

En los últimos años, una parte del sector jurídico ha visto cómo la abogacía se va transformando en un modelo cada vez más industrializado: procedimientos estandarizados, litigios que avanzan por inercia y dinámicas en las que acudir al juzgado parece convertirse en la opción por defecto. Esta tendencia tiene un impacto real en la ciudadanía, que en ocasiones termina inmersa en procesos largos, costosos y emocionalmente desgastantes que podrían haberse resuelto de forma más ágil y eficiente fuera de los tribunales.

Para entender mejor qué está ocurriendo y por qué determinadas controversias se judicializan cuando no sería necesario, hablamos con Elisa Espada (E.E.) y Francisco Javier Tornos (J.T.), abogados y dos de los fundadores en Ius Gentium Abogados, un despacho que ha hecho bandera de un enfoque más cuidadoso y artesanal en la resolución de conflictos.

¿Por qué en España se llega tanto a juicio y qué factores explican que, en muchos casos, no se explore primero la vía extrajudicial?

E.E.- En España, tradicionalmente, se ha hecho escaso uso de las vías negociadoras. Popularmente se ha asociado “defenderse” con “ir a juicio”, e incluso se ha alentado desde los medios de comunicación, hablando de demandas o querellas como sinónimo de ataque disuasorio o de golpe al rival, cuando el proceso judicial debería ser la última heramienta, no la primera.

Y ¿por qué no se explora más la vía extrajudicial? Porque sigue siendo una gran desconocida para el ciudadano medio que suele confundir un acuerdo con una derrota. Muchos no saben que un pleito conllevará iguales o superiores cesiones, y que pueden resolver sus asuntos con acuerdos sólidos, homologables y plenamente seguros sin tener que iniciar un costoso pleito. Y lo que es más importante: no saben que muchas veces es la opción más inteligente desde el punto de vista económico y emocional. De hecho, la Ley 1/2025 avanza hacia este sendero: resolver conflictos de forma amistosa. Y si todos los operadores apostáramos por hacerlo efectivo, solo subsistirán los pleitos en los que exista un verdadero interés legítimo del ciudadano.

Por el contrario, litigar es el camino conocido y accesible e, incluso, rentable para quienes buscan el negocio de las costas.

Sí, porque parece que las costas de los abogados primen por encima de resolver el problema del cliente...



“Un abogado debe ser estratégico, no reactivo”

Elisa Espada y Francisco Javier Tornos
Socios y abogados en Ius Gentium Abogados

Analizamos por qué muchos conflictos se judicializan innecesariamente y cómo la vía extrajudicial ofrece soluciones más ágiles, eficientes y emocionalmente sostenibles para los ciudadanos

J.T.- Efectivamente, y esta percepción no nace de la nada. En los últimos años hemos visto surgir modelos de despachos de

abogados muy orientados al litigio masivo, un nuevo modelo de negocio que fabrica pleitos para ser rentable.

No es ni mejor ni peor, pero es diferente a nuestro concepto de la abogacía, que la concebimos como una profesión al servicio del cliente.

Hay asuntos en los que la probabilidad real de éxito no justifica dos o tres años de procedimiento judicial —ni los medios personales y económicos públicos que precisa—; y hay otros en los que, aun ganando, el cliente sale exhausto y sus relaciones familiares o empresariales quedan irreversiblemente dañadas.

E.E.- Nosotros tenemos claro que un abogado debe ser estratégico, no reactivo. No se trata de “pelear por pelear”, sino de obtener el mejor resultado posible para el cliente, y para eso hay que ahondar en sus necesidades. A veces esto significa negociar, y otras, litigar. Y como siempre cuidamos cada detalle, nos apoyamos en la IA (como Legora o vlex) para poder definir mejor qué estrategia debemos seguir

en cada caso. No se trata de que nos haga el trabajo, sino de que nos ayude a hacerlo mejor.

Hablemos de esta perspectiva práctica y emocional, ¿qué ventajas tiene para un ciudadano resolver un conflicto por la vía extrajudicial en lugar de embarcarse en un proceso judicial de larga duración?

E.E.- La vía extrajudicial ofrece tres ventajas clave para cualquier ciudadano que afronta un conflicto: tiempo, certidumbre y bienestar emocional.

En primer lugar, permite resolver en semanas lo que un proceso judicial puede alargar durante años. Además, aporta mayor certidumbre, porque es el propio cliente quien decide el alcance del acuerdo en lugar de dejar el resultado en manos de un juez. Y, sobre todo, reduce la carga emocional: evita tensiones, declaraciones, confrontaciones y la incertidumbre de no saber qué ocurrirá. No siempre será posible, pero creemos firmemente que siempre merece la pena intentarlo.

“¿Por qué no se explora más la vía extrajudicial? Porque sigue siendo una gran desconocida para el ciudadano medio que suele confundir un acuerdo con una derrota”

Uno de los temas que muchas veces llegan al ámbito judicial y que no deberían son las sucesiones, otro de los ámbitos en los que estáis especializados. ¿Cuáles son los errores frecuentes?

J.T.- El principal error es confundir la voluntad del fallecido con la propia, generándose expectativas desprovistas de base legal. Y esta idea tan simple hace que muchas familias suelen iniciar conversaciones sobre una herencia con tensión, desconfianza o bloqueo emocional, haciendo que cualquier matiz se convierta en un problema.

Otro error es judicializar precipitadamente la sucesión, porque ello es costoso. Antes de una demanda en esta materia hay que pararse a pensar si es razonable “repartir tu herencia” con procuradores, abogados... También es frecuente que los herederos no conozcan bien las implicaciones patrimoniales o fiscales de sus decisiones, lo que genera conflictos evitables.

Para quienes ahora mismo están iniciando un proceso de sucesión o prevén dificultades familiares, ¿qué recomendaríais?

E.E.- Nosotros realizaríamos tres recomendaciones claras:

- Hablar antes de que estalle el conflicto: Una temprana conversación estructurada, con un profesional que ordene la información y gestione expectativas, puede evitar años de enfrentamientos judiciales.
- Pedir asesoramiento especializado desde el minuto uno: La sucesión no es solo un reparto: es fiscalidad, derecho civil, planificación patrimonial y, en muchos casos, negociación.
- Pensar en soluciones, no en posiciones: Cuando las familias entienden que el objetivo no es “ganar” sino “cerrar bien”, todos son vencedores.

Nuestro consejo es sencillo: no esperen a que un desacuerdo se convierta en una batalla campal. Trabajar la sucesión con orden, claridad y acompañamiento experto es la mejor forma de proteger el patrimonio... y a la familia.