



La organización
profesional básica
del abogado

“La organización básica del abogado”, que publica la **“Cátedra Mutuality”**, de la Mutuality de la Abogacía, ofrece a los aspirantes a ejercer la abogacía una formación que aglutina, para su interés propio, todos aquellos conocimientos que interesan a los jóvenes abogados a la hora de iniciar su andadura profesional. En una sola disciplina se reúnen un conjunto de conocimientos necesario para dar sus primeros pasos como profesionales.

Los contenidos didácticos se dividen en seis módulos, que comienzan con las formas de ejercicio y asociación, la fiscalidad y las obligaciones contables de las distintas formas de ejercicio, la previsión social de los abogados, y su responsabilidad civil y penal y su aseguramiento. Por último, se incluyen materias sobre la organización del despacho y protección de datos, y sobre marketing de despacho.

Además, la Cátedra Mutuality, a través de la Fundación de la Mutuality, ofrece un importante programa de becas para los alumnos de las Escuelas homologadas por el C.G.A.E. y ha diseñado unos Premios a la Excelencia para aquellos aspirantes que concluyan su formación con los expedientes más brillantes.

Todas estas iniciativas tienen por finalidad acercar la Mutuality a los jóvenes y que los futuros abogados alcancen la excelencia formativa y puedan prestar un alto nivel profesional a la sociedad.

Es una obra realizada en equipo, llevada a cabo con ilusión para ofrecer a los alumnos de las Escuelas de Práctica Jurídica unos contenidos que esperamos resulten de utilidad para la formación de los futuros abogados.

Esta obra ha sido realizada por:

Carlos Ais Conde. Abogado desde el año 1991 ha dedicado parte de su actividad profesional a la formación de abogados, interviniendo tanto en la gestión de centros de formación como en la docencia. Ha sido Director de la Escuela de Práctica Jurídica del Colegio de Abogados de Vizcaya y miembro de las Comisiones de Formación del Consejo General de la Abogacía y del Consejo Vasco de la Abogacía. En la actualidad ejerce como abogado en Bilbao y es profesor del Máster en Abogacía y Práctica Jurídica de la Universidad de Deusto, participando habitualmente como director académico en la organización de cursos y jornadas jurídicas.

Xavier Felip Arroyo. Es abogado ejerciente desde 1984 en materias de derecho privado, especialmente en sucesiones, familia y derecho patrimonial, y postgrado en formación de formadores. Dirige la Escuela de Práctica Jurídica del Colegio de Abogados de Sabadell desde 1992 en la cual es tutor de uno de los despachos colectivos. También es profesor de la Facultad de Derecho ESADE-Universidad Ramon Llull y dirigirá su futuro Master de Acceso a la Abogacía. Es colaborador activo de la Comisión de Formación del Consejo General de la Abogacía Española. Ha coordinado el módulo de litigación civil en la edición 2010-2011 del Master de Acceso a la Abogacía de la Universidad Autónoma de Barcelona conjuntamente con los Colegios de Abogados de Barcelona, Granollers, Manresa, Mataró, Sabadell y Terrassa. En el período 1997-2011 ha sido el responsable de formación inicial en el Consell dels Il·lustres Col·legis d'Advocats de Catalunya. Ha impartido distintos cursos, conferencias y jornadas dirigidos a abogados y a formadores de Escuelas de Práctica Jurídica de España. También ha impartido clases de derecho procesal en la Universidad Autónoma de Barcelona y ha escrito artículos para el Diario La Ley.

Blas Jesús Imbroda Ortiz. Es abogado en ejercicio desde julio de 1981, Decano del Colegio de Abogados de Melilla desde Marzo de 2001 y Vicepresidente de la Comisión de Formación del Consejo General de la Abogacía Española. Ha sido Profesor de la Universidad de Granada, siendo actualmente Profesor Tutor de Derecho Penal de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Ha sido ponente en materia de formación en las IV Jornadas de Juntas de Gobierno de Colegios de Abogados celebradas en Tenerife y ha dirigido cursos, impartido numerosas conferencias y publicado artículos.

Cátedra Mutuality

La organización profesional básica del abogado

© Mutualidad General de la Abogacía. Cátedra Mutualidad.

Impresión: Dedinfort

ISBN: 978-84-615-4129-8

Depósito Legal: M-40728-2011

Septiembre 2015

Número de ejemplares de la tercera edición: 5.000





Índice

Presentación	009
Módulo 1: Formas de ejercicio y asociación	019
Parte Primera:	
El ejercicio de la profesión de abogado	021
1. Funciones del abogado	023
2. Requisitos para el ejercicio de la profesión de abogado y ámbito territorial del ejercicio	024
3. Alternativas de ejercicio de la abogacía	027
4. Obligaciones previas al ejercicio	028
Parte Segunda:	
Modalidades del ejercicio profesional	031
1. Ejercicio individual	033
2. Ejercicio colectivo	037
Módulo 2: La fiscalidad y las obligaciones contables de las distintas formas de ejercicio	043
1. La tributación de los abogados	045
2. Ejercicio individual de la abogacía	046
3. Ejercicio colectivo de la abogacía	057
4. Obligaciones contables y formales	062
Módulo 3: La previsión social de los abogados	067
1. Sistemas de previsión y situaciones a cubrir	069
2. Coberturas y su alcance	076
3. Especialidades fiscales	083

Módulo 4: La responsabilidad civil y penal del abogado y su aseguramiento	085
1. La responsabilidad civil de los abogados	087
2. La responsabilidad penal de los abogados	093
3. El seguro de responsabilidad civil profesional de los abogados	096
Módulo 5: Organización del despacho y protección de datos	103
Parte Primera: Organización del despacho	105
1. Organización del propio tiempo	106
2. Medios humanos	107
3. Medios materiales	108
4. Aplicaciones informáticas	112
5. Medios intelectuales	115
Parte Segunda: El tratamiento de datos en un despacho de abogados	119
1. La protección de datos en la actividad del abogado	121
2. Definición y términos básicos de la protección de datos	122
3. Principios fundamentales de la protección de datos	124
4. Derechos de las personas afectadas por el tratamiento de datos	127
5. Notificación e inscripción de los ficheros	129
6. Medidas de seguridad	130
7. Infracciones y sanciones	131
8. Normativa	133
9. Datos de interés	134

Módulo 6: Marketing de despacho	137
1. Introducción	139
2. Diagnóstico de la situación actual	140
3. Ventajas competitivas, marca y posicionamiento	142
4. Fijación de objetivos	144
5. Comunicación	145
6. Plan de marketing	147
7. Trato con el cliente y fidelización	150
8. Política de fijación de honorarios	152
9. Dudas frecuentes	154

PRESENTACIÓN

Miguel Ángel Hortelano Rodríguez

Vocal de la Junta de Gobierno de la Mutualidad de la Abogacía.

Presidente del Comité Cátedra Mutualidad.

En el texto que tienes en tus manos, la Mutualidad de la Abogacía, ha plasmado los contenidos didácticos de *Cátedra Mutualidad*. Un proyecto que nació de la ilusión compartida con las Escuelas de Práctica Jurídica, de poder ofrecer a los aspirantes a ejercer la abogacía una formación para su interés propio que aglutinara todos aquellos conocimientos que interesan a los jóvenes abogados a la hora de iniciar su andadura profesional.

Se trata de ofrecer en una sola disciplina un conjunto de conocimientos que resultan esenciales para dar los primeros pasos como profesionales. Todos sabemos que la formación universitaria, unida a la formación práctica obtenida en las Escuelas de Práctica Jurídica y Masters de acceso a la profesión, os facultará para ejercer la defensa de los intereses que os encomienden los ciudadanos, pero acaso no existía de forma específica, o al menos se

encontraban algo dispersos, esos necesarios conocimientos que debemos tomar en consideración a la hora de orientar recursos y acciones en el inicio de nuestro periplo profesional, ya sea por cuenta propia en el ejercicio liberal de la profesión, de forma individual o asociada, o sea desempeñándola por cuenta ajena en despachos de mayor o menor magnitud.

Así nació Cátedra Mutualidad, con la ilusión de servir de ayuda para darte ideas que puedan guiarte en este proceso y te posibiliten tomar las decisiones adecuadas dentro del abanico de posibilidades que tienes delante a partir de este momento.

Además de esto, la Mutualidad de la Abogacía, a través de su Fundación Obra Social, ofrece un importante programa de becas para los alumnos de las Escuelas y Masters homologadas por el CGAE y ANECA, y por añadidura ofrece unos Premios a la Excelencia para aquellos aspirantes que concluyan su formación con los expedientes más brillantes. Cátedra Mutualidad te brinda, finalmente, la cobertura de un seguro de accidentes de forma gratuita. Puedes acceder a las condiciones y contenidos completos a través de nuestra web: www.mutualidadabogacia.com

Como puedes observar los contenidos didácticos de la Cátedra Mutualidad, que titulamos *La organización profesional básica del abogado* y que encontrarás en este manual, se dividen en seis módulos con una duración de veinte horas lectivas. En primer lugar, se tratan las distintas *Formas de ejercicio y asociación* donde se estudian las alternativas existentes para el ejercicio de la abogacía dando un repaso a los requisitos legales, estatutarios y colegiales de cada una de ellas, así como los pasos previos a dar para colegiarte en el Colegio de Abogados de tu residencia habitual, bien sea por cuenta propia o en forma societaria, de carácter civil,

mercantil o profesional, así como examinaremos de qué forma se articula la relación laboral especial de quienes ejercerán la abogacía por cuenta ajena.

El segundo módulo se denomina *La Fiscalidad y las obligaciones contables de las distintas formas de ejercicio*. En esta disciplina se aprenderán las obligaciones tributarias de los abogados que aunque no difieren de las que corresponden a otros colectivos profesionales, sí que merecen ser examinadas con el detenimiento preciso al objeto de elegir el régimen más adecuado a nuestras circunstancias, dentro de los distintos que nos permite la norma fiscal. También revisaremos las obligaciones de tipo formal y contable, y las ventajas e inconvenientes de los distintos regímenes a los que tienes la posibilidad de acogerte.

A *La Previsión social de los Abogados* dedicamos también un importante capítulo con especial dedicación, pues al fin y al cabo la Mutualidad de la Abogacía es desde hace casi setenta años el principal sistema de previsión social de los abogados españoles. Y en esta materia sí que queremos hacer especial hincapié, porque los abogados como cualquier otro colectivo humano, somos personas contingentes sometidas a los riesgos derivados de la enfermedad y necesitamos como cualquier otro trabajador ir forjando un sistema de ahorro que nos permita poder disfrutar de unos ingresos suficientes para poder continuar disfrutando de una vida digna y desahogada al momento de nuestra jubilación. El nivel de aseguramiento de un colectivo, en general, va aumentando conforme se va elevando el nivel cultural de la población, y por ello, los ciudadanos ya no nos limitamos a suscribir aquellos seguros que se nos exigen de forma obligada, tales como el seguro de nuestro automóvil para circular, o el de incendios de nuestra vivienda y el que nos pueda exigir una entidad bancaria a la hora de solicitar un

crédito hipotecario. Ahora ya no es suficiente con eso; en una sociedad avanzada como la nuestra es preciso tomar conciencia cuanto antes —por nuestro propio y exclusivo interés— que necesitamos tener suficientemente cubiertos los ingresos de nuestra vejez, y ya no podemos confiar solamente en las prestaciones que pueda repartir el Estado y las Administraciones en sistemas de previsión públicos que tanto se están cuestionando por su patente insostenibilidad económica de cara a las futuras generaciones.

Los abogados debemos ser conscientes de esto desde un primer momento, porque el ahorro siempre requiere esfuerzo y el que realizamos ahora al inicio de nuestro periplo profesional, con el paso del tiempo y con los réditos derivados de su inversión financiera a largo plazo, puede conseguir un nivel de rentabilidad muy superior al que ofrece el sistema público, y evitará tener que efectuar sacrificios de última hora cercanos ya a la edad de la jubilación, esfuerzos tardíos que suelen resultar insuficientes. Todo esto veremos en este interesante y novedoso apartado de la Cátedra, y aprenderemos qué sistema resulta más conveniente a nuestra situación personal y familiar, la compatibilidad entre los sistemas públicos y los privados y sus importantes ventajas fiscales, de tal forma que tendremos cabal convencimiento propio para iniciar con confianza y sin temores nuestro personal sistema de ahorro y previsión para el futuro.

En el módulo que trata sobre *La Responsabilidad civil y penal de los abogados y su aseguramiento* pretendemos dar a conocer desde el inicio profesional cual es la normativa que de forma especial nos ciñe a la legalidad a los abogados frente al resto de ciudadanos. Sí, los abogados y abogadas tenemos un mayor nivel de exigencia

porque somos depositarios y gestores de intereses muy valiosos, custodios de secretos e informaciones trascendentes de los ciudadanos por lo que no es extraño que se nos exija de forma celosa una especial observancia de determinadas conductas y una diligencia exquisita en la custodia de esos valores tradicionales y característicos de nuestra profesión, y esenciales para la sociedad. Conoceremos la doctrina del Tribunal Supremo; comentaremos casos prácticos sobre responsabilidad civil profesional, y elevaremos nuestros conocimientos con el estudio de conceptos tales como el valor de la expectativa o la pérdida de oportunidad.

En los dos últimos módulos *Organización del despacho y protección de datos* y *Marketing de despacho*, resultará ameno conocer algunas observaciones a tener en cuenta a la hora de elegir la infraestructura mínima necesaria para instalarnos en un bufete o despacho y ponderaremos la necesidad de adquirir y ordenar el resto de recursos materiales de forma eficaz, con respeto al secreto profesional que nos gobierna y a la especial diligencia que nos exige la normativa sobre protección de datos. Por último, hemos considerado muy interesante introducir unos conceptos elementales de Marketing en vuestro proceso inicial de formación, pues resulta evidente que un despacho de abogados es también una empresa de servicios que debe ser bien gestionada y que debe difundir su seriedad y buen hacer a la sociedad a la que se dirige. Debemos conocer nuestros puntos fuertes y como corregir nuestras debilidades; aprender a fidelizar a los clientes y a acotar nuestras áreas de dedicación preferente para marcarnos un punto de llegada, o si se prefiere una ruta, mediante un plan de acción que analice cual es nuestra especialidad y donde queremos encontrarnos situados dentro de unos años, porque el marketing es una

herramienta para todos, no solamente para los grandes despachos y tendrá ventaja quien sepa utilizarla adecuadamente.

Bien, pues eso es todo en esta pequeña presentación que me han pedido que realizara todas las personas que, en equipo, hemos trabajado con ilusión para ofreceros desde la Mutualidad de la Abogacía estos contenidos que esperamos resulten de utilidad, que den lugar al debate y a la reflexión en vuestras aulas, ya sabéis que solo pretendemos que sirvan como punto de partida.

No puedo concluir sin expresar nuestra gratitud a los profesionales de esta Casa, y sobre-

todo, a las personas que desde la Comisión de Formación del Consejo General de la Abogacía, han colaborado en el desarrollo de esta idea, que han sido muchas, y muy especialmente quiero dar nuevamente las gracias a los redactores de la tercera edición revisada y actualizada de este temario, Blas Jesús Imbroda Ortiz, Carlos Ais Conde y Xavier Felip Arroyo, quienes con su contrastada profesionalidad y dilatada experiencia en materia de formación han conseguido elaborar unos textos rigurosos a la vez que amenos, y orientados a enriquecer el debate y discusión propia de vuestro proceso formativo.

Blas Jesús Imbroda Ortiz

*Vicepresidente de la Comisión de Formación
del Consejo General de la Abogacía Española.*

Me dirijo a vosotros en la presentación de este nuevo proyecto que ha elaborado la Mutualidad de la Abogacía en colaboración con la Comisión de Formación del Consejo General de la Abogacía Española a la que me honro pertenecer. Cuando estas dos principales Instituciones de la Abogacía Española colaboran, trabajan y unen sus esfuerzos en beneficio de los abogados de toda España, podemos esperar que surjan proyectos importantes en beneficio de toda la abogacía española. Así ha ocurrido en materia de plataformas tecnológicas, de proyección social corporativa y de tantos otros en los que se encuentran intensamente involucradas.

Nos encontramos en presencia de un nuevo proyecto *Cátedra Mutualidad*, en el que la Mutualidad de la Abogacía demuestra su compromiso con los jóvenes aspirantes a ejercer la abogacía que se preparan en el seno de las Escuelas de Práctica Jurídica de toda España, así como en los masters

universitarios acreditados por ANECA. Se trata, como podréis comprobar en las páginas de este texto, de un manual en el que se desarrollan de forma compendiada seis módulos o materias en las que se pretende ofrecer un conocimiento básico de los requisitos necesarios para empezar a ejercer la abogacía, ya sea por cuenta propia o ajena. Una síntesis de conocimientos y un resumen de las distintas opciones que se nos ofrecen en los comienzos del ejercicio de nuestra profesión, cuyos contenidos cuentan con el aval del Consejo General de la Abogacía Española.

Estamos pues de enhorabuena, porque además, la Mutualidad de la Abogacía, a través de su Fundación Obra Social Abogacía Española, ofrece un programa de cien becas para los alumnos de las Escuelas homologadas por el CGAE, e igualmente premiará al final del curso el esfuerzo de los aspirantes con mejor expediente académico, ofreciendo asimismo un seguro de accidentes de forma totalmente gratuita por el que estará cubierto el alumno durante el desarrollo de todo el curso.

Estoy convencido de que este temario os resultará interesante y dará lugar a continuo debate mejorando la interacción de conocimientos e ideas entre todos los aspirantes pues se exponen en el mismo, aspectos sumamente importantes en el inicio del ejercicio de la abogacía. Sabemos que ejercer la abogacía exige disponer de los conocimientos jurídicos, habilidades y actitudes necesarios para poder dar consejo y asesoramiento a los ciudadanos y dirigir la defensa jurídica de sus derechos, pero para ello es también indispensable que estemos dotados de los medios materiales e infraestructuras necesarias para tal finalidad, y conocer los equipamientos que son necesarios, que pueden ir desde el arrendamiento de un inmueble para establecer en él nuestro bufete, hasta la

compra de un ordenador personal o la suscripción a determinados servicios jurídicos. De ello se hablará también en estas páginas.

Aunque todas las materias que trataremos tienen indudable interés, quiero señalar de forma diferenciada —por novedoso— dos de los módulos en que se organiza la Cátedra. Me refiero al de *Marketing de despacho* y al que trata sobre *La Previsión social del Abogado*, en la medida en que no ha sido usual el estudio de estas disciplinas en nuestra formación universitaria. Ni en uno ni en otro caso se trata de adquirir conocimientos científicos, sino conocer algunas sencillas reglas que nos pueden ayudar al desarrollo de nuestros despachos desde el inicio de la profesión y a tomar las decisiones correctas y acondicionadas a nuestra particular situación personal que nos permita construir desde el inicio una sólida previsión social de presente y también para el futuro.

Tan importante resulta elegir la infraestructura mínima necesaria para instalarnos en un despacho como conocer desde el inicio algunos conceptos básicos sobre Marketing en la medida en que un despacho de abogados debe ser también una empresa que sepa proyectarse a la sociedad a la que ofrece sus servicios y de la que obtiene sus resultados. Captar clientela y hacerla propia para darle el mejor servicio jurídico posible, exige una sólida formación y un saber hacer añadido que sólo esta materia puede ofrecernos.

Del mismo modo, ejercer la abogacía sin tener cubiertos los riesgos más elementales tanto en el plano personal como en el familiar constituiría una irresponsabilidad absoluta. Si podemos afirmar que a nadie se le ocurriría circular en un vehículo de motor sin tener asegurada la responsabilidad civil, menos debiera concebirse ejercer una actividad económica sin tener cubierta una

previsión mínima y de futuro, porque los abogados también enfermamos, las abogadas causan baja con motivo de la maternidad, y ambos, estamos necesitados de tener cubierta de forma suficiente el ahorro para nuestra jubilación. También de esto trata la Cátedra, en la que se suministran los conocimientos necesarios, para que una vez hayas formado tu criterio propio, puedas elegir el sistema de previsión que mejor se adecua a tus circunstancias.

En fin, que estamos en presencia de un interesante proyecto que ve ahora la luz y que las Escuelas de Práctica Jurídica reciben con entusiasmo por la colaboración inestimable que supone y por el compromiso que la Mutualidad de la Abogacía brinda a los abogados, en este caso a los más jóvenes en sus comienzos profesionales.

Como he dicho en otras ocasiones, la cualificación y formación de los Abogados ha sido una constante dedicación y preocupación por parte de la Abogacía Española y ello ha estado motivado por diferentes causas. De una parte, la Universidad no forma Abogados, forma Licenciados en Derecho o Juristas, base esencial sobre la que posteriormente prepararse y cualificarse en las distintas salidas profesionales. Por otra parte, la profesión de Abogado, que constituye una de estas salidas profesionales, requiere una preparación específica y propia, donde la formación teórica universitaria se transformará en una preparación eminentemente práctica, multidisciplinar, transversal y sometida a unos principios deontológicos propios de esta profesión. Y, por último, esa dedicación y preocupación, también tiene su causa en el deseo permanente de la Abogacía por alcanzar la máxima cualificación de sus profesionales, con el fin de que la asistencia jurídica se preste de la mejor forma posible, atendiendo su función a

algo tan esencial como es la defensa de los derechos de la persona, uno de los pilares sobre los que se cimienta el Estado de Derecho. La Abogacía a través de su máximo órgano de gobierno, el Consejo General de la Abogacía Española, con el protagonismo esencial de los Colegios de Abogados, y de los Consejos Autonómicos, históricamente lo ha demostrado. También la Mutualidad de la Abogacía no sólo se ha ocupado y demostrado un compromiso permanente por aspectos indispensables para la vida y futuro del abogado, sino que demuestra además un compromiso con un aspecto tan esencial e indispensable para el abogado, como es la formación, con la creación de la Cátedra Mutualidad. Con ello colaborará con los que han sido y son protagonistas históricos en la formación de la abogacía, las Escuelas de Práctica Jurídica, las que han sido y son un ejemplo y una referencia extraordinaria en la formación de la abogacía española.

Hoy la sociedad española demanda de la Abogacía innumerables servicios en tutela, amparo y protección de sus derechos, consagrados por nuestro Estado de Derecho. Nosotros los abogados debemos responder y la respuesta debe ser dar lo mejor de nosotros mismos, esto es, la prestación de un servicio profesional serio y honesto, con la máxima preparación, y respetando las normas deontológicas, la ética y a los demás. Así se preparan a los abogados en su formación inicial, y sólo así cumpliremos con lo que tiene ser nuestro compromiso diario, que no es otro que ser buenos abogados, y con ello cumplir una función esencial e indispensable en el Estado de Derecho, del que la Abogacía es un pilar, que es la defensa de los derechos y de la dignidad de la persona.

Por último, quiero agradecer a todos los que han colaborado a que esta Cátedra sea una reali-

dad, y especialmente a la Comisión de Formación del Consejo General de la Abogacía, a los miembros de ésta que ha integrado los sucesivos equipos de trabajo que inicialmente generaron el proyecto y finalmente culminó en el equipo redactor de los módulos. Por ello agradezco expresamente a los colaboradores Jaume Torrent, Ex Decano de Figueras, Luis Martínez, responsable de formación de la Junta de Gobierno del Colegio de Abogados de Málaga, y Simón Venzal, Ex Decano del Colegio de Abogados de Almería, así como a Carlos Ais Ex Director de la Escuela de Práctica Jurídica del Co-

legio de Abogados de Vizcaya y Xavier Felip, Director de la Escuela de Práctica Jurídica de Sabadell, con quienes he trabajado hasta la culminación de esta publicación de los módulos. Como no podría ser de otro modo, quiero agradecer también al personal de la Mutualidad de la Abogacía por su colaboración y trabajo, y especialmente a su Junta de Gobierno por haber concebido este proyecto ilusionante, llevándolo a cabo con una intensa dedicación para que Cátedra de Mutualidad sea una realidad, demostrando con ello su compromiso por la formación de la abogacía.

MÓDULO

1

Formas de ejercicio y asociación

OBJETIVOS GENERALES

- » Conocer las funciones propias del Abogado y las condiciones exigibles para el ejercicio de la Profesión, así como las distintas posibilidades de organizar el ejercicio profesional.
- » Desarrollar las habilidades y actitudes necesarias para escoger la opción más idónea en cada caso.

El ejercicio de la profesión de abogado

ADVERTENCIA PREVIA

Debe hacerse mención al Proyecto de Estatuto General de la Abogacía, aprobado por el Pleno del Consejo General de la Abogacía Española el 12 de junio de 2013, que introduce variaciones esenciales en algunas de las cuestiones que afectan al ejercicio profesional que se tratan en este Módulo. Con ese Proyecto, la Abogacía Española culmina un proceso de reforma de su norma corporativa fundamental, con el fin de adaptarla a las sucesivas novedades normativas y jurisprudenciales que se han sucedido desde la aprobación del anterior Estatuto en junio de 2001. No obstante, en tanto no se publique en el BOE una nueva regulación, continúa aplicándose el Estatuto General de la Abogacía aprobado por Real Decreto 658/2001, de 22 de junio.

1. Funciones del abogado

Corresponde en exclusiva la denominación y función de Abogado al Licenciado en Derecho que ejerza profesionalmente la dirección y defensa de las partes en toda clase de procesos, o el asesoramiento y consejo jurídico (art. 6 del Estatuto General de la Abogacía. RD 658/2001 de 22 de junio, en adelante EGA). La misma definición utiliza la Ley Orgánica del Poder Judicial (Ley Orgánica 6/1985 de 1 julio 1985) en su artículo 542.

Abogado: defensa en procesos y asesoramiento jurídico

Una referencia más actualizada y acorde al actual sistema de formación y capacitación de los abogados, al que luego nos referimos, se contiene en la Ley 34/2006, de 30 octubre 2006, sobre el acceso a las profesiones de Abogado y Procurador de los Tribunales, que dispone que tendrán derecho a obtener el título profesional de abogado las personas que se encuentren en posesión del título universitario de licenciado en Derecho, o del título de grado y que acrediten su capacitación profesional mediante la superación de la correspondiente formación especializada y una prueba de evaluación.

En esa misma línea, el Proyecto de EGA señala en su artículo 4:

Artículo 4. Los Abogados.

- 1. Son Abogados quienes, estando en posesión del título oficial que habilita para el ejercicio de esta profesión, se encuentran incorporados a un Colegio de Abogados en calidad de ejercientes y se dedican de forma profesional a realizar los actos propios de la profesión, tales como consulta, consejo y asesoramiento jurídico; arbitrajes; mediación; conciliaciones, acuerdos y transacciones; elaboración de dictámenes jurídicos, redacción de contratos y otros documentos para formalizar actos y negocios jurídicos; ejercicio de acciones de toda índole ante los diferentes órdenes jurisdiccionales y órganos administrativos; y, en general, la defensa de derechos e intereses ajenos, públicos y privados, judicial o extrajudicialmente.*
- 2. Conforme prevé la Ley Orgánica del Poder Judicial, corresponde en exclusiva la denominación y función de Abogado a las personas mencionadas en el apartado anterior, con independencia de que presten sus servicios para uno o varios clientes.*

Actividades sugeridas

Citar otras profesiones del ámbito jurídico y comentar sus posibilidades de prestar asesoramiento jurídico.

2. Requisitos para el ejercicio de la profesión de abogado y ámbito territorial del ejercicio

Ley de Acceso a la Profesión

El 31 de octubre de 2001 entra en vigor la Ley 34/2006, de 30 de octubre sobre el acceso a las profesiones de Abogado y Procurador de los Tribunales, desarrollada por el Real Decreto 775/2011, de 3 de junio, que aprobó el Reglamento de la Ley.

De acuerdo con esta nueva legislación, la incorporación a un Colegio de Abogados exigirá la obtención del título profesional de Abogado mediante la superación de la correspondiente formación especializada que incluirá prácticas externas tuteladas y la superación de una prueba de evaluación a salvo de las situaciones transitorias que contempla la citada ley para quienes, antes de su entrada en vigor, hubieran obtenido el título de licenciado en Derecho y a los que ya hubieran estado colegiados con anterioridad en las condiciones previstas en la Disposición Transitoria de la Ley.

La Ley de Acceso exige la formación especializada y la superación de una prueba de evaluación

Para acceder a esos cursos específicos de formación será requisito previo estar en posesión del título de Licenciado en Derecho, Graduado en De-

recho o de otro título universitario de Grado equivalente que acredite la adquisición de las competencias jurídicas que detalla el reglamento antes citado. Los cursos de formación especializada pueden ser organizados tanto por universidades como por Escuelas de Práctica Jurídica creadas por los Colegios de Abogados que estén homologadas por el Consejo General de la Abogacía. Las Universidades y los Colegios de Abogados deben trabajar en régimen de preceptiva colaboración institucional en estos cursos de formación.

La evaluación final de la aptitud profesional tiene como finalidad asegurar que todos los profesionales hayan adquirido las competencias necesarias para el ejercicio de la abogacía. Partiendo de esa finalidad general, el reglamento pretende ordenar el contenido y el desarrollo de la evaluación de manera que su enfoque sea eminentemente práctico y responda a las situaciones reales a las que van a enfrentarse los futuros abogados. La regulación de la prueba se contiene en el Reglamento de la ley 34/2006, aprobado por el Real Decreto 775/2011, de 3 de junio que, a su vez, fue modificado por el Real Decreto 150/2014, de 7 de marzo. La prueba será escrita y constará de dos partes que se realizarán en el mismo día. El primer ejercicio consistirá en una prueba objetiva de contestaciones o respuestas múltiples y el segundo ejercicio consistirá en resolver un caso práctico previamente elegido por el aspirante entre varias alternativas. Para no desconocer el esfuerzo rea-

lizado por los estudiantes durante todo el proceso formativo previo a la evaluación final, se reconoce ese mérito en la calificación, de tal manera que la calificación final resultará de la media ponderada entre el 70% de la obtenida en la evaluación y del 30% de la nota obtenida en el curso de formación.

La colegiación

Además de la obtención del título profesional de abogado en los términos comentados, es obligatoria la incorporación al Colegio de Abogados. La colegiación es obligatoria para poder ejercer como abogado y la incorporación a un solo Colegio de Abogados es suficiente para ejercer en todo el territorio nacional, siendo ese Colegio el del domicilio profesional único o principal (art. 11 EGA).

La colegiación es requisito imprescindible para ejercer como abogado

Este sistema de colegiación única facilita la movilidad profesional del abogado, al permitir el libre ejercicio en todo el ámbito estatal y potencia la libre elección del abogado por parte del cliente.

Para actuar profesionalmente en el ámbito territorial de cualquier Colegio diferente al que

estuviere incorporado un abogado, no se le podrá exigir por parte del Colegio en cuyo territorio intervendrá, ninguna comunicación ni habilitación ni el pago de contraprestaciones económicas distintas de aquellas que exijan habitualmente a sus colegiados por la prestación de los servicios de los que sean beneficiarios y que no se encuentren cubiertos por la cuota colegial (art. 3 Ley Colegios Profesionales modificado por Ley 25/2009 de 23 de diciembre).

Todo abogado incorporado a cualquier Colegio de Abogados de España podrá prestar sus servicios profesionales libremente en todo el territorio del Estado, en el resto de los Estados miembros de la Unión Europea y en los demás países, con arreglo a la normativa vigente al respecto.

En el Proyecto de EGA se mantiene la colegiación como requisito imprescindible para ejercer la Abogacía, incorporándose al Colegio del domicilio profesional, único o principal. El artículo 7 queda redactado en los siguientes términos: *«El título oficial que habilite para el ejercicio de la profesión de Abogado y la incorporación al Colegio del domicilio profesional, único o principal, serán requisitos imprescindibles para el ejercicio de la Abogacía. Se presumirá como domicilio principal el del lugar de residencia. La colegiación habilita para ejercer en todo el territorio del Estado.»*

La Jura

De acuerdo con lo previsto en el Estatuto General de la Abogacía, el abogado antes de iniciar su ejercicio profesional por primera vez prestará juramento o promesa de acatamiento a la Constitución y al resto del ordenamiento jurídico, y de fiel cumplimiento de las obligaciones y normas deontológicas de la profesión de abogado (art. 16 EGA).

El Proyecto de EGA se mantiene en términos similares al señalar que antes de iniciar su ejercicio profesional, los Abogados prestarán juramen-

to o promesa de acatar la Constitución y el resto del ordenamiento jurídico y de cumplir las normas deontológicas de la profesión, con libertad e independencia, de buena fe, con lealtad al cliente, respeto a la parte contraria y guardando el secreto profesional. el juramento o promesa sea prestado solemnemente ante el Decano del Colegio al que el Abogado se incorpore como ejerciente por primera vez o ante el miembro de la Junta de Gobierno en quien delegue, con las formas y protocolo que la propia Junta establezca (art. 11 del Proyecto de EGA).

Actividades sugeridas

Obtener información y documentación del Colegio de Abogados para tramitar una colegiación.

3. Alternativas de ejercicio de la abogacía

La abogacía puede ejercerse de manera individual o colectiva. En el primero de los casos, el abogado puede trabajar por cuenta propia o por cuenta ajena.

En caso de ejercicio colectivo, la agrupación puede articularse mediante cualquier forma admitida en Derecho (arts. 27 y 28 EGA).

La abogacía puede ejercerse individual o colectivamente

También es posible el ejercicio de la profesión en agrupación y colaboración con otros profesionales liberales —ejercicio multi-profesional— siempre que no exista incompatibilidad entre las profesiones que se desarrollen de manera conjunta (arts. 29 y 22 EGA).

El Proyecto de EGA regula cuatro formas de ejercicio profesional de la abogacía en el Título Tercero: Ejercicio Individual —por cuenta propia como titular de un despacho y por cuenta propia en régimen de colaboración profesional—, el Ejercicio en régimen laboral —por cuenta ajena en régimen de relación laboral especial o común

como abogado de empresa—, el Ejercicio Colectivo —mediante su agrupación bajo cualquiera de las formas lícitas en Derecho, forma societaria o no societaria— y el Ejercicio en régimen de colaboración multiprofesional —con otros profesionales liberales no incompatibles utilizando cualquier forma lícita en Derecho—.

Hay incompatibilidad específicamente prevista en el Estatuto General con las profesiones de Procurador de los Tribunales, Graduado Social, Gestor Administrativo, Auditor de Cuentas y con la Función Pública en cargos funciones o empleos públicos en el Estado y en cualquiera de las Administraciones públicas, sean estatales, autonómicas, locales o institucionales, cuya propia normativa reguladora así lo especifique.

La agrupación con otros profesionales es posible si no existe incompatibilidad con la abogacía

Actividades sugeridas

Comentar las incompatibilidades genéricas señaladas en el EGA.
Comentar las razones que justifican, o no, las incompatibilidades específicas previstas en el EGA.

4. Obligaciones previas al ejercicio

Pueden distinguirse dos tipos de obligaciones previas al ejercicio de la actividad: de carácter tributario y de carácter social. Las primeras van dirigidas al conocimiento del ejercicio de una actividad profesional a efectos tributarios y estadísticos y las segundas se dirigen a la protección y coberturas imprescindibles para desarrollar una actividad de contenido económico.

Antes de iniciar la actividad han de cumplirse obligaciones de carácter tributario y social

Obligaciones de carácter tributario

Con carácter previo al inicio del ejercicio es necesario darse de alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores. Se trata de una declaración censal cuyo objeto es comunicar a las Administraciones Tributarias —Agencia Tributaria o agencias autonómicas o forales en su caso— el inicio de una actividad profesional por cuenta propia.

Las comunicaciones a las administraciones tributarias sobre el inicio de la actividad y el alta, baja y modificaciones, en su caso, en el censo de obligados tributarios, se realizan a través de las correspondientes declaraciones censales. Entre las circunstancias que han de hacerse constar en los impresos a cumplimentar se encuentran la comunicación del NIF —o solicitarlo si no se tuviera—, la identificación de la actividad económica que se va a desarrollar y las renunciaciones a determinados regímenes del IRPF —estimación directa simplificada y el de estimación objetiva— y del IVA —simplificado— (si bien en el caso de los abogados no es posible la tributación por el régimen de estimación objetiva en el IRPF ni el régimen simplificado del IVA).

El inicio de actividad exige también el alta en el Impuesto de Actividades Económicas. Este tributo grava el ejercicio de una actividad económica (art. 79.1 Ley Haciendas Locales, RDL 2/2004) que se ejerce con carácter profesional, si bien las personas físicas están exentas del pago del impuesto y por ello el abogado ejerciente por cuenta propia no tributa por este impuesto —a pesar de ello el alta en el impuesto es obligatoria—.

Actividades sugeridas

Conocer y rellenar los impresos facilitados por la Administración Tributaria a estos efectos —accesibles en las páginas web de las administraciones tributarias—.

Obligaciones de carácter social

El abogado que pretenda colegiarse para iniciar la profesión por cuenta propia ha de acreditar su ingreso en la Seguridad Social, en su Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos (RETA) o en una de las Mutualidades de Previsión Social que actúan como alternativa al RETA.

El objeto de estas inscripciones es facilitar al abogado unas prestaciones básicas y elementales dirigidas a cubrir situaciones de jubilación, enfermedad, incapacidad, etc. (en otro Módulo se desarrolla en particular esta cuestión).

Principales obligaciones previas. Declaración censal, alta en IAE e ingreso en la Mutualidad de la Abogacía o RETA

Otras obligaciones

Durante algún tiempo ha sido objeto de controversia la exigibilidad a los despachos de abogados de una Licencia Municipal de Apertura del Despacho Profesional. Ha sido una cuestión controvertida sobre la que ha habido diversos pronunciamientos de los tribunales pero que pueden entenderse resuelta y acabada tras la aprobación de la Ley 2/2011 de 4 marzo 2011 de economía Sostenible y la Ley 27/2013, de 27 de diciembre, de racionalización y sostenibilidad de la Administración Local que introdujeron y reformaron, respectivamente, la Ley de Bases del Régimen local a través de un nuevo artículo (84 bis: 1) señalando que, con carácter general, el ejercicio de actividades no se someterá a la obtención de licencia u otro medio de control preventivo y añadiendo que cuando el ejercicio de actividades no precise autorización habilitante y previa, las Entidades locales deberán establecer y planificar los procedimientos de comunicación necesarios, así como los de verificación posterior del cumplimiento de los requisitos precisos para el ejercicio de la misma por los interesados previstos en la legislación sectorial.

El trámite que se utiliza ahora en la mayoría de los municipios es el de una declaración responsable de inicio de actividad, sometida a las ordenanzas locales.

Modalidades del ejercicio profesional

1. Ejercicio individual

Por Cuenta Propia

El ejercicio de la profesión a título individual supone desarrollar el trabajo por cuenta propia, es decir, realizar la actividad de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona.

Según lo previsto en el EGA no se perderá la condición de abogado que ejerce como titular de su propio despacho individual cuando:

- a.** El abogado tenga en su bufete pasante o colaborador, con o sin relación laboral con los mismos.
- a.** El abogado comparta el bufete con su cónyuge, ascendientes, descendientes o parientes hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad.
- a.** El abogado comparta los locales, instalaciones, servicios u otros medios con otros abogados, pero manteniendo la independencia de sus bufetes, sin identificación conjunta de los mismos ante la clientela.
- a.** El abogado concierte acuerdos de colaboración para determinados asuntos o clases de asuntos con otros abogados o despachos colectivos, nacionales o extranjeros, cualquiera que sea su forma.
- a.** El abogado constituya una sociedad unipersonal para dicho ejercicio de la abogacía, que habrá de observar, en cuanto pueda aplicársele, lo dispuesto para el ejercicio colectivo.

El ejercicio individual equivale al trabajo por cuenta propia pero no es igual a trabajar aisladamente o en soledad profesional

El Proyecto EGA (art. 36, apartado 3) señala:

No se perderá la condición de Abogado titular de un despacho individual:

a. Cuando el Abogado se limite a compartir locales, instalaciones, servicios u otros medios con otros Abogados, manteniendo la independencia de sus bufetes y sin identificación conjunta ante los clientes.

b. Cuando el Abogado concierte acuerdos de colaboración para determinados asuntos o clases de asuntos con otros Abogados o despachos colectivos, nacionales o extranjeros, cualquiera que sea su forma.

Se suprimen los apartados a), b), y e) del artículo 27 del vigente EGA.

Responsabilidad del Abogado individual

El abogado titular de un despacho profesional individual responderá profesionalmente frente a su cliente de las gestiones o actuaciones que efectúen sus pasantes o colaboradores.

Los honorarios a cargo del cliente se devengarán a favor del titular del despacho, aun en el caso de que las actuaciones fueren realizadas por otros letrados por delegación o sustitución del mismo (art. 27 EGA).

El abogado *individual* responde de las actuaciones de sus colaboradores o empleados

El ejercicio por cuenta ajena se configura como una relación laboral de carácter especial

Por Cuenta ajena

El ejercicio de la profesión puede desarrollarse también bajo el ámbito de decisión y organización de otra persona.

Dejando al margen a los abogados vinculados a la Administración Pública como funcionarios, en cuyo caso no se exige la incorporación a un Colegio de Abogados, a los abogados adscritos a los servicios de defensa jurídica del estado y de las instituciones públicas —véase Ley 52/1997, de 27 de noviembre, de Asistencia Jurídica al Estado e Instituciones Públicas y el Real Decreto 997/2003, de 25 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Servicio Jurídico del Estado— la profesión puede ejercerse en el ámbito de una relación laboral, es decir bajo la regulación del derecho laboral cuando se dan las características de voluntariedad, ajenidad, dependencia y retribución (art. 1 ET).

En este caso esa relación se configura como laboral especial regulada en la Disposición Adicional Primera de la Ley 22/2005 y en el Real Decreto 133/2006 que la desarrolla.

Es importante resalta que, a pesar de estar bajo un régimen de dependencia laboral, no desaparecen los principios de libertad e independencia

que rigen la labor del abogado. Así lo reconoce de manera expresa la regulación de la relación laboral especial de los abogados, viniendo a reconocer la supremacía que sobre esa cuestión han de tener las normas deontológicas «la relación de dependencia laboral no perjudica la libertad e independencia que para el ejercicio de dicha actividad profesional reconocen las leyes o las normas éticas o deontológicas de la Profesión».

Características principales de la relación laboral especial

Sujetos. Sólo pueden ser partes de esta relación quienes tengan la condición de Abogado, tanto el empleado como el empleador.

- *Condición de abogado del empleado contratado.* No se incluyen los abogados que ejerzan por cuenta propia, individualmente o asociados con otros como socios o en régimen societario o bajo cualquier otra forma admitida en derecho. Tampoco estarán incluidas las colaboraciones que se concierten entre abogados cuando se mantenga la independencia de los respectivos despachos.

Actividades sugeridas

Comentar y analizar la situación de socios con participaciones minoritarias o simbólicas como vía de elusión de la aplicación de la relación especial.

- *Condición de abogado del empleador.* Podrá serlo tanto en ejercicio individual como en ejercicio colectivo en cualquiera de las formas admitidas.

Contrato de trabajo. La forma y contenido del contrato deben figurar por escrito y la regulación legal prevé un contenido mínimo en términos semejantes a lo previsto para otras relaciones laborales especiales (art. 7 RD 133/2006),

La duración del mismo no tiene particularidad alguna en relación con el régimen común (art. 15 ET).

El periodo de prueba es el previsto en el art. 14 ET (art. 8 Real Decreto 133/2006), si bien con la especialidad en cuanto a su duración que no podrá exceder de seis meses para los contratos indefinidos ni de un mes en los temporales concertados por tiempo no superior a seis meses.

El contrato en prácticas que se prevé tiene alguna especialidad: el plazo de cinco años dentro del cual se puede concertar este contrato se cuen-

ta desde la obtención del título que habilite para el ejercicio de la profesión de abogado y no desde la terminación de los estudios.

Condiciones de trabajo. Salvo pacto en contrario, la prestación de servicios se llevará a cabo en régimen de exclusividad (art. 10 Real Decreto 133/2006) a cambio de una compensación económica. Ello no obstante, es compatible este régimen con la asistencia jurídica gratuita, la que se preste a familiares del abogado y la docencia u otras análogas.

Se prevén pactos de permanencia y de no competencia post-contractual (art. 11 y 12 Real Decreto 133/2006) así como el Reconocimiento y compensación por la clientela aportada al despacho al inicio de la relación laboral (art. 13 Real Decreto 133/2006).

En cuanto a la jornada y tiempo de trabajo el tratamiento es similar al régimen general con remisión expresa al ET en materia de duración.

Actividades sugeridas

Comentar y analizar la situación que plantean los tiempos de espera en juzgados, etc. y su influencia en la jornada laboral del abogado con relación especial.

Derechos y deberes

La formación permanente, la promoción profesional y económica, la percepción de la retribución pactada con independencia de que el cliente haya abonado o no cantidad alguna por la actividad desempeñada y los derechos colectivos que los trabajadores tienen reconocidos (*arts. 16 y ss. de Real Decreto 133/2006*).

La extinción del contrato

No ofrece especiales particularidades en cuanto contempla tanto la acción resolutoria del art. 50 ET, así como la posibilidad de desistir del contrato con el correspondiente preaviso y la extinción por voluntad del titular del despacho, cuya novedad más importante consiste en la aplicación del régimen previsto para la extinción por causas objetivas a los supuestos en que se produzca una manifiesta y grave quiebra de confianza.

La dependencia laboral no perjudica la libertad e independencia del Abogado reconocida en las leyes y en el Código Deontológico

El Proyecto de EGA incorpora en el Título Tercero Capítulo Segundo la relación laboral especial de los Abogados que prestan servicios en despachos de Abogados, individuales o colectivos, regida por el Real Decreto 1331/2006, de 17 de noviembre. Y También un artículo específico dedicado a los Abogados de empresa. Así la Abogacía podrá ejercerse por cuenta ajena en régimen de relación laboral especial o común como Abogado de empresa.

2. Ejercicio colectivo

Consideración Previa

Algunas de las cuestiones relativas al ejercicio colectivo que contempla el Estatuto General de la Abogacía se ven afectadas por la entrada en vigor de la Ley 2/2007 de 15 de marzo de Sociedades Profesionales. Asimismo el Artículo 5 de la Ley 25/2009, de Libre Acceso a las actividades de Servicio, modificó la Ley 2/1974, de 13 de febrero, sobre Colegios Profesionales introduciendo un nuevo apartado 6 en el artículo 2, con la siguiente redacción:

6. El ejercicio profesional en forma societaria se regirá por lo previsto en las leyes. En ningún caso los colegios profesionales ni sus organizaciones colegiales podrán, por sí mismos o través de sus estatutos o el resto de la normativa colegial, establecer restricciones al ejercicio profesional en forma societaria.

El Proyecto del Nuevo EGA aprobado por el Pleno del CGAE regula, en sus artículos 41 a 43, el ejercicio colectivo de la profesión teniendo en cuenta los cambios legislativos de la Ley 2/2007.

Principios Generales (EGA)

Los abogados pueden ejercer la abogacía colectivamente, mediante su agrupación bajo cualquiera de las formas lícitas en derecho, incluidas las sociedades mercantiles (art. 28 EGA).

Objeto de la agrupación colectiva

La agrupación habrá de tener como objeto exclusivo el ejercicio profesional de la abogacía. En este punto hay que tener en cuenta que la Ley de Sociedades Profesionales señala que este tipo de sociedades mercantiles podrán ejercer varias actividades profesionales, siempre que su desempeño no se haya declarado legalmente incompatible.

Inscripción colegial

La forma de agrupación deberá permitir en todo momento la identificación de sus integrantes, habrá de constituirse por escrito e inscribirse en el Registro Especial correspondiente al Colegio donde tuviese su domicilio.

Actividad al margen del colectivo

Los abogados agrupados en un despacho colectivo no podrán tener despacho independiente del colectivo y en las intervenciones profesionales que realicen y en las minutas que emitan deberán dejar constancia de su condición de miembros del referido colectivo. La excepción la constituyen los servicios prestado en el área de la asistencia jurídica gratuita en que puede hacerse a título personal.

Independencia de los integrantes del colectivo

Los abogados miembros de un despacho colectivo tendrán plena libertad para aceptar o rechazar cualquier cliente o asunto del despacho, así como plena independencia para dirigir la defensa de los intereses que tengan encomendados.

Régimen disciplinario

La actuación profesional de los integrantes del despacho colectivo estará sometida a la disciplina colegial del Colegio en cuyo ámbito se efectúa, respondiendo personalmente el abogado que la haya efectuado.

Responsabilidad Civil

La responsabilidad civil que pudiese tener el despacho colectivo será conforme al régimen jurídico general que corresponda a la forma de agrupación utilizada. Además, todos los abogados que hayan intervenido en un asunto responderán civilmente frente al cliente con carácter personal, solidario e ilimitado.

Formas de asociación para el ejercicio

Cualquiera de las formas de asociación admitidas por ley es lícita para desarrollar el ejercicio de la profesión de abogado.

Las más comunes son: la Sociedad Civil, la Comunidad de bienes y las Sociedades Mercantiles.

Sociedad Civil

Regulación. Se regula por las disposiciones del Código Civil (arts. 1.665 y siguientes CC) y Código de Comercio en los casos así previstos —la Sociedad civil con forma mercantil se rige por las normas del Código de Comercio—.

Personalidad jurídica. A estos efectos deben distinguirse la sociedad civil interna y la externa. La primera se caracteriza por el hecho de que los pactos entre los socios se mantienen secretos y son los socios quienes actúan en el tráfico mercantil contratando en su propio nombre —y no el de la sociedad— con terceros. Carece de personalidad jurídica y son de aplicación las normas de la comunidad de bienes (art. 1669 Código Civil).

La sociedad civil externa está estructurada y organizada como tal sociedad para actuar en el tráfico mercantil y actuar en nombre propio como tal entidad. Sí tiene personalidad jurídica.

Características. Pluralidad de sujetos, Interés común entre los socios, la puesta en común de bienes o dinero, la finalidad es obtener una ganancia y distribuirla entre los miembros, el objeto ha de ser la actividad propia de los abogados, puede constituirse en cualquier forma —escritura pública si se aportan inmuebles o derechos reales— y los socios no quedan obligados solidariamente por las deudas de la sociedad.

Actividades sugeridas

Manejar y analizar un contrato de sociedad civil de abogados.

Comunidad de Bienes

Es la figura más utilizada para compartir los gastos de los abogados que se agrupan de esta manera.

Regulación. Se regula por las disposiciones del Código Civil (arts. 392 y ss.). La comunidad de bienes supone la titularidad indivisa de varias personas sobre bienes o derechos. El objetivo es el desarrollo de la actividad propia de los aboga-

dos utilizando de manera conjunta esos bienes o derechos.

Personalidad Jurídica. No tienen personalidad jurídica y la responsabilidad se extiende a sus titulares. Es susceptible de inscripción en el censo de actividades de la administración tributaria y sujeto receptor y emisor de facturas. Su objetivo es la utilización conjunta de bienes y derechos y en el caso de los abogados esa titularidad común ha de estar orientada al ejercicio de la profesión.

Actividades sugeridas

Manejar y analizar un contrato de comunidad de bienes constituida por abogados.

Sociedades Mercantiles

Por medio de las sociedades mercantiles los abogados pueden ejercer la profesión sin que pueda limitarse esa posibilidad. Las sociedades que se constituyan habrán de cumplir las disposiciones que regulen la forma societaria elegida y su análisis excede el objetivo de este módulo. Sin embargo, sobre esta cuestión es relevante destacar a las sociedades profesionales —aunque éstas no han de revestir necesariamente una forma que limite la responsabilidad económica de los socios—, por cuanto su regulación está diseñada para el ejercicio de una actividad profesional, siendo éste motivo suficiente para aportar unas breves notas sobre las mismas en este apartado del ejercicio profesional.

Sociedades Profesionales

Se regulan por Ley 2/2007 de 15 de marzo de Sociedades Profesionales —su última reforma fue realizada por Ley 25/2009, de 22 diciembre,

de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio— y presentan como característica esencial que su objeto social consiste, exclusivamente, en el ejercicio en común de una actividad profesional, o de varias, siempre que no sean legalmente incompatibles entre sí. Dos cuestiones destacan en esa previsión de la ley: por un lado *la actividad profesional* y por otro *el ejercicio en común*. A los efectos de esa ley es actividad profesional aquélla para cuyo desempeño se requiere titulación oficial universitaria o profesional e inscripción en el correspondiente Colegio Profesional. El ejercicio en común de la actividad profesional se produce cuando los actos propios de la misma sean ejecutados directamente bajo la razón o denominación social y le sean atribuidos a la sociedad los derechos y obligaciones inherentes al ejercicio de la actividad profesional como titular de la relación jurídica establecida con el cliente.

Las sociedades profesionales podrán constituirse con arreglo a cualquiera de las formas societarias previstas en las leyes, de tal manera que podrán tener carácter de sociedad limitada, anónima, etc. Por ello, en la denominación social deberá figurar, junto a la indicación de la forma social de que se trate, la expresión *profesional*.

En estas sociedades pueden coexistir socios profesionales —personas físicas que reúnan los requisitos exigidos para el ejercicio de la abogacía u otras sociedades profesionales— junto a socios que no tengan esa condición. Ello no obstante, la mayoría del capital y de los derechos de voto, o la mayoría del patrimonio social y del número de socios en las sociedades no capitalistas, habrán de pertenecer a socios profesionales. Igualmente habrán de ser socios profesionales como mínimo la mitad más uno de los miembros de los órganos de administración, en su caso, de las sociedades profesionales y si el órgano de administración fuere unipersonal, o existieran consejeros delegados, dichas funciones habrán de ser desempeñadas necesariamente por un socio profesional. En todo caso, las decisiones de los órganos de administración colegiados requerirán el voto favorable de la mayoría de socios profesionales, con independencia del número de miembros concurrentes. Estos requisitos deberán cumplirse a lo largo de toda la vida de la sociedad profesional, señalando la ley que será causa de disolución obligatoria su incumplimiento sobrevenido, a no ser que la situación se regularice en el plazo máximo de seis meses contados desde el momento en que se produjo el incumplimiento.

Respecto del modo de proceder de la sociedad y sus socios en relación con los principios deontológicos de la sociedad, tanto la sociedad profesional como los profesionales que actúan en su seno

ejercerán la actividad profesional de conformidad con el régimen deontológico y disciplinario propio de la abogacía. En ese sentido en ningún caso será obstáculo el ejercicio de la actividad profesional a través de la sociedad para la efectiva aplicación a los profesionales, socios o no, del régimen disciplinario que corresponde según el Estatuto General de la Abogacía. También en el ámbito interno de la sociedad tiene relevancia el comportamiento deontológico de sus socios por cuanto la ley prevé la exclusión de aquel que infrinja gravemente sus deberes deontológicos.

Otro aspecto diferenciador de las sociedades profesionales es que la condición de socio profesional es intransmisible, salvo que medie el consentimiento del resto de los socios profesionales de la sociedad. No obstante, podrá establecerse en el contrato social que la transmisión pueda ser autorizada por la mayoría de dichos socios. En cualquier caso los socios profesionales podrán separarse de la sociedad constituida por tiempo indefinido en cualquier momento.

Si la sociedad profesional limitara la responsabilidad por deudas de sus socios, es decir, adoptara la forma de una sociedad de capital, debe tener en cuenta unas reglas especiales, de las que cabe destacar que en el caso de sociedades por acciones, éstas deberán ser nominativas; que existen unas reglas especiales sobre aumentos y reducciones de capital ligados a la promoción o ajuste de la carrera profesional de los socios y como última cuestión diferenciadora y destacable, las acciones y participaciones correspondientes a los socios profesionales llevarán aparejada la obligación de realizar prestaciones accesorias relativas al ejercicio de la abogacía.

MÓDULO

2

La fiscalidad y las obligaciones contables de las distintas formas de ejercicio

1. La tributación de los abogados

El ejercicio de la Profesión de Abogado –sea a título individual o colectivo– convierte a éste o a la entidad, en sujeto pasivo de diversos tributos y en sujeto obligado a cumplir las obligaciones formales que de ellos derivan.

No existe un tratamiento fiscal diferenciado para el abogado ni para las formas colectivas que puede elegir para el ejercicio profesional, por lo que los rendimientos de su actividad están sujetos y regulados de la misma manera que para el resto de profesionales que ejercen por cuenta propia o para el resto de entidades de naturaleza colectiva. De la misma manera, los ingresos que obtiene el abogado cuando su trabajo se desarrolla por cuenta de otra persona están sujetos a la misma normativa que la del resto de trabajadores por cuenta ajena.

A lo largo de este Módulo se dará una visión global de las obligaciones fiscales que corresponden en cada caso, con el objetivo de conocer y valorar las consecuencias que supone optar por una u otra forma de ejercicio profesional. Los aspectos básicos de los tributos que afectan al ejercicio, sus elementos esenciales, así como el conocimiento de las principales obligaciones formales que les incumben completan el planteamiento de este tema. Ha de precisarse, no obstante, que no es objeto de este módulo el desarrollo ni la explicación de conceptos fiscales que forman parte de otras materias incluidas en el programa general de la Escuela de Práctica Jurídica.

Las obligaciones tributarias del abogado no se distinguen de las que corresponden a otros profesionales liberales o a otros trabajadores por cuenta ajena

2. Ejercicio individual de la abogacía

Tributación Directa. Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF)

Rendimientos sometidos al impuesto

Los ingresos que el abogado percibe por su trabajo como profesional que ejerce de manera individual están sometidos al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) «el ejercicio individual supone realizar la actividad de forma habitual, personal y directa por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona (véanse las notas incluidas en el módulo I en la parte dedicada a las Modalidades del Ejercicio Profesional)».

Éste es un tributo de carácter directo —recae sobre la persona física y no puede trasladarse a otras— y de naturaleza personal que grava la renta de las personas físicas en los términos fijados por la ley (ver anexo sobre legislación estatal, autonómica y foral) según los principios de igualdad, generalidad y progresividad, y teniendo en cuenta sus circunstancias personales y familiares.

Constituye el objeto de este Impuesto la renta del contribuyente, en este caso el abogado, entendida como la totalidad de sus rendimientos, ganancias y pérdidas patrimoniales y las imputaciones de renta que se establezcan por la ley.

En ese sentido y en lo que afecta al ejercicio de la profesión de abogado, los ingresos obtenidos se consideran Rendimientos de Actividades Económicas. La legislación que regula el Impuesto

Los ingresos del Abogado en ejercicio individual y por cuenta propia están sometidos al IRPF

define estos rendimientos como aquellos que procediendo del trabajo personal y del capital conjuntamente, o de uno solo de ellos, suponen la ordenación por cuenta propia de medios de producción y de recursos humanos o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios. Y, en particular y por lo que se refiere al tema que tratamos en este módulo, específicamente se señala en la legislación que tienen esta consideración los rendimientos del ejercicio de profesiones liberales.

Los ingresos del Abogado tienen la consideración de Rendimientos de Actividades Económicas

Ámbito de aplicación del Impuesto y cesión a las Comunidades Autónomas

El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas se aplica en todo el territorio español, si bien es un impuesto cedido parcialmente a las Co-

municipalidades Autónomas, por lo que en cada caso habrá de estarse a las particularidades que ello pueda suponer.

Esa aplicación general ha de entenderse sin perjuicio de los regímenes tributarios forales de concierto y convenio económico en vigor, respectivamente, en los Territorios Históricos del País Vasco y en la Comunidad Foral de Navarra. No obstante, a los efectos de lo que se pretende en este módulo, cabe señalar que los elementos esenciales del tributo y sus características principales tienen el mismo fundamento en todos los casos.

En Canarias, Ceuta y Melilla se tendrán en cuenta las especialidades previstas en su normativa específica y en las previstas por la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Métodos de cálculo de rendimiento neto de actividades económicas

Como veremos más adelante, la pieza esencial sobre la que se asienta la tributación por el IRPF, en lo que afecta a la actividad económica del abogado, serán los rendimientos netos que haya obtenido a lo largo de un ejercicio económico. Resulta fundamental, por tanto, conocer cómo ha de calcularse ese rendimiento neto.

Existen tres sistemas para determinar el rendimiento neto de una actividad profesional: el método de Estimación Directa, el método de Estimación Objetiva y el método de Estimación Indirecta, que se aplicará de conformidad con lo dispuesto en la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria. (Art. 16.3 Ley 35/2006 del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)

La estimación directa supone utilizar las de-

claraciones o documentos presentados por el propio contribuyente —sin perjuicio de utilizar otros datos como los consignados en libros y registros comprobados administrativamente y los demás documentos, justificantes y datos que tengan relación con los elementos de la obligación tributaria—.

La estimación objetiva consiste en la aplicación de las magnitudes, índices, módulos o datos previstos en la normativa propia de cada tributo.

La estimación indirecta es un método subsidiario que puede aplicarse cuando no sea posible determinar las bases imponibles del contribuyente —por falta de presentación de declaraciones o presentación de declaraciones incompletas o inexactas, por resistencia, obstrucción, excusa o negativa a la actuación inspectora, por incumplimiento sustancial de las obligaciones contables o registrales, por desaparición o destrucción de datos, etc.— y permite a la administración tributaria utilizar elementos que indirectamente acrediten la existencia de los bienes y de las rentas.

El rendimiento neto de la actividad es la base de la tributación del profesional, existiendo tres métodos para su estimación: directa, objetiva e indirecta

En el caso de los abogados la determinación de los rendimientos de actividades económicas se efectúa por el método de estimación directa —salvo que se diesen circunstancias que permitan aplicar el método indirecto—, admitiendo dos modalidades, la normal y la simplificada.

La modalidad simplificada se aplicará en aquellos casos en que el importe neto de cifra de negocios, para el conjunto de actividades desarrolladas por el contribuyente, no supere los 600.000 euros en el año inmediato anterior —existe la posibilidad de renunciar a la modalidad simplificada—.

Los Abogados calculan su rendimiento por el método de estimación directa, el cual admite dos posibilidades en función de la cifra de negocios: normal (+600.000 €) y simplificada

Determinación del rendimiento neto

Una vez conocidos los sistemas previstos para calcular el rendimiento neto —ingresos menos gastos deducibles— de una actividad profesional y sabiendo que el abogado ha de utilizar el sistema de estimación directa, habremos de dar el siguiente para conocer cómo se determina o fija ese rendimiento que será la base sobre la que deberá tributar.

Aunque no es objeto de este Módulo profundizar en el estudio de la legislación fiscal sobre los ingresos y los gastos que deben tenerse en cuenta para determinar el rendimiento neto, sí conviene a nuestro objetivo señalar las principales cuestiones que en esta materia afectan al abogado. Para ello diferenciamos entre el Método de Estimación Directa Normal y el de Estimación Directa Simplificada.

En el método de estimación Directa Normal los ingresos y gastos admitidos como tales a efectos tributarios se calculan conforme a las nor-

mas del Impuesto sobre Sociedades y por ello nos remitimos a lo que sobre esta materia se expondrá más adelante.

No obstante, en la legislación sobre el IRPF se contienen algunas especialidades relativas a los gastos cuyo conocimiento es relevante para el abogado que utilice este sistema de estimación de su rendimiento neto.

Así, cabe destacar que no tendrán la consideración de gasto deducible las aportaciones a planes de pensiones ni las aportaciones a mutualidades de previsión social del propio empresario o profesional, sin perjuicio de que sí puedan ser consideradas reducciones de la base liquidable.

No obstante, sí tendrán la consideración de gasto deducible las cantidades abonadas en virtud de contratos de seguro concertados con mutualidades de previsión social por profesionales no integrados en el régimen especial de la Seguridad Social de los trabajadores por cuenta propia o autónomos (RETA), cuando éstas actúen como alternativas al régimen especial de la Seguridad Social en la parte que tenga por objeto la cobertura de contingencias atendidas por la Seguridad Social, con el límite del 100% del equivalente de la cuota de cotización por contingencias comunes máxima correspondiente al Régimen de Trabajadores Autónomos que se apruebe cada año y, en los territorios forales, la cantidad publicada en su propia legislación.

Las aportaciones a una mutualidad como régimen alternativo a la Seguridad Social son gasto deducible

Asimismo, se pueden deducir las retribuciones abonadas al cónyuge o hijos menores que convivan con el abogado siempre que trabajen habitualmente y con continuidad en su actividad con el oportuno contrato laboral y la afiliación a la Seguridad Social. En este caso son deducibles las retribuciones estipuladas con cada uno de ellos, siempre que éstas no sean superiores a las de mercado conforme a su cualificación profesional y al trabajo desempeñado.

Tendrán también la consideración de gasto deducible para la determinación del rendimiento neto en estimación directa, las primas de seguro de enfermedad satisfechas por el contribuyente en la parte correspondiente a su propia cobertura y a la de su cónyuge e hijos menores de veinticinco años que convivan con él. *El límite máximo de deducción será de 500 euros por cada una de las personas señaladas anteriormente.*

Aunque las referencias a los gastos deducibles serán desarrolladas en la parte destinada a tratar el impuesto de sociedades —cuyo régimen se aplica al cálculo del rendimiento neto del abogado en tributación según el método de estimación Directa Normal— adelantamos ahora que no todos los gastos del abogado serán deducibles en su IRPF, sino solo los que estén debidamente justificados, debidamente anotados en la contabilidad o en los libros registros obligatorios y relacionados con los ingresos, es decir, que hayan sido necesarios para la obtención de éstos.

A modo de ejemplo y sin ánimo de exhaustividad pueden citarse como más corrientes las compras de bienes efectuadas a terceros que se realicen para la obtención de los ingresos y sean bienes integrantes del activo circulante —mercaderías, materias primas, material de oficina, etc., consumidos en el ejercicio— y se apliquen a la

actividad durante el ejercicio; los gastos de personal incluyendo seguridad social y entidades de previsión en los términos indicados; los gastos de formación del personal; los arrendamientos; los pagos a profesionales independientes; las comisiones bancarias; gastos de publicidad; los suministros de electricidad y similares; las primas de seguro de los bienes dedicados a la actividad con ciertos límites; los tributos no estatales (p.ej. el IBI del despacho pero no la cantidad pagada por el propio IRPF); los gastos financieros para desarrollar la actividad si se cumplen las condiciones previstas en la ley y por último las amortizaciones del inmovilizado afecto a la actividad.

Son deducibles las retribuciones a cónyuge e hijos si existe contrato y están dentro del precio de mercado

En el método de estimación Directa Simplificada el funcionamiento es similar al anterior, si bien existe un tratamiento más favorable de las amortizaciones del inmovilizado material y además existe un porcentaje fijo de deducción en concepto de gastos de difícil justificación.

El método de estimación directa simplificada permite una mayor flexibilidad en la amortización de inmovilizado y un porcentaje de deducción por gastos de difícil justificación

Antes de comentar los demás aspectos del impuesto y su funcionamiento conviene, a los efectos de este módulo, destacar tres cuestiones que pueden tener incidencia práctica en la situación tributaria del abogado respecto del IRPF. Se trata de las rentas irregulares, del criterio de imputación temporal de los ingresos y de los elementos patrimoniales afectos a la actividad.

Rentas irregulares

De acuerdo con la legislación sobre el IRPF las rentas irregulares son aquellos rendimientos netos de actividades económicas con un periodo de generación superior a dos años

El tratamiento que se da a estas rentas es beneficioso fiscalmente porque, para evitar la distorsión que supone la progresividad del impuesto

en relación con este tipo de rendimientos, se les aplica una reducción del 30%

A simple vista podría pensarse que la actividad de los abogados *encaja* en este supuesto por cuanto es frecuente que la tramitación de un asunto se alargue en el tiempo hasta su completa resolución. Sin embargo, la propia legislación del IRPF se encarga de aclarar que la reducción del 30% no se aplica a aquellos rendimientos que aún cuando puedan derivar de actuaciones desarrolladas a lo largo de un periodo como el señalado, procedan «del ejercicio de una actividad económica que de forma regular o habitual obtenga ese tipo de rendimientos». Es por esa razón que la administración tributaria no reconoce esa posibilidad de reducción a los ingresos de los abogados al entender que se trata de una actividad en la que esa forma de percibir los rendimientos es la habitual.

Actividades sugeridas

Localizar y comentar Resoluciones de la Dirección General de Tributos y de Tribunales acerca de las rentas irregulares y la actividad del abogado.

Criterio de Imputación temporal de los ingresos

A menudo el abogado percibe sus ingresos con posterioridad a la finalización de sus servicios y la emisión de la correspondiente factura. Ello plantea la cuestión del momento en que ha de considerarse, a efectos tributarios, que el ingreso ha tenido lugar: ¿en el momento de finalizar el servicio y emitir la factura o en el momento en que ésta se abona por el cliente?

Según la normativa del IRPF el principio general es que el contribuyente con rendimientos de actividad económica ha de aplicar los criterios del Impuesto de Sociedades, lo que conlleva aplicar el criterio del devengo contable (los ingresos y gastos se imputan al momento de su devengo —el nacimiento jurídico de la obligación— con independencia del momento en que se produce lo que se conoce como corriente monetaria, es decir el cobro o pago). Sin embargo, es posible que el profesional acogido al sistema de estimación directa

normal o simplificada pueda acogerse a un criterio distinto cual es el *criterio de caja*, es decir en el momento en que se verifica el pago. Esta posibilidad es voluntaria, de manera que es suficiente con indicar en su declaración del IRPF que se acoge a la misma, si bien una vez elegida habrá de mantener el mismo criterio durante al menos tres ejercicios —la opción afecta tanto a los ingresos como a los pagos, de manera que si no se paga una factura recibida tampoco se puede deducir—. Aunque la opción corresponde a las declaraciones sometidas al régimen de estimación directa, no podrá ser utilizado por quienes tengan bienes de inversión sujetos a amortización.

El abogado puede utilizar el criterio de caja o cobro efectivo en la declaración de sus ingresos

Elementos patrimoniales afectos a la actividad

Otro aspecto relevante en la tributación por los rendimientos de las actividades económicas es el correspondiente a los elementos materiales que están directamente vinculados a la actividad y que por tanto han de ser considerados como elementos patrimoniales afectos a la misma, con las consecuencias fiscales que en orden a su adquisición, venta o amortización tiene.

Se consideran como elemento afecto los bienes inmuebles en que se desarrolle la actividad, los bienes destinados a los servicios económicos y socioculturales del personal al servicio de la actividad y cualesquiera otro elemento patrimonial que sea necesario para la obtención de los rendimientos. No tienen esa consideración los activos que representan participación en una entidad, ni los activos de la cesión de capitales a terceros ni los destinados al uso particular, esparcimiento o recreo, del titular de la actividad.

Actividades sugeridas

Analizar la posibilidad de considerar un vehículo como elemento patrimonial afecto y localizar resoluciones sobre la cuestión.

Pagos anticipados a cuenta del Impuesto

El impuesto sobre la renta incluye lo que denomina *pagos a cuenta*, lo que supone que durante el ejercicio económico el contribuyente —u otras personas haciéndolo por él —pague cantidades a cuenta de lo que será la liquidación final del impuesto. Estos pagos *anticipados* proceden

de las Retenciones e Ingresos a cuenta y de los Pagos fraccionados.

Retenciones

Las entidades y las personas jurídicas, incluidas las entidades en atribución de rentas, que satisfagan o abonen rentas sujetas al IRPF, estarán obligadas a practicar retención e ingreso a cuenta,

en concepto de pago a cuenta del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas correspondiente al perceptor, en la cantidad que se determine reglamentariamente y a ingresar su importe en el Tesoro en los casos y en la forma que se establezcan. Estarán sujetos a las mismas obligaciones los contribuyentes por este impuesto que ejerzan actividades económicas respecto a las rentas que satisfagan o abonen en el ejercicio de dichas actividades.

En el caso de los abogados el porcentaje de las retenciones e ingresos a cuenta sobre los rendimientos derivados de actividades económicas que deben realizar los pagadores es el 15 por ciento actualmente.

Las personas jurídicas y los profesionales que paguen a un abogado tienen obligación de retener el 15% e ingresarlo en la administración tributaria a cuenta del IRPF de éste

Pagos Fraccionados

El abogado, como contribuyente que ejerce una actividad económica viene obligado a efectuar pagos fraccionados a cuenta del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, autoliquidando e ingresando su importe.

El porcentaje a aplicar es el 20 por ciento cuando se trate de actividades que determinen el rendimiento neto por el método de estimación directa, en cualquiera de sus modalidades. Ese porcentaje se aplica sobre el rendimiento neto generado durante el periodo transcurrido desde el primer día del año hasta el del último día del trimestre a que se refiere el pago fraccionado.

El abogado ha de hacer pagos fraccionados durante el ejercicio a cuenta del IRPF que liquidará al finalizar el mismo

Actividades sugeridas

Localizar y confeccionar los impresos habituales relacionados con los pagos fraccionados e ingresos de las retenciones a profesionales.

Tributación Indirecta. Impuesto sobre el valor añadido (IVA)

Los servicios de asesoría jurídica y/o defensa en juicio que el abogado presta están gravados por el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), de tal manera que al importe de los honorarios correspondientes a aquellos habrá de sumarse el importe que corresponda por la aplicación de este impuesto.

Se trata de un tributo de carácter indirecto —es decir que recae sobre una actividad pero se puede trasladar su gravamen a otro obligado, en nuestro caso el cliente— de naturaleza personal que grava la entrega de bienes y/o la prestación de servicios por empresarios o profesionales. Para completar la definición señalamos que en el ámbito fiscal se consideran actividades empresariales o profesionales las que impliquen la ordenación por cuenta propia de factores de producción, materiales y humanos o de uno de ellos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios.

Tras esa definición general que contiene la legislación sobre el IVA, ésta concreta algunos supuestos y en lo que afecta al tema que tratamos, expresamente señala que tiene esa consideración de actividad profesional el ejercicio de profesiones liberales, añadiendo que el ejercicio independiente de una profesión ha de considerarse como una prestación de servicios.

Actividades y servicios sujetos

Están sujetas al impuesto y constituyen su hecho imponible las entregas de bienes y prestaciones de servicios realizadas por empresarios o

profesionales a título oneroso, con carácter habitual u ocasional, en el desarrollo de su actividad empresarial o profesional, incluso, si se efectúan en favor de los propios socios, asociados, miembros o partícipes de las entidades que las realicen.

La actividad del Abogado se considera prestación de servicios y está sujeta al IVA

Servicios no sujetos

Por el contrario no están sujetos al Impuesto determinados servicios que puede prestar un abogado y por tanto no habrá de incluirse el impuesto en la factura que corresponda. Así, no están sujetos:

- La transmisión de la totalidad del patrimonio profesional del abogado realizado a favor de un solo adquirente siempre que este continúe el ejercicio de la misma actividad profesional del transmitente.
- La transmisión mortis causa de la totalidad o parte del patrimonio profesional cuando se realice a favor de adquirente que continúe el ejercicio de la misma actividad profesional del transmitente.
- Los servicios prestados en el Turno de Oficio: servicio de asistencia jurídica gratuita y asistencia letrada al detenido.
- Los servicios prestados en régimen de dependencia —sean funcionario al servicio de la administración o dependencia laboral—.

Algunos de los servicios prestados por un abogado no están sujetos al IVA, como los prestados en el Turno de Oficio

Servicios exentos

Habrá que tener en cuenta también que otros servicios o entregas de bienes estarán sujetos al impuesto pero exentas del mismo. A estos efectos interesa destacar los siguientes por ser supuestos en los que podrá encontrarse el abogado:

- Las segundas o ulteriores entregas de edificaciones: la exención se aplicaría a la transmisión del inmueble en que se sitúe el despacho profesional (la exención es renunciable).
- Las importaciones de bienes destinados a servir de prueba o fines similares ante juzgados y tribunales en España.

Devengo del Impuesto

Como regla general el devengo del impuesto se produce cuando se presta el servicio.

En el caso de un abogado el devengo se produce cuando concluye el asunto encargado. En el supuesto de que los servicios prestados se satisfagan mediante el pago de una cuota mensual, el devengo del IVA se producirá conforme al artículo 75 de la Ley del Impuesto sobre el Valor añadido, es decir, cuando resulte exigible el precio que comprenda cada percepción (Agencia Tributaria. Consulta vinculante D.G.T. V 2521 10, de 2 de noviem-

bre de 2010). En el caso de que haya provisiones de fondos el impuesto se devengará en el momento del cobro de esas provisiones y se aplicará sobre los importes efectivamente percibidos (sobre esta cuestión es importante precisar que si la provisión es un pago anticipado del servicio profesional del abogado s  deberá incluirse el IVA, pero sin embargo, si el objetivo de la provisión es únicamente atender el pago de gastos por cuenta del cliente —los suplidos— no deberá incluirse el IVA).

El IVA se devenga al finalizar el asunto

Base Imponible

La base imponible del impuesto estará constituida por el importe total de la contraprestación de las operaciones sujetas al mismo procedente del destinatario o de terceras personas —el servicio profesional que presta el abogado—.

Tipo de gravamen

En la actualidad el tipo de gravamen aplicable a los servicios prestados por los abogados es el general del 21%.

Repercusión del IVA

El abogado, como sujeto pasivo del impuesto, debe repercutir íntegramente el importe del impuesto sobre el cliente para el que ha realizado el servicio, quedando éste obligado a su pago. La repercusión se realiza mediante la inclusión del importe correspondiente al IVA en la factura (es

importante resaltar que se pierde el derecho a la repercusión de IVA cuando ha transcurrido un año desde que se devengó el impuesto —finalización del servicio— sin que aquella se hubiera realizado).

La posibilidad de repercutir el IVA al cliente se pierde al año de su devengo

Factura rectificativa. Devolución de IVA por impago

Hay determinadas situaciones en las que el abogado puede reclamar de la administración tributaria la devolución del IVA de una factura que no ha cobrado de su cliente.

Ello quiere decir que, aun no habiendo cobrado la factura, se habrá ingresado su IVA en la administración tributaria al momento de hacer la liquidación trimestral que corresponda —salvo aplicación del régimen del criterio de caja al que luego nos referimos—. Si ha sido así y se considera que la factura es incobrable o el cliente ha sido declarado en concurso la administración Tributaria. La declaración de concurso del cliente es un dato objetivo y por tanto podrá pedirse la devolución en cuanto se dicte una resolución judicial en ese sentido —en el plazo de un mes desde la declaración de concurso publicada en el BOE habrá de comunicarse la rectificación de la factura a la administración tributa-

ria y a la concursada—. Y la consideración de que la factura es incobrable se produce cuando transcurren seis meses desde su emisión —para profesionales con volumen de operaciones inferior a 6.010.121,04 euros— o un año —en el resto de los casos— sin haberse cobrado todavía. Para solicitar la devolución del IVA por ser incobrable la factura ha de existir al menos un requerimiento notarial de pago al deudor y si no lo atiende se deberá emitir la factura rectificativa dentro de los plazos indicados, haciendo constar el importe de IVA que se rectifica y enviarla al cliente. Posteriormente y dentro de los tres meses siguientes al transcurso de los seis meses o el año, se ha de comunicar esa circunstancia a la Administración Tributaria y finalmente incluir ese impuesto como menor IVA devengado en la siguiente declaración liquidación del impuesto.

Deducciones

El abogado, como sujeto pasivo, podrá deducir de las cuotas del Impuesto sobre el Valor Añadido devengadas por su servicio las cuotas que a su vez haya soportado por las entregas de bienes y prestaciones de servicios efectuadas por otro sujeto pasivo del Impuesto en la medida en que los bienes y servicios adquiridos se utilicen en el ejercicio de su actividad sometida al IVA —también podrán deducirse las cuotas soportadas con anterioridad al inicio del ejercicio de la actividad cuando se demuestre que esos bienes o servicios van a ser utilizados en lo que será la actividad habitual—.

Liquidaciones del impuesto

Las liquidaciones del Impuesto se presentan mediante declaraciones trimestrales que se confeccionan al mes siguiente a la finalización del trimestre natural. El correspondiente al último trimestre del año se confecciona a modo de resumen anual.

Nota.- Otros impuestos que afectan al abogado en ejercicio individual (IAE, Actos Jurídicos Documentados, etc.) se comentan en la parte destinada al ejercicio colectivo por ser en ese ámbito donde tienen una mayor incidencia.

Actividades sugeridas

Localizar los impresos habituales relacionados con el Impuesto y rellenarlo conforme a elementales ejemplos de facturas emitidas y recibidas.

El Criterio de Caja en el IVA

Al igual que ocurre en el IRPF, también en el IVA puede utilizarse el criterio de caja. Desde el 1 de enero de 2014, el artículo 23 de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, introduce el Régimen especial del criterio de caja en el IVA .

Este Régimen es optativo y permite a los sujetos pasivos retrasar el devengo y la consiguiente declaración e ingreso del IVA repercutido, hasta el momento del cobro a sus clientes —de la misma manera que se ha comentado en el IRPF, acogerse a este sistema hace que, igualmente, se retrase la deducción del IVA soportado en sus adquisiciones hasta el momento en que efectúe el pago a sus proveedores, el llamado **criterio de caja doble**—.

Podrán aplicar este régimen especial los sujetos pasivos del impuesto cuyo volumen de operaciones durante el año natural anterior no haya

superado los **2.000.000 de euros**, entendiéndose que las operaciones se realizan cuando se hubiera producido el devengo del IVA si no les hubiera sido de aplicación el régimen especial. **Se excluyen** los sujetos pasivos cuyos cobros en efectivo respecto un mismo destinatario durante el año natural superen la cuantía determinada reglamentariamente.

Este régimen supone que el impuesto se **devengará** en el momento del cobro total o parcial del precio por los importes efectivamente percibidos o el 31 de diciembre del año inmediato posterior a aquel en que se haya realizado la operación si el cobro no se ha producido. La **repercusión** deberá efectuarse al tiempo de expedir y entregar la factura pero se entenderá producida en el momento del devengo de la operación. Y las **deducciones** se podrán practicar en el momento del pago total o parcial del precio por los importes efectivamente satisfechos o el 31 de diciembre del año inmediato posterior a aquel en que se haya realizado la operación, si el pago no se ha producido.

3. Ejercicio colectivo de la abogacía

Sociedades mercantiles. Impuesto de Sociedades (IS)

Es un tributo de carácter directo —grava la renta obtenida por la sociedad sin posibilidad de trasladarlo— y naturaleza personal que grava la renta de las sociedades y demás entidades jurídicas en los términos fijados por la normativa correspondiente a este impuesto.

El Impuesto sobre Sociedades se aplicará en todo el territorio español sin perjuicio de los regímenes tributarios forales de concierto y convenio económico en vigor, respectivamente, en los Territorios Históricos de la Comunidad Autónoma del País Vasco y en la Comunidad Foral de Navarra.

Constituirá el **hecho imponible** la obtención de renta, cualquiera que fuese su fuente u origen, por el **sujeto pasivo** y se considera como tal a las personas jurídicas —excepto las sociedades civiles que aun teniendo personalidad jurídica, como hemos comentado, se consideran entidades en régimen de atribución de rentas—. Por tanto, en lo que afecta al tema que tratamos, este impuesto será el que se aplique a las sociedades de naturaleza mercantil a través de las cuales ejerza su actividad el abogado.

De acuerdo con la normativa del impuesto la **base imponible** del mismo estará constituida por el importe de la renta en el período impositivo minorada por la compensación de bases imponibles negativas de períodos impositivos anteriores y se determina por el método de estimación directa —ver los comentarios en torno a los métodos

de estimación de rentas que se han realizado en el epígrafe correspondiente al IRPF en el ejercicio individual—. Para calcular la renta habrá de tenerse en cuenta que no todos los gastos de la sociedad tendrán esa consideración a efectos fiscales. Con carácter general todo movimiento que a efectos contable sea considerado como gasto tendrá el mismo tratamiento en el ámbito del impuesto pero, sin embargo, para que ese principio general sea aplicable es necesario que el gasto reúna tres características: que figura debidamente en la contabilidad de la sociedad, que exista justificación suficiente del mismo y que esté relacionado con los ingresos de la sociedad, es decir que hayan sido necesarios para la obtención de los mismos.

No todo gasto de la sociedad es deducible fiscalmente. Ha de estar contabilizado, justificado y tener correlación con los ingresos por el ejercicio de la abogacía

Escapa al objetivo de este módulo el desarrollo y análisis de todos y cada uno de los **gastos fiscalmente no deducibles** mencionados en la normativa del Impuesto o considerados como tales por diversas resoluciones administrativas o judiciales, pero sí conviene mencionar los más significativos: la retribución de los fondos propios —dividendos, dietas por asistencia a juntas, etc.—; los

derivados de la contabilización del Impuesto sobre Sociedades, es decir la cuota pagada por el propio impuesto de sociedades; las multas, sanciones y recargos; los donativos y meras liberalidades. las contribuciones a planes de pensiones realizados por el propio promotor —el titular de la empresa— pero sí los realizados en beneficio de personal de la sociedad —el cual a su vez tributará por ellas en su IRPF personal—.

El tipo Impositivo general del Impuesto de Sociedades según la disposición transitoria trigésima cuarta de la Ley 27/2014 del Impuesto sobre Sociedades, el tipo de gravamen para los contribuyentes de este Impuesto es el 28 por ciento. —medida temporal aplicable al periodo impositivo de 2015, a partir de 2016 el tipo general será el que establece la citada Ley en su artículo 29 del 25%—. No obstante, existe un tipo inferior para las empresas de reducida dimensión, figura que analizamos a continuación por ser la que en la práctica acogerá a la inmensa mayoría de las sociedades constituidas para desarrollar el ejercicio de la profesión de abogado.

Empresas de Reducida Dimensión

El Impuesto de Sociedades contiene un régimen especial para lo que denomina *empresas de reducida dimensión*. Este régimen especial, que implica incentivos fiscales, se aplica a aquellas sociedades cuya *cifra de negocio* sea inferior a los diez millones de euros en el periodo impositivo anterior.

El concepto de *cifra de negocios* se define en el Código de Comercio, art. 35, de la siguiente manera:

La cifra de negocios comprenderá los importes de la venta de los productos y de la

prestación de servicios u otros ingresos correspondientes a las actividades ordinarias de la empresa, deducidas las bonificaciones y demás reducciones sobre las ventas así como el Impuesto sobre el Valor Añadido, y otros impuestos directamente relacionados con la mencionada cifra de negocios, que deban ser objeto de repercusión.

Y fue delimitada esa definición por resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas de 16 de mayo de 1991 —BOE número 16 de 18/1/1992— (hay que precisar que el ICAC tiene atribuidas facultades de desarrollo del texto del Plan General Contable en el cual figura igualmente esa definición), de manera que en ese concepto actualmente ha de entenderse que se incluyen las ventas y prestaciones de servicios de la actividad ordinaria de la sociedad —sin incluir el IVA que las grave—; el precio de adquisición o coste de producción de las entregas de mercaderías destinadas a la venta o prestaciones de servicios a cambio de activos no monetarios —no se incluyen los trabajos o servicios realizados para ella misma— y las subvenciones si se otorgan en función de unidades de producción vendidas y forman parte del precio de venta de los bienes y servicios. Y de esos importes, para obtener el importe neto de la cifra de negocios habrán de deducirse las devoluciones, rappels y descuentos sobre ventas.

Las empresas de reducida dimensión son aquellas que cuentan con una cifra de negocio inferior a los diez millones de euros

Tampoco es necesario al propósito que persigue este módulo profundizar en la regulación de este régimen especial, pero teniendo en cuenta que será el mayoritariamente aplicable a las sociedades a través de las cuales desarrollen su actividad los abogados, sí conviene destacar que el efecto práctico de tener la consideración de entidad de reducida dimensión, además de contar con un tipo de tributación inferior, es la existencia de una serie de ventajas o incentivos de naturaleza fiscal dirigidas a la promoción y desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas. En síntesis, se pueden destacar los siguientes incentivos:

- libertad de amortización prevista con carácter general en el artículo 12.3 e) de la Ley 27/20014, para elementos de inmovilizado material nuevos, cuyo valor unitario no exceda de 300 euros, hasta el límite de 25.000 euros en el mismo periodo.
- Los elementos nuevos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias podrán ser amortizados libremente si en el plazo previsto en la legislación la plantilla media total de la empresa se incrementa y se mantiene durante un periodo concreto.
- Se consideran como pérdidas el deterioro de crédito (posibles insolvencias de deudores).
- Flexibilidad en la amortización de elementos patrimoniales objeto de reinversión.

Actualmente se ha suprimido la amortización acelerada de elementos patrimoniales objeto de reinversión. No obstante, hay una situación transitoria que permite continuar con ella a los que la estuviesen aplicando en períodos impositivos iniciados con anterioridad a 1 de enero de 2015, con

los requisitos y condiciones establecidos en el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo.

Las empresas de reducida dimensión cuentan con incentivos fiscales que les permite una mayor libertad y flexibilidad en amortizaciones y en la consideración de los gastos deducibles

Y destaca el tipo de gravamen reducido que antes habíamos comentado. Así, las entidades que cumplan las previsiones para ser consideradas de reducida dimensión tributarán con arreglo a la siguiente escala:

- a. Por la parte de base imponible comprendida entre 0 y 300.000 euros, al tipo del 25 por ciento.
- a. Por la parte de base imponible restante, al tipo del 28 por ciento.

Las empresas de reducida dimensión tributan a un tipo reducido

Pagos fraccionados

También las personas jurídicas sometidas al Impuesto de Sociedades tienen que cumplir con unos pagos a cuenta del impuesto de manera similar a la que vimos en el caso de las personas físicas y el IRPF.

Así, los sujetos pasivos de este impuesto deberán efectuar un pago fraccionado a cuenta de la liquidación del mismo. La base para calcular el pago

fraccionado será la cuota íntegra del último período impositivo y la cuantía del pago fraccionado será el resultado de aplicar a las bases previstas en la ley del impuesto el porcentaje que se establezca en la Ley de Presupuestos Generales del Estado —un 18% actualmente—.

Otros impuestos que afectan al ejercicio colectivo

Nota.- El tratamiento del IVA para las sociedades y demás entidades es esencialmente igual que el comentado en el caso del ejercicio individual por lo que nos remitimos a los comentarios ya realizados en torno a ese impuesto.

Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE)

El Impuesto sobre Actividades Económicas es un tributo directo de carácter real, cuyo hecho imponible está constituido por el mero ejercicio de actividades empresariales, profesionales o artísticas. Afecta, por tanto al ejercicio de la abogacía como actividad profesional ya que se considera que una actividad se ejerce con carácter empresarial, profesional o artístico, cuando supone la ordenación por cuenta propia de medios de producción y de recursos humanos o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios.

EL IAE ha dejado de ser un impuesto que tenga relevancia en lo que se refiere a la inmensa mayoría de los profesionales, ya ejerzan por cuenta propia o a través de sociedades, porque el catálogo de exenciones se ha ampliado tanto en el ámbito subjetivo como en el objetivo. Así, están **exentos** del impuesto:

- Los sujetos pasivos que inicien el ejercicio de su actividad en territorio español, durante los dos primeros períodos impositivos de este impuesto en que se desarrolle aquella.
- Las personas físicas.

Y también hay exención relacionada con la cifra de negocio, de manera que están exentos los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades, las sociedades civiles y las entidades del art. 35.4 de la Ley General Tributaria —ya comentadas— que tengan un importe neto de la cifra de negocios inferior a 1.000.000 de euros.

Las personas físicas están exentas del IAE y también aquellas entidades con cifra de negocio inferior a un millón de euros

Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos documentados (ITP, OS y AJD)

El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados es un tributo de naturaleza indirecta que grava las transmisiones patrimoniales, las operaciones societarias y los actos jurídicos documentados.

En la modalidad de **transmisiones patrimoniales** se grava aquella que sea onerosa, inter-vivos y suponga un desplazamiento patrimonial con contenido económico. El supuesto más común que puede afectar al abogado en este caso es la transmisión del inmueble en que desarro-

lle su actividad —sin transmisión del negocio— ya que sería una operación en principio sujeta al IVA pero exenta por tratarse de una segunda transmisión de edificación y en consecuencia la operación queda sujeta al ITP. La Base Imponible del impuesto es el valor real del objeto transmitido y el tipo impositivo lo fija cada Comunidad Autónoma (Artículo 11 TRLITPAJD: «Si la Comunidad Autónoma no hubiese aprobado el tipo a que se refiere el párrafo anterior, se aplicará el 6 por 100 a la transmisión de inmuebles, así como la constitución y cesión de derechos reales sobre los mismos, excepto los derechos reales de garantía, y el 4 por 100, si se trata de la transmisión de bienes muebles y semovientes, así como la constitución y cesión de derechos reales sobre los mismos, excepto los derechos reales de garantía. Este último tipo se aplicará igualmente a cualquier otro acto sujeto no comprendido en las demás letras de este apartado»).

En la modalidad de **operaciones societarias** están sujetas al impuesto la constitución de sociedades, el aumento y disminución de su capital social y la disolución de sociedades. A los efectos de este Impuesto —y en lo que interesa al propó-

sito de este trabajo— se equipararán a sociedades las personas jurídicas no societarias que persigan fines lucrativos como las sociedades civiles y las comunidades de bienes constituida por actos inter vivos. La Base imponible será el importe de los capitales sociales y cuando se trate de operaciones realizadas por sociedades o entidades distintas y en las aportaciones de los socios que no supongan un aumento del capital social, la base imponible se fijará en el valor neto de la aportación, entendiéndose como tal el valor real de los bienes y derechos aportados minorado por las cargas y gastos que fueren deducibles y por el valor de las deudas que queden a cargo de la sociedad con motivo de la aportación.

En la modalidad de **Actos Jurídicos Documentados** están sujetos los documentos notariales —no se mencionan otros documentos mercantiles o administrativos que también están sujetos a este impuesto por no afectar al ejercicio profesional en sí—. Se trata de un tributo que se satisface mediante cuotas variables o fijas atendiendo a que el documento tenga o no por objeto cantidad o cosa evaluable en algún momento de su vigencia. El sujeto pasivo es el adquirente del bien.

4. Obligaciones contables y formales

Obligaciones Formales de carácter tributario

Las obligaciones a que nos referimos a continuación afectan por igual a las personas físicas y a las personas jurídicas o entidades a que nos hemos venido refiriendo a lo largo de este módulo.

Se trata de una serie de obligaciones de carácter general exigidas a todo contribuyente y tienden a garantizar la posibilidad de que las administraciones tributarias puedan desarrollar su función.

Tienen la consideración de obligación formal aquellas que no tienen un contenido pecuniario pero se imponen a los contribuyentes u obligados tributarios. Las más significativas a los efectos de este trabajo son:

- La obligación de presentar declaraciones censales por las personas o entidades que desarrollen o vayan a desarrollar actividades u operaciones empresariales y profesionales o satisfagan rendimientos sujetos a retención.
- La obligación de solicitar y utilizar el número de identificación fiscal en sus relaciones de naturaleza o con trascendencia tributaria.
- La obligación de presentar declaraciones, autoliquidaciones y comunicaciones.
- La obligación de llevar y conservar libros de contabilidad y registros, así como los programas, ficheros y archivos informáti-

cos que les sirvan de soporte y los sistemas de codificación utilizados que permitan la interpretación de los datos cuando la obligación se cumpla con utilización de sistemas informáticos.

- La obligación de aportar a la Administración tributaria libros, registros, documentos o información que el obligado tributario deba conservar en relación con el cumplimiento de las obligaciones tributarias propias o de terceros, así como cualquier dato, informe, antecedente y justificante con trascendencia tributaria, a requerimiento de la Administración o en declaraciones periódicas.
- La obligación de facilitar la práctica de inspecciones y comprobaciones administrativas.
- La obligación de entregar un certificado de las retenciones o ingresos a cuenta practicados a los obligados tributarios perceptores de las rentas sujetas a retención o ingreso a cuenta.

Obligaciones contables

De acuerdo con el Código de Comercio todo empresario deberá llevar una contabilidad ordenada, adecuada a la actividad de su empresa que permita un seguimiento cronológico de todas sus operaciones, así como la elaboración periódica de balances e inventarios. **Las sociedades** constituidas con esa naturaleza mercantil para desarrollar el ejercicio de la abogacía así deberán hacerlo.

Llevarán necesariamente un libro de Inventarios y Cuentas anuales y otro Diario. El libro de Inventarios y Cuentas anuales se abrirá con el balance inicial detallado de la empresa y al menos trimestralmente se transcribirán con sumas y saldos los balances de comprobación. Se transcribirán también el inventario de cierre del ejercicio y las cuentas anuales. El libro Diario registrará día a día todas las operaciones relativas a la actividad de la empresa.

En **ejercicio individual** el abogado no está obligado a llevar una contabilidad ajustada al Código de Comercio pero sí deberá llevar determinados libros que son obligatorios a efectos fiscales. Los que ejerzan actividades profesionales cuyo rendimiento se determine en método de estimación directa, en cualquiera de sus modalidades, estarán obligados a llevar los siguientes libros registros:

- Libro registro de ingresos.
- Libro registro de gastos.
- Libro registro de bienes de inversión.
- Libro registro de provisiones de fondos y suplidos.

En algunos territorios con normativa foral propia las personas físicas, comunidades de bienes y otras entidades que desarrollan actividades económicas deberán llevar y conservar un único libro, denominado Libro Registro de Operaciones Económicas, que viene a sustituir a los anteriores.

Obligaciones sobre la conservación de documentación

En lo que afecta al **ejercicio a través de sociedades** de naturaleza mercantil correspon-

de observar las prescripciones que en esa materia contiene el Código de Comercio, con arreglo al cual los empresarios conservarán los libros, correspondencia, documentación y justificantes concernientes a su negocio, debidamente ordenados, durante seis años, a partir del último asiento realizado en los libros.

En el supuesto de **ejercicio individual** existe un principio general de carácter tributario según el cual los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas estarán obligados a conservar, durante el plazo de prescripción, los justificantes y documentos acreditativos de las operaciones, rentas, gastos, ingresos, reducciones y deducciones de cualquier tipo que deban constar en sus declaraciones. De esta manera el abogado deberá conservar esa documentación, al menos, durante el plazo de cuatro años a contar desde la fecha en que terminó el periodo voluntario de liquidación del impuesto de que se trate.

Obligaciones relacionadas con la emisión y entrega de facturas

Los empresarios o profesionales están obligados a expedir y entregar, en su caso, factura u otros justificantes por las operaciones que realicen en el desarrollo de su actividad empresarial o profesional, así como a conservar copia o matriz de aquéllos.

Igualmente, están obligados a conservar las facturas u otros justificantes recibidos de otros empresarios o profesionales por las operaciones de las que sean destinatarios y que se efectúen en desarrollo de la citada actividad.

Toda factura y sus copias contendrán los datos siguientes:

- Número y, en su caso, serie. La numeración de las facturas dentro de cada serie será correlativa.
- La fecha de su expedición.
- Nombre y apellidos, razón o denominación social completa, tanto del obligado a expedir factura como del destinatario de las operaciones.
- Número de Identificación Fiscal del emisor y del receptor de la factura.
- Domicilio del obligado a expedir factura y del destinatario de las operaciones. Cuando el destinatario de las operaciones sea una persona física que no actúe como empresario o profesional, no será obligatoria la consignación de su domicilio.
- Descripción de las operaciones, consignándose todos los datos necesarios para

la determinación de la base imponible del Impuesto que corresponda, incluyendo el precio unitario sin impuesto de dichas operaciones así como cualquier descuento o rebaja que no esté incluido en dicho precio unitario.

- El tipo impositivo o tipos impositivos, en su caso, aplicados a las operaciones.
- La cuota tributaria que, en su caso, se repercuta, que deberá consignarse por separado.
- La fecha en que se hayan efectuado las operaciones que se documentan o en la que, en su caso, se haya recibido el pago anticipado, siempre que se trate de una fecha distinta a la de expedición de la factura.

Actividades sugeridas

Analizar y revisar facturas reales expedidas por un abogado.

MÓDULO

3

La previsión social de los abogados

OBJETIVOS GENERALES

- » Conocer las distintas situaciones de cobertura, las distintas prestaciones de las opciones de previsión a las que pueden optar los abogados.
- » Apreciar la necesidad de prever más allá de las exigencias legales, y tener cubiertas, las situaciones de jubilación, incapacidad, fallecimiento, enfermedad y asistencia médica.

1. Sistemas de previsión y situaciones a cubrir

Sistemas de previsión

En España, la previsión social se basa en dos pilares: el primero, obligatorio, cuya finalidad es proporcionar unas prestaciones básicas a toda la población; y el complementario, o segundo pilar, que denominamos *Previsión Social Complementaria*, a través del cual y con distintos instrumentos que proporcionan las entidades financieras, se persigue complementar aquél.

Por ello, todos los abogados, colegiados en ejercicio, deben tener cubiertas unas prestaciones mínimas como las que tiene cualquier trabajador por cuenta propia o ajena, las del denominado primer pilar; que pueden complementar además, segundo pilar, según sus posibilidades y deseos.

Para la cobertura del primer pilar de la previsión social, la Disposición Adicional 15 de la Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Seguros Privados establece la opción entre dos sistemas de previsión social para los abogados, al igual que para el resto de profesionales:

- La Seguridad Social, tanto en su Régimen General como en su Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos (RETA).
- Las Mutualidades de Previsión Social que actúan como alternativa al RETA.

Todos los abogados colegiados en ejercicio, al igual que el resto de trabajadores, deben tener cubiertas unas prestaciones mínimas de previsión social

Esta obligación legal de afiliación se establece como un beneficio para los abogados, pero es además muy oportuna. A pesar de que en los inicios del ejercicio profesional todas las energías están dedicadas a levantar el vuelo, la prudencia y la planificación que deben presidir nuestras actuaciones aconsejan dar respuesta a preguntas tales como: ¿en qué situación quedaría mi familia si tengo un accidente y fallezco?; ¿de qué ingresos podré disponer si me sobreviene una situación de invalidez profesional?; y, cuando me llegue la edad de jubilarme, ¿en qué condiciones podré hacerlo?.

Es justamente en las épocas de juventud y de salud cuando hay que prever este tipo de situaciones. Por ello conviene conocer las distintas posibilidades que el abogado tiene a su alcance para que pueda elegir la que considere que cubre mejor sus expectativas.

Para la mayor parte de los trabajadores autónomos, que no tienen sus propias mutualidades, la

única posibilidad para cubrir el primer pilar de la previsión social es darse de alta en el RETA. En cambio, los abogados, y los demás profesionales que cuentan con mutualidades, pueden elegir entre un sistema u otro.

Los trazos diferenciales más característicos entre el RETA y las Mutualidades alternativas son los siguientes:

- El RETA se enmarca dentro del sistema público de la Seguridad Social y utiliza el procedimiento financiero de reparto. En este sistema, las aportaciones que realiza el trabajador no se acumulan a su favor, y las prestaciones que percibe el trabajador pasivo se financian con las cotizaciones corrientes de los trabajadores activos que haya en ese momento. El afiliado sólo tiene una expectativa de prestación para cuando se produzca la contingencia y depende de la solidaridad intergeneracional.

Con carácter general, las coberturas que proporciona son las mismas para todos los afiliados y son comunes también las condiciones que se habrán de cumplir para tener derecho a las mismas (número mínimo de años de cotización, jubilación como regla

general a los 67 años, etc.), cualquiera que sea su situación personal o familiar, y solamente se diferencian las cuantías en función de la base de cotización elegida y del tiempo durante el cual se haya cotizado. Las cuotas se determinan según la base de cotización elegida, la cual varía entre un mínimo y un máximo.

- Las Mutualidades alternativas son entidades aseguradoras privadas, creadas por los Colegios profesionales, que carecen de ánimo de lucro. Siguen un sistema de capitalización individual en el que los capitales que pueden generar pensiones ya son del mutualista y puede disponer de ellos en la forma que crea conveniente (en forma de capital, en forma de pensión en base a una renta vitalicia, o simplemente de una renta financiera).

Esto significa que cada mutualista va acumulando sus aportaciones con independencia de las que puedan realizar los otros mutualistas, lo cual es una garantía individual de futuro. Además, los rendimientos propios del patrimonio titularidad de la Mutualidad también revierten a favor de los mutualistas.

Actividades sugeridas

Analizar con 8-10 ejemplos ilustrativos para poder apreciar las similitudes y diferencias, y que cada letrado en prácticas pueda deducir qué le conviene en su situación personal, en función de su edad y situación familiar.

Realizar un cuadro comparativo de las distintas prestaciones que ofrecen el RETA y las Mutualidades alternativas, y de su coste.

Siendo así conviene que, cuando cada cual se plantee su afiliación al RETA o a una Mutualidad alternativa, deba poner especial atención en analizar y comparar parámetros como las prestaciones que se ofrecen, la solvencia de la entidad prestataria (patrimonio, reservas, rentabilidad, etc.), la certeza o incerteza de si habrán cambios futuros en las reglas que regulan las prestaciones públicas, la proporción entre el coste para el abogado y la prestación realmente recibida, etc.

Para que el sistema de previsión de una Mutualidad sea alternativo al RETA ha de tener unos niveles mínimos de coberturas, sin perjuicio de que el mutualista puede ampliar y realizar las aportaciones que considere oportuno, así como diseñar su plan de previsión a la medida, según sus circunstancias personales y familiares a lo largo de su vida.

Además de su función como alternativa al RETA, es decir, en el primer pilar de la previsión social, las mutualidades son entidades aseguradoras, y por tanto pueden cubrir las prestaciones complementarias a las que estén autorizadas, por lo que son también un sistema complementario de previsión, a través del cual se pueden suscribir seguros de vida, de invalidez u otros, así como obtener prestaciones complementarias de ahorro-jubilación, como en cualquier otra entidad que ofrezca planes de pensiones o planes de jubilación por ejemplo.

En función de la situación en la que se encuentre cada abogado deberá estar incluido en el Régimen General de la Seguridad Social o podrá

elegir entre el RETA o darse de alta en una Mutualidad alternativa al mismo, según se expondrá a continuación; ello al margen de la función de previsión complementaria que ya se ha indicado, a la cual se pueden suscribir tanto los abogados que se afilan al RETA, como a los que lo hacen al régimen General de la Seguridad Social, o a los que eligen a una Mutualidad como alternativa al RETA.

Breve valoración de cada alternativa: pública o privada

La previsión social, que en nuestro país está en manos del sector público de forma mayoritaria en cuanto al denominado primer pilar, tiene para los profesionales liberales que cuentan con su mutualidad de previsión social una doble alternativa, pública y privada.

La primera pregunta que surge cuando se compara el sistema público y el sistema privado, es si son homogéneos o dispares. La respuesta es evidente, pues la Seguridad Social se financia mediante el sistema de reparto, mientras que los sistemas privados funcionan en base al sistema financiero de capitalización individual y de ahí se derivan diferencias fundamentales.

El sistema de reparto, ha sido defendido por nuestros políticos quizá porque es inevitable si pensamos en la Seguridad Social, pues no hay fondos para pasar a capitalización. Se trata, se dice, de un sistema de redistribución de rentas entre niveles sociales, sectores, territorios y generaciones. Esto es correcto, pero no deja de ser preocupante este último elemento, el de la solidaridad, pues se deja a las futuras generaciones una carga muy pesada, la de financiar nuestra propia vejez, al tiempo que se ha de confiar en los futuros contribuyentes para poder obtener la pensión.

El reparto es ventajoso cuando hay muchos cotizantes, se produce un crecimiento de la natalidad y de la actividad, las nuevas generaciones son más ricas que las anteriores, y los pensionistas se van muriendo cuando corresponde —no como ahora en que la longevidad es creciente—. Pero con una natalidad por los suelos, una crisis económica que produce un enorme desempleo y una longevidad media que sobrepasa los 85 años, la ecuación se convierte en imposible.

El sistema de reparto exige para su mantenimiento, la adecuada estructura intergeneracional, expresada en la figura de la pirámide donde muchos (la base), sostienen a pocos (la cima).

Cuando la pirámide se desfigura, ya que la base se adelgaza por un menor número de cotizantes, y la cima crece como consecuencia de la prolongación de la vida humana, el sistema comienza a ser preocupante, y ha de ponérsele remedio mediante el retraso de la edad de jubilación, el establecimiento de límites, modificaciones respecto del cálculo de la pensión, etc.

El problema de la capitalización es distinto: los ahorros de toda una vida de trabajo han de servir, adecuadamente invertidos y capitalizados, para ser retirados durante la fase pasiva de la vida, por uno mismo. No se dejan cargas a las sucesivas generaciones, pero ¿el esfuerzo económico es mayor o menor?.

Pasar del sistema de reparto a la capitalización que rige la previsión social privada, supondría para la Seguridad Social una tarea difícil de llevar a cabo, ya que exigiría mayores sacrificios para lograr instalarse en el mismo inicialmente, aunque a la larga supondría un ahorro en conjunto, pues en capitalización los rendimientos compensan la necesidad de aportaciones. O dicho de otra forma,

las prestaciones se pagan con aportaciones y rendimientos, cuando en reparto solo se puede contar con las aportaciones, ya que al no haber acumulación de las aportaciones, no hay inversiones ni tampoco rendimientos.

En el sistema de capitalización que rige en las mutualidades la expectativa es que se pueda alcanzar mayor prestación a menor coste, pero todo depende del rendimiento que den las inversiones. Si estas son seguras y rentables, se consigue que el sistema sea más barato que el sistema de reparto; de lo contrario puede no ser así.

La clave del sistema de capitalización son pues los rendimientos que puedan conseguirse de las inversiones que las entidades que gestionan esos patrimonios sean capaces de obtener y de los criterios de seguridad que apliquen a la hora de elegir las mismas.

Por otra parte, las mutualidades ya han pasado del sistema de reparto al de capitalización, los pasivos están garantizados con las correspondientes provisiones, y ahora pueden ofrecer razonablemente prestaciones superiores a las del RETA a menor coste. Así por ejemplo, la cuota mínima actual del RETA supone unos 3.200 euros anuales, (para una Base de Cotización de 884,40 euros en 2015) que teniendo en cuenta un crecimiento, por ejemplo, del 3% anual, supondría para un joven de 30 años que se inicia en la profesión un desembolso total a lo largo de su vida, si se quiere jubilar a los 67 años, de más de 200.000 euros. En la Mutualidad de la Abogacía ese mismo profesional obtendría prestaciones superiores a las del RETA en cada una de las coberturas, con unas cuotas iniciales ligeramente por encima de los 1.500 euros anuales que, supuesto el mismo crecimiento del 3% representarían un total de desembolsos hasta los 65 años, de menos de 100.000 euros.

Un ahorro del 50% (tanto en el RETA, durante los primeros 30 meses desde el inicio de la profesión, como en la mutualidad, en este caso durante tres años, las cuotas son más reducidas).

Otra característica diferencial es que en el RETA, si morimos antes de los 65 años, o en los primeros años de cobrar la pensión, las cuotas abonadas se pierden. En el sistema de capitalización individual, en cambio, el patrimonio acumulado es siempre del mutualista —o de sus herederos—.

Todo ello permite afirmar que el sistema de capitalización individual es el correcto, pero para ello, es necesario que las inversiones reviertan en el partícipe, que no existan los sucesivos peajes y retenciones en el camino que lleva la rentabilidad al patrimonio del partícipe, como ocurre en muchas gestoras y en las entidades financieras, y que no ocurre en las mutualidades en las que el mutualista es el dueño y todos los beneficios revierten en él.

En cuanto a las prestaciones de riesgo, las de invalidez y fallecimiento, en el RETA, salen del fondo común, lo que significa que las profesiones con menor riesgo financian a las que lo tienen superior y los jóvenes financian a los de más edad. En las mutualidades, en cambio, las cuotas para cubrir los riesgos de invalidez o de fallecimiento se calculan técnicamente de acuerdo con la edad y la profesión de que se trate, pudiendo ser más beneficiosas si se trata de profesiones liberales con menor riesgo. Además en las mutualidades, al carecer de ánimo de lucro y no haber comisiones, las cuotas para cubrir estos riesgos, son más económicas que en el RETA o en la generalidad de aseguradoras privadas.

Las cuotas de las mutualidades alternativas, para cubrir las mismas prestaciones que el RETA, son más económicas

Es por ello muy útil que los abogados puedan elegir su propio sistema de previsión, basado en su mutualidad, entidad privada, gestionada por los propios abogados, sin ánimo de lucro, sin comisiones, con una gestión enfocada a la obtención de la mejor rentabilidad, en el marco de una seguridad estricta y con gastos muy contenidos.

Todo ello, permite además, algunas características o particularidades, como son que puedan percibirse las prestaciones de jubilación en forma de capital o en forma de renta ya sea financiera o vitalicia, y por consiguiente, una mayor adaptación a las circunstancias de cada uno, lo cual además es la justa contrapartida de esa aportación individualizada; lo que no es posible en el RETA en que la única forma de percepción es la de pensión.

Una segunda característica es la compatibilidad con el trabajo tras la jubilación, y la compatibilidad de prestaciones que puedan recibirse de otros regímenes, congruente también con el carácter de entidad privada, como enseguida veremos.

Una última consideración: el abogado puede cubrir su previsión obligatoria, mediante su mutualidad, con niveles mínimos similares o superiores a los mínimos del RETA y unas cuotas mucho más económicas que en dicho sistema público; pero ¿le conviene suscribir el plan previsional mínimo en su mutualidad, sin más? ¿no sería mejor,

destinar desde el principio lo que uno se ahorra en el RETA a dotarse de una previsión complementaria, aumentando voluntariamente los niveles de cobertura? Destinar la diferencia entre lo que se ha de pagar a la mutualidad y lo que se hubiera debido pagar al RETA, permite constituir en la mutualidad unos capitales de jubilación muy superiores, que permitirán un nivel de vida superior, y cubrir con prestaciones mejoradas las demás contingencias de riesgo.

Es algo que muchos jóvenes no piensan, pero cuanto antes comienza uno a dotarse de un plan previsión mejorado, antes se van acumulando los rendimientos y por ello las prestaciones que resultan son progresivamente superiores.

Situaciones a cubrir

- **Abogado liberal o autónomo dependiente:**

La Ley 30/1995 establece que todos los profesionales que ejercen por cuenta propia deben tener obligatoriamente una cobertura de previsión social, pero concede la opción individual para que esta cobertura del primer pilar de la previsión social pueda ser instrumentada a través del RETA o a través de una mutualidad alternativa constituida por su colegio profesional.

Es por ello que el art. 13.2.d del Estatuto General de la Abogacía Española establece que la incorporación como ejerciente en un Colegio de Abogados exigirá, entre otros requisitos: «Formalizar el ingreso en la Mutualidad General de la Abogacía, Mutualidad de Previsión Social a prima fija o, en su

caso, en el Régimen de Seguridad Social que corresponda de acuerdo con la legislación vigente».

Además de cubrir su previsión social obligatoria en una Mutualidad alternativa, ésta también puede ser utilizada como un sistema complementario de previsión, suscribiendo los seguros y operaciones que se estimen oportunos.

- **Abogado por cuenta ajena:**

Si se ejerce la abogacía por cuenta ajena, la empresa viene obligada a dar de alta al abogado trabajador en el Régimen General de la Seguridad Social (no en el RETA), lo cual no impide el alta voluntaria en una de las mutualidades alternativas para cotizar en las coberturas que las mismas puedan ofrecer, como un sistema de previsión social adicional, y que en ningún caso serán alternativas a las del Régimen General de la Seguridad Social, sino que serán complementarias.

- **Abogado liberal y por cuenta ajena a tiempo parcial:**

El ejercicio liberal de la abogacía, aunque parcialmente se trabaje por cuenta ajena, requiere optar entre el RETA o una mutualidad alternativa, aunque se esté dado de alta en el Régimen General de la Seguridad Social por el trabajo parcial por cuenta ajena

Del mismo modo a lo ya apuntado para las demás situaciones, el abogado puede suscribir en su mutualidad el sistema complementario de previsión que estime oportuno.

Es preciso destacar que, con independencia del régimen de opción que fija dicha DA 15 de la referida Ley 30/1995, los abogados que ejercen libremente la profesión y optan por el sistema RETA, posteriormente si se dan de baja en dicho régimen de la Seguridad Social, pierden las cotizaciones efectuadas salvo que continuaran cotizando en el régimen general o volvieran a darse de alta posteriormente al RETA, en cuyo caso podrían computar para calcular las prestaciones; y si optan después por una Mutualidad alternativa, el cómputo de aportaciones en ésta comenzaría en ese momento.

Es decir, la opción por el RETA es en la práctica irreversible y, si se produce la baja posterior en el mismo, las cotizaciones realizadas hasta ese momento se pierden.

No obstante, el paso inverso sí que es posible. Es decir, que no hay inconveniente alguno en, primero, optar por una Mutualidad alternativa para cubrir el primer pilar de la previsión social y, en un momento posterior, darse de baja de la misma y afiliarse al RETA, continuando o no en la Mutualidad como un sistema complementario.

En este caso las cuotas pagadas a la Mutualidad alternativa pasan a convertirse en un sistema privado complementario y en ningún caso se pierden.

En el siguiente cuadro pueden apreciarse las situaciones a cubrir respecto a la previsión social obligatoria:

	Abogado liberal o autónomo dependiente	Abogado por cuenta ajena	Abogado liberal y por cuenta ajena a tiempo parcial
Régimen General de la Seguridad Social		✓	✓
RETA o Mutualidad alternativa	✓		✓

La opción por el RETA en la práctica es irreversible. Pasar de una mutualidad alternativa al RETA es posible y lo aportado hasta entonces no se pierde

2. Coberturas y su alcance

Como se ha apuntado, el primer pilar de la previsión social debe proporcionar, en cualquiera de los sistemas posibles, unas prestaciones mínimas, en concepto y cuantía.

Si bien hasta hace poco las prestaciones mínimas de las Mutualidades alternativas no estaban reguladas, la disposición adicional 46 de la Ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre actualización, adecuación y modernización del sistema de Seguridad Social, dispone que las Mutualidades de previsión social alternativas al RETA obligatoriamente han de tener sus coberturas equiparadas a las que ofrece dicho régimen de autónomos, en base a que la alternativa debe presuponer coberturas análogas.

Hasta la entrada en vigor de esta Ley, la DA 15 de la Ley 30/1995, que establece el derecho para los profesionales colegiados, como los abogados, de poder elegir entre el sistema de autónomos de la Seguridad Social o la mutualidad alternativa del Colegio profesional correspondiente, no regulaba ni el tipo de las prestaciones que deben ofrecer las mutualidades para ser alternativas al régimen de autónomos, ni su cuantía.

La nueva norma establece que tales mutualidades deberán ofrecer a sus afiliados «mediante el sistema de capitalización individual y la técnica aseguradora bajo los que operan, de forma obligatoria, las coberturas de jubilación, invalidez permanente, incapacidad temporal incluyendo maternidad, paternidad y riesgo del embarazo, y fallecimiento que pueda dar lugar a viudedad y orfandad», es decir, las mismas prestaciones obligatorias que ofrece el sistema público.

Las Mutualidades alternativas deben ofrecer, de forma obligatoria, la misma clase de coberturas que el RETA

Además se establecen unos mínimos en la cuantía de cada cobertura, concretamente, las prestaciones deben ser como mínimo del 60% de la cuantía mínima inicial que para la respectiva clase de prestación rija en el sistema de Seguridad Social, o si es superior, el importe establecido para las pensiones no contributivas. Cuando las prestaciones adopten la forma de capital, éste no podrá ser inferior al importe capitalizado de la cuantía mínima establecida para caso de renta.

Hay que tener en cuenta, pues, a la hora de comparar las coberturas que ofrecen las mutualidades y las del RETA, que las sumas que están expresadas en forma de capital en una mutualidad, deben ser muy elevadas para ser equivalentes a la percepción en forma de renta del RETA. Así por ejemplo una renta de invalidez vitalicia de 1.200 euros mensuales, para una persona que se invalidara a los 45 años, sería superior a los 400.000 euros de capital equivalente.

Cada mutualidad, obviamente, puede establecer mínimos de cobertura, en sus planes de previsión alternativos a autónomos, superiores a las cifras que indica la DA 46 de la Ley 27/2011.

Es decir, aunque las mutualidades sólo vienen obligadas a ofrecer planes previsionales por el 60% de las coberturas mínimas del RETA, en la práctica las que se ofrecen como mínimas son superiores. En concreto por ejemplo, la Mutualidad de la Abogacía considera como plan de previsión mínimo, alternativo al RETA, el que cubre 1.200 euros de renta mensual por invalidez, cuando en el RETA la cifra mínima sería de menos de 800 euros; o en incapacidad temporal la cobertura mínima es de 30 euros diarios, mientras en el RETA es aproximadamente de 16 euros de indemnización diaria.

Además, las prestaciones mínimas que tenga establecidas la Mutualidad, para cada una de las contingencias, pueden ampliarse de forma voluntaria, variando en tal caso las cuotas a pagar.

Jubilación

La prestación por jubilación en la Seguridad Social cubre la pérdida de ingresos que sufre una persona cuando, alcanzada la edad legalmente establecida o la que voluntariamente elija el abogado si es posterior, cesa en el trabajo por cuenta ajena o propia, poniendo fin a su vida laboral o reduciendo su jornada de trabajo y su salario o ingresos en los términos legalmente establecidos.

En cambio, el carácter privado de las Mutualidades y el régimen financiero de capitalización individual en que se basan, permite que la edad de jubilación en las mutualidades sea la que establezca el afiliado, sin que ello implique obligatoriamente, como veremos enseguida, que deba dejar de trabajar necesariamente.

Por otra parte, en las mutualidades se puede percibir la prestación en forma de capital, de renta vitalicia, en distintas fórmulas, incluso reversibles, o de renta financiera, o de poder dejar el saldo

acumulado en la propia mutualidad por tiempo indefinido, lo que no es posible en el RETA, en el que la única forma de percepción es la renta vitalicia. Y, además, en las mutualidades puede solicitarse una liquidación anticipada del ahorro acumulado en la mutualidad, en caso de enfermedad grave o desempleo de larga duración, lo que tampoco es posible en el régimen público.

En el caso de la Seguridad Social, la cuantía de la prestación dependerá, además de las bases de cotización y de los años de afiliación —aplicándose coeficientes reductores en el caso de haber cotizado durante menos de 38,5 años—, de la ecuación de cálculo que esté establecida en cada momento, que dependerá necesariamente de la solidaridad intergeneracional, es decir, de las contribuciones que en ese momento estén efectuando los trabajadores activos. Además, a partir del 1 de enero de 2019 entrará en vigor un nuevo elemento a la hora de determinar las cuantías de las nuevas pensiones que se den de alta en el sistema desde ese día. A los actuales parámetros que se usan para determinar la cuantía de la prestación de jubilación (edad de retiro, número de años cotizados, cantidades aportadas, etc.) se añadirá un nuevo coeficiente que relacione la cantidad resultante con la esperanza de vida del pensionista en el momento de cumplir 67 años.

En el caso de la jubilación en una mutualidad, la cuantía dependerá de las aportaciones efectuadas y de los rendimientos acumulados, así como de los gastos aplicados, por lo que la tasa de rentabilidad que se traslade a los mutualistas y dichos gastos de gestión, serán los factores fundamentales.

En el caso de la Mutualidad de la Abogacía, la cuantía mínima que actualmente debe suscribir un mutualista en los planes alternativos a Autónomos,

ofrece un capital final estimado a la jubilación que depende de la edad de entrada (por ejemplo, para 30 años de edad, 155.000 euros a los 65 años), cifra que convertida en renta a esa edad es superior a la base mínima de Autónomos.

Por otra parte, existe compatibilidad entre la percepción de la pensión de jubilación de una mutualidad y la continuación de la actividad profesional, siempre que el trabajador hubiese permanecido adscrito a dicha mutualidad durante todos sus años de cotización.

Otra cuestión es si es compatible percibir una pensión de jubilación de la Seguridad Social y seguir trabajando por cuenta propia al amparo de la afiliación a una Mutualidad (en aquellos casos en que el abogado está afiliado simultáneamente a la Seguridad Social y a una mutualidad porque trabaja a tiempo parcial, por ejemplo, por cuenta ajena y por cuenta propia). Desde la Ley 30/1995, gracias a la cual se dio opción a los profesionales liberales de poder elegir entre darse de alta en el RETA o en su mutualidad profesional, la Administración ha interpretado expresamente que la percepción de una pensión de jubilación de la Seguridad Social es compatible con seguir ejerciendo la profesión siempre que dichos profesionales hubieran estado afiliados en una Mutualidad alternativa, puesto que el profesional que cotizaba tanto a la Seguridad Social como a una Mutualidad alternativa había cotizado dos veces, más teniendo en cuenta que la actividad que ejerce el profesional jubilado que se mantiene en una Mutualidad alternativa no da lugar a su inclusión en el campo de aplicación de la Seguridad Social, justamente porque la Mutualidad es alternativa a la misma (*Resolución de la Dirección General de Ordenación de la Seguridad Social, dependiente del Ministerio de Trabajo e Inmigración, de fecha 25 de junio de 1999*).

A pesar de ello, hubo un intento del Ministerio de Trabajo e Inmigración que pretendía eliminar la compatibilidad entre el percibo de una pensión de la Seguridad Social y el trabajo posterior como profesional liberal. La Orden TIN/1362/2011, de 23 de mayo, cambiaba radicalmente el criterio mantenido hasta ahora, y establecía, a partir de 1 de julio de 2011, la incompatibilidad entre la percepción de la pensión de jubilación del sistema de la Seguridad Social y la actividad desarrollada por cuenta propia por los profesionales colegiados aunque los mismos estén dados de alta y sigan cotizando en una de las Mutualidades alternativas.

Esta incompatibilidad afectaba, en consecuencia, tanto a los abogados que hubieran cotizado en el Régimen General de la Seguridad Social como a los que lo hubieran hecho en el RETA, pero no afectaba a los que no estén dados de alta a la Seguridad Social y perciban la prestación por jubilación de una mutualidad alternativa puesto que se trata de un régimen privado que se basa en el sistema de capitalización individual y que no depende de la solidaridad intergeneracional como sí depende de ella el sistema público.

No obstante, la disposición adicional 37 de la Ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre actualización, adecuación y modernidad del sistema de Seguridad Social, establece que el Gobierno presentaría un proyecto de ley que regule la compatibilidad entre pensión de jubilación y trabajo y que, mientras no exista tal regulación, se mantendrá el criterio que se venía aplicando con anterioridad a la entrada en vigor de la ya mencionada Orden TIN/1362/2011, de 23 de mayo. Es decir, que dicha disposición adicional deja sin efecto la aplicación de la Orden Ministerial de 23 de mayo de 2011 y, hasta tanto no entre en vigor la futura ley de compatibilidad, seguirá rigiendo el régimen anterior de compati-

bilidad entre la pensión pública de jubilación y el ejercicio profesional por cuenta propia.

Sin embargo el Real Decreto 5/2013 de 15 de marzo confirmó ese punto, siendo sus características principales, a efectos de compatibilidad de cobro de pensión pública con trabajo, las siguientes:

Compatibilidad entre la pensión de jubilación y el trabajo a partir de 17-03-2013 (Jubilación activa establecida por el Real Decreto-Ley 5/2013, de 15 de marzo, de medidas para favorecer la continuidad de la vida laboral de los trabajadores de mayor edad y promover el envejecimiento activo): El disfrute de la pensión de jubilación, en su modalidad contributiva, será compatible con la realización de cualquier trabajo por cuenta ajena o por cuenta propia del pensionista, en los siguientes términos:

- El acceso a la pensión deberá haber tenido lugar una vez cumplida la edad que en cada caso resulte de aplicación, sin que, a tales efectos, sean admisibles jubilaciones acogidas a bonificaciones o anticipaciones de la edad de jubilación que pudieran ser de aplicación al interesado.
- El porcentaje aplicable a la respectiva base reguladora a efectos de determinar la cuantía de la pensión causada ha de alcanzar el 100%.
- El trabajo compatible podrá realizarse a tiempo completo o a tiempo parcial.

Ámbito

Lo dispuesto en este apartado será aplicable a todos los regímenes del sistema de la Seguridad Social, excepto al Régimen de clases pasivas del Estado, que se regirá por lo dispuesto en su normativa específica.

Cuantía

La cuantía de la pensión de jubilación compatible con el trabajo será equivalente al 50% del importe resultante en el reconocimiento inicial, una vez aplicado, si procede, el límite máximo de pensión pública, o del que se esté percibiendo, en el momento de inicio de la compatibilidad con el trabajo, excluido, en todo caso, el complemento por mínimos, cualquiera que sea la jornada laboral o la actividad que realice el pensionista.

La pensión se revalorizará en su integridad en los términos establecidos para las pensiones del sistema de la Seguridad Social. No obstante, en tanto se mantenga el trabajo compatible, el importe de la pensión más las revalorizaciones acumuladas se reducirá en un 50%.

El pensionista no tendrá derecho a los complementos para pensiones inferiores a la mínima durante el tiempo en el que compatibilice la pensión con el trabajo.

El beneficiario tendrá la consideración de pensionista a todos los efectos.

Finalizada la relación laboral por cuenta ajena, o producido el cese en la actividad por cuenta propia, se restablecerá el percibo íntegro de la pensión de jubilación.

Cotización

Durante la realización del trabajo por cuenta ajena o por cuenta propia, compatible con la pensión de jubilación, los empresarios y los trabajadores cotizarán a la Seguridad Social únicamente por incapacidad temporal y por contingencias profesionales, según la normativa reguladora del régimen del sistema de la Seguridad Social correspondiente, si bien quedarán sujetos a una cotiza-

ción especial de solidaridad del 8%, no computable para las prestaciones, que en los regímenes de trabajadores por cuenta ajena se distribuirá entre empresario y trabajador, corriendo a cargo del empresario el 6% y del trabajador el 2%.

Es compatible percibir la pensión de jubilación de una mutualidad y seguir ejerciendo la abogacía por cuenta propia; como lo es también percibir una pensión pública de jubilación y seguir ejerciendo la abogacía

Invalidez permanente

La invalidez permanente es la prestación económica que trata de cubrir la pérdida de rentas salariales o profesionales que sufre una persona cuando, estando afectada por un proceso patológico o traumático derivado de una enfermedad o accidente, ve reducida o anulada su capacidad laboral de forma presumiblemente definitiva.

En el caso de la Seguridad Social, la prestación se otorga en forma de renta, cuya cuantía depende de la base de cotización, y que tiene un plazo de carencia. En el caso de una mutualidad alternativa, será el importe del seguro que se haya suscrito, con el mínimo de prestación que la Mutualidad tenga establecida en sus planes alternativos al RETA, sin que pueda ser inferior al establecido en la Ley 27/2011, de 1 de agosto.

En el caso de la Mutualidad de la Abogacía, por ejemplo, la cuantía mínima de esta prestación consiste en una renta vitalicia de 1.200 euros al mes, que es superior aproximadamente en un 50%

a la mínima en Autónomos. Se adquiere el derecho al cobro desde el primer día, mientras que en la Seguridad Social es necesario un periodo mínimo de cotización.

Hay que tener en cuenta, como ya se ha indicado, que cuando se contrata la prestación en forma de capital, éste debe ser el equivalente a la renta mínima establecida legalmente.

En la Seguridad Social, por otra parte, la prestación de invalidez es incompatible con la de jubilación, y en cambio en una mutualidad alternativa esta prestación se mantendría de forma que el saldo acumulado de ahorro jubilación se añadiría a la pensión de invalidez a la edad correspondiente; por tanto son compatibles ambas prestaciones.

Adicionalmente se podrían contratar en una mutualidad prestaciones para caso de invalidez por un importe de renta superior, además de un capital adicional.

Incapacidad temporal incluyendo maternidad, paternidad y riesgo del embarazo

La prestación económica por incapacidad temporal trata de cubrir la falta de ingresos que se produce cuando el trabajador, debido a una enfermedad o accidente, está imposibilitado temporalmente para trabajar y precisa asistencia sanitaria.

Las prestaciones económicas por maternidad y paternidad tratan de cubrir la pérdida de rentas del trabajo o de ingresos que sufren los trabajadores, por cuenta ajena o por cuenta propia, cuando se suspende su contrato o se interrumpe su actividad para disfrutar de los períodos de descanso por maternidad, paternidad, adopción y acogimiento, legalmente establecidos.

La prestación económica de riesgo durante el

embarazo trata de cubrir la pérdida de ingresos que se produce cuando la trabajadora es declarada en situación de suspensión del contrato de trabajo por riesgo durante el embarazo, en los supuestos en que, debiendo cambiar de puesto de trabajo o de actividad por otro compatible con su estado, dicho cambio no resulte técnica u objetivamente posible o no pueda razonablemente exigirse por motivos justificados.

La cuantía diaria de indemnización por incapacidad temporal en el RETA equivale a unos 16 euros aproximadamente, siendo superior la cuantía mínima en la Mutualidad de la Abogacía, de 30 euros diarios.

Fallecimiento

Las prestaciones por muerte y supervivencia están destinadas a compensar la situación de necesidad económica que produce, para determinadas personas como el cónyuge supérstite o los hijos, el fallecimiento de otras.

En el caso de la Seguridad Social, las prestaciones sólo tienen lugar si se dan las condiciones establecidas en relación al cónyuge supérstite e hijos y dependen, por lo tanto, de la actividad del cónyuge superviviente, o de la edad de los hijos; la cobertura es obligatoria y hay que cotizar por ella aunque el afiliado sea soltero o viudo, o tenga o no hijos.

En el caso de una mutualidad alternativa, en cambio, la cantidad asegurada se corresponde con un seguro de vida, cuyo beneficiario percibirá la prestación en cualquier caso. Su contratación inicial, por otra parte, depende de si el asegurado tiene o no cargas familiares. Así por ejemplo, en la Mutualidad de la Abogacía se incluye un capital mínimo —que el beneficiario o beneficiarios pueden percibir

si lo desean en forma de renta— de 150.000 euros, que se puede ampliar a conveniencia del mutua-lista. Adicionalmente los beneficiarios percibirían el saldo íntegro acumulado en la cobertura de ahorro jubilación, incrementado en un 10%, pudiendo ser percibido a decisión de los beneficiarios de una sola vez o en forma de renta.

Asistencia sanitaria pública

La asistencia sanitaria tiene por objeto la prestación de los servicios médicos y farmacéuticos necesarios para conservar o restablecer la salud de sus beneficiarios, así como su aptitud para el trabajo. Proporciona, también, los servicios convenientes para completar las prestaciones médicas y farmacéuticas atendiendo, de forma especial, a la rehabilitación física precisa para lograr una completa recuperación profesional del trabajador.

Aunque el sistema público de salud es independiente de la Seguridad Social y no se financia con las cotizaciones a la misma sino con impuestos, la afiliación a cualquiera de los sistemas de la Seguridad Social (el General o el RETA) da derecho automáticamente a la tarjeta sanitaria pública, que implica la cobertura de asistencia sanitaria en los términos que especifica la legislación vigente.

Para el caso de los abogados que sólo están dados de alta a una mutualidad alternativa, tradicionalmente se les había negado la asistencia sanitaria pública similar a la que tiene el resto de españoles.

Hasta 1999 la sanidad pública se financiaba a través de la Seguridad Social. Por ello, quienes no cotizaban no tenían derecho a beneficiarse del sistema sanitario público. A partir de ese año se financia a través de los Presupuestos Generales del Estado, los cuales se nutren de los impuestos que

pagan todos los ciudadanos y que pueden o no ser cotizaciones a la Seguridad Social. Es por ello que la abogacía ha venido reivindicando la universalización de la prestación sanitaria gratuita puesto que los abogados, al igual que el resto de ciudadanos, contribuyen al sostenimiento de la sanidad pública a través de los impuestos directos que pagan y por ello deberían beneficiarse de la misma sin limitación alguna.

Hasta finales del mes de julio de 2012 en algunas Comunidades Autónomas se había legislado en ese sentido, como sucedió en Cataluña y en Extremadura y, de manera parcial, en Galicia (sólo para el turno de oficio) y en Castilla y León (sólo para los jubilados). En estas comunidades la afiliación a una mutualidad alternativa daba derecho automático a la sanidad pública, pero no era así en el resto del territorio nacional.

Con fecha 3 de agosto de 2012, aunque con alguna limitación por razón de ingresos, se consiguiera definitivamente que esta situación de clara discriminación quede resuelta para la mayoría de los profesionales que optaron por afiliarse a su mutualidad profesional como sistema alternativo al RETA, cumpliendo con el precepto recogido en la Constitución Española en su Artículo 43.

La aprobación del Real Decreto 1192/2012, de 3 de agosto, por el que se regula la condición de asegurado y de beneficiario a efectos de la asistencia sanitaria en España, con cargo a fondos públicos, a través del Sistema Nacional de Salud, se publica en el B.O.E. del día 4 de agosto. Con esta disposición, han quedado incluidos en el sistema público de salud todos los abogados que tienen un plan de previsión alternativo al régimen de Autónomos siempre que su base liquidable, en cómputo anual, no exceda de la cantidad de 100.000 euros.

La universalización de la asistencia sanitaria pública es ya efectiva en la totalidad del territorio nacional a partir de la publicación del Real Decreto 1192/2012, de 3 de agosto, excepto para aquellos profesionales con base liquidable en el IRPF superior a 100.000 euros en cómputo anual

Coberturas opcionales

El hecho de que las Mutualidades de Previsión Social sean alternativas al RETA y que, por tanto, cubran los planes básicos de previsión como si del sistema público se tratara, no es óbice para que, además, puedan ofrecer, como entidades privadas que son y así lo hacen, todo tipo de coberturas de ahorro, jubilación y seguro. Estas coberturas son complementarias a cualquier sistema público de previsión.

A dichas prestaciones opcionales pueden acogerse tanto los abogados que estén dados de alta al Régimen General de la Seguridad Social como al RETA, puesto que el carácter privado de las mismas no resulta incompatible con el sistema público.

Para conocer las distintas coberturas opcionales deberá solicitarse esa información a las mutualidades, escapándose tal objetivo del ámbito de este módulo.

Las coberturas complementarias más habituales son seguros de accidentes, de vida, de incapacidad temporal o permanente, de salud, de automóvil, de hogar y despacho, de estudios, jubilación complementaria, productos bancarios y financieros, así como otros servicios y ventajas de diverso tipo.

3. Especialidades fiscales

Tanto las cuotas que se satisfacen al RETA como las que se pagan al régimen general de la Seguridad Social, constituyen gasto deducible para el sujeto pasivo en su declaración de IRPF. Por ejemplo, en el RETA, las bases de cotización mínimas darían lugar a unas cuotas anuales de aproximadamente 3.200 euros, que serán fiscalmente deducibles, como se ha indicado. Para la base máxima de cotización (3.606 euros en 2015) la cuota anual a pagar sería de 12.895,02 euros.

En cuanto a las cantidades que se satisfacen a mutualidades, correspondientes a los planes de previsión que son alternativos al RETA, de conformidad con la DA 46 de la Ley 27/2011, las cuotas que los mutualistas satisfagan a las mutualidades alternativas, en la parte que tengan por objeto la cobertura de las contingencias obligatorias, serán deducibles como gastos en el IRPF con el límite del 100% de la cuota máxima por contingencias comunes que este establecido para el RETA en cada ejercicio económico.

Las cantidades superiores que puedan pagarse a Mutualidades, ya sea en el sistema alternativo al RETA o en planes de previsión asegurados, se pueden aplicar para reducir la base imponible del IRPF, según la edad, con las mismas condiciones que las aportaciones a planes de pensiones.

En algunas Comunidades Autónomas hay especialidades en cuanto a las deducciones por este concepto.

Las prestaciones, tanto las provenientes de la Seguridad Social como de los planes de previsión alternativos de las mutualidades correspondientes a las coberturas básicas, tributan como rentas del trabajo.

La deducción fiscal de las coberturas opcionales dependerá de cada producto que voluntariamente se contrate y variará para cada ejercicio en función de la política fiscal del momento. Su estudio excede de este módulo.

MÓDULO

4

La responsabilidad civil y penal de los abogados y su aseguramiento

OBJETIVOS GENERALES

- » Conocer y analizar los supuestos más habituales en los que el abogado puede incurrir en responsabilidad civil y penal.
- » Conocer las distintas modalidades de seguro de responsabilidad civil profesional.

1. La responsabilidad civil de los abogados

Tras la introducción haremos un recorrido práctico sobre los principales aspectos que pueden determinar la responsabilidad civil del Abogado y ello a tenor de lo de la doctrina del Tribunal Supremo.

Introducción

Al tratarse de una prestación cualificada, la responsabilidad del abogado nace de un marco específico y de la exigencia de unos conocimientos técnicos con una especial medida de **pericia objetiva**, apta para la satisfacción del interés crediticio.

El parámetro al que tanto doctrina como Jurisprudencia acuden para verificar si existe o no responsabilidad del profesional, no es otro que la **lex artis** de nuestra profesión que en ocasiones se tendrá que adjetivar de *ad hoc* en función de las reglas o cánones profesionales exigibles a cada actuación profesional.

Se exige al abogado una diligencia cualitativa que implica un canon de pericia superior a la de un buen padre de familia que es el común denominador (1104 C.Civil)

Ello provoca la necesidad de una mayor concienciación del colectivo acerca de sus responsabilidades profesionales como primera medida para

evitar el nacimiento de las mismas, seguida de un perfecto conocimiento del seguro de responsabilidad civil de nuestra profesión y finalmente, una hoja de ruta que nos guíe sobre cómo actuar en caso de siniestro.

Obligaciones propias de los abogados

Sentando que se trata de un tema que ampliamente se desarrollará en la formación deontológica, efectuando un breve resumen de aspectos importantes vinculados a la declaración de responsabilidad civil, hemos de afirmar que además de las obligaciones generales derivadas de nuestro ordenamiento jurídico, los abogados tienen una serie de obligaciones inherentes a su condición profesional que, entre otras, se concretan en:

Secreto profesional

Consistente en la obligación de no divulgar datos del cliente conocidos con ocasión de la actividad profesional.

El artículo 437.2 de la LOPJ establece que los abogados deberán guardar secreto de todos los hechos o noticias que conozcan por cualquiera de las modalidades de su actuación profesional, no pudiendo ser obligados a declarar sobre los mismos.

¿Qué protege? La intimidad: El abogado se convierte en custodio de la intimidad personal de su cliente y de su inalienable derecho a no declarar contra sí mismo.

¿Cuánto tiempo? Sin límite, incluso cuando cese la relación con el cliente. Límites:

- Cuando se haga para beneficiar al cliente, sin causarle perjuicio.
- Estado de necesidad.
- Legítima defensa.
- Evitación de un delito con un mal mayor.

¿Quién debe responder? El abogado, sus dependientes y colaboradores.

¿Frente a quién? Cualquier tercero perjudicado, Empresa, adversarios, accionistas, acreedores sociales, etc.

Deber de información

Deber de informar adecuadamente al cliente de los riesgos, pros, y contras de la actuación profesional.

Obrar en interés del cliente

No actuar contra los intereses del cliente.

Trabajar según la *lex artis*

- Adecuación del acto profesional a la técnica normal requerida.
- Capacitación técnica suficiente y exigible de profesional.
- Adecuación del acto profesional al caso concreto.

Contrato de prestación de servicios

La relación contractual entre abogado y cliente, en la generalidad de los casos, es la derivada del contrato de arrendamientos de servicios definido en el artículo 1544 del Código Civil. Como

ha declarado el Tribunal Supremo, la responsabilidad civil que es consecuencia de la actuación negligente del Abogado, que constituye un tipo más de responsabilidad profesional derivada de un contrato de prestación de servicios, que, como relación personal *intuitu personae*, incluye el deber de fidelidad que deriva de la norma general del artículo 1258 del Código Civil, y el deber del abogado de llevar a cabo la ejecución óptima del servicio contratado, que presupone la adecuada preparación profesional y supone el cumplimiento correcto del encargo, de forma que si no se ejecuta o se hace incorrectamente, se produce el incumplimiento total o el cumplimiento defectuoso de la obligación que corresponde al profesional.

Como indica la Sentencia de la Sala de lo Civil del Tribunal Supremo de 25 de marzo de 1998, que se contiene, a su vez, en la de 8 de junio de 2000, la relación contractual derivada de un arrendamiento de servicios está pobrísimamente contemplada en los artículos 1583 a 1587, la mayoría de ellos derogados tácitamente, por lo que se regula por lo pactado y por lo previsto reglamentariamente, como es, en el caso del contrato celebrado con Abogado, el Estatuto General de la Abogacía Española. Efectivamente, el objeto de este contrato es la prestación de servicios y éstos pueden ser predominantemente intelectuales o manuales, pudiendo ser uno de ellos los propios de las profesiones liberales, como la de abogado.

Presupone la adecuada preparación profesional y supone el cumplimiento correcto del encargo

Obligación de medios, como obligación de desplegar las actividades con la debida diligencia y acorde con la *lex artis*

Se producirá la responsabilidad civil del abogado si se han realizado actos u omisiones que supongan un cumplimiento defectuoso de su obligación personal.

El abogado comparte una obligación de medios, obligándose exclusivamente a desplegar sus actividades con la debida diligencia y acorde con su *lex artis* (reglas del oficio), sin que por lo tanto garantice o se comprometa al resultado. Es por ello que el hecho de no haber tenido éxito judicial en su cometido, no puede ser valorado como una presunción de culpabilidad. La responsabilidad civil vendrá determinada si la realización de actos u omisiones del Abogado suponen un cumplimiento defectuoso de su obligación personal, con arreglo a la propia *lex artis* del ejercicio profesional de la abogacía, es decir, con conocimiento de las reglas técnicas de la abogacía y adaptadas a las particulares circunstancias del caso, o lo que es lo mismo, conocimientos técnicos en la materia por la que ha sido contratado.

Como recoge la sentencia de 3 de octubre de 1998 del Tribunal Supremo, el abogado está obligado a prestar sus servicios profesionales con competencia y prontitud requeridas por las circunstancias de cada caso.

Estamos ante una prestación que, como decimos, no es de resultado sino de medios, de forma que el abogado se obliga efectivamente a desempeñarla bien, con esa finalidad, sin que se comprometa ni garantice el resultado correspondiente o lo que es lo mismo el obtener éxito judicial en el encargo profesional.

El compromiso del abogado se extiende a actuar diligentemente en defensa de los intereses de su cliente.

Se trata de una prestación de medios obligándose el Abogado a desplegar sus actividades con la debida diligencia y acorde con la *lex artis*

Supuestos en los que se puede incurrir en responsabilidad civil

Será indispensable la realización de una conducta de carácter negligente, lo que en términos del Tribunal Supremo en sentencia de fecha 24 de septiembre de 2002 implica la omisión de normas aconsejadas por la más elemental experiencia y abarca el actuar no ajustado a la diligencia exigible en cada caso concreto en atención a las circunstancias de las personas, del tiempo y del lugar, determinando la producción de un resultado socialmente reprochable.

Deberá actuar el abogado con la diligencia exigible. La responsabilidad civil vendrá determinada por el incumplimiento de dicha obligación, siendo preciso además que se haya causado un daño y que exista una relación de causalidad entre la actuación negligente y el daño causado.

El artículo 42 del Estatuto General de la Abogacía Española (Real Decreto 658/2001, de 22 de junio), dispone:

1. Son obligaciones del abogado para con la parte por él defendida, además de las que

se deriven de sus relaciones contractuales, **el cumplimiento de la misión de defensa que le sea encomendada con el máximo celo y diligencia y guardando el secreto profesional.**

2. **El abogado realizará diligentemente las actividades profesionales que le imponga la defensa del asunto encomendada, ateniéndose a las exigencias técnicas, deontológicas y éticas adecuadas a la tutela jurídica de dicho asunto y pudiendo auxiliarse de sus colaboradores y otros compañeros, quienes actuarán bajo su responsabilidad.**

3. *En todo caso, el abogado deberá identificarse ante la persona a la que asesore o defienda, incluso cuando lo hiciera por cuenta de un tercero, a fin de asumir las responsabilidades civiles, penales y deontológicas que, en su caso, correspondan.*

El Código Deontológico (aprobado en el Pleno del CGAE de 27 de noviembre de 2002), dispone en su artículo 4.1:

*La relación entre el cliente y su abogado se fundamenta en la confianza y **exige de éste una conducta profesional íntegra, que sea honrada, leal, veraz y diligente.***

No es posible efectuar de forma taxativa, una relación cerrada de supuestos de incumplimiento de deberes u obligaciones que competen al Abogado en el desempeño de su función, que determinen la declaración de responsabilidad civil.

No obstante, siguiendo a la Sala de lo Civil del Tribunal Supremo, en Sentencia de fecha 23 de marzo de 2007 señala a modo de ejemplo como

las «conductas a que pueda dar lugar o motivar el ejercicio de esa prestación medial en pos a la cual se afirma la responsabilidad», las siguientes:

"Informar de pros y contras, riesgo del asunto o conveniencia o no del acceso judicial, costos, gravedad de la situación, probabilidad de éxito o fracaso, lealtad y honestidad en el desempeño del encargo, respeto y observancia escrupulosa en Leyes Procesales, y cómo no, aplicación al problema de los indispensables conocimientos de la Ley y del Derecho".

En sentencia de 14 de julio de 2010 el Tribunal Supremo afirma que:

"la jurisprudencia no ha formulado con pretensiones de exhaustividad una enumeración de los deberes que comprende el ejercicio de este tipo de actividad profesional del abogado. Se han perfilado únicamente a título de ejemplo algunos aspectos que debe comprender el ejercicio de esa prestación: informar de la gravedad de la situación, de la conveniencia o no de acudir a los tribunales, de los costes del proceso y de las posibilidades de éxito o fracaso; cumplir con los deberes deontológico de lealtad y honestidad en el desempeño del encargo; observar las leyes procesales; y aplicar al problema los indispensables conocimientos jurídicos."

La infracción de las obligaciones y deberes inherentes al ejercicio profesional, determinará la existencia de responsabilidad civil

Consecuencias

La determinación de la responsabilidad civil del Abogado generará la obligación de indemnizar al cliente por daños y perjuicios.

Esta obligación de indemnización será consecuencia, como se ha visto anteriormente y siguiendo la doctrina jurisprudencial, «de la omisión de la diligencia debida en la prestación de sus servicios profesionales, atendidas las reglas técnicas de su especialidad comúnmente admitidas y las particulares circunstancias del caso».

Debe concurrir a su vez un nexo causal entre la conducta del Abogado y la provocación un daño y perjuicio, lo que generará la obligación de repararlo.

Sin embargo, los daños y perjuicios no son necesariamente equivalentes a la reclamación judicial. Como señala el propio Tribunal Supremo, «los daños y perjuicios no necesariamente han de ser equivalentes a la no obtención del resultado de la pretensión confiada o reclamación judicial: evento de futuro que, por su devenir aleatorio, dependerá al margen de una diligente conducta del profesional, del acierto en la correspondencia del objetivo o respuesta judicial estimatoria o, en otras palabras, la estimación de la pretensión sólo provendrá de la exclusiva e intransferible integración de la convicción del juzgador.»

Será al cliente reclamante de los daños y perjuicios sobre el que pese la carga de la prueba de las causas por las estime ha incurrido en responsabilidad el Abogado, quien a priori goza de la presunción de diligencia en su actuación profesional.

Será requisito para la indemnización la concurrencia de nexo causal entre la falta de diligencia profesional y los daños y perjuicios ocasionados, los que no necesariamente han de coincidir con la pretensión judicial no obtenida

En resumen, como reiterada doctrina jurisprudencial afirma, podemos concluir que: «La obligación del Abogado de indemnizar los daños y perjuicios ha de surgir de la omisión de la diligencia debida en la prestación de sus servicios profesionales atendidas las reglas técnicas de su especialidad comúnmente admitidas y las particulares circunstancias del caso y teniendo en cuenta que una vez acreditado el nexo causal entre la conducta del letrado y la realidad del daño, emergerá la responsabilidad de aquél y su obligación de repararlo, sin que, por lo general, ese daño equivalga a la no obtención del resultado de la pretensión confiada o reclamación judicial: evento de futuro que, por su devenir aleatorio, dependerá al margen de una diligente conducta del profesional, del acierto en la correspondencia del objetivo o respuesta judicial estimatoria o, en otras palabras, la estimación de la pretensión sólo provendrá de la exclusiva e intransferible integración de la convicción del juzgador».

Actividades sugeridas

Comentar supuestos prácticos reales para la determinación de la responsabilidad civil del abogado sobre los que los Tribunales se han pronunciado. Para ello se indican a título meramente enunciativo sentencias que pueden ser comentadas del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, de fechas 14 de julio de 2005, 23 de marzo de 2007, 31 de marzo de 2010, 22 de octubre de 2008 y 14 de julio de 2010.

Analizar los criterios jurisprudenciales en la determinación del quantum indemnizatorio como equivalente al daño sufrido o proporcional a la pérdida de oportunidades.

2. La responsabilidad penal de los abogados

Haremos un breve recorrido sobre los tipos penales relacionados con la actuación profesional, que determinan una específica responsabilidad penal de los abogados. Se sugiere examinar los tipos penales a la luz de la doctrina del Tribunal Supremo y todo ello relacionado con supuestos prácticos en los que puede el Abogado incurrir en responsabilidad penal.

Presentación de testigos falsos (artº 461.2 C.P.)

Concorre el delito cuando el **abogado, interviniendo profesionalmente**, y con conocimiento, presente testigos falsos o peritos o intérpretes mendaces. Se va a castigar con la pena prevista en los artículos 458 y 460 C.P. en su mitad superior y la de inhabilitación especial para empleo o cargo público, profesión u oficio, por tiempo de dos a cuatro años.

La consumación de esta figura delictiva se produce cuando los testigos propuestos deponen el testimonio falso (STS de 17 de octubre de 2003).

Obstrucción a la Justicia en causa criminal

Castiga el Código Penal la obstrucción de la justicia en causas criminales en el artículo 463, al «que, citado en legal forma, dejare voluntariamente de comparecer, sin justa causa, ante un Juzgado o Tribunal en proceso criminal con reo en

prisión provisional, provocando la suspensión del juicio oral». La pena a imponer será de prisión de tres a seis meses o multa de seis a veinticuatro meses.

Sujetos activos de este delito son los que no comparezcan de forma consciente sin justa causa que debe ponerse en conocimiento del Tribunal, que incluye a testigos, intérpretes, peritos, así como a otras personas acusadas que se encuentren en situación de libertad provisional y hayan de ser juzgados junto con otros que se encuentren en prisión.

También va a castigar este tipo penal a quien «habiendo sido advertido lo hiciere por segunda vez en causa criminal sin reo en prisión, haya provocado o no la suspensión» con la pena de multa de seis a diez meses.

Este delito y sus respectivas penas, se va a agravar cuando el responsable del delito «fuese abogado, procurador o representante del Ministerio Fiscal, en actuación profesional o ejercicio de su función», debiendo imponerse las penas indicadas en su mitad superior y la de inhabilitación especial para empleo o cargo público, profesión u oficio, por tiempo de dos a cuatro años.

Destrucción, inutilización u ocultación de documentos en un proceso

Castiga el artº. 465 C.P. al «que interviniendo en un proceso como abogado o procurador, con abuso de su función, destruyere, inutilizare u ocul-

tare documentos o actuaciones de los que haya recibido traslado en aquella calidad». La pena a imponer es prisión de seis meses a dos años, multa de siete a doce meses e inhabilitación especial para su profesión, empleo o cargo público de tres a seis años.

Entre los elementos que integran el tipo penal (intervención profesional; destrucción, inutilización u ocultación de documentos o actuaciones a las que tuviera acceso; que se actúe en abuso de su función), hemos de destacar que el concepto de *proceso* ha de entenderse en su acepción amplia, comprensiva de todos los ámbitos jurisdiccionales.

La consumación se produce con la materialización de cualquiera de las conductas descritas de destruir, inutilizar u ocultar. Es posible la tentativa.

Revelación de actuaciones procesales declaradas secretas

Castiga el artº. 466.1 C.P. al «abogado o procurador que revelare actuaciones procesales declaradas secretas por la autoridad judicial», con la pena de multa de doce a veinticuatro meses e inhabilitación especial para empleo, cargo público, profesión u oficio de uno a cuatro años.

Tipifica pues el C.P. dar datos o poner en conocimiento de terceros, por cualquier procedimiento, todo o parte de actuaciones procesales que han sido declaradas secretas por la autoridad judicial.

Es preciso tener en cuenta que el artº. 301 de la L.E Crim., declara que «las diligencias del sumario serán secretas hasta que se abra el juicio oral, con las excepciones determinadas en la presente ley»; y que el artº. 302 de la L.E.Crim, dispone que «las partes personadas podrán tomar conocimiento de las actuaciones e intervenir en

todas las diligencias del procedimiento....Sin embargo, podrá el Juez de Instrucción... declararlo, mediante auto, total o parcialmente secreto para todas las partes personadas, por tiempo no superior a un mes... »

En el delito que nos ocupa, para que se perfeccione el tipo penal será necesario que el secreto haya sido declarado por la autoridad judicial.

Deslealtad de abogados respecto de sus defendidos

Regula el artº 467 CP tres supuestos:

1. Defensa o representación desleal

Se castiga al «abogado o procurador que, habiendo asesorado o tomado la defensa o representación de alguna persona, sin el consentimiento de ésta defiende o representa en el mismo asunto a quien tenga intereses contrarios», con la pena de multa de seis a doce meses e inhabilitación especial para su profesión de dos a cuatro años.

En este caso se contemplan las conductas dolosas. Las formas imprudentes se regulan en el art. 467.2 CP.

Como afirma la STS de 6 de octubre de 2008: «Es de notar que el texto del CP de 1995 no utiliza ya la expresión parte, que parecía limitar la comisión del delito a aquellas situaciones en las que hubiese un enfrentamiento contencioso, sino que abre la intervención penal a la defensa de cualquier persona, lo cual es independiente de la existencia de una litispendencia entre las personas que el tipo menciona».

Sin perjuicio de la responsabilidad civil que pudiera derivarse de la actuación desleal, es posible un concurso con otros delitos como por ejemplo la revelación de secretos del art. 199.

2. Perjuicio por acción u omisión a la persona defendida o representada

Castiga el artº 467.2 al «abogado o procurador que, por acción u omisión, perjudique de forma manifiesta los intereses que le fueren encomendados», con la pena de multa de doce a veinticuatro meses e inhabilitación especial para empleo, cargo público, profesión u oficio de uno a cuatro años.

El delito se puede cometer por acción u omisión, es decir dejando de actuar profesionalmente y perjudicando de forma manifiesta con ello al cliente.

3. Imprudencia grave

Si los hechos descritos en el apartado anterior han sido realizados por el abogado por imprudencia grave se impondrá la pena de multa de seis a doce meses e inhabilitación especial para su profesión de seis meses a dos años.

Actividades sugeridas

Estudiar y analizar sentencias sobre la responsabilidad civil y/o penal del abogado y realizar supuestos prácticos.

3. El seguro de responsabilidad civil profesional de los abogados

El aseguramiento del ejercicio profesional de nuestra actividad profesional es una exigencia legal cuya necesidad además resulta indiscutible.

Producido el hecho generador de la responsabilidad, *nace* la obligación de reparar o indemnizar el daño causado así como una serie de *obligaciones* que surge de la preexistencia de un Seguro de Responsabilidad Civil Profesional como primer requisito obligado para un ejercicio responsable de nuestra profesión, que además redundará en beneficio del propio cliente ya que va a garantizar *en nuestro nombre* la compensación del perjuicio si este se produce.

Cada abogado al darse de alta como ejerciente en su respectivo Colegio de Abogados automáticamente es dado de alta en el seguro de responsabilidad profesional que su colegio tenga contratado con una aseguradora. La negociación del seguro a través de los colegios profesionales facilita con certeza la obtención de unas mejores condiciones de contratación y garantiza que sus coberturas se adapten a las necesidades de aseguramiento de los abogados en cada momento.

Por lo habitual cada Colegio de Abogados contrata para sus colegiados una capa *básica* de aseguramiento a partir de la cual se negocian límites de cobertura adicionales que ya de manera individual son contratados por cada abogado. Decir que el 90% de los abogados tienen contratada exclusivamente esa primera capa y son pocos los que saben qué les cubre y se han leído el condicionado.

Necesidad de conocer el Seguro de Responsabilidad Profesional regulado en nuestro ordenamiento jurídico en los arts. 73 y ss. de la L.C.S 50/80

Objeto del seguro

Consiste en *pagar* la indemnización en lugar del colegiado en caso de que se produzca un perjuicio a un tercero derivado de un error profesional.

Actividad asegurada

- Ejercicio de la actividad de abogado, desarrollada de forma individual o a través de sus despachos profesionales.
- Cobertura de reclamación a despachos y sociedades de abogados cualquiera que sea su forma jurídica.
- Inclusión de la cobertura para reclamaciones realizadas contra Sociedades constituidas al amparo de la Ley 2/2007, de 15 de marzo.
- Inclusión de las actividades de:
 - ◇ Firma electrónica.
 - ◇ Asesoría Fiscal.
 - ◇ Asesoramiento jurídico inmobiliario.

- ◇ Actividad como contador partidor y otras actividades derivadas de la actuación del colegiado como perito judicial.
- ◇ Actividad de administrador concursal conforme a la Ley 22/2003 de 9 de Julio.
- ◇ Administrador de fincas.

Asegurados

- EL tomador, esto es, el respectivo Colegio de Abogados.
- Los abogados ejercientes inscritos en el Colegio de Abogados que tengan dicha condición en el momento del siniestro.
- Colegiados inactivos.
- Herederos, legatarios, representantes legales y causahabientes de un asegurado en caso de muerte, incapacidad o insolvencia.
- Sociedades profesionales de abogados si la reclamación tiene su origen en un error o falta profesional cometida por un abogado que tenga relación de dependencia con dicho despacho.
- Becarios y personal dependiente.
- Juntas de Gobierno, la Comisión delegada y la Asamblea General de Colegiados.
- El gerente, secretario técnico, asesores y personal de los colegios.

Tipos de ejercicios profesionales

a. Abogado por cuenta propia = despacho propio = arrendamiento de servicios = Iguala, minuta de honorarios (art.1544 CC).

a. Abogado por cuenta ajena = abogado de empresa = contrato laboral=nómina. En todo caso se ejerce en régimen li-

bre = problemática del sentido del concepto de *ejercicio libre de la profesión*.

a. Las sociedades profesionales: Reguladas en la Ley de Sociedades Profesionales 2/2007, norma imperativa que impone una serie de obligaciones y formalidades al ejercicio colectivo de la profesión y en la que se establece una responsabilidad dual :

- Art. 11:

1. De las deudas sociales responderá la sociedad con todo su patrimonio. La responsabilidad de los socios se determinará de conformidad con las reglas de la forma social adoptada.

2. No obstante, de las deudas sociales que se deriven de los actos profesionales propiamente dichos, responderán solidariamente la sociedad y los profesionales, socios o no, que hayan actuado, siéndoles de aplicación, las reglas generales sobre la responsabilidad contractual o extracontractual que correspondan.

- Disposición Adicional 2º:

Amplía el régimen de responsabilidad del art. 11 y siendo realmente una penalización para aquellos despachos que estando obligados, no se ajusten a la Ley 2/2007:

- ◇ El régimen de responsabilidad establecido en el art. 11 será igualmente aplicable a todos aquellos supuestos en que dos o más profesionales desarrollen colectivamente una actividad profesional sin constituirse sociedades profesionales conforme a esta ley.

«Se presumirá que concurre esta circunstancia cuando el ejercicio de la actividad se desarrolle públicamente bajo denominación común o colectiva, o se emitan documentos, minutas, recibos, bajo dicha denominación». Apariencia de sociedad que cree una expectativa de confianza en un soporte colectivo y que por tanto no debe defraudarse.

◊ «Si el ejercicio colectivo a que se refiere está a disposición no adoptara forma societaria, todos los profesionales que lo desarrollen responderán solidariamente de las deudas y responsabilidades que se encuentren su origen en el ejercicio de la actividad profesional». Es una responsabilidad asistemática que lo que solidariza es a todos los miembros de la actividad profesional colectiva irregular frente al perjudicado. Es una garantía frente a terceros.

En la actualidad las sociedades profesionales nacidas a raíz de esta norma cuyo aseguramiento es obligatorio, están aseguradas en las pólizas individuales de los abogados siempre y cuando se traten de sociedades monodisciplinares, esto es que no haya otros profesionales ajenos a la abogacía a su personal dependiente.

Delimitación geográfica y jurisdicción

Trabajos realizados en la Unión Europea.

Delimitación temporal

En la actualidad, la práctica totalidad de las pólizas del mercado son de retroactividad ilimitada, esto es que se da cobertura a las reclamaciones que se reciben durante la vigencia de la póliza con independencia del momento del pasado en que se haya producido el error profesional.

En las pólizas en las que la retroactividad es limitada, las reclamaciones cubiertas estarán condicionadas a que el error que la ha provocado se produjera dentro del periodo de retroactividad señalado.

Coberturas del seguro de responsabilidad civil del abogado

Cobertura Principal

Pago de las indemnizaciones de los que puedan resultar civilmente responsables por los daños patrimoniales primarios ocasionados a terceros, debidos a errores y/o faltas profesionales involuntarias cometidas por los asegurados o por las personas de las que legalmente deba responder durante el ejercicio de su actividad profesional.

Es importante hacer una mención a la llamada pérdida de expectativa, ya que no todo incumplimiento tiene que generar necesariamente un daño, de igual manera que no todo daño es indemnizable, aun ocurriendo error profesional. La pérdida de oportunidad no puede equipararse a un cheque en blanco para quien ha padecido un resultado desfavorable a sus pretensiones, ya que de lo contrario se iría a una conclusión in-

justa y contraria a derecho, pues a la parte que ha perdido un pleito le podría resultar más rentable verse privado del acceso al recurso por errores o negligencias de los profesionales que le asisten, que acceder a la segunda instancia, por en el primer caso recibiría por vía de la responsabilidad civil contractual una cantidad de dinero.

Coberturas complementarias

- Responsabilidad Civil General
- Responsabilidad Civil Patronal
- Reclamación a contrarios.
- Gastos de defensa:
 - ◊ Fianzas Judiciales: Fianzas exigidas por los jueces y tribunales para atender una eventual responsabilidad civil del asegurado como consecuencia de una reclamación amparada en la presente póliza.
 - ◊ Posibilidad o no de libre designación de abogado y procurador, con límite de honorarios.
 - ◊ Liberación de gastos.
 - ◊ Inhabilitación profesional por una cantidad fija al mes (por lo general 1.800 €/mes) por un plazo determinado (12 meses). Se suele exigir que la renta no sobrepase en ningún caso los ingresos medios mensuales obtenidos por el asegurado en el ejercicio de la profesión durante los 12 meses inmediatamente anteriores a la condena.

Concepto de reclamación

Tiene dos acepciones en la mayoría de las pólizas:

- Cualquier notificación fehaciente (en la actualidad se exige que sea por escrito), del tercero perjudicado, de su intención de reclamar un perjuicio, o bien la interposición de cualquier acción ante los tribunales.
- Cualquier hecho o circunstancia concreta conocida que pueda razonablemente determinar una ulterior reclamación = siniestros *ad cautelam* o preventivos.

Límites

El límite de cobertura de un siniestro es en definitiva el importe de la indemnización cubierta por el seguro. Los colegios suelen negociar para el colectivo unos límites básicos y luego cada abogado controla individualmente la ampliación que considere se adapte más a su nivel de exposición al riesgo.

A pesar de que como es lógico el nivel de riesgo supera en muchos casos el límite básico contratado por el colegio tomador, y que tanto la frecuencia siniestral como los quantums de reclamación han crecido de manera considerable en los últimos tiempos, el 80% de los abogados tienen contratada exclusivamente esa primera capa, muchas veces consecuencia de un desconocimiento grave de sus responsabilidades.

Por tanto, el límite en los seguros de Responsabilidad Civil Profesional estará en función del límite contratado por cada asegurado, distinguiendo entre si ese límite es por siniestro y asegurado o si existe o no límite de agregado anual (con o sin límite de número de siniestros por anualidad).

Exclusiones

Las exclusiones típicas en las pólizas de Abogados están relacionadas con:

- Actuaciones ajenas a la actividad propia del ejercicio libre de la abogacía o que vayan más allá de sus responsabilidades legales (empleados públicos, agentes de negocios, operadores financieros, etc.).
- Daños personales y/o materiales a bienes muebles o inmuebles en uso o propiedad del abogado. Suelen estar incluidos sin embargo los daños a expedientes o documentos, aunque con un sublímite.
- Actuaciones dolosas o fraudulentas o con inobservancia voluntaria o incumplimiento inexcusable que hiciera altamente probable el daño.
- Por reclamaciones anteriores a la entrada de la póliza en vigor.
- Intervención o recomendación en actividades financieras.

El dolo no se cubre nunca, aunque por regla general se negocia los colegios la cobertura de defensa jurídica del abogado en tanto en cuanto no haya un pronunciamiento judicial firme

Cómo actuar en caso de siniestro

Como se expuso al inicio, la relación abogado cliente, es una relación *intuitu personae* y por tanto basada en una confianza que no se debe poner en cuestión en modo alguno. Consecuencia de ello es

la dificultad de instaurar medidas preventivas para la evitación del nacimiento de la responsabilidad profesional del letrado, dado que pudieran ser interpretadas como un síntoma de desconfianza hacia el cliente. No obstante, serían medidas aconsejables las siguientes:

- Suscripción de la Hojas de encargo, muy extendidas entre otros sectores profesionales y que cada vez tienen más presencia en el sector de la abogacía, constituyendo la herramienta más eficaz para conocer, definir y limitar el encargo profesional que se nos ha encomendado.
- Constancia escrita de renunciaciones a ejercitar acciones legales en su nombre.
- Constancia escrita del cumplimiento del deber de información.
- Cualquier otra medida tendente a asegurarse el cumplimiento de nuestras obligaciones profesionales como abogados y a que el asegurado entienda que salvo en casos específicos, no se le está prometiendo un resultado sino el poner todos los medios a su alcance para la defensa de sus derechos e intereses.

Si a pesar de las medidas de precaución sobreviene un siniestro, bien porque se adquiere conciencia del acaecimiento de un error, bien porque llega una reclamación exigiendo al Abogado responsabilidades, la manera más correcta de actuar es la siguiente:

- Comunicar el siniestro lo más rápidamente posible, bien a través del Colegio, bien al corredor de seguros para que éste lo comunique a la asegurada. Esta comunicación

vía colegial/corredor es importante porque servirá de filtro para cualquier inconveniente que pudiera surgir con la aseguradora.

- Complimentar la hoja-cuestionario de declaración de siniestro, acompañada de la reclamación, si la hubiera. Es muy importante que:

- ◇ Se rellene de manera completa y correcta todos los campos de información solicitados.
- ◇ Se faciliten todos los antecedentes, así como cualquier otro dato que pudiera ser de interés.
- ◇ Exprese el Abogado su opinión, lo más precisa posible sobre la reclamación presentada.
- ◇ Se aporten cuantos antecedentes se disponga relativos a dicha reclamación, tanto de naturaleza judicial como particular.
- ◇ Se pronuncie sobre las posibilidades de subsanación del error cometido.

- Realizar cuantas acciones estén en mano del abogado para aminorar el riesgo o en su caso las consecuencias negativas del siniestro. Obligación de aminorar las consecuencias del siniestro (art.17 LCS).

- No reconozca ni asuma responsabilidad alguna frente a terceros (pago, reconocimiento de culpa etc.) que impliquen asunción de responsabilidad, ya que sería causa de exclusión de cobertura.

- No olvidar que el siniestro que se declare puede ser:

- ◇ **Sin reclamación:** Se tiene conocimiento de un error pero todavía no se ha producido una reclamación propiamente dicha. El parte se da *ad cautelam*, en previsión de esa potencial reclamación.

- ◇ **Con reclamación:** Existe una reclamación formal del tercero perjudicado (judicial o extrajudicial). Si se trata de una demanda, es aconsejable que el abogado se ponga en contacto directo con su corredor para que éste coordine los plazos con la aseguradora con la mayor agilidad posible.

Dicha reclamación puede tener lugar por tres conductos diferentes:

- » Por comunicación escrita dirigida al abogado.
- » Por demanda Judicial o procedimiento interpuesto contra el letrado.
- » Por reclamación del perjudicado ante el Colegio.

Si la reclamación es planteada por el propio perjudicado ante el Colegio, aquél deberá presentar su reclamación por escrito firmado por él mismo, acompañado de toda la documentación que considere oportuna. Es aconsejable evitar en la medida de lo posible estos partes de perjudicados, ya que es imprescindible que el asegurado se sienta implicado e intervenga desde el principio y que el inicio de un siniestro sea comunicado por el propio asegurado con su versión de hechos y la hoja cuestionario formalmente cumplimentada.

Actividades sugeridas

Examinar las coberturas de la póliza colectiva del Colegio, así como otras pólizas de seguro de responsabilidad civil.

MÓDULO

5

Organización del despacho y protección de datos

OBJETIVOS GENERALES

- » Conocer la legislación básica sobre protección de datos referida a los ficheros de clientes/proveedores y empleados del despacho.
- » Tomar conciencia de las obligaciones que afectan al despacho en esta materia y desarrollar habilidades y actitudes que faciliten el cumplimiento de aquellas.

Organización del despacho

OBJETIVOS GENERALES

Adquirir nociones prácticas sobre el funcionamiento y la organización de un despacho de abogados, tanto en su esfera administrativa como de recursos materiales y humanos.

Sensibilizar sobre la necesidad de organizar eficazmente el tiempo, y de controlar señalamientos y plazos en la agenda profesional.

1. Organización del propio tiempo

Antes de pensar en cómo organizar nuestro despacho, entendido éste como el lugar de trabajo del abogado, de organización de su actividad y de recepción de sus clientes y demás personas relacionadas con su profesión, primero deberíamos pensar en cómo nos organizamos nosotros mismos.

Para ello hay que pensar qué debemos tener en consideración para que nuestro trabajo esté bien organizado y, por tanto, que sea eficaz. En este sentido vamos a esbozar algunas ideas que, pasadas por el tamiz de las peculiaridades de cada cual, pueden ser de cierta ayuda. Siguiendo a Antonio Valls en su libro *Cómo disponer de más tiempo. Guía práctica para superar los mayores peligros en la gestión de su tiempo*, administrar bien el tiempo pasa por:

- Priorizar las tareas, dedicándose en primer lugar a lo esencial, en segundo lugar a lo importante y, en tercer lugar, a lo inmediato.
- Saber decir que no.
- Invertir tiempo en planificar, en pensar, en fijarse los objetivos esenciales.
- Delegar tareas. No acaparar todo el trabajo ni hacerlo todo.
- Mantener las cosas ordenadas y organizadas.
- Evitar las interferencias de todo tipo y las obligaciones absurdas (tengo que leer todos los @ y contestarlos, etc.).
- No sólo vivir para trabajar. Atender las otras necesidades: familia, amigos, aficiones, espíritu, etc.

Actividades sugeridas

Análisis de ejemplos.

2. Medios humanos

En los albores de la profesión, cuando los recursos son muy limitados, se hace difícil pensar en iniciar un despacho con más personas que uno mismo. De hecho, muchos despachos empiezan con la asociación de varios compañeros de facultad o de la Escuela de Práctica Jurídica y, entre todos ellos, se encargan tanto de las tareas administrativas como de las propiamente profesionales o jurídicas.

En cualquier caso parece adecuado que, a medida que el despacho va cogiendo envergadura, se estudien las modalidades de contratación de personal administrativo que ofrezca la legislación en el momento de tomar esta decisión puesto que, como se dijo al principio, delegar tareas ayuda a mejorar la eficacia de nuestro tiempo y de nuestro trabajo. En función de la envergadura del despacho y del tipo de actividad que se desarrolle, también se suele tener contratado personal externo, o interno, dedicado a la llevanza de la propia contabilidad del despacho o, incluso, de la contabilidad de los clientes.

Un punto y aparte merece la contratación de abogados juniors y la gestión del talento (selección, integración, formación, evaluación, promoción, política retributiva, gestión del conocimiento, etc.), si bien su desarrollo excede de los objetivos de este módulo en atención a que, justamente, los destinatarios del mismo son abogados juniors.

Una recomendación respecto del personal administrativo. Un despacho de abogados tiene una característica que lo distingue de otros puestos de trabajo: el secreto profesional. El deber de secreto profesional compete, no sólo al abogado titular del despacho, sino también a todo el equipo que trabaja con él. Por ello es necesario que el personal que colabora con el abogado posea nociones de deontología profesional, para que las tenga presentes en todos los órdenes de su cometido. Por poner un ejemplo, a la hora de distribuir los clientes en una sala de espera debería procurarse su no coincidencia, y evitar que cuando un cliente esté en cualquier estancia del despacho pueda ver qué otros clientes tiene el abogado (guardando las carpetas o documentos con nombres, etc.).

3. Medios materiales

Por otra parte, debemos contar con las herramientas adecuadas. A renglón seguido se expondrán algunas recomendaciones extraídas de la práctica, relacionadas con las más habituales herramientas que ayudan a la buena organización del despacho:

Despacho físico y mobiliario

Parece que hay unas estancias mínimas que debería tener todo despacho de abogado: recepción, sala de espera para clientes, sala de reuniones con clientes, zona de trabajo del abogado que puede, o no, coincidir con la anterior, y aseo. La biblioteca y el archivo también son elementos que deben componer todo despacho.

En cualquier caso, y en atención al deber de secreto profesional, debe tenerse un especial cuidado en la insonorización de la sala de reuniones, a fin de que lo que se hable en ella no trascienda a la sala de espera donde puedan estar aguardando otras personas. Y, con la misma finalidad, cuando el espacio de trabajo del abogado coincida con la sala de reuniones, se deberá tener una especial diligencia en retirar expedientes y documentación que puedan revelar el nombre o circunstancias de otros clientes cuando se recibe una visita. La misma diligencia deberá mantenerse en cuanto a la

papelera, motivo por el cual se recomienda tenerla oculta, y no sólo por motivos estéticos.

En cuanto al mobiliario y a la decoración del despacho, dependerá del tipo de imagen que uno quiera transmitir o del tipo de clientes que se quiera mantener. No se está enviando el mismo mensaje si uno tiene un despacho con una decoración minimalista que si lo ha decorado con muebles clásicos, por poner un ejemplo.

Unas consideraciones para el archivo físico. Sus objetivos son: guardar y custodiar los documentos (nos referimos a documentos físicos puesto que el archivo de la información es más propio de un sistema informático); facilitarlos cuando se necesiten; y minimizar el tiempo de su recuperación. Por ello es del todo imprescindible que el archivo tenga la documentación clasificada adecuadamente y ordenada para localizarla en el mínimo tiempo posible. En consecuencia, es preciso que la clasificación se haga con un criterio único y que éste sea conocido por todo el personal del despacho. Nunca está de más escribir un protocolo a tal efecto y actualizarlo con las aportaciones de los componentes del despacho o con el cambio de las necesidades.

Exceden del objeto de este módulo consideraciones referidas a la elección del despacho, su ubicación, la modalidad de adquisición incluidas las franquicias legales, su coste, las obligaciones

Actividades sugeridas

Confeccionar una lista de criterios de clasificación del archivo y analizarlos.

fiscales y administrativas, etc., pero sí que parece adecuado destacar una modalidad bastante en boga entre quienes se inician en la profesión: el alquiler de un despacho con servicios administrativos compartidos, debido a su menor coste, aunque ello pueda ir en detrimento de la imagen de confidencialidad que sería deseable transmitir a los clientes.

Otra mención especial merece la opción de instalar el despacho en la propia vivienda. Si ésta es la elegida, se recomienda tener aisladas las estancias privadas de las profesionales, para no mezclar esos dos aspectos de la vida del abogado, así como ponderar las ventajas e inconvenientes de que todos los clientes le tengan ubicado a uno las veinticuatro horas del día.

Despacho virtual

Otra opción a plantearse es el despacho virtual o, al menos, ofrecer una parte de los servicios de forma virtual. Para tomar tal decisión es preciso tener claro cuál es el perfil que queremos de nuestros clientes. También es importante calibrar el impacto que pueda tener para ellos la falta de contacto personal.

Ordenador y otras herramientas

En la actualidad es impensable que ningún abogado pueda trabajar sin asistirse, al menos, de un ordenador. No obstante, en los inicios del

ejercicio profesional uno debe decidir sobre varias alternativas:

- Ordenador fijo o portátil, tablets o teléfonos móviles con conexión a internet, en función de si prevé que su actividad profesional se desarrollará principalmente en el despacho o fuera del mismo.
- Si se opta por simultanear varias de estas herramientas, o incluso con herramientas móviles informáticas o de comunicación con capacidad para gestionar documentos y con conexión a internet, debe preverse un sistema de coordinación entre todas ellas capaz de garantizar que la información ubicada en cualquiera de las mismas sea la última información que se ha manejado.
- También debe contemplarse un buen sistema de copias de seguridad puesto que, a medida que el despacho aumenta en número de clientes y de asuntos, también aumenta la cantidad de información que se maneja, la cual puede desaparecer con suma facilidad por errores propios, por fallos informáticos de software o de hardware, por la acción de terceros como por ejemplo el robo del ordenador, o por siniestros incontables como cortes del suministro eléctrico, inundaciones, etc. Actualmente se están extendiendo los sistemas de copias de seguridad *en la nube*, es decir, que no se ubican físicamente en ningún aparato que guarde-

Actividades sugeridas

Listar y analizar las ventajas e inconvenientes de un despacho virtual.

mos físicamente (en el propio ordenador, en otro ordenador, en una memoria externa, etc.), sino que cuelgan de un servidor en internet y, por tanto, esa información se puede recuperar desde cualquier ordenador, desde cualquier lugar y a cualquier hora del día. En este punto hay que tener en cuenta que los servicios de backup gratuitos suelen tener limitaciones en la capacidad de almacenamiento.

- Una duda frecuente que suele asaltarle a uno cuando debe enfrentarse con la decisión de comprar un equipo portátil es el tamaño, la capacidad y el peso. Sobrepasan la finalidad de este módulo las consideraciones a ese respecto, puesto que los profesionales en la materia, o las revistas especializadas, ofrecen muchas ideas sobre ello. Simplemente una recomendación: antes de decidir, incluso antes de consultar, uno debe saber cuáles son sus necesidades. Si uno tiene que escribir o realizar consultas por internet muchas horas al día seguramente no le compensa trabajar con un teclado y frente a una pantalla más pequeños de lo habitual; si uno debe viajar a menudo quizá deba priorizar el tamaño, el peso y la autonomía de batería; etc.

Impresora, fotocopiadora y fax

A pesar de que estamos en la era de la informática y que conocemos y compartimos la consigna de que hay que evitar al máximo el uso de papel en nuestras comunicaciones, la verdad es que aún hay algunos procuradores, clientes e incluso juzgados, que se comunican con el abogado a través del fax. Por este motivo habrá que tomar

en consideración si nos adecuamos a esa inercia o bien *educamos* a nuestros clientes y colaboradores para acabar con las comunicaciones en papel. Si optamos por la primera posibilidad, podemos pensar en instalar una impresora para el ordenador y un fax, con el inconveniente de duplicar aparatos, cableado y conexiones, o bien instalar un equipo multifunción, que en un solo aparato reúna las características de fax y de impresora, e incluso que también sirva para poder escanear documentación y que también tenga funciones de fotocopiadora, prestaciones que actualmente son las más aconsejables.

Otra posibilidad que actualmente se está utilizando para compatibilizar el envío de faxes con la sostenibilidad de su recepción es configurar el aparato receptor con el ordenador de tal forma que no se reciba en papel sino en formato informático, pudiendo decidir el receptor si lo imprime o no.

Una recomendación es no dejarse llevar por lo económico que pueda resultar la adquisición de estos aparatos, y cerciorarse del coste de los elementos consumibles (habitualmente los cartuchos de tinta o el tonner), puesto que algunos modelos tienen un elevado coste de consumibles. Tampoco hay que desdeñar la posibilidad de estudiar sistemas ventajosos de adquisición y su impacto fiscal, especialmente para aparatos de prestaciones elevadas: leasing, renting, etc.

Telefonía

En este punto es crucial estudiar los costes de adquisición y de mantenimiento, así como los compromisos de permanencia a que obligan muchas de las compañías suministradores de los servicios de telefonía.

También hay que estudiar el tipo de conexión a internet y su coste, así como otras prestaciones accesorias que cada compañía pueda ofrecer. Por ejemplo, algunas compañías ofrecen que el teléfono de entrada sea un número de teléfono fijo pero que el de salida sea un número de teléfono móvil, para evitar los sobrecostes que puedan representar las llamadas desde el teléfono fijo del despacho a teléfonos móviles. Pero hay que tener en consideración que, según se configure este sistema, que aparentemente es beneficioso, los clientes que reciban nuestras llamadas a sus teléfonos móviles memorizarán nuestro número de salida y, cuando tengan que contactar con nosotros, nos

llamarán a ese número, que será nuestro número directo, sin pasar por la centralita (la del número fijo) y, por tanto, saltando el filtro de llamadas que pueda efectuar el personal administrativo del despacho.

Otro elemento a tener en cuenta es la compatibilidad de estos aparatos con los que tengamos instalados como fijos en el despacho, así como la posibilidad que tengan de conectarse a internet, si es que eso cubre alguna de nuestras necesidades, así como la posibilidad de poder editar correspondencia electrónica y los documentos informáticos más habituales.

4. Aplicaciones informáticas

Conexión a internet

Actualmente es imprescindible que un despacho de abogados tenga conexión a internet, la cual permite no solamente la búsqueda de información en la red y el uso del correo electrónico, sino también el de otras muchas aplicaciones como ayudas *on line*, formación *on line*, envío de faxes sin impresión en papel, etc.

Correo electrónico

En la misma línea, el correo electrónico es una herramienta imprescindible para la comunicación con clientes y colaboradores, puesto que ahorra papel y ayuda a gestionar correctamente el propio tiempo (uno mismo decide cuándo, cómo y desde dónde escribe y lee el correo).

Un apunte sobre el uso del correo electrónico y el deber deontológico de secreto profesional o, al menos, de discreción profesional: sin querer entrar en disquisiciones deontológicas, pero en muchas ocasiones se ven correos electrónicos emitidos desde un despacho de abogados, dirigidos a una pluralidad de destinatarios, cuyos nombres y correos electrónicos están a la vista de todos los receptores. Toda vez que la relación entre abogado y cliente debe estar presidida por la máxima discreción y que en todo caso es el cliente quien debe tener la libertad de exteriorizar cuál es su abogado, parece cuando menos prudente que este tipo de correos electrónicos se envíen, bien individualmente, incluso de forma personalizada, o si conviene realizar

un envío masivo, que los destinatarios figuren en la casilla de *copia oculta*.

Página web del despacho

Hay muchos profesionales, tanto del mundo del marketing como últimamente de la abogacía, especialmente los letrados más jóvenes, que consideran que «si no estoy en internet, no estoy en el mundo». En principio, nada debería objetarse a esa afirmación, pero sí realizar algunas matizaciones que quizá ayuden a tomar la decisión de tener página web o no tenerla. Hay que tomar en consideración los extremos siguientes:

- Posicionamiento en los buscadores al uso: probablemente será acertada la decisión de estudiar diversos presupuestos de empresas que se dedican justamente a posicionarle a uno en los primeros resultados de los buscadores más habituales (Google, Yahoo, etc.). No salir bien posicionado (salir, por ejemplo, en la página 3 ó 4 del buscador), puede equivaler a no ser encontrado en la red.
- No obstante, y teniendo en cuenta que es difícil que un cliente que no nos conozca deposite su confianza en nosotros por el mero hecho de anunciarnos en internet, podemos pensar que nuestra página web quizá sólo servirá para fidelizar a nuestros propios clientes o para que éstos faciliten nuestros datos de búsqueda a quienes recomienden nues-

tros servicios. En tal caso será suficiente con incorporar la dirección en nuestras tarjetas de visita.

- Hay que decidir dos cuestiones: una, si estamos capacitados para confeccionar nuestra propia página web o bien si la encargamos a una empresa especializada y, en cualquier caso, si vamos a utilizar como plantilla una página sencilla o bien queremos destacar en el diseño; y, otra, el contenido que queremos incluir en la página.
- La decisión también debe tomar en consideración si vamos a ser capaces de mantener actualizada la página a menudo o sólo será una página de mera información estática (datos personales y del despacho y poco más). Si nuestra opción es la primera, debemos concienciarnos de que una página web que no se renueva puede producir el efecto contrario al pretendido, es decir, es una invitación a que quien la haya consultado en un par o tres de ocasiones y vea que no se actualizan sus contenidos, probablemente dejará de consultarla y, lo que es peor, es posible que se lleve una mala consideración de nosotros: «si este abogado ni siquiera actualiza su página, ¿cómo se va a preocupar de mi asunto?...».
- Hay algunas aplicaciones comerciales que permiten a los clientes consultar en todo momento, y a tiempo real, el estado de sus

expedientes. No obstante, este tipo de aplicaciones no es habitual en los despachos que mantienen un trato directo y muy personal con sus clientes y quizá se dé más en empresas de servicios jurídicos dirigidos al gran público.

- También hay que tener en consideración las limitaciones deontológicas a la publicidad y las de la ley de protección de datos, materias estas que serán tratadas en otra parte del curso en la Escuela de Práctica Jurídica.

Aplicaciones informáticas de gestión del despacho

En los inicios profesionales la clasificación y el control de los asuntos no comporta ninguna dificultad especial debido al número limitado de los mismos. Ahora bien, a medida que su número va en aumento, hay que tener la seguridad de que se controlan a la perfección todos los aspectos de cada asunto, judicial o extrajudicial: plazos y señalamientos, documentación, trámites y tareas a realizar, avisos, datos de contacto con el cliente, profesionales, colaboradores, etc. Por lo tanto, es necesario desarrollar un sistema de gestión del despacho y, más concretamente, de todos y cada uno de los asuntos que nos han encomendado.

Un aspecto fundamental a tener en cuenta para valorar la elección de un programa informático que nos ayude en esa gestión, es el tratamiento de la contabilidad individual de cada expediente y el general del despacho. Actualmente todos los pro-

Actividades sugeridas

Listar y analizar los distintos apartados que podrían componer la página web de un despacho de abogados.

gramas comerciales ya tienen aplicaciones en ese sentido, e incluso nos ayudan al cumplimiento de nuestras obligaciones tributarias (presentaciones trimestrales del IVA, etc.).

Por otro lado y, toda vez que cuando utilizamos un programa para gestionar el despacho y nuestros expedientes estamos manejando datos sensibles, es preciso tener en cuenta que debemos cumplir con lo preceptuado en la Ley de Protección de Datos, a lo cual se dedica la segunda parte de este módulo.

Una cuestión que no es menor es prever qué haremos con el expediente una vez lo demos por terminado de forma definitiva. Una opción puede ser conservar el expediente físico de manera indefinida, por si algún día hace falta consultarlo.

No obstante, la experiencia y los medios informáticos actuales enseñan que una buena opción es seguir los siguientes pasos: (i) escanear todo el expediente en formato PDF o en cualquier otro de fácil consulta, incluso seccionándolo por apartados (judicial, extrajudicial, contabilidad, notas, etc.); (ii) adjuntar el expediente ya escaneado al expediente del programa informático de gestión del despacho para su rápida localización cuando convenga; (iii) devolver al cliente todos los documentos originales contra recibo de los mismos y así quedamos exonerados de responsabilidad por su posible pérdida, robo en el despacho, etc; (iv) eliminación del expediente físico con el destructor de documentos para no faltar a los deberes de secreto y de protección de datos.

5. Medios intelectuales

Agenda y control de señalamientos

La llevanza de los señalamientos y de los plazos es de capital importancia, puesto que su inobservancia comportará, de ordinario, la pérdida de una oportunidad procesal con el consiguiente perjuicio para el cliente y, tal vez, la correlativa exigencia de responsabilidad al abogado director del asunto, la cual se estudia en el módulo correspondiente de esta guía.

Pero, sin ir tan allá, el abogado también necesita controlar los plazos de cumplimiento de las obligaciones tributarias para evitar sanciones, así como las visitas con clientes, reuniones con compañeros, profesionales o colaboradores, los plazos de cumplimiento en materia de declaraciones relacionadas con el turno de oficio, etc.

Por todo ello es imprescindible la llevanza de una agenda. Es este punto habrá que consultar los productos que ofrece el mercado para decidir cuál es la mejor opción: agenda manual, agenda informatizada, combinada con herramientas de telefonía móvil, o no, etc.

Una recomendación práctica: es aconsejable llevar la agenda del despacho a los actos judiciales en los que, previsiblemente, puedan señalarnos cualquier actuación, para poder advertir que en tal fecha nos resultará difícil comparecer provocando así un cambio en la fecha inicialmente prevista y evitando la ulterior suspensión de señalamientos (art. 183 LEC).

Suscripción a bases de datos y publicaciones

Parece innegable que un abogado que no actualice sus conocimientos, además de faltar a sus obligaciones deontológicas, incurrirá en un error estratégico puesto que probablemente será arrinconado por el mercado.

No obstante, antes de decidir a qué bases o colecciones comerciales queremos suscribirnos, podemos empezar consultando las gratuitas para ver si cubren nuestras necesidades o, al menos, para que nos ayuden a identificar cuáles sean éstas. Así, a modo de mero ejemplo, pueden verse las siguientes páginas gratuitas:

- La del propio Colegio de Abogados. Estas páginas acostumbran a incluir la normativa profesional más habitual: estatutos, normas deontológicas, normativa interna, normativa sobre honorarios, sobre el turno de oficio, etc.
- La del Consejo General de la Abogacía Española (www.cgae.es) que contiene noticias, información y normativa colegial, así como enlaces de interés como el de abogados.es (www.abogados.es).
- La del Consejo Autonómico de la Abogacía que corresponda.
- La de las asociaciones de abogados del mismo ámbito de nuestra especialidad o dedicación preferente.

- Las de las comunidades autónomas, de los ministerios y de las administraciones.
- La de la Delegación en Bruselas del Consejo General de la Abogacía Española (www.abogacia.es/front-bruselas) con informaciones sobre la actualidad jurídica de la Comunidad Europea y las de legislación de la UE (europa.eu/index_es.htm y e-justice.europa.eu/home.do?action=home&plang=es).
- Directorios profesionales de abogados (www.abogacia.es), procuradores (www.cgpe.es/directorios.aspx), notarios (www.notariado.org), peritos, juzgados, etc.
- Diarios oficiales: BOE ([/www.boe.es/diario_boe](http://www.boe.es/diario_boe)), DOUE (eur-lex.europa.eu/JOIndex.do?ihmlang=es), boletines o diarios oficiales de las comunidades autónomas, de la provincia, etc.
- Buscadores de sentencias del TS (www.poderjudicial.es/search), sentencias del TC (hj.tribunalconstitucional.es), normativa europea (www.europa.eu/index_es.htm y ec.europa.eu/justice_home/judicialatlascivil/html/index_es.htm), de instrucciones y circulares de fiscalía (www.fiscal.es).
- Y otras utilidades.

Actividades sugeridas

Consultar las páginas web referidas.

Confección de modelos

Es controvertida en la profesión la utilización de modelos y de formularios. Hay abogados partidarios de su utilización y otros contrarios a la misma o, al menos, que abogan por un uso muy limitado.

Sea como sea, es innegable que, con el tiempo, uno mismo acaba utilizando sus propios formularios, es decir, utiliza como modelo los escritos que él mismo ha confeccionado y de los cuales ha quedado satisfecho (demandas, contratos, cartas, etc.). Siendo así, es aconsejable organizarse un sistema para guardar y localizar con rapidez y acierto esos documentos. Ese sistema puede ser

original del propio abogado o confiar en sistemas comerciales. Pero en cualquier caso es importante tener esa previsión porque, cuando uno tiene tiempo, especialmente en los inicios profesionales, también lo tiene para localizar el documento que necesita entre los pocos de que dispone, pero cuando el camino profesional empieza a dilatarse, el tiempo escasea y justamente es cuando se aprecia haber sido previsor en la organización de la documentación desde el principio.

Por otro lado, la práctica recomienda repasar concienzudamente cualquier modelo o formulario que se utilice, para asegurarse que la versión final que le demos sea totalmente adecuada al caso concreto.

Grupo de contactos

Una última recomendación: aunque uno no sepa para qué puede utilizar la tarjeta de visita de un colega o de cualquier otro profesional, guardar sus datos de localización no está de más porque nunca se sabe qué vueltas puede dar nuestro de-

venir profesional y, quizá en el momento menos esperado, pueda sernos de utilidad. Por lo tanto, no está de más recopilar toda esa información en una agenda con un sistema rápido de búsqueda, sistema del que habitualmente disponen las agendas incorporadas en los programas comerciales de gestión de despachos.

El tratamiento de datos en un despacho de abogados

OBJETIVOS GENERALES

Conocer la legislación básica sobre protección de datos referida a los ficheros de clientes/proveedores y empleados del despacho.

Tomar conciencia de las obligaciones que afectan al despacho en esta materia y desarrollar habilidades y actitudes que faciliten el cumplimiento de aquellas.

1. La protección de datos en la actividad del abogado

La actividad profesional del Abogado requiere que éste utilice habitualmente datos de personas que, de acuerdo con la legislación, tienen la consideración de *datos de carácter personal*. Los datos de esa naturaleza están protegidos para impedir su utilización por parte de terceros sin autorización y para que los autorizados para su tratamiento observen unas reglas de conducta dirigidas a proteger y evitar una incorrecta utilización de esos datos personales.

Independientemente del asesoramiento que puede prestar a sus clientes sobre la manera en que deben éstos realizar el tratamiento de datos de carácter personal en sus negocios o empresas, el Abogado debe ser consciente de que su propia actividad profesional está afectada por la regulación de esta materia y tiene, por tanto, que cumplir sus previsiones como cualquier otro profesional o empresario. No es tan solo un campo de actividad profesional de la Abogacía, sino una faceta más de la gestión y organización del propio despacho. Además, como veremos, las consecuencias que tiene el incumplimiento de las obligaciones en la materia de protección de datos personales tienen una trascendencia económica muy importante en forma de multas.

El tratamiento de datos de carácter personal es una faceta más de la organización y gestión interna del despacho de abogados

En dos ámbitos afecta esta materia al abogado:

- En la gestión *administrativa* o interna del despacho, al tener acceso y manejar datos personales de los empleados, de sus colaboradores y de sus proveedores. En estos casos el tratamiento de datos afectará a la creación, desarrollo y mantenimiento de los ficheros propios del despacho.
- En la gestión de los asuntos en que interviene profesionalmente, al manejar y tener acceso a datos de clientes y de otras partes. En estos casos el tratamiento de datos afectará a ficheros que también son del propio despacho, pero que pueden tener trascendencia hacia otros ámbitos.

El desarrollo de las cuestiones tratadas en este módulo está orientado al conocimiento general y básico de las obligaciones que corresponden al Abogado en el tratamiento de datos que hace en los dos ámbitos señalados.

El abogado ha de ser consciente de que su actividad afecta al tratamiento de datos de carácter personal de empleados, clientes, etc.

2. Definiciones y términos básicos de la protección de datos

Para mejor conocimiento de las obligaciones que corresponden al Abogado en esta materia es indispensable conocer los conceptos básicos y fundamentales utilizados por la normativa, máxime cuando es la propia Ley de Protección de Datos la que incluye en su articulado la definición de los conceptos que utiliza. Destacamos las siguientes:

Datos de carácter personal. Cualquier información concerniente a personas físicas identificadas o identificables. (Art. 3.a de la Ley Orgánica de Protección de Datos —LOPD— y art. 5.f del Real Decreto 1720/2007)

Fichero. El conjunto organizado de datos de carácter personal, cualquiera que fuere la forma o modalidad de su creación, almacenamiento, organización y acceso. (Art. 3.b de la LOPD y art. 5.k del Real Decreto 1720/2007)

Tratamiento de datos. Las operaciones y procedimientos técnicos de carácter automatizado o no, que permitan la recogida, grabación, conservación, elaboración, modificación, bloqueo y cancelación, así como las cesiones de datos que resulten de comunicaciones, consultas, interconexiones y transferencias. (Art. 3.c de la LOPD y art. 5.t del Real Decreto 1720/2007)

Responsable del fichero o tratamiento. La persona física o jurídica, de naturaleza pública

o privada, u órgano administrativo, que decida sobre la finalidad, contenido y uso del tratamiento. (Art.3.d de la LOPD y art. 5.q del Real Decreto 1720/2007)

Afectado o interesado. La persona física titular de los datos que sean objeto del tratamiento a que se refiere el apartado c) del presente artículo. (Art.3.e de la LOPD y art. 5.a del Real Decreto 1720/2007)

Procedimiento de disociación: todo tratamiento de datos personales de modo que la información que se obtenga no pueda asociarse a persona identificada o identificable. (Art. 3.f de la LOPD y art. 5.p del Real Decreto 1720/2007)

Encargado del tratamiento. La persona física o jurídica, autoridad pública, servicio o cualquier otro organismo que, sólo o conjuntamente con otros, trate datos personales por cuenta del responsable del tratamiento. (Art.3.g de la LOPD y art. 5.q del Real Decreto 1720/2007)

Consentimiento del interesado. Toda manifestación de voluntad, libre, inequívoca, específica e informada, mediante la que el interesado consienta el tratamiento de datos personales que le conciernen. (Art. 3.h de la LOPD y art. 5. de del Real Decreto 1720/2007)

Cesión o comunicación de datos. Toda revelación de datos realizada a una persona distinta del interesado. (Art. 3.i de la LOPD y art. 5.c del Real Decreto 1720/2007)

Fuentes accesibles al público. Los ficheros cuya consulta puede ser realizada, por cualquier persona, no impedida por una norma limitativa o sin más exigencia que, en su caso, el abono de una contraprestación. Tienen la consideración de fuentes de acceso público, exclusivamente, el censo promocional, los repertorios telefónicos en los términos previstos por su normativa específica y las listas de personas pertenecientes a grupos de profesionales que contengan únicamente los datos de nombre, título, profesión, actividad, grado académico, dirección e indicación de su pertenencia al grupo. Asimismo, tienen el carácter de fuentes de acceso público los diarios y boletines oficiales y los medios de comunicación. (Art. 3.j de la LOPD y art. 7 del Real Decreto 1720/2007)

De la protección se excluyen las personas jurídicas. Los ficheros de datos incluyen tanto los manuales como los automatizados.

Los datos personales pertenecen a la persona y su consentimiento para su tratamiento es ineludible salvo cuando consten en *fuentes accesibles al público*

3. Principios fundamentales de la protección de datos

La Protección de Datos se configura alrededor de unos principios esenciales que persiguen garantizar y proteger las libertades públicas y los derechos fundamentales de las personas físicas, especialmente los de su honor e intimidad personal y familiar.

Actividades sugeridas

Buscar y comentar la Sentencia del Tribunal Constitucional de 30 de noviembre de 2002 (STS 292/2000) sobre Protección de Datos y Derechos Fundamentales.

Los principios esenciales en materia de Protección de Datos son:

Calidad de los Datos. Los datos que se recaben deben ser pertinentes y adecuados al fin que se pretenda y no pueden permanecer en el fichero más tiempo del necesario para cumplir su finalidad. (Art. 4)

Información en la recogida de datos. Se debe informar sobre la existencia del fichero, la finalidad de la recogida y los destinatarios

de la información e informar de los derechos que asisten, de la obligación o no de responder al cuestionario, de las consecuencias de su respuesta positiva o afirmativa, de las posibilidades de acceso, rectificación, cancelación y oposición e igualmente ha de identificarse al responsable del tratamiento de datos y de la identidad y dirección del responsable del tratamiento. La Ley de Protección de Datos contempla algunas excepciones a estas obligaciones de información. (Art. 5)

Actividades sugeridas

Confeccionar un modelo de petición de datos que un abogado debería entregar a sus clientes.

Consentimiento del afectado. Es el principio rector en materia de protección de datos. El consentimiento prestado debe ser inequívoco, salvo que la ley disponga otra cosa, pero es admisible también el consentimiento tácito (excepto los datos especialmente protegidos). No será necesario el consentimiento en los ca-

sos que cita la ley y entre ellas en las relaciones entre partes contractuales y la posibilidad de utilizarlos para exigir el cumplimiento de un contrato. El afectado puede revocar su consentimiento cuando exista causa justificada para ello y no se le atribuyan efectos retroactivos. (Art. 6)

Actividades sugeridas

Comentar las excepciones a las obligaciones de facilitar información y de recabar el consentimiento según lo previsto en la Ley Orgánica 15/1999 de Protección de Datos de Carácter Personal) y su relación con los datos de otras partes que el cliente facilita al abogado. Relacionarlo con el acceso a datos por cuenta de terceros.

Datos especialmente protegidos. Existen determinados datos que, por su especial protección constitucional, exigen que para su obtención y tratamiento deba advertirse expresamente que existirá el derecho a no prestar el consentimiento.

Se trata de aquellos datos que revelen la ideología, religión y creencias de la persona y sólo con el consentimiento expreso y por escrito del afectado podrán ser objeto de tratamiento. (Art. 7)

Datos relativos a la Salud. Los datos relativos a la salud de las personas podrán ser tratados de acuerdo con lo dispuesto en la legislación sanitaria. (Art. 8)

Seguridad de los Datos. Se exige que el responsable del fichero, y, en su caso, el encargado del tratamiento adopten las medidas nece-

sarias que garanticen la seguridad de los datos. (Art. 9)

Deber de Secreto. Existe la obligación de secreto profesional y de guardar los datos incluso después de finalizada la relación con el responsable del fichero. (Art. 10)

Comunicación/cesión de Datos. Podrán cederse los datos a un tercero sólo para el cumplimiento de los fines directamente relacionados con las funciones del cedente y del cesionario y con previo consentimiento del interesado. En determinados casos no es necesario este consentimiento —autorización por ley, fuentes accesibles al público, libre y legítima aceptación de una relación jurídica que implique necesariamente la conexión con ficheros de tercero, cesiones entre administraciones públicas... (Art. 11 de la LOPD y art. 10 del Real Decreto 1720/2007)—.

Acceso a los Datos por cuenta de terceros. No se considera comunicación o cesión de datos el acceso a los mismos por un tercero que va a prestar un servicio al responsable del tratamiento. En ese caso se exige que el tratamiento de datos por un tercero esté advertida en contrato que asegure que la finalidad del tratamiento será la prevista y que se realizará conforme a las instrucciones del cedente y que contemple medidas de seguridad y que recoja el compromiso de destruir o devolver los datos. (Art. 12 de la LOPD y art. 10 del Real Decreto 1720/2007)

El tratamiento de datos es una actividad lícita si cumple las previsiones legales: calidad de los datos, información y consentimiento del afectado, establecimiento de medidas de seguridad y deber de secreto profesional.

Es posible ceder los datos a terceros previo consentimiento del interesado. Puede acceder a ellos un tercero con relación contractual con el responsable del fichero.

4. Derechos, de las personas afectadas por el tratamiento de datos

Derecho de impugnación de valoraciones. El interesado puede impugnar actos administrativos o decisiones privadas que supongan una valoración de su comportamiento atendiendo al tratamiento de

sus datos personales como podrían ser los tratamientos dirigidos a la evaluación de aspectos de su personalidad tales como rendimientos laborales, créditos, fiabilidad o conducta personal, social, etc. (art. 13 de la LOPD).

Actividades sugeridas

Comentar este derecho en relación con los ficheros de información sobre solvencia patrimonial y crédito.

Derecho de consulta al Registro General de Protección de Datos. Derecho a recabar gratuitamente del RGPD información sobre la existencia de ficheros de datos de carácter personal

con identificación de responsables, finalidad del mismo, etc. (art. 14 de la LOPD y art. 28 del Real Decreto 1720/2007).

Actividades sugeridas

Realizar una consulta al RGPD a través de su página web para confirmar la existencia de un fichero de datos concreto.

Derecho de acceso. El derecho a conocer información exacta y veraz sobre los datos de carácter personal que se encuentran en el fichero o a conocer que no existen tales datos. Esta información sólo puede solicitarse una vez cada doce meses excepto causa justificada. Existe obligación de responder —puede hacerse por simple visuali-

zación— y debe hacerse en el plazo de un mes de una manera legible y entendible. Debe comprender todos los datos del afectado e indicar los cesionarios de los mismos y las finalidades para las que se guardaron. (Art. 15 de la LOPD y art. 28 y siguientes del Real Decreto 1720/2007)

Derechos de rectificación y cancelación.

Afecta a datos cuyo tratamiento no se ajuste a lo dispuesto en la ley y en particular cuando resulten inexactos o incompletos. El procedimiento consiste en comunicar al responsable del fichero a qué datos se refiere y la corrección que haya de realizarse acompañando la documentación justificativa. El derecho de rectificación o cancelación debe hacerse efectivo por el titular del fichero en el plazo de diez días o comunicar en el mismo plazo el motivo por el que no se atiende la petición (en todo caso debe informar al afectado de su derecho a recabar la tutela de la Agencia de Protección de Datos que corresponda).

Si los datos cancelados o rectificadas hubieran sido objeto de cesión habrá de notificarse al cesionario. (Art. 16 de la LOPD y arts. 31 y siguientes del Real Decreto 1720/2007)

Derecho de oposición. En aquellos casos en los que no es necesario el consentimiento del interesado para el tratamiento de sus datos éste puede oponerse al mismo siempre que una ley no disponga lo contrario. (Art. 17 de la LOPD y arts. 34 y siguientes del Real Decreto 1720/2007)

Los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición son personalísimos. Son independientes unos de otros y su ejercicio es siempre gratuito.

5. Notificación e inscripción de los ficheros

Es obligación del titular del fichero inscribir el mismo en el Registro de Protección de Datos correspondiente (estatal o autonómico).

También deben notificarse los cambios en la finalidad del fichero, en su responsable y la dirección de su ubicación. Deben inscribirse todos los ficheros con independencia del soporte en que se encuentren, sean manuales o automatizados.

En la solicitud se ha de identificar al responsable del fichero, señalar el lugar en el que exigir los derechos de rectificación, oposición y cancela-

ción; identificar al encargado del tratamiento; indicar la finalidad del fichero, el origen de los datos así como el tipo de éstos y la estructura y organización del fichero; las medidas de seguridad a adoptar y la previsión de que los datos sean cedidos. (Art. 26 de la LOPD y art. 55 del Real Decreto 1720/2007)

Las agencias de protección de datos tienen habilitados sistemas de inscripción a través de sus páginas webs y facilitan los impresos o formularios – modelos normalizados.

Actividades sugeridas

Cumplimentación de un modelo normalizado de solicitud de inscripción de ficheros de datos de carácter personal (a obtener de la web de la Agencia de protección de Datos)

6. Medidas de seguridad

Consecuentemente con el objetivo que persigue la protección de datos —defensa de la intimidad— se exige la adopción de medidas de seguridad que garanticen que los datos de carácter personal incluidos en un fichero no puedan ser conocidos ni tratados por personas o entidades que carezcan de permiso para ello.

El responsable del fichero y en su caso el encargado del tratamiento tienen la responsabilidad de adoptar las medidas técnicas y organizativas necesarias que garanticen la seguridad de los datos de carácter personal. Las medidas a adoptar atenderán al estado de la tecnología, la naturaleza de los datos almacenados y los riesgos a que

están expuestos y partiendo de esa consideración general la seguridad se estructura en tres niveles en función de las medidas que se exigen en cada caso: básico, medio y alto. Su funcionamiento es acumulativo, de manera que el superior debe partir del cumplimiento de lo exigido para el nivel inmediato inferior. (Art. 9 de la LOPD y arts. 79 y siguientes del Real Decreto 1720/2007)

Entre las medidas, se encuentra la elaboración de un documento —denominado *documento de seguridad*— que recogerá las medidas de índole técnica y organizativa acorde a la normativa de seguridad vigente que será de obligado cumplimiento para el personal con acceso a los datos de carácter personal.

Actividades sugeridas

Familiarizarse con un documento de seguridad obteniendo la Guía Modelo del Documento de Seguridad de la página web de la Agencia de Protección de Datos.

7. Infracciones y sanciones

Los responsables de los ficheros y los encargados de su tratamiento son las personas responsables a efectos sancionadores en caso de incumplimiento de las obligaciones en esta materia (art. 43 de la LOPD). Las consecuencias económicas son muy relevantes por la elevada cuantía que pueden suponer, por lo que el abogado, como responsable de la materia en su propio despacho, deberá estar muy atento a su cumplimiento.

Las infracciones previstas se catalogan como leves, graves y muy graves y llevan aparejada multa en todos los casos (arts. 44 y siguientes de la LOPD y arts. 120 y siguientes del Real Decreto 1720/2007).

Cuadro resumen de Infracciones y Sanciones (se recogen sólo las que pueden darse con más probabilidad en el ámbito del ejercicio de la profesión):

Hecho tipificado	Tipo de Infracción	Sanción
<p>No remitir a la AGPD las notificaciones previstas en la legislación.</p> <p>No solicitar la inscripción del fichero de datos en el Registro General de Protección de Datos.</p> <p>El incumplimiento del deber de información al afectado acerca del tratamiento de sus datos cuando sean recabados del propio interesado.</p> <p>La transmisión de los datos a un encargado del tratamiento sin cumplir las formalidades legales.</p>	LEVE	Multa de 900 a 40.000 € (Actualización Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible)
<p>Proceder a la creación de ficheros de titularidad pública o iniciar la recogida de datos de carácter personal para los mismos, sin autorización de disposición general, publicada en el Boletín Oficial del Estado o diario oficial correspondiente.</p> <p>Tratar datos sin recabar el consentimiento de las personas afectadas y tratar datos o usarlos posteriormente con conculcación de los principios y garantías.</p>	GRAVE	Multa de 40.001 a 300.000 Euros (Actualización Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible.)

Hecho tipificado	Tipo de Infracción	Sanción
<p>La vulneración del deber de guardar secreto acerca del tratamiento de los datos.</p> <p>El impedimento o la obstaculización del ejercicio de los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición.</p> <p>El incumplimiento del deber de información acerca del tratamiento de datos cuando éstos no hayan sido recabados del propio interesado.</p> <p>El incumplimiento de los restantes deberes de notificación o requerimiento al afectado.</p> <p>Mantener los ficheros, locales, programas o equipos que contengan datos sin las debidas condiciones de seguridad.</p> <p>No atender los requerimientos o apercibimientos de la AGPD o no proporcionar a aquélla cuantos documentos e informaciones sean solicitados por la misma.</p> <p>La obstrucción al ejercicio de la función inspectora y la comunicación o cesión de datos sin contar con legitimación para ello, salvo que la misma sea constitutiva de infracción muy grave.</p>	<p>GRAVE</p>	<p>Multa de 40.001 a 300.000 Euros (Actualización Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible.)</p>
<p>La recogida de datos en forma engañosa o fraudulenta.</p> <p>Tratar o ceder los datos de carácter personal especialmente protegidos.</p> <p>No cesar en el tratamiento ilícito de datos cuando existiese un previo requerimiento de la AGPD y la transferencia internacional de datos a países sin un nivel de protección equiparable sin autorización de la AGPD.</p>	<p>MUY GRAVE</p>	<p>Multa de 300.001 a 600.000 Euros (Actualización Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible.)</p>

La cuantía de las sanciones se graduará atendiendo a una serie de circunstancias como la naturaleza de los derechos personales afectados, el volumen de los tratamientos efectuados, los beneficios obtenidos, el grado de intencionalidad, la

reincidencia, los daños y perjuicios causados, y a cualquier otra circunstancia que sea relevante para determinar el grado de antijuridicidad y de culpabilidad.

8. Normativa

Legislación Española

- Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre de Protección de Datos de carácter Personal (LOPD).
- Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre, Reglamento de desarrollo de la LOPD.

Legislación de la Unión Europea

- Directiva 95/46/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de octubre, relativa a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos.
- Reglamento (CE) nº 45/2001, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de diciembre de 2000, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales.

Legislación Autonómica

- Ley 8/ 2001 de 13 de julio de Protección de Datos de carácter personal en la Comunidad de Madrid.
- Ley 32/2010 de 1 de octubre, de la Autoridad Catalana de Protección de Datos.
- Decreto 48/2003 de 20 de febrero, por el que se aprueba el Estatuto de la Agencia Catalana de Protección de Datos.
- Ley 2/2004 de 25 de febrero, de ficheros de datos de carácter personal de titularidad pública y de creación de la Agencia Vasca de Protección de Datos.
- Decreto 308/2005 de 18 de octubre por el que se desarrolla la ley 2/2004 de 25 de febrero, de ficheros de datos de carácter personal de titularidad pública y de creación de la Agencia Vasca de Protección de Datos.
- Decreto 309/2005 de 18 de octubre, por el que se aprueba el Estatuto de la Agencia Vasca de Protección de Datos.

9. Datos de interés

Agencias de Protección de Datos

Agencia Española de Protección de Datos (AEPD)

Dirección de Internet

www.agpd.es

Datos de contacto

Agencia Española de Protección de Datos
C/ Jorge Juan, 6 - 28001 Madrid

Tel. 901 100 099

Agencia Catalana de Protección de Datos

Dirección de Internet

www.apdcat.es

Datos de contacto

Agencia Catalana de Protección de Datos
C/ Carrer Llacuna, 166 - 08018 Barcelona

Tel. 902 01 17 10

e-mail consultes.apdcta@gencat.net

Agencia de Protección de Datos de la Comunidad de Madrid (APDCM)

Dirección de Internet

www.apdcm.es

Datos de contacto

Agencia de Protección de Datos de la comunidad de Madrid (APDCM)

C/ Cardenal Marcelo Spínola, 14 - 28016 Madrid

Tel. 91 580 28 74

Agencia Vasca de Protección de Datos

Dirección de Internet

www.avpd.euskadi.net

Datos de contacto

Agencia Vasca de Protección de Datos

C/ Benito Tomás de Zumárraga, 71

01008 Vitoria-Gasteiz

Tel. 945 016 230

MÓDULO

6

Marketing de despacho

OBJETIVOS GENERALES

- » Adquirir nociones básicas sobre marketing. Valorar el despacho desde una óptica empresarial. Sensibilizar en la confección de un plan de marketing.

1. Introducción

Para poner en contexto las líneas que siguen hay que dejar sentado que un despacho de abogados también se puede considerar una empresa de servicios y que, por lo tanto, necesita darse a conocer, promocionarse, fidelizar sus clientes actuales, ampliar su cartera de clientes y, en su caso, los servicios que ofrece.

Como ya es sabido, vivimos en una época en la que el mercado del ejercicio de la abogacía está muy saturado, lo que implica una gran oferta para los clientes potenciales. Para dar una idea de ello, en España existe un abogado por cada 380 habitantes, mientras que en Italia hay uno por cada 327 habitantes, en Grecia uno por cada 309 habitantes, en Alemania uno por cada 595 habitantes y en Francia uno por cada 1.370 habitantes, según datos facilitados por el Consejo General de la Abogacía Española en www.abogado.es, referidos al año 2008.

En este contexto, un recién incorporado al ejercicio profesional ¿tiene alguna posibilidad de labrarse camino? ¿Cómo puede hacerlo? En las notas que siguen se darán algunas ideas al respecto.

Tradicionalmente se ha pensado que un buen abogado se hace con el estudio concienzudo de la rama jurídica a la que se dedica y que los clientes, con el boca-oreja, son quienes eligen nuestra dedicación profesional y nuestro éxito.

Siendo esto cierto, debe afirmarse que un buen abogado también se hace analizando su situación y la de su entorno, fijando y priorizando sus metas empresariales, y planificando cómo y cuando se propone alcanzarlas, con la finalidad de hacerse un sitio en el mercado y de calar en la valoración positiva de los clientes. Es decir, generando oferta y no esperando la demanda.

El marketing jurídico nos ayudará a crear, mantener y mejorar la reputación de nuestro despacho, así como su imagen y visibilidad, para apoyar la retención de nuestros actuales clientes, ampliar los servicios a estos clientes en nuevas áreas de práctica y fomentar la captación de nuevos clientes.

Un despacho de abogados también es una empresa de servicios. El abogado debería invertir un 15% de su tiempo en la gestión del despacho y, el resto, en ejercer la abogacía. Debemos seguir el principio de hacer el trabajo bien hecho y QUE SE SEPA.

2. Diagnóstico de la situación actual

Para poder realizar cualquier tipo de programación primero es preciso efectuar un diagnóstico, lo más certero posible, de cuál es la situación actual, tanto la interna del despacho como la de nuestro entorno. Sólo así podremos ajustar nuestra oferta a esas necesidades y no perder posiciones, como puede ocurrir, por ejemplo, ante la implementación de cambios legislativos, con la creación de una nueva jurisdicción, etc.

La técnica más habitual para este diagnóstico es la conocida como análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades), y se sitúa en cuatro grandes dimensiones:

Aspectos externos:

- Oportunidades que ofrece el mercado.
- Amenazas a las que el mercado nos somete.

Aspectos internos:

- Nuestros puntos fuertes.
- Nuestros puntos débiles.

	Positivos	Negativos
Internos	Fortalezas	Debilidades
Externos	Oportunidades	Amenazas

El análisis de los aspectos externos incluye:

• El macro entorno

Es el que nos afecta indirectamente y sobre el que no tenemos control. Abarca aspectos como los socioculturales, los políticos, los tecnológicos, los demográficos, los legales, los económicos, los medioambientales, etc.

• El micro entorno

Es el que está ligado íntimamente a nuestra actividad y, por tanto, nos afecta directamente. Abarca a los clientes, a la competencia, a los medios de comunicación, a nuestros recursos internos, a nuestra organización interna, etc.

En *El libro rojo del marketing en la firmas de abogados* de Carmen González, Marisa Méndez y Almudena Rodríguez, sus autoras exponen el siguiente ejemplo de análisis DAFO de un despacho mercantilista, pequeño, sólidamente implantado desde 1970. Los hijos de los dos fundadores han ejercido en el área de derecho de la competencia en despachos de gran prestigio y proyección internacional y se acaban de incorporar al despacho de sus padres con la idea de implementar el área de derecho de la competencia. Ésta sería una posible manera de plasmar las investigaciones y el análisis efectuados:

Debilidades:

- Insuficientes abogados especializados en derecho de la competencia.
- Imagen de servicios poco definida
- Dependencia de otros despachos especializados.
- Rotación de personal.
- No tenemos posicionamiento en derecho de la competencia.

Fortalezas:

- Iniciativa, ilusión, trabajo duro, disponibilidad e implicación.
- Buen nivel profesional de los abogados.
- Aval de más de 30 años de experiencia.
- Dos abogados de prestigio en el área.

Amenazas:

- Insuficientes abogados especializados en derecho de la competencia.
- Imagen de servicios poco definida.
- Dependencia de otros despachos especializados.
- Rotación de personal.
- No tenemos posicionamiento en derecho de la competencia.

Oportunidades:

- Muchas barreras de entrada, área de derecho muy especializada.
- Descentralización de las normas comunitarias.
- Actividad en la economía. Fusiones y adquisiciones.
- Mercados regulados comienzan a liberarse.
- Área del derecho de la competencia: rentable.

Con este diagnóstico, el despacho del ejemplo ya está en condiciones de tomar decisiones, como puede ser reafirmarse en su decisión de ampliar el despacho en el área del derecho de la competencia puesto que, en su ámbito de actuación, existe mercado para ello, y comunicar tal decisión haciendo valer la experiencia del despacho y el prestigio de los dos nuevos miembros que se incorporan al mismo. No obstante, deberán dedicar esfuerzos en buscar una alianza con otro despacho que actúe en Inglaterra puesto que desean ser conocidos por clientes de aquél país.

Actividades sugeridas

Confeccionar un análisis DAFO partiendo de la situación ficticia de un despacho.

3. Ventajas competitivas, marca y posicionamiento

Del diagnóstico de la situación actual (análisis DAFO) se derivan cuáles son nuestras *ventajas competitivas*, es decir, cuáles son las características más destacables de nuestro despacho, la concreción de nuestras fortalezas más importantes, qué aspectos del servicio que ofrecemos podemos hacer mejor que nuestros competidores, o aquello que sólo nosotros ofrecemos, con independencia de la rama del derecho en la que ejercemos.

Por ejemplo, algunos destacan por la rapidez en la gestión de los asuntos; otros, por la asiduidad con la que comunican al cliente el estado de su caso; otros, por su elevado compromiso ético o ideológico; otros, por el trato muy personalizado; otros, por la reputación de los abogados que integran el despacho; otros, por los sistemas tecnológicos que ponen a disposición de sus clientes; etc.

El despacho que no consiga identificar sus *ventajas competitivas* no podrá destacar del resto y no tendrá argumentos para explicar a sus clientes por qué deben elegir sus servicios y no los de cualquier otro despacho. Ahora bien, no hay que descorazonarse: aunque uno no haya detectado cuáles sean sus *ventajas competitivas*, un estudio adecuado de su situación puede ayudarle a crearlas.

En este punto es importante traer a colación el concepto de *marca*. La *marca* de un despacho no consiste en un logo o en un nombre de fantasía más o menos ingenioso. La *marca* de un despacho es el significado de ese despacho. Es lo que hay detrás del servicio profesional que presta. Es lo

que le diferencia del resto de sus competidores. Es la percepción que del mismo tengan sus clientes actuales y los potenciales. Todo eso es genuino de ese despacho o de ese abogado en concreto. El resto, puede ser común con otros despachos. Nadie puede imitar nuestra idiosincrasia, pero sí que pueden ubicar su despacho en la misma zona, decorarlo como nosotros, organizarlo internamente de forma muy parecida y ofrecer un nivel jurídico de calidad igual al nuestro, e incluso al mismo precio. Pero no pueden ser *nosotros*. Esa, justamente, debe ser nuestra *marca*, y nuestra obsesión debe ser identificarla y darla a conocer.

A parte de la *marca* del despacho al que uno pertenezca, también debe cultivarse la propia *marca*, la *marca* personal. Y la *marca* personal debe ir a la par que la *marca* del despacho, de forma coordinada y sin incoherencias. Por ello deben tratarse ambas a la vez, con método y estrategia.

Una vez identificadas nuestras *ventajas competitivas* y nuestra *marca*, hay que comunicárselo al público para que nos conozcan y tengan argumentos para preferirnos. Pero para ello deberemos destacarles alguna o algunas de esas *ventajas competitivas* y darles forma para que nuestros clientes, actuales o potenciales, tengan una percepción de nosotros que les incline a elegirnos. En eso consistirá nuestro *posicionamiento*.

Por ejemplo, hay despachos que se *posicionan* como despachos especialistas en una determinada rama del derecho, otros que destacan su alcance internacional, etc.

Es el despacho quien tiene que definir cómo quiere que el mercado le identifique. El paradigma actual es un mercado basado en la oferta y no en la demanda. La clásica expresión «los clientes son los que me han especializado» ya no rige. Somos nosotros los que hemos de decirle al mercado cual es nuestro *posicionamiento*.

Es preciso identificar y comunicar a los clientes cuáles son nuestras *ventajas competitivas*, nuestra *marca* y nuestro *posicionamiento*, es decir, lo que nos hace particulares y distintos del resto.

4. Fijación de objetivos

Una vez realizado el diagnóstico de la situación actual y de haber fijado cuáles son nuestras *ventajas competitivas*, nuestra *marca* y nuestro *posicionamiento*, ya estamos en disposición de fijar nuestros *objetivos estratégicos*. Si no sabemos dónde ir no podemos planificar cómo llegar. Hemos de fijar la metas a alcanzar por el despacho en un período de tiempo determinado.

¿Dónde y en qué condiciones queremos estar profesionalmente dentro de x tiempo? Esta es la principal pregunta a la que debemos responder para saber hacia donde debemos diseñar el plan estratégico que nos conduzca a esa situación deseada.

Cada cual deberá fijar sus objetivos particulares, los cuales pueden ser muy variados: darse a conocer a los clientes potenciales en los inicios de la profesión; dar a conocer una nueva línea de servicios; aumentar el grado de satisfacción de los

clientes; situar la facturación del despacho en determinada cifra en un plazo concreto; promocionar la incorporación de algún socio relevante; atraer mejor calidad de asuntos en detrimento de la cantidad; etc.

Como características propias de estos objetivos puede decirse que deben ser coherentes, posibles (realistas y alcanzables), medibles, específicos y determinados en el tiempo.

Hemos de decidir dónde queremos llegar (objetivos estratégicos) para poder determinar por qué camino y cuándo vamos a llegar (plan de marketing)

5. Comunicación

Una vez hemos identificado nuestras *ventajas competitivas*, definido nuestra *marca* y nuestro *posicionamiento*, y fijado nuestros *objetivos estratégicos*, ya estamos listos para comunicarlo a nuestros clientes.

Todos los mensajes que lancemos deberán ir en la misma dirección para que los clientes identifiquen qué podemos ofrecerles mejor que nuestros competidores, cuál es nuestra identidad que nos puede distinguir de los otros despachos que operen en el mismo segmento de mercado.

Para ello hemos de marcar cuál será la estrategia de comunicación que nos permita alcanzar los objetivos que nos hemos propuesto. En definitiva, se trata de elegir las formas más eficaces de comunicación con nuestros clientes y que se ajusten más a nuestras posibilidades.

Las opciones son muy variadas: algunas necesitan una inversión económica, otras resultan prácticamente gratuitas, algunas nos reclamarán muchas horas de preparación, otras sólo requerirán de nuestra imaginación, algunas precisarán apoyo de expertos externos a nuestra organización, otras las podremos confeccionar nosotros directamente, etc.

Las herramientas de comunicación más habituales son las siguientes:

- Logotipo, nombre o marca comercial del despacho.
- Tarjetas de visita, material impreso y folletos informativos.
- Publicidad exterior del despacho: placa, rótulos, etc.
- Publicidad en las páginas amarillas.
- Confeccionar un fólder del despacho donde se expongan cuáles son los servicios que ofrecemos, se den muestras de nuestra marca, etc. Si nuestros clientes potenciales tienen perfiles distintos, se recomienda editar un fólder para cada uno de ellos.
- Publicaciones periódicas sobre temas sensibles para nuestros clientes como, por ejemplo, una guía exponiendo los pasos necesarios que hay que seguir antes de constituir un negocio.
- Ofrecer asesoría gratuita a determinados colectivos: asociaciones, colegios profesionales, etc.
- Participar en actos sociales o, incluso, organizarlos, con ocasión de algún día señalado, cambio de despacho, etc.
- Participar en eventos, congresos y conferencias jurídicas abiertas.
- Internet: página web del despacho, newsletter, boletines o revistas electrónicas, facebook, twitter, blogs, social media, correo electrónico, banners, motores de búsqueda, email marketing, etc.
- Anuncios y aparición en directorios profesionales, en medios de comunicación y en revistas especializadas.
- Docencia universitaria.
- Organización de seminarios o sesiones informativas dirigidos a los potenciales clientes.
- Publicación de libros, artículos, etc.
- Patrocinio y mecenazgo.

- Relaciones personales o sociales y el networking.

Según indican Carmen González, Marisa Méndez y Almudena Rodríguez en el libro ya citado, a la hora de elegir una herramienta deberemos tener en cuenta que sea merecedora de los siguientes adjetivos:

- **Idónea:** será idónea si reúne las características para alcanzar el objetivo, es decir, si sus argumentos son adecuados para alcanzar los objetivos marcados.
- **Viable:** es viable si tiene probabilidades de llevarse a cabo, es decir, si se adapta a nuestros recursos económicos, humanos y tecnológicos.
- **Coherente:** ha de ser coherente con las

normas profesionales y deontológicas, y compatible con la cultura corporativa del despacho.

- **Rentable:** ha de existir un retorno de la inversión, que no tiene por qué ser mesurable económicamente; puede ser en intangibles como reputación, etc.
- **Pertinente:** es pertinente si se corresponde con el tiempo y preparación de quien deba llevarla a cabo.

En cuanto a la licitud o ilicitud de la publicidad del abogado nos remitimos a las correspondientes normas deontológicas y a la legislación sectorial correspondiente (leyes de defensa de la competencia, general de publicidad, en materia de consumidores, etc.).

Actividades sugeridas

Listar distintas estrategias de comunicación y analizar sus ventajas e inconvenientes desde el punto de vista de la efectividad, del coste económico y de la inversión de tiempo.

Debemos elegir e implementar las herramientas adecuadas para comunicar nuestro mensaje, promocionarnos, fidelizar y captar nuevos clientes y, en su caso, ampliar nuestros servicios.

6. Plan de marketing

En palabras de Francesc Domínguez y Iolanda Guiu en su libro *El marketing jurídico. Claves del marketing de los despachos de abogados*, «el plan de marketing es el documento que, a partir del análisis interno del despacho y de su entorno, establece unas prioridades. Es decir, unos objetivos para atraer, captar y conservar el tipo de clientes que quiere tener el despacho, previamente seleccionados, mediante estrategias y mensajes que deben conseguir el posicionamiento al que aspira el despacho, sus especialidades y sus abogados, dándoles a conocer y diferenciándoles positivamente de la competencia».

El plan de marketing debe confeccionarse por escrito, tener un contenido sistemático y estructurado, establecer los responsables de cada acción, e incorporar un cronograma para establecer la duración temporal de cada acción prevista y un presupuesto económico para controlar el gasto y la proporción entre coste y resultado y poder deducir, así, la rentabilidad de cada acción.

Como paso previo a establecer qué actividades podemos llevar a cabo, deberemos responder algunas de las preguntas que sugiere José María Martínez Selva en su libro *Manual de comunicación persuasiva para juristas* para determinar dónde estamos y dónde queremos llegar:

- ¿Cuál es nuestra especialidad? ¿Qué sabemos hacer? ¿Cuál es nuestra formación especializada? ¿Cuál es nuestra experiencia profesional?
- ¿Qué modelos profesionales conocemos? ¿Por qué acude la gente a ellos y por qué son buenos? ¿A qué se dedican con más intensidad? ¿En qué nos parecemos a ellos?
- ¿Cuáles son las características únicas, con independencia de la especialidad, de uno mismo? ¿Qué nos diferencia de los demás? ¿Cuáles son nuestros puntos fuertes? ¿Qué podemos hacer mejor que otros? ¿Qué es aquello en lo que nos encontramos más cómodos? ¿Qué es lo que nos gusta hacer? ¿Qué soluciones podemos ofrecer a los problemas de la gente?
- ¿Hay algún concepto, idea o tendencia *de moda* en la opinión pública que podamos relacionar con nuestra especialidad? ¿En qué situaciones posibles puede existir una oportunidad profesional? ¿Cuáles son los escenarios posibles (positivos o negativos) en los que se pueden abordar estas oportunidades? ¿Qué *huecos* o *nichos* hay en el mercado que no los ocupe nadie, o muy poca gente, o no lo hacen bien? ¿Qué oportunidades y también qué amenazas nuevas hay? ¿Qué ocurre en el medio local, regional, nacional o mundial que nos puede afectar?
- ¿Cuáles son nuestros puntos débiles? ¿Cómo se pueden corregir o minimizar sus efectos?

- ¿Quién nos conoce? ¿Cómo nos perciben? ¿Cuál es nuestra imagen corporativa? ¿Qué piensan de nosotros? ¿Qué tipo de clientes acude a nuestro despacho? ¿Quién nos recomienda? ¿Qué personas o grupos de personas son los que con mayor probabilidad pueden necesitar o solicitar nuestros servicios? ¿Qué les ofrecemos? ¿Hay algo más que deseen o necesiten? ¿Podemos ofrecérselo?
- ¿Cómo podemos acceder de forma rápida, fácil y económica a estas personas o grupos? ¿Cuáles son las mejores oportunidades para encontrarse con ellos o con sus representantes, en suma, cómo llegar a ellos? ¿Qué se les puede ofrecer?
- ¿Dónde queremos estar profesionalmente dentro de unos años?

Con este trabajo previo elaborado ya podremos confeccionar nuestro plan de marketing y habremos identificado cuáles son nuestros objetivos profesionales. El más importante, por supuesto, será ser conocido por nuestros posibles clientes y que estos nos puedan localizar. Los objetivos subsiguientes consistirán en construir nuestra *marca* y cimentar nuestra reputación, lo que conseguiremos con objetivos secundarios. Estos objetivos secundarios deben ser viables y alcanzables en un plazo de tiempo. Por ello el plan de marketing pretende alcanzar estos objetivos en un plazo determinado y llevando a cabo acciones concretas y realistas, es decir, a nuestro alcance.

El plan de marketing es, en definitiva, un documento que nos dice, partiendo de dónde estamos, dónde queremos ir y qué acciones nos van

a conducir hasta ahí. De este modo nos resultará más fácil gestionar y controlar esas actividades concretas diariamente. Así, pues, el plan de marketing transcribe:

- Cuáles son nuestros objetivos.
- Qué acciones concretas llevaremos a cabo para alcanzarlos. Estas acciones tienen que ser coherentes con las respuestas a las preguntas que se han indicado con anterioridad (identificar nuestras *ventajas competitivas*, definir nuestro *posicionamiento* y, en definitiva, nuestra *marca*).
- A qué público nos dirigimos.
- Qué tareas debemos abordar, con que intensidad y con qué prioridades.
- Dónde, cuándo y cómo se llevan a cabo esas actividades.
- Quién del despacho debe realizarlas y en qué tiempo.
- Subdivisión de cada actividad en pequeños pasos a realizar y su distribución en un calendario.
- Qué presupuesto económico tenemos y cuál es su rendimiento.
- Evaluación de las actividades.

Para finalizar este punto, dos últimas aportaciones:

- Para la elaboración del plan de marketing hemos de optar entre confeccionarlo nosotros mismos o acudir a un profesional, opción que es la habitualmente elegida por los medianos y grandes despachos, aunque también por algún despacho pequeño

o individual. Los primeros acostumbran a vincular sus planes de marketing a otros planes, como el plan general estratégico del despacho, el plan de recursos humanos, el plan financiero, el plan de ventas, el plan de formación, etc.

- El plan de marketing debe ser cosa de todo el equipo humano que forma el despacho y no sólo de sus titulares. Sólo así tendremos garantizado su éxito.

Plan de marketing:

- Análisis y diagnóstico de situación
- Objetivos
- Acciones
- Cronograma
- Presupuesto / Coste
- Responsabilidades
- Seguimiento / Resultado / Evaluación

Actividades sugeridas

Confeccionar el propio plan de marketing.

7. Trato con el cliente y fidelización

Muchos abogados están convencidos de que la mejor manera de prestar un buen servicio y, por tanto, de tratar bien a su cliente y, en consecuencia, de fidelizarlo, es realizar un excelente trabajo profesional. Pero esta convicción se basa en el punto de vista del abogado y no toma en consideración el del cliente.

Habitualmente, y salvo casos especiales de personas puestas en materia jurídica, los clientes no pueden juzgar el trabajo que realiza su abogado por falta de criterio jurídico o técnico. Por lo tanto ellos se fijan muy especialmente, además de en el resultado, en el trato que han recibido de su abogado y del personal de su despacho.

No hay que perder de vista que lo que ofrecemos es un intangible, un servicio, del cual no se puede tener una experiencia inmediata y en el que, por lo tanto, juega un papel trascendental la percepción subjetiva del cliente. Por ello es importante prestar mucha atención a mejorar todos los aspectos que envuelven la prestación de ese servicio (atención telefónica y personal, instalaciones, imagen, inmediatez de respuesta a las consultas, etc.).

Los estudios sobre fidelización de clientes realizados por el reconocido experto en marketing Frederick F. Reichheld, muestran que las organizaciones pierden sus clientes por las siguientes causas:

68%: descortesía o desinterés por parte del prestador del servicio en el tema encomendado por el cliente.

16%: no conforme con el servicio prestado.

11%: incursión de nuevos prestadores del servicio.

04%: cambio del prestador del servicio.

01%: fallecimiento del cliente.

Desde esta perspectiva, el abogado también debe preocuparse de lo que hace y de cómo lo transmite al cliente.

Según un estudio realizado en marzo de 2011 por las profesoras de la Facultad de Derecho de ESADE Eugenia Navarro y Sandra Enzler (<http://www.esade.edu/itemsweb/content/produccion/4008520.pdf>), los despachos de abogados siguen conociéndose en un 53% por el procedimiento clásico del boca-oreja, y ello a pesar de la irrupción y utilización de los actuales medios tecnológicos de comunicación como internet. Esto significa, en lo que aquí interesa, que el trato que dispensemos a nuestros clientes los convertirá en nuestros mejores comerciales y que, en consecuencia, debemos prestar mucha atención a este aspecto de la relación profesional.

Por lo general, el cliente quiere (necesita) ser bien tratado, tratado como si fuera único y preferente, con independencia de que sea un cliente que aporte mucha o poca facturación al despacho. Pensemos, si no, cómo queremos que nos trate nuestro dentista, nuestro asesor fiscal o nuestro tendero.

Partiendo de esa premisa, debemos preguntarnos: ¿qué debo hacer para conseguirlo?. En la medida que acertemos en la respuesta conseguiremos la fidelización del cliente. No en vano él es el destinatario de nuestro servicio, la fuente de nuestros ingresos y un *bien escaso* para nosotros.

Ahora bien, esto no significa que el abogado tenga que servir al cliente en todo lo que éste le solicite, en el momento en que se lo solicite, ni en las condiciones en que se lo solicite. El límite se halla en la independencia del abogado para aceptar un asunto y para defender los intereses de una persona, y en las indicaciones que facilitemos al cliente sobre nuestras necesidades o sobre los límites de nuestra actuación. En definitiva, el abogado siempre tiene la posibilidad de declinar un encargo.

Por norma general hemos de partir de la base que la mayoría de clientes son razonables y capaces de comprender que pueden haber asuntos más urgentes que el suyo, que sin visita previa no es posible atenderles, etc., siempre y cuando se sientan bien atendidos en ese proceso de formación por nuestra parte.

En definitiva, el cliente busca en nosotros, no sólo un servicio jurídico de calidad —naturalmente, partimos del principio de que somos capaces de dárselo—, sino confianza y credibilidad. Ésa es la clave. Si el cliente percibe que le ofrecemos confianza y credibilidad el resultado de nuestro servicio jurídico probablemente pasará a un segundo plano. Un cliente puede comprender que un asunto culmine de manera desfavorable pero estar

satisfecho con el trabajo realizado por su abogado, porque ha recibido de él lo que buscaba: confianza y credibilidad. Porque ha percibido que ha trabajado en su asunto tanto como le ha sido posible poniendo todo su entusiasmo, empeño y persistencia por ello. Porque se muestra realista y le ha advertido de los riesgos y de las consecuencias de sus decisiones. Porque ha sido accesible a sus consultas. Porque le atiende sin demoras. Porque la comunicación con el mismo ha sido puntual, constante, fluida, coherente, sincera, fiable y sin prisas. Porque tiene un despacho organizado y no le hacen perder el tiempo. Porque es capaz de restablecer las situaciones que sus posibles errores hayan podido originar. Porque la minuta ha sido suficientemente explicada. Y porque, en definitiva, ha interiorizado que el resultado no dependía de él pero él ha puesto todos los medios para el triunfo.

En este contexto quizá podemos perder un caso pero ganaremos un cliente. Lo habremos fidelizado.

La satisfacción de un cliente repercute directamente en su fidelización.

8. Política de fijación de honorarios

Algunos especialistas en marketing de servicios y, más concretamente, en marketing jurídico, recomiendan no competir por los honorarios. Cualquiera puede rebajar sus honorarios. Quien nos elija por el bajo coste de nuestros servicios nos abandonará por otros aún más rebajados. Además, la calidad del servicio suele estar reñida con los honorarios bajos. Nuestros esfuerzos, pues, deben centrarse en ofrecer valor añadido.

En la sociedad actual la información, incluso la jurídica, está al alcance de todo el mundo, también de nuestros clientes, los cuales pueden consultar bases de datos gratuitas, foros, etc. por internet. Por lo tanto, la base de nuestros honorarios no deberá ser la información que ofrezcamos sino el criterio que utilicemos para resolver el problema que nos presente el cliente y el valor añadido que le podamos ofrecer —nuestra *ventaja competitiva*, aquello que sólo nosotros le podemos ofrecer: experiencia, trato, rapidez, *know how* más allá de los conocimientos estrictamente jurídicos, conocimiento del negocio del cliente, etc.—.

La experiencia muestra que el cliente percibe el coste de los servicios prestados por su abogado, no sólo en función de lo que recibe y del resultado, sino también de cómo lo recibe (ver el apartado dedicado a la fidelización de los clientes). Por ello, alguno de los criterios para la fijación de los honorarios tienen en cuenta esa percepción subjetiva del cliente.

Los criterios más habituales para fijación de honorarios suelen ser, al margen de los otros conceptos que deben figurar en la minuta y que se tratarán en otro módulo:

- **El pacto con el cliente**

- **Respecto del cliente**
 - ◇ La antigüedad de la relación.
 - ◇ El número de clientes o de contrarios en el mismo asunto.
 - ◇ El beneficio que obtenga.
 - ◇ Su capacidad económica.

- **Respecto del abogado**
 - ◇ Su prestigio.
 - ◇ Su grado de especialidad y experiencia.
 - ◇ La exclusión de otros asuntos por el hecho de aceptar el encargo.
 - ◇ La complejidad del asunto.
 - ◇ La cuantía de la pretensión.
 - ◇ La urgencia del encargo.
 - ◇ El trabajo efectivamente realizado.
 - ◇ El tiempo estimado de duración del trabajo.
 - ◇ Los honorarios orientadores del Colegio de Abogados para el caso del cobro de costas procesales.

Una última consideración aunque se escape un poco del objetivo del presente módulo: los servicios del abogado se valoran más cuando se solicitan que cuando han terminado. Por tanto, las dificultades de cobro disminuirán si el pago se solicita en el momento del encargo, o en un momento cercano al mismo, y aumentarán si se requiere una vez realizada la prestación.

**Refiriéndose a los honorarios,
un profesional senior y sabio
decía:**

***«Cuando duele, no duelen.
Y, cuando no duele, duelen.»***

**Actividades
sugeridas**

Análisis de ejemplos

9. Dudas frecuentes

¿El marketing es publicidad?

No. La publicidad es una de sus posibles herramientas. El marketing supone un proceso de análisis y de fijación de estrategias para generar una marca y posicionar, en nuestro caso, el despacho de un abogado diferenciándolo de la competencia. En definitiva, el marketing es comunicación eficiente con el cliente actual o con el cliente potencial.

¿El marketing sirve para vender los servicios profesionales que ofrezco?

El objetivo del marketing no es vender nuestros servicios, porque en esa concepción clásica es el abogado quien decide qué servicios ofrece a los potenciales clientes y dedica sus energías a *venderlos*. En cambio, el marketing jurídico cambia el acento. Lo traslada del abogado al cliente, es decir, su objetivo es detectar sus necesidades, atraer a clientes potenciales y conservarlos. Por tanto, es el abogado quien, para poder posicionarse, deberá prestar atención a esas necesidades y no intentar *vender* sus servicios a toda costa y a quien sea.

¿Qué importancia puede tener el nombre del despacho?

En primer lugar, no hay que confundir el *nombre* del despacho con la *marca* del despacho. El *nombre* es la denominación del despacho que va a generar la primera impresión que demos a nuestros clientes y debe resumir nuestra esencia,

nuestra *marca*. Viene a ser la exteriorización de nuestra *marca*.

En cuanto a cuál pueda ser la mejor denominación para nuestro despacho, habrá que estar a las diferentes técnicas que existen al respecto, lo cual escapa del objetivo del presente módulo. En cualquier caso, las recomendaciones de los expertos insisten en huir de nombres genéricos, ambiguos, confusos, largos, siglas, y de latinismos o palabras propias del derecho. La tendencia debe ser la originalidad, que el nombre sugiera la *marca* y que sea fácil de recordar. Que, en definitiva, transmita *nuestra* personalidad.

¿Es adecuado preguntarle a un cliente qué espera de nosotros?

No es muy frecuente que un abogado pregunte a sus clientes qué esperan de él, puesto que habitualmente se vive como una flaqueza. Sin embargo, los expertos en marketing consideran que esa comunicación mejora la relación con el cliente puesto que éste percibe que el abogado quiere mejorar su servicio para él y que por eso presta atención a sus opiniones.

El marketing jurídico, ¿sólo es para los grandes despachos?

No. Cualquier despacho, pequeño, mediano o grande, está inmerso en el mercado y debe competir con los que prestan los mismos servicios, o parecidos, al mismo sector de clientes. La necesidad de darse a conocer, promocionarse, fidelizar la

actual clientela y aumentarla, no depende del tamaño del despacho, sino del mero hecho de tener un despacho, de estar en el mercado.

¿En qué momentos es recomendable iniciar estrategias de marketing?

Sin perjuicio de que cualquier momento es bueno para ello, Carmen González, Marisa Méndez y Almudena Rodríguez en su libro ya citado, identifican los siguientes momentos en los cuales es recomendable iniciar estrategias de marketing:

- Apertura del despacho o de sucursales.
- Integración en una red jurídica.
- Traslado de sede.
- Situaciones de crecimiento.
- Búsqueda de nuevos clientes o de nuevos mercados.
- Reorientación de las actividades del despacho.
- Desarrollo de nuevas especialidades.
- Incorporación de líderes de opinión.
- Fusiones o alianzas.

¿Y si el marketing no funciona?

En este caso probablemente habrá que analizar qué hemos hecho mal, o de manera insuficiente, y replantearnos si hemos identificado bien los clientes a los que nos hemos dirigido, si hemos llegado correctamente a ellos, si hemos errado en nuestra especialización, o en la utilización de las actividades de marketing, o en el mensaje que hemos intentado enviar a través de ellas, etc.

¿Un plan de marketing puede costarme mucho dinero?

No es tanto una cuestión de cantidad sino de técnica y de imaginación. Uno mismo puede confeccionarse un buen plan de marketing con un coste realmente bajo o asequible. No obstante, y como sucede en todos los campos, si uno quiere encomendarse a manos expertas, deberá consultar sus honorarios. Pero, en cualquier caso, el asesoramiento externo será un apoyo, pero la motivación, el análisis y la imaginación la debe poner cada cual, y eso sí que no tiene coste.

¿En qué se fijan más los clientes de un abogado?

Hay cinco pilares básicos a tener en cuenta en nuestros planes de marketing porque son elementos sensibles para el cliente:

- Servicio: es nuestro producto intangible.
- Precio: se refiere a la política de fijación de honorarios y a las condiciones de pago y de cobro.
- Lugar: se refiere a la ubicación física y virtual de nuestro despacho y a su decoración.
- Comunicación: se refiere a las actividades que dan a conocer nuestros servicios.
- Profesionales: se refiere tanto al profesional que presta el servicio como a todo el equipo humano del despacho.

El estudio elaborado por las profesoras de la Facultad de Derecho de ESADE Eugenia Navarro y Sandra Enzler al que antes nos hemos referido desvela que, para las asesorías jurídicas de las empresas españolas que contratan abogados externos —no los clientes particulares respecto de los cuales no se realiza ningún análisis en dicho

estudio—, la experiencia acreditada es el atributo de contratación más valorado, seguido del precio, si bien este último no es decisivo.

Del 01 (peor valorado) al 10 (mejor valorado) estos son los atributos de contratación que destaca el mentado estudio:

- 09,10:** experiencia acreditada
- 09,00:** precio, aunque no es determinante
- 08,20:** reputación del abogado individual
- 08,00:** confianza
- 08,00:** conocimiento del negocio del cliente
- 07,20:** calidad técnica
- 07,00:** trato personalizado
- 07,00:** reputación de la firma
- 06,50:** red
- 06,00:** especialidades
- 05,30:** servicio integral
- 05,30:** tamaño del despacho

Según el mismo estudio, estos son los atributos de satisfacción de las asesorías jurídicas de empresas en la contratación de abogados externos (diferencia entre las expectativas y la percepción de los servicios recibidos), yendo del 01 (peor satisfacción) al 10 (mejor satisfacción):

- 10,00:** confianza
- 09,20:** éxito / soluciones
- 09,00:** inmediatez / rapidez
- 08,50:** tranquilidad
- 08,00:** gestión / facturación
- 07,90:** trato personalizado
- 07,30:** gestión de los equipos
- 07,00:** información
- 07,00:** calidad técnica
- 04,00:** precio

En el mismo sentido se pronuncia el estudio demoscópico encargado en 2011 por el Consejo General de la Abogacía Española —*La imagen de los abogados y de la justicia en la sociedad española. Cuarto barómetro externo de opinión, 2011*— el cual, a diferencia del anterior, se basa en encuestas a clientes particulares, no a asesorías jurídicas de empresas.

Este estudio desvela que para elegir abogado los españoles no se basan tanto en criterios de prestigio, sino en su experiencia propia con dicho abogado o en el criterio de personas conocidas y que les resultan creíbles. El 65% de los encuestados que han acudido a un abogado por primera vez afirman que su elección se ha basado en la recomendación de algún familiar o amigo. En el año 2008 este porcentaje se situaba en el 77% y, en el año 2005, era del 75%.



Mutualidad General de la Abogacía
Serrano, 9. 28001 Madrid

www.mutualidadabogacia.com

tel. 902 25 50 50

catedra.mutualidad@mutualidadabogacia.com