



PROXIMA ESTACION: EL PROCURADOR “LOW COST”
IGNACIO LOPEZ CHOCARRO – SEPTIEMBRE 2017

Vivimos tiempos difíciles e inciertos en los que no sabemos si en algún momento va a ceder el suelo por el que profesionalmente transitamos.

Todas las profesiones están cambiando y la nuestra por supuesto también. Hay cambios positivos y también algunos otros que podrían llegar a poner en peligro la propia existencia de la procura. Afortunadamente, creo que aún estamos a tiempo de buscar puntos de encuentro, en los que sabiéndonos adaptar a las nuevas exigencias de la sociedad, podamos evitar que nuestro mercado profesional se convierta en una especie de “jungla” de la que nadie saldrá ileso.

Las modas han cambiado, las formas de prestar los servicios y su retribución también. Lo que empezó como una estrategia comercial de las compañías aéreas se ha ido extendiendo a otros muchos tipos de negocio. El LOW COST está de moda y ha venido para quedarse.

Ante ese panorama, creo que es imprescindible reflexionar acerca de los peligros que puede suponer para nuestro futuro más próximo la tentación de aplicar este sistema a nuestra profesión, donde, no lo olvidemos, estamos actuando y colaborando con uno de los servicios públicos esenciales en cualquier país moderno y democrático como es el de la Justicia y su Administración.

Para concretar ese riesgo permítanme ponerles un par de ejemplos.:

La Agencia de noticias Bloomberg publicó recientemente un análisis acerca de cuál era la palabra que más se había mencionado en los 12 últimos meses durante las teleconferencias entre directivos de empresas con analistas e inversores. Parecía lógico pensar que habría sido “Trump”, no es así?. Pues no. Si el nombre del actual Presidente de los EEUU había sido mencionado 1.000 veces, la del gigante de las ventas on line AMAZON lo había sido nada más y nada menos que 1.800.

Efectivamente el gigante liderado por Jeff Bezos se está convirtiendo en una especie de ciclón, un cuasi monopolio del comercio *on line* que está arrasando a las grandes cadenas de venta al por menor americanas, destruyendo el comercio minorista tal y como lo veníamos conociendo hasta ahora. Tal es el peligro, que entre las empresas

cotizadas en el mercado bursátil americano ya corre la frase *“si no temes a la Casa Blanca, témele a Amazon”*.

La segunda noticia, mucho más próxima a nosotros y que por desgracia sigue estando de plena actualidad, es la huelga del personal de seguridad en el Aeropuerto de El Prat.

Son muchos los ingredientes que han derivado en dicho conflicto laboral, pero parece indiscutible que uno de ellos ha sido la política de concursos y subcontrataciones a la baja, cada vez más habituales en el sector público (también en el privado...), donde lo que prima es el precio y no el valor añadido o un servicio de mayor calidad, especialmente necesario cuando hablamos de servicios públicos.

Al parecer hubo empresas o compañías de seguridad que no quisieron tomar parte en el concurso de AENA, cuyas acciones, dicho sea de paso, se han revalorizado en un 186% en los dos últimos años, ante la imposibilidad de rentabilizar el convenio.

En definitiva, como ha dictaminado el propio árbitro del conflicto, los concursos con precios a la baja tienden a depreciar el trabajo.

Cojamos estas dos noticias, agitémoslas como un peligroso cóctel y trasladémoslo a nuestra profesión.

Si bien es cierto que la proliferación de algunas “plataformas” profesionales es muy legítima si respetan las reglas del juego aunque actúen en partidos judiciales muy alejados de sus respectivos domicilios profesionales, también es cierto que a veces cuestionan uno de los pilares sobre los que siempre se ha sustentado nuestra profesión: la necesaria proximidad al Tribunal ante el que actuamos, una condición esencial, a menos que nos consideremos meros presentadores de escritos telemáticos o en papel y gestores de notificaciones. Una concepción que, de implantarse, nos llevaría de cabeza a la U.V.I. por no decir a un paso de dar el último suspiro.

Como se ha visto en otros mercados, esas “plataformas de gestión on line” (nadie tiene el don de la ubicuidad), suelen ir acompañadas de un brutal descenso en el precio de los productos que se ofrecen, que suele llevar aparejada una sensible reducción en la calidad de los productos o servicios que se prestan.

Por otra parte y a consecuencia de la brutal crisis económica que hemos padecido y de los “revolcones” que la Justicia Europea le ha dado a nuestra legislación en materia bancaria y de consumidores, nuestros Tribunales reciben miles de reclamaciones “seriadas” (preferentes, cláusulas suelo, salidas a bolsa etc.) que han provocado no sólo la creación de Juzgados Especializados, sino también que los afectados, ya sean actores o demandados, hayan buscado refugiarse en el “low cost” para atender a esas demandas; unos ofreciendo trabajar a resultados y otros sometiendo la defensa de sus intereses a concursos para adjudicarlos en la mayoría de los casos a quien ha ofrecido no el mejor servicio sino el precio más barato.

Insisto, tanto la creación de esas “plataformas” de colaboración a nivel profesional como los concursos para hacerse con los servicios de defensa jurídica y en su caso de representación procesal de una determinada mercantil, son ab initio muy legítimos, siempre que respeten las reglas que hoy en día (al menos de momento) regulan nuestra profesión.

Algunos me dirán y no sin razón, que nuestra profesión necesita realizar cuanto antes ciertos cambios que afectan a algunas de nuestras principales instituciones, cambios que muchos como el que suscribe venimos reclamando desde hace ya muchos años, pero que no son tan fáciles de abordar y parece que aún menos de obtener un elevado grado de consenso para lograr su definitiva reforma. Sin ir más lejos tenemos nuestro arancel (me hago cansino pero lo primero que deberíamos cambiar es su nombre...) que claramente necesita adaptarse a las nuevas realidades de nuestro tiempo.

Nuestras retribuciones no pueden contar únicamente con la ecuación tipo de procedimiento/cuantía (dato sin duda importante por ejemplo para valorar nuestra posible responsabilidad civil) sino que debe introducirse el concepto o la variable de las horas dedicadas a cada proceso, tal y como sucede en otras profesiones jurídicas muy próximas a la nuestra.

En procedimientos de escasa cuantía o presuntamente sencillos en su tramitación o en temas penales de larga tramitación, nuestra retribución puede llegar a ser calificada como indigna; en cambio en procedimientos de elevadas cuantías, como en la mayoría de recursos de apelación o de casación, nuestra retribución debería ser revisada a la baja o establecer un tope máximo. Parece que ésta es la vía que “sugiere” Europa.

Ya sé que muchos no estarán de acuerdo conmigo y me recordarán que hace menos de un año el propio Tribunal de Justicia Europea avaló la legalidad de nuestro sistema arancelario. Sin faltarles parte de razón permítanme con toda la modestia del mundo y el máximo respeto, recomendarles una detenida lectura de la Sentencia del pasado 8 de diciembre. Se podrá comprobar como el tribunal deja imprejuizadas algunas cuestiones que fueron objeto de debate. Un dato que, junto a las últimas resoluciones de nuestro Tribunal Supremo y aún sabiendo que busca cualquier resquicio para reducir nuestras minutas, hace necesaria una urgente reforma. Hay casos de flagrante desequilibrio y muy difícil defensa, cuando por ejemplo las retribuciones del procurador exceden, incluso a veces en más del 50%, de las minutas del letrado director del asunto.

No me mal interpreten, no pretendo “pontificar” sobre nada y me anticipo a cualquier posible crítica o “duda” que suscite. Efectivamente, quien esté libre de culpa que tire la primera piedra. Yo no puedo hacerlo pues sería deshonesto con mis compañeros si pretendiese decirles que en más de 25 años de ejercicio profesional nunca he incumplido nuestras normas arancelarias. Creo que nadie, ni yo tampoco, está capacitado para establecer el umbral de la racionalidad o la dignidad profesional en determinados casos de descuento.

Pero en lo que posiblemente todos coincidiremos es en que aceptar decenas de procedimientos ordinarios o de ejecución, sea cuál sea la cuantía, por sumas que van desde los 10 a los 100.-€ por procedimiento, no es sólo un claro ejemplo de “dumping” o venta por debajo del precio de coste, sino que supone una malísima por no decir penosa imagen, que puede poner en riesgo nuestro futuro, dado que como ya he señalado antes, es práctica bastante habitual que esa drástica reducción de precios vaya acompañada de una equivalente o proporcional bajada en la calidad de los servicios que se prestan. Baste observar las bases de datos Jurisprudenciales, en los que abundan cada vez más los fallos condenatorios por responsabilidad profesional, una realidad que todos padecemos mediante un constante incremento de nuestras primas de seguro por responsabilidad civil (más de un 400% en los últimos cinco años).

Qué duda cabe que todos los Colegios profesionales deberemos estar muy atentos a las nuevas tendencias de nuestro mercado, exprimiendo con ingenio y adaptando a las nuevas realidades nuestros respectivos Estatutos sin perder de vista, claro está, a las Instituciones regularizadoras de los mercados y de la competencia.

Estoy seguro de que existen espacios de convergencia, puntos de encuentro con estas Instituciones, en los que aun respetando las reglas del libre mercado, permitan tutelar los legítimos derechos y obligaciones de los procuradores y, especialmente, los derechos del consumidor a unos servicios de representación técnica de máximo nivel, sin que una lenta pero cada vez más efectiva y real desregulación pueda poner en peligro su calidad, que en el ámbito en el que actuamos (tutela judicial efectiva) debe ser máxima.

Sin perjuicio de todo lo anterior, no olvidemos que si algo resulta imprescindible para no perjudicar a nuestra profesión es el esfuerzo individual de cada uno de nosotros, desde los más veteranos hasta los que acaban de entrar en la misma.

Nadie mejor que nosotros para reflexionar y alertarnos ante estrategias forzadas por terceros que pueden llegar a comprometer gravemente nuestro futuro.

La amenaza es real y hemos de saber afrontarla.

El escenario que dibujó la pérdida de la territorialidad (en mi opinión, rasgo esencial de la procura) ha abierto muchos frentes que debemos saber abordar con inteligencia y sobre todo con la unión por parte de todos. Las corrientes liberalizadoras que llegan desde Bruselas hacen imposible volver a escenarios anteriores a esa pérdida, pero en cambio pueden abrirnos nuevos horizontes como por ejemplo los de la actuación con mayores competencias en la ejecución, que pueden ser una clara garantía de futuro.

Es triste pero debemos ser conscientes de que al igual que nuestro futuro, nuestra posible extinción no depende sólo de un repentino o no cambio legal impuesto desde fuera o desde dentro de nuestras propias fronteras, sino que principalmente estamos nosotros para poner los cimientos de ese incierto futuro con estrategias “cortoplacistas”

que nos conduzcan por el sendero equivocado y luego sea ya demasiado tarde para rectificar.

Como se decía en aquella novela escrita por L. Davis sobre la Antigua Roma, el enemigo está en casa.

Seamos optimistas, busquemos con tesón (créanme que se está haciendo) nuevos campos de actuación, pero abramos bien los ojos y no miremos hacia otro lado ante estrategias que nos pueden perjudicar a todos.

PD: A la hora de redactar este artículo apenas han transcurrido unas pocas semanas de los terribles atentados de Barcelona y Cambrils. Tan solo 48 horas después los Colegios de Procuradores de Barcelona y Madrid decidieron coordinar sus esfuerzos y crear rápidamente un turno especial para representar gratuitamente a las posibles víctimas y a sus familiares. Sirvan estas líneas como una muestra más de solidaridad con las víctimas y de enérgica condena a los terroristas.