



**Rafael del Rosal García**

Abogado

Personalmente, me encuentro en el amplio sector de la abogacía, que considera que su implantación en el ejercicio empresarial de la defensa rompe radicalmente con nuestra regulación ética, para colocarse fuera de ella

## Abogacía ‘low cost’ 2.0

Cuando escribo estas letras he sido invitado como ponente al XII Congreso Nacional de la Abogacía Española, bajo el título de esta columna. Para abordar el papel de las plataformas 2.0 en la abogacía *low cost* y facilitar su comprensión resulta conveniente abandonar la terminología anglosajona por oscura y abordar la economía de *bajo coste* como sistema, por serlo y como única forma de ubicar y apreciar el papel que juega en ella cada uno de sus elementos y sus riesgos éticos.

Questionada en general por buena parte de los economistas de prestigio y sin haber podido encontrar análisis o pronunciamiento alguno al respecto de los órganos rectores de nuestra profesión, me encuentro en el amplio sector de la abogacía, que considera que su implantación en el ejercicio empresarial de la defensa rompe radicalmente con nuestra regulación ética, para colocarse fuera de ella.

Fundan mi convicción razones de peso que comienzan por la denominación *bajo coste* que, absolutamente falsa, no hará verdadera el idioma inglés. Pues tendente a la economía de

suma cero, si es de bajo coste para alguien, lo será de alto coste para otro, toda vez que el valor estándar de los servicios jurídicos de calidad en el mercado no cambiará según el reparto que hagamos de su coste.

Lo que hace de la expresión *bajo coste* publicidad engañosa, al esconder que el coste se limita a ser bajo para el empresario prestador de los servicios jurídicos y, por tanto, que será alto en riesgos y mala calidad para el usuario que los comprará atraído por precios de ahorro aparente y alto también en plusvalía para los despachos y los abogados asalariados o falsos autónomos, presos en la red de negocio, que los prestarán por cuenta del empresario intermediario en la frontera de la *venta a pérdida*, atraídos por la necesidad. Todo ello sin contar los costes sociales que entraña.

He dicho *intermediario* pues todo el sistema, aunque variado en modelos, descansa sobre un mecanismo oculto y a la vez eliminado de la responsabilidad deontológica del empresario, que viene a ser la llave que permite a éste generar y organizar la necesaria red clientelar de profesionales y usuarios de su negocio de *bajo coste*: la

intermediación o pago de comisiones por reparto de clientes captados. Odiosa práctica que la abogacía prohíbe por indigna y seguirá prohibiendo a los abogados en su Código Deontológico -actual art. 19, futuro art. 18 con autodispensa sorprendente-, pero permite a las sociedades profesionales de intermediación, verdadero sujeto de imputación empresarial de la abogacía *de bajo coste*, de acuerdo con esa joya del derecho ficción que es la exposición de motivos de la Ley que las regula (2/2007, de 15 de marzo).

Algoritmo que permite disponer de una plataforma empresarial de captación desleal de clientes fidelizados a prima de cuota baja y el reparto de asuntos bajo comisión a despachos o abogados adscritos a la red como falsos autónomos sin costes laborales y todos ellos bajo riesgo disciplinario de intermediación, despenalizada para la empresa, con alta especialización para abaratar el coste hora de trabajo, que en algunos modelos se podría estar produciendo por riguroso turno de reparto en lo que, además, conculcaría la prohibición de desempeñar funciones de los Colegios de Abogados de nuestro Estatuto General, pues se trataría de un verdadero Turno de Oficio privado y de lujo, sin tope máximo de ingresos. Y todo, en la más rigurosa opacidad, indetectable incluso bajo queja por quebrantos éticos de la función de la defensa y no de la empresa de la defensa.

Se comprenderá fácilmente que, en este contexto, las plataformas 2.0, tan pródigas en ventajas tanto colaborativas como interactivas, producirá nuevos dilemas éticos sobre todo

en la medida en la que el empresario intermediario gana una posición de dominio en la dirección de la defensa que corresponde al abogado, pudiendo conseguir un alto nivel de fraccionamiento del producto, rentabilizando las destrezas de su red de abogados para obtener lo mejor de cada uno pero desconectando a éstos del sujeto y del interés de la defensa y de su licitud con merma acusada de su independencia.

Llegados al punto el dilema será decidir entre contemplarlo complacidos o tomar conciencia de que pudiéramos encontrarnos ante un monstruo del calibre de los dragones de la Khaleesi Targaryen, que pudiera devorar de un golpe el crédito social de la profesión.

Para evitarlo, debemos felicitar a nuestro máximo órgano gobierno corporativo de que ya no escondamos al dragón y lo haya puesto sobre la mesa, como primer paso para hacerle frente. Del mismo modo que resulta de agradecerle que haya puesto en pie el "Plan Estratégico 2020" acreditando su voluntad política de estudiar a fondo los retos de la nueva abogacía, en foros de análisis e investigación que cabe pensar alcancen al problema que nos ocupa.

Quedarían no obstante tareas importantísimas pendientes para determinar su posible legalización: concluir su estudio, que nuestras máximas instituciones adoptaran posición ante la misma y, finalmente, la trajeran en ponencia a Congreso deliberativo, como los que reivindicaba aquí en mi columna del mes de abril y reivindicaré ante el propio Congreso, adecuando después su regulación ética a lo así concluido.

## Rafael del Rosal García

Abogado

El dilema será decidir entre contemplarlo o tomar conciencia de que pudiéramos encontrarnos ante un monstruo del calibre de los dragones de la Khaleesi Targaryen, que pudiera devorar de un golpe el crédito social de la profesión