

De Valls ens arriba un jove advocat que, havent creat en quinze anys de professió dos despatxos, l'un a Valls i l'altre a Alcover, és un dels millors exponents de l'advocacia comarcal de qualitat: **"A Valls tenim la mateixa llei que a Barcelona amb l'avantatge que els casos que ens encarreguen són més viscuts, amb un tracte més personal i amb una relació més directa. A la Ciutat Comtal el client de comarca es trobarà que la figura titular del despatx el rebrà el primer dia; la feina l'acabarem fent nosaltres perquè el despatx de Barcelona jugarà, al jutjat de Valls, fora de casa, mentre nosaltres en coneixem el tarannà. A casa portem assumptes del poble, de clients de Barcelona i de multinacionals americanes i franceses amb fillal a Valls. Oferim un servei tan bo com el d'un bufet de capital."**

L'evolució de l'aventura en solitari d'un col·legiat novell fins a esdevenir un entramat de vint professionals ha seguit les línies del que, segons en Jordi, il·lustra el futur de l'advocacia: **"El futur és la pluridisciplinarietat. Pensem que a l'empresa cal oferir-li tots els serveis jurídics: temes fiscals, civils i mercantils, passant per la negociació a Sevilla de la compra d'una filial a França. A tall d'exemple us explicaré el cas d'una multinacional que, per normativa mundial, depèn d'un despatx jurídic americà amb sucursals a tot el món i a Espanya. Els directors espanyols ho consulten tot als americans i, després, a nosaltres: si no coincideixen els parers acaben fent el que els diem els professionals autòctons. Això és el que va passar a la convenció mundial d'aquesta empresa a un hotel de Barcelona: un despatx de comarques va acabar dirigint una importantíssima gestió per a aquesta multinacional."** Conscient de l'abast del seu radi d'acció, en Jordi cuida la imatge del despatx, on es treballa amb els millors equipaments: **"Algun client ens ha comentat que hi ha assessories a Barcelona que al costat del nostre despatx semblen 'chiringuitos'. Volem que la gent hi vingui a gust i que no confonguin una bella estètica amb un servei car, tal com sol passar de vegades. Segur que estem tan ben preparats com un professional barceloní i sortim molt més econòmics."**

La consigna per assolir l'èxit, confessa el nostre advocat, té molt a veure **"amb la sort de poder treballar en allò que t'agrada. Som, a més, del parer que tothom té dret a tenir el millor advocat de crèdit. Tractem tots els nostres clients amb la mateixa dedicació, sabent que alguns d'ells no ens poden pagar. Com se li pot dir a algú que si no paga una operació no es pot salvar? El tema econòmic és important, però si el client creu que nosaltres som els qui millor podem defensar els seus interessos rebrà totes les facilitats. El principi és estimar la professió i fer que el públic trobi el suport que busca en el nostre equip. El qui ens confia un problema ha de quedar tranquil, perquè el problema passa a ser nostre; la nostra feina és resoldre'l i mantenir sempre el client informat. Una característica del despatx és que estem totalment oberts i disposats a facilitar qualsevol explicació."** En Jordi insisteix que la fórmula per a l'èxit dia rere dia no és fàcil, però que els cops de sort existeixen. **"Són coses que passen. El meu cop de sort**

va arribar quan un grup de personatges importants del País Basc, antics dirigents del PNB, va contractar els meus serveis. Guanyar-me'ls com a clients i amics em va permetre d'accedir a assumptes de primer ordre a nivell nacional. A partir d'aquesta embranzida cal saber-la mantenir. Com a advocat és essencial el què i el com expliques al client, saber transmetre confiança i professionalitat. I això no només amb paraules, també amb imatge."

No hi ha cap mena de dubte que en Jordi transmet seguretat amb el discurs serè, clar i honrat del professional que no ha perdut mai el contacte amb el dia a dia de la feina als jutjats: **"Coneixent la justícia com funciona avui dia i tenint un mínim d'honoradesa no pots proposar altra cosa al client que intentar un pacte, perquè amb una reclamació el client pagarà i l'advocat tindrà dret als seus honoraris, però el client no veurà ni un duro en molts casos. Amb una bona dosi de sentit comú podem estalviar molts maldecaps als jutges i diners al client, no cal jugar a ser guerrer i arribar sempre al jutjat."** Arribats a aquest punt en Jordi afirma amb recança que és evident que la justícia no satisfà els qui es declaren defensors del dret: **"El problema de la justícia no és culpa dels advocats, però sí que fent ús del sentit comú evitem el col·lapse dels jutjats i els permetem, tot i la seva lentitud, d'estar al dia. La solució no vindrà d'una modificació de la legislació; només cal acatar i complir l'actual. Com es pot decidir sobre el futur d'una parella i llurs fills sense haver-los vist mai la cara? La figura del jutge viu avui en alguns casos tancada al despatx i l'advocat ja no és col·laborador sinó que algun jutge el veu com un enemic."** La descripció tan clara d'aquesta realitat, per molt bones paraules que s'hagin utilitzat, ja ha costat a en Jordi algun disgust: **"És inadmissible un tracte diferencial entre dues parts interessades; quan l'advocat demana explicacions és quan esdevé la bèstia negra per a alguns jutges."**

De desenganys, tanmateix, n'hi ha hagut pocs en la trajectòria professional d'en Jordi, **"perquè de plets amb raó en perdràs 3 o 4 de cada 100, en canvi els plets sense raó els guanyes per dedicació: una bona tramitació, estar present davant d'un testimoni clau, informar-te a consciència sobre un peritatge... Són tots aquests detalls els que marquen la diferència entre un bon advocat i un advocat no tan bo."** I per al qui el dret és vocacional **"fer feina ben feta no costa gens tot i el canvi legislatiu tan impressionant esdevingut en els darrers anys. L'advocat ha de ser el professional al qual pot acudir el ciutadà quan té un problema que li afecta l'economia i les relacions socials, ha de trobar en nosaltres suport i solucions. L'advocat d'avui ha esdevingut el confessor modern que fomenta el dret preventiu: el primer símptoma és sovint una consulta, i amb la prevenció evitarem mals majors."**

Tot això i més és el que us pot oferir l'equip d'en Jordi, que ha trobat en els seus tres socis -Joan Francesc Bonet, economista i assessor fiscal, Josep M. Girona, gestor administratiu i assessor fiscal, i Adrià Mèndez, assessor fiscal i gestor d'assegurances- tres companys i amics per a tota la vida amb qui li agradaria jubilar-se.



“El qui ens confia un problema ha de quedar tranquil, perquè el problema passa a ser nostre”

Jordi Pascual - Valls (Alt Camp)