

Especialitzat en dret mercantil, però capdavanter d'un bufet multidisciplinari, en Carles Bueno Bartrina, de Barcelona, porta ja 25 anys en l'exercici de l'advocacia. Havent passat anteriorment pel món de l'empresa, coneix molt bé el tipus de client que arriba al seu despatx i té una perspectiva de la seva feina que l'ha ajudat a anar sempre endavant: **"Vaig començar pràcticament sol, després va entrar a treballar amb mi una companya, i hem anat incorporant sempre gent jove, i no sempre amb experiència."** Està convençut que se surt preparat de la universitat i que el que cal és no oblidar mai que en el món del dret la formació continuada és imprescindible: **"Muntar un equip no és gens senzill i, encara que evidentment m'interessa tenir persones ben formades al meu costat, també és cert que els vull preparats per al món laboral. No m'interessa aquell que ha fet molts màsters però que no ha posat mai els peus en el món real."** I afegeix: **"El dret és un món viu, cada dia surt una quantitat de lleis enorme, gairebé impossible de digerir, i per tant és important que no es deixi de banda l'aprenentatge. Nosaltres fins i tot primem perquè els advocats que treballen al despatx facin els cursos i postgraus que considerem necessaris."**

El dret no és tan complicat com pot semblar, segons el parer del nostre personatge, si un no oblidava de posar-hi tres coses fonamentals: **"Primer, una honestedat molt ferma; en segon lloc, uns bons coneixements tècnics i, en darrer lloc, molt de treball. I quan parlo de treballar molt, no em refereixo a anar estressat tot el dia, perquè s'hi pot anar i no estar-ho realment, sinó a dedicar-se al client amb eficàcia, tantes hores com siguin necessàries."** I encara afirma amb contundència: **"L'honestedat no és una virtut com molta gent es pensa, sinó una obligació."** I és que la persona que demana els serveis d'un professional es vol sentir ben atès: **"Un client necessita transparència, no pot pensar mai que l'estàs enganyant, és important donar-li tota la informació, que vegi un ordre en el teu plantejament de la feina. Intento proporcionar-li el que jo demanava quan estava a l'altre costat de la taula i em dedicava al món de l'empresa."** Tot això té molt a veure amb aconseguir que la gent sigui conscient que s'ha d'anar a l'advocat abans que els problemes apareguin: **"Suposo que tots els professionals estem d'acord que l'advocacia preventiva és més econòmica que la quirúrgica, i d'això la societat ja se'n comença a adonar. Cada vegada hi ha més empreses que et criden abans de signar un contracte, volen repassar-lo i assegurar-se que està d'acord amb la normativa europea. Fins i tot comença a ser comú que demanin consell a més d'un lletrat per quedar més convençuts que estan fent una operació ben feta."**

Relacionada amb aquesta prevenció podem parlar també de com és satisfactori resoldre un determinat conflicte sense haver d'arribar al contenciós: **"Considero que, en certa manera, un advocat que va a judici fracassa una mica, encara que en alguns assumptes és inevitable arribar-hi. Prefereixo sempre portar una gestió extrajudicial, que és la que a la llarga afavorirà més els interessos del client. Sempre dic als qui em vénen a veure amb moltes ganes d'arribar davant del jutge que per tenir penjades a la paret sentències favorables, però no executables, ja estan bé els quadres que hi ha."** I, a més, afirma:

"No és recomanable en cap cas iniciar una acció judicial, si l'execució posterior no pot aportar cap benefici a l'interessat." És en casos com aquest en què s'ha d'intentar que el client entengui quin pot ser el resultat de la sentència, i que no forçosament, per molt que li sembli que té la raó, guanyarà el cas: **"A cap advocat li agrada perdre un plet, i a vegades sabem que les proves que tenim segurament no seran suficients per decantar la balança a favor nostre. La justícia no és donar el 50 per cent a tothom: això es va acabar amb Salomó."** Tanmateix, després de perdre un cas, encara queda feina per fer: **"És important recordar que fins i tot després de la sentència els advocats podem intentar negociar, perquè hi ha d'haver l'execució de la sentència. Tu pots guanyar un plet de diners i que el meu advocat faci que jo em declari insolvent, això sí, sempre dins dels marges de la legalitat."**

Amb aquesta darrera afirmació hem desembocat en un altre tema prou interessant, el de l'ètica dins la professió: **"Algú que aconselli a un client de fer una cosa il·legal per a mi té una responsabilitat no únicament moral sinó jurídica i professional importantíssima."** Un despatx com el del nostre contertulià disposa d'un codi ètic vigent entre els propis lletrats i els clients: **"Tenim uns estatuts que marquen els drets i els deures de cada associat o assalariat del bufet. He parlat de l'honestedat com a cosa primordial, i afegeixo que no pot haver-hi honestedat sense ètica. Jo, per exemple, sempre dic i mantinc que no m'enfrontaré mai jurídicament a un amic, ni tampoc si tenim al despatx un interès contraposat no afavorirem un client en detriment d'un altre."**

L'exercici de la pràctica de l'advocacia dona saviesa i humanitat a qui segueix el seu camí, i d'això en Carles n'està convençut, però de totes maneres afirma: **"Penso que és trist que el món actual ens eviti de ser més humanistes en el sentit que ja no participem d'aquella famosa tertúlia d'advocats, arquitectes, metges, pintors, etc. que era un intercanvi cultural esplèndid."** No obstant això, la vocació es nota en cadascuna de les seves paraules i explica que entén la professió d'advocat **"com una de les més enriquidores i apassionants que hi ha."** Parlar del dret vol dir, en canvi, allunyar-se una mica d'aquesta espurna de passió: **"Sempre s'ha definit com el dictamen de la recta raó, però penso que és una recta raó amb el procediment de la vida."** La justícia és una balança, tal i com l'hem vista representada sempre simbòlicament, però la seva missió principal és, segons aquest barceloní **"donar a cadascú el que li pertany."** Pel que fa a una solució molt més global per a la societat, no dubta a respondre: **"Reduir el delictes passa sense cap mena de dubte per una millor cultura, i també haig de dir, pel que fa a una de les coses que s'ha de plantejar la justícia, que no estic d'acord amb les condemes exemplars."**

No té antecedents en el món de l'advocacia, però sí que segurament hi tindrà descendents, perquè els seus fills Òscar, Cristina i Carla ja saben que aquest també és el camí que volen seguir. De la seva època d'estudiant recorda amb afecte Fernández de Villavicencio, Solé Tura i Encarna Roca, i està agraït a tots aquells que l'han ajudat en la seva etapa professional. Estem segurs que junt amb els seu tarannà i els seus dots comunicatius, l'honestedat és la base fonamental del seu èxit.



“La justícia no és donar el 50 per cent a tothom: això es va acabar amb Salomó”

Carles Bueno - Barcelona (Barcelonès)