



Nueva directiva de la Confederación Española de Jóvenes Abogados



Baremos de honorarios y defensa de la competencia

Entrevista

**D. ANTONIO MORENO
DE LA SANTA LIMIA**

Juez de Vigilancia Penitenciaria y
Decano en funciones de Ciudad Real

Pag 8

Deontología

**CAUSA DE RENUNCIA:
LA PÉRDIDA DE
CONFIANZA**

Pag 14

Buzón

**LA CRISIS ES UNA
OPORTUNIDAD,
¡APROVECHÉMOSLA!**

Pag 16



»3 editorial

LA CEAJ DE LA QUE FORMAMOS PARTE

»4 noticias

REUNIÓN TRIMESTRAL DEL CONSEJO DE CONFEDERACIÓN DE JÓVENES ABOGADOS

COMIDAS - COLOQUIO

Con Antonio Moreno de La Santa, Mar Garrido y María Alemany.

JORNADA DE MARKETING JURÍDICO

MEMORIA DE ACTIVIDADES 2008

»8 entrevista

D. ANTONIO MORENO DE LA SANTA LIMIA

La justicia ha sido una de las grandes olvidadas de la democracia

»11 otrosí digo

¿SON LOS BAREMOS CONTRARIOS A LA DEFENSA DE LA COMPETENCIA?

Sobre la fijación de los honorarios profesionales de los abogados

»14

deontología

CAUSA DE RENUNCIA:
la pérdida de confianza

Cómo la falta de confianza con el abogado puede repercutir en el caso

»15 turno de réplica

LOS DERECHOS DEL NIÑO.
debate y argumentación

»16 buzón

LA CRISIS ES UNA OPORTUNIDAD,
¡aprovechémosla!

tablaXIII num.26



TABLA XIII - REVISTA INFORMATIVA DE LA AGRUPACIÓN DE JÓVENES ABOGADOS

Director:

Ramón García Aldarica

Consejo de Redacción:

Néstor Aparicio, Santiago Ballesteros, Pedro García Valdivieso, Vanesa García del Cerro, José Ángel Rodríguez Herrera, Beatriz Villar, Angélica Patilla Vázquez, Cristina Marinde la Rubia

Diseño y maquetación:

Beta Comunicación y Diseño S.L. / General Aguilera, 3 - 2ºB - 13001 Ciudad Real / Tfno. 926 22 11 00 / www.beta.es

Imprime:

Lozano Artes Gráficas / Tomelloso, 13 - Pol. Industrial Larache / Depósito Legal: CR 856/88.



La CEAJ de la que formamos parte

[Por Pedro García-Valdivieso Manrique Vicepresidente Aja – Ciudad Real]

La Confederación Española de Abogados Jóvenes (CEAJ) es, tal y como se recoge en sus Estatutos, una asociación sin ánimo de lucro, libre, democrática, plural e independiente, formada por agrupaciones y federaciones de abogados jóvenes de todo el país. En la actualidad representa y defiende a más de 40.000 jóvenes abogados pertenecientes a 42 agrupaciones y 7 federaciones de abogados jóvenes.

Entre sus objetivos principales destacan la representación de forma unitaria de todos los miembros que la integran y la defensa de sus intereses comunes; potenciar y desarrollar actividades en el ámbito profesional, formativo, social, cultural y corporativo que beneficien individual y colectivamente a los abogados jóvenes; fomentar la creación de agrupaciones de abogados jóvenes en el ámbito de los colegios de abogados y de federaciones en el ámbito de los consejos autonómicos; fomentar la participación de sus miembros en los órganos de gobierno de la abogacía; así como procurar, para la consecución de sus fines, el mantenimiento habitual de relaciones con los órganos de la Administración Central del Estado y de las Administraciones Autonómicas.

El pasado 20 de marzo de 2009 se celebraron las elecciones para renovar los nueve cargos de CEAJ (presidente, vicepresidente, secretario, tesorero y cinco vocales), máximo órgano ejecutivo y permanente, encargado de representar a la Confederación y gestionar sus intereses.

En las citadas elecciones resultó elegida nuestra presidenta, Beatriz Villar

Camacho, como vocal de la comisión ejecutiva de CEAJ, lo que supone para nuestra agrupación un honor y un privilegio sumamente importante.

En esa nueva andadura le acompañarán representantes de las agrupaciones de Ourense, Sevilla, Castellón, Tenerife, Santiago de Compostela, Oviedo, Sabadell, y Alcalá de Henares.

Serán dos años de duro trabajo dedicados a la representación y defensa de los intereses de los abogados jóvenes para afrontar los graves problemas que acechan a aquellos que se inician en el ejercicio de la profesión en cualquier punto del territorio nacional.

Es de suma importancia que la voz de la abogacía joven sea una única voz a nivel nacional

Serán años difíciles ya que la abogacía joven deberá pronunciarse y batirse el cobre en difíciles batallas relacionadas con el turno de oficio, la relación laboral especial o la conciliación de la vida personal y laboral de los abogados y abogadas de este país. Para ello, es de suma importancia que la voz de la abogacía joven sea una única voz a nivel nacional.

La campaña electoral de la candidatura ganadora –de la que formaba parte nuestra presidenta y, por tanto, nuestra agru-

pación– giraba en torno a un compromiso concreto: que la CEAJ fuese la confederación que los abogados jóvenes quieren. De ahí su eslogan: "la CEAJ que yo quiero". Para ello, cada uno de sus miembros aportaba una idea para alcanzar ese objetivo. Nuestra presidenta eligió la siguiente frase: *"La CEAJ que yo quiero es aquella que represente y defienda al mayor número de abogados jóvenes posible y que lo haga de una manera eficaz, efectiva e independiente, para que se nos oiga allí donde indudablemente debemos estar presentes para trabajar por y para la abogacía joven"*. Por ello deberá trabajar durante estos dos años.

Sin duda, esperamos que ese deseo –que coincide con el deseo de muchos de los que formamos parte de la abogacía joven– se cumpla. Estamos seguros de que Beatriz luchará por ello con toda su fuerza, tiempo y dedicación necesarios.

Por eso, desde aquí queremos agradecer a Beatriz todo el esfuerzo, la generosidad y la ilusión que derrochará para ello; queremos también desearle suerte en el desempeño de su labor, sabiendo que hará que la voz de la abogacía joven se oiga de manera alta y clara, sin titubeos, ni presiones, en todos aquellos lugares a los que ésta acuda.

Por último queremos trasladaros a todos la importancia de este nombramiento para la Agrupación de Jóvenes Abogados de Ciudad Real que hace que ésta, de nuevo, alcance las más altas metas a nivel nacional no sólo en la abogacía joven, sino también en la abogacía en general.

Gracias, suerte y enhorabuena.



Beatriz Villar elegida como vocal de la ejecutiva nacional de la Confederación Española de Abogados Jóvenes (CEAJ)

Nuestra presidenta, Beatriz Villar Camacho, ha pasado a formar parte de la ejecutiva nacional de CEAJ, tras las elecciones celebradas durante la reunión trimestral que tuvo lugar en la ciudad de León y en la que resultó elegida la candidatura encabezada por Mayte Cruz de Aja-Ourense. La Ejecutiva Nacional estará compuesta en los próximos dos años, además de por las anteriores, por Rafael Belmonte (Sevilla), Loles González (Castellón), María Esther Medina (Tenerife), Luís López (Santiago de Compostela), Patricia García (Oviedo), Jaume Rocabert (Sabadell) y Nacho Palomo (Alcalá de Henares).

Como todos sabéis, la CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ABOGADOS JÓVENES (CEAJ) es una asociación que reúne a la práctica totalidad de las agrupaciones y federaciones de abogados jóvenes del Estado y cuyos objetivos fundamentales son la defensa de los derechos e intereses de los abogados jóvenes, así como representarlos ante cualquier organismo, institución o administración. Constituyen igualmente objetivos de CEAJ el fomento de actividades y formación en el ámbito profesional, y la integración de los abogados jóvenes en los órganos de gobierno colegiales, autonómicos, estatales y supraestatales. Los integrantes de la comisión ejecutiva de CEAJ asisten a las reuniones de todas las comisiones del Consejo General de la Abogacía (CGAE), así como al pleno de dicho órgano, informando, dando la opinión y defendiendo los intereses de la

abogacía joven de una forma efectiva y real.

Al colectivo de Confederación Española de Abogados Jóvenes pertenecemos aproximadamente unos 35.000 profesionales del derecho.

Para nuestra agrupación es un verdadero orgullo su elección como integrante del máximo órgano representativo de la abogacía joven a nivel nacional, por las posibilidades que abre de hacer oír la voz de los jóvenes abogados de la provincia de Ciudad Real en el foro más importante de opinión y debate de la abogacía joven española y poder aportar ideas y proyectos en temas tan importantes para nosotros como pueden ser la problemática actual del turno de oficio, la relación laboral especial o la conciliación de la vida personal y laboral.



AGRUPACIÓN DE JÓVENES ABOGADOS DE CIUDAD REAL

"Los datos personales y la característica de miembro de la Agrupación, se incluirá en el fichero Colegiados, responsabilidad del Ilustre Colegio de Abogados de Ciudad Real, con la finalidad de mantener la relación con la Agrupación y mantenerle informado de los servicios y actividades del Colegio en la rama específica de las actividades de la Agrupación de Jóvenes Abogados.

En cualquier momento podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, sin coste alguno. Para ello podrá dirigirse a ILUSTRE COLEGIO DE ABOGADOS DE CIUDAD REAL con CIF. Q1363001G y su domicilio se encuentra en el Pasaje de la Merced, 1, 13001 Ciudad Real, indicando en la comunicación "derechos LOPD"; o bien y con carácter previo a tal actuación, solicitar con las mismas señas que le sean remitidos los impresos que el Responsable del Fichero dispone a tal efecto"

Boletín de Inscripción

NOMBRE:

APELLIDOS:

Nº COLEGIADO:

FECHA DE NACIMIENTO:

DIRECCIÓN:

TELÉFONOS:

CORREO ELECTRÓNICO:

FECHA COLEGIACIÓN:

FAX:

Ciudad Real, _____ de _____ de _____

Firma

Enviar el boletín de inscripción a ajacr@icacr.es o al fax: 926 22 07 33



Reunión trimestral del Consejo de Confederación de Abogados Jóvenes en León

León acogió los días 20, 21 y 22 de marzo, la reunión trimestral del Consejo de la Confederación Española de Jóvenes Abogados (CEAJ), a la que asistió una representación de la junta directiva de la agrupación.

La primera trimestral del año tuvo especial interés pues durante la celebración de la misma, se llevó a cabo la votación para la elección de la nueva ejecutiva de la Confederación, que estaba prevista en el orden del día de la última reunión del año 2008 celebrada en Granada y que no pudo llevarse por los motivos que ya os informamos.

se llevó a cabo la votación para la elección de la nueva ejecutiva de la Confederación

La celebración de las elecciones eclipsó por completo los restantes puntos del día previstos para esta trimestral, resaltando únicamente el punto del día referente al turno de oficio que provocó un interesante debate sobre la situación actual del mismo en las diferentes Comunidades Autónomas.

Oviedo resultó ser la ciudad elegida para la celebración de la segunda reunión trimestral del año 2009 y que tendrá lugar durante el mes de junio.

Comida-coloquio con Antonio Moreno De La Santa

El 13 de febrero celebramos la primera comida-coloquio del año 2009 y contamos con la presencia de D. ANTONIO MORENO DE LA SANTA LIMIA, juez de vigilancia penitenciaria y decano en funciones de los jueces de Ciudad Real, con el que tuvimos ocasión de debatir los problemas actuales de la justicia y, más concretamente, fuimos informados de todo lo referente a la jornada de huelga convocada por los jueces para el pasado día 18 de febrero.



Comida-Coloquio con Mar Garrido y María Alemany

El día 3 de abril celebramos una nueva comida coloquio contando en esta ocasión con la presencia de Dª María del Mar Garrido, presidenta de la Asociación Provincial de Familiares de Enfermos de Alzheimer de Ciudad Real (A.F.A. CR) y con nuestra compañera Mª Isabel Alemany Ledesma, directora del Servicio de Orientación para Mayores (SOJMA), quienes nos ofrecieron una visión jurídica y humana de nuestros mayores y nos trasladaron su experiencia personal al frente de A.F.A. y del SOJMA.



Jornada de Marketing Jurídico

La Agrupación de Jóvenes Abogados organizó una Jornada de Marketing para juristas el viernes día 13 de marzo.

La jornada se planteó en dos sesiones. La sesión de la mañana estuvo constituida por ponencias sobre concepto y estrategias del marketing jurídico y la comunicación y en la sesión de la tarde se desarrolló un taller de comunicación con el fin de aprender algunas técnicas básicas de cómo empezar utilizando la comunicación para el marketing del despacho.

La jornada fue impartida por:

Hans A. Böck, periodista y consultor de comunicación, director del portal de marketing y comunicación para abogados lawyerpress.com.

Carlos R. Adeva, licenciado en psicología por la Universidad Autónoma de Madrid, responsable de desarrollo de negocio de lawyerpress.com.



Junta General Ordinaria

El día 3 de marzo de 2009 de conformidad con lo previsto en los estatutos de la Agrupación se celebró Junta General Ordinaria con el siguiente:

	ORDEN DEL DÍA
1	Lectura y aprobación, si procede, del acta de la reunión anterior.
2	Memoria de actividades del año 2008.
3	Informe de actividades proyectadas por la agrupación.
4	Ruegos y preguntas.

Memoria de actividades 2008 de la Agrupación de Jóvenes Abogados de Ciudad Real

Durante el año 08, la Agrupación de Jóvenes Abogados ha realizado las siguientes actividades:

Se han enviado **circulares periódicas** a todos los agrupados para informarles de los actos celebrados por la Agrupación, así como de aquellos temas de interés del colectivo.

Este año se ha creado el blog de la agrupación cuya dirección es <http://www.jovenabogadocr.blogspot.com/> en la que se incluyen de forma rápida todas aquellas noticias de interés (cursos, congresos, jornadas,...) para los que se inician en el ejercicio profesional, actividades que se han organizado tanto desde la agrupación como desde el colegio. Cuenta con más de 7000 visitas.

Al citado blog también se puede acceder a través de un enlace que se ha creado en la página web del Colegio.

Se han llevado a cabo **actividades formativas** dirigidas a los jóvenes abogados.

Curso de Oratoria Práctica Jurídica que tuvo lugar en el mes de abril. La jornada fue dirigida e impartida por **D. Julio García Ramírez**, abogado especializado en oratoria jurídica y con numerosas publicaciones al respecto.

Comidas-Coloquio. Con esta novedosa actividad hemos pretendido durante este año acercar a los agrupados temas de actualidad que pudieran estar relacionados con nuestra profesión y, por otro lado, provocar que ésta sea una ocasión más en la que nos reunamos y estrechemos lazos de unión y compañerismo entre todos, tan necesarios como provechosos para todos los que nos iniciamos en el ejercicio de esta profesión.

Durante el año 2008 hemos celebrado tres comidas-coloquio para las que hemos contado con la presencia de:

D^a VICTORIA SOBRINO GARCÍA, vicepresidenta y responsable del Área de Igualdad de la Diputación Provincial de Ciudad Real, que disertó sobre las políticas de igualdad y violencia de género llevadas a cabo por la Diputación Provincial de Ciudad Real.

Propuestas Junta de Gobierno

A continuación os trasladamos las propuestas que la Agrupación ha trasladado a la Junta de Gobierno del Colegio en esta ocasión:

ASISTENCIA AL DETENIDO. Se ha propuesto la contratación de un seguro de accidentes para los letrados adscritos al Turno de Oficio para responder de cualquier contingencia que pueda surgir durante la prestación del servicio. En la actualidad el Colegio tiene un seguro de accidentes que se nos antoja del todo insuficiente, ya que tan sólo cubre 18.000 euros y no contempla la incapacidad temporal, mientras tanto otros colegios están contratando, con la Mutualidad de la Abogacía y para sus colegiados pertenecientes al Turno de Oficio, seguros que cubren 100.000 euros para el caso de fallecimiento e invalidez permanente y 15 euros diarios durante 90 días, en caso de incapacidad temporal y creemos que esto se ajusta más a la realidad.

VIOLENCIA DOMÉSTICA. Se ha propuesto el desglose de las partidas que por este concepto están cobrando los colegiados adscritos a este Turno Especial. Desde la creación del mismo se desconocen el origen de las partidas que se están percibiendo, ignorando por completo si los pagos que se están realizando obedecen a la realidad de los servicios prestados.

HONORARIOS. Hemos propuesto la creación de una base de datos con las resoluciones de la comisión de honorarios para conocer los criterios de interpretación que se manejan para favorecer la seguridad jurídica como consecuencia de la unidad de criterio, el respeto al precedente y la justificación de la variación de éste, algo sumamente difícil de conseguir si tal base de datos o de criterios interpretativos no existe.

Todas aquellas propuestas, sugerencias, quejas... que se os ocurran, nos las podéis remitir a las siguientes direcciones de correo electrónico y se las haremos llegar a la Junta de Gobierno:

jovenabogadocr@gmail.com

ajacr@icacr.es



D.ª CARMEN QUINTANILLA BARBA, diputada nacional por Ciudad Real del Partido Popular, quien nos hizo una retrospectiva de la evolución de la justicia con ocasión del 30 aniversario de la aprobación en el Congreso de los Diputados y en el Senado del texto constitucional.

D. MANUEL MARÍN GONZÁLEZ, licenciado en Derecho, diputado por la provincia de Ciudad Real en las primeras elecciones democráticas de junio de 1977 en las listas del PSOE, reelegido en las elecciones de 1979, 1982, 2000 y 2004. Vicepresidente de la Comisión Europea durante varios periodos y presidente de la misma en funciones. En abril de 2004 fue elegido presidente del Congreso de los Diputados, título 'Experiencia política y personal'.

Por otro lado, se ha intentado mantener una estrecha colaboración con la **Escuela de Práctica Jurídica**, traduciéndose ésta en la asistencia regular de un miembro de la Agrupación, con voz y voto, al Consejo de Dirección de la E.P.J.

La Agrupación ha estado **presente en todos los órganos dependientes del ICA de Ciudad Real:**

- Asistiendo, por medio del presidente de AJA, a las reuniones de la Junta de Gobierno del Colegio, con voz pero sin voto.
- Asistiendo, por medio de un miembro de la Junta Directiva de AJA, a las reuniones de las distintas comisiones del ICA de Ciudad Real con voz y voto.

La Agrupación ha participado este año en la **CARAVANA DE LOS DERECHOS HUMANOS** que ha organizado el Consejo

General de la Abogacía Española. Se trataba de una exposición itinerante, que ha recorrido en el año 2008 varias ciudades de toda la geografía nacional y entre ellas la nuestra.

La misma estuvo ubicada en la puerta del Parque de Gasset, junto al Museo del Quijote entre los días 17 y 23 de abril, estando presentas varios agrupados en determinadas horas para de forma voluntaria y gratuita, orientando a los ciudadanos que allí acudían a plantear sus asuntos y derivarles al servicio adecuado del Colegio: Turno de Oficio (violencia doméstica, penal, civil...), Servicio de Orientación Jurídica para Mayores (SOJMA), Servicio de Orientación Jurídica para Extranjeros (SOJSE), etc.

La Agrupación **ha mantenido su revista "TABLA XIII"** de publicación trimestral, llegando esta a todos los colegiados, habiéndose producido este año un cambio de dirección.

En años anteriores, nuestra revista ha estado dirigida por nuestro compañero Santiago Guzmán, convirtiéndola durante este tiempo en uno de los vehículos de expresión de la abogacía joven, así como en el exponente de lo que es la abogacía joven en la provincia de Ciudad Real, trasladando las inquietudes y expectativas de todos los que formamos parte de este colectivo.

Desde la Agrupación queremos agradecerle a Santiago, de la forma más afectuosa posible, la gran labor desarrollada en nuestra revista. Asimismo, queremos pedirte que continúes colaborando, de un modo o de otro, como siempre has hecho.

El relevo en la dirección de la revista lo ha tomado Ramón García Aldaria, quién ya formaba parte del consejo de redacción de la misma. Todos estamos convencidos que desarrollará su labor con el mismo entusiasmo que lo ha venido haciendo Santiago Guzmán, para que de este modo la revista continúe siendo un fiel exponente de la abogacía joven. El trabajo realizado por Santiago tuvo su público reconocimiento con ocasión de la celebración del vino de navidad.

La Agrupación ha colaborado y organizado diversos **actos lúdicos** para de este modo fomentar lazos de amistad y compañerismo entre todos los compañeros, tales como:

- Partido de fútbol AJA – Escuela de Práctica Jurídica.
- Participación en el acto de jura de nuevos colegiados.
- Cervezada de verano de la EPJ.
- Celebración del tradicional 'Vino de Navidad'.
- Concurso de fotografía 'Tu fotografía del Verano'.
- Convocatoria premio 'Decano Francisco Dávila'.

Con ocasión del Vino de Navidad se hizo entrega a los anteriores componentes de la Junta Directiva de la Agrupación de un detalle en reconocimiento de su trabajo y esfuerzo al frente de la Agrupación. Igualmente se hizo entrega del premio 'Decano Francisco Dávila', que en esta ocasión recayó en el personal laboral del Colegio.

Durante el pasado año despedimos a María Ruiz Pérez, vocal de la Junta Directiva de la Agrupación que por motivos personales se ha visto obligada a dejarnos y hemos dado la bienvenida a Angélica Patilla Vázquez, quien en lo sucesivo formará parte como vocal de la Agrupación en sustitución de María, a quien aprovechamos para agradecerle su esfuerzo y trabajo a favor de la abogacía joven.

A su vez, la Agrupación ha venido desarrollando su **actividad fuera del ámbito territorial del ICA de Ciudad Real** y en concreto asistiendo a las reuniones trimestrales del Consejo de Federación de Abogados Jóvenes del Estado español en Bilbao, Valencia y Granada, y una nutrida representación de la Junta Directiva asistió al XV Congreso Estatal de la Abogacía Joven que se celebró en Valencia el 18 y 20 de septiembre de 2008.



Entrevista a D. Antonio Moreno de la Santa Limia, JUEZ DE VIGILANCIA PENITENCIARIA Y DECANO EN FUNCIONES DE CIUDAD REAL

“La justicia ha sido **una de las grandes olvidadas de la democracia**”

[Por Angélica Patilla Vázquez. Abogada]

En la actualidad la profesión de juez, que exige gran sacrificio y responsabilidad, parece encontrarse en el punto de mira social y político ¿Cuál fue su principal motivación a la hora de elegir esta profesión? ¿Siente que la labor de los jueces es valorada social y políticamente como se merece?

Respecto de la primera pregunta, siempre tuve claro hacer algo al servicio de los demás, me gustaba el Derecho y también buscaba una función que me permitiera ser independiente y creo que escogí adecuadamente. Ser juez exige una vocación, una dedicación completa y sin esas premisas difícilmente se puede actuar como tal.

En lo relativo a la segunda cuestión, evidentemente creo que no estamos bien valorados socialmente, pero porque no se nos conoce realmente. La prueba es que la valoración de la justicia en general y de los jueces en particular en las grandes encuestas es baja, pero es muy alta entre los que han estado en contacto con la Administración de Justicia de una u otra manera, porque conocen las carencias y reconocen el esfuerzo para superarlas, por tanto nuestra labor real está muy valorada. Además no es un problema de

valoración del juez sino de la justicia en general y pienso que a la misma no se le da la importancia que se merece, políticamente hablando, como lo demuestran los recursos que se dedican a ella y su comparación con otros gastos. La justicia se merece mucho más ya que sin justicia no hay libertad.

Usted fue mucho tiempo juez de menores, jurisdicción que ha sufrido numerosas críticas y peticiones de cambio de la Ley que la regula por, entre otros motivos, entender que las medidas que prevé para los hechos graves son demasiado blandas, ¿Entiende proporcionadas las medidas que prevé la Ley frente a la creciente comisión de delitos graves por los menores? ¿Qué aspecto de dicha norma considera que es más urgente modificar?

Es muy difícil contestar a tan profundas cuestiones en tan corto espacio. La jurisdicción no es la realmente criticada, es la legislación que regula la responsabilidad penal de los menores y solo cuando suceden hechos puntuales que, por ser de extrema gravedad, influyen en la opinión pública, buscando una pena puramente retribucionista. Diariamente miles de jóvenes pasan por la jurisdicción de

menores y los resultados, en general, son buenos cuando se puede realmente trabajar con ellos. Pero no se puede valorar y reinventar una jurisdicción cada vez que ocurre un gravísimo delito y el presunto autor es menor de edad y echar por tras- te el trabajo con los menores. No se puede legislar en caliente.

Creo que sería más práctico preguntarse por qué ocurren dichos hechos, por qué los jóvenes son cada día más violentos, cometen más delitos, etc., y poner el esfuerzo en las medidas preventivas y de protección, como por ejemplo la escolarización obligatoria, detectar los problemas con los menores infractores cuanto antes y no esperar a que delinca gravemente, dotar a los juzgados de menores de medios humanos suficientes para atender todos los casos y ello en un tiempo razonable, pues estamos tratando con jóvenes en constante evolución, etc. En el fondo la cuestión es de política criminal. Desde la Ley 4/92 se han ido paulatinamente endureciendo las medidas a imponer a los menores infractores y su duración, y cercenando el arbitrio judicial, pasando de una jurisdicción más paternalista, educativa y resocializadora a otra cada día más retribucionista, diluyéndose el interés del menor como piedra angular del sistema,



las medidas, ¿se evitarán hechos como los que nos hace revisar la filosofía de esta jurisdicción? Yo, antes de convertir la jurisdicción de menores en una de mayores encubierta, defendería bajar la edad penal a los 16 años, pero esa no es la solución del problema, volveríamos atrás. No se puede vender a la opinión pública que endureciendo las penas de los menores no se van a cometer delitos gravísimos. Por el contrario, si la jurisdicción de menores funciona, saldrán del ámbito delincencial muchos de ellos en esa etapa de su vida y así actuaremos en su propio beneficio y en el de la sociedad, pues evitaremos muchos mayores infractores.

Los últimos sucesos han generado en la sociedad un debate sobre la proporcionalidad de las penas e, incluso, sobre la oportunidad de instaurar la cadena perpetua. Con la posición privilegiada que le concede su doble perspectiva como ex-juez de menores y la actual, juez de vigilancia penitenciaria, ¿entiende que las penas existentes en el ordenamiento jurídico español cumplen realmente su cometido resocializador mediante los tratamientos reeducadores? Y en cuanto a los fines disuasorios de las penas, ¿cree que la cadena perpetua supondría un medio efectivo con el que disminuirían de forma notable la comisión de delitos?

Comienzo por la segunda. El Derecho comparado acredita que en aquellos países en los cuales está instaurada la cadena perpetua el índice de criminalidad es incluso mayor que en España. Las penas deben cumplir el doble efecto de prevención general y especial, pero repito, donde hay que comenzar a trabajar es en las causas reales de la delincuencia, para prevenirla. No creo que la cadena perpetua disuada a nadie para cometer un delito.

Respecto de la primera, cada tipo de pena debe igualmente cumplir su finalidad específica. Pero todas ellas deben de estar



dotadas de un contenido individualizado de acuerdo con las circunstancias de todo tipo de la persona que debe cumplirla para que surta el efecto deseado. Es decir, la pena debe individualizarse, para que, por decirlo así, esté hecha a medida de cada penado, lo que exigen una serie de recursos de los que actualmente carecemos, y no solo estoy hablando de las penas privativas de libertad. La realidad es que muchos tipos de delitos, violentos, contra la libertad sexual, violencia de género exige un tratamiento específico e individualizado que asegure, en la medida de lo posible que la pena cumpla también los fines últimos de resocialización, sin olvidar toda la problemática relacionada con otras causas de la delincuencia como la droga, el alcohol, las enfermedades mentales, ludopatía, etc. que igualmente exigen unos recursos de todo tipo específicos para su superación que siempre son insuficientes.

El pasado 18 de febrero el 70% de los jueces de Ciudad Real secundaron la jornada de huelga. Con la perspectiva que da el

transcurso de más de un mes desde la misma, ¿cuál cree que ha sido la repercusión de la misma, tanto a nivel social como respecto a sus reivindicaciones? ¿Hay previstas más movilizaciones de este tipo?

La repercusión ha sido más que evidente. Desde que se planteó el conflicto ahora va a hacer seis meses, se ha hablado de la Justicia desde una perspectiva nueva dado que los jueces nunca habíamos puesto de manifiesto nuestras carencias a la sociedad y nunca habíamos compartido con los ciudadanos los problemas que teníamos para impartir justicia cada día. Y creo que la sociedad se ha dado cuenta que la justicia ha sido una de las grandes olvidadas de la democracia, pese a ser uno de los pilares de Estado Moderno y ha entendido que nuestras reivindicaciones son justas. Se ha discutido si teníamos derecho a huelga o no, si era oportuna, si era desproporcionada, etc., pero no he oído a nadie decir que una sola de nuestras reclamaciones no fuera real y exigible. Además, creo que hemos sabido



transmitir a muchos que lo hacíamos por ellos, por el ciudadano en general y por el profesional del derecho en particular, porque ya el sobreesfuerzo y la plena dedicación no era suficiente para ejercer nuestra profesión y la propia dignificación de la misma lo exigía.

Pasada la huelga, el cambio de ministro abrió una ventana a la esperanza y se han reiniciado las negociaciones. Ahora toca esperar un tiempo prudencial para comprobar si existe una voluntad real de solucionar de una vez por todas el problema de la justicia en España y que se nos dote de los medios de todo tipo imprescindibles para que podamos realmente impartir justicia. Si no es así seguiremos alzando la voz, protestando y no descartando ninguna medida de presión.

Por todos los ámbitos profesionales que trabajan en la Administración de Justicia es reconocida una notable falta de medios, sobre todo si se compara con otras administraciones, en la que además se producen unas desigualdades crecientes entre comunidades autónomas. ¿Qué aspectos destacaría del futuro cercano de la Administración de Justicia? ¿Considera que las próximas transferencias a la Junta de Comunidades de esta competencia supondrá una mejora?

El futuro de la Administración de Justicia depende exclusivamente de que exista una voluntad política global de dotar a la misma de los recursos necesarios para que pueda funcionar dignamente en el siglo XXI. No pedimos más que la Administración Sanitaria o la de Hacienda, por poner algún ejemplo, pero tampoco menos. Cuando interesa políticamente a la justicia se la considera como tercer poder, algo esencial para la democracia, etc., pero en la práctica, cuando la comparamos con los otros dos poderes del Estado y con otras administraciones, vemos que estamos a años luz de ellas. Esperamos que quienes tienen nuestra representación se sensibilicen del problema y pongan las soluciones.

Las transferencias supondrán un acercamiento de la Administración de Justicia

en cuanto a recursos humanos y materiales, pero el problema es global y por tanto estatal. Las leyes que aplicamos y las que rigen los procedimientos son básicamente estatales y de ahí parte todo el entramado judicial.

Centrándonos en nuestra provincia, ¿Cuáles son las prioridades del Ministerio en cuanto a la creación de nuevos juzgados? ¿Para cuándo un juzgado de violencia de género y un juzgado de lo mercantil?

El Ministerio no ha tenido prioridades para nuestra provincia para este año. Llevamos muchos exigiendo la creación de más órganos y llueven con cuentagotas. Así, cuando creen los juzgados por los que pregunta se necesitarán otros. De aquí que reclamemos solucionar el problema de raíz y afrontar una reforma global de la planta judicial para adecuarla a la realidad. No se pueden aprobar unas leyes que contemplan juzgados especializados y no crearlos al mismo tiempo, aumentando, por el contrario, la carga de trabajo de los pocos ya existentes.

Y centrándonos en los juzgados de Ciudad Real, ¿hay alguna medida prevista por parte del Ministerio o el Ayuntamiento para subsanar el problema creciente que supone el aparcamiento en la zona? ¿Considera razonable habilitar una zona de aparcamiento para los profesionales que se encuentran de guardia? ¿A quién compete dicha actuación?

Lo que recientemente se ha hecho es una actuación concreta en la zona de seguridad del edificio. La misma estaba siendo sistemáticamente ignorada por propios y extraños y por ello eran diarias las quejas de los encargados de velar por nuestra seguridad, que estaban más pendientes por lo que pasaba fuera del edificio que dentro. Los que han incumplido la obligación de respetar la zona de seguridad son los que han obligado a inutilizarla para el aparcamiento, y desde aquí quiero dar las gracias a la concejala de Seguridad y Movilidad del Ayuntamiento, que entendió nuestra pro-

ocupación y puso solución al conflicto.

Dicho esto, es el Ayuntamiento el responsable de todo lo que sucede fuera del edificio una vez que por el Ministerio se descartó dotar al mismo de un aparcamiento, actuación por la que nadie, en su momento, levantó la voz. Me consta que el Ayuntamiento está buscando soluciones, pero no resulta fácil y menos en estos momentos.

En lo referente a habilitar una zona de aparcamiento para la guardia, entiendo que no es necesaria y voy a explicar por qué. Por la mañana no se utilizan los coches particulares en servicio de guardias y por las tardes existe aparcamiento suficiente en las inmediaciones y frente al edificio. Piénsese que estamos hablando de un máximo de seis coches. El único día problemático para estos profesionales es el sábado por la tarde y, desde que me llegó esa queja, que puntualizo, ha sido de un solo juzgado, he pasado todos los viernes y sábados, mañana y tarde/noche por el edificio y lo más lejos que se podía aparcar era a unos 70 metros, distancia que no solo no es excesiva, sino que incluso es saludable andar. Por otra parte, hay que tener en cuenta que nunca ha habido una zona habilitada para el servicio de guardia, ni antes ni ahora, ni en el anterior edificio ni en este, del mismo modo que si se acreditara su necesidad y no solo la comodidad, se haría una actuación al respecto. Nadie somos menos que nadie, pero tampoco más.

Para finalizar le pedimos que, desde su amplia experiencia, de un consejo a los jóvenes abogados que empiezan en la profesión.

Mi experiencia es la que me aconseja no dar consejos. No obstante si les diría que amen a su profesión, que todos los días aprendan algo, que no den nada por sabido y que escuchen, estudien y aprendan, que por ello tenemos dos oídos y una sola boca.

Por último quiero agradecer la oportunidad que nuevamente se me brinda de estar en contacto con este colectivo, futuro de la abogacía en Ciudad Real.

¿Son los baremos contrarios a la Defensa de la Competencia?

[Por Luis López Martínez, AXA Compostela - Vocal de la Confederación Española de Jóvenes Abogados]

El abogado es un señor que recupera nuestros bienes de las manos de nuestros adversarios y se los queda.
Henry Peter Brougham (1778-1868)

En los últimos tiempos, la Comisión Nacional de la Competencia parece haber fijado su atención en la abogacía doblemente. Por un lado, cuestionando el sistema de colegiación de una forma que deja sin sentido la función de los colegios tal y como tradicionalmente se ha entendido. Por otro, promoviendo la eliminación de los baremos de honorarios. Prescindiendo de la primera cuestión, el modesto objeto de este escrito es defender que los baremos de honorarios de los colegios de abogados no constituyen una conducta contraria a la competencia tal y como la definen la normativa europea o española sobre defensa de la competencia y que, aún en el caso de que se pudiese entender que esto no es así, estarían amparados por las exenciones que estas mismas normas prevén.

Los baremos, ¿dentro del ámbito de las normas de competencia?

Criterios determinantes

Para lograrlo, lo más lógico es exponer primero cuáles son los criterios tenidos en cuenta, tanto por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas como por la Comisión a la hora de valorar si unas normas orientadoras de precios afectan de forma determinante a la competencia:

- Impacto sobre la libertad de acción de los miembros de la profesión
- Influencia sobre los beneficiarios de los servicios de que se trata

■ El carácter real, no nominal, de su función orientativa, la ausencia de fuerza real vinculante

■ Amplitud de su aplicación

■ Hacer previsible el comportamiento de los profesionales en materia de honorarios.

Todos estos aspectos están íntimamente relacionados y, en realidad, no pueden darse de forma aislada, pero para mayor claridad trataremos de verlos por separado.

a | Carácter orientativo No puede haber muchas dudas sobre el carácter realmente orientativo, no vinculante, de las normas de honorarios. La norma específica que regula la actividad profesional de los abogados, el Real Decreto 658/2001, de 22 de junio, por el que se aprueba el Estatuto General de la Abogacía Española establece, en su art. 44.1, que los honorarios profesionales de los abogados serán establecidos libremente de acuerdo con el cliente. Los baremos son mencionados como referencia supletoria para el caso de falta de acuerdo.

No existe, ni en el Estatuto de la Abogacía, ni en el de ningún colegio de abogados de España, ninguna norma que establezca algún tipo de sanción, directa o indirecta, o consecuencia jurídica diferenciada para el supuesto de no aplicación del baremo por un letrado para fijar sus honorarios. Por otro lado, tampoco existe ningún mecanismo por el que los colegios puedan conocer por sí mismos si sus colegiados aplican o no los baremos.

b | Afectación de la libertad de acción de los profesionales

En cuanto al impacto sobre la libertad de acción de los colegiados, los colegios sólo disponen de dos mecanismos para intervenir en una disputa referente a la cuantía de una minuta: que en la hoja de encargo estuviese prevista una cláusula de sumisión al arbitraje del colegio en cuanto a la cuantía de la minuta, y que en una impugnación de la tasación de costas derivada de una condena en costas el juzgado requiera al colegio un informe sobre las mismas (art. 246.1 LEC). Pero debe notarse que en el primer caso estaríamos ante un supuesto de arbitraje libremente pactado por las partes de una relación contractual y completamente legal, y en el segundo caso la tasación de las costas correspondería al secretario del juzgado (art. 243.1 LEC), y sólo correspondería al colegio emitir un informe sobre dicha tasación. De todos modos, no está garantizada la aplicación efectiva del baremo, pues aunque fuese aceptado el contenido del informe del colegio por el juez, subsistiría la limitación del art. 394.3 LEC (art. 243.2 LEC).

Lo que ambos supuestos tienen en común es que en ningún caso se trataría de competencias propias del colegio derivadas de su condición de corporación pública con funciones de ordenación sobre una profesión, y que no pueden ser ejercidas por su propia iniciativa, sino a instancias de un tercero interesado, sea colegiado, particular o tribunal.



Una prueba muy evidente de que la libertad en materia de precios no se ve limitada por los baremos, lo constituyen esas empresas que, en régimen de franquicia, se han extendido ampliamente y que ofrecen servicios profesionales muy por debajo del precio de cualquier baremo mediante publicidad formalmente muy similar a veces a la de una pizzería, o también aquellas otras empresas que, a través de una intensísima campaña de publicidad en radio y televisión ofrecen asesoramiento permanente y sin límite durante un año por un importe aproximado a lo que en algunos baremos se fija para una consulta compleja. **Estas empresas existen, y nadie ha hecho nada contra ellas. Y parece claro que si existiese una política de los colegios para evitar las variaciones de los precios, dichas compañías serían los primeros objetivos de la misma.**

c | Amplitud de su aplicación En cuanto a la amplitud de su aplicación, resulta difícil de determinar, pues no existe ningún mecanismo fiable para medir su alcance. Los colegios no realizan encuestas, sondeos o muestreos para determinar este dato. Sin ser una fuente incuestionable, de la experiencia cotidiana que manifiestan los profesionales se concluye claramente que la aplicación de los baremos es extremadamente irregular, pues no sólo depende de cada despacho, sino del tipo de asunto y aún a menudo del cliente.

d | Previsibilidad del comportamiento de los profesionales Otro de los puntos a considerar es si dichas normas hacen previsible el comportamiento de los profesionales en relación con los honorarios. A mayores de lo que acabábamos de decir, es importante señalar que en España existen varias decenas de colegios de abogados. A cada uno de ellos en concreto es a quién se remite la competencia de elaborar normas orientativas en materia de honorarios, de acuerdo con el art. 5 ñ) de la Ley 2/1974, de 13 de febrero, sobre colegios profesionales. Por tanto, los baremos, independientes

en su elaboración y diferentes en su contenido, no sirven para homogenizar el comportamiento de toda la profesión en materia de honorarios, ni establecen pautas comunes y generales. Más bien al contrario, aún considerando hipotéticamente el precio del servicio como el único elemento tenido en cuenta en la contratación de un abogado, el reducido ámbito territorial de cada colegio no podría impedir que el cliente optase por otra circunscripción regida por diferente baremo, en un mercado cada vez menos localizado y muy fluido, sin restricciones geográficas al trabajo de los letrados.

La diferencia de nuestro sistema particular es muy obvia comparándola con el precedente aducido por la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea en una carta sobre esta cuestión dirigida al Ministerio de Justicia en agosto del 2006, la sanción de 100.000 impuesta al Colegio de Arquitectos de Bélgica: una única corporación con carácter nacional.

Por lo demás, es evidente que existe una gran variedad de modelos de ejercicio profesional. Ciertamente, los abogados pueden lícitamente competir entre ellos en precios y lo hacen, pero éste es sólo uno de los elementos distintivos con los que cada despacho y cada profesional comparece en el mercado. La elevada cifra de abogados en España ya hace por sí misma que su comportamiento no pueda ser predeterminado con carácter general.

Conclusión:

De manera muy elemental puede decirse que la economía de mercado se basa en el principio de que en el intercambio de bienes y servicios por dinero aquellos que son capaces de satisfacer las necesidades de los consumidores se ven favorecidos por la elección de éstos de adquirir su producto. La pugna constante por atraer a esos consumidores obliga al empresario a ofrecer servicios de la mayor calidad al menor coste posible, de forma que el resultado final es el progreso económico y el beneficiario último el cliente considerado de forma genéri-

ca. Si se limita el número de empresarios en un mercado, o se les priva de determinados elementos que les sirvan para diferenciarse el mismo, se altera el mecanismo de la competencia, perjudicando al cliente y deteniendo la innovación y el desarrollo económico. La normativa sobre competencia trata de mantener, digámoslo así, la pureza del mecanismo de mercado.

En nuestra opinión, parece claro que los baremos orientativos no alteran las reglas del mercado. Los baremos en ningún modo impiden la entrada de nuevos empresarios/abogados en el mercado, y una vez en el mismo no les impiden usar los precios de sus servicios como instrumento de competencia y elemento de diferenciación en el mercado. Una prueba evidente de esto es que en pocos sectores, incluso aunque en estos no exista ningún tipo de referencia orientadora de los precios, hay variaciones tan extremas en los precios finales de los servicios. La Comisión se equivoca al considerar los baremos de los colegios, sin más matización, iguales a las recomendaciones de precios de las asociaciones empresariales a los efectos del art. 81 TCE.

Parece claro que los baremos orientativos no alteran las reglas del mercado

Subsidiariamente. Los baremos, amparados por las exenciones

Aún en el caso de que rechazásemos los razonamientos anteriores, tendríamos que examinar si las normas sobre honorarios encajan en alguno de los supuestos de exención previstos en la legislación comunitaria y española, que son:

■ Que las conductas o prácticas contribuyan a mejorar la producción o la



distribución de los productos, y reserven al mismo tiempo a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante (art. 81 TCE).

■ Que sea una conducta impuesta por una ley (art. 4 LDC).

En cuanto al primer supuesto, entendemos que los baremos benefician a los clientes. Los servicios que vendemos los abogados tienen unas características propias. Señalaremos cuatro muy relevantes:

- 1 Son inmateriales
- 2 A menudo son desconocidos por el cliente
- 3 El cliente carece de herramientas para ponderar los servicios que adquiere
- 4 La calidad de dichos servicios no guarda una relación directa con el resultado

Por ese motivo, los baremos ejercen una función beneficiosa para el cliente, al proporcionarle quizás la única referencia que tiene sobre los precios de los servicios que le ofertan, y paliar así lo que se ha venido en llamar **"la asimetría de información entre abogado y cliente"**, aumentando la transparencia del mercado. De esta forma, la posición del cliente se hace más segura.

Respecto al segundo supuesto, entendemos que es defendible la afirmación de que la existencia de baremos orientativos responde a una exigencia legal, y que la lectura conjunta de distintas leyes los convierten en imprescindibles:

■ El art. 5 de la Ley de Colegios Profesionales establece la elaboración de normas orientativas sobre precios como una función de los colegios. Una función, no una potestad.

■ El art. 36.5 de la Ley de Asistencia Jurídica Gratuita remite para el pago de las costas en los supuestos en que alguno de los litigantes fuese beneficiario de dicho derecho a las normas sobre Honorarios de los Colegios de abogados.

■ El art. 241 y sgts. LEC remiten a los colegios la elaboración de un informe sobre los Honorarios impugnados de un letrado. Y si bien es cierto que los baremos orientativos, al contrario que en

el caso de la LAJG no se mencionan expresamente, también lo es que evidentemente la norma está pensando en ellos, y que aunque fuese teóricamente posible, resultaría absurdo, materialmente complejísimo y sobre todo muy arbitrario que el colegio tuviese que realizar dicho informe caso por caso sin la base del baremo.

la afirmación de que la existencia de baremos orientativos responde a una exigencia legal

La Sentencia del TJ en el 'Caso Cipolla'

Sobre las cuestiones que aquí se tratan no existe demasiada jurisprudencia europea. Sin embargo, la sentencia que se puede tomar como referencia es la Sentencia del Tribunal de Justicia (Gran Sala), de 5 de diciembre de 2006, en los asuntos acumulados C-94/04 y C-202/04 (Asunto Cipolla). En esta importante resolución, el Tribunal considera conforme al Derecho Europeo el baremo de honorarios, elaborado por el Consejo Nacional de Colegios de Abogados (Consiglio Nazionale Forense) y aprobado por el ministro de Justicia, que fija un máximo y un mínimo (éste, obligatorio) de las actuaciones profesionales. Aunque entiende que efectivamente tal baremo pueda suponer una restricción a la libre prestación de servicios, considera ésta justificada, y lo hace con estos razonamientos:

64 A este respecto, procede señalar que la protección, por una parte, de los consumidores de los servicios judiciales prestados por los auxiliares de justicia, y, por otra parte, de la buena administración de justicia es un objetivo que se encuentra entre los que pueden considerarse razones imperiosas de interés general que

permiten justificar una restricción a la libre prestación de servicios.

67 Si bien es cierto que un baremo que impone honorarios mínimos no puede impedir que los miembros de la profesión ofrezcan servicios de calidad mediocre, no cabe excluir a priori que tal baremo permita evitar que, en un contexto como el del mercado italiano que, como resulta de la resolución de remisión, se caracteriza por la presencia de un número extremadamente elevado de abogados inscritos y en ejercicio, los abogados se vean incitados a practicar una competencia que pueda traducirse en ofrecer prestaciones mal pagadas, con el riesgo de que se deteriore la calidad de los servicios prestados.

68 (...) en particular, del hecho de que, en el ámbito de las prestaciones de los abogados, la información de la que disponen los "clientes-consumidores" y los abogados suele ser asimétrica. En efecto, los abogados tienen un alto nivel de competencias técnicas que los consumidores no poseen necesariamente, de modo que éstos tienen dificultades para apreciar la calidad de los servicios que se les prestan (véase, en particular, el Informe sobre la competencia en los servicios profesionales, objeto de la Comunicación de la Comisión, de 9 de febrero de 2004 [COM(2004) 83 final, p. 10]).

En definitiva, los baremos orientadores no son contrarios a la normativa europea y estatal sobre defensa de la competencia, pues ni su objetivo ni su efecto es determinar una igualación de los precios que impida la competencia en el mercado.

Aún en el caso de que esto no se entendiera así, la existencia de dichas normas orientativas vendría exigida por al menos 3 leyes de la legislación estatal española, y supondría simultáneamente una mejora de la posición de los clientes/consumidores en el mercado. Por otro lado, la garantía para el consumidor y para el buen funcionamiento de la Administración de Justicia serían razones de interés general que justificarían en todo caso la existencia de dichos baremos, como se desprende de la Sentencia Cipolla del Tribunal de Justicia.



[Por Vanesa García Del Cerro, Abogada]

Causa de renuncia: la pérdida de confianza

Como abogados recién colegiados, llenos de ilusión y de optimismo, cuando empezamos todo son dudas y lo que pedimos es que nos den un buen consejo para tenerlo en cuenta a la hora de emprender nuestra andadura profesional. El mío me lo dio mi padrino: "nunca olvides el sentido común". Era corto, breve y muy preciso, pero a la vez estaba lleno de toda una gran sabiduría de años de ejercicio profesional.

La confianza, pese a que no deja de ser una emoción, es la base de toda relación abogado-cliente, máxime cuando nuestro objetivo es ayudar a encontrar la solución al problema que se nos plantea, así como explicar y precisar de forma clara los efectos y alcances de las decisiones que se adopten para la solución del conflicto que nuestro cliente nos presenta.

La confianza, pese a que no deja de ser una emoción, es la base de toda relación abogado-cliente

Con motivo de una designación de oficio, me tocaba representar los intereses de un cliente. En la visita a mi despacho me expuso de forma pormenorizada cuál era el objeto de la designación, así como la problemática del mismo. Era un asunto que llevaba años sin solucionarse, y la relación con las demás personas afectadas estaba bastante deteriorada, por lo que no cabía la posibilidad de solucionarlo de forma extrajudicial. De esta forma había que tener en cuenta que todos se verían afectados por las posibles decisiones que se tomaran en cuanto se empezara la vía judicial.

En esos instantes mi sentido común saltó dándome un toque de alerta, por lo que le

pedí encarecidamente a mi nuevo cliente, en base a la confianza que debe presidir nuestra relación profesional, que no me ocultara nada, ya que no sólo nos podría perjudicar sino que también afectaría a las decisiones tomadas para la adecuada solución del asunto.

Ni recuerdo el número de reuniones que tuvimos en el despacho con el fin de concretar y determinar las decisiones que se iban a tomar, y que quedarían reflejadas en la demanda, así como las personas afectadas, el patrimonio, y un sinfín de llamadas telefónicas para solventar cualquier duda en cuanto surgía un papel nuevo. Con toda la documentación preparada, y en base a la problemática expuesta por el cliente, interpose la correspondiente demanda sin dejar de pensar en ese toque de alerta.

Había algo que el sentido común no paraba de preguntarme "¿porqué, habiendo

una mosca con un cañón. ¿Y cómo seguir adelante con la defensa del cliente? No sólo me había ocultado datos importantes, sino que además me los había ocultado con el fin de poder hacer daño al resto de las personas contra las que estaba interpuesta la demanda. La decisión estaba clara: o renunciar a las acciones interpuestas (con el consentimiento del cliente) o renunciar al cliente.

Cuando mantuvimos la última reunión en mi despacho, por más que trataba de explicarle que se había equivocado al ocultarme datos y papeles que habían salido por parte de las personas demandadas, el cliente no comprendía el alcance de esta circunstancia. No entendía que con su actitud lo único que consiguió fue dinamitar por completo el principal pilar de nuestra relación, la confianza.

El cliente insistía en que ya que conocía toda la verdad, ya no me podía engañar más, que me podía demostrar que de ahora en adelante no me iba a ocultar más cosas pero que había que seguir con la demanda y hacer todo el daño posible. Mi postura estaba clara, la relación abogado-cliente estaba rota: tenía un cliente en el que no confiaba y una demanda judicial que había que defender y en la que no creía después de conocer la verdad.

La renuncia era la mejor decisión, había que preservar los intereses del cliente y, para ello, no me podía permitir la posibilidad de poner en duda cada una de sus palabras en el momento que obtuviera las alegaciones de las otras partes. Esta pérdida de confianza en la relación profesional, sin la cual no la concibo, me impidió ser objetiva y es por ello que efectué la renuncia a favor, también, de los intereses del cliente.

más afectados a parte de mi cliente, en todos estos años el único que quiere ejercer la acción y reclamar lo suyo es el mío?". La verdad es que los documentos aportados corroboraban la versión de mi cliente, esa que me había manifestado en tantas ocasiones.

Seguro que alguna vez habéis deseado poder liaros la toga a la cabeza y, a lo Harry Potter, realizar un truco de magia para desaparecer del lugar. Pues eso mismo hubiera deseado el día en que no dejaron de aparecer documentos que indicaban que la versión de mi cliente escondía más oscuros que claros en su propósito.

De repente vi que había tirado a matar a



[Por Jesús García – Minguillán Molina, Abogado]

Los derechos del niño

Debate y argumentación

A la hora de examinar una norma debemos observar a la sociedad en la que vivimos como algo en proceso de construcción, y no como una estructura estanca. Con ello superamos el enfoque estructural, el funcional e, incluso, una visión valorativa del Derecho. Estaremos utilizando un enfoque pragmático y dinámico de argumentación en nuestra tarea de interpretación, el enfoque buscado por el profesor Atienza¹ que, a mi juicio, es el más idóneo para analizar problemáticas sociales actuales que requieran una respuesta desde el mundo del Derecho.

Los derechos del niño², la eliminación de los castigos físicos a menores en la convivencia familiar y escolar, me parecen materias sensibles y delicadas que merecen un análisis serio y sereno.

A la hora de afrontar el análisis de los Derechos Fundamentales prefiero el debate y la confrontación de ideas, por eso este año, en el módulo de Derecho Constitucional que he tenido la ocasión de dirigir en la Escuela de Práctica Jurídica, se planteó una mesa redonda sobre el aborto. En ella se defendieron puntos de vista distintos, casi antagónicos, pero siempre desde el respeto, la tolerancia y el pluralismo. A los alumnos se les invitó a realizar un trabajo personal con la promesa de seleccionar algunos de ellos y tratar de publicarlo en esta revista de la Asociación de Jóvenes Abogados.

La lectura del último número (nº 25) de esta publicación y, en concreto, el artículo titulado 'El Hereje', me desanima profundamente. En su artículo, el hereje, presuntamente quiere debatir sobre los castigos físicos a menores o sobre la asignatura de educación para la ciudadanía pero, lejos de eso,

se enzarza en una serie de insultos a quienes no opinan como él, y a dar por ciertas una serie de premisas inexactas.

Califica a los que con él discrepan de "tribu, apóstoles de la corrección política, los que han hecho de la violencia un modo de vida, palafreneros, pelotas y cobardes..." Adolece el escrito de argumentos con los que poder disentir, y se mezclan temas tan variopintos como los problemas de la S.G.A.E. y las bodas, con las condenas de un terrorista de E.T.A.

A mí, que personalmente me gustaría debatir sobre temas tan importantes como los derechos del niño o la educación, me desagradan este tipo de escritos. No es posible debatir sobre temas tan relevantes como el grado de violencia que determina un tipo de educación u otra, en un análisis Estados Unidos-Europa, como realiza Jonathan PINCUS, neurólogo en la Universidad de Georgetown y experto en las bases neuropsicológicas y sociales del comportamiento violento³. No es posible, ante este tipo de artículos, comentar o valorar los importantes estudios de expertos como David H. HUBEL y Torsten N. WIESEL (Premios Nobel de Fisiología de 1981) en los que se analiza como las primeras experiencias del ser humano, tras el nacimiento y los factores ambientales que los rodean, son esenciales a la hora de establecer sus comportamientos como adultos.

Pero lo que me parece más desafortunado del artículo no son ya los insultos gratuitos, sino la presentación de premisas inexactas. Se da por hecho que todos nuestros padres utilizaron y defienden actualmente el castigo físico a los menores, y eso es rotundamente incierto. Mi padre jamás me levantó la mano y, sin embargo, tam-

co empleó lo que El Hereje califica como "...una educación basada en la sensiblería en los derechos del niño sin tope ni cerrojo...".

La generación de nuestros padres es ejemplar porque sufrió una educación carente de libertad en un estado totalitario, impregnado del nacional catolicismo como única referencia doctrinal permitida. Superó las carencias de ello y abrió las puertas a sus hijos a un Estado de Derecho en libertad y pluralismo. Nuestras madres, en particular, consiguieron zafarse de un paternalismo agresivo contra su libertad y han inundado las facultades y escuelas universitarias de hijas que desplazan en número a los hombres e inundarán de nietas los consejos de administración de las altas empresas y las presidencias de los gobiernos. La generación de nuestros padres ha sabido alcanzar los consensos y disensos necesarios para permitir a sus hijos y a sus nietos una educación absolutamente distinta a la que ellos sufrieron y de la que pocos se sintieron orgullosos.

La eliminación de los castigos físicos a menores en la convivencia familiar y escolar no me produce, personalmente, repugnancia alguna, ni me hace pensar que este país me da asco, todo lo contrario, me enorgullezco de que España sea un país tolerante y respetuoso de los derechos fundamentales, en la línea de lo que HABERMAS viene a llamar Patriotismo Constitucional⁴.

Quiero debatir sobre derechos y he tenido que polemizar sobre la formulación de planteamientos intolerantes, lo lamento profundamente. Estoy seguro que podemos debatir y discrepar, pero en esta ocasión, a mi juicio, El Hereje ha perdido la oportunidad de hacerlo. ¡Lástima!

¹ M. Atienza: "Derecho y Argumentación"; Universidad de Externado. Colombia, 1998. Ver también, J.P. Changeux: "La naturaleza y la norma: Lo que nos hace pensar", traducción de Carlos Ávila Flores; Fondo de Cultura Económica. México, 2001.

² Declaración de los Derechos del Niño: Aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas, el 20 de Noviembre de 1959.

³ J. Pincus: "Instintos básicos: ¿por qué matan los asesinos?"; Oberon. Madrid, 2003.

⁴ J. Habermas: "Identities nacionales y postnacionales"; Tecnos. Madrid, 1989.

[Por Hans A. Böck, - Experto en marketing jurídico y director de lawyerpress.com]

La crisis es una oportunidad, ¡aprovechémosla!



El otro día, un joven abogado de uno de los grandes bufetes nos contestaba a la pregunta de cómo afectaba la crisis a su bufete: "Trae más trabajo, pero también es más difícil cobrar". Como buenos "marketeros" nos quedamos con la parte positiva de la frase. Hay más trabajo, hay más necesidad de asesoramiento legal, hay más demandas y más pleitos.

En conversaciones con compañeros podemos hacer un pequeño análisis de mercado que nos revelará que en derecho familiar (divorcios, separaciones), en derecho laboral (despidos, EREs) y en derecho concursal (suspensiones de pagos, insolvencias) hay demanda y mucho interés en los servicios de un abogado. La crisis es una oportunidad para posicionarnos y reflexionar si podemos cubrir la demanda con un servicio adecuado a futuros clientes.

Todos confiamos en nuestra capacidad de trabajo para meternos en un tema legal nuevo, ya que como abogado joven tenemos muy frescas las técnicas de estudio de la facultad. Sabemos que dominamos internet y el correo electrónico podemos comunicar más rápidamente con unos clientes jóvenes y acostumbrados a comunicar vía internet.

Al mismo tiempo tenemos claro que nuestros recursos económicos son muy limitados y casi todo nuestro tiempo lo ocupan los casos que llevamos actualmente. Y los muy pesimistas vemos como los grandes bufetes y franquicias de servicios jurídicos se anuncian en los periódicos con precios incompatibles.

Con éstas cuatro reflexiones hemos realizado un mini análisis DAFO (de nuestras Debilidades, de las Amenazas, de nuestras Fortalezas y de las Oportunidades) y hemos dado un paso gigantesco hacia una estrategia de marketing y sobre todo hacia un pensamiento empresarial.

Realizar con rigor y tiempo un análisis DAFO, implicando en ello amigos y compañeros, es un primer e importante paso para crear nuestra propia estrategia de marketing. Aplicar mucho sentido común y una gran sinceridad con nosotros mismos permitirá dibujar en esquema que nos enseñará hacia donde dirigir nuestros esfuerzos de captar nuevos clientes y fidelizar los actuales.

Reconocer nuestras debilidades permitirá reflexionar sobre algún remedio. Contra la escasez de recursos, organicemos mejor nuestro tiempo y aprovechemos internet como medio barato.

Estar concientes de las amenazas nos permite esquivarlas buscando mayor cercanía y personalización de nuestra práctica jurídica. Y nos diferenciamos claramente de las franquicias o grandes bufetes.

Conocer nuestras fortalezas como una gran capacidad de trabajo, un entorno social muy amplio o un especial interés en una materia jurídica determinada no sólo eleva la moral y la autoestima, sino indica

claramente por donde concentrar los esfuerzos. Y finalmente si sabemos ver e identificar las oportunidades que se nos brindan podemos estar ante una estrategia de marketing que tiene una altísima probabilidad de tener éxito.

Recomendaciones para una estrategia de Marketing:

1 | Concentración de fuerzas

Determine un grupo de clientes objetivo y determine una gama de servicios compacta y dirigida a su grupo diana. Las fuerzas, los medios, el tiempo y el dinero de un profesional son muy limitados, así que diríjlos a un campo controlable y definido.

2 | Especialización inteligente

Especializarse en lo que uno mejor sabe y aprovechar sus talentos en un mismo campo es un consejo fácil, que puede correr el peligro de limitar mucho el mercado o de que la especialización tan elaborada quede con el tiempo anticuada o inutilizada por los cambios legales o de tecnologías. La especialización ha de contemplar un factor de flexibilidad y de anticipación de nuevas tendencias. Además las técnicas aprendidas e interiorizadas en el proceso de especialización son un valor en sí.

3 | Relevancia en su el grupo diana

En los mercados modernos contemplamos una sobreoferta de servicios –también jurídicos– que obliga a cualquiera a construir una amplia y sólida red con sus clientes actuales y potenciales. Controlar o convertirse en referencia en un sector permite se suma a los consejos anteriores y además precisa de una aplicación urgente, mientras la gran mayoría de ofertantes este todavía buscando su coto de mercado.

4 | Definir el mercado según los entornos comunicativos

Todos nuestros clientes insisten que el boca a boca es la mejor forma de captar clientes. Bien, pues reflexionemos sobre quien comunica con quien para segmentar el mercado e identificar interlocutores y lugares de comunicación. Las relaciones entre personas se concentran generalmente en la familia, en el trabajo, en el vecindario y en las actividades de ocio. Eso significa que los servicios de un abogado se promocionan en el entorno familiar de un cliente, en su entorno profesional, entre sus vecinos, y entre los amigos y compañeros de actividades de tiempo libre y de ocio.

5 | Llegar a ser la nº 1

Convertirse en el primero que se dirige a un grupo diana, que promueve un servicio nuevo, deja una estela en las mentes de los clientes que será permanente. Intente definir un grupo diana para aquellos que no han tenido contacto con sus servicios, busque grupos diana donde otros han dejado de buscar, busque grupos diana que otros no cuidan mucho, llegue más rápido que sus competidores a nuevos grupos diana.