

En 15 anys de vida professional en Miquel Serrahima ha conegut diferents tipus de despatxos i moltes branques del dret que li han permès prendre en cada moment la decisió que creia més adient per als seus interessos. A grans trets aquests 15 anys han transcorregut així: **“En acabar el COU tenia clar que volia estudiar més i que el dret em podria ser útil. Des del primer curs de la carrera i fins al darrer vaig estar treballant a casa dels advocats Condomines. Van ser uns anys que em vaig passar llegint expedients, demandes, sentències, apel·lacions... Al principi va ser molt pesat, després intentava respondre jo les demandes com si fos l'altra part. Més tard vaig deixar aquest despatx per entrar a un altre, el bufet Figueras, on ja feia feina d'advocat. Aquesta ha estat una gran diferència entre els meus companys de promoció i jo. Quan ells acabaven els estudis i entraven a fer pràctiques a un bufet, jo ja hi era com a advocat. Passats dos anys em vaig independitzar instal·lant-me al despatx de l'economista Ramon Pedret, que em va ajudar molt en els meus inicis. Més endavant vaig muntar el meu propi bufet, a principis dels 90, amb 14 persones al meu càrrec. Agafava tota la feina que m'arribava fins que em vaig preguntar si tenia tanta gent per tirar endavant la feina o agafava feines per mantenir tanta gent. Vaig optar per seleccionar més els clients. En aquests moments he reduït l'estructura del despatx, i formo equip amb un company que pensa el mateix que jo, Albert Carrillo.”** No s'està de dir que ha après molt de tota la gent amb qui ha treballat. Ell mateix reconeix que aquests despatxos han estat la seva autèntica escola ja que, a causa de la feina que hi feia, anava poc a les classes de la universitat.

Sobta molt sentir que un ha decidit passar d'un despatx gran a un de petit: **“Crec que més que una gran estructura has d'oferir al client qualitat. Per a mi és important que el despatx no sigui gaire gran perquè el servei al client s'encareix i el que tu li has de donar és una bona feina, no una aparença luxosa. També és important oferir-li immediatesa i accessibilitat personal. Ha de notar que estàs realment preocupat pel seu problema.”** En el despatx actual ofereix els seus serveis en l'àmbit del dret privat, que és la branca que més l'atrau: **“Amb anterioritat havia treballat molt el dret familiar però no m'agrada i ara gairebé l'he abandonat. Considero que es mercantilitzen les relacions entre les persones i l'afecte dels fills. El 70 per cent dels temes que toco en aquests moments són immobiliaris, cosa que fa cinc anys no era així. Un altre 20 per cent són arrendaments urbans, i la resta són temes mercantils i societaris.”** I afegeix: **“Un tema com l'habitatge ha d'estar ben arreglat perquè és primordial i necessari. Ningú s'escapa de comprar o llogar una casa i per això la regulació és cada vegada més important i ho ha d'incloure tot. Afortunadament, la gent cada cop està més assabentada dels seus drets.”**

En Miquel és partidari del que anomena advocat preventiu: **“Crec en l'advocat que va una mica més enllà del que es pot fer i intenta que les coses continuïn funcionant i no facin mal a cap de les parts. Tots sabem posar una demanda que ens proporcionarà uns**

diners però que posarà fi a alguna cosa. Si les relacions s'han de trencar, es trencaran igualment, però almenys hauràs intentat evitar-ho.” Per aquest motiu cal anar a l'advocat **“sempre que se't plantegi un dubte i abans no esdevingui una realitat. No s'ha de tenir por a anar a l'advocat.”** Hi ha qui prefereix consultar un altre tipus de professional: **“Cadascú pot anar a buscar l'assessor que vulgui. Són els col·legis els qui haurien de posar fi a l'entrada de gent menys qualificada i que ens treu competències.”**

Advocats com el que ens acompanya, que han decidit especialitzar-se en un tema i s'han guanyat la confiança dels clients, es troben que per això mateix els seus representats els demanen ajuda d'altres camps del dret: **“Els meus clients saben que jo no porto certs temes però saben també que els puc fer d'home de confiança i em demanen consell o ajut perquè els orienti cap a un altre especialista. A vegades fins i tot els hi acompanyo. Jo he optat per resoldre d'aquesta manera els temes que no domino. Existeix una altra possibilitat que són els despatxos integrals que inclouen molts advocats de diferents especialitzacions perquè el client no se'ls escapi.”**

Dels seus col·legues de Barcelona ens diu que **“la majoria són bona gent, correcta, coherent i amb ganes d'arreglar els temes. En principi les dues parts anem a buscar un acord en benefici dels clients. A Barcelona encaixen la mà i l'endemà pots anar a signar els papers. No sé si a altres localitats catalanes passa el mateix.”** Per tirar endavant un despatx és bàsic saber-se organitzar i distribuir tant el temps com la feina: **“Dedico el temps necessari a parlar amb el client. Intento donar-li la sensació que no tinc pressa i no mirar el rellotge, perquè es tranquil·litzi. Un cop tinc el tema sobre la taula, la gent que col·labora amb mi em busca la jurisprudència sobre la qüestió i em porten un dossier que comentem entre tots. Normalment després, a casa, ho repasso, ho penso i prenc una decisió. Intento seguir sempre una dinàmica. El despatx obre a les vuit del matí, quan la gent encara no truca, i ens reunim; distribuïm la feina, la repartim i en parlem. Sempre hi ha moments en què has de córrer més, però jo crec que si estàs ben organitzat ho pots anar fent. Cada divendres distribueixo la feina de la setmana següent perquè així a partir de dilluns tot rulla. Amb una bona organització i l'ajuda de l'ordinador, que et fa d'arxiu, pots centrarte en els temes dels clients.”**

I quan l'ordre del dia inclou la selecció d'un nou col·laborador per al despatx, en Miquel Serrahima té molt clar que **“voldria que s'asseblés una mica a mi quan vaig començar. Recordo que no m'espantava res i qualsevol feina que m'encarregaven la feia, encara que no sabés com començar-la i hagués de recórrer a l'ajut dels germans Dondomines.”** I, partint d'aquest tret, ens explica com es desenvolupa el procés de selecció: **“Fem una selecció exhaustiva en què demanem, entre altres coses, que els candidats ens resolguin un cas que ja hem portat al despatx. Els el plantejem, els deixem un dies, i ens han de venir a explicar com el portarien. Exigim ganes de treballar i motivació.”**



“És important que el despatx no sigui gaire gran perquè el servei al client s’encareix i el que li has de donar és una bona feina, no una aparença luxosa”

Miquel Serrahima - Barcelona (Barcelonès)