

2. ¿QUÉ ES LO QUE HA CAMBIADO?



(Wikipedia. John F. Kennedy)

«Los chinos utilizan dos pinceladas para escribir la palabra crisis. Una pincelada significa «peligro», la otra «oportunidad». En una crisis toma conciencia del peligro, pero reconoce la oportunidad».

John F. Kennedy.

Hasta el año 2008, en que empezó la crisis económica en España, el sector de la abogacía representaba el 1,6% del PIB en nuestro país y había generado un volumen de negocio de más de 10.000 millones de euros.

Según el último informe del «Impacto de la Abogacía en la Economía», dirigido por la profesora Elena Mañas de la Universidad de Alcalá y presentado por el Consejo General de la Abogacía Española, un 13% de los letrados debido a la crisis han perdido su empleo o cerrado su despacho. Un total de 16.800 abogados pasaron a engrosar las listas del paro.



(capturando esta imagen puedes acceder a más info sobre este tema)

Quizás, uno de los motivos que justifiquen estas cifras, sea que la crisis española ha estado marcada por un duro golpe al sector inmobiliario pero los concursos de acreedores, las negociaciones bancarias de préstamos hipotecarios, daciones en

pago de activos, procesos penales por alzamientos de bienes..., en muchas ocasiones pasan por la necesidad de la asistencia de un letrado.

Aprovechar la oportunidad pasa primero por reconocer el **panorama jurídico actual** y los cambios producidos en el sector jurídico, entre los que podríamos destacar los siguientes:

1. La colegiación de los abogados tiene como requisito indispensable la realización del Master de Acceso a la Abogacía, en base al Real Decreto por el que se modificó el Reglamento de la Ley 34/2006, de 30 de octubre, que estimó necesario adquirir una cualificación profesional más allá de la sola obtención de un titulación universitaria tanto para la consecución del título profesional de abogado. Este proceso de capacitación profesional supone la superación de una formación especializada que ha de incluir un periodo de prácticas externas.

Los colegios profesionales en España tienen como función velar por el correcto ejercicio del Derecho y el estar colegiado hace que el cliente pueda contar con la máxima confianza de que quien va a resolver sus inquietudes posee el título, la habilitación y el control adecuado para hacerlo.

2. Deontología y Publicidad. Inicialmente, el mundo de la publicidad estaba vetado a la abogacía. A día de hoy, la liberalización del comercio y de Colegios Profesionales ha cambiado el panorama profesional, tal y como recoge el actual Estatuto General de la Abogacía. La publicidad de nuestro sector queda sujeta a una doble normativa:

Al régimen disciplinario propio, recogido en el Estatuto General de la Abogacía y en otras normas deontológicas que regulan la profesión.

A la Ley General de la Publicidad y la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y Comercio Electrónico, basándose en el respeto de la competencia leal, al principio de veracidad y al secreto profesional. Sólo existe una restricción específica a la libertad publicitaria de los abogados en determinadas circunstancias: en el caso de grandes catástrofes.

De todas formas, la ausencia de una regulación completa, clara, específica y adaptada a las necesidades específicas de los abogados, hace que se incremente exponencialmente el riesgo de que aparezcan malas prácticas que empañen el tradicional buen hacer del sector en esta materia.

3. En el **ejercicio de la abogacía actual** hay que mencionar especialmente a dos figuras que están adquiriendo un papel relevante: **el paralegal y el mediador**.

- **El paralegal:** trabaja bajo la supervisión de un abogado, no precisa ser licenciado, pero si debe dominar el lenguaje, la expresión y tiene que tener capacidad de rehacer un escrito para mejorar la forma y el entendimiento, sin variar ni un ápice su contenido. Su labor se basa en investigar, analizar asuntos de índole legal, preparar alegatos...realizando fundamentalmente un trabajo de investigación y preparación que un abogado necesita listo antes de que un proceso comience.

- **El Mediador:** Presenta una alternativa a la resolución de conflictos por vía judicial. Se trata de una figura neutral regulada por el Real Decreto 980/2013, de 13 de diciembre, por el que se desarrollan determinados aspectos de la Ley 5/2012, de 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles.

4. El aumento de la competencia y la sobreinformación, que existe en internet, explica que antes se acudiera a los servicios de un abogado para realizar consultas y ahora con un clic se puedan obtener millones de resultados con una búsqueda en Google. El problema, por lo tanto, no está en encontrar información, sino en saber de dónde proviene y poder tener la seguridad de que es fiable.

A día de hoy, si buscamos en Google la palabra abogado aparecerán aproximadamente 17.000.000 resultados en español, en inglés 80.600.000 y Abogado 3.0, pese a su reciente aparición, tiene ya 1.900.000 resultados de búsqueda.



(capturando imagen con tu smartphone puedes comprobarlo)

El encontrar información de manera gratuita, sumado a la posibilidad de poder consultar opinio-

nes y valoraciones de millones de usuarios sobre la misma, ha desembocado en una devaluación de los servicios jurídicos en general, llegando a un punto en que la percepción subjetiva que los clientes tienen es: mismos servicios a un menor precio.

De ahí la importancia de diferenciarnos y poner en valor que nuestro asesoramiento jurídico es y debe de ser altamente personalizado y está respaldado por una reputación profesional y fiable.

Un menor precio puede repercutir negativamente en nuestra imagen en el medio–largo plazo, no se trata de cobrar menos sino de cobrar en función de nuestra diferenciación.

5. El fenómeno lowcost, los «commodities jurídicos» y la abogacía virtual han provocado un intenso debate en Twitter sobre la calidad y la forma de trabajar del sector jurídico.

Como ejemplo tenemos el Reino Unido donde, a partir de la «Ley Tesco», se ha empezado a liberalizar el mercado jurídico, permitiendo la entrada a empresas cuyo principal negocio no es la abogacía, pero que, aprovechando sus grandes estructuras, pueden ofrecer servicios jurídicos a un menor precio gracias a las economías de escala.

Si tenemos estrictamente en cuenta que el término «comodities» puede ser entendido como la compra – venta de materias primas estandarizadas y sin apenas transformación -, no parece lógico que un despacho entienda el «lowcost» como una estrate-

gia de marketing donde se ofrece un servicio a un menor precio, a cambio de una bajada de la calidad. Sería tirar piedras a nuestro propio tejado. El trabajo de un abogado no consiste en cortar y pegar basándose en contratos modelo, sino en una labor artesanal. No olvidemos que una de las funciones más importantes de un abogado es el asesoramiento legal y personalizado a los clientes para garantizar el derecho de defensa a lo largo de un proceso, siendo el punto de conexión entre un estado social y democrático de derecho.

No podemos comparar una compañía de vuelos «*Lowcost*», donde hay un destino que es seguro independientemente de la calidad del servicio, con la abogacía. Un abogado está deontológicamente obligado a poner todos los medios necesarios para alcanzar un fin: el bien de su cliente. Reducir la calidad del servicio podría comprometer el fin último del servicio que se está prestando.

Sin embargo, en la abogacía se está produciendo un cambio importantísimo en base a las tecnologías que podrán automatizar determinados procesos de gestión, pudiendo ser estos realizados por superordenadores como Watson del que hablábamos al principio. Pero los robots no sonríen, por lo que tenemos que tener en cuenta que las tareas de un abogado deben trascender de la mera gestión documental a una labor preventiva y artesanal basada en la plena confianza del cliente que puede modernizarse pero nunca perderse.

No podemos olvidar que las tecnologías deben ayudarnos a trabajar más y mejor, pero que la verdadera vocación del jurista o «advocatus» es ayudar a los demás.

6. La falta de adaptación tecnológica supone la dilación de los procesos judiciales en muchas ocasiones, por ello debemos abandonar el modo artesanal de trabajar y tender a la modernización tecnológica de los despachos, a la digitalización y aprovechamiento de las nuevas TIC para agilizar las gestiones diarias, ahorrar recursos y optimizar las comunicaciones con el cliente y con las administraciones públicas.

Para Rubén Vázquez, abogado de Ortí y Haro y socio de Enatic, nuestro país vive en el siglo XIX a nivel de justicia: «La gran diferencia con el resto del mundo es que seguimos teniendo que presentar escritos en papel en los juzgados, tenemos un sistema de notificaciones telemáticas mejorable y los jueces siguen pensando que eso de Internet es cosa de la juventud».

En julio de 2011, fecha en la que yo trabajaba en el departamento de comunicación en Cremades & Calvo-Sotelo, presentamos la reclamación administrativa en representación del colectivo de afectados por los daños morales y materiales producidos por el cierre del espacio aéreo español los días 3 y 4 de diciembre. Para ello un equipo de cincuenta abogados se ocupó de recoger, ordenar, analizar para posteriormente digitalizar los documentos presentados, gracias a un sistema de medio la gestión masiva de documentación llamada RTSIS,

manejando 100.000 documentos y datos (gastos, recibos, comprobantes de taxi, hoteles, dietas...) de los más de 15.000 correspondientes a los reclamantes. Debido a la falta de adaptación tecnológica, no todos los juzgados pudieron recibir la información en formato digital y se presentaron 47 cajas con documentación de los afectados y 12.256 poderes, con la consiguiente demora debido a la acumulación de papeles para analizar.

7. El pago de las tasas judiciales: Mucho se ha hablado de las, ya famosas, Tasas Judiciales, y las resalto con mayúsculas porque no es suficiente dado el perjuicio diario que están causando a miles de ciudadanos y personas jurídicas, quienes se ven impedidos tanto al acceso a los Juzgados y Tribunales de Justicia o a los Recursos de los que el sistema judicial dispone. La implantación de las reseñadas Tasas supone una grave vulneración de la llamada Tutela Judicial Efectiva impidiendo que, por causas estrictamente económicas, las personas físicas y jurídicas se vean impedidos de hacer valer sus derechos, quedando en absoluta desventaja con grandes empresas, multinacionales, organismos públicos o simplemente con respecto a personas pudientes que sí pueden permitirse «el lujo» de pagar las citadas Tasas. El abogado ha asumido, debido a dichas Tasas, un papel si cabe más complicado que el que ya históricamente tenía; ahora no sólo se debe asesorar al cliente a fin de que interponga una determinada demanda o recurso, además de los riesgos que ya existían al hacerlo, hoy en día habrá que sumarle unas importantes cantidades que van a conseguir que, de no resolverse favorablemente, el perjuicio al cliente se multiplique con las consiguientes consecuencias que esto conlleva.

El daño realizado ya no se podrá subsanar, sin embargo, y viéndole el lado positivo, la mayoría absoluta de los juristas, incluyendo Letrados, Jueces, Fiscales y Procuradores, sabemos a ciencia cierta que estas Tasas Judiciales son absolutamente contrarias a nuestra Constitución. Son ya cuatro las cuestiones de inconstitucionalidad presentadas por los jueces y existe una larga lista de recursos por lo que el Tribunal Constitucional tendrá desde mi punto de vista, que tomar la única decisión que cabe tomar: declarar la inconstitucionalidad de las reseñadas Tasas Judiciales y su inmediata expulsión de nuestro ordenamiento jurídico.



(link a un blog de juristas contra la tasa judicial)

8. La Abogacía post-tasas judiciales o «trabajar por amor al arte»: Las «odiadas» Tasas Judiciales han incrementado un problema que ya, en menor medida, existía en el mundo de la Abogacía como son los impagos de minutas por parte de los clientes. Tras la crisis económica y, sobre todo, tras la implantación de dichas Tasas Judiciales, la Provisión de fondos que se le solicitaba al cliente al comienzo del pleito, junto con el pago del Procurador, de ser necesario el mismo, ha pasado a ser una costumbre del pasado. A día de hoy, se solicita, además de la Tasa Judicial respectiva y del pago de la cuenta del Procurador, una Provisión de fondos para poder afrontar un adelanto del pago del procedimiento.

En muchos casos, los clientes desistirán de iniciar cualquier litigio debido a los altos costes, por lo que no queda otra que renunciar a dicha Provisión de fondos a fin de no perder clientes, con la consecuencia del aumento exponencial de la morosidad, convirtiendo esta profesión, que ya de por sí era vocacional, en poco menos que «trabajar por amor al arte».

Las medidas para cobrar dichos impagos son varias, cada una de ellas menos halagüeña: esperar a que la honradez del cliente le haga venir voluntariamente a pagar (lo que te llevará muy posiblemente a la ruina); demandar a tu cliente (morder la mano que te «debería» dar de comer), con los costes de tiempo, dinero e incertidumbre pertinentes, ya que muchas veces ni aún así cobrarás, suponiendo una inversión de tiempo y dinero infructuosa. Ante este panorama, o se seleccionan los clientes como si fuésemos entidades bancarias pidiendo solvencia previa, o bien continuamos trabajando por amor al arte y así el creciente cierre de despachos de abogados, que se viene produciendo, o la grave bajada de ingresos de los que aún continúan, resultando en la pérdida de poder adquisitivo del gremio que se ha venido dando en los últimos años.

¿Entonces qué costes recortamos?

Quizás, el adaptarse a estas circunstancias económicas pasa por empatizar con el cliente. Debemos emplearnos a fondo para lograr reducir costes y optimizar los recursos, pero Nunca reduciendo la calidad de nuestra atención al cliente. Los despachos de abogados deben centrar su atención en repensar la organización de base, modelos de precios y de prestación de servicios que han dominado el mercado durante varias décadas.