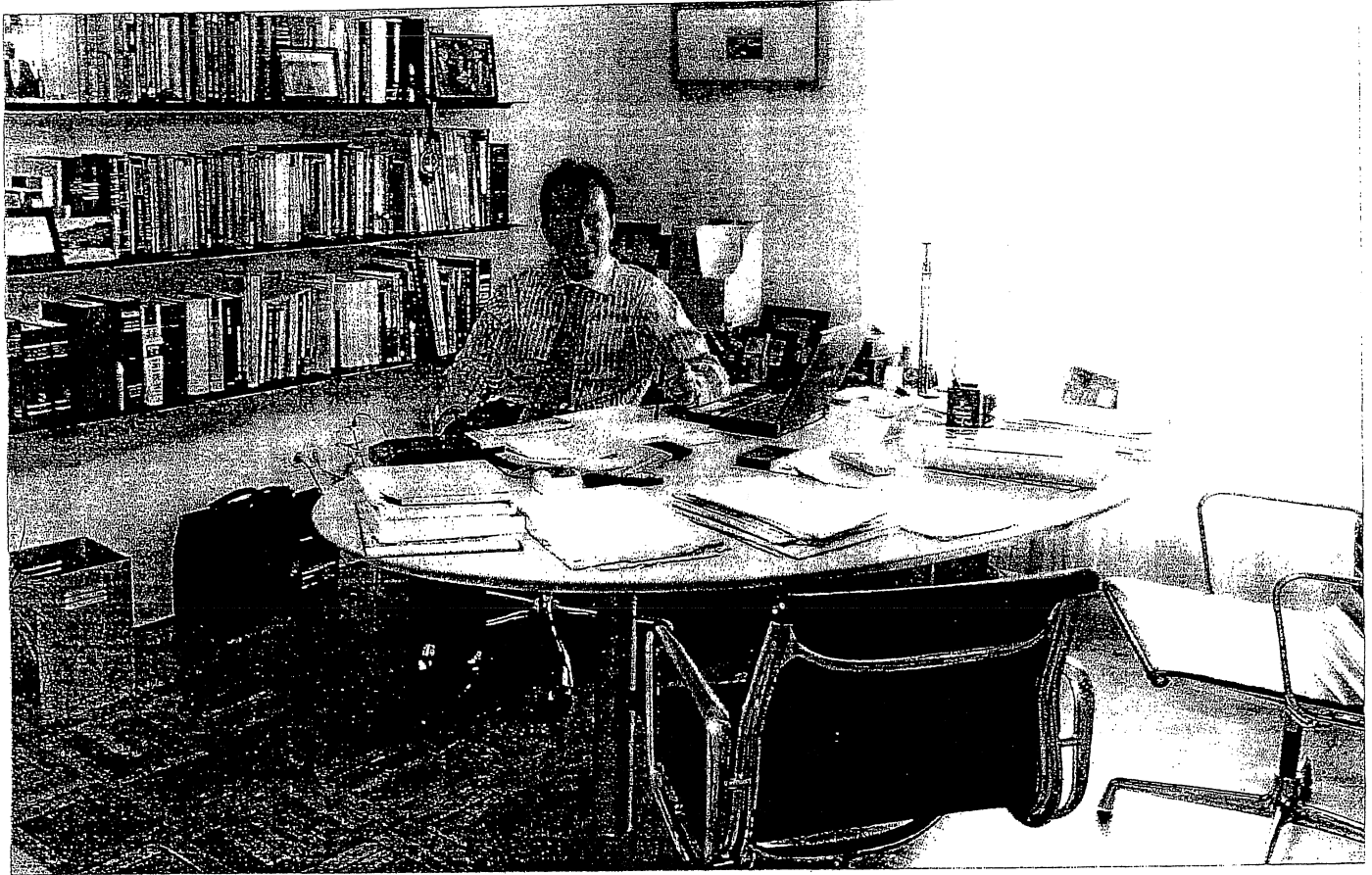


Secretos de despacho

Texto: Paz Álvarez
Fotografía: Juan Lázaro



Mucha vida en Cremades

El abogado Javier Cremades necesita luz natural, comodidad, vistas —desde su terraza se atisba la Puerta de Alcalá—, y tener a su equipo de colaboradores siempre disponible, lo que no quiere decir hacer horas extra. Asegura ser muy respetuoso con el ocio

Periódicos en el suelo, papeles amontonados en varias mesas, libros en todos los rincones. La estancia parece desordenada, pero su inquilino, el abogado Javier Cremades, cuyo bufete se encuentra entre los 10 con mayor volumen de negocio, aclara que lo que tiene es "mucha vida". Está situado en plena calle Serrano, en Madrid. Desde la terraza de su despacho se atisba de refilón la puerta de Alcalá. Lo que sí le pide al lugar en el que trabaja, explica este malagueño de 37 años, es una buena ubicación —en estos momentos está buscando una oficina más amplia donde instalarse— y vistas. "Salir a la terraza y ver un monumento tan significativo de Madrid es un lujo y me relaja", explica, aunque la sensación que transmite este ejecutivo es de tranquilidad y de control absoluto. Y está tranquilo, al margen de sus competencias profesionales, porque dice tener siempre cerca y disponible a su equipo de colaboradores. "La clave del negocio está en reclutar bien a los abogados. El mercado de la abogacía es el mejor desde el punto de vista cuantitativo y el peor desde el punto de vista cualitativo de toda Europa. En nuestro despacho exigimos que todos los profesionales tengan un curso de posgrado", señala.

A Javier Cremades no hace falta hacerle preguntas. Si de algo puede presumir es de ser buen comunicador y él solo va hilando una respuesta con otra, sin despistarse en ningún momento del mensaje que quiere transmitir. Y recuerda una frase del ex secretario de Estado de Estados Unidos Henry Kissinger que decía que un tercio de su tiempo lo dedicaba al partido, otro tercio a los asuntos propios y el restante a los medios de comunicación. "Pues bien, un gestor debe hacer lo mismo, porque tiene que ser la cabeza visible y saber liderar la imagen de la compañía", matiza.



Obsesión por las sillas

Si en algo se fija Javier Cremades cuando entra en un despacho es en la silla del ejecutivo. Y recuerda que cuando vio el despacho de Luis Valls Taberner en el Banco Popular le sorprendió que la silla que ocupaba era muy sencilla. "Hay gente que tiene auténticos tronos,

y creo que hay que ser cuidadoso con la ostentación".

De las paredes de su despacho cuelgan dibujos de la etapa en la que trabajó como coordinador de opinión en *Diario 16*, dos grabados de una de sus ciudades preferidas, Sevilla, y poco más.

Trabaja entre 8 y 10 horas al día. No más. Y exige a todo su equipo que cumplan objetivos dentro de ese mismo horario. "Aquí no premiamos a la gente que hace horas extra, sino todo lo contrario. Hay que dar explicaciones si alguien tiene que quedarse horas de más", indica. Los fines de semana desconecta. Y su equipo, matiza, también. "En un despacho de abogados lo único que hay es talento, el activo de la compañía no se ve con los ojos, y eso no se tiene activo si la gente está aquí 12 horas al día". Para este abogado su prioridad no es el trabajo, sino su familia. "Y lo mismo que quiero para mí lo quiero para los demás. Si cuidas a los profesionales que trabajan contigo ellos cuidarán de ti". Cremades define al abogado como a un profesional "singular". Lo argumenta: "Hace un trabajo creativo e individual sometido a un ritmo desigual. La tensión es abrumadora, es el guía y confidente, no sólo de las empresas, también de los empresarios, y eso nos lleva a una responsabilidad enorme, parecía a la del médico con el paciente".

Para trabajar en armonía Cremades necesita tener luz natural y comodidad, esto es tener entre otras cosas un "buen sofá". Y ahora, cuando el negocio fundado en 1994 ha crecido, factura seis millones de euros al año y cuenta con una plantilla de 50 abogados, y el espacio físico se le ha quedado pequeño, anda rastreando por la zona del barrio Salamanca una nueva oficina. "Necesito más metros cuadrados, más luz y más vistas. Para un despacho de abogados es muy importante el lugar donde estás situado porque forma parte de la imagen que trasmites al cliente, aunque al final lo que importa es el número de neuronas que tengas concentradas en pocos o en muchos metros". En una estantería tiene ordenados todos los libros que ha escrito. Cuando no trabaja le gusta correr, hacer senderismo, pasear por el parque del Retiro y nadar. "La terapia del agua es muy recomendable para reducir estrés".