

Pº Pintor Rosales, 20, 1º
28008 Madrid
Tel. 34 91 547 71 84
Fax 34 91 541 63 18
E-mail: pelayo@pelayo-abogados.com



María Auxiliadora, 2, 2º Oficina 5
29602 Marbella (Málaga)
Tel. 34 95 290 04 61
Fax 34 95 277 18 12
E-mail: pelayomarbella@pelayo-abogados.com

www: pelayo-abogados.com

Artículo publicado en el DIARIO SUR (INGLÉS, ALEMÁN Y RUSO)

Marbella, a 6 de septiembre de 2013

DENUNCIA EN DEFENSA DE LA IMAGEN DE LA ABOGACÍA Y DEL INVERSOR INMOBILIARIO EN LA COSTA DEL SOL

Una de las más célebres frases de Marco Tulio Cicerón decía: *La verdad se corrompe tanto con la mentira como con el silencio*. En definitiva, la corrupción existirá hasta que todos participemos en su erradicación y dejemos de mirar hacia otro lado.

El mercado inmobiliario de la Costa del Sol parece estar ofreciendo síntomas claros de recuperación. Ello debería conducir, a todos los sectores y Administraciones, a no cometer los mismos errores y, por qué no decirlo, atropellos, que años atrás, en tiempos de bonanza, se cometieron.

Centrándonos en el ámbito de la abogacía, dos son las principales conductas que queremos denunciar con toda firmeza y que deben ser definitivamente desterradas de nuestra profesión: el pago de comisiones —ilícitas— por la captación de clientela y el “*olvido*” o la “*negligencia*” al aplicar provisiones de clientes a la finalidad para la que se entregaron, especialmente, el olvido de ingreso del Impuesto sobre la Renta de los No Residentes cuando el extranjero decide desinvertir.

I.- El primero de los comportamientos consiste en la suscripción, por algunos despachos de abogados, de acuerdos con terceros (especialmente *agencias inmobiliarias*) en los que éstos se comprometen a enviar, a estos despachos, clientes-compradores —en su mayoría extranjeros— a cambio de un porcentaje de sus honorarios (que hemos constatado que ha llegado hasta el 20 ó 25%) o cualquier otra retribución económicamente valuable. Lógicamente, una vez suscrito este convenio, las agencias involucradas recomiendan sistemáticamente a los inversores acudir al despacho que les pagará esa “comisión extra”; y ello sin importarle, no ya la mayor o menor pericia del profesional en cuestión sino, lo que es más grave, la situación de

Pº Pintor Rosales, 20, 1º
28008 Madrid
Tel. 34 91 547 71 84
Fax 34 91 541 63 18
E-mail: pelayo@pelayo-abogados.com



María Auxiliadora, 2, 2º Oficina 5
29602 Marbella (Málaga)
Tel. 34 95 290 04 61
Fax 34 95 277 18 12
E-mail: pelayomarbella@pelayo-abogados.com

[www: pelayo-abogados.com](http://www.pelayo-abogados.com)

conflicto de intereses a que esta práctica da lugar y que puede acabar —y, de hecho, muchas veces acaba— perjudicando al propio cliente.

El interés de la agencia inmobiliaria reside, lógicamente, en vender el inmueble; mientras que el único interés que un abogado debería tener es el de asesorar fielmente a su cliente, con total independencia y, en caso de que observe alguna irregularidad o anomalía, advertirlo al cliente e, incluso, recomendarle no consumir la operación. **El “conflicto de intereses” es, como vemos, incuestionable.**

¿Puede alguien pensar que un abogado que ha suscrito un “convenio de colaboración” con una agencia inmobiliaria, va a recomendar el cliente no comprar el producto que esta agencia le ofrece, arriesgando, de esa manera, su relación con quien constituye una de sus principales fuentes de clientela? ¿Alguien puede pensar que la agencia inmobiliaria vinculada con estos abogados volvería a mandar algún cliente a estos despachos si observa que han recomendado, al cliente referido, la no consumación de la operación? ¿Creen, en definitiva, que el abogado, vinculado por tales pactos con una agencia, puede prestar sus servicios con total independencia?

El comportamiento descrito, además de vulnerar las normas deontológicas de obligado cumplimiento para todos los abogados, supone una lamentable práctica de competencia desleal, denunciante ante los organismos competentes. Pero, dejando de lado estos aspectos, y centrándonos, exclusivamente, en lo que afecta al cliente inversor, estos “convenios” conllevan, a la postre, el riesgo de que el principal interés del letrado radique en dejar satisfecha a la agencia inmobiliaria que le facilita una significativa parte de sus ingresos profesionales y no en asesorar, leal e independientemente, a su cliente.

2.- La segunda cuestión que queremos analizar reviste, si cabe, una mayor gravedad. Consiste en la falta de aplicación de las provisiones entregadas por el cliente, permaneciendo —indefinidamente— en poder del abogado, y es especialmente significativa cuando se refiere al Impuesto sobre la Renta de no residentes (IRNR).

Muchos extranjeros toman, en un determinado momento, la decisión de regresar a sus países y vender el chalet o apartamento que habían adquirido en España, apareciendo, desde ese momento, la obligación de tributar por el Impuesto sobre la Renta de no Residentes (IRNR) al que están sometidos, tanto si son directamente propietarios del mismo como si lo son a través de una sociedad española o extranjera. Es decir, con independencia de la estructura societaria a través de la cual hayan adquirido el inmueble, están sujetos al pago de este impuesto que grava, entre otros conceptos, la

plusvalía obtenida en la venta del mismo. El plazo para efectuar la liquidación e ingreso de este impuesto es de un mes desde la fecha en que se produjo la transmisión.

Se han dado varios casos en los que el extranjero desinversor, en cumplimiento de sus obligaciones, ha provisionado a favor de terceros (sus abogados u otras personas aparentemente de confianza) la cantidad dineraria necesaria para que se efectúe el pago de este impuesto y, “con la tranquilidad del deber cumplido”, ha regresado a su país, desconociendo que, posteriormente, el “mandatario” no ha destinado la cantidad percibida al cumplimiento de esta obligación, sino que “se ha olvidado” del encargo, manteniendo el dinero en su poder. La situación es gravísima, no sólo por el grave problema fiscal que se crea al cliente extranjero, sino, también, por lo complicado que resulta detectar este incumplimiento.

La Agencia Tributaria tiene escasas posibilidades de conocer que se ha producido la transmisión inmobiliaria —en la mayoría de los casos se realiza a través de la transmisión de la sociedad propietaria del inmueble— e incluso, si la detecta, es más que probable que no conozca el domicilio del extranjero desinversor y, por tanto, no pueda notificarle ningún acto de investigación o comprobación. Al cabo de 4 años se produce la prescripción tributaria dando lugar a una situación verdaderamente escandalosa:

- La Agencia Tributaria no puede exigir el pago del impuesto puesto que la prescripción se aplica “de oficio”.
- El extranjero desinversor cree haber cumplido, fielmente, con sus obligaciones tributarias para con el Estado español, al haber dejado provisión dineraria suficiente y mandato a un tercero para que efectúe el pago del impuesto.
- El tercero, que ha incumplido el mandato o “se ha olvidado” de hacerlo, se convierte en el verdadero beneficiario de un dinero que, *a priori*, ya nadie le va a exigir y que, por tanto, pasa a engrosar, indefinida —o definitivamente— sus cuentas particulares.

Lo crea o no el lector de este artículo, existe alguna resolución judicial que da cobertura a la “teoría del olvido” (en un supuesto en que se hablaba de un montante cercano al millón de euros), y califica lo anterior como un mero incumplimiento contractual (y no como un delito de apropiación indebida) basándose en que los abogados olvidadizos habían procedido a responsabilizarse, una vez descubierta su conducta, del principal defraudado, los intereses y la sanción tributaria. Este tipo de resoluciones no sólo suponen un gravísimo error desde el punto de vista jurídico, sino que contribuyen a

Pº Pintor Rosales, 20, 1º
28008 Madrid
Tel. 34 91 547 71 84
Fax 34 91 541 63 18
E-mail: pelayo@pelayo-abogados.com



María Auxiliadora, 2, 2º Oficina 5
29602 Marbella (Málaga)
Tel. 34 95 290 04 61
Fax 34 95 277 18 12
E-mail: pelayomarbella@pelayo-abogados.com

[www: pelayo-abogados.com](http://www.pelayo-abogados.com)

fomentar estos comportamientos pues, teniendo en cuenta la enorme dificultad que, como decíamos, lleva consigo su descubrimiento, algunos desalmados pueden pensar que les compensa “*olvidarse*” de ingresar estos importes y hacer frente, sólo cuando sean descubiertos, a las devoluciones correspondientes, obteniendo, en los demás casos no descubiertos (que serán, previsiblemente, la mayoría), unos beneficios económicos que pueden llegar a ser escandalosos.

En resumen, no debemos seguir permitiendo que se afecte, a través de estas u otras prácticas ilícitas o ilegales, al buen nombre de la abogacía y, por extensión, al de tantos compañeros que, en nuestra zona, desempeñan honestamente su trabajo, así como a la profesionalidad de aquellas agencias inmobiliarias que rechazan la suscripción de los desleales acuerdos a que antes aludíamos.

Si las corporaciones profesionales no ponen coto —con firmeza— a estas patologías, surgirán asociaciones de abogados que no estén dispuestos a tolerar este “*juego de cartas marcadas*” ni a soportar la mala imagen que estas conductas proyectan sobre todos y recabarán la necesaria ayuda de los organismos o tribunales competentes hasta lograr que el mercado de los servicios jurídicos en la Costa del Sol sea libre, leal, digno y solidario y que el cliente inversor pueda beneficiarse, sin “*recomendaciones interesadas y peligrosas*”, de los servicios de abogados independientes, respetuosos con sus normas deontológicas y diligentes a la hora de cumplir los mandatos recibidos aplicando, correctamente, los fondos provisionados.

Dejemos de mirar para otro lado.