

En Ricard, fill d'excalcalde i pare d'enginyers, se sap probablement el primer i últim advocat de la família, però això no li treu el son, al contrari; 24 anys d'exercici li semblen poc, ja que "d'aquest ofici no se'n sap mai prou i la vida és un ensenyament continu. Som un despatx de sis persones dedicat bàsicament a la branca mercantil, amb vinculacions amb el dret penal. Em considero un generalista amb especialització mercantil perquè el dret és una disciplina on tot és interrelacionat: mai no pots assessorar el client i dir-li 'Fins aquí puc arribar'; cal conèixer les implicacions de naturalesa fiscal o laboral que planteja cada problema."

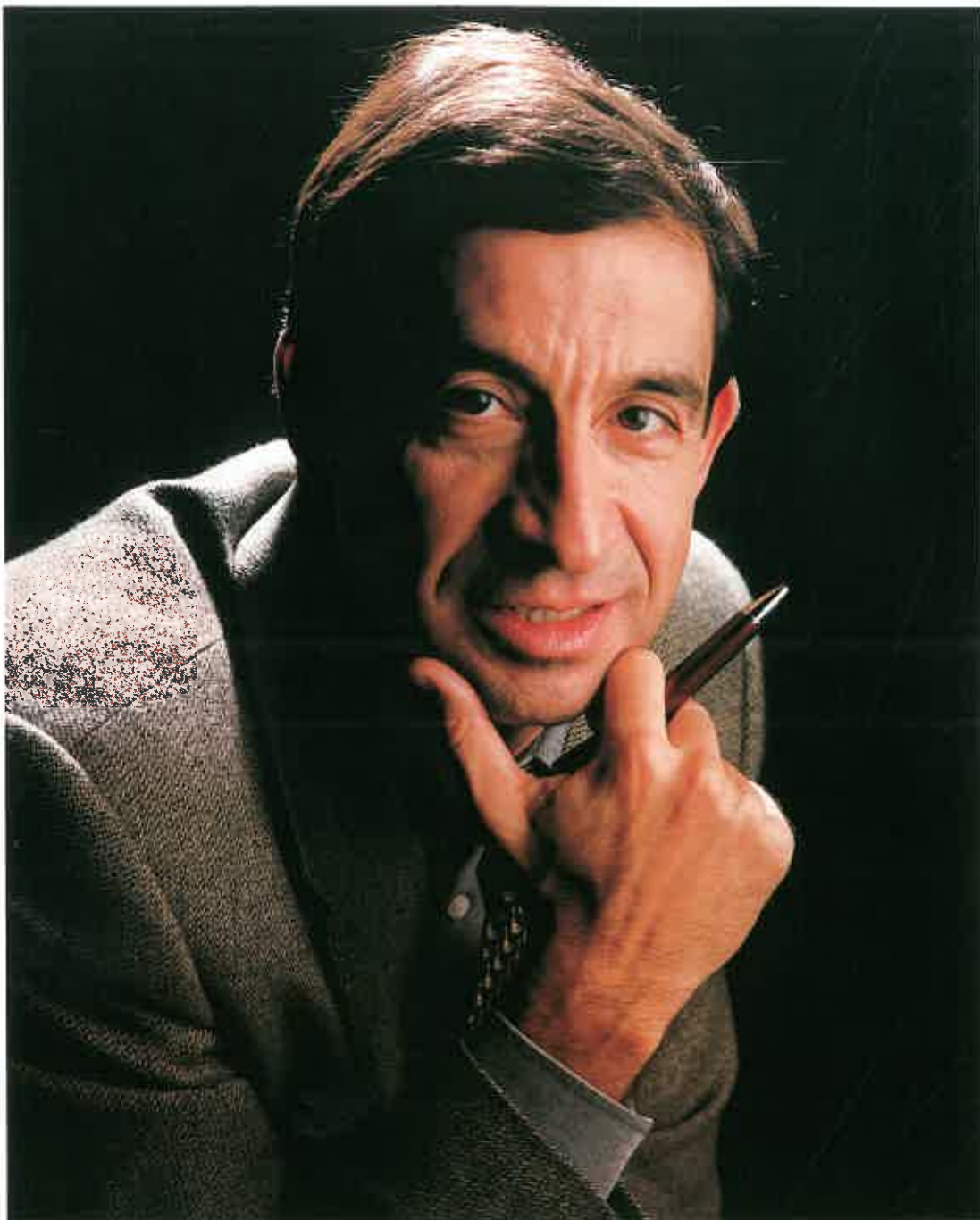
Un bon assessorament, doncs, és bàsic, però no l'únic aspecte de l'activitat d'en Ricard del qual cal tenir cura: "En preparar cada cas no s'ha de perdre mai de vista que tens a les teves mans la sort del teu client. Per això l'advocat ha de tenir la seva dosi d'altruisme: tot i ser una professió remunerada, la teva responsabilitat és defensar els interessos del qui te'ls confia. Cada cas té la seva complexitat i importància i si no t'hi dediques prou, tot i que el client pot no adonar-se'n, te n'acabaràs penedint. Per altra banda hi ha el tracte que dispenses a cada client: hi ha qui busca l'advocat de capçalera, el tracte personalitzat. Això em fa dubtar de si els grans despatxos són el futur. Cada professional enfoca la seva activitat segons la tipologia de client que li arriba."

El discurs d'en Ricard, honest i relaxat, és el d'algú que estima la professió i que està avesat a un tracte afable: "Diria que confiança és una paraula màgica i indispensable, una relació invisible entre client i advocat. Si aquest lligam no arriba a establir-se o es trenca el millor que pot fer el client és canviar d'advocat i el millor que pot fer l'advocat és renunciar al client: no es pot lluitar vers un contrari i alhora haver-ho de fer contra el propi client. Considero que cal tenir prou ètica com per renunciar a un cas quan el client i perd la confiança o et vol utilitzar com a instrument per perjudicar un tercer de manera injusta: no estic disposat a prendre clients de moralitat dubtosa per acabar adonant-me que amb la seva defensa l'únic que faig és tancar els forats que ells van creant deliberadament." En Ricard és perfectament conscient dels perills de la seva professió i de la imperfecció de la justícia: "Tot i que hem d'aspirar a la justícia utòpica, la justícia real és summament imperfecta perquè no és divina sinó humana, i passa que el jutge sempre sent dues versions totalment subjectives i contraposades. Sovint, a més, no té al seu abast prou proves per fer justícia en la seva versió més utòpica, i s'ha d'acceptar aquest fet. Una altra qüestió és que s'instrumentalitzin el jutge; però cap bon jutge no es deixa instrumentalitzar." Sobre el concepte de justícia en Ricard només lamenta una cosa: "Que el percentatge de sentències justes no sigui molt alt, malgrat que sempre està dins de les possibilitats del sistema. Imaginem que un principi general ens obliga a absoldre el delinqüent contra qui no hi ha prou proves. Això no vol dir que no sigui culpable; s'ha fet justícia, però? Si entenem per justícia la bona aplicació del precepte legal, se n'ha fet; si entenem que s'ha absolt un de-

linqüent i que resta una víctima sense indemnitzar, no s'ha fet justícia pura." I tal com els jutges no són divins, els advocats tampoc no són superhombres: "El qui afirma que només guanya casos, menteix. Cada cas implica una part amb més raó que l'altra, i no sempre ets advocat de la part guanyadora: totes dues parts tenen el mateix dret a la defensa. Per tant, en termes estadístics, s'han de guanyar el 50 per cent dels casos, ja que al teu despatx pot arribar-hi un creditor o un deutor. El bon advocat és el que supera aquesta mitjana."

Aquest professional és dels qui sap acceptar i gaudir de la seva tasca tal com és, amb els seus dies positius i les seves males jornades: "L'activitat general de l'advocat dins l'empresa té dues cares: la constructiva i la destructiva. La primera és, evidentment, amb la que ets sent més satisfet: el client que posa en marxa un negoci, un contracte entre comprador i venedor... qualsevol transacció amb què s'inicia una activitat on la gent ha posat esperances i il·lusió. La cara fosca, lamentablement, arriba al cap d'uns anys: esperances truncades, negocis fallits i socis barallats. Si projectem aquesta doble cara a la realitat econòmica actual, veurem que els advocats estem ara molt dedicats a l'activitat constructiva; l'eufòria econòmica i les il·lusions del món empresarial es reflecteixen en la nostra tasca." Com a mercantilista no ha oblidat les fallides de la crisi del 1993: "Cal acceptar-les, però, com una part de la nostra tasca que cal resoldre procurant el mínim mal a tothom: en un cas de fallida no només hi perd l'empresari, també el treballador que queda en atur, els creditors que resten sense cobrar i, en definitiva, el país. La destrucció d'una empresa no és sinó la culminació d'uns despropòsits que probablement afecten tothom."

En Ricard desgrana tota una visió del món empresarial fruit de l'exercici liberal d'un quart de segle, incloent-hi 6 anys a la Junta de Govern del Col·legi d'Advocats de Sabadell: "En 25 anys de professió he vist canvis tremends arreu. El món de l'assessoria s'ha transformat radicalment. Molts companys amb excés de zel professional titllen d'intrusisme o pirateria qualsevol activitat relacionada amb la nostra. Jo, en canvi, gosaria dir que han estat les lleis del mercat les que ens han conduït a aquesta situació: fa 20 anys l'última preocupació del ciutadà era el món fiscal; avui hisenda és primera en el rànquing de maldecaps. Per tant, el client acostuma a trucar a la porta de l'assessor fiscal, i deixa de banda qüestions purament judicials: si cal, l'assessor ja li'n presentará un, d'advocat. Si parlem de professionals de l'assessoria fiscal qualificats que ens poden fer la competència, la situació actual deu ser així perquè segurament en determinades àrees ofereixen serveis que els advocats no hem estat capaços de donar." Amb un lema així, treballa i deixa treballar, en Ricard en té per un quart de segle més d'ofici ben fet per omplir mil i una planes més. Les darreres línies d'aquesta són, però, per a "Córdoba Roda, professor meu de dret penal i un gran professional: humil, discret i excel·lent advocat que crec que no ha rebut prou reconeixement."



**“Confiança és
una paraula màgica
i indispensable,
una relació invisible
entre client i advocat”**

Ricard Royo - Sabadell (Vallès Occidental)