

# OPINIÓN

## La expulsión de extranjeros, callejón con salida



**JOSÉ RAMÓN  
CHAVES  
GARCÍA**

Magistrado

**P**arafraseando al jurista Von Kirschmann, una reciente sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha arrojado a la trituradora toneladas de leyes, reglamentos y jurisprudencia sobre la expulsión de extranjeros en España, dejando tras su viento huracanado la incómoda paz de las devastaciones.

En efecto, la Sentencia del Tribunal de Justicia Europeo de 23 de abril de 2015 (Asunto C-38/14) considera que la posibilidad de que la Administración, ante extranjeros en situación irregular, pueda imponer alternativamente, bien la sanción de multa o bien la expulsión del territorio, no se ajusta al efecto útil de la Directiva 2008/115/CE del Parlamento y del Consejo («Directiva de Retorno»).

El impacto de esta decisión es fulminante, pues los principios de primacía del Derecho comunitario así como el subsiguiente principio de interpretación del Derecho interno conforme al mismo, obligarán tanto a las autoridades administrativas como a las judiciales, salvo supuestos tasados y restrictivos (tal como razones humanitarias o contar con autorización de estancia expedida por otro Estado europeo), a contemplar so-

lamente la sanción de la ominosa expulsión, sin espacio para la adopción de la benévola multa.

En esta situación el zafarrancho está servido en asociaciones y colectivos de apoyo a inmigrantes, abogados en extranjería o jueces.

La primera impresión es la perplejidad. La sanción alternativa de expulsión para la concurrencia de hechos negativos y la de multa para la infracción sin cualificación contaba con amparo expreso en la Ley Orgánica de Extranjería en su redacción original (LO 4/2000) y había sido acogida y precisada en la reciente reforma operada por Ley Orgánica 2/2009. Además el reciente reglamento de extranjería aprobado por R.D.557/2011, de 20 de abril lo desarrollaba con naturalidad. Por si fuera poco, el mismísimo Tribunal Supremo consolidó su jurisprudencia sobre los hechos negativos como factor que permitía apartarse de la regla general de la multa para acudir a la medida de expulsión para quienes contasen con manchas de antecedentes penales o conductas graves y maliciosas debidamente acreditadas. Y para más inri el propio Tribunal Constitucional confirmó su constitucionalidad en el Auto de 7 de noviembre de 2007. O sea, el alero del Tribunal europeo ha provocado el caos en el régimen jurídico de extranjería en España dada la subsistencia de grandes embolsamientos de extranjeros sin título válido de permanencia.

La segunda reacción lleva a preguntarse donde queda el principio de confianza legítima, también de origen comunitario, porque más allá de la pacífica aceptación del régimen dual sancionador (multa y expulsión), la sentencia llega cuando

### Los parcheos suelen aguantar poco las turbulencias



existen infinidad de litigios zanjados en primera instancia siguiendo la doctrina entonces vigente a lo que se añaden las segundas instancias pendientes, en que los recursos de apelación o escritos de oposición, debaten sobre el escenario de sanciones alternativas; y así las Salas contencioso-administrativas se verán empujadas a sopesar si deben prescindir de los términos del debate en ambas instancias para aplicar la nueva doctrina comunitaria.

La tercera reflexión parte de la frenética actividad tras el telón sociopolítico que se acomete para dar salida jurídica a un callejón que deja maltrecho el principio de proporcionalidad, la seguridad jurídica y las expectativas de amplísimos colectivos que, por encima de todo, son personas cuya residencia en España pende de un frágil hilo.

Sin embargo, no es una encrucijada jurídica fácil, pues el principio de primacía comunitario es un peso pesado difícil de eludir, y las medidas efectivas en materia de extranjería requerirán modificaciones por leyes orgánicas además de consensos laboriosos. Quizá en la práctica se opte por la vieja técnica de «salir del paso», agitando la jurisprudencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos o coartada de fuerza equivalente que permita amparar regulaciones reglamentarias o logomaquias en la interpretación legal (donde dije «multa» dije «retorno» o «expulsión diferida»). O la pragmática flexibilización de la extensión de las «circunstancias humanitarias», o el establecimiento de un procedimiento de regularización para quienes en el curso de un procedimiento sancionador acrediten no estar incurso en «hechos negativos» y que de este modo puedan sortear la imposición de la sanción por archivo del procedimiento.

Lo triste es que los parcheos suelen aguantar poco las turbulencias y aunque hay mucho ruido, el problema es que afecta a personas y no nueces.

## LA CARA Y LA CRUZ

### ¿Sabe adaptarse el abogado a los cambios en la profesión?



**Paula Fernández-Ochoa**

Socia de +MoreThanLaw, consultora de marketing jurídico y marca personal

Rotundamente sí, con mayor profundidad, rapidez o acierto. La Abogacía tiene que ir a la vanguardia de la sociedad. Y ya incluimos innovación y tecnología para su sostenibilidad.

El cambio de paradigma transforma despachos en empresas de servicios jurídicos, con gestión profesionalizada para optimización de recursos y mejor servicio. Esto ha incorporado expertos en Marketing o RRHH, entre otros, y ha permitido que los socios no sean abogados, como apunta K.Chapman (Riverview Law): *al cliente no le importa que el dueño sea abogado, le preocupa obtener un servicio legal con costes efectivos, no la estructura o propiedad del despacho.*

Han surgido nuevos modelos de negocio, como Conduit Law, Axiom o Riverview Law, que incorpora inteligencia artificial y ofrece precio fijo para sus servicios. Así quedó patente en el Legal Management Forum con ejemplos como el despacho Winston&Strawn con codificación predictiva (tecnología de revisión legal), el sistema de inteligencia artificial Watson, de IBM, o con Susskind. «En los próximos 10 años el impacto de la tecnología traerá más cambios que los del último siglo».

Ha tomado protagonismo el *low cost* que busca mayor eficiencia con economía de escala y tecnología para ofrecer precios más competitivos sin renunciar a calidad.

Se ha evolucionado de la facturación por horas a otra más acorde a mercado. F.Mier (Iuristax): *el cliente no está dispuesto a asumir costes que no aportan valor.*

Se han flexibilizado estructuras para que quepan talento, creatividad y productividad, con más demanda de conciliación de vida laboral&personal de los abogados que las firmas están dando respuesta.

La transformación digital en procesos y cultura está siendo clave y el CRM, email Marketing, big data o redes sociales están optimizando la actividad.

La excelencia está en el servicio y se ofrece más especialización sectorial –que aporta el valor agregado que reivindican los clientes, P.Vinageras (Garrigues)– y transversalidad –firmas con approach transversal de industria se convierten en partner perfecto, J.Menor (Baker)–.

El nuevo abogado tiene una marca personal que le diferencia, genera confianza y le posiciona con su ventaja competitiva, cada vez más creciente como vemos en formación *incompany* que impartimos con Soymimarca. Se transforma el empleado sin iniciativa en el profesional con proyectos y engagement. Atrás quedó la exclusiva práctica del boca-oreja para dar paso a acciones comerciales. Y la globalización ha obligado a dominar idiomas y prestar asesoramiento internacional. S.Mediano (Santiago Mediano Abogados): «Llevamos años asesorando en internacionalización, empleando conocimiento de una multiplicidad de ordenamientos jurídicos».

Hemos pasado de no poder publicitarnos a hacerlo para mejorar notoriedad, reputación y negocio. Con webs optimizadas, referrals o documentación corporativa estratégica.

Hemos acuñado la Responsabilidad Social de la Abogacía convirtiéndola en nuestro ADN, pues la abogacía es una profesión con alma y un papel importante en la sociedad.

Y todo con un previo Plan Estratégico.

Nunca antes los muros entre necesidades de clientes y de abogados se habían diluido tanto. Nos estamos adaptando viendo una gran oportunidad.



**Luis López de Castro**

Abogado

Mi respuesta a la pregunta es clara NO; en general el sector de la Abogacía no está sabiendo adaptarse a los cambios que está sufriendo, pero no solo de la profesión, sino tampoco a los cambios que se están generando en el entorno económico, social y tecnológico. En mi opinión estamos empezando a aprender a adaptarnos a este nuevo cambio que se ha producido y que seguirá produciéndose. El sector de la Abogacía ha sido siempre un sector estático poco proclive a los cambios y esta es la razón principal por la que ha día de hoy opino que no hemos sabido adaptarnos a los cambios, es evidente que desde hace poco tiempo se están viendo movimientos en ciertos despachos que puedan dar lugar a pensar lo contrario, pero no nos engañemos, el sector jurídico está compuesto al 95% por abogados que ejercen la profesión de manera independiente, del 5% restante, el 98% son las catalogadas oficialmente como microempresas con facturaciones de entre 0 y 2M € y de entre estas solo 50 empresas sobrepasan el millón de euros de facturación.

Estos datos nos demuestran que el hecho de que los grandes bufetes de abogados hayan sabido adaptarse a los cambios que hemos sufrido en todos los ámbitos, y que un grupo reducido de despachos haya dado un paso al frente en cuanto a lo que marketing jurídico se refiere, no quiere decir ni mucho menos que el sector jurídico este sabiendo adaptarse a esta disrupción del ejercicio de la profesión en la que hoy nos encontramos.

Al sector jurídico no lo representan los grandes despachos de abogados, como ya he expuesto estos son la minoría, los pequeños despachos y los abogados que ejercen la profesión de forma indepen-

diente están lejos de «saber» adaptarse, poco a poco están aprendiendo a hacerlo pero les queda mucho camino por recorrer, la adaptación requiere de un cambio de mentalidad que hoy la mayoría de abogados no han tenido, son conscientes del cambio producido en la profesión, pero a día de hoy su adaptación está lejos de ser una realidad.

La adaptación pasa por este cambio de mentalidad real y efectivo, y hasta que esto no ocurra y la mayoría de abogados se den cuenta de que ya no nos vale poner una placa «dorada» en la puerta para atraer clientes, la adaptación se encontrará muy lejos de ser una realidad, hoy la competencia es feroz y debemos tener presente que además de tener altos grados de conocimiento jurídico hay que poseer otras habilidades como el liderazgo, capacidad de gestión, manejo de las nuevas tecnologías, etc.

Esta profesión se ha ejercido y se ejerce en gran medida de forma individual, y si ya de por sí es difícil atender a todas nuestras obligaciones jurídicas, imaginémosnos que aparte de todo esto, tenemos que planificar una estrategia, una hoja de ruta para adaptarnos a los cambios que se están produciendo, que tenemos que planificar un social media plan, un plan comercial, un plan de atención al cliente, una política de protección de datos y de blanqueo de capitales, es evidente que esa adaptación al cambio se nos hace cuesta arriba, pero soy de los que opinan que las nuevas generaciones vienen pisando fuerte y mi NO de hoy se convertirá en un SÍ en poco tiempo, pero debido a la irrupción de estas nuevas generaciones que vienen más preparadas para esta nueva sociedad tecnológica a la que hoy nos enfrentamos.