

La carencia de enseñanzas prácticas en la Universidad hace que los abogados tengan que aprender su oficio en el día a día.

Algo común a otras profesiones. Miquel Roca Junyent, que fue un político clave en la Transición española y preside ahora el bufete Roca Junyent, acaba de presentar *¡Sí, abogado*, un libro que no sólo es un compendio de abogacía, sino también un sabio manual de consejos para cualquier universitario que tenga que enfrentarse a su profesión, entre ellos, los Ingenieros Técnicos de Telecomunicación.

ENTREVISTA A MIQUEL ROCA JUNYENT

«Los abogados no seríamos nada sin las TIC»

Fernando Cohnen, *Jefe de Prensa del COITT*

—¿Qué espera el cliente de su abogado?

Lo primero que busca el cliente es la garantía de su derecho. Intuye que tiene derechos y que tiene un límite de su libertad, pero necesita que alguien se lo concrete, que le aporte la información necesaria. En segundo lugar, el cliente busca un abogado que le inspire confianza, y esto requiere aprendizaje y aptitud por parte del profesional de la abogacía. No por impresionar al cliente vas a ganar su confianza.

—¿Y cómo se gana la confianza del cliente?

La confianza es algo que se construye humildemente. Hay que ser muy sincero y humilde con el cliente y no querer impresionarle. A veces es bueno trasladarle tu duda, pero a cambio transmitirle que su problema lo has hecho tuyo. El cliente tiene que notar que su problema es su problema. Tiene que haber una confianza recíproca.



—Parece como si me estuviera hablando de un confesor.

Todas las profesiones tienen algo de confesor. Imagínese lo que representa para mí un Ingeniero o Ingeniero Técnico de Telecomunicación. Es alguien que puede explicar cosas de un mundo tecnológico que desconozco. Si tengo alguna duda, si necesito consejo sobre algún aspecto de las telecomunicaciones, tengo que depositar mi total confianza al ingeniero. Es algo que ocurre con todas las profesiones. También depositamos nuestra confianza en los consejos de un médico.

—En su libro, usted dice que detrás de una consulta profesional siempre se oculta un problema personal.

Detrás de las grandes decisiones empresariales está el éxito o el fracaso de un ejecutivo. En operaciones de este tipo no sólo hay el interés más prosaico del dinero o el beneficio, sino también una gran carga de sentimientos, de sensibilidades, de realización personal. Por lo tanto, un



«La comunicación a través de la Red es muy fluida e inmediata, lo que contribuye a facilitar los trabajos que se llevan a cabo en un bufete»

abogado ha de saber interpretar que detrás de cada asunto que le plantea un cliente hay mucha carga personal, mucha carga psicológica.

—Habida cuenta que esta revista se dirige al sector de las Telecomunicaciones, ¿se siente satisfecho de la calidad de servicios que ofrecen los operadores de telefonía y las nuevas tecnologías?

No seríamos nada sin las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC). Todo lo que no está en la Red no existe. Hoy los abogados se mueven a través de Internet, donde buscan y encuentran un caudal ingente de datos e información. Antes, la redacción de un con-

trato era una cosa larguísima. Hoy sigue siendo una tarea larguísima, pero la comunicación a través de la Red es muy fluida e inmediata en tiempo real, lo que contribuye a facilitar esa tarea y otras que se llevan a cabo en un bufete.

—Al finalizar sus estudios universitarios, los abogados, los ingenieros y otros profesionales salen con una preparación insuficiente para afrontar el mundo laboral. Muchos sienten dudas sobre su capacitación. ¿Qué consejo les daría?

Seguro que no salen con la suficiente preparación. Pero los jóvenes profesionales tienen que estar tranquilos. Además, esta pregunta tiene que ver mucho con lo

que pretendo con mi libro, que es no tanto dar consejos como reflexionar sobre los temas que les pueden estar preocupando. Dedico todo un capítulo a la duda. Que estén tranquilos. El abogado duda y el ingeniero duda. Cuántos abogados, cinco minutos antes de un vista, han cambiado el enfoque de su informe en el último momento porque comprenden que deben buscar otro planteamiento al caso.

—¿La seguridad se adquiere?

Se adquiere en la medida en que no tengas miedo a dudar hasta el último momento. La duda no puede impedirte decidir. Pero tienes derecho a dudar hasta el momento en que tomas la decisión. Yo no conozco a nadie que haya hecho grandes cosas sin dudar.

—Para usted, ¿qué significa ser abogado?

El abogado tiene la gran responsabilidad de ser el primer garante de la norma. Luego se establecerá la garantía final que prestan jueces y tribunales. El legislador legisla, el juez juzga y resuelve y el abogado hace una labor de intermediación. No hay ningún Estado democrático que



no contemple una regla básica: sin asistencia letrada no hay juicio. La justicia democrática requiere que el ciudadano tenga a alguien que le asista.

—¿Cree en la llamada vocacional o piensa que la vocación se descubre poco a poco?

Tampoco hay que preocuparse con la vocación. Cuando me cuentan que un niño con siete años quiere ser abogado o ingeniero me suena fatal. A los siete años, un niño tiene que ser lo que es, un niño con una curiosidad universal. Poco a poco, con el aprendizaje y con el oficio se va generando la vocación.

—¿Cómo debe enfrentarse un abogado a la ambición de un Ejecutivo prepotente y de una Administración que todo lo regula y que exige normas, reglamentos, instrucciones y licencias para todo?

El abogado tienen que tener claro que ahora, en el siglo XXI, los bufetes tienen más asuntos frente a la Administración que frente a la propia Justicia. En su

evolución profesional, el abogado cobra conciencia de esta nueva situación. De forma sigilosa, la Administración invade y regula todo. Normalmente queriendo, aunque incluso yo diría que a veces sin querer. Todo está lleno de organismos reguladores y supervisores. Para cualquier tipo de actividad, los profesionales se ven obligados a solicitar a la Administración un ingente caudal de permisos, licencias y autorizaciones. De ahí que haya nuevos frentes de actuación para los abogados.

—¿Esto supone que la abogacía está abocada a una gran especialización?

La especialización se impone. Pero nunca hay que marginar los principios generales del Derecho. Muchos asuntos de alta especialización se resuelven aplicando a este conocimiento especializado grandes principios generales del Derecho.

—¿Son importantes los consejos que aporta el abogado senior a los profesionales recientemente egresados de la Universidad?

Yo definiendo el papel fundamental que cobra el abogado senior en el aprendizaje de los más jóvenes. Los abogados que tienen jóvenes colaboradores en sus bufetes están obligados a contribuir a su formación. No hay que olvidar que un abogado se forma en un despacho. ●

«La Administración invade y regula todo. Para cualquier actividad, los profesionales se ven obligados a solicitar un ingente caudal de permisos y licencias»