

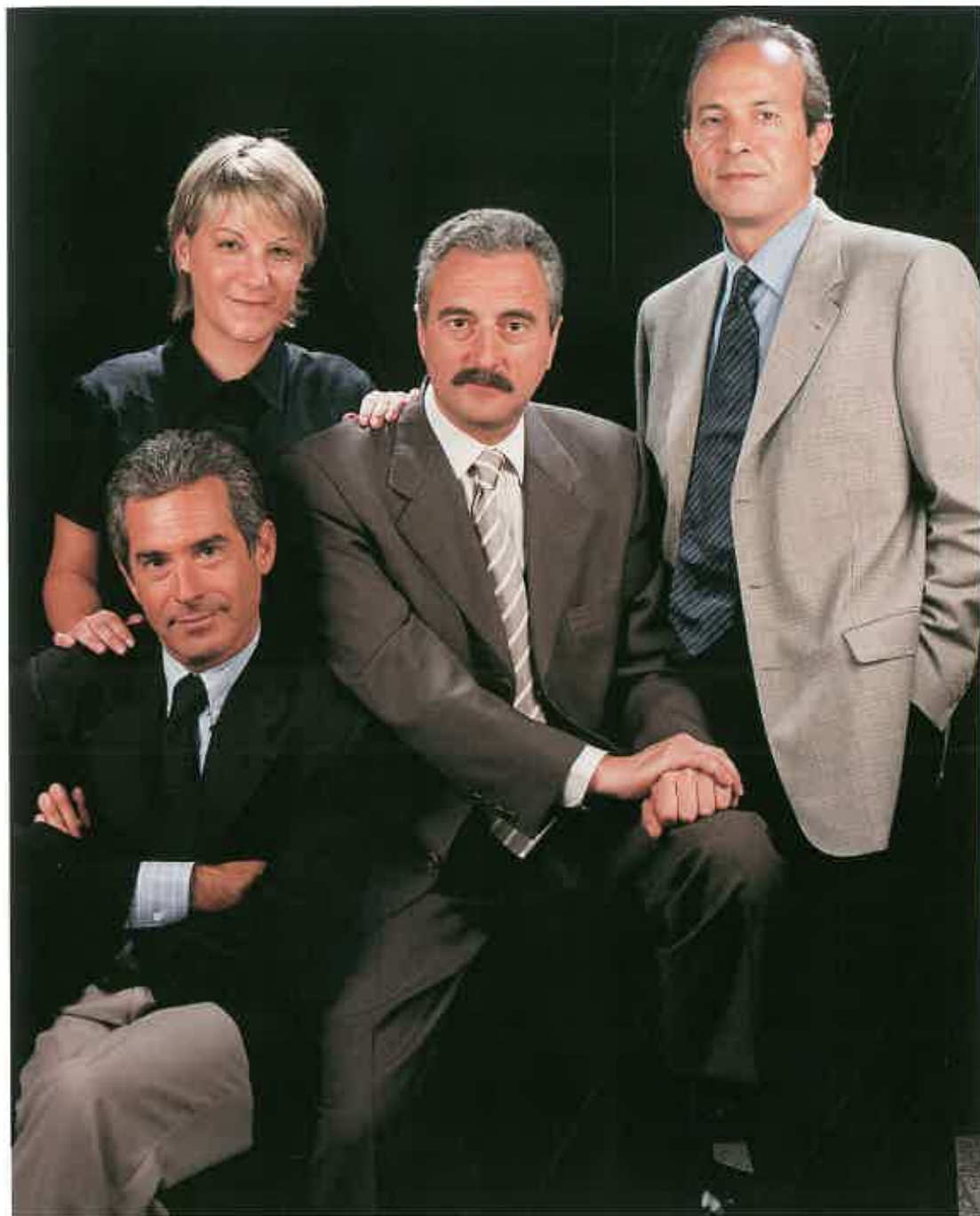
El despatx multidisciplinari Bufete Legal, format pels advocats Carles González Oliver, Gonzalo González Oliver i Laura Font Altès, i el diplomad en relacions laborals Daniel Prats Casañé, presta serveis d'assessorament tant a petites com a mitjanes i grans empreses: "Els principals clients són les companyies mitjanes però la nostra estructura ens permet poder donar serveis d'assessorament també a les petites i grans. La política del despatx és mantenir una infraestructura mitjana per tal de poder assessorar tota classe d'empreses sense perdre una característica que ens sembla fonamental: l'atenció personal que prestem al client i al seu problema. Aquest tret no és possible als grans despatxos on els problemes són tractats per un equip nombrós de persones i el client es pot sentir confós i, fins i tot, desatès de vegades. Nosaltres ens encarreguem d'una manera individual de l'assessorament d'una empresa i de totes les problemàtiques legals que s'hi puguin produir. Quan és necessari la col·laboració interna i externa d'altres professionals, coordinem i supervisem tota l'actuació i informem el client dels passos que s'estan fent. No hem d'oblidar que un assessor es juga el seu prestigi professional quan assessorar un client i que ha de ser extremadament curós en la seva conducta. Per aquesta raó només ens dediquem a qüestions en les quals estem especialitzats i deleguem a despatxos especialistes les que s'allunyen del nostre marc de treball." L'aposta per la qualitat i la personalització de l'assessorament comporta la decisió de no créixer ara per ara ni en un futur proper: "Quan un despatx sobrepassa unes determinades dimensions, els socis esdevenen més empresaris i gerents que no pas advocats. Hem de tenir en compte que, a mesura que el bufet creix, també ho fan les necessitats de personal i d'organització interna, i això requereix un temps que s'ha de llevar del contacte amb els clients. Per aquest motiu, nosaltres preferim continuar amb l'estructura que tenim actualment."

No obstant la convicció de Carles González sobre l'eficàcia dels despatxos de dimensions mitjanes, té present que el futur pot encaminar-se cap a una altra direcció: "Només el temps demostrarà quin tipus d'estructura per a les empreses d'assessorament serà el que tingui més èxit entre els clients. No obstant això, analitzant la situació a altres països possiblement s'aniran implantant de manera progressiva els grans despatxos despersonalitzats, encara que sempre hi haurà una àrea de mercat per als clients que desitgin un servei més personal. Per una altra banda, cal dir que les grans estructures d'assessorament també poden comportar avantatges molt significatius entre els quals destaca el fet que la magnitud de l'estructura facilita que uns quants professionals es puguin dedicar a qüestions d'interès social tal com passa als Estats Units."

Afortunadament, la consideració de la figura de l'empresari ha canviat força en els darrers anys: "Ja ha passat l'època dels anys setanta en què l'empresari era vist d'una forma negativa per una part de la societat. Actualment, se'l valora com el que realment és: un creador de riquesa per definició. Però no tots els empresaris són creadors del mateix tipus de riquesa. Amb el pas del temps, hem après a diferenciar clarament la figura de l'empresari productiu de la de l'especulador

financer. Els primers són uns aportadors de riquesa estable i fan país, mentre que els segons han estat valorats d'una manera molt significativa per la societat i els tribunals en els darrers temps. Els assessors hem de potenciar la tasca dels primers perquè el seu treball deriva en un benefici general de la societat."

A l'hora d'assessorar en algunes matèries els advocats poden tenir certs avantatges: "Des d'una perspectiva teòrica tant un advocat especialitzat en dret fiscal com un economista amb profunds coneixements de dret fiscal estan capacitats per assessorar en aquestes qüestions. Ara bé, no hem d'oblidar que, en cas que es produeixi una situació que s'hagi de presentar davant de la judicatura, l'advocat podrà continuar desenvolupant la seva tasca i defensant el seu propi assessorament als tribunals. L'economista, en canvi, haurà de deixar la defensa del seu assessorament en mans d'un altre professional, un advocat, que es pot identificar o no amb els plantejaments fiscals que s'han dut a terme. Aquesta diferència cabdal en els perfils professionals de tots dos és analitzada i considerada amb molta atenció per bastants clients, perquè consideren que rebran un grau de protecció més gran si són assessorats íntegrament des d'un despatx d'advocats." En línies generals, el gran avantatge dels advocats en el desenvolupament de la tasca d'assessorament és el seu profund coneixement de les lleis i institucions jurídiques: "Coneixem el marc legal on se situen totes les operacions de l'activitat professional. Això ens aporta un marge de maniobra molt més gran que el que tenen altres professionals ja que nosaltres som, per exemple, els qui disposem de les eines per constituir una societat, per crear un contracte o per establir un diàleg directe amb l'Administració de justícia si es produeix una situació que obligui al tancament de la societat." Malauradament, el coneixement del marc legal vigent no està gaire estès entre la societat: "Hi ha una falta de formació jurídica en el món empresarial i en la societat en general. Crec que caldria que els ciutadans tinguessin una formació de base de forma paral·lela a altres disciplines perquè el dret també forma part de la cultura i regula moltes de les nostres accions quotidianes. En el cas dels empresaris aquesta necessitat es fa palesa perquè qualsevol operació comercial que porten a terme té unes conseqüències legals que s'han de tenir molt presents en el moment de prendre una decisió. Per una altra banda, la desconexió generalitzada del marc legal per part dels empresaris provoca moltes vegades malentesos perquè relacionen la seva problemàtica amb una determinada branca jurídica i l'expliquen a l'assessor des d'aquesta perspectiva; l'assessor, després d'escoltar atentament les seves paraules i d'examinar-ne les repercussions, s'adona que el dubte plantejat es relaciona amb una branca diferent i, per tant, que s'ha de reinterpretar des d'aquesta vessant i, sovint, s'ha d'adreçar el client al professional especialitzat en aquesta matèria. En aquest context, l'assessor esdevé també un psicòleg que ha donat un sentit legal a les apreciacions del seu client. Amb certs coneixements del dret, no serien necessàries les interpretacions i l'empresari guanyaria temps perquè seria assessorat més ràpidament."



“Hi ha una falta de formació jurídica en el món empresarial i en la societat en general”

**Carles González, Laura Font, Daniel Prats
i Gonzalo González - Barcelona (Barcelonès)**