



¡SÍ, ABOGADO!

Lo que no aprendí en la Facultad

Autor: Miquel Roca Junyent

ISBN: 978-84-8432-924-4

Editorial: Crítica, S.L

Año de edición: 2007

Nº Edición: 1ª

Nº páginas: 203

Idioma: Español

El libro “*Sí, abogado. Lo que no aprendí en la Facultad*”, muy cercano a los estudiantes, explica los pros y los contras de la profesión de abogado debatiendo si realmente esto es sólo una profesión o bien una vocación. También habla de los funcionarios de justicia y su papel en el mundo del derecho, de la sociedad garante y la función del abogado al servicio de la libertad. El compendio habla, entre otras cosas, de la legislación actual y los principios generales del derecho los cuales son útiles para justificar cualquier conducta, de la incomodidad que a veces suscita el derecho y de la formación donde menciona el papel actual de la facultad. Roca se queja de que las facultades de derecho salen licenciados en derecho, pero no necesariamente abogados. Él, denuncia, en efecto, la distancia que hay entre la universidad y el mercado laboral, cuando dice “*seamos sinceros: muchos de*

nuestros jóvenes licenciados no saben escribir” afirma. Seguidamente, también explica las dudas que le pueden surgir al abogado cuando se enfrenta a un determinado caso, sobre todo cuando es el primero. Y hacia al final reflexiona sobre el hecho de “ganar o perder un juicio”, así como de la deontología y el bien hacer, donde dice que “todavía no ha prescrito”. Finalmente, hace un recorrido explicando la compatibilidad entre su profesión y su vida.

Rodrigo Uría, autor del prólogo, dice que el carácter docente de las firmas de abogados, ya se trate de bufetes grandes o pequeños, viene desde hace muchos años, de raíces históricas inmemoriales. Las firmas de abogados de hoy en día, como la de “Roca Junyent” o “Uría & Menéndez”, aparte de establecer sus rangos jerárquicos entre abogados, establecen los principios sobre los cuales se basa la actividad profesional común y garantizan la progresión y promoción interna de los abogados. Dada la poca formación en la facultad en cuanto a la vertiente práctica del derecho, los bufetes de abogados se han convertido en verdaderas academias de estudio para los jóvenes graduados y licenciados en Derecho. Uría presenta el libro de Miquel Roca como un libro sin escondrijos, con un lenguaje claro y llano, un libro que es fácil de leer y entender. Miquel Roca habla de lo que en la facultad no le enseñaron de todos aquellos aspectos y curiosidades de la práctica de la profesión que un joven abogado debería o le gustaría saber.

¿Por qué creéis que M. Roca decide escribir este libro?

Miquel Roca aceptó escribirlo porque le pareció entusiasta la idea de dejar plasmar su visión sobre el ejercicio de la abogacía, considerando una buena ocasión para transmitir al lector las reflexiones y opiniones sobre el papel y la función del abogado en nuestra sociedad. El libro reivindica que durante el estudio de la profesión habría que lograr una representación más generalista de la función del derecho en la sociedad. Todas aquellas sensibilidades sociales que son las destinatarias de la norma y todos los diversos efectos que pueda tener, está muy descuidado y abandonado. Además cree necesario hablar del compromiso del abogado con el cliente y que el enfrentamiento de la relación entre el abogado y el cliente está poco explicada a las facultades, por esto los jóvenes abogados empiezan a ejercer con miedo. Pero esto no quiere decir que este miedo al ejercicio profesional se tenga que perder, dice el autor, sino que este miedo mejorará y será más superable con la solidez, la seguridad y la convicción en el ejercicio de la profesión como abogados.

En este primer capítulo el autor nos quiere transmitir su enamoramiento hacia la profesión, está claro que no podría ser de otra manera siendo un abogado tan prestigioso con una trayectoria tan amplia. El autor nos quiere dar a entender la importancia de la abogacía en la sociedad, la importancia de “ser abogado”, lo que significa para él: *“dotar de contenido práctico los grandes principios; es hacer aterrizar a la realidad la letra de la norma”*. Lo que a mí me interesó de primeras de este compendio fue la libertad que tiene el autor a la hora de hablar de todos los temas que según él preocupan a los jóvenes profesionales, y cuando lees el libro te das cuenta que todas estas preguntas te las has planteado en algún momento de tu vida como abogando principiante, lo cual significa que muchas de las dudas que yo y mis compañeros nos hemos planteado en algún momento, Miquel Roca les da reflexión y solución.

¿Qué implica la profesión de abogado en sí misma?

¿Es el abogado el que tendría que ser?, ¿Su actuación se corresponde con su función? El autor parte de la base de que la percepción social del abogado como profesión no ha sido siempre positiva, más bien muchas veces la opinión pública ha tendido a desprestigiar la figura, diciendo aspectos como por ejemplo: *“el abogado es el causante de injusticias, el abogado lo que tendría que hacer es hacer justicia, el abogado es perseguidor del fraude”* o aquella frase tan habitual *“este hace de abogado del diablo”*. También encontramos novelistas, así lo cita Roca, como Shakespeare, que –tanto en “Hamlet” como en “Enric VI”- habla del abogado de una manera muy dura. Así como escritores de la literatura española como Cervantes que han aprovechado para criticar la profesión del abogado en una vena más satírica. Pues, a pesar de que actualmente este afán de crítica aún se encuentre patente, Roca argumenta que esto lo tenemos que pasar de largo, lo que debe hacer el abogado es dedicarse a garantizar que se respete el estado de derecho y los intereses de sus clientes, con auto exigencia, obviando la crítica. Dejando a un lado estas percepciones, en las que yo también estoy de acuerdo, es claro que el abogado es un agente necesario en nuestra sociedad. Esta necesidad se ve reflejada en el artículo 24.2 de nuestra Constitución, el cual habla del derecho a la tutela judicial efectiva, por lo tanto, la conclusión a la que llega el autor y que es obvia también para el lector es que **la función del abogado es un derecho constitucionalizado al servicio de la libertad de los ciudadanos.**

Dos notas definitorias de la figura del abogado según Miquel Roca: **dignidad y vocación**. Sin esto no se puede conseguir una plena satisfacción en el ejercicio de la profesión. Aquí se le tiene que añadir la característica de la independencia y el deber de confidencialidad. Miquel Roca menciona que al abogado tiene un amparo porque se le necesita, pero hace falta que esta protección sea digna de ser amparada. El autor define esta necesidad y todos los valores que recoge la “Carta de principios esenciales de la abogacía Europea” como un *“lo tiene que ser”*; y sólo cuando este “tiene que ser”, se junte con “el ser” –que viene a ser el resultado de la acción propia del abogado- entonces el abogado será merecedor de esta protección que el ordenamiento jurídico le otorga. El autor considera que, quizás lo más relevante de toda esta reflexión, no es tanto el “qué” de la función, sino el “cómo” se ejerce dicha función. Y esto se aplica tanto al despacho colectivo como al despacho individual, no hay distinciones.

Siguiendo en esta línea, seguro que todo el mundo que lea esta reseña le han hecho la pregunta: ¿y tú, que quieres ser de mayor? Esta pregunta es la que formula Miquel Roca cuando entra a debatir si la profesión de abogado es vocacional o no.

En su tercer capítulo Miquel Roca dice que, generalmente, los jóvenes suelen tomar las decisiones sobre su futuro teniendo en cuenta razones que no se avienen a sus aptitudes. Con esto está dando a entender que es difícil que la vocación nazca del individuo, de hecho, él parece más subscribir la idea de que **la vocación no nace sino que se hace**. Pero lo que sí tiene que tener claro un jurista es estar vocacionalmente comprometido con su profesión, en otras palabras, estar convencido que con su trabajo colabora en la sociedad. Además, la vocación es una cosa que va creciendo a lo largo de los años, pero si esta vocación no se vive con intensidad el abogado se convertirá únicamente en un mero prescriptor de soluciones teóricas, técnico-jurídicas, sin vivir el asunto con el cliente intensamente. El abogado se tiene que encontrar cómodo en su ámbito, poco a poco irá averiguando qué es el que le gusta y de este modo irá disfrutando cada vez más de la profesión. El lema que transmite Roca es **“la vocación alimenta la**

profesión”, pero hace falta, sobre todo si se es joven abogado, tener ciertas inquietudes por el mundo del derecho porque si no después es muy difícil remontar.

Uno de los pilares más importantes para despertar la vocación al abogado joven son los **despachos de abogados**. Ellos son los que tienen que animarnos a asumir responsabilidades, a no tirar la toalla y acompañarnos en los primeros pasos profesionales. De este modo la persona sentirá que está contribuyendo en un asunto -aunque sea una mínima colaboración- y se sentirá válida y entusiasmada en su profesión. Pero es indiscutible que el abogado también debe asumir parte del reto: el auto exigencia, la calidad, el conocimiento y la comprensión al alcance de su función. Ligado a esto último hay que comentar el tema de “el asunto mayor o menor”, cuestión mencionada en el libro. Según el autor *“no hay asunto menor o insignificante, porque el derecho está en juego tanto en los casos pequeños como en los de más envergadura”*. Un abogado con vocación tiene que vivir el asunto -tanto si es grande como pequeño- como propio.

El abogado ante la justicia, administración, la legislación y los principios generales

El autor empieza el cuarto capítulo de su libro diciendo que **“derecho y justicia no siempre confluyen en una misma vía”**. Hay que tener claro que el abogado no le corresponde ni hacer leyes, ni definir e interpretar el interés general. Él se dedica a defender los intereses de la parte buscando la plena satisfacción de los mismos (siempre favoreciendo, eso sí, el interés general o común), pero no tiene que hacer justicia, a quien le corresponde hacer justicia es al juez. La decisión del juez sí es un acto de justicia, independientemente de que ciudadanos, legisladores y abogados la consideremos justa o injusta.

Miquel Roca dice que existe un derecho injusto y pone como ejemplo todo aquel derecho que emana de un régimen totalitario. El abogado tiene que partir de su experiencia y conocimiento, y extraer los datos que puedan dotar al derecho legislado de una mayor expresión de justicia. El abogado no puede olvidar nunca la justicia, tampoco puede ignorarla, porque si no estaría prestando un mal servicio al derecho y al cliente, por ello, el abogado debe buscar allá donde sea la justicia y velar por una sociedad más justa.

Otro punto en el que el autor hace hincapié es en el de la libertad. Dice que, para garantizar la convivencia en libertad, el abogado tiene que estar comprometido con la causa de la libertad. Esto se traduce en que, cuando un abogado defiende los derechos de su cliente ante un tribunal, a su vez está defendiendo la defensa de su honor, dignidad, inocencia, etc., ergo, **hay toda una serie de derechos y libertades que dan sentido a la profesión de abogado como garante de la aplicación adecuada de la norma**. La defensa que prepara el abogado debe contener necesariamente la aplicación de la norma, la defensa de la libertad y la defensa de su cliente. Es decir, todo abogado en cualquier asunto debe vigilar que no exista ninguna lesión a la libertad, por esta razón el autor insiste tanto en el compromiso del abogado con la defensa de la libertad. Como ejemplos de libertad el libro menciona *“la decisión de recurrir contra la Administración, un contrato, un acuerdo, entre otros”*.

Seguidamente cabe enlazar la idea de libertad con la idea de sociedad garante, que para el autor no es más que el conjunto de la libertad, la paz y el bienestar. De hecho, como reflexión al ejercicio de la profesión el libro divulga que el abogado no solo tiene que tratar de defender los intereses concretos que demande el cliente, sino que

debe respetar el sistema, porque de esta manera garantizará a su cliente los derechos y libertades. Es decir, lo que se pide a un abogado es que garantice un acuerdo, garantice una operación, que evite riesgos. El abogado tiene que garantizar y el autor reconoce, de hecho, que garantizar no es una tarea fácil. Hay que dejar tranquilo al cliente, explicándole cuales son las cosas positivas y las negativas de su asunto, porque si se engaña ya no se está garantizando nada. El cliente querrá garantías de que su tema llegue a buen puerto pero también preferirá antes las verdades que las mentiras. El mensaje que Miquel Roca nos transmite es: nunca intentes ganarte a un cliente intentándole venderle humo, porque a la larga acabaras fracasando. El papel que tiene que asumir el abogado es el “papel garantista” y no el “papel abusador”.

En el capítulo número siete, en el que se habla de la Administración, cabe destacar lo siguiente. Por un lado, el legislador defenderá su actuación al amparo de la soberanía popular que representa; por otro, los jueces y magistrados actuaran para vigilar la legalidad; pero, quien realmente asumirá el papel defensor del derecho conformador, equilibrador y definidor del estado de derecho es sin duda el abogado. Al abogado le corresponde esta tarea como deber inherente a su condición de garante, de la que hablábamos hace nada. Miquel Roca defiende muy convencido que el estado de derecho se consolida en parte gracias a la intervención profesional de los abogados, “*limitando la ambición invasora de un ejecutivo prepotente*”. De otro lado, otra cuestión relacionada con la Administración que se menciona en el libro es la de que “*ella nunca se equivoca*”. La Administración no admite el error, siempre acierta y realmente esta situación la hemos vivido muchas veces como ciudadanos y como ciudadanos-abogados. Los abogados cuando van a defender a sus clientes a los tribunales están dialogando con la Administración. El problema es que **a veces la posición de la Administración no es el reflejo de una decisión jurídica sino de una voluntad política**. Pero, aparte de esto, la Administración es una administración lenta y llena de restricciones que limitan el ejercicio del derecho. Frente a ello, el abogado ha de ser consciente de todo esto y debe intentar defender el equilibrio de poderes.

Se legisla constantemente y excesivamente. La realidad de hoy en día, manifiesta el autor, es que **el abogado tiene que saber más sobre lo que está regulado que sobre el contenido de lo regulado**. Tampoco cabe obsesionarse pero sí es cierto que la abundancia normativa obliga al abogado a saber diagnosticar el “núcleo duro” del problema que se le plantea. Lo que sí es importante es extraer lo general que invoca la norma, lo fundamental y esencial, en otras palabras, hay que volver a los principios generales del derecho. Los principios, por tanto, se tienen que invocar, son parte del derecho e interpretan la norma. El consejo que da el autor es que estudiemos los casos desde una perspectiva general y después afinemos si cabe, pero hay que tratar de comprender el porqué de la norma y su relación con el Ordenamiento Jurídico y una vez hecho esto entonces estudiaremos la norma estricta.

Les relaciones entre el abogado y el cliente.

Roca Junyent dice que “**sin tener la confianza del cliente, el abogado no puede ser eficaz**”. Si esto no es así la relación profesional entre cliente y abogado será difícil, poco fluida y poco eficaz. Por ello, el cliente debe estar convencido que el abogado está haciendo todo lo posible para defender sus intereses. Partiendo de esta base, el autor se pregunta: ¿cómo se gana la confianza?

Lo primero que menciona es que “*un abogado muy bien preparado jurídicamente*

pero incapaz de trasladar la confianza al cliente no será eficaz en la defensa de sus intereses ni encontrará satisfacción y reconocimiento por el trabajo realizado". Por un lado, existe la vía de la impresión o la exhibición. Según el autor esto no genera confianza y tampoco respeto, ya que suele crear distancia, inseguridad y en según qué casos, miedo. Es decir, el cliente quiere ver que su abogado sabe sobre el tema, pero quiere ver que lo que sabe le servirá para ganar el caso. Por otro lado, está presente el tema de los "latinajos" o los "anglicismos". Cuando una persona suelta en medio de la conversación tres o cuatro expresiones en latín o inglés jurídico, puede impresionar al cliente. Esto tampoco genera confianza. Evidentemente está muy bien saber palabras en latín y en inglés pero ello ocasiona al cliente un clima de poder y de sabiduría de la que él carece. En otras palabras, si un abogado dice muchas palabras desconocidas para el cliente parece que se dé por supuesto que el cliente sabe de qué va el tema y, debido a esto, éste no se atreve ni a preguntar por miedo a manifestar una ignorancia que en ese ambiente le avergüenza. Por tanto, el autor concluye este apartado diciendo que la confianza descansa en cuestiones más sutiles, más éticas, es una cuestión de sensibilidades y percepción. Algunos jóvenes abogados pueden creer que lo importante es ganar clientes a cualquier precio y que luego ya habrá tiempo para construir una relación de confianza. Pero esto no es así -dice el autor- porque "lo que mal empieza mal acaba".

"No es posible construir un esquema de cómo se gana la confianza. Es más fácil de definir como ésta se pierde". En primer lugar hay que decir que la confianza es imposible ganársela si al cliente no se le explica bien lo que sucede, cuál es la situación y qué es lo que se pretende hacer de manera sincera. En cambio, las distancias mayestáticas, estudiadas y practicadas por algunos sólo generan frialdad y miedo, nunca confianza. Por tanto, *"la confianza es cálida, la distancia es fría"*. La proximidad es identificarse con el cliente, ponerse en su piel y hacer nuestro su problema. Roca Junyent cuenta que le gusta decir a sus jóvenes colaboradores que cuando un cliente les consulta un problema y llega inquieto e intranquilo, deben aspirar a que cuando salga del despacho se sienta más tranquilo. Debemos ayudar al cliente y no engañarle. También es clave conocer el mundo del cliente y conocer la vida y su trayectoria. Esto a veces resulta muy difícil, sin embargo, ayuda de manera muy eficaz a la gestión del abogado. Tampoco, explica el autor, se puede generar confianza desde la estrategia de la distancia, trasladando al cliente la sensación de que su tema tendrá la consideración que se merece, que puede resultar escasa desde la perspectiva económica o por su poca complejidad, por ejemplo: *"No se preocupe, esto es irrelevante para nosotros, que estamos ocupados en temas tan importantes"*. Esto es un error, cualquier tema pequeño es importante para quien lo padece. El ejemplo que refleja el libro es el desahucio por falta de pago. Un tema que, en principio, tiene poca relevancia desde una perspectiva de dificultad juridicoprofesional, para quién puede ser desahuciado es el tema más importante de su vida porque puede perderlo todo.

Otro aspecto importante de la confianza abogado-cliente es la **humildad**. El cliente no espera de nosotros que siempre y en todos los casos sepamos de todo y de manera inmediata. Decir por ejemplo "quisiera estudiarlo" no es un reconocimiento de poca preparación, es un testimonio de seriedad. Y tampoco implica inseguridad, sino que es una demostración de seguridad. El libro explica **que los jóvenes abogados viven con mucha inquietud esta relación de confianza con el cliente**. A veces tienen la sensación de que su juventud no inspira confianza, que les faltan años y experiencia. Roca dice que se equivocan, ya que muchos clientes saben que el abogado joven vivirá el problema con

ellos, que se dejarán la piel, compartirán ilusiones y decepciones. El joven abogado no puede permitirse el lujo de la distancia de la que he hablado al principio, ni de la frialdad, debe identificarse totalmente con la causa de su cliente.

Finalmente, el pleito se puede ganar o perder. Perderlo duele, pero sin la confianza del cliente, mucho más. Y en operaciones con riesgo, si éste se materializa y la confianza no preside la relación con el cliente, el abogado acabará siendo el único responsable. Por lo tanto, el libro nos enseña que ésta, la de la confianza, es una asignatura difícil. El abogado se examina a diario, ante los tribunales, ante sus compañeros de profesión y ante sus clientes. Es un examen exigente y difícil de superar y que requiere mucha humildad. Pero sólo superándolo se puede hacer camino hacia una actuación eficaz. El autor termina este capítulo del libro preguntándose *“¿Cómo ganarse la confianza? Difícil de decir y más aún de aconsejar. Esto cualquiera lo ve. Y si no lo ve, más grave aún: no ha comprendido lo que significa ser abogado”*.

Por ahora, todo lo que llevamos explicando, a partir de la opinión de Roca y Junyent en esta recensión, es bastante sorprendente, pues la profesión de abogado es complicada y muchas veces puede resultar incómoda. Roca opina que un joven abogado tiene que **acordarse frecuentemente de la incomodidad del derecho**, porque esto le ayudará a comprender mejor los límites de su función. El abogado no puede transgredir la norma, no puede volverse un mafioso, sino que tiene que asesorar al cliente pero advirtiéndole de los peligros, de ahí tal incomodidad. Respetar y hacer respetar el derecho es un deber de todos y el abogado tiene el deber de recordarlo y aplicarlo.

La importancia de la formación en los abogados

Tener un título universitario no es condición necesaria para ejercer, más si se trata del derecho. El problema al que se refiere el autor es sobre la formación de todos los profesionales del derecho en general. **Ejercer la profesión implica formarse continuamente sin parar porque el derecho es vivo y cambiante y el abogado tiene que seguir sus pasos actualizando con frecuencia.** Es esencial que los abogados sepan comunicar bien, oralmente y por escrito, porque si no, ¿cómo van a convencer al juez?. Otra asignatura pendiente, dice el autor, en muchos abogados y necesaria es el dominio de las lenguas y si se puede, cursar algún estudio en el extranjero para conocer mundo, además de saber dominar las nuevas tecnologías. Paralelamente, dentro de la formación el autor nos habla de la especialización, un tema interesante. Él considera que un buen abogado es aquel que ha sido primero “generalista”, que ha tocado un poco de todo, pero al mismo tiempo considera que cada vez hay menos abogados “todo terreno” y que la especialización es necesaria. No obstante, aunque cabe especializarse es imprescindible gozar de una buena base general de derecho. Y, uno de los lugares ideales que presta formación son los despachos de abogados, lugar donde se aprende, se vive la profesión y crece el abogado. La profesión nos exigirá constantemente la mejora de la nuestra calidad de servicios que ofrecemos a la sociedad. No podemos ser inmunes a la exigencia de la sociedad. En cuanto a la formación, uno de los mejores consejos que da Miquel Roca, a mi entender, es que **leamos el diario cada día**. Leerlo invita a reflexionar sobre la relación entre el derecho y la norma jurídica en el momento histórico al que se tiene que aplicar. El autor dice que detrás de una noticia siempre hay una implicación jurídica. Los abogados tienen que estar a la orden del día, tienen que saber qué pasa en el mundo y éste es un ejemplo para transmitir el mensaje de que el profesional no puede vivir al margen de su entorno.

Dudas, deontología, ganar o perder

Las dudas pueden aparecer en el ejercicio de cualquier profesión. En la abogacía **el abogado tiene derecho a dudar**. El derecho no es una ciencia exacta, realmente es muy complejo y generar una duda no es sinónimo de incompetencia, sino necesidad para poder avanzar de manera más eficaz en la solución del caso, por esa razón es imprescindible resolver todas las dudas que tengamos en un caso. Después hay que escoger la mejor opción y defender la postura con convencimiento, pero hay que dudar para poder llegar a una buena conclusión. En el caso que las dudas reflejen una falta de convencimiento del abogado hacia el cliente, existe la posibilidad de renunciar a la defensa de los intereses confiados, y si se quiere seguir adelante entonces hay que estar seguro, sin miedo, explicando nuestras dudas al cliente. El autor dice que los jóvenes abogados deben utilizar “la duda” como método de manera inteligente. *“El derecho se beneficia de las dudas de quienes lo explican y lo interpretan”*. Pues la duda es otra de las características que lleva consigo el derecho, lo cual implica mucha tensión y mucha dedicación.

La profesión de un abogado no se puede reducir a la simplicidad de ganar o perder un caso. El abogado tiene que asumir la defensa con el objetivo de ganar, aunque a veces haya causas que sean difíciles de prosperar. Es aquí donde la complicidad entre abogado y cliente tiene que florecer, ya que la sinceridad sobre las posibilidades de ganar o de perder que pueden haber las tiene que saber el cliente. Según Roca, si el abogado logra satisfacer al cliente y demostrarle que ha hecho todo lo posible por su asunto, el ganar o perder ya no importa tanto, el reconocimiento será la victoria profesional que el cliente le da al abogado, por eso **el cliente tiene que tener claro que el fracaso puede suceder y el abogado estar preparado para perder**. De la pérdida también se aprende. Lo importante es hacer todo lo posible para que le den la razón al cliente, exhibir la **voluntad de ganar**, que éste sienta que su abogado ha hecho todo lo posible para ganar, aunque después el juez decida otra cosa. En realidad, bajo mi punto de vista y siguiendo la línea que plantea el autor, un abogado que siempre gana no es el mejor abogado, porque no siempre puedes ganar. De hecho un abogado ha de experimentar pérdidas -ya que no depende de él la decisión- no se puede garantizar al 100 % nunca al cliente que se ganará el caso.

Antes de pasar a la reflexión personal y final que hace el autor en el libro, no podemos finalizar esta reseña sin hablar de **deontología**. A mi entender, la deontología es la parte de la filosofía jurídica que tiene como finalidad la determinación de cómo tiene que ser el derecho y como debe ser aplicado. Es la disciplina que se ocupa de los deberes de los profesionales, y concretamente la jurídica, trata sobre la moral del abogado y su forma de actuar con el cliente. Partiendo de esta base, el autor reivindica que en el plan de estudios de derecho no existe la asignatura de deontología, dado que ello corresponde a los colegios profesionales y a los despachos. Pues esto no debería ser así porque la deontología es tan importante como la asignatura de derecho civil y es una disciplina que acompaña toda la vida del abogado, por tanto, hay que conocerla bien para evitar infringir las normas deontológicas. Por ejemplo, el respeto es algo esencial entre abogados; el abogado tiene que estar amparado por el secreto profesional; facilitar el otorgamiento de la venia; el autor dice que *“el abogado tiene una parcela secreta que, en algunos casos, es propiedad del cliente, y de otras, del abogado contrario”*. La confidencialidad y el secreto de la correspondencia entre abogados tiene que ser absoluta y cuando se tenga que revelar alguna cuestión, que existan

garantías corporativas y jurisdiccionales que emparen su decisión. Este es un tema que aún, según Miquel Roca, cabe avanzar más sobre ello por su amplitud y por sus escasas soluciones. Otra mala práctica entre abogados es la rivalidad: *“No se trata de demostrar que se sabe más que el compañero, o que tu eres el descubridor de la mejor estrategia (...). De lo que se trata es que éste último perciba que su caso está siendo tratado con eficacia, interés y proximidad, desde un ejercicio responsable, con mejor interpretación del derecho aplicable”*. La conclusión es que **la deontología está presente en el día a día de la profesión, que no ha prescrito y que hay que potenciar el buen hacer del abogado**, como exigencia resultante de la función que representa.

Vida y profesión, ¿un mismo compromiso?

¿Cómo conciliar la profesión de abogado con la vida personal? No, nos engañemos, el abogado no es el mejor ejemplo de buena conciliación entre trabajo y familia amistades, dado que, como nos cuenta el libro, es una profesión difícil. No es cierto que el abogado apartado del entorno social es mejor abogado. El abogado tiene que tener una mente abierta y debe rodearse de familiares, amigos y otros profesionales, **sólo así se consigue el equilibrio**. La razón de ser de todo ello, explica el autor, es que el cliente debe conocer también la parte humana del abogado. Porque a través de la confianza el cliente descubre la dimensión personal del abogado. Con ello Roca quiere dar a entender que la faena del abogado será más fructífera si su vida está equilibrada, pues no somos máquinas. Por lo tanto, aunque nuestra formación sea muy exigente en todos los sentidos, esto no puede ser un obstáculo para dedicar parte del tiempo a nuestra vida personal, hay que aprender a desconectar.

Un aspecto que destaca el autor es **la incorporación de la mujer al trabajo**, es decir, *“la mujer profesional de la abogacía”*. Dice que esto ha sido un factor positivo, que la incorporación de la mujer ha sido masiva y de gran calidad y que esto ha conllevado sensibilidades y otros estilos de trabajo mejores e innovadores. No obstante, la discriminación aun está patente en nuestra sociedad, sobretodo en cuanto al tema de la maternidad. El consejo que transmite Roca para conseguir ese equilibrio es **poner orden, seleccionar bien las prioridades y actuar de forma menos dispersa**. La vida ayuda a encontrar el camino al derecho. Mi opinión, en la misma línea que la del autor, es que es bueno tener otras aficiones, ser transversal, no obsesionarse con el derecho, pues todas estas otras cosas enriquecen la profesión, la hacen más dinámica y más completa.

Llegados a este punto, nos tenemos que preguntar si el autor, mediante este libro, ha querido reflejar su pasión por la abogacía o una presentación de la profesión que incentive a los jóvenes abogados. Yo creo que ha conseguido los dos objetivos. Para Miquel Roca vale la pena estudiar y avanzar en el campo de la ciencia jurídica. Vale la pena el esfuerzo, la preocupación, el padecimiento. Vale la pena compartir el éxito con los demás. Vale la pena tantos disgustos, tanta descortesía. Vale la pena perder para aprender del error. Vale la pena ser garante de tantas cosas. Pues todas estas cosas, más otras muchas, son las que para el autor han valido la pena a lo largo de su trayectoria como servidor del derecho. Además, el autor vuelve a remarcar muy bien que sin vocación resulta muy difícil encontrar el éxito y la satisfacción en el trabajo. Este pensamiento es el que hay que explicar a los jóvenes abogados, misión pedagógica que corresponde a los propios abogados más sénior. Por esta razón el autor invita a que las facultades de derecho abran sus puertas para que puedan complementar la formación teórica de los estudiantes des de su visión de la función del abogado en la sociedad.

Aunque parece que actualmente esto está cambiando, des de mi punto de vista, aún se imparte en una enseñanza demasiado teórica. El autor defiende mucho la idea que, los que tienen que transmitir todos estos conocimientos prácticos a los abogados son los despachos de abogados, pero también es cierto que no todos los despachos pueden permitirse el lujo de formar abogados. Actualmente la formación más intensa -una vez un estudiante sale de la carrera y quiere incorporarse a un despacho- está en los despachos grandes, básicamente porque su volumen de faena se lo permite. Sin embargo, no sucede así en la mayoría de despachos que son medianos o pequeños, en los que la profesión de un abogado joven, hoy en día, resulta más explotada que otra cosa. Con ello quiero decir que, aunque toda esta formación complementaria en derecho la deban potenciar los despachos de abogados y teniendo en cuenta que no todos pueden hacerlo, no podemos olvidarnos de la Universidad, quien tiene que preocuparse de formar a buenos profesionales del derecho, tanto en la vertiente teórica como en la práctica. Pero a pesar de todo, concluye Roca, **vivir la profesión de abogado vale la pena!**

Este libro ha sido para mí, como graduada en derecho y como estudiante del máster de acceso a la abogacía **un auténtico aprendizaje**. He aprendido que el derecho va más allá de las leyes, los códigos, las sentencias y la doctrina. El libro divulga una visión muy cumplida de la profesión como abogado en si, sobre el derecho como garantía, sobre las relaciones entre los poderes, sobre como servir mejor el cliente, sobre cómo generar confianza, sobre la especialización, entre otras aspectos que hemos ido comentando. Lo que sí tiene claro el autor es que la profesión de abogado no es una profesión cualquiera y así lo quiere transmitir. Hay quién tiende a considerarla como una profesión más, un oficio, sin dar más relevancia. Él no comparte esta visión, pero la respeta e incluso también llega a comprenderla. Cómo este libro trata de reflexionar sobre la pasión por el derecho de un abogado, no dudé en poder reflexionar también sobre esta profesión y sobre todo de lo que opina Miquel Roca, con lo cual, animo y recomiendo a cualquier joven abogado a dedicar un ápice de su tiempo libre a leer estas páginas porque descubrirá verdaderas verdades sobre la profesión de abogado.

Iris López Martínez

Universidad de Barcelona

irislopez5@hotmail.com