

En Jaume Culleré Calvís i en Santiago Culleré Garcia, pare i fill, comparteixen professió i despatx a Lleida i a Mollerussa. Per al pare, que va començar treballant a Barcelona, no hi ha una gran diferència entre l'exercici a la capital catalana i a la Terra Ferma: **"Recordo que, quan vaig començar a Barcelona, tots els jutjats estaven més dispersos, les gestions s'allargaven molt. Ara, en canvi, estan molt més concentrats, la qual cosa facilita l'exercici."** El nostre interlocutor no es penedeix d'haver deixat la Ciutat Comtal: **"Sempre que hi vinc, estic esperant veure'n l'últim semàfor per marxar-ne, perquè Barcelona m'aclapara."**

Potser sí que la gran ciutat desborda aquest home, però no les responsabilitats, com ho demostra el fet que, sense descuidar el despatx, des de l'any 1979 fins al 1983 fos president de la Diputació de Lleida: **"La meua feina consistia bàsicament a valorar les necessitats de la província i obtenir els recursos per cobrir-les."** Tot i les lògiques tensions derivades d'un càrrec com aquest, en Jaume era incansable: **"Del 1983 al 1987 vaig ser diputat i conseller de l'Ajuntament de Lleida i del 1989 al 1993 president del Consell dels Canals d'Urgell."** Ell es defineix com **"un gran comarcalista"**, si bé confessa que **"l'experiència m'ha desil·lusionat una mica: avui dia els consells comarcals pateixen d'una manca de competències que caldria augmentar."**

Deixem, però, l'activitat política del nostre convidat i entrem al seu despatx: **"Essencialment ens dediquem a assumptes relacionats amb el dret civil, mercantil i de família i el meu fill, a més a més, toca l'administratiu. Els arrendaments rústics i urbans són un tema habitual a Mollerussa i comarca, capital de l'agricultura. La democràcia va donar cabuda a un nou assumpte al despatx, les separacions i els divorcis."** Una qüestió més complicada del que sembla: **"Moltes parelles es mostren sorprenentment civilitzades en el moment de tramitar la separació. Jo penso que el trencament d'un matrimoni deu anar precedit d'un període de veritable suplici. En molts de casos, la separació és gairebé immediata al matrimoni, perquè hi ha una gran diferència entre el festeig i la vida de casats. També m'he trobat parelles que es trencaven al cap de trenta anys de convivència. Sovint sorgeix el greu problema de decidir sobre la custòdia dels fills, les pensions, el repartiment de les propietats comunes... Pel que fa a aquest darrer tema, a Catalunya no resulta tan complicat, perquè tenim el règim legal de separació de béns."** El punt de vista del seu fill sobre aquest tema és menys dramàtic: **"Un divorci no m'escandalitza en absolut; en tot cas, sempre és una qüestió traumàtica, especialment quan hi ha fills."**

Són dues generacions força distanciades l'una de l'altra. No ens podem estar de demanar a en Santiago si la diferència d'edat suposa un problema a l'hora de treballar: **"No hem seguit cap fórmula determinada per tirar endavant. Senzillament, respecto molt el pare i considero els seus coneixements molt vàlids."** L'admiració és mútua: **"Estic convençut que el Santiago és i serà més brillant que jo. És la tàctica que ha imposat el meu fill, el que fa funcionar el despatx."** En què consisteix aquesta "tàctica"? **"Entre altres coses, quan arriba un nou assumpte, és només un dels dos qui se'n fa càrrec. Regularment, ens**

consultem l'un a l'altre, però considero que la no interferència és un dels nostres punts a favor."

En el cas d'en Jaume, **"l'assessorament"** que proporciona al seu fill parteix de l'experiència, una experiència que li permet aconsellar-li que **"cobri les minuts, perquè té una família per mantenir."** Les paraules d'en Santiago, però, no poden desvincular-se de **"l'altruisme"** que ha caracteritzat la trajectòria paterna: **"He tingut professors que m'han marcat, com ara en Francisco Rivero i el doctor Polo, però va ser el meu pare qui em va imbuir l'ètica en l'exercici de la professió. No és estrany trobar membres del col·lectiu que no respecten ni els companys ni les normes deontològiques de la professió."** El seu pare també va tenir un **"gran mestre, el professor Joan Jordi Bergós, que em va introduir al dret mercantil. No només era un gran advocat, sinó també una gran persona."**

Tot i els ensenyaments i el suport del pare, el nostre jove protagonista s'enorgulleix de poder dir que ell mateix ha aconseguit els seus clients, constituïts **"essencialment per empreses a les quals assessoro; m'acostumen a arribar molts de casos de firmes que han tingut problemes amb els clients."** Sembla haver heretat l'amor per la terra del seu pare: **"Part dels meus clients són inversors que desenvolupen projectes. Em fa molta il·lusió veure com els pobles lleidatans creixen i preveig un futur pròsper per a les Terres de Ponent. Això també té una repercussió professional, i és que com més inversions hi hagi més gran serà la necessitat d'assessorament."**

És clar que l'assessor necessita estar ben preparat sobre els temes per als quals els requereix el seu consell. Tanmateix, no és estrany trobar advocats joves que no semblen dominar suficientment certes qüestions. En Jaume en culpa, en part, **"l'actual massificació."** I tornem a parlar d'ètica: **"Abans jo coneixia advocats dels quals em bastava la paraula per tenir un contracte, sense necessitat de visitar el jutjat. L'excés de fornades d'avocats provoca una certa manca de professionalitat, però jo he vist sortir de la facultat joves molt competents. En qualsevol cas, un advocat ha de dur sempre els temes ben preparats, encara que això representi renunciar a hores de son o a certs casos."**

El seu fill apunta, d'altra banda, que l'avantatge de l'augment del nombre de lletrats ha convertit la de l'avocat en una figura més propera al ciutadà: **"Jo no he viscut l'època en què els homes de lleis inspiraven una por reverencial."**

L'augment en l'oferta d'avocats, d'altra banda, podria implicar la pèrdua de l'estret contacte que abans s'establia entre professional i client: **"Recordo, fa anys, passar-me una hora xerrant amb un senyor i que aquest sortís alleujat del despatx em produïa una gran satisfacció."** Segons en Jaume, la introducció al món del dret d'elements com l'ordinador ha contribuït a **"despersonalitzar"** la seva tasca: **"Ara els assumptes no solen rebre un tracte individual, sinó que els models i els impresos poden anul·lar la personalització."** En Santiago encara va més lluny: **"Les normes d'honoraris també s'han d'aplicar de forma personalitzada."** I és que la millor manera d'obtenir clients és mitjançant la bona fe i, d'això, els Culleré en tenen a mans plenes.



“Em fa molta il·lusió veure com els pobles lleidatans creixen, perquè això també té una repercussió professional, i és que com més inversions hi hagi més gran serà la necessitat d’assessorament”

Jaume i Santiago Culleré - Mollerussa (Pla d’Urgell) - Lleida (Segrià)