

Joventut és una paraula permanentment lligada a entusiasme i il·lusió, i això ens ho demostra la curta però ja important carrera de Josep M. Sabaté Vidal, de Barcelona, que fa cinc anys que exerceix i dos que regenta el negoci junt amb dos socis més, Manuel García Navarrete i Mònica Ventura: **“Ens vam conèixer en un màster de dret fiscal i ens vam adonar que teníem una perspectiva semblant del que pensàvem que havia de ser aquesta professió.”** Començar comporta dificultats que ells han anat superant treballant dur i posant l'honoradesa per davant de tot: **“Crec que quan vas prendre una decisió d'aquest tipus has d'estar molt segur del que fas, de la manera que ho fas i de la gent amb qui ho fas, per això jo no vaig plantejar-m'ho fins un temps després d'haver acabat els estudis.”**

El nostre lletrat va descobrir la vocació pel dret perquè tenia molt a veure amb la seva personalitat: **“Em vaig adonar que s'acoblava molt bé al que havia de ser una gestió integrada de la societat. Penso que en qualsevol circumstància que ens trobem necessitem una opinió o un consell d'un advocat o d'algú que tingui a veure amb el món jurídic.”** I segueix: **“Vaig veure que era una feina amb què podia solucionar els problemes de la gent i que per a fer-ho podia utilitzar la negociació, l'entesa, la tolerància i mai la imposició, que eren coses que ja des de petit havia tingut molt clares, i que m'havia transmès el tarannà dels meus pares.”** L'accés dels joves a l'exercici de l'advocacia és un tema molt discutit i que està en vies de solució. Volem aprofitar l'avinentsa de tenir algú com en Josep M. perquè ens en doni la seva opinió: **“El que és evident és que quan surts de la universitat tens un títol i uns coneixements, però no una pràctica jurídica, i que l'endemà d'obtenir la llicenciatura no pots honoradament portar casos d'una certa rellevància.”** És per això que afegeix: **“Penso que el més adequat seria passar per un període de pràctiques a despatxos vinculats a un col·legi que puguin certificar que l'advocat en qüestió ha adquirit una sèrie de coneixements, que els ha sabut aplicar i els ha desenvolupat amb correcció.”** Tenir algú al costat que t'ajudi a fer les primeres passes laborals és gairebé fonamental: **“A mi em va ajudar molt, i sempre li ho agrairé a l'advocat Joan Muro Farré. Ell em va donar la mà per trobar el camí correcte que em va anar introduint a la professió. Ell, i també el seu company José Mir Puigvert, cadascú amb el seu caràcter i la seva manera de fer, van ser els qui em van mostrar la via per arribar a un món que em va semblar apassionant en aquells moments en què jo començava a sortir a la palestra.”** I encara continua col·laborant amb ells en determinades ocasions. De l'època de la facultat recorda professors com Del Toro o Piqué Vidal de qui assegura haver après molt.

Fa un parell d'anys, doncs, va optar, junt amb els seus companys, per un bufet multidisciplinari i ens explica el perquè: **“Vam creure que la fusió entre els nostres coneixements permetia oferir un ventall més ampli de possibilitats al client. Pensàvem que un client que vingués per una separació matrimonial o per fer la declaració de la renda podia pensar en nosaltres el dia que volgués crear una empresa, per exemple.”** Pel que fa a aquest servei integral argumenta les necessitats actuals de l'especialització: **“Penso que, d'entrada, si vols ser un bon professional, avui**

**dia t'has d'especialitzar. No pots acabar la carrera i pensar que ets coneixedor de tots els aspectes que t'han esmentat, has de ser conscient que es tracta de camps molt amplis, amb molta casuística i modificacions constants. I és aquest ampli ventall el que et fa triar i aprofundir en el camp que penses que donarà més bons resultats, aquell en què els clients podran quedar realment satisfets de la teva gestió.”** El que, en canvi, no el convenç tant és el gran despatx: **“Suposo que és molt més fàcil que es perdi fins i tot el contacte entre els companys, i es passi a tractar gairebé només amb els de la teva pròpia secció. Crec que si tens un bufet més reduït pots compartir més el dia a dia, l'experiència i el desenvolupament de cada cas amb els companys, donar-los solucions i consultar-los dubtes.”**

Un altre tipus de despatx en voga són les assessories de tota mena que proliferen pels nostres pobles i ciutats, i que sovint treballen en camps propis dels advocats: **“Aquesta classe de negocis tenen unes certes limitacions. Jo respecto la seva feina i considero que el que fan és una funció basada en la gestió, i sobretot encaminada cap al particular o al petit comerç que té una consulta determinada. Crec que tracten bàsicament qüestions puntuals.”** És un servei que un client amb una problemàtica important ja no escollirà: **“Qui necessita assessorament sobre un tema molt més complicat de ben segur que no dubta a anar a un lletrat perquè li expliqui totes les opcions que té a l'hora de tirar endavant el que es proposa. L'altre el veig com un servei més de pas.”**

En Josep M. porta sobretot assumptes mercantils, fiscals i civils i pensa que es complementen perfectament: **“A tota gestió fiscal hi ha d'haver un complement o una base mercantil, són conseqüències directament aplicables i estan instrumentades des d'un punt de vista civil.”** De totes maneres, cada situació és diferent: **“Cada cas té una possible solució prèvia i una solució real posterior.”** Pel que fa a la pregunta de si es troba en els tribunals la justícia que s'hi busca, respon: **“Considero que sí que s'intenta que hi hagi justícia per a tots, igual que aquesta és la feina del jutge, i la nostra és aconsellar el client perquè vagi pel camí més adient. Però de totes formes hi ha un fet claríssim que és que les possibilitats econòmiques de cadascú poden limitar la sortida desitjada.”** I continua: **“No estic dient amb això que un advocat d'ofici no pugui fer la feina tan ben feta com la farà el d'un prestigiós bufet de la ciutat, sinó que la diferència es basarà de ben segur en els mitjans de què cadascú disposarà per arribar davant dels tribunals. Un podrà tenir tot un equip darrere buscant solucions i l'altre haurà de treballar sol i per una minuta molt baixa.”**

El més important per seguir endavant amb un despatx com el que va obrir aquest jove barceloní és saber que per damunt de tot s'ha de tenir un tracte molt acurat amb el client: **“És bo estar sempre al seu costat i lluitar amb ell perquè les coses surtin com s'espera, i que vegis que aquella petita empresa que va confiar en tu, ara ja no és tan petita i t'ha portat nous clients. Això és el que et fa pensar que estàs fent correctament la teva feina.”** De ben segur que el futur li oferirà nous horitzons, a en Josep M. Sabater, qui està convençut que **“per recollir has de sembrar, però no has de fer sempre amb cap i seny.”**



**“L’advocacia és una feina que pot solucionar els problemes de la gent i per a fer-ho pot utilitzar la negociació, l’entesa i la tolerància, però mai la imposició”**

**Josep M. Sabaté** - Barcelona (Barcelonès)