

¿Quién es ‘el malo de la película’ en la litigiosidad bancaria?

En un máster de Derecho Penal del ICAM tuve la suerte de recibir clases de quien fue un sabio y digno fiscal general del Estado, José Manuel Maza. En una de sus clases contó una anécdota real que presencié como Magistrado de la Sala Segunda del Tribunal Supremo:

“Cuando se le otorgó al reo el beneficio de la ‘última palabra’, el acusado -un poco escéptico y ya resignado- dijo:

-La próxima vez, espero que me toque un abogado de profesión... y no de oficio”.

Vaya por delante la admiración y respeto a mis compañeros, abogados de oficio, auténtico voluntariado social (a cuyo turno pertenecí en su día) por la encomiable labor social impagable, y de hecho, impagada o -en el mejor de los casos- ridículamente pagada.

Viene al caso la anécdota por la ínfima retribución de los abogados de consumidores y usuarios y también al hilo de la aprobación del Proyecto de Ley Orgánica del derecho de defensa (norma, por lo demás, redundante y obvia y que en nada innova o mejora ese derecho constitucional) y los tan traídos y llevados criterios orientadores de honorarios profesionales.

De la Europa de los Mercaderes a la Europa de los Consumidores.

Las reclamaciones judiciales de consumidores y usuarios se han multiplicado en los últimos tiempos al hilo del *corpus jurídico* desarrollado por la Unión Europea y el Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

Hace más de dos décadas se advirtió profusamente del distanciamiento existente entre las instituciones comunitarias y la ciudadanía, al considerar la normativa comunitaria *un Derecho de los Mercaderes, pero no un Derecho de los ciudadanos, de los consumidores.*

Y la Unión Europea -en mi opinión, el proyecto político más exitoso y complejo de la Historia de la civilización- *se puso las pilas*: empezó a desarrollar un cuerpo normativo que actuó de contrapeso a la *Europa de los Mercaderes*, creando la *Europa de los Consumidores*. Posteriormente, el TJUE, perfiló sus contenidos y exigencias para unificar los criterios de aplicación de ese cuerpo legislativo a todos los países de la Unión. Tanto, que se ha configurado el Derecho de los Consumidores como los “Derechos Humanos de tercera generación”.

Boutiques jurídicas vs Chatarreros legales

Uno de los operadores esenciales del ecosistema jurídico está constituido por **la abogacía**. Pero de una forma u otra, esta rama del Derecho (el Derecho de los

Consumidores) se ha considerado inconscientemente como de “*Segunda División*”. ¿Por qué? – Pues por 3 razones:

- ✓ Los clientes no son poderosos. Son más bien ciudadanos *vulnerables*.
- ✓ El interés económico que representan las reclamaciones es ínfimo.
- ✓ Los consumidores no suelen ser “noticiables”.

El Derecho de Consumidores no es una rama *glamourosa*, como podría ser el Derecho Societario, Fusiones & Adquisiciones, Patentes y Marcas o Propiedad Intelectual, Derecho Urbanístico, a veces con trascendencia internacional, etc., donde los clientes son grandes corporaciones; los litigios o consultas son de un enorme valor económico, sus clientes - representantes de estas corporaciones- son *white collar*, de cuello blanco... y sus abogados pertenecen a poderosas e influyentes firmas de abogados, nacionales e internacionales, situadas en elegantes y carísimas oficinas.

Por todo ello, habitualmente los honorarios profesionales incorporados a las minutas emitidas por uno u otro tipo de firmas legales ***se cuestionan o no se cuestionan en sede judicial, según que el asunto tenga pocos o muchos “ceros”***.

Y aquí quiero partir una lanza por la dignidad de los honorarios profesionales de los abogados que se dedican al Derecho de Consumo, porque su actividad tiene la misma ***complejidad y coste relativo*** que los “*grandes asuntos*” de los “*grandes despachos*”.

Darwin y la selección de las especies.

Decía Darwin que “*no sobreviven las especies más fuertes sino las que mejor se adaptan al entorno*”.

Cuando un consumidor acude a un Despacho de Abogados solicitando la prestación de servicios legales para reclamar, por ejemplo, el reembolso de intereses usurarios de una tarjeta *revolving*, o un micropréstamo o el acogimiento a la Segunda Oportunidad concursal, éste es el contexto:

- ✓ **Individuo de escasa capacidad económica y formación** (alguien con más capacidad económica y formación nunca habría suscrito una tarjeta revolving, ni el banco se habría atrevido a ofrecérsela, sin riesgo de perder el cliente; un micropréstamo de 500 € no lo pide quien “*va sobrao*”; la Segunda Oportunidad la pide el particular o autónomo que “*ya no puede más*”...).
- ✓ **Individuo incapaz de desembolsar una provisión de fondos:** es evidente que, cuando alguien va a reclamar al banco unos cientos de euros o va a pedir que le exoneren del pasivo consistente en las facturas más básicas, no está en condiciones de pagar una provisión de fondos de 2.000€.

Por ello, **las firmas legales dedicadas al Derecho del Consumo** han tenido que adaptar su estructura económica, comercial y financiera y operativa a la situación de sus clientes, y **no podrán -si realmente quieren atender a esos clientes- cobrar una provisión de fondos** que financie su operativa. Es más: tendrán que condicionar el cobro de los honorarios (costas judiciales) al éxito de su reclamación.

Los costes en que incurrimos los abogados dedicados al Derecho del Consumo, no son distintos *proporcionalmente* a los que incurren las “grandes firmas de abogados”: (i) hay una labor comercial previa; (ii) también dedicamos tiempo a atender al cliente y conocer su caso, (iii) a firmar una Hoja de Encargo, (iv) a formular una reclamación extrajudicial previa y fehaciente, (v) a negociar -en su caso- una transacción extrajudicial, (vi) a reclamar -en tantos casos- a la entidad financiera la documentación necesaria y previa para poder reclamar, (vii) a redactar la demanda, (viii) a seguir por todos los trámites -incluida Audiencia Previa y/o Juicio- la reclamación judicial y, (ix) en su caso, exigir la ejecución de sentencia.

Después de todo ello, nuestros honorarios no pueden estar sujetos a las pretensiones de esas poderosas corporaciones de reducir los honorarios hasta un extremo tan ridículo, que *-dicho sea con venia y en estrictos términos de defensa-* sea más rentable para el abogado “fregar suelos”, después de (i) haber cursado una carrera, (ii) haber realizado un máster de acceso a la abogacía, (iii) abrir un despacho ...y pagarlo (los que lo hemos hecho toda la vida, sabemos qué es eso), (iv) contratar colaboradores, ordenadores, libros, bases de datos, (v) a formación continua... y jornadas interminables, ...y cumpliendo plazos.

Y dicho sea de paso, las categorías jurídicas que manejamos (cálculo de TAE y TEDR's, los conceptos de transparencia, abusividad, incorporación, tipo de acciones, acumulaciones, etc), son tan o más complejas que una reclamación de cantidad de un cheque bancario de 10 millones de €.

No matéis al mensajero: la reducción de la litigiosidad está en manos de los bancos. No está en manos ni de los consumidores ni de sus abogados.

Cuando algunos LAJ's declaran -a petición o no del letrado contrario- que los honorarios que nos corresponden por una reclamación de consumo no pueden superar los 1.500 €, por ejemplo... en realidad están diciendo que nuestras horas de trabajo son poco más que las de la categoría profesional ínfima de la cadena productiva...

Los abogados dedicados al Derecho del Consumo generamos mucha litigiosidad -dirán los LAJ, los jueces, los políticos... ¡Pues nada más lejos de la realidad!

Si se quiere de verdad reducir la litigiosidad, sigan los LAJ, los jueces y los políticos estos DOS consejos:

- ✓ Si esas demandas se ganan en el 95% de los casos, nada más disuasorio para reducir la litigación, que esas entidades -que saben que van a perder el pleito- **accedan a una transacción prejudicial justa con el consumidor** cuando han sido requeridos previamente a ello.
- ✓ Si esas demandas se ganan en el 95% de los casos, nada más disuasorio para que los bancos dejen de litigar y alcancen transacciones extrajudiciales previas, que **imponer unas costas dignas en caso de ser vencidas en juicio.**

Porque los que están provocando ese exceso de litigiosidad -y la carga económica que supone para el Erario y para el sistema judicial- no son los consumidores ni sus abogados: son las entidades bancarias que -después de cometer el abuso- ponen todos los obstáculos para que sólo a los consumidores y abogados más tenaces, les compense demandar a los bancos.

Cuando se han emitido aproximadamente 8.000.000 de tarjetas revolving (prácticamente todas usurarias) y sólo se han demandado hasta la fecha unas 400.000 (el 5%), la estrategia de los bancos ha sido la que venimos denunciando: vamos a ponérselo difícil, tanto al consumidor como a su abogado, para que no reclamen y no les compense reclamar. Y entre sus malas artes (a las que se pliegan algunos compañeros) está **denostar, denigrar y minusvalorar el trabajo del abogado**, que es quien, en último término, hace posible (i) la reparación del abuso permanente de los bancos frente a los consumidores, (ii) que el Principio de Efectividad sea una realidad y que, (iii) entre todos construyamos una sociedad más justa.

Pablo Artiñano
Socio director
DMD ASESORES LEGALES, SLP

Madrid, julio de 2024