

Fa gairebé un quart de segle que en Josep Lluís Matalí exerceix d'advocat, una trajectòria que el capacita plenament per jutjar l'estat de la professió a les portes de l'any 2000: "El procés d'incorporació al col·lectiu de centenars i centenars de companys que ja fa anys que es produeix, provoca dos problemes. En primer lloc, la necessitat de regular l'accés a la professió com ja passa en altres països europeus des de fa temps. Sembla una mica agosarat que un advocat, tot just acabada la carrera, pugui encarregar-se de la defensa d'un perillós assassí. Cal assegurar-se, per tant, que tots els advocats que exerceixen disposen dels recursos necessaris per desenvolupar correctament aquesta feina. En segon lloc, és innegable que la massificació genera una competència molt elevada entre els advocats, cosa que posa en perill l'advocacia tradicional."

A quins perills es refereix el nostre convidat? "Actualment l'activitat està dividida en dos camps ben definits. D'una banda, els grans despatxos inaugurats a Barcelona per importants i poderoses firmes estrangeres, que ja han absorbit alguns sectors del mercat. D'altra banda, hi ha la invasió de gestors, administradors i altres que, tot i no haver estudiat la carrera de dret, també desenvolupen les funcions corresponents a l'advocat. Entre aquestes dues modalitats hi ha l'advocacia constituïda per aquells professionals generalistes amb una certa trajectòria, que fem tot el possible per dignificar l'ofici. Seria molt interessant realitzar un estudi que ens permetés conèixer a fons l'advocacia. Ningú no sap exactament quants advocats estan treballant al seu propi despatx, o quants treballadors per compte d'altri són advocats, o quants advocats treballen per a gestories."

Malgrat aquestes llacunes, en Josep Lluís considera que "cal defensar incansablement dos aspectes: el primer és la independència de l'advocat, és a dir, que el seu únic objectiu sigui defensar els interessos del client; el segon, el tracte personalitzat client-advocat." I afegeix que "la figura de l'advocat no pot ser coneguda pels escàndols i casos de corrupció que esquitxen els mitjans de comunicació, sinó pel seu treball diari i presència en la societat. L'advocacia del petit i mitjà despatx és fruit d'una filosofia tradicional, que s'ha de modernitzar sense perdre l'orgull de la professió. Cal que els representants de l'advocacia tradicional reivindicuem la nostra eficàcia, tal com fan les grans empreses, sense quedar-nos en un pedestal." Aquesta necessitat topa amb esculls, però: "A partir del moment en què el Col·legi, ja fa mesos, va aprovar el tan necessari Reglament de Publicitat, tots els integrants del gremi podien anunciar-se. No ha estat així per diverses raons, entre elles el fet que els despatxos petits no poden assumir els elevats costos que suposa una campanya publicitària, mentre que el bufet tradicional encara es nodreix en gran part del boca a orela."

Vist això, el retrat que el nostre protagonista ens fa de la professió al segle XXI és el següent: "Cada cop hi haurà més despatxos que tanquin portes, perquè la feina disminueix. En conseqüència,

molts de nosaltres ens hem vist obligats a evolucionar envers estructures més complexes, mitjançant empreses constituïdes per un mínim de set advocats que oferissin als clients la majoria de les àrees que el dret comprèn. En aquest bufet seria molt positiva l'existència d'un advocat generalista que indiqués als clients a quin dels seus companys s'han d'adreçar segons l'assumpte. Si tenim en compte que avui dia algunes firmes posen al servei del ciutadà un mínim de cent advocats, una estructura com la que jo proposo encara representa el tradicional advocat unipersonal."

Arribats a aquest punt, fem un salt enrere de 25 anys perquè en Josep Lluís ens resumeixi les experiències que han precedit aquest concepte gairebé artesanal de l'ofici: "Acabada la carrera, vaig fer la passantia al bufet de Joan i Baltasar Gassiot, uns mestres excel·lents. Immediatament després, vaig constituir el primer despatx, juntament amb alguns companys. En una època de poques llibertats per als catalans, ens vam vincular estretament a l'assessorament de les lluites veïnals per la democràcia. És clar que aquesta implicació va configurar el tipus de bufet i el tipus de clientela. En altres paraules, si treballes per a uns determinats clients no te'n vénen uns altres. Uns anys més tard, sense abandonar la lectura que jo feia de la meua professió, vaig començar a obrir-me a clients diferents. Actualment assessoro propietaris d'empreses, cosa que en aquella època considerava impensable." Assegura que aquesta "coherència ha caracteritzat el meu exercici i els despatxos que he potenciat al llarg de la meua vida."

El següent pas va ser l'Administració, "un pas que aconsello a tothom, perquè t'ensenya molt sobre el seu funcionament intern." Com és de suposar, aquesta experiència va íntimament lligada a la història del nostre país: "Èrem en plena transició, i qualsevol cosa podia passar. En aquells moments, per exemple, la lluita per a la gratuïtat total era absolutament normal. La transició va acollir i situar exemplarment tota una allau d'expectatives que els catalans s'havien creat durant el franquisme. Ens vam convertir en pedagogs del funcionament democràtic de la institució."

Lluny de guiar-se per criteris econòmics, en Josep Lluís afirma que "l'advocat no és només un instrument de l'economia, sinó algú que forma part de la vida dels ciutadans. L'important de la professió és guanyar-se la confiança de la societat civil catalana, mitjançant la comprensió del nostre paper. Per a mi, l'advocat és, d'una banda, el garant del dret de defensa de tots els ciutadans, que jo considero un honor." Ell assegura que són "múltiples" les "satisfaccions" que la professió li ha aportat: "M'apassiona assessorar i exercir de mediador entre les dues parts. Per a mi també signifiquen molt els coneixements que he adquirit al llarg d'aquests 25 anys." I els que encara li queden per adquirir, només que continuï amb aquest tarannà tan obert com el que avui ens ha demostrat.



“La massificació genera una competència molt elevada entre els advocats, cosa que posa en perill l’advocacia tradicional”

Josep Lluís Matalí - Barcelona (Barcelonès)