



**RESUM I CONCLUSIONS DEL WEBINAR INMEDIACIÓ 2025:
LA LLEI ORGÀNICA 1/2025 POT PROMOURE CANVIS ENVERS UNA SOCIETAT MÉS
COMPROMESA AMB LA CULTURA DE L'ACORD?**

Programa InMediació 2025

Organitza: Consell de l'Advocacia Catalana amb el suport del Centre de Mediació de Catalunya, del Departament de Justícia i Qualitat Democràtica.

Quins aspectes i quins processos pot canviar la nova Llei?
Pot afavorir un canvi cultural en la gestió de les nostres discrepàncies i en la forma de relacionar-nos professionalment?

Gravació íntegra del webinar:

<https://www.formacioadvocaciacatalana.cat/mod/page/view.php?id=5083>

El propi títol del Webinar estava formulat en clau de pregunta i les persones que van intervenir van anar donant resposta a aquesta pregunta des del seu punt de vista personal i professional, tenint en compte també, les experiències pràctiques que s'han anat generant durant aquests quasi tres mesos de vigència de la nova Llei i el seu impacte en la ciutadania.

La Jornada va tenir dues parts diferenciades. En la primera part es va dur a terme un col·loqui en el que destacats responsables i experts del món jurídic i professional van aportar interessants reflexions a partir de les preguntes que els hi formulava la coneguda periodista de "El Nacional" Mayte Piulachs. Aquestes preguntes, oportunament formulades, van permetre compartir reflexions i comentaris sobre els possibles canvis produïts arran de la nova Llei 1/2025, sobre tot a nivell social i com pot impactar la cultura dels ADR en la ciutadania i en les nostres relacions interpersonals i professionals. La segona part del Webinar també va tenir un interès molt destacat, al analitzar amb dues reconegudes professionals del món de la justícia i del món de l'advocacia respectivament, els canvis deguts a la nova Llei i la incidència que tenen aquests canvis tan transcendents en els professionals del Dret i de la Judicatura i també, evidentment, en la ciutadania en general.

1. Entrevista "multiparts" a càrrec de Mayte Piulachs, periodista de "El Nacional".

Leitmotiv de la Taula: **"Pot contribuir a canviar algun aspecte cultural i social la nova Llei?"**

Persones entrevistades

- Il·lm. Sr. Joan Martínez Garcia, President del Consell de l'Advocacia Catalana i degà del Col·legi d'Advocats de Granollers **(JM)**



- Il·lma. Sra. Marta Martínez i Gellida, Presidenta de la Comissió de mediació i ADR del Consell de l'Advocacia Catalana i degana del Col·legi d'Advocats i Advocades de Tortosa **(MM)**
- Sra. Imma Barral Viñals, directora general de Dret, Entitats Jurídiques i Mediació del Departament de Justícia i Qualitat Democràtica de la Generalitat de Catalunya **(IB)**
- Il·lm. Sr. Carles García Roqueta, secretari de la Junta de Govern i responsable de Mediació i ADR de l'ICAB **(CG)**

Entre les diverses i molt interessant reflexions aportades es podrien destacar les següents:

Davant d'un client que ve enfadat per tenir que aplicar el requisit de procedibilitat, que podem dir-li?

JM: li podem fer tres preguntes al client:

Quan t'agradaria que dures el procediment?

Quan t'agradaria que et costés?

Qui vols que sigui el gestor del teu cas, qui vols que gestioni el teu problema? tu o algú que no coneixes?

Quan el propi client participa en la decisió segur que està molt més satisfet, ja que pot participar en la gestió del seu propi conflicte que coneix millor que ningú.

Hem canviat un paradigma, siguem positius caminem endavant

Pagarà més un client degut a la nova Llei?

MM: Tindrem Mòduls, la Generalitat Catalana ha estat apostant per fer realitat la pràctica dels ADR o MASC, ho hem estat treballant amb el conseller i amb pròpia Imma Barral.

En absolut optar per un MASC fa mes car el procediment i a més, des del primer moment, evita més costos emocionals.

Les parts amb el gestor del conflicte que és l'advocat/ada trien el MASC més adequat per a cada cas.

L'advocacia està preparada però s'ha de formar més amb eines de negociació directa. L'advocat es pot guanyar la vida negociant sense arribar necessàriament a plet.

Al client li preocupa molt el cost emocional sobre tot en casos de família, en successions... també entre empresaris.

Intentar posar en pràctica un mitjà de resolució de conflicte i arribar a un acord un acord en absolut ha de ser més car, més aviat al contrari.

Com triar el MASC adequat per a cada circumstància.

IB: Triar el MASC adequat per a cada circumstància és una de les voluntats de la Llei, però tots els MASC juguen una mica el seu paper. En mediació tenim una pràctica més



desenvolupada que en d'altres àmbits. Des de la Generalitat hem apostat obertament pels MASC en els que intervé una tercera persona ja que ofereix més garanties, sobre tot garanties addicionals per tractar d'aconseguir un acord. Encara és agosarat dir quin és el MASC que servirà per a cada cas o funcionarà més i millor.

La mediació sempre serà un mica el referent degut a l'experiència i desenvolupament més consolidat des fa més d 25 anys.

La voluntat de la Llei no és posar una barrera a l'accés a la jurisdicció, ni allargar els processos sinó donar una oportunitat a l'acord i només si això no funciona anem a la jurisdicció. L'objectiu es potenciar la cultura de l'acord.

Quins canvis necessita l'advocacia

CG. Imposar no vol dir que no hi hagi una cultura de negociació o de mediació però posa en evidència que encara no està prou arrelada en la nostra pròpia cultura el fet de poder negociar o mediar o conciliar sota una altre perspectiva.

A nivell estatal tenim formes de negociar molt diferents. Les habilitats i les eines no són totes les mateixes. Per exemple a Catalunya si es fa una petita broma en el procés de mediació pot servir per desencallar un moment de crispació i és ben entesa en altres CCAA pots ser no s'entendrà tant bé.

Els professionals dels diferents ADR són artesans de la matèria en la que estan treballant. Cal una transformació en la formació inicial, cal una formació tècnica i pràctica. Formar i informar. Cal un canvi cultural dins de la professió.

És necessari poder disposar de més i millors incentius normatius.

S'han de produir canvis en la formació inicial.

També cal assolir que renunciar no significa perdre. Arribar a acords no vol dir renunciar a res. No perds el control sinó que fas un acompanyament directe per aconseguir la satisfacció del teu client. Acompanyar al client que vegi que això permet fer un vestit a mida per a cada client.

L'advocacia que decideix mediar o conciliar no es una advocacia menys preparada sinó tot el contrari. L'advocacia que decideix mediar o conciliar és una advocacia d'actualitat. Cal visualitzar i potenciar els casos d'èxit, que n'hi ha molts.

IB des de la Generalitat estem constituint un grup de treball amb les Universitats per fer una reforma, sobre tot en el grau de Dret. Necessitem un marc normatiu per assolir una entrada en vigor de la Llei. Hem de veure com introduir en la formació aquesta cultura de l'acord. Estem impulsant un Avantprojecte de Llei per pensar quin Estatut necessita el professional. La única manera de fer de l'acord una realitat és tenir professionals ben formats.

JM la Llei ens converteix com advocats en el CEO's del conflicte, l'advocat modern va en aquest camí. A partir del conflicte que ens plantegen, cal decidir quin és el millor escenari



per a cada client. Som els CEO's del conflicte hem guanyat un paper rellevant en el conflicte.

La Llei per si sola no aconseguirà assolir els seus objectius, ho aconseguiran els mitjans que posem per tal que la Llei sigui efectiva i en aquest sentit s'han fet passos amb la Conselleria, s'han adoptat mesures i mitjans de tipus econòmic per tenir en compte al mediador al conciliador i també a la persona lletrada. A Catalunya som la primera Comunitat que ha solucionat el problema de cara al torn d'ofici.

S'ha d'aconseguir que a l'advocat li surti més rentable arribar a un acord que entrar en un plet.

La Llei no ha de suposar un simple tràmit sinó que ha de ser una realitat.

Aquestes eines com la mediació m'han ajudat a ser millor persona millor professional perquè son eines aplicables a qualsevol àmbit (en família, en empresa, a l'àmbit mercantil, etc..) Per promoure la cultura de la Pau "hem d'agafar el Toro per les banyes" per tirar endavant, perquè la nova Llei no es quedi en un simple tràmit sinó que sigui una realitat. Aquesta Llei ens canviarà. La L O 1/2025 és la gran oportunitat educadora i didàctica per tal que la nostra societat evolucioni cap a una cultura de l'acord.

MM personalment plantejo ADR's des de fa molt de temps, no perquè m'hagi obligat una llei a fer-ho. La Llei està bé però cal millorar-la.

Alguns companys diuen que no serà efectiva la nova llei perquè recorden que als anys 80 la conciliació prèvia no va funcionar, però ara Europa i el món pensen d'una altra manera.

Deixem de ser només advocats processalistes per anar sempre cap al plet. La Llei ens diu surt fora del despatx. Surt del despatx per anar a buscar a la gent per a solucionar el conflicte. L'advocat ha de sortir fora del despatx.

És important diferenciar entre conflicte subjectiu i objectiu.

L'advocacia té que aprendre molt en negociació directa. L'advocacia té que oferir una activitat més ampla, no només intervenir quan el client ja té el conflicte sinó abans, assessorar-lo des de la mateixa redacció del contracte. Tinc que assessorar-lo des del primer moment.

M'agradaria tenir tota la informació sobre tots els elements del conflicte per ajudar a millor la situació del client. Si estic des del principi de la relació contractual actuaré millor en una negociació. L'empresari disposarà de més diners per a resoldre el seu conflicte si això li costa menys temps emocional, perquè el conflicte li resta temps. Té que dedicar tota la seva capacitat a la seva activitat empresarial per a fer funcionar bé el seu negoci.



IB l'advocacia s'ha de reinventar i l'Administració pública també s'ha de reinventar. Inicialment el Centre de Mediació únicament atenia determinades problemàtiques vinculades a les ruptures.

Ara podem dir: la Llei demana això i nosaltres apostem per això. Continuarem fent plans pilot de mediació intrajudicial, però la nostra tasca es dirigirà especialment a partir d'ara a la fase anterior a l'inici de la via judicial.

Construirem una nova forma de Servei. El conseller ha fet una aposta important per l'aplicació de la nova Llei Orgànica.

Les diverses interpretacions restrictives poden produir inseguretats jurídiques?

CG sinó treballam amb coherència els mateixos jutges no ho veuran clar .. ens calen criteris únics que siguin clars per a tothom

Encara estem a 18 mesos vista per tenir uns criteris clars unificats.

Els MASC pertanyen a la ciutadania. Qui es mereix un bon MASC es la ciutadania. Els MASC pertanyen als ciutadans que som tots, professionals i no professionals.

El que hem de valorar és poder treballar des del sentit comú i la proporcionalitat.

Els MASC ens ofereixen una via més ràpida més àgil, més econòmica i construïda a través del diàleg. Necessitem temps, formació, coordinació i criteris clars, en 18 mesos segurament tot estarà molt més clar.

Estic d'acord en entendre l'advocacia com a CEO davant del conflicte i dels MASC. Sense l'advocacia serà impossible poder treballar-ho. Si l'advocacia no s'ho creu, no aconseguirem que el que estableix la Llei sigui una realitat ... hem de passar a l'acció. No tot ha de ser mediable o conciliable, però tot es tractable i es pot tractar a través dels diferents mitjans

JM estem demanant a aquesta Llei el que no demanem a d'altres lleis. La falta de criteris homogenis ha passat en d'altres lleis, són les Audiències Provincials les que assentaran criteris.

La mediació en família és especialment important en temes de família perquè es tracten molts temes subjectius, que són predominants i que afecten emocionalment a les persones.

IB Un pas important és el relatiu als criteris d'unificació dels Jutges. La Llei podria haver explicat més coses, però és la que és. L'Audiència provincial acabarà dictant doctrina encara que tinguem un període d'incertesa.

Ja és important que els Jutges hagin decidit emetre uns criteris unificadors.

Hem de pensar al llegir-la a qui va dirigida, va dirigida als Jutges

És una Llei processal que parla al jutge, però la realitat dels MASC és anterior a tot això.

No tot es pot mediar, hi ha mediacions que no acaben amb acords o que acaben amb acords parcials, encara que qualsevol mediació o conciliació començada ja es un èxit, al menys s'han posat d'acord en intentar-ho.

IB Menciona a Pascual Ortuño, com autoritat en la matèria que parla de litigació impròpia, traïem del jutjat la litigació impròpia. La llei parla de resolució amigable dels conflictes (amistosa) que els jutges es pronuncieu sobre llacunes legals.... Tenim una advocacia suficientment formada y té les habilitats necessàries per a distingir entre litigació pròpia i impròpia.

JM recorda també una frase de Pasqual Ortuño: L'administració de Justícia té segrestada a la Justícia

MM abans que passin els 18 mesos per establir els criteris dona un consell:

Si teniu solament la intenció de complir el requisit de procedibilitat per anar a la via judicial fracassareu i no us estimaran la demanda. Ara bé, si utilitzeu els ADR o MASC o feu una negociació directa i s'utilitzen aquests mitjans apropiadament tindreu tanta qualitat de prova que s'acreditarà el requisit de procedibilitat que no es desestimarà. La llei està feta pels jutges, perquè desconfia de que l'advocacia ho sabrà fer bé. Però des de l'advocacia coneixem bé la llei i la podem arribar a complir i aplicar.

Mayte Piulachs demana un Titular a cada ponent sobre si la LO 1/2025 pot contribuir a canviar algun aspecte cultural i social:

JM Ens educarà a tots i ens canviarà a tots.

IB El Departament de Justícia aposta per la LO 1/2025 i el seu compliment en els termes de buscar la cultura de l'acord, és un punt de partida.

MM És el moment en que l'advocacia dona el salt a la qualitat.

CG Aquesta llei provoca i encarrega que l'advocacia assumeixi el lideratge envers una societat més compromesa amb la cultura de l'acord

2. Taula Rodona per reflexionar sobre els canvis en la praxis judicial i jurídica que poden produir-se a conseqüència de la nova llei i com poden impactar aquests canvis en la ciutadania

Participants

- Il·lma. Sra. Raquel Alastruey, magistrada de l'Audiència Provincial de Barcelona (RA)
- Il·lma. Sra. Anna Llauredó, membre de Junta i responsable del SOM del Col·legi de l'Advocacia de Lleida (AL)



- Modera: Il·lma. Sra. Anna Suárez, advocada i mediatadora, responsable de mediació i ADR del Col·legi d'Advocats i Advocades de Tortosa i membre de la Comissió de Mediació i ADR del Consell de l'Advocacia Catalana (AS)

AS: La nova Llei pot ser una palanca de canvi?

RA Jo crec que aquesta Llei és tan revulsiva com la LEC de l'any 2000. Introdueix els MASC no només com un requisit de procedibilitat, com un element per fer justícia.

El Jutge pot derivar a un MASC en qualsevol moment en que consideri que es requereix una solució més elaborada. Es un canvi brutal i pot haver advocats que ho refusin. És molt positiu que introdueixi aquesta obligatorietat. El canvi que introdueix es bàsic i fonamental, tenim molts plets als Jutjats que mai haguessin tingut que entrar.

AL És una eina de transformació però no és una garantia. Necessita un motor i aquest motor pel canvi és l'advocacia. Podem tenir la Llei però si comencem a fer trampes no servirà. La Llei porta un missatge de fons per a l'advocacia.

Es la primera Llei que sento que m'interpel·la i que els advocats som els primers que hauríem d'escoltar al client per tal d'analitzar si és un tema més objectiu o subjectiu. Com advocats hem de fer un primer anàlisi i després dirigir-lo al MASC més adequat. L'advocacia està en el punt de mira d'aquesta Llei i ho hem de prendre com una oportunitat. Som el primer filtre, som els gestors del conflicte. Què espera un client de nosaltres? Que els ajudem a gestionar de forma eficient el tema que els preocupa. Si gestionem el conflicte de forma ràpida i satisfactòria, no solament ajuda a un menor cost econòmic, sinó també sobretot emocional i el client ho agrairà i també l'advocacia.

RA. Totalment d'acord. m'agradaria que els advocats es llegissin l'exposició de motius, parla del Codi deontològic de l'advocacia. Es una Llei que interpel·la als advocats. Deixar la jurisdicció com a darrer recurs dependrà dels advocats.

Quan vaig començar a ser Jutge a l'any 1991, no es parlava de la mediació. Els catalans anem una mica per davant en això. No podem exigir ni manipular perquè algú en signi un paper. Si a mi m'arriba una persona i li pregunto perquè no va negociar... i el client diu a mi ningú em va dir... de qui és la responsabilitat d'informar?

Els advocats han de ser conscients de que la seva tasca no es litigar sinó que es arribar a acords i anar a la resolució judicial només en última instancia.

AL aquesta porta prèvia al Jutjat només la pot obrir l'advocacia. El client vol una solució ràpida, quan passa molt de temps i no hi ha una resolució judicial arriben a qüestionar



si estàs fent bé la teva feina, però el temps en que està esperant una resposta, cal esperar i tu com lletrat no li pots donar res.

Nosaltres som els directors i protagonistes juntament amb els nostres clients, podem fluir amb les nostres capacitats, tenim uns reptes davant d'aquesta Llei. El poc coneixement que te la ciutadania i també l'advocacia, hem de conèixer els MASC que ens obre la Llei, són reptes que com advocacia hem d'assumir i liderar.

Estem davant de reptes normatius i de diferents criteris, però ens anirem formant i l'advocacia ha de canviar la seva cultura, no hem d'espera que el nostre client tingui una sentència sinó que tingui una resolució el més aviat possible.

AS Quins reptes necessitem afrontar perquè la previsió no quedi buida

RA: Els tribunals estarem molt pendents de que efectivament es compleixi el requisit de procedibilitat. Ja estem parlant a l'AP per veure com unificar criteris. No anem a posar pals a la roda sinó que s'està complint el que demana la Llei. Tenim feina quan comenci a resoldre's en apel·lació o quan comencem a establir criteris. No hi haurà problema si intervé un tercer en aquell moment ja ens marca una data d'inici, que dona certa garantia. En una negociació directa això no es hi és. Un intent de negociació entre parts o entre lletrats, s'ha d'acreditar que s'ha intentat.

AS formula la pregunta d'un company que va intentar una negociació als 28 dies van acceptar i finalment no ha estat possible, el company no va voler signar el document segons s'havia intentat.

RA recomana que en la nota es faci constar quelcom similar a : si en 5 dies no m'has contestat entenc que no tens interès

AL serà fàcil acreditar-ho quan tinguem un tercer neutral que ho documentarà i farà la declaració responsable. Però també ho hem de poder acreditar en una negociació quan nosaltres hem de fer l'evidència de la negociació. Si en els dies que s'estableixi no avancem en aquesta negociació. Deixar 'ho ben clar que en 5 dies si no diu res s'entén que no hi té interès . Establir en quina data es va iniciar la negociació, fer una redacció argumentada. No podem tenir oberta la negociació a expeses de que no contesti. Entra en joc el tema deontològic, si en el correu ja es posa referencia a la Lo 1/2025, que amb aquest mail es pugui acreditar que es donen per fetes les negociacions en els dies que dones per tal que l'altre part contesti. Entenc que ens ha de servir

AS: com veuríeu fer una acte inicial de la negociació, similar a l'acte inicial de la mediació?



AL Quan més ho tinguem documentat com advocats millor. No oblidem el nostre rol quan siguem part demandada. La Llei estableix una negociació real i que entre les parts es facin diferents propostes.

RA Si comences a formalitzar-lo massa pot semblar una amenaça. Esta bé fer un document en el que es digui si en tants dies no es contesta s'entén que no hi ha interès en el MASC. No tens que explicar els termes en els que vas negociar sinó deixar palès que es va negociar.

AL La confusió que s'ha creat en la Llei en el tema costes. En el primer moment no cal revelar les propostes concretes, sinó únicament que s'ha intentat mediar o negociar i només al final quan ja hi ha una sentència es pot revelar el contingut pel tema de costes. Cal diferenciar entre el primer moment d'admissió o no de la demanda i el moment final de costes després de la sentència.

AS planteja el tema de la confidencialitat

AL No es podrà aportar un document que ha aparegut dins de la mediació, però si el document és de la teva part si que el pots aportar en tot moment. El document és teu. Tu pots aportar un document al tercer neutral, especialment en conciliació, per que pugui fer propostes però no el vols facilitar a l'altre part, per tant no el coneixerà l'altre part. Poden estar assessorant tots dos advocats, mentre les parts negocien o medien, però paral·lelament entre companys advocats podem també negociar mentre tant.

RA comenta l'art. 245.5 de la LEC sobre matèria de costes. La part el que diu al Jutge és: tregui'm les costes perquè ja li vaig oferir una solució similar. Ja li vaig oferir això per exemple una Oferta Vinculant... es va litigar essent necessari... o no era necessari?. Només tens que posar de manifest la darrera oferta. El legislador vol facilitar la negociació per evitar els litigis no per "marejar la perdiu"

RA creu que serà la pròpia part que en una mediació serà la part que manifestarà que va oferir una quantitat semblant a la que finalment ha sortit a la sentència. No veig problema en aquest art. 245-5 és una forma de dir.. que vostè està abusant dels tribunals

AS Com documentem aquestes propostes?

AL La pròpia Llei admet aixecar la confidencialitat d'aquesta darrera proposta que va quedar sobre la taula, quina és la ultima proposta sobre la taula. Entenc que lo únic que s'ha de documentar és la última proposta.

RA de cada sessió has d'aixecar una petita acta, això quedarà entremig. Les pròpies parts poden aixecar la confidencialitat respecte a les actes intermitges.



AS. La llei ha aportat un ampli ventall de MASC, ens permet escollir, quin és el millor mètode per a cada conflicte?

AL aquesta es una funció que la Llei delega a l'advocacia, considero que es una Llei adreçada a l'Advocació. Analitzeu el conflicte sigueu creatius amb els MASC que us estem donant. El primer que cal fer és analitzar el conflicte i els sentiments i les emocions que es donen en la situació. L'advocacia ha d'assumir la tasca d'analitzar el cas i no ha de deixar que surti del ventall de competències de l'advocacia. El paper de l'advocacia és fonamental a l'hora de triar el MASC.

RA l'advocat és el que té l'obligació d'identificar el moment emocional en que està el client. L'advocat ha de identificar si es impulsu o reflexiu si es capaç de gestionar la situació de forma reflexiva o no. Pot ser l'advocat ha de recomanar dues sessions amb un psicòleg. Les emocions disparades impedeixen entrar a raonar. L'advocat ha de mirar també d'extraure del seu client com és la part contraria, ja que això ajudarà també a determinar la dinàmica a seguir. Els MASC's ens donen la capacitat de saltar d'un a l'altre son mitjans flexibles.

AL Com advocacia en el moment en que tries el MASC també ens hem d'involucrar en el MASC que sigui. L'haurem d'acompanyar. Assistir-lo legalment i assessorar-lo. Els acords que s'adoptin han de ser acords legals i hem de saber amb quin MASC es sentirà més còmode el nostre client i li pot proporcionar un millor resultat.

AS penseu que si l'advocacia es forma o desenvolupa les habilitats toves, pot suposar un valor afegit?

AL respecte a la IA, l'acompanyament emocional i la capacitat d'acompanyament i contenció només ho pot fer l'advocació la IA no li facilitarà això. En un món tecnificat el factor humà serà el factor diferencial

RA els advocats són els metges dels pacients quan tenen un conflicte sobre la seva vida, han de saber entendre al seu client, la vida és molt més que les normes jurídiques. Als alumnes de la Pompeu els ajudava a identificar les emocions i a veure la incidència que les emocions tenen en el conflicte.

AL implementar-ho en les Universitats es un tema pendent. A les Escoles formen als alumnes sobre la mediació per gestionar els conflictes de forma pacífiques però arribem a la Universitat i ni se'n parla. Cal aprendre no només a litigar sinó sobre tot a gestionar.

Preguntes dels participants

RA l'important és com formules les preguntes

AL la pròpia Llei diu que la negociació es tanca en 30 dies. El termini per contestar és un mes, basant-nos en els articles de la Llei. Quan intervé el tercer neutral són 15 dies.



AL en alguns col·legis s'estan creant unes plataformes que poden facilitar l'intent de negociació.

RA L'inici d'un MASC interromp el termini de la prescripció

AL l'activitat negociadora en general estableix una interrupció de la prescripció de 30 dies.

AL com a mediadora fer tenir un acte amb les propostes i tenir-la per si en algun moment se'ns demana si va ser la última proposta

RA segons la Llei catalana es normal fer varies sessions i diu que de cada sessió s'aixecarà acte. En una mediació comercial normalment es fa una sola sessió en un dia complert, ja que venen persones de diferents llocs i en aquest cas no es fan actes intermitges. Aquí, com a mediadors si que hauríem de documentar el que s'ha fet en les diferents sessions

Conclusions i clausura del webinar, a càrrec de:

- Il·lma. Sra. Marta Martínez i Gellida, Presidenta de la Comissió de mediació i ADR del Consell de l'Advocacia Catalana
- Il·lm. Sr. Joan Martínez, president del Consell de l'Advocacia Catalana

MM Conclusions des d' "Eurovisión"

La LO 1/2025 provoca i encarrega el lideratge a l'advocacia en la construcció d'una societat compromesa amb la cultura de l'acord

Requisit de procedibilitat pot ser útil per evitar el plet

L'avocat/ada es el CEO del Conflicte

La tutela judicial efectiva no es donar compliment al requisit de procedibilitat, sinó que es intentar no arribar al plet

La LO 1/2025 cal adoptar-la per gestionar el conflicte de la millor forma possible

La Llei s'ha de millorar, però el temps ho dirà

La directora ja ha deixat clar que hi ha justícia gratuïta per el mòdul d'acompanyament de l'advocat a qualsevol l'ADR i després de que s'esculli obtindrà la remuneració del 75 % del procediment si hi ha acord si no hi ha acord s'abona el 100%

L'advocacia es l'estratega de la defensa

L'assessorament jurídic és bàsic i essencial per triar el MASC adequat i fer un seguiment del procés

És una Llei adreçada a l'advocacia i també a la judicatura

Tenim una oportunitat, de sentit comú

Evitem l'abús del procediment judicial

Formem-nos en negociar i donar compliment al que disposa la Llei

Hi ha dubtes en el contingut de la Llei, però poc a poc tot ho resoldrem



JM dona les gràcies a les persones entrevistades i a la periodista Mayte. Agraeix també a Raquel Alastruey, a Anna Llauredó i a Anna Suárez per les seves valuoses intervencions. Agraïments a la Comissió d'ADR, a l'equip del CICAC a l'Urko, l'Anna Valera i a Anna Vall com coordinadora del Programa InMediació

La procedibilitat va més enllà de la pròpia Llei, ens implica a tots i també a la pròpia ciutadania. Tots hem de remar en el mateix sentit i amb la mateixa força. El president ens anima a tots a continuar remant El requisit de procedibilitat es un èxit i una aposta de futur. Com deia l'Anna Suárez, de ben segur, ens tornarem a veure en una altra sessió, moltes gràcies a tots i a totes!