

Josep M. Abella és, de tots els nostres convidats, un dels que té el record de la facultat més recent, donat que tan sols fa 4 anys que exerceix i, d'aquests, els tres darrers ho ha fet des del seu propi bufet, on atén clients de Reus, Tarragona, Falset i altres poblacions de les comarques de Tarragona.

**“Les primeres vegades que has d'entrar a un jutjat i enfrontar-te als grans patriarques del dret sents por. Després, poc a poc, vas veient que tu també tens les teves opinions i has de defensar el teu client, de manera que s'imposa la professionalitat a la por inicial.”** Però de ben segur que no oblidarà mai el primer cop que va defensar un client davant del jutge: **“Feia poc que m'havia col·legiat i estava de passant en un despatx de Tarragona. Em truca l'advocat del bufet i em diu: 'Arribo tard al judici i hi has d'anar tu'. Em vaig trobar sol, sense haver-me estudiat el cas, tot i que jo havia portat el tema al despatx, i sense la roba adequada. En entrar a la sala, amb toga però sense corbata, el jutge, d'una certa edat, em diu: 'Tiene cinco minutos, señor letrado, para vestirse correctamente'. Potser ara li hauria contestat però en aquell moment vaig sortir, vaig anar a buscar algun company i li vaig demanar la corbata. Així vam continuar el judici, que va anar bastant bé.”**

L'advocat amb qui feia la passantia, de qui admet que va aprendre molt, és Martí Ollé. També li han deixat un bon record **“un professor jove, Josep Ramon Barberà, de dret administratiu, i Lluís Puig Ferriol, de dret civil català.”** Ara mateix és ell qui fa de mestre d'Ivan Massip, el jove advocat que està fent la passantia al seu bufet i que ens acompanya a l'entrevista. En aquest bufet, **“toquem especialment temes relacionats amb el dret civil i qüestions immobiliàries molt lligades a les zones rurals com finques, equipaments i servituds de pas, que poden ser complicades perquè és molt difícil determinar o trobar proves que estableixin una servitud, ja que pot ser que faci molts anys que aquell senyor passa per aquell camí. També treballem molt temes de consum, als quals pocs advocats ens dediquem. Això ha vingut arran d'estar col·laborant durant molts anys amb una associació de consumidors. Amb aquests temes no sols arribar als tribunals però tenen importància per a la majoria de la gent.”**

L'advocacia, ens comenta en Josep M., **“més que una professió, és una forma de vida perquè t'absorbeix tot el dia i cada cop topes amb casos nous que fan que aprenguis contínuament. Això és un al·licient i alhora el més divertit i interessant d'aquesta feina: sempre se't presenten nous reptes perquè, per molt que coneguis un tema, quan busques solucions al problema d'un client descobreixes coses noves. Fora de la feina et distreus però continues barrinant el problema del client i a vegades no pots dormir pensant en aquest assumpte. Si no et plantejes la feina com un repte, se't pot crear un estat d'estrès bastant important.”**

Molts professionals veterans critiquen a la joventut que no es prepari prou els casos: **“Aquest món va molt ràpid i hi ha molta competitivitat. D'altra banda, els advocats que comencem tenim dificultats econòmiques importants en obrir el despatx. Aquests fets comporten que alguns lletrats agafin el màxim de casos sense saber si els podran estudiar bé. El que cal tenir molt clar és que un cas que sembla senzill**

**després pot complicar-se molt, segons les proves que puguis presentar o l'advocat que tinguis al davant, i per això has de preparar-te igual de bé un cas simple que un de complex. Reconec que hi ha companys que no es preparen gaire els casos senzills. Avui hi ha una forma de treballar que consisteix a dir 'S'han d'acomplir uns objectius i s'han de resoldre tants casos a l'any'. Els companys més grans estan acostumats a treballar de diferent manera i a estudiar cada cas, per petit que sigui, molt més profundament. Segons com, doncs, els puc donar la raó però també és cert que hi ha molts professionals joves que estudiem bé tots els casos.”**

A l'hora de preparar aquests casos, **“primer entenc les necessitats del client; després analitzo les diferents vies que tinc per aconseguir-les i trio la que serà millor per a mi, i finalment preveig les respostes de l'altra part i com les podré rebatre. Jo sempre tinc molt present una frase que em van dir a la facultat: 'En dret dos i dos mai són quatre.' Això significa que mai pots creure per endavant que tens un cas guanyat. Potser tens moltes possibilitats però sempre hi pot haver sorpreses com que el teu client s'hagi oblidat d'explicar-te alguna cosa o d'ensenyar-te un document.”**

Per a un professional jove com ell, l'edat pot ser un inconvenient: **“La imatge que es relaciona amb l'advocat és la de la persona que dóna consells i quan et ve un client gran i et veu a tu jove li costa acceptar el que li dius. Estant jo a un bufet amb un advocat que tenia vora els 70 anys, podia venir un client i jo li explicava el seu cas. Ara bé, era quan s'acostava l'advocat gran i li deia exactament el mateix, que se'n convenia.”**

Un altre aspecte que pot resultar delicat és fer entendre a alguns clients que un professional no comenta les converses privades: **“Bona part dels meus clients són dels pobles del voltant de Falset o de Reus i, igualment, molta gent de Falset va a Reus. La gent no sap que per a l'advocat el secret professional és sagrat i, a més, el primer interessat a no escampar els problemes d'una persona és el mateix advocat perquè s'arrisca a perdre clients.”** També cal que els vilatans siguin conscients dels avantatges que pot suposar triar un advocat de la terra: **“Conèixer bé un poble et permet resoldre molts problemes sense arribar a judici. A les zones rurals els usos i costums són molt importants i poden variar d'una població a una altra. Dos advocats de la mateixa zona podem arreglar els temes ràpidament perquè els dos coneixem la zona i els costums, i ens podem trobar amb poc temps. Un advocat de Barcelona, per contra, no sabrà com funciona cada costum als diferents pobles i veure'l pot demanar temps.”**

En aquest sentit, però, el futur d'en Josep M. Abella és esperançador: **“Jo vaig començar treballant a Tarragona i a Barcelona. Quan em vaig plantejar de venir cap a Falset tenia la por de no trobar clientela, que és una por que frena molts professionals que volen establir-se a un lloc petit. Això, en part, és el que provoca que la gent tingui el costum d'anar a buscar advocat fora de la localitat. Però aquesta mateixa gent, quan veu que funcionen, ve a tu i deixa de sortir a fora.”**

Hem sentit la veu de la joventut, una veu amb l'empenta del qui sap el que vol i una maduresa pròpia dels lletrats de més carrera.



**“L’advocacia, més que una professió, és una forma de vida perquè t’absorbeix tot el dia i cada cop topes amb casos nous que fan que aprenguis contínuament”**

**Josep Maria Abella** - Falset (Priorat)