

Pertànyer a una nissaga d'empresaris del tèxtil des de 1813 ha fet que en Genís considerés el dret des d'una perspectiva privilegiada i, amb només 15 anys d'exercici, es plantés com a fundador d'un despatx amb 35 professionals. **"És cert que funcionem i ens defensem com a empresa. Per a mi hi ha tres models de despatx d'advocacia: la gran multinacional estrangera, l'advocat superespecialitzat -un *llanero solitario* que sobreviurà- i la resta, que som un entremig. A aquesta resta ens cal definir un objectiu i una línia de negoci des d'una posició empresarial per poder trobar un segment de mercat, ens cal oferir una imatge ben clara i definida per poder-nos-hi mantenir. Com aconseguir-ho? Donant importància a certs aspectes, més enllà de l'especialització, com ara la formació i l'entrega, l'aproximació al client i la capacitat de donar una resposta més enllà del servei jurídic."**

Som davant d'un advocat d'idees clares i respostes directes; de seguida ens aclareix el tarannà del seu equip. En primer lloc, **"partim del principi que, per entendre el dret en tot el seu abast, cal tenir clar que és un servei no ja per a les empreses, sinó entre persones: el dret es fonamenta en la confiança i en el clima entre client i advocat. Fins i tot l'executiu més important que ens visita en representació d'una multinacional acaba tenint una relació exclusivament personal amb l'advocat. Aquest és el tret que millor descriu el nostre negoci i el valor addicional dels juristes locals; mentre multinacionals anglosaxones intenten fer-se un forat al mercat amb criteris estrictament empresarials, nosaltres emfasitzem aquest aspecte: la relació final queda concretada entre dues persones."** Tanmateix, bé cal alguna cosa més que una bona entesa per competir en un mercat ferotge: **"En segon lloc, l'advocat que acaba sobresortint és aquell que pot pensar i aportar solucions imaginatives, veure l'assumpte des d'una perspectiva diferent. En aquest aspecte és un avantatge ser un generalista, tal com jo em considero perquè la major virtut d'un generalista és ser capaç de considerar un problema des de diversos enfocaments alhora. És més fàcil trobar una solució imaginativa si s'és capaç de comprendre un cas tenint presents totes les arrels del dret. Una bona base que ens faci comprendre la lògica del dret és, doncs, fonamental, sobretot avui que vivim enmig d'una gran producció normativa i una reforma constant."** I, en tercer lloc, cal deixar clar allò que trobarà el client quan acudeixi a en Genís: **"La complexitat del món amplia la necessitat de donar servei i la confiança fa que el client et demani cada cop més, i com a advocat no sempre pots satisfer la seva expectativa: 'Recomana'm un auditor, busca'm un comprador per al negoci...' Sempre que podem intentem donar el servei que el client espera de nosaltres."**

Si amb aquesta argumentació en Genís no ha seduït el client és que es tracta d'un os dur de rosegat. **"La gent acostuma a acostar-se a nosaltres amb una visió kafkiana del dret, el veu com un gran desconegut poderós. Nosaltres hem d'inspirar la confiança que busca el client, fent que la comunicació sigui palpable i transmetent seguretat. Ara bé, cal allunyar-nos de frases com ara 'Això està**

guanyat': l'advocat es pren llicència per a ser franc i plantejar la realitat al client tal com és, perquè, tot i ser davant d'un assumpte complex, n'assumeix tota la responsabilitat. Al client angoixat li recomano que substitueixi les pastilles per dormir per la meua targeta damunt la tauleta de nit: nosaltres fem nostre el seu problema."

El que ens acaba de descriure com una càrrega que sembla feixuga és, per a en Genís, una professió extraordinària: **"És una sort que la nostra feina no sigui mai rutinària. Particularment el que més em satisfà és la negociació i la lluita al costat d'una de les parts: tot i que l'advocat ha de romandre fred i objectiu -ja s'encén prou la sang del client-, viure, patir i sentir-te implicat en la problemàtica del client és una tasca molt agraïda."**

Ens ho diu un professional que se sap sortós d'haver tingut una oportunitat com la seva i que se sent satisfet d'haver-la aprofitat al màxim: **"Quan veig l'excés d'oferta d'avui no puc evitar pensar que la meua generació va tenir una oportunitat històrica: en el moment de la transició els acabats de llicenciar ens vam haver d'enfrontar amb un canvi total de l'estructura jurídica i del sistema legislatiu. Per als qui ja exercien posar-se al dia requeria un gran esforç, per a nosaltres els estudis no ens servien de res. El qui va tenir esperit de sacrifici va saber començar de zero i fer-se amb un bon lloc."** A en Genís, de vocació i esperit de sacrifici n'hi sobraven: **"Acabada la carrera em vaig tancar a estudiar per esdevenir advocat de l'Estat. Això em va permetre exercir d'advocat tal com desitjava: amb un client fix i una mica especial a qui dedicava mitja jornada, l'Estat, i amb clients diversos i particulars a les tardes. Vaig exercir a Ossa, tot seguit em van destinar a Barcelona, i un any més tard va arribar la Llei d'incompatibilitats entre el funcionari i l'exercici liberal."** En Genís, després de tot, no s'hi podia conformar: **"Un grup de companys i jo ens hi vam rebel·lar, però finalment el nostre recurs es va desestimar. Mentre, m'havia sorgit l'oportunitat d'entrar al servei de la Conselleria d'Economia i Finances de la Generalitat com a assessor jurídic: no m'ho vaig rumiar gaire."** L'esperit emprenedor d'en Genís li ha permès, durant quinze anys, **"viure el dret des de posicions extraordinàries; com a estudiant hauria pagat per ser-hi. Aquest bagatge m'ha donat una visió única del dret que m'ha permès de posicionar el despatx tal com és avui."**

En Genís és la culminació reeixida d'una família empresària esquitxada de tons juristes: **"Antoni Marfà Muniesa, el meu pare, va dirigir la indústria tèxtil Marfà de Mataró fins que la crisi de 1973 el va arruïnar: per això tan sols em va deixar els estudis i el cognom. I si un germà era empresari, l'altre era advocat, Joan Marfà, ja desaparegut, cap de l'Assessoria Jurídica d'Aiguës de Barcelona. Avui encara em resta un oncle advocat, Josep Pons. Jo, tot i el cognom tan conegut i arrelat, he hagut de treballar molt per tenir una oficina a Barcelona i una altra a Girona."** En Genís riu i reconeix que avui intenta viure més tranquil al costat de la seva senyora, la Cristina Martínez, i els seus fills, la Marta, en Pau, l'Albert i en Genís.



“Fins i tot l’executiu més important que ens visita en representació d’una multinacional acaba tenint una relació exclusivament personal amb l’advocat”

Genís Marfà - Barcelona (Barcelonès)