

Fill de la Fuliola, a la comarca d'Urgell, en Josep Graells i March va arribar a Barcelona per finalitzar els seus estudis de dret i s'hi va quedar amb la idea de muntar un despatx que fa set anys va engegar -segons ell afirma- **"amb una sabata i una espadenya."** Està especialitzat en dret civil i mercantil, però sobretot en dret immobiliari.

Començar de zero sempre comporta unes dificultats afegides, però el nostre lletrat ha tingut en tot moment les idees molt clares: **"Al poble hi havia poques possibilitats i jo tenia moltes idees i ganes de fer coses i, d'altra banda, a casa hi havia pocs recursos. Per això vaig decidir anar a la ciutat. Pensava que Barcelona era com una gran andana per on passaven molts trens i que en algun podria pujar; de totes maneres, per a mi el més important és que estava convençut de les meves possibilitats, no tant de com ho faria."** Sembla ser, doncs, que ell estava preparat per començar, i així ho va fer: **"Una de les coses que considero fonamentals és que cadascú ha de buscar-se la seva parcel·la de mercat. Un advocat no deixa de ser un empresari i per tant ha de tenir clar quin és el producte que vol oferir als seus clients, i quins clients vol tenir."** Tanmateix, el temps és el que va definint la situació: **"Al principi no és tant que tu elegeixis una branca o una altra sinó que la mateixa feina t'hi va portant. Quan vaig començar, creia que el dret laboral seria la meua especialitat, ja que la primera feina que vaig tenir a Sarrió SA estava vinculada al dret laboral; en canvi, en aquest moment, pràcticament no porto cap tema relacionat amb el dret laboral, ja que són altres companys qui se n'ocupen."**

Que un estudiant que treu bones notes a la universitat tingui més facilitats per triomfar no sempre és cert, i en Josep ens ho comenta: **"No té gairebé res a veure la manera com estan pensats els estudis amb com serà després l'exercici de la professió. Els dos darrers anys de carrera vaig anar poc a classe perquè treballava per guanyar-me la vida i vaig aprovar amb l'ajut dels apunts d'un company. I és que considero que el que realment serveix és aprendre a estudiar i tenir una bona base dels conceptes fonamentals. Mai he cregut en els sistemes caracteritzats per la memorització ja que donen com a resultat notes brillants, però res més que això."** I afegeix: **"Recordo un professor que ens va demanar un dia qui de tots els que érem a classe pensava dedicar-se a l'exercici de la professió. Vam aixecar la mà tres persones i érem gairebé un centenar!"**

Una de les especialitats del bufet d'aquest lleidatà és el dret immobiliari, del que ens explica: **"És un camp molt complex, amb molta gent que s'hi dedica sense ser-ne professional. Moltes persones -fins i tot advocats en exercici- combinen la professió amb la mediació immobiliària, la qual cosa considero que els impedeix donar i fer un assessorament i gestió totalment objectius. Sempre he tingut clar que els criteris que han de dirigir el meu despatx s'han de fonamentar en l'exercici exclusiu de la professió, la professionalització i la personalització combinada amb l'equi-**

distància. La intenció és oferir un producte molt personalitzat perquè la nostra filosofia és que no tenim assumptes, sinó clients." A les portes del segon mil·lenni les coses estan començant a canviar en el món de l'advocacia, i el nostre convidat n'és molt conscient: **"Sóc del parer que aquesta professió d'aquí a deu anys no tindrà res a veure amb el que és ara, i és que, de fet, penso que ja estem en un procés de revolució. És el començament de les associacions entre despatxos, de l'aparició dels grans bufets multinacionals, i també, i com a símptoma molt fonamental, de la reducció de la tarima en què l'advocat de sempre estava enfilat."**

Amb l'ímpetu propi de la seva joventut, però amb un bagatge que ja comença a ser important, en Josep Graells ens explica que en aquest projecte col·labora estretament des de fa uns anys amb el seu company Ramon Batlle -company des de la universitat i fill també de terres lleidatanes, de Guissona, que també es traslladà a Barcelona fa uns anys per exercir l'advocacia. **"Ell es dedica bàsicament a l'urbanisme. El nostre bufet treballa en estreta col·laboració amb un despatx d'arquitectes que comparteix la nostra mateixa filosofia professional. Tot això facilita que pugui oferir al client un servei professional, acurat i integral."**

En Josep Graells ens explica que ha anat buscant els clients un a un, convencent-los que ell era el professional que necessitaven, i manifesta amb orgull: **"Em sento orgullós de veure empreses que nosaltres hem ajudat a tirar endavant i que ara funcionen de primera. I és que el que a vegades es té mal entès és que un advocat s'ha d'anar a veure en el moment que es té un problema en fase terminal; jo aconsello a qualsevol persona amb un projecte, amb una idea per tirar endavant que es posi en contacte amb un professional per rebre l'assessorament que necessita... L'únic que ha de fer és saber elegir el professional."** Del que es tracta sempre és d'una qüestió de confiança: **"Del que han d'estar convençuts els nostres clients és que necessiten l'ajut professional, cosa que no sempre és fàcil ja que tothom li agrada fer d'advocat, i que aquell professional que van a veure és qui els pot ajudar. Si no hi ha confiança, no hi ha resultats."**

Optimista i amant de treballar fort per aconseguir l'objectiu proposat, en Josep no s'ho pensa dues vegades en llançar un consell als que són una mica més joves que ell i a qui espanta el seu esdevenidor professional: **"Sempre dic a tothom que si tens una idea, un projecte, si creus que allò ho pots fer, si creus en les teves possibilitats, tira endavant, és igual que n'hi hagi 500 o 1000 que vulguin dedicar-se al mateix, això no té cap importància."** I afirma amb seguretat: **"L'important no són els altres, ets tu mateix."**

Fill d'una família de pagesos de la Fuliola, aquest jove advocat és un viu representant dels nous aires que es mouen en el món del dret. Impulsiu i entusiasta, es mostra il·lusionat pel futur que té al davant i per aquest fill que espera la seva esposa Marièn i que ha de néixer a l'abril del 2000. El seu somriure constant i la seva empenta han fet que aquesta fos una conversa realment interessant.



“Un advocat no deixa de ser un empresari i, per tant, ha de tenir clar quin és el producte que vol oferir als seus clients, i quins clients vol tenir”

Josep Graells - Barcelona (Barcelonès) i la Fuliola (Urgell)