

Joan Ribalta Aguilera, de Barcelona, porta molts anys en l'exercici del dret i parla amb entusiasme i gran coneixement de la seva feina: **"A mi l'advocacia m'absorbeix, he viscut la meua vida dedicada molt intensament als temes que tenia entre mans més que al dret pur. Penso que quan estàs portant un procés, un contracte, una negociació, t'hi has d'endinsar profundament, perquè aquest és el gran avantatge que pots tenir sobre l'altra part."**

Especialitzat en dret empresarial, ens explica quines són les seves característiques: **"És un camp del dret que permet la creativitat i la imaginació, i si no es donés tanta importància als formalismes es podrien trobar fórmules molt vàlides per arribar a solucions adequades."** En aquest sentit, sembla que hi hagi un retorn a figures del dret romà que ja estaven pràcticament oblidades: **"En això hi té molt a veure el fet que estiguem vivint una enorme influència del dret anglosaxó, que és un dret molt diferent, que no està basat en uns pilars com ho està el nostre, sinó que és profundament pragmàtic. Quasi es podria afirmar que les mateixes parts són les que fan el dret, gairebé no hi ha res escrit, tot són assumptes concrets, i el que ha de fer el lletrat és cercar la jurisprudència d'uns tribunals i analitzar el que van dir en algun altre cas semblant."** Però fins a quin punt això pot ser portat a la pràctica al nostre país no és del tot clar: **"Aquí també pots gaudir com a creatiu perquè tens una base sobre la qual crear, el que passa és que després hauries de poder trobar tribunals capaços de captar aquestes noves fórmules."** De matisos n'hi ha molts, i el nostre personatge exposa: **"Un contracte americà, per exemple, pot tenir cinquanta fulles i no set o vuit com tenen els nostres. Això és degut al fet que allà les dues parts són molt més independents i creen el seu propi model, i aquí hem de fer-lo sempre d'acord amb la llei."** Aquesta situació pot portar els grans despatxos espanyols a servir-se de models estàndards de determinats documents, i potser aquesta no és la millor solució: **"Tots els advocats ens trobem amb casos molt semblants i podem caure en l'error de no tenir prou en compte la voluntat de les parts. Penso que el millor és que l'advocat tingui molt present què és el que vol cada una d'elles i que els creï una estratègia que respongui realment a les seves necessitats."**

La missió de l'advocat no és fer de secretari jurídic, ha de ser alguna cosa més, i en Joan ens en dona les claus: **"Les meves intervencions a dins de les grans empreses tenen l'objectiu d'aconseguir muntar una estructura jurídica que els doni unes garanties i una seguretat. Estem en un món en què la gent vol èxits immediats, i per a l'empresari ja és un èxit la signatura d'un contracte. Tanmateix, és important que tingui un lletrat darrere que estudiï si realment aquella operació donarà o no bons resultats."** Per a poder adoptar aquest paper, el lletrat ha de mantenir-se al marge dels negocis de l'empresa: **"El professional del dret té una idea molt clara que rep constantment informació privilegiada i que ha de preservar el secret professional. Essencialment ha de ser advocat i no entrar a l'empresa d'una altra manera, que li pot ser molt rendible però que li pot comportar la pèrdua d'independència."** I afegeix: **"Ha de tenir una certa autoritat sobre el client, ha de poder estar per damunt de la imposició d'una minuta o del president**

**d'una companyia."** De totes maneres, de professionals del dret n'hi ha de diferents tipus: **"Hi ha una gran diferència entre l'advocat que té clients i el que té assumptes. El primer és el que disposa d'una visió del conjunt de l'empresa, en coneix les necessitats i la política, té una autoritat i una confiança continuades. El segon, en canvi, només ha estat sol·licitat com a especialista en un camp concret."**

En Joan Ribalta és conseller i advocat de grans empreses i, a més, participa en alguns consells d'administració de bancs i societats importants. Per això té una idea molt formada de quina és la seva posició: **"En una ocasió fins i tot vaig dimitir perquè no estava d'acord amb determinada qüestió que s'allunyava del sentit comú i de la justícia. Hi ha una cosa per la qual s'ha de lluitar i aquesta és l'empresa, però una empresa no és solament una rendibilitat o unes accions, sinó molt més que tot això, és un conjunt d'homes i dones."** I continua: **"Em preocupen aquestes jubilacions massives, en què no es té gens en compte la gent que ha lluitat per fer gran l'empresa. He vist com en moments difícils la gent s'ha sacrificat per tirar-ho tot endavant, i també com després d'un canvi en la direcció sembla que tot això s'oblidi i només es miri la fredor dels números, de l'edat i del cost."**

El nostre personatge és molt conscient de cap a on evoluciona la professió i de quin és el paper que ell hi vol jugar: **"Considero que el despatx actual ha de mirar de tenir la seva independència respecte a despatxos més grans que el vulguin absorbir. Una gran estructura amb 500 advocats és força difícil de controlar, en canvi, el despatx mitjà, i el que jo he volgut crear, és el que no perd el caliu que el client necessita per sentir-se més ben atès."** I ens explica com en un despatx d'aquest tipus hi té un lloc fonamental el lletrat generalista: **"Aquest és el que coneix el conjunt i el que sap donar al client una estratègia sobre la qual després actuaran els especialistes necessaris per arribar a una solució adequada al conflicte."** Però una bona conjunció entre els grans bufets i els mitjans pot ser molt important, i en Joan ho sap molt bé: **"Els grans necessiten aquest generalista que no es forma en un despatx com el seu i, d'altra banda, a nosaltres ens pot caldre en determinats moments utilitzar una infraestructura i uns mitjans que no tenim al nostre abast."** És per aquesta qüestió que va optar per associar-se amb un altre bufet, però sense perdre mai la seva independència.

Fent una ullada al passat, aquest barceloní s'adona de com es va perdent el contacte entre advocats de despatxos diferents: **"Abans, els professionals com nosaltres feien tertúlies, que eren un pou de ciència jurídica. Jo hi havia assistit amb Josep Joan Pintó i en tinc un gran record. Es buscava el complement de coneixement que et podien aportar els companys i això s'ha anat perdent."** De la universitat, en Joan recorda les fabuloses classes de Pi Sunyer i d'Antonio Polo, i ja com a professional destaca la gran saviesa de Fernández de Villavicencio.

Fill d'un enginyer, va sentir la vocació pel dret i l'ha transmesa a la seva filla Cristina; els nois, per contra, han optat per altres camins: en Joan per l'economia i en Xavier per l'empresa. Home de família, la mort de la seva esposa Mercè, ara fa dos anys, el va marcar profundament. Després d'escoltar-lo, podem assegurar que la humanitat es desprèn de cadascuna de les seves afirmacions.



**“Una empresa és molt més que una rendibilitat o unes accions: és un conjunt d’homes i dones”**

**Joan Ribalta** - Barcelona (Barcelonès)