

Aspectos básicos a tener en cuenta sobre la condena en costas en el marco de un proceso judicial
Basic aspects to be considered on court costs within the framework of court proceedings

1

Introducción a la negociación (IV)
Introduction to negotiation (IV)

3

Aspectos básicos a tener en cuenta sobre la condena en costas en el marco de un proceso judicial

JORDI RIVERA

INTRODUCCIÓN

La condena en costas en el marco de un proceso judicial es una característica base del ordenamiento jurídico procesal. En resumidas cuentas, la regla general dictamina que será aquella parte que haya visto desestimadas sus pretensiones la que vendrá obligada a hacer frente al pago de las costas generadas en el procedimiento.

A continuación, de forma introductoria y sin afán de exhaustividad detallamos los aspectos más destacables de esta figura.

RASGOS BÁSICOS DE LA CONDENEN EN COSTAS

La posibilidad, el riesgo, de ser condenado a abonar las costas que se devenguen en un proceso judicial supone sin lugar a dudas un método efectivo para evitar, o como mínimo para aminorar, que se inicien procedimientos judiciales sin ningún tipo de expectativa de prosperabilidad, de forma temeraria y con la esperanza de “probar suerte” al someter unas determinadas pretensiones ante un Juez a cambio de unos costes reducidos.

De esta forma, en el momento de iniciar un pleito, deberemos ser conscientes del riesgo económico que corremos, que se traduce en tener que abonar, de ser desestimadas nuestras pretensiones, además de los honorarios de los profesionales que vayan a encargarse de nuestra representación y defensa, aquellos honorarios correspondientes a los profesionales que hayan hecho lo propio con la parte contraria en el proceso.

“(…) no procederá la condena al pago de las costas cuando el caso en cuestión haya presentado serias dudas, bien de hecho, bien de derecho.”

Así, lo habitual será que la Sentencia que se dicte en cualquier procedimiento judicial incluya entre sus pronunciamientos el de la condena al pago de las costas a aquella parte a la que no se le haya dado la razón, en virtud de lo estipulado en el artículo 394 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, que establece un criterio de vencimiento objetivo: Paga quien pierde. Dicho criterio no debe ser entendido como una especie de multa o sanción sobre el litigante vencido sino, como una compensación por los gastos judiciales que se le habrían generado de forma innecesaria a la parte que se vio obligada a litigar en defensa de sus derechos.

La excepción a esta regla general viene dada por el apartado primero del precitado artículo, que establece que no procederá la condena al pago de las costas cuando el caso en cuestión haya presentado serias dudas, bien de hecho, bien de derecho. Esto significa que estaremos ante un caso que no resulta claro desde el punto de vista fáctico o jurídico, que dicha falta de claridad deberá ser importante y trascendente en sí misma, y que, además, existirá jurisprudencia contradictoria en supuestos similares, es decir, Sentencias que ante el mismo supuesto de hecho adoptarán pronunciamientos distintos.

Basic aspects to be considered on court costs within the framework of court proceedings

JORDI RIVERA

INTRODUCTION

The order on court costs and attorney's fees within court proceedings is a basic characteristic of court proceedings. Briefly, the general rule sets out that such party whose claims have been rejected shall be obliged to pay the court costs arisen during the court proceedings.

As a mere non-exhaustive introduction, we detail below the most remarkable aspects of this legal concept.

BASIC ASPECTS OF THE ORDER TO PAY COURT COSTS

The risk to be sentenced to pay the court costs that may arise in the court proceedings undoubtedly implies an effective method to avoid, or at least to reduce, bringing court proceedings with no expectation to success, recklessly and with the hope “to try their luck” when submitting their claims to a Judge for some little expenses.

This way, upon filing a suit, we must be aware of the economic risk we take, which means the obligation to pay, if our claims are withdrawn, additionally to the fees corresponding to the professionals in charge of our representation and defence, such fees corresponding to the professionals who have done so for the other party in the proceedings.

“(…) no order for court costs shall be imposed if the case has raised serious legal or factual doubts.”

Any judgment passed in any court proceeding usually includes among its rulings the order to pay the court costs to such party whose claims have been rejected under article 394 of the Procedural Criminal Act, which establishes an objective expiration criterion: “The loser pays”. Such criterion must not be understood as a fine or penalty on the loser litigant, but as a compensation for the court expenses that would be unnecessarily generated for the party obliged to sue for defending its rights.

The exception of this general rule is regulated in section one of the aforementioned article, which sets out that no order for court costs shall be imposed if the case has raised serious legal or factual doubts. This means that we would be dealing with a case which is not clear from a factual or legal point of view, that such absence of transparency shall be important and significant and that there shall be contradictory case law in similar cases, i.e., judgments give different judgments in the same factual case.

NOVEDADES LEGISLATIVAS RELATIVAS A LA MATERIA EN CUESTIÓN

Como más relevantes, a mi parecer, debemos destacar las siguientes:

La Ley 42/2015, de 5 de octubre, que reforma la Ley de Enjuiciamiento Civil establece que no se incluirán en la tasación de costas los derechos correspondientes a escritos y actuaciones que sean inútiles, superfluas o no autorizadas por la ley, ni las partidas de las minutas que no se expresen detalladamente o que se refieran a honorarios que no se hayan devengado en el pleito. Además, tampoco deberán incluirse los derechos de los procuradores devengados por la realización de los actos procesales de comunicación, cooperación y auxilio a la Administración de Justicia, así como de las demás actuaciones meramente facultativas que hubieran podido ser practicadas, en otro caso, por las oficinas judiciales.

Se establece también, en el cuarto párrafo del artículo 243.2 de la Ley de Enjuiciamiento Civil que en las tasaciones de costas, los honorarios de Abogado y derechos de Procurador incluirán el Impuesto sobre el Valor Añadido de conformidad con lo dispuesto en la ley que lo regula.

SUPUESTOS PARA LA FIJACIÓN DE LOS HONORARIOS DE LOS LETRADOS

Según lo previsto por el Estatuto de la Abogacía, el Abogado tiene derecho a una compensación económica por los servicios prestados así como al reintegro de los gastos que se le hayan causado. La cuantía de los honorarios del Abogado será libremente convenida entre el mismo y su cliente.

Por otra parte, de cara a la presentación de la minuta de honorarios en un procedimiento judicial (evidentemente en caso de ser la parte favorecida por la condena en costas) para la fijación de los honorarios se podrán tener en cuenta, como referencia, los baremos orientadores del Colegio en cuyo ámbito se actúe. Los mismos tendrán que ser aplicados conforme a las reglas, usos y costumbres del mismo. Estas normas, en todo caso, tendrán carácter supletorio de lo que las partes en el proceso judicial hayan podido acordar al respecto.

Como vemos, estamos ante dos supuestos en cuanto a la posibilidad de calcular los honorarios a percibir por un Abogado en el marco de un proceso judicial: O bien que los mismos sean fijados por las partes de mutuo acuerdo o bien, a falta del mismo, recurrir a los baremos que establecen los Colegios de Abogados que servirán como referencia a seguir en caso de condena en costas a la parte contraria en un proceso judicial.

“(...) la regla básica que nos permitirá saber, grosso modo, el alcance e importe de una eventual condena en costas será en la gran mayoría de los casos la cuantía del procedimiento (...)”

Este hecho es especialmente relevante en tanto en cuanto, en caso de impugnación por la parte contraria de los honorarios calculados, será la mayor o menor adecuación de los mismos a los mencionados baremos lo que en última instancia decidirá si son correctos y procede el pago de los honorarios o si éstos deben ser corregidos. Por adecuación a los baremos debe entenderse no solo la correcta aplicación de las tablas de cálculo contenidas en los mismos, sino también el que la minuta de honorarios que se presente tenga en cuenta una media ponderada y razonable, adecuada entre otras cosas a las circunstancias concurrentes en el pleito y al grado de complejidad del asunto.

En todo caso es conveniente tener en cuenta que la regla básica que nos permitirá saber, grosso modo, el alcance e importe de una eventual condena en costas será en la gran mayoría de los casos la cuantía del procedimiento, al ser este criterio el más objetivo: Cuanto más elevada sea la cuantía del proceso, más elevado será el importe que deberá pagar la parte condenada en costas.

Respecto a la tasación de las costas, la Ley de Enjuiciamiento Civil atribuye la determinación de las mismas así como la tramitación de los procedimientos de impugnación al Secretario Judicial del Juzgado que haya tenido conocimiento del proceso en cuestión. Es dicho Secretario quien se encargará de comprobar inicialmente que los cálculos efectuados por la parte favorecida por la condena en costas sea correcta y efectuar las modificaciones que sean necesarias para adecuar los honorarios a lo legalmente establecido.

CONCLUSIONES

La posibilidad de una eventual condena en costas debe ser un hecho a tener claramente en cuenta cuando se decide iniciar un pleito.

Dicha posible condena debe ser un factor que, más allá de ser visto únicamente como un castigo o penalización añadida para la parte que ha visto rechazadas sus pretensiones en sede judicial, debe ser considerado también, a mi juicio, como un elemento más que nos sirva para ayudarnos a valorar de forma realista el riesgo que corremos al abrir la fase judicial o las posibilidades de éxito con las que contamos.

LEGISLATIVE DEVELOPMENTS

We must remark the following developments as the most relevant ones:

Act 42/2015, of 5 October, reforming Civil Procedural Act, establishes that the rights corresponding to useless, redundant or legally unauthorised writs and actions or items in professional fees which are not broken down in detail or which may refer to fees which have not been accrued during the lawsuit, shall be excluded from the court costs assessment. Similarly, rights of court liaisons' accrued for performing the communication, cooperation and assistance to the Court Administration, as well as any other merely facultative actions which may have been otherwise performed by court offices, shall be also excluded.

Fourth paragraph of article 243.2 of the Civil Procedural Act sets out that when determining the court costs, the Attorney's and Court Liaison's fees shall also include the Value Added Tax pursuant to the applicable law.

HOW TO DETERMINE THE ATTORNEY'S FEES

Pursuant to the Statute of the Spanish Law Practice Statutes, the Attorney is entitled to a monetary compensation for the services rendered, as well as to be refunded any expenses arisen. The amount of the Attorney's fees shall be freely agreed between the attorney and its client.

Furthermore, when submitting the professional fees in court proceedings (evidently in the case of the party not obliged to pay the court costs), the guiding scales of the relevant Bar Association may be taken as a reference when determining the professional fees. The same shall be applied pursuant to the rules, practices and customs thereof. These rules, in any case, shall be of a subsidiary nature to that amount agreed by the parties in the court proceeding.

As we can see, we are dealing with two cases as regards the possibility to calculate the fees to be paid to an Attorney within the framework of court proceedings: they are determined by mutual agreement of the parties or in the absence thereof, they shall be determined according to the scales established by the Bar Associations, which shall serve as a reference to be followed in the event of a sentence ordering to pay the court cost to the other party in the proceedings.

“(...) the basic rule that will allow us to know, broadly speaking, the scope and amount of any possible order to pay court costs shall mostly be the amount of the proceedings (...)”

This fact is particularly significant to the extent that, in the event of an appeal by the other party on the fees assessment, their correctness and payment shall finally depend on their adequacy to the aforementioned scales. Adequacy to the scales means not only the correct application of the calculation tables contained therein, but also that the professional fees submitted are reasonable and weighted up and appropriate to, among others, the circumstances concurring the proceedings and the degree of complexity of the case.

In any case, we must remind that the basic rule that will allow us to know, broadly speaking, the scope and amount of any possible order to pay court costs shall mostly be the amount of the proceedings: the greater the proceeding amount is, the greater the payable amount by the party sentenced to pay the court costs shall be.

Regarding the court cost assessment, The Civil Procedural Act assigns the court cost assessment and the arrangement of any appeal to the Court Clerk of the court who has heard the proceedings in question. Such Court Clerk shall be responsible for initially verifying that the calculations made by the party not sentenced to pay the court costs is correct and then made the necessary modifications to adjust the fees to that legally established.

CONCLUSIONS

The possibility of being sentenced to pay court costs must be a fact to be clearly taken into account when deciding to file a lawsuit.

Such possible sentence must be a factor that not only must be considered as an additional penalty or fine for the party whose claims have been withdrawn, but it must be also considered, in my opinion, as an complementary element to assess on a realistic manner the risk we take for filing a lawsuit or the chances of success we actually have.

Introducción a la negociación (IV)

ALEJANDRO CASAS

CRITERIOS DE LEGITIMIDAD

La utilización de criterios objetivos o de legitimidad en el proceso de negociación constituye otro elemento fundamental de la Teoría de la Negociación desarrollada por el Harvard Negotiation Project.

La objetividad puede definirse como la capacidad de ser imparcial en la forma de considerar un problema, desvinculada de intereses personales.

Por otro lado, los criterios de legitimidad pueden ser definidos como el conjunto de razonamientos objetivos que pueden emplearse en el desarrollo de una negociación a fin de proponer opciones basadas en estándares independientes a la voluntad de las partes.

Es denominador común que en muchas negociaciones las partes se posicionen en argumentos subjetivos –personales- que dificultan la consecución de un acuerdo negociado, fundamentalmente por analizar de forma exclusiva los propios intereses obviando los de la otra parte. Esta situación puede conducir a un estancamiento del proceso negociador, ya que las opciones que se proponen sólo satisfacen los intereses de una de las partes. En estos casos, una de las soluciones más recomendables es el uso de criterios objetivos.

Los criterios (objetivos) de legitimidad constituyen una de las herramientas de persuasión más eficaces que puede tener el negociador para proponer soluciones que desbloqueen una negociación. Igualmente, pueden generar un valor añadido adicional, ya que puede dar lugar a la generación de nuevas opciones, con lo que el acuerdo puede llegar incluso a ser más beneficioso para las partes.

“Los criterios de legitimidad, al ser objetivos, son el mecanismo más efectivo de persuasión, a la vez que previenen que la otra parte pueda aprovecharse de nosotros.”

Una de las claves para la consecución de un acuerdo negociado reside en que cada una de las partes se sienta tratada con justicia y equidad. Por tanto, los acuerdos que se sustenten en base a estos criterios de legitimación tendrán más posibilidades de ser cumplidos por las partes, ya que cada parte podrá tener una percepción más positiva del acuerdo alcanzado, al considerar que ha sido tratada con justicia y sin que la otra se haya aprovechado.

Asimismo, estos criterios ayudan a las partes a protegerse mejor ante los negociadores que utilicen tácticas manipuladoras o coercitivas, ya que por un lado, podrán facilitar su detección y por otro, ayudarán a rebatir más fácilmente los argumentos que se propongan y que satisfagan exclusivamente los intereses de una sola parte.

Los criterios de legitimidad más comunes que suelen emplearse como solución en un proceso de negociación son el precio de mercado, los precedentes, la opinión de peritos, terceros o expertos neutrales, lo que prevén las leyes y reglamentos ante el supuesto, la costumbre dentro sector económico, etc. Todos estos elementos tienen un denominador común: su valor resultante es independiente de la voluntad de cada una de las partes.

Por otra parte, es posible que existan varios criterios objetivos aplicables a un supuesto concreto pero que conduzcan a resultados opuestos. En estos casos conviene tener presente que la existencia de un criterio de legitimidad no excluye al resto de criterios. Por consiguiente, las partes deberían acordar cuál es el criterio objetivo más apropiado o justo para el caso concreto.

Cabe resaltar que los criterios objetivos o de legitimidad no son inmutables, sino que pueden ser modulados de común acuerdo por las partes que intervienen en una negociación, por lo que es recomendable que ambas cooperen en ponderar la aplicación de estos criterios objetivos a fin de llegar a la consecución de un acuerdo justo.

Introduction to negotiation (IV)

ALEJANDRO CASAS

LEGITIMACY CRITERIA

The use of objective or legitimacy criteria in the negotiation process constitutes another fundamental element in the Negotiation Theory developed by the Harvard Negotiation Project.

Objectiveness may be defined as the ability skill to be impartial in the sense of considering a problem independent from personal interests.

Furthermore, legitimacy criteria may be defined as the objective knowledge that may be used in the development of a negotiation to propose options based on standards independent from the parties' will.

In many negotiations, the parties mostly position themselves in subjective arguments – personal- which difficult the achievement of a negotiated agreement, fundamentally for exclusively analyzing their own interests and thus obviating the other party's interests. This situation may bring the negotiation process to a standstill, since options proposed only satisfy the interests of one of the parties. In these cases, the use of objective criteria is one of the most recommendable solutions.

(Objective) criteria of legitimacy constitute one of the most effective persuasion tools for the negotiator to propose solutions to unblock the negotiation. Similarly, they may generate an additional value, since they may create new options and the agreement may even become more beneficial for the parties.

“Legitimacy criteria, due to their objective nature, are the most effective mechanism for persuasion and simultaneously prevent the other party from ripping us off.”

One of the keys for the achievement of a negotiated agreement is based on each of the parties feeling that it is being treated with justice and equity. Therefore, agreements relying on these legitimacy criteria will have more possibilities to be complied by the parties, since each party may have a more positive perception of the agreement reached for considering that it has been treated fairly and without the other party having ripped it off.

Similarly, these criteria help the parties to better protect themselves before negotiators who may use manipulative or coercive tactics, since on the one hand they may detect them more easily and on the other hand such criteria will help them to refute more easily the arguments proposed which may exclusively satisfy the interests of one sole party.

The most common legitimacy criteria used in a negotiation process are the market price, expert opinions, third parties or neutral experts, laws and regulations, the customary practices within the economic sector, etc. All these elements have a common threat: their resulting value is independent from the parties' will.

In turn, there may be several objective criteria applicable to a specific case, but leading to opposite results. In these cases, we must bear in mind that the existence of a legitimacy criterion does not exclude the other criteria. Consequently, the parties should agree which is the most appropriate or fair objective criterion for the specific case.

It is worth mentioning that objective or legitimacy criteria are not immutable, but they may be modulated by common agreement of the parties in a negotiation. It is therefore recommendable for both parties to cooperate in weighing-up the application of these objective criteria to reach a fair agreement.

Para ello, es conveniente que las partes que intervienen en un proceso negociador sean conscientes de la importancia de incidir en los criterios objetivos que sustentan los argumentos que utilizan, así como de permanecer receptivos ante los criterios objetivos que pueda utilizar la otra parte.

A modo de ejemplo, supongamos que dos personas están negociando el precio de adquisición de un terreno. El vendedor indica que el precio del terreno es 100. Por su parte, un potencial comprador ofrece 80.

En la mayoría de negociaciones, cada parte adopta una posición inicial para, posteriormente hacer concesiones a fin de alcanzar un compromiso.

Así, en este ejemplo abstracto, el vendedor puede argumentar que el precio debe ser 100 porque necesita invertir el importe obtenido de la venta en otro terreno de mayor superficie. El comprador por otro lado, ofrece 80 porque es el dinero que los bancos pueden llegar a prestarle, o por ejemplo, porque necesita invertir 20 en obras de adecuación para el uso al que lo quiere destinar.

“Los acuerdos basados en criterios de legitimidad tienen mayor expectativa de cumplimiento, ya que las partes se sienten tratadas con justicia.”

Este tipo de negociación puede conducir a un acuerdo si ambas partes ceden de sus posiciones iniciales mediante regateo, pero también existe el riesgo de que abandonen la negociación al sentirse condicionadas a aceptar un precio infundado, sin un criterio objetivo, ya que en ambos casos los argumentos empleados son de naturaleza subjetiva y no deberían influir en el proceso negociador.

Sin embargo, se puede obtener un acuerdo si las razones que les llevan a determinar un precio de compraventa están legitimadas en atención a criterios objetivos. Así, en este supuesto concreto, se podrían tomar en consideración elementos relativos al inmueble, tales como:

- El precio de un terreno en la misma zona y de superficie similar.
- El precio de la hectárea en la zona.
- El peritaje que se pueda efectuar.
- El estado en que se encuentra el terreno, los accesos, los suministros de agua o electricidad que existan.

De este modo, las partes pueden acordar el precio en base a los elementos objetivos que más se adecuen al caso concreto.

En estos casos, los criterios objetivos o de legitimidad pueden ser usados como “espada” y como “escudo”.

Como “espada”, desde la perspectiva de que suelen ser las mejores armas para la persuasión, algo fundamental en el proceso negociador, facilitando argumentos más eficaces para tratar de convencer a la otra parte de que una determinada opción puede ser la más justa.

Y como “escudo”, es decir, como defensa ante situaciones o argumentos injustos, como escudo protector que ayude a evitar que la otra parte se aproveche de nosotros cediendo ante exigencias no fundamentadas.

For this purpose, the parties taking part in a negotiation process should be aware of the importance of insisting on the objective criteria supporting their arguments, as well as of being receptive before the objective criteria used by the other party.

As an example, let's suppose that two people are negotiating the acquisition price of a plot of land. The seller says that the price of the plot of land is 100. In turn, a potential purchaser offers 80.

In most of the negotiations, each party adopts an initial position to subsequently make concessions to reach a commitment.

So in this abstract example, the seller may argue that the price must be 100 because it wants to invest such amount in another larger plot of land. The purchaser, in turn, offers 80 because it is the money that banks may lend him or for example because he must invest 20 in refurbishment works for the use to which he has designed the plot of land.

“Agreements based on legitimacy criteria set a greater expectation of compliance, since the parties are considered as fairly treated.”

This type of negotiation may lead to an agreement if both parties give in their initial positions by bargaining, but there is also the risk that they leave the negotiation because they feel tied to accept an unfounded price, without an objective criterion, since in both cases the arguments used are of a subjective nature and should not have any impact on the negotiation process.

However, an agreement may be reached if the reasons leading them to determine a sale price are fair considering objective criteria. In this particular case, elements relating to the property may be taken into account, such as:

- *The price of the land in the same area and of a similar surface area.*
- *The price of the hectare in the area.*
- *The expert report, if any.*
- *The condition of the land, accesses or any existing water and power supplies.*

This way, the parties may agree the price based on the objective elements that better adjust to the particular case.

In such cases, objective or legitimacy criteria may be used as a “sword” and as a “shield”.

As a “shield”, in the sense that they are usually the best arms for persuasion, which is fundamental in the negotiation process. This will facilitate more effective arguments to convince the other party that a certain particular option is the fairest one.

And as a “shield”, i.e., as a defence in unfair situations or arguments, as a protective shield that helps to avoid the other party to rip us off by giving in before unfounded requirements.

BARTOLOME & BRIONES

BARCELONA

Balmes 243, 7º
08006 Barcelona
Tel. (+34) 93 292 20 20

MADRID

Jorge Juan 30, 4º
28001 Madrid
Tel. (+34) 91 577 47 47

LATINAMERICA REP. OFFICE

The four Seasons Office Tower
1441 Brickell Avenue - Suite 1400
Miami FL 33131
Tel. (+1) 305 778 6965

© 2016 Bartolome & Briones, SLP. Derechos Reservados

Legal Newsletter se publica para clientes y amigos de la firma. Los artículos publicados no constituyen asesoramiento legal. Si tiene comentarios o preguntas relacionadas con el contenido de la presente Newsletter, le agradeceremos contacte con nosotros por e-mail: newsletter@bartolomebriones.com
Para más información y artículos, por favor consulte nuestra página web: www.bartolomebriones.com

The Legal Newsletter is published for clients and friends of the firm. The published articles do not constitute a legal opinion. If you have any comments or questions regarding the content of this Newsletter, we would appreciate contact us by e-mail: newsletter@bartolomebriones.com

For more information and articles, please see our website: www.bartolomebriones.com