General de la Abogacía. La potestad pública permite a los entes a los que se adjudica obligar a todos los sometidos a su actuación, pero ello no puede traducirse en una excepción permanente a la aplicación de las normas sobre libre competencia, pues eso equivaldría a eximir a todos los entes públicos de las obligaciones impuestas por la libre competencia, incluso cuando actúa como un agente más en el mercado (vid. MASSAGUER, SALA, FOLGUERA y GUTIÉRREZ, 2008, p. 667). La Sala afirmó que:

“Ni el ejercicio de funciones públicas exime a un Colegio Profesional –ni a la Administración Pública en general– de su sometimiento a la legislación de defensa de la competencia, ni la habilitación legal con que necesariamente actúan las Administraciones Públicas o las entidades que ejerzan funciones públicas implica, por su sola existencia, la aplicación del artículo 2 de la Ley de Defensa de la Competencia.” (F. D. 5)

La Sala encontró a su favor dos argumentos de peso. Uno era la existencia de una evidente contradicción entre el artículo 16 del Código de Deontología, impugnado en el proceso y su precedente. En efecto, el artículo 15 del mismo Código, justo antes de la prohibición del pacto de *quota litis*, establecía la libertad en la fijación de precios por servicios prestados por abogados. Otro fue la contradicción entre la norma recurrida y la previsión del artículo 2.1 de la Ley 2/1974, de 13 de febrero, de Colegios Profesionales, conforme al cual:

(...) El ejercicio de las profesiones colegiadas se realizará en régimen de libre competencia y estará sujeto, en cuanto a la oferta de servicios y fijación de su remuneración, a la Ley sobre Defensa de la Competencia y a la Ley sobre Competencia Desleal. Los demás aspectos del ejercicio profesional continuarán rigiéndose por la legislación general y específica sobre la ordenación sustantiva propia de cada profesión aplicable.

La sentencia que se comenta, en fin, concluyó que:

“(...) el acuerdo de minutar estrictamente por resultados es, sin duda y al margen de declaraciones retóricas, un pacto sobre remuneración profesional, aunque implique para el Letrado el riesgo de no cobrar nada o una cantidad inferior a lo que pudiera representar su labor profesional. Pero semejante riesgo no le priva de ser, materialmente, un pacto sobre remuneración de dicha labor profesional que el Código Deontológico prohíbe en contra de la libertad que proclama y por el simple procedimiento de considerar que dicho pacto queda fuera de la noción de honorarios profesionales. (...)”

Semejante conclusión evidencia que la prohibición de la cuota litis en sentido estricto choca frontalmente con lo establecido en el artículo 1.1.a) de la Ley de Defensa de la Competencia que prohíbe la fijación directa o indirecta de precios así como la de otras condiciones comerciales o de servicio. No cabe duda, en efecto, que la prohibición de la que se habla supone una fijación indirecta de precios mínimos que impide la libertad por

parte del profesional de condicionar su remuneración a un determinado resultado positivo. Supone también y por ello mismo una limitación en cuanto a las condiciones en que se presta el servicio profesional. Por las mismas razones se incumple lo prevenido en la Ley de Colegios Profesionales al determinar que el ejercicio de las profesiones colegiadas se ha de realizar en régimen de libre competencia y sujeto en cuanto a la oferta de servicios y la fijación de su remuneración a las previsiones de la Ley de Defensa de la Competencia (artículo 2.1, segundo párrafo) y, que los acuerdos, decisiones y recomendaciones de los Colegios con trascendencia económica han de observar los límites del referido artículo 1 de la Ley de Defensa de la Competencia.” (F. D. 6)

Afirmado lo anterior, quedó resuelto también el segundo de los obstáculos. La Sala decidió cambiar su criterio y abandonar el criterio de decisiones anteriores en las que había estimado la legalidad de la prohibición del pacto de *quota litis*:

“(…) dicho criterio se rectifica ahora en el sentido opuesto, por lo que en ningún caso resulta posible aplicar al caso presente la doctrina fijada entonces, la cual precisamente modificamos.” (F. D. 9)

El cambio de criterio jurisprudencial sirvió, sin embargo, para levantar la sanción de 180.000 euros impuesta al Consejo General de la Abogacía, pues la Sala reconoce que la entidad podía suponer, hasta la decisión que se comenta, que su actuación se ajustaba a lo que la Sala había confirmado que era legal.

2. La admisión del pacto de *quota litis*

La decisión de la Sala permite el pacto de *quota litis*. La ilegalidad de su prohibición permite que abogados y clientes acuerden que la retribución de los primeros se calcule en función de la ganancia obtenida para los segundos. El pacto tiene ventajas e inconvenientes. (vid. para un análisis general, SPIER (2007, pp. 307 a 312) y CABRILLO y FITZPATRICK (2007, pp. 164 y ss.)). Entre las ventajas del pacto de *quota litis* hay dos muy evidentes. La primera es que permite a clientes con escasos recursos económicos acceder a los servicios de un abogado. La segunda, consecuencia de la anterior, es el abaratamiento de los servicios jurídicos.

Una tercera ventaja es que el pacto involucra al abogado en la suerte de la pretensión de su cliente. En ausencia de *quota litis* el abogado cobrará sus honorarios con independencia del resultado final de sus gestiones. La *quota litis* maximiza el interés del abogado en obtener el mayor resultado económico posible en beneficio de su cliente, pues ese beneficio es también suyo, y no sólo en términos de reputación. Eso es, sin duda, bueno para el cliente. De todos modos, la asimetría informativa que existe entre el abogado y su cliente pueden llevar al primero a evitar soluciones menos costosas o más rápidas, como una buena transacción, que, sin embargo, resultan en un menor resultado económico y en un menor porcentaje para el abogado. Así, el pacto de *quota litis* puede provocar, en ocasiones, conflictos de intereses entre el abogado y su

cliente. En tales casos la ventaja de convertir al abogado en partícipe de las ganancias puede ser perjudicial para el cliente.

Los críticos del pacto se aferran al potencial conflicto de intereses entre abogado y cliente (vid. para un breve estado de la cuestión, CRYSTAL (2000, pp. 223 a 229)) y concluyen que la *quota litis* se traducirá inevitablemente en un aumento de la litigiosidad. Desde el momento en el que la retribución del abogado depende de lo conseguido para su cliente, parece que debería existir un incentivo a la judicialización de todas las diferencias para, de este modo, obtener sentencias que condenen a pagar cuantías más elevadas que aquéllas que se obtendrían, por ejemplo, mediante una transacción. El peligro, con todo, no parece ser real. La litigiosidad no incrementa en una determinada jurisdicción tras la adopción del pacto de *quota litis* o no lo hace, al menos, en mayor medida que en otros sistemas en los que el pacto está prohibido (vid. MICELI (1994))

Los efectos de la reciente admisión del pacto de *quota litis* no pueden ser tan catastróficos como pretenden sus detractores. El pacto, por definición, sólo es de aplicación cabal en algunos tipos de casos. Señaladamente en reclamaciones de cantidad, en los que el litigio probable aumenta la variabilidad del resultado final. Sin embargo, los contenciosos no agotan la actividad profesional de un abogado: habrá muchos otros supuestos en los que el cliente, lejos de enfrentarse a otra parte, únicamente requiera de asesoría legal, como por ejemplo, la constitución de una sociedad, la administración de un patrimonio, la redacción de un contrato complejo o la asesoramiento en materia fiscal. En este segundo grupo de casos, por definición, un pacto de *quota litis* entre cliente y abogado no tendría sentido.

De todos modos, entre permitir el pacto de *quota litis* y prohibirlo existen vías intermedias. La más obvia es regularlo, como han hecho otras culturas legales en las que el pacto de *quota litis* está social y legalmente admitido. Así lo hizo el *American Law Institute*, una asociación norteamericana de académicos, jueces y abogados (www.ali.org) que, en el año 2000, publicó la tercera versión de su *Restatement of the Law: The Law Governing Lawyers*. De acuerdo con la tradición de las jurisdicciones de aquél país, el *Restatement* admite el pacto de *quota litis* pero, tras enunciar en el §34 un principio general de razonabilidad en las retribuciones de los abogados, sugiere en el §35 limitaciones al pacto de retribución con cargo a resultados:

(1) *A lawyer may contract with a client for a fee the size or payment of which is contingent on the outcome of a matter, unless the contract violates § 34 or another provision of this Restatement or the size or payment of the fee is:*

(a) *contingent on success in prosecuting or defending a criminal proceeding; or*

(b) *contingent on a specified result in a divorce proceeding or a proceeding concerning custody of a child.*

(2) *Unless the contract construed in the circumstances indicates otherwise, when a lawyer has contracted for a contingent fee, the lawyer is entitled to receive the specified fee only when and to the extent the client receives payment.*

3. Pacto de quota litis y barreras de entrada

El efecto a medio y largo plazo más relevante de la sentencia que se comenta es el de facilitar, al menos en teoría, el acceso al mercado de nuevos abogados. En concreto, todos aquéllos profesionales que, conforme a las condiciones de retribución que imponía la norma anulada por el Tribunal Supremo, no podían competir en precio con abogados ya presentes en el mercado legal.

En general, los parámetros que rigen la competencia de los abogados son reconducibles a dos: experiencia o prestigio y precio. La experiencia, por definición, se adquiere de forma progresiva, con esfuerzo y dedicación, por lo que depende de los años de oficio. La segunda de las variables, el precio, es más flexible y permite al abogado con menos experiencia, pero dispuesto a cobrar menos, entrar en el mercado.

Servicios jurídicos: de la confianza a la calidad percibida

Dentro de las diferentes categorías de bienes y servicios que podemos encontrar en el mercado, los servicios jurídicos se han identificado tradicionalmente como *servicios de confianza*, en el sentido técnico de la expresión.

Según el criterio apuntado originariamente por NELSON (1970), podemos distinguir entre bienes de búsqueda (*search goods*) y bienes de experiencia (*experience goods*). Tomando de CABRAL (2000, p. 223) las definiciones estándar, por bien de búsqueda entendemos “aquél cuyas características puede conocer el consumidor incluso antes de adquirirlo”; mientras que el bien de experiencia se define como “aquél cuyas características puede conocer el consumidor únicamente tras haberlo consumido”. Tradicionalmente, la ropa y el calzado son buenos ejemplos para los bienes de búsqueda, mientras que los alimentos lo son para los bienes de experiencia.

Más adelante, DARBY y KARNI (1973) añadieron a la clasificación de NELSON una nueva categoría, los bienes de post-experiencia o de confianza (*credence goods*). Por último, y a los efectos que nos interesa, por bienes de confianza entendemos “aquéllos cuyas características no es posible conocer aún habiéndolos consumido” (CABRAL, 2000, p. 223).¹ Este tipo de bienes y servicios se caracterizan, por tanto, porque el cliente es incapaz de determinar su calidad, ya sea *ex ante* o *ex post*, y porque su prestación es a cargo de un experto, quien, además, está mucho mejor situado que el cliente para valorar las necesidades de éste. Por tanto, esta asimetría informativa es tal que, como se ha apuntado en numerosos trabajos (vid., por todos, EMONS (1997)), el experto tiene incentivos perversos a aprovechar su situación y cobrar más de lo debido por servicios que tal vez no sean necesarios. Ejemplos ilustrativos de este tipo de bienes son, tradicionalmente, los tratamientos médicos, los servicios de reparación de automóviles y electrodomésticos y, a los efectos que nos interesan, los servicios jurídicos.

En efecto, aún tratándose de categorías originariamente concebidas para bienes, la opinión mayoritaria de los autores (por todos, vid. EMONS (1997), CABRAL (2000, p. 223) y CABRILLO y FITZPATRICK (2007, p. 159)) es la de aproximar la labor de los abogados a un *servicio de confianza*, en el sentido que acabamos de exponer: los abogados están en mejor situación que sus clientes para determinar la dificultad intrínseca del caso, las posibilidades de

¹ “Goods can be search goods or experience goods. A search good is one whose features the consumer can ascertain before purchase. An experience good, by contrast, is one whose features can be ascertained only upon consumption. (...) A third category might be that of credence goods, when quality cannot be determined even after consumption”.

éxito ante los tribunales y, en general, las diferentes contingencias que pueden afectar al resultado final. Además, el abogado puede hacer una estimación real del tiempo de trabajo y del nivel de esfuerzo que conllevará cada asunto. Por ello, el consumidor *lego* tendrá serias dificultades para valorar la calidad del servicio recibido y, en fin, distinguir en qué medida el resultado positivo o negativo se debe al buen (o mal) hacer del abogado, su talento, su preparación o su esfuerzo.

La prohibición del pacto de *quota litis* en el mercado de servicios jurídicos restringía la libertad negocial entre abogado y cliente en términos de honorarios. Imponer, como hacía la norma anulada por la Sala Tercera, una retribución mínima “adecuada, justa y digna” de los servicios jurídicos suponía, de hecho, fijar precios mínimos que impedían competir en precio a los abogados dispuestos a hacerlo. La imposición de precios, decidida por quienes se benefician de su cobro, se traduce siempre en una barrera de entrada. Se veda la entrada de quien estaría dispuesto a hacer lo mismo por menos; y acaso, mejor. (vid. para un análisis económico KREPS (1990, pp. 187 a 198)).

Así lo entendió el entonces Tribunal de Defensa de la Competencia y así lo ha entendido la Sala Tercera del Tribunal Supremo, cuya decisión mejora la competencia en la prestación de servicios legales: reduce las barreras de entrada en el mercado y refuerza la libertad en la fijación de honorarios al añadir una forma de retribución de los servicios legales prestados.

4. Bibliografía

Luis M. B. CABRAL (2000), *Introduction to Industrial Organization*, MIT Press.

Francisco CABRILLO, Sean FITZPATRICK (2007), *Economics of Courts and Litigation*, Edward Elgar, Cheltenham (UK) - Northampton (MA, USA).

Nathan CRYSTAL (2000), *Professional Responsibility. Problems of Practice and the Profession*, 2nd edition, Aspen Publishers, New York, 2000.

James D. DANA, Kathryn E. SPIER (1993), "Expertise and Contingent Fees: the Role of Asymmetric Information in Attorney Compensation", 9 *Journal of Law Economics and Organization*, pp. 349, 367.

Michael R. DARBY y Edi KARNI (1973), "Free competition and the optimal amount of fraud", 16(1) *Journal of Law and Economics*, pp. 67 - 88.

Winand EMONDS (1997), "Credence Goods Monopolists", *Berkeley Program in Law and Economics, Working Paper Series*, paper 61.

David M. KREPS (1990), *A Course in Microeconomic Theory*, Princeton University Press, Princeton, 1990.

José MASSAGUER, José Manuel SALA ARQUER, Jaime FOLGUERA y Alfonso GUTIÉRREZ (eds.) (2008), *Comentario a la Ley de Defensa de la Competencia*, Thomson-Civitas, Madrid.

Thomas MICELI (1994), "Do Contingent Fees Promote Excessive Litigation?", 23 *The Journal of Legal Studies*, pp. 211 y ss.

Phillip NELSON (1970), "Information and Consumer Behavior", 78(2) *Journal of Political Economy*, pp. 311 - 329.

A. Mitchell POLINSKY, Daniel L. RUBINFELD (2003), "Aligning the Interests of Lawyers and Clients", 5 *American Law & Economics Review* (Spring 2003), pp. 165-188.

Kathryn SPIER (2007), "Litigation", en A. Mitchell POLINSKY, Steven SHAVELL, *Handbook of Law and Economics*, vol. 1, North Holland, Elsevier, Amsterdam, pp. 259 - 342.