

mi primer empleo | ANTONIO SALAS | Decano del Col·legi Provincial d'Advocats de Tarragona

“Estaba todo el día metido en el despacho, de lunes a domingo”

JAVIER DÍAZ PLAZA | TARRAGONA

Estudió Derecho y Económicas en la Universitat de Barcelona. Quería dedicarse al asesoramiento de empresas y, para ello, necesitaba formarse como abogado. Era el complemento perfecto. Se licenció a los 23 años y entró como pasante en un despacho de abogados de Barcelona para completar su formación práctica. «Una compañera de la facultad me comentó que buscaban a alguien y me interesó la propuesta», comenta Antonio Salas en su despacho del Col·legi Provincial d'Advocats de Tarragona.

Era el más joven e «inexperto» de aquel pequeño bufete especializado en derecho fiscal. «Fue mi entrada en el mundo laboral. No había trabajado hasta entonces y todo era nue-

vo para mí: someterme a un horario rígido, recibir órdenes de los jefes...», afirma. Salas no percibía un sueldo fijo. De hecho, «durante los tres o cuatro primeros meses no cobré nada», explica. Eso sí, la experiencia como pasante le ayudó a formarse «más rápido».

Su estapa en aquel bufete barcelonés duró sólo seis meses. Dejó Barcelona y volvió a Tarragona –su ciudad natal–

para montar, junto con dos amigos, su propio despacho de abogados, Vallve-Salas-Ribera, ubicado en Rambla Nova, 111. Pidieron un préstamo al banco para comprar, entre otras cosas, un ordenador, una impresora, un fax y libros de jurisprudencia, y se pusieron manos a la obra. Era el año 1986.

El bufete estaba especializado en derecho fiscal y matrimo-

“
Con 24 años montó –con dos amigos– su propio despacho de abogados en Tarragona



El tarraconense Antonio Salas, en la sede del Col·legi d'Advocats de Tarragona. FOTO: LLUÍS MILIÁN

Consejos

■ **La formación es fundamental.** «En el campo de la abogacía la formación es fundamental. Hay que reciclarse continuamente para afrontar cada caso. Sin una buena formación, el abogado está cojo».

■ **Paciencia.** «Para mejorar profesionalmente hay que pasar primero por un proceso de aprendizaje, que, en función de cada caso, puede ser más rápido o más lento. Con paciencia, trabajo y dedi-

cación se consiguen los objetivos».
■ **Emprender.** «La carrera de Derecho ofrece un abanico muy amplio de posibilidades. Los abogados que quieren montar un despacho cuentan con el apoyo del Col·legi».

El día metidos en el despacho. Trabajábamos de lunes a domingo y todo lo que ganábamos era para pagar al banco. Empe-

zamos a repartirnos los beneficios a partir del segundo año. No recuerdo lo que cobrábamos, pero eran cantidades muy modestas», asegura.

| LA ANÉCDOTA |

‘La inseguridad del principio me obligaba a estudiar más’

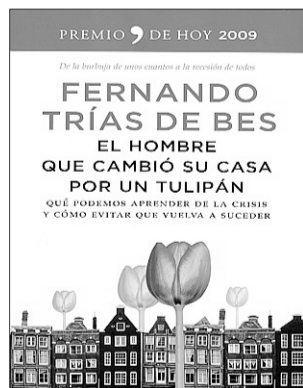
Cuando Salas montó su propio despacho con dos amigos, la sensación de inseguridad con la que, al principio, afrontaba cada caso le «obligaba» a estudiar más. «Pensaba que la persona que tenía delante sabía más que yo y me pasaba horas y horas estudiando para estar a su altura. Todo era nuevo para mí», comenta. Con el paso del tiempo «la inseguridad se ha ido mitigando... pero no he dejado nunca de estudiar».

LIBROS

EL HOMBRE QUE CAMBIÓ SU CASA POR UN TULIPÁN

Autor: Ferando Trías de Bes
Editorial: Premio de Hoy

¿Qué curiosa lógica pudo llevar a que un holandés antes sensato viese como un buen negocio cambiar su casa por un tulipán? ¿Qué paralelismos existen entre nuestra crisis inmobiliaria, la burbuja de los Mares del Sur y la del Japón de los noventa? ¿Qué extraño síndrome ha llevado a tantos a tomar los ladrillos por lingotes de oro o a invertir todos sus ahorros en acciones de una compañía en pérdi-



das de la que sólo sabe el nombre? En definitiva, ¿por qué hasta el más prudente puede transformarse en un necio que, como decía Antonio Machado, confunde valor y precio?

EN BUSCA DEL VENDEDOR IDEAL

Autor: Rafael Martínez
Editorial: Esic

Tras más de treinta años dirigiendo vendedores, realizando ventas y negociado con grandes cuentas, Rafael Martínez Vilanova ha querido plasmar sus hallazgos acerca de cómo cualquier persona puede aproximarse al vendedor ideal. Se trataba de encontrar qué características tenían en común los vendedores de éxito y si se requería del mismo perfil para cada tipo de ventas, industriales, de consumo... En la obra, en

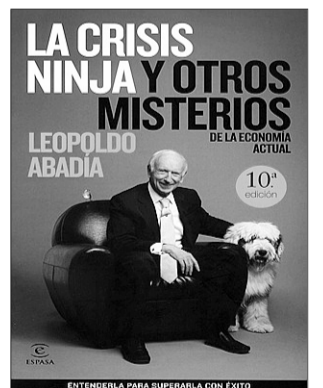


formato novelado, amena y fácil de leer, se analizan multitud de aspectos relacionados con la personalidad, habilidades y conocimientos del vendedor profesional con especial rigor.

LA CRISIS NINJA Y OTROS MISTERIOS

Autor: Leopoldo Abadía
Editorial: Espasa

Si todavía no te has enterado de lo que está pasando, éste es tu libro. En *La Crisis Ninja y otros misterios* de la economía actual, Leopoldo Abadía te explica de manera clara y positiva que hasta de las peores situaciones se puede salir bien parado y sacarle partido. Todo esto poniendo al mal tiempo buena cara y sin perder nunca el sentido del humor. ¿Cómo es posible que algo que ocurre en Illinois afecte inmediatamente a



nuestro bolsillo? ¿En qué se parece la economía de mi casa a los tan lejanos Presupuestos Generales del Estado? ¿Qué tienen que ver en todo esto la ética y la decencia?



Idea, negoci, empresa...

Projectes, legalitzacions, assessorament, instal·lacions, medi ambient...

ENGINYER TÈCNIC INDUSTRIAL
Sol·lucions professionals



COL·LEGI D'ENGINYERS
TÈCNICS INDUSTRIALS
DE TARRAGONA

www.cetit.es

902 076 777
cetit@cetit.org