

**"Hem tancat un cercle, tenim gent que continuarà i hem decidit fer les coses a temps."** Aquesta és la filosofia d'Emili Echeverria, Josep Ignasi Casanovas, Francesc Matosas i Joan Gimeno, quatre professionals de l'assessorament que han decidit unir-se per afrontar el seu futur i el de les generacions que els vénen al darrere: **"El que pretenem amb aquesta associació és deixar una labor de tots nosaltres per tal que tingui una continuïtat i una adaptació a la societat actual. Avui, els despatxos han de poder donar un servei integral al client."** I és que són tan conscients de les necessitats del moment que han unit els coneixements d'economistes i advocats, tal com puntualitza Emili Echeverria: **"La gestió administrativa dels nostres clients estava en l'origen de la nostra feina, però la tendència empresarial i el món financer ens van portar a veure que tant els professionals d'una branca com els de l'altra han de treballar de costat. Crec que qualsevol despatx que no descobreixi aquesta necessitat no té sortida en el món del segle XXI, i no solament pel que fa al nostre país, sinó a l'àmbit internacional; és a dir, un gabinet ubicat solament a l'àrea de Catalunya poca capacitat d'actuació podrà oferir, tindrà feina però no resposta en aquesta societat globalitzada. Per això nosaltres estem integrats en una federació internacional que ens fa estar presents arreu del món."** Francesc Matosas i Josep Ignasi Casanovas són els lletrats de Laudis Consultor, i també creuen en la necessitat d'unir esforços i coneixements: **"El client demana cada vegada més, i per a un despatx jurídic és fonamental, que hi hagi aquesta complementarietat, perquè el jurista sense formació econòmica va una mica coix, igual que passa a la inversa."** D'altra banda, és imprescindible tenir present la relació de confiança que s'estableix amb els empresaris: **"No volem perdre el contacte personal que teníem amb els clients, el que volem és que ells vegin que, a més de parlar amb nosaltres i de donar-los el servei que sempre havien tingut, encara els en podem oferir d'altres. Intentem que el pas cap a una nova forma d'assessorament i un canvi de generació no es produeixi d'una manera forçada, sinó polida i completament normal."** I segueixen: **"Actualment el nostre despatx pretén ser un bufet de medicina general en el món jurídic i econòmic, és a dir, abans el metge era aquell senyor que sabia tota la història del pacient i quina pastilla li aniria més bé, perquè el coneixia des del dia que havia nascut i l'havia seguit vigilant de prop tota la seva vida."** Ara bé, aquest metge no pot continuar explorant el malalt amb el vell estetoscopi: **"El professional s'ha d'adaptar a les tècniques actuals, perquè si no ho fa, no podrà continuar exercint el seu ofici. Avui s'ha d'estar connectat a la xarxa, i aquesta és la nostra idea, hem d'estar integrats i tenir un nivell de resposta amb tot l'avanç tecnològic, perquè en el món globalitzat la informació és la clau de volta de qualsevol professió i nosaltres no podem quedar enrere."** Tot això es compagina amb el contacte directe amb els clients: **"Cada vegada més, l'empresa familiar, que no vol dir necessàriament que sigui petita o mitjana, persegueix aquesta relació personal. Això no significa que nosaltres no puguem donar resposta a la gran multinacional, perquè sí que podem, però la diferència és que per la seva estructura i composició prefereix anar a un altre tipus de gabinet.**

**Normalment la despersonalització fa que aquest efecte de confiança i d'immediatesa amb la persona que t'atén quedi més diluït."** Són ja gairebé 25 les persones que treballen al despatx per tal que el servei que ofereixen sigui realment integral: **"Tenim gent preparada per fer front a qualsevol tipus de conflicte i, a més, fem un reciclatge constant."** I els lletrats recorden que **"quan nosaltres estudiàvem hi havia moltes menys assignatures que les que tenen ara els futurs advocats, i és que les necessitats de la societat han fet que el dret s'anés modificant, que allò que aleshores no era gaire important ara ho sigui molt. També han sortit nous temes que abans no es coneixien o es coneixien ben poc, per exemple, el dret de patents i marques o el dret marítim, que ha assolit una gran importància, el del medi ambient, el de la propietat intel·lectual o la defensa de la confidencialitat. Es tracta de necessitats que es van creant i que nosaltres sabem que les anirem desenvolupant en un futur, les haurem d'aprendre i haurem de tenir gent capacitada per enfrontar-nos-hi amb una gran seguretat."** Això és semblant al que ha passat amb el tema de la informàtica: **"El cert és que ens ha facilitat molt la feina. Abans podíem trigar una setmana a trobar les sentències que s'havien publicat sobre un cas, i ara en mitja hora les podem haver consultat totes."** I Joan Gimeno agafa el fil per donar compte de la formació contínua per la que han apostat a Laudis Consultor: **"Tampoc podem concebre un despatx en què almenys la meitat dels col·laboradors no domini tres o quatre llengües, perquè cada vegada més hem de tractar amb clients de diversos països d'Europa i hem de tenir sempre un professional prou qualificat perquè els pugui atendre."** Pel que fa a les qüestions relacionades amb les tecnologies de la informació, és evident que no es queden enrere com a usuaris, ni tampoc com a assessors: **"Internet és el moll de l'os de la problemàtica i la veritat és que encara hi ha molta feina a fer. En aquest aspecte, el dret es troba en un estat embrionari i no es pot arribar gaire enllà, però nosaltres donem resposta a qualsevol empresa que ens demani ajut per crear circuits administratius, xarxes comptables i sistemes informàtics de tota mena. Hem fet instal·lacions i hem intervingut a través de l'Institut d'Estudis Catalans en la definició de diagrames de caràcter administratiu, que actualment estan funcionant a força empreses."** I respecte al tema de l'arbitratge en els casos de conflictes entre empreses, Francesc Matosas n'analitza els avantatges i inconvenients: **"L'arbitratge és més ràpid i comporta menys despeses que el procés habitual, però penso que aquí la cultura de l'arbitratge encara no està gaire arrelada i no m'ofereix totes les garanties per a determinats tipus de conflicte."** No obstant, pensa que ha d'assumir més protagonisme: **"En qüestions contradictòries prefereixo el jutjat, però la immediatesa, l'eficàcia i la diferència en les despeses farà que augmenti la seva utilització i també que la gent s'acostumi a veure que és una forma útil per a resoldre determinats casos, sobretot els de tipus mercantil."** Així és com opinen aquests companys que no han tingut por a l'hora de fer un canvi a aquestes altures de la seva carrera professional, perquè han pensat en el futur i en allò que tant recomanen als seus clients: **"Val més fer les coses a temps i no adonar-te tard del que hauries hagut de fer."**



**“El jurista sense formació econòmica va una mica coix, igual que passa a la inversa”**

**Joan Gimeno, Francesc Matosas, Emili Echeverria  
i Josep Ignasi Casanovas - Barcelona (Barcelonès)**