

Abogados 2020. De las nuevas formas de ejercicio profesional a la gestión de calidad de los despachos

DESPACHOS DE ABOGADOS: MIRANDO AL FUTURO



JOSÉ RAMÓN MARTÍNEZ
Socio de Garrigues

Vivimos en tiempos de “cambios de paradigmas”, a los que no son ajenos (¡en absoluto!) los despachos de abogados.

Esto se pone de manifiesto en España, no solo por la reciente e intensa oleada normativa que ha afectado a la prestación de servicios profesionales (abogados incluidos) sino, también y desde una perspectiva de mercado y de relación con el cliente, a la vista de lo que aún “queda por venir”.

Lejos quedan los tiempos en que para un abogado (y, por ende, para un despacho) era suficiente con saber Derecho. Esto ya no basta (siendo imprescindible) y, cada vez más, la profesión y los despachos requieren y exigen (los clientes así lo mandan) otras virtudes y capacidades.

Guste o no, los despachos son (también e inevitablemente) empresas y, como tales, han de gestionarse, no solo en términos económicos sino, también y sobre todo, pensando en sus clientes y en la calidad de los servicios que se les presten.

Lo anterior no implica en modo alguno (antes al contrario) renunciar a los valores esenciales de nuestra profesión, sino preservarlos, potenciarlos y convertirlos en señas de identidad.

Sin perjuicio de ello, cuestiones antes no valoradas -o escasamente consideradas- por los abogados, tales como la

importancia del trabajo en equipo; de una inter-relación continua(da) con el cliente; de la tecnología (tanto “hacia adentro”, en la gestión interna del conocimiento, como “hacia fuera”, para una mayor y más dinámica prestación de servicios al cliente), de la marca (como referente de unos determinados valores y principios), etc., se han convertido en temas “cruciales”, por su importancia práctica, a los que no se puede, ni se debe, volver la espalda. Quienes lo hagan, sufrirán y pagarán las consecuencias pues, sencillamente, vivirán en un mundo ajeno a la realidad.

En frase afortunada de un ilustre abogado, de uno de los despachos españoles más conocidos, ya no estamos en los tiempos en los que los clientes eran “de los abogados”, sino que ahora “los abogados son de los clientes” y, habría que añadir, solo mientras aquellos quieran y estos (se) lo merezcan.

Este es el nuevo paradigma (que, en el fondo, no es sino “redescubrir la rueda”): los despachos, los abogados, debemos estar centrados en (y atentos a) el cliente, con todo lo que ello implica, es decir, ganarse su confianza (sin la cual nada tenemos), competir con otros despachos (no solo en precio, que también, sino en calidad de nuestros servicios), gestionar adecuadamente las situaciones de conflictos de intereses (cada vez más frecuentes en despachos de un cierto tamaño) y, en definitiva, añadir valor a nuestros servicios y al cliente.

Todo lo demás, debería venir por añadidura. No por casualidad, ni como un regalo caído del cielo, sino fruto del esfuerzo y del trabajo y de un compromiso con nuestros clientes y con los profesionales que forman parte del despacho. Porque ésta es la otra derivada que tampoco puede olvidarse: los despachos son y serán en

tanto en cuanto sean y progresen sus profesionales. Los despachos gestionan y ofrecen talento, y ese es uno de sus principales activos (si no el más importante): su gente, sus profesionales.

Y, al igual que es necesario estar siempre centrado en los clientes y sus necesidades, los despachos han de estar comprometidos con sus profesionales (y éstos con aquél) y ofrecerles una carrera profesional atractiva y justa, por exigente y duro que pueda ser el desarrollo de la misma (que, sin duda, lo es).

Solo de esta manera, conseguiremos tener grandes despachos de abogados (no por tamaño, sino por excelencia profesional) y seremos capaces de afrontar y dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes y “a lo que se nos viene encima” (o, mejor dicho, a lo que ya está aquí). •



PORTAL ROJO
“El Futuro de la Abogacía”
Viernes 28, 11:15 horas.



JAVIER DE LA CUEVA

Abogado experto en Propiedad Intelectual

FUNCIÓN SOCIAL DE LA ABOGACÍA EN LA ERA DIGITAL

El término Abogacía contiene en su etimología una llamada hacia otro (ad vocý). Ya en su origen expresa la existencia de una comunicación entre aquél que llama y aquél que es llamado. Además de esta inicial comunicación, el ejercicio de la abogacía es una actividad a la que le alcanza de lleno la actual revolución tecnológica pues trabaja con información para construir la *quaestio facti* a la que se nos responderá con la *quaestio iuris*. En este contexto se está desarrollando un novedoso ejercicio de la función social de la Abogacía.

La primera de las manifestaciones del nuevo contexto es el ejercicio reticular de la Abogacía. Frente a sistemas jerarquizados y cuyo marco eran las grandes firmas, ahora es posible el ejercicio horizontal en una red integrada por pequeños despachos o profesionales independientes. En el mundo de las redes, el poder se halla en la distribución y la dispersión y es tan efectiva una defensa hecha por abogados ejerciendo en redes de intereses como otra de las asesorías jurídicas de grandes firmas. Por citar un ejemplo de éxito, en la tan mediáticamente cacareada criminalización del intercambio de archivos en Internet, se ha impuesto la doctrina de las defensas de los ciudadanos en contra de las tesis de las multinacionales.

Los letrados intervinientes en estas redes no tenemos ninguna relación entre nosotros más allá que el común interés por una postura procesal. No pertenecemos a despachos afiliados ni intercambiamos servicios. Las redes no tienen carácter de permanencia: son efímeras y su duración simplemente se produce en el momento de intercambio informacional o de mantenimiento de una misma postura procesal, que mañana puede ser contraria en un asunto de otra naturaleza.

En este ejercicio reticular de la Abogacía se comparte el conocimiento de forma distribuida, segunda de las manifestaciones de la era digital que me interesa señalar. Con limitadas excepciones, las resoluciones de los juzgados de instancias inferiores no constan en las bases de datos que ofrecen los proveedores de información jurídica.

Para suplirlo, los letrados intervinientes publicamos en Internet bajo una metodología que denominamos “Procedimientos Libres” tanto las resoluciones obtenidas como las plantillas de nuestros escritos. No sólo permitimos la copia de los mismos, sino que instamos a que el compañero los haga suyos sin condición o pago de precio algunos.

Esta práctica se realiza en los casos de licencias Copyleft, webs de enlaces a archivos en redes p2p, canon en los soportes digitales, reclamaciones a operadoras o a compañías aéreas, etcétera. Esta metodología deberá ampliarse a los campos de defensa de los derechos humanos, de los derechos de consumidores y usuarios, de cualesquiera otros donde haya que defender a los débiles frente al matonismo procesal.

El último de los aspectos que me interesa destacar es el de la barrera de entrada a estos sistemas colaborativos, que es una barrera de conocimiento, no es económica. Si los únicos costes involucrados consisten en el tiempo que se ocupa en ello, sin embargo, para ser nodo emisor de información es necesario tener unos conocimientos más allá del mero tratamiento de textos, navegación por Internet y uso de correo electrónico aunque cada día más ya hay mecanismos fáciles de publicación, como un documento de acceso público en Google Docs.

Frente a quienes piensen que ocultar la información tiene ventajas, diremos que

En este portal, participan:

José Ramón Martínez. Abogado y socio de Garrigues. En la actualidad, es el socio director de Práctica Profesional de Garrigues y coordinador del Comité de Práctica Profesional de esta firma. Colabora, asiduamente, con la Abogacía institucional a través del CGAE siendo miembro del Grupo de trabajo del borrador del nuevo Estatuto General de la Abogacía, así como de la Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales y de la Comisión Jurídica Asesora.

Javier de la Cueva. Abogado experto en Propiedad Intelectual, ha llevado casos muy conocidos como la defensa de Ladnamo (primera sentencia que reconoció el Copyleft) o de Sharemula (que confirmó que las webs de enlaces a archivos en redes p2p no cometen delitos). Creador e impulsor de los Procedimientos Libres, cuyo primer procedimiento fue la demanda contra el canon en los soportes digitales. También es profesor en el Máster de Propiedad Intelectual de la Escuela de Organización Industrial.

Jaume Rocabert. Abogado y socio del Bufete de abogados OmniumLegal Abogados de Sabadell. Es vocal de la Comisión de Informática del Colegio de Abogados de Sabadell, y miembro de la ejecutiva nacional de la Confederación Española de Jóvenes Abogados (CEAJ), así como vicepresidente del Grupo de Jóvenes Abogados de Sabadell. Desde 2010 es miembro del Comité de Expertos de RedAbogacía del CGAE.

Modera **José Muelas**, decano del Colegio de Abogados de Cartagena.

compartirla implica situarse como nodo de una red de contactos y de reputación que jamás podrá realizarse mediante sistemas cerrados. En la economía del don y en el cumplimiento de la obligación de la función social de la Abogacía, el retorno no solo llega en forma de satisfacción ética. •