



**¿QUÉ PRINCIPALES RETOS HAS TENIDO QUE SUPERAR PARA ABRIRTE PASO COMO ABOGADA PROCESALISTA?**

Durante mi breve trayectoria profesional en el departamento de Litigación civil y penal y Arbitraje en el Despacho Global Abogados de Barcelona, ahora Andersen Tax & Legal (hace escasos cinco años que acabé la carrera de Derecho en la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona), he asumido que cada uno de los retos profesionales son oportunidades para aprender y querer mejorar cada día, abogando a la excelencia en todo aquello en lo que se trabaja.

Fruto de lo anterior, desde el inicio de mi carrera me propuse que cada tema fuera único y que cada expediente requiriera de un estudio exhaustivo y preparación, y que de esta forma debía sentir el cliente que se llevaba su asunto en el Despacho.

Básicamente, el cliente del abogado procesalista acude a él con un problema y busca hallar una solución, casi inmediata y con carácter urgente la mayoría de las veces.

Por ello, a grandes rasgos, principalmente, el trabajo de un procesalista pasa por identificar bien el problema presentado e idear la mejor estrategia procesal para solventarlo (que, en algunos casos, será ante los Tribunales y, en otros, extrajudicialmente, por lo que la habilidad negociadora también juega un papel crucial en la vida de todo procesalista).

Por lo tanto, el estudio jurídico de los temas, el conocimiento del proceso civil y/o penal, el trato con el cliente, la elaboración y presentación de escritos judiciales, la negociación entre las partes y la asistencia a

Sala son retos que forman parte del día a día del procesalista y que, poco a poco, se superan con mejora técnica, y acaban conformando una parte intrínseca del trabajo del abogado.

**¿EL MUNDO DE LA LITIGACIÓN TE DESCUBRE O LO DESCUBRES TÚ?**

En realidad, creo que ambas respuestas son correctas y que, a su vez, se complementan. Me explicaré.

En primer lugar, considero que el mundo de la litigación "te escoge".

El Abogado procesalista no solo se diferencia del resto de sus compañeros porque se pone la toga:

El Abogado procesalista es aquel que estudia bien sus temas (de variada casuística) y se prepara para cualquier escenario en el que se pueda ver envuelto; aquel que tiene la capacidad de responder ágilmente y recurrir las actuaciones de la otra parte sin descuidar las normas que existen para ello; de encontrar la fundamentación jurídica y fáctica que le conviene en cada momento y de exponerla de forma clara y ordenada para aquellos que la reciban; de interrogar a personas que no conoce en aras de favorecer los intereses de su cliente, así como de formular las conclusiones orales pertinentes ante el Juez sobre la prueba practicada en el acto de Juicio escasos 5 minutos antes, entre otras muchas cualidades.

En efecto, la manera de ser del profesional que litiga determina, necesariamente, su éxito como Abogado procesalista.

En segundo lugar, al igual que sucede con el resto de las áreas del Derecho, durante la carrera, en la universidad, se descubre también

la rama del Derecho procesal. Es la primera toma de contacto para muchos. Sin embargo, además de estudiarla, uno debe sentirse cómodo practicándola. Es por ello que considero que las cualidades intrínsecas de cada uno favorecen, o no, la inclinación de la balanza para dedicarse a la litigación penal, civil, o mercantil.

**¿QUÉ CONSEJO DARÍAS A LOS FUTUROS ABOGADOS QUE QUIEREN DEDICARSE AL PROCESAL?**

Que aspiren a aprender mucho durante los primeros años de carrera, que se dejen guiar por buenos profesionales y que el afán por seguir mejorando no cese nunca. Que cada tema lo hagan suyo y que jamás se permitan llegar a la puerta del Juzgado y se digan en su fuero interno "hoy no estoy nervioso", porque cuando se pierde el miedo a entrar en la Sala es cuando los reflejos están más lentos y nuestra capacidad de reacción está más adormecida.

**UN MENSAJE A LAS FACULTADES DE DERECHO. ¿QUÉ LES PROPONDRÍAS CAMBIAR O MEJORAR?**

A la universidad Pompeu Fabra le propondría una asignatura específica de litigación penal, civil y mercantil para que todos los alumnos aprendieran en qué consiste, mediante la escenificación, la Audiencia Previa, el Juicio verbal y el Juicio ordinario. Para que así descubrieran cualidades profesionales que, quizás, no sabían que tenían porque nunca se habían visto en dicha variedad de escenarios en los que existen distintas normas procesales que hay que cumplir sin perder de vista jamás los intereses del cliente.

# Speaker

LA VEU DEL GRUP DE L'ADVOCACIA JOVE DE BARCELONA



Núm. **20** Febrer 2020

[www.icab.cat/gaj](http://www.icab.cat/gaj)



**NOU**

## Nous Plans per Advocats

Comбини tota la informació que necessita sobre empreses i executius amb tràmits en el Registre de la Propietat al millor preu.



Informe-vos a [www.axesor.es/planes-abogados](http://www.axesor.es/planes-abogados) o trucant al 902 10 10 33 | 958 01 14 80

axesor { Primera Agencia de Rating española }  
businessservices

[www.axesor.es](http://www.axesor.es)  
902 10 10 33

Volem saber l'opinió dels nostres agrupats. Si tens cap proposta envia'ns-la per correu electrònic a [advocatsjoves@icab.cat](mailto:advocatsjoves@icab.cat) !

facebook /gaj | twitter /gaj | linkedin /gaj

Publicació de l'Il·lustre Col·legi de l'Advocacia de Barcelona amb la finalitat de ser l'òrgan informatiu i d'expressió del Grup de l'Advocacia Jove de Barcelona. Edita ICAB-GAJ: Mallorca 283, 08037 Barcelona. Disseny: Mariam Martínez. Fotografia: Albert Muñoz i Gaj. Les opinions recollides en els textos publicats ho són exclusivament dels seus autors.





SALVADOR CORTINA  
Vocal del GAJ  
COL. 42.581

ACTUALIZARSE O MORIR

IL·LUSTRE COL·LEGI DE L'ADVOCACIA

Siempre recordaré en mis inicios las palabras que repetía uno de mis mentores en clave humorística: *"un abogado tiene que vestir bien, escribir bien, hablar bien... y, si además sabe derecho, mejor"*. Esta clase de refranes o dichos populares tan solo son un reflejo de la imagen que la sociedad ha construido de nosotros, los abogados, como aquellos seres que adornamos nuestros discursos con frases subordinadas, palabras rebuscadas, párrafos extensos sin ningún punto y seguido, latinajos y hoy en día con muchos términos anglosajones (véase *"deal"*, *"signing"*, *"closing"*, *"call"*, *"phantom shares"*; entre muchas otras) y, todo ello, con el perverso objetivo de que no se nos entienda y, de esta forma, justificar nuestras minutas (*"a mayor confusión, mayor facturación"*).

No obstante lo anterior y a pesar de que vivimos de nuestra oratoria extensa, redundante y embrollada, desde mi experiencia personal puedo decir que, si bien es cierto que los tres primeros atributos (vestir, escribir y hablar bien) son esenciales para labrarse una buena imagen, no es menos cierto que sin el cuarto atributo (saber derecho) nunca podremos llegar a ser buenos abogados y desligarnos de esa imagen distorsionada con la que se nos ha estigmatizado.

Por otro lado, nadie dudará en confirmar el hecho de que vivimos en una sociedad realmente dinámica, en la que se producen grandes cambios a un ritmo vertiginoso para los cuales nuestros legisladores deben ser realmente ágiles y regular estas nuevas realidades para evitar o mitigar las eventuales consecuencias adversas que pueden presentarse de no estar jurídicamente preparados para las mismas (véase *"Uber"*, *"Cabify"* o *"Glovo"*). En este sentido, los abogados tampoco quedamos al margen de dichos cambios y por mucho que nos ocultemos detrás de nuestros trajes, colegios de abogados y

códigos de tapa dura, debemos palpar y contagiarnos de las nuevas realidades que se ciernen sobre nosotros. Por ello, reviste de especial importancia la constante actualización de los abogados respecto a las novedades legislativas y criterios jurisprudenciales y doctrinales para poder asesorar y defender de forma diligente y completa los intereses de nuestros clientes, que son quienes vivirán de primera mano las novedades jurídicas y, por ende, necesitarán profesionales preparados para dichos cambios, puesto que no entenderían ni mucho menos aceptarían un error profesional motivado por la falta de actualización y/o formación continua por nuestra parte. No solo se lo debemos a nuestros clientes, sino también a nosotros mismos, quienes a través del ejercicio de la abogacía estamos desarrollando una función social, sin importar nuestra rama y/o especialización.

Además, gracias a la sociedad de la información, los abogados disponemos de todas las facilidades del mundo para seguir creciendo profesionalmente mediante las nuevas tecnologías, que ponen a nuestra disposición talleres y conferencias on-line, especialmente en relación con las novedades legislativas, jurisprudenciales y doctrinales, así como cantidad de sesiones formativas. Por tanto, me atrevería a manifestar que no solo ostentamos todos los medios y facilidades para seguir formándonos, sino que precisamente por ello y por lo anteriormente expresado estamos obligados a ello.

Volviendo al "refrán" con el que he abierto el presente artículo, quería hacer constar que mi mentor siempre continuaba con sus consejos insistiendo en que los abogados debemos ser rigurosos y que dicho rigor solo se alcanza estudiando y entendiendo el asunto, transacción, proceso o conflicto que se tiene delante, consejo que animo encarecidamente a seguir.

## Nou paradigma de la probàtica

EL GRUP DE L'ADVOCACIA JOVE, des de la nostra voluntat d'oferir una formació de qualitat i gratuïta als advocats i especialment als nostres agrupats, hem estat desenvolupant un cicle de tres formacions destinades a l'anàlisi de la prova electrònica en el marc dels procediments judicials.

Les formes de comunicació entre les persones han variat molt en els últims temps (correu electrònic, whatsapp, facebook, instagram, twitter...). Aquest canvi tan radical en la manera de comunicar-nos comporta que, l'acreditació de la voluntat de les parts i els fets controvertits d'un procediment judicial, hagi evolucionat de forma vertiginosa. Podem concloure que tenim més mecanismes de prova de la voluntat de les parts i dels fets, però aquests mecanismes són també fàcilment manipulables.

L'advocat processalista d'avui en dia ha de conèixer dos elements especialment transcendents:

- L'assegurament de la prova
- La impugnació de la prova de contrari.

La prova electrònica canvia el paradigma de la probàtica, ja que fins avui dia la nostra Llei d'Enjudiciament Civil diferenciava entre:

- Documents públics.
- Documents privats.

Dins dels documents privats, la impugnació de l'autenticitat d'aquests solia ésser molt residual perquè la seva manipulació era costosa o fàcilment evidenciable. Nogensmenys, avui en dia, els emails i els documents privats que acrediten comunicacions entre les parts es poden manipular amb més facilitat.

L'advocat ha de disposar del temps suficient per a la lectura i anàlisi de tots els documents del procediment i ha de tenir una comunicació fluida amb el client per a consultar-li si els documents rebuts són veritables o han sigut manipulats. En cas de detectar una manipulació d'una prova electrònica, encara que estigui en format paper, haurà de sol·licitar la prova en el seu format originari i fer el corresponent pericial tecnològic (civil, per a més s'haurà de venir a les properes formacions).

Un altre aspecte que ha evolucionat és l'assegurament de la prova per a evitar impugnacions de contrari. La prova electrònica és fàcilment manipulable (com hem comentat anteriorment), per tant, l'esforç d'assegurament de la mateixa també requerirà de certs coneixements de l'advocat i, fins i tot, de certa perícia.

Atenent aquestes reflexions transversals sobre la prova electrònica hem volgut desenvolupar tres conferències que pretenen donar certes nocions bàsiques als advocats per a poder prestar un servei de qualitat als clients. Les formacions són les següents:

1. **Prova tecnològica: com impugnar-la i com assegurar-la.** Aquesta formació es va fer el 14 de gener de 2020
2. **Peritatge informàtic en la Jurisdicció Penal.** Que es va fer el 18 de febrer de 2020
3. **Pericial Tecnològica en el Dret Laboral.** Límit de la privacitat del treballador en relació amb la nova LOPD. Que es va fer el 10 de març de 2020.

La primera de les conferències va tenir una gran acollida exhaurint les places en poques hores, per a això volem seguir apostant per aquella formació difícil d'aconseguir en les rígides estructures de les carreres universitàries (ara graus).

Esperem veure-us a les següents formacions!



ALBERT JANÉ  
Vicepresident del GAJ  
COL. 34.525



NOU

### Nous Plans per Advocats

Combinem tota la informació que necessita sobre empreses i executius amb tràmits en el Registre de la Propietat al millor preu.



Informe-vos a [www.axesor.es/planes-abogados](http://www.axesor.es/planes-abogados) o trucant al 902 10 10 33 | 958 01 14 80

www.axesor.es  
902 10 10 33