

Amb més de trenta anys d'exercici i amb un sòlid despatx al darrere, Juan Ignacio Brugueras Berenguer, de Barcelona, té una experiència que li permet mirar-se l'advocacia des d'una perspectiva privilegiada. Fer una ullada al passat significa descobrir, tanmateix, que va entrar en el món del dret d'una forma poc habitual: **"La veritat és que vaig estudiar la carrera com a complementària, perquè al mateix temps feia econòmiques. La meua vocació en aquells moments era bancària, però les coses van canviar de rumb."** Treballant al Servei d'Estudis del Banco Urquijo va aparèixer l'oportunitat de fer una estada en un dels millors bufets de la ciutat, el de Bertran i Musito: **"Vaig pensar que valia la pena, ja que havia estudiat dret, de conèixer un despatx des de dins. L'estada establerta era d'un any, al segon em van demanar que em quedés i al tercer em van oferir fer-me soci del despatx. A partir d'aquí la meua vida professional va fer un tomb."** Fins a aquell moment no havia pensat seriosament en exercir com a advocat, i ara se li obrien les portes d'aquest món: **"Si hagués sabut que em dedicaria a l'advocacia hagués aprofundit molt més en els estudis, però de totes maneres estic en desacord amb aquells que creuen que saber dret és saber-se les lleis de memòria i res més."** I afegeix: **"Per a mi, el més important és tenir sentit comú i també sentit pràctic, perquè els clients el que volen són solucions i no pas teories jurídiques, necessiten que els resolguis el problema de la forma més ràpida i econòmica possible."** D'altra banda, des del seu pas per la universitat la legislació ha canviat molt: **"El 80 per cent del que vaig estudiar a la carrera ha sofert modificacions importants, per això del que es tracta és de ser conscient que mai pots deixar d'estudiar, que has d'estar al dia, i això ja és la realitat mateixa qui t'ho ensenya."**

La carrera professional del nostre personatge continua al mateix bufet fins que a finals dels vuitanta, desapareix com a tal i s'escindeix en dos: **"Va ser un pas provocat per les circumstàncies, per criteris diferents a l'hora de plantejar-se la professió."** I és que ell creu en una advocacia basada en una tasca artesana: **"En general, els grans despatxos són piràmides on hi ha molt pocs caps i creix una base formada per advocats molt joves que s'estan obrint camí. Jo, en canvi, tinc la teoria de la piràmide invertida: molts caps, molts socis i pocs ajudants, cada tema ha de tenir un soci amb experiència com a responsable."** Es tracta de dos sistemes diferents de treballar que en certa manera es poden complementar: **"Aquests grans bufets són una bona plataforma per a l'aprenentatge, per a la formació de joves en l'exercici del dret; per contra, nosaltres necessitem que la gent ja ens arribi preparada i amb un sòlid bagatge."** Sigui quin sigui el model escollit, el que és fonamental avui dia és l'especialització: **"Es necessiten experts en molts temes, perquè és impossible que una sola persona conegui bé totes les matèries. Hi ha una quantitat de legislació tan gran que fa que no es pugui estar al dia de tot. De tota manera, sembla que des de les altes instàncies s'està intentant corregir i moderar aquesta situació."**

Especialitzat en dret mercantil d'empresa, en Juan Ignacio no és amant d'arribar als tribunals: **"El nostre Departament de Contenció s'encarrega d'aquest procediment si és necessari, però jo prefereixo sempre arribar a un acord i estalviar al client el pas pel jutjat. És trist que en temes en què penses que estàs carregat de raó perdís, i en d'altres en què no ho veus tan clar, guanyis. I amb això no vull dir que consideri que els jutges s'equivoquen, sinó que són les lleis que a vegades estan fetes d'una forma que no ajuden gens que es faci justícia."** És per aquesta raó que li causa molt bona impressió el tribunal d'arbitratge, en el qual participa sovint: **"Sóc un dels advocats que més vegades deu haver nomenat el tribunal perquè vagi a dirimir procediments."** I explica: **"Es pot demanar un arbitratge en comptes d'anar per la via dels jutjats i en sis mesos un tema pot quedar solucionat. A mi m'agrada molt participar-hi, perquè penso que és aquí on es pot parlar de sentit comú, perquè pots prescindir de les lleis, i aleshores considero que se'ns permet fer justícia de debò."** Però no tots els casos arriben al tribunal arbitral: **"Només hi arriben aquells en què hi ha un contracte signat per les dues parts, en què s'han posat d'acord per seguir aquesta via el dia que tinguin algun problema. També es pot donar el cas que sense contracte previ les parts es posin d'acord per anar-hi."**

Els clients empresaris amb què habitualment té tractes el nostre lletrat tenen cada dia més clar que arribar a un acord els pot solucionar molts maldecaps, així com la necessitat d'assessorar-se prèviament: **"Cada vegada són més conscients que tu els ets sincer i els dius amb el que es poden trobar si segueixen per un camí o per un altre, tot i que ells sempre són els que tenen l'última paraula. Veuen que si volen associar-se amb algú, invertir en un determinat negoci o bé signar un contracte determinat, parlar amb l'advocat és clau per solucionar els conflictes futurs a temps."**

Directiu des de 1978 d'una entitat tan gran i important al nostre país com és el Futbol Club Barcelona, en l'actualitat n'és vicepresident i president de la Comissió Jurídica. Aquesta relació amb l'entitat, tanmateix, no creu que l'hagi beneficiat ni perjudicat en la seva tasca professional: **"He mantingut sempre la independència de la professió respecte del futbol i, pel fet de pertànyer la nostra clientela al món empresarial i al de les multinacionals la fan poc sensible davant el fenomen esportiu."**

També ha treballat en pro de l'advocacia i en l'actualitat és president de la Caixa d'Advocats Societat Cooperativa de Crèdit i fa uns anys va ser diputat de la Junta de Govern del Col·legi d'Advocats de Barcelona.

Sempre agraït als seus pares per l'educació i la formació que li van donar, Juan Ignacio Brugueras Berenguer s'enorgulleix de pensar que segurament els seus fills, els quals en aquests moments estan estudiant, ben aviat podran treballar al seu costat, i aprendre el dia a dia d'un professional, com ell ho va fer al costat de Ramon Ferran, de qui té un bon record.



**“El més important és
tenir sentit comú i també
sentit pràctic, perquè
els clients el que volen
són solucions i no pas
teories jurídiques”**

Juan Ignacio Brugueras - Barcelona (Barcelonès)