

“Pertanyo a la sisena generació d’advocats i juristes de la meua família. Tres dels meus germans són advocats, a més dels múltiples cosins i nebots que també exerceixen aquesta activitat. Suposo que va ser per això que mai no em vaig plantejar dedicar-me a altres tasques, ja que vaig educar-me en un ambient on la defensa del dret, la justícia i l’ajut cap als altres eren valors essencials.” Després d’estudiar a Barcelona i a Estrasburg i de col·laborar amb alguns gabinets, Carles Enric Moner va establir-se pel seu compte: “Vaig muntar un despatx que es dedicava als àmbits mercantil i civil. El pas del temps, la reforma fiscal i el dinamisme jurídic van obligar nombrosos bufets a oferir serveis especialitzats i complementaris, perquè ser només generalista jurídic en el context actual és gairebé impossible.” Aquest canvi social i de tendència professional va ser aprofitat per en Carles Enric, el qual es va plantejar la necessitat d’adaptar-s’hi de la manera més convenient per al client i per a l’assessor. La seva idea era crear un gabinet jurídic format per col·laboradors que donessin un servei personalitzat, i aquest projecte era compartit per tota una sèrie d’especialistes en temes jurídics i econòmics. De la posada en comú de les impressions particulars va néixer Euroconsell Econòmic Legal, una organització amb una identitat catalana i europeista clares: “Al nostre escut consten les quatre barres catalanes amb el vaixell de Jaume I ‘el Conqueridor’. Aquesta simbologia no és casual, sinó que ve motivada pel fet que els consolatges de mar van ser les institucions d’assessorament comercial pioneres arreu d’Europa. La nostra insígnia també incorpora altres elements com la balança, símbol de la llei, i les escriptures pròpies de la comptabilitat i fe pública. Aquests dos darrers elements fan referència al fet que, en la nostra concepció de l’assessorament, tant l’economia com el dret s’interrelacionen.”

Euroconsell és una empresa innovadora i original perquè està constituïda per l’agrupació de professionals especialistes organitzats cooperativament: “El nostre projecte volia trencar amb l’esquema de l’empresa estructurada piramidalment. En aquests moments jo en sóc el president perquè he estat elegit democràticament per la majoria dels cooperativistes, ja que cada membre té dret a vot, amb la qual cosa prima la persona per damunt del capital.” Aquest èmfasi en la persona també es tradueix en un sistema de retribució meritocràtic: “Els professionals que més treballen són els que obtenen uns beneficis econòmics més elevats. Els clients pertanyen a cadascun dels professionals, de forma que, si en un moment donat, un dels cooperativistes es vol donar de baixa, continuarà servint els seus clients des del seu nou lloc de treball. Això, en realitat, no passa mai perquè si és un bon professional i té una bona clientela, difícilment trobarà una altra empresa que ofereixi al seu client els serveis que ell personalment no pot donar.” La llibertat i la flexibilitat són altres característiques d’Euroconsell: “Cadascun dels professionals respon personalment de les actuacions que ha realitzat. La nostra concepció de l’assessorament i del treball en equip passa pel respecte de la professió de cadascú, sempre dins d’unes directrius unitàries d’actuació que establím com a grup.”

Els resultats del projecte han estat molt positius: “Vam començar amb una agrupació d’uns 20 professionals i actualment som més

de 300 repartits per tot Europa. A més de la seu central a Barcelona, a Catalunya tenim delegacions a Manresa, Puigcerdà, Lleida, Girona, el Vendrell... També disposem de tota una xarxa de despatxos col·laboradors en les poblacions on no és necessària l’existència d’oficines pròpies. Fora de l’àmbit català, podem dir que la nostra oficina de Madrid és la que ofereix una gamma més àmplia d’assessorament en qüestions civils, mercantils, familiars, penals, laborals, administratives, de medi ambient, de propietat intel·lectual, d’administració de finques, de gestió patrimonial, d’assegurances... A Europa se’ns coneix com United Law Offices, i tenim 15 despatxos associats. Cada dia incrementem els serveis: els membres del grup han publicat prop de 200 llibres de dret i d’economia de tipus pràctic i els nostres despatxos de Barcelona i Madrid han promocionat i acullen les Associacions Professionals dels Administradors Judicials, que són la mà dreta dels magistrats.” L’expectativa del grup és la continuïtat: “Euroconsell es va crear amb la voluntat que sobrevisqués als professionals que la formen. La unió d’especialistes de diferents àmbits amb la fórmula de la cooperativa permet acabar amb certes suspicàcies deontològiques, perquè si bé estem associats, també som independents i directament responsables envers el client, la qual cosa no es produiria si estiguéssim reunits sota una altra institució.”

En Carles Enric és molt conscient de l’intrusisme professional que existeix en la seva activitat, però també de la manera correcta d’eliminar-lo: “Si el professional qualificat i l’intrús determinen tarifes semblants per als seus serveis, és evident que els clients es decantaran cap al professional que es troba veritablement preparat per donar-li el servei. La nostra política de preus és molt ajustada perquè, en haver tendit cap a l’especialització, hem reduït els costos d’execució dels nostres serveis, la qual cosa repercuteix directament en la minuta que paga el client.”

A més de la seva implicació a Euroconsell, Carles Enric Moner Codina està molt involucrat en les qüestions relacionades amb la propietat privada. És el president de l’Associació de Propietaris de Catalunya i de la Federació Espanyola d’Associacions de Propietaris, alhora que fundador i actual vicepresident de la Unió Paneuropea de Propietaris Immobiliaris, amb seu a Estrasburg. Aquesta darrera institució està elaborant actualment el *Llibre blanc de la propietat* per harmonitzar les legislacions existents en els diferents països, concretar-ne la funció social i evitar els abusos de les administracions sobre la propietat privada: “El tema de la propietat és bàsic per al desenvolupament econòmic d’Europa perquè es relaciona amb la mobilitat laboral. A Espanya la propietat privada està gravada amb la fiscalitat més alta d’Europa, que arriba en ocasions al 50% del cost de construcció. No tenim una cultura del lloguer, i això ens porta a la compra d’un habitatge i a pagar-lo en un termini molt perllongat de temps, la qual cosa, al seu torn, provoca una escassa mobilitat geogràfica dels treballadors. Aquestes conclusions s’han fet paleses en un estudi sobre la situació de la propietat privada a Europa del 1917 ençà, que ha demostrat que els països amb més tendència al lloguer, com Alemanya, són els que han aconseguit un índex de desenvolupament més elevat.”



“En la nostra concepció de l’assessorament, tant l’economia com el dret s’interrelacionen”

Carles Enric Moner - Barcelona (Barcelonès)