

sector

EJECUTIVO

REVISTA DE ECONOMÍA Y EMPRESAS



CDTI: Líder en financiación de la innovación en España



EFFAS: Opinión independiente sobre economía, finanzas y mercados financieros



Embajador de Chile: Un país serio y puntero

César Albiñana, socio director de CMS Albiñana & Suárez de Lezo

Servicio integral y cercanía al cliente



Servicio integral y cercanía al cliente

Juan Comas

CMS Albiñana & Suárez de Lezo es un despacho de abogados español independiente de reconocido prestigio, fundado en 1927 por D. Antonio Melchor de las Heras. En 2002, el bufete cambió su denominación social y pasó a llamarse Albiñana & Suárez de Lezo. Hace ocho años se incorporó a la organización CMS, líder en asesoramiento legal y fiscal a nivel internacional. Según explica César Albiñana Cilveti, socio director de la firma, “en los últimos años hemos experimentado un notable crecimiento y hemos sabido anticiparnos a las necesidades específicas de nuestros clientes”. En la actualidad, prestan a sus clientes servicios integrales en el ámbito del Derecho estableciendo relaciones personalizadas con cada uno de ellos. Para Albiñana “es fundamental combinar el ejercicio tradicional de la abogacía y conocer profundamente el sector específico del cliente para poder adoptar las soluciones más eficaces y atender sus exigencias en un entorno económico en constante evolución y desarrollo”.

¿Podría contarnos brevemente los grandes hitos de la historia de la firma que dirige?

Este despacho, que tiene una larga trayectoria, se funda en 1927 por D. Antonio Melchor de las Heras y se constituye como sociedad en 1958 (Despacho Melchor de las Heras). En 2002 cambiamos la denominación social por “Albiñana & Suárez de Lezo” y en 2005 nos incorporamos a la organización internacional CMS, que es líder en el asesoramiento legal y fiscal a nivel internacional.

¿Qué beneficios les reporta pertenecer a una organización internacional como CMS?

CMS nos permite tener oficinas integradas en una gran organización inter-



nacional y prestar a nuestros clientes asesoramiento integral con unos niveles estandarizados de calidad y de imagen perfectamente coordinados.

¿Son ustedes capaces de acompañar a empresas que salen al exterior en su aventura empresarial?

Absolutamente. De hecho, esa es nuestra vocación y es la perspectiva que nos ofrece CMS, que nos da la oportunidad

de hacerlo de manera coordinada entre las distintas oficinas de diversas jurisdicciones, implicadas en la misma operación.

¿Qué ventajas tiene su despacho en comparación con los grandes bufetes de la competencia?

Lo primero, afirmar que en España hay magníficos despachos con excelentes profesionales. En cuanto a nosotros,

yo diría que en CMS Albiñana & Suárez de Lezo podemos prestar asesoramiento en las 56 oficinas que tenemos en el mundo y lo hacemos practicando el derecho local, que creo es una magnífica ventaja que se puede predicar de nosotros en exclusiva. También destacaría la agilidad en el asesoramiento y en dar respuestas rápidas adaptándonos siempre a las necesidades de nuestros clientes.

En España, la firma tiene sede en Madrid, Barcelona y Sevilla. ¿Cuáles son sus señas de identidad?

Donde estamos implantados se nos reconoce por prestar un servicio con gran proximidad al cliente y, cuando la ocasión lo requiere, con soluciones innovadoras, creando y aportando siempre un valor añadido. Podemos dar un servicio *ad hoc* tanto a un cliente local como asesorar a una multinacional, gracias a nuestra pertenencia a la organización CMS.

¿Cuáles son las grandes especialidades del despacho?

Fundamentalmente el derecho mercantil (fusiones y adquisiciones y mercado de valores), regulatorio y contencioso-procesal.

¿Qué aspectos destacaría de los abogados que forman parte de su bufete?

Mis compañeros de despacho son unos profesionales con un alto conocimiento técnico del Derecho y, además, estoy absolutamente convencido de que practican la solidaridad entre ellos y con el cliente.

¿Qué influencia ha tenido la crisis en CMS Albiñana & Suárez de Lezo?

Toda situación de incertidumbre enriquece, dinamiza el talento y es, por tanto, positiva. A nosotros nos ha obligado, como a todo el mundo, a incrementar nuestra iniciativa comercial. Los despachos de abogados somos empresas y, por ello, tenemos que ser conscientes de que tenemos que salir a vender. Hoy en día ya no te vienen a buscar y potenciar el negocio es más necesario que nunca.

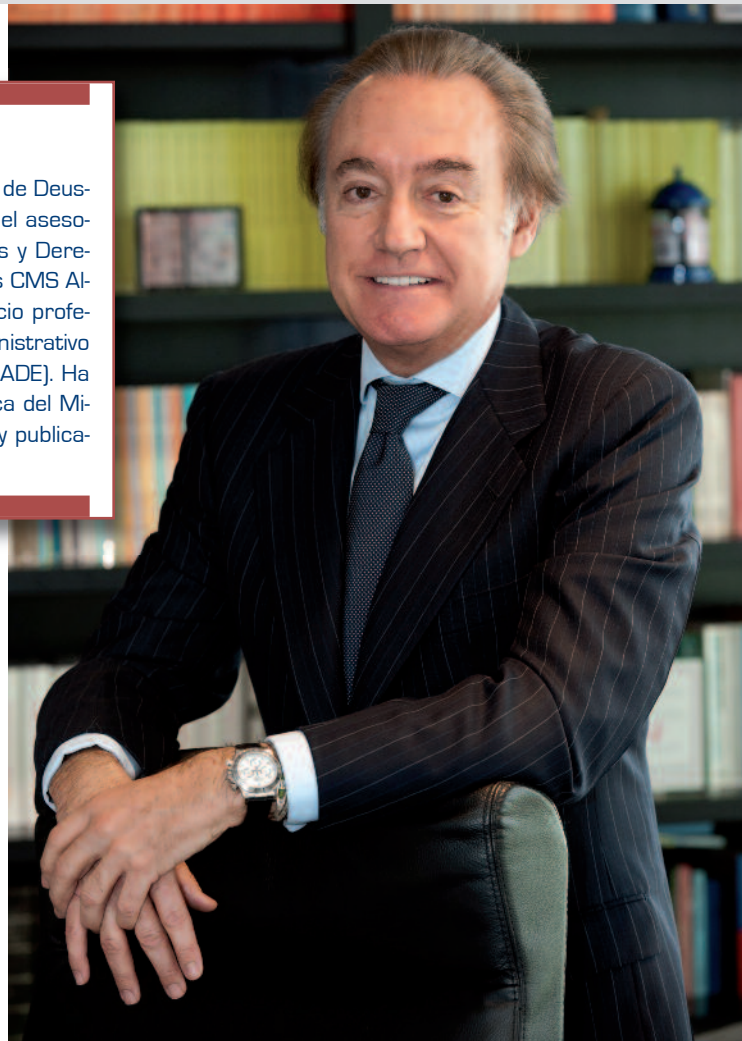
¿Cómo miran al futuro? ¿Cuáles son sus retos?

Lo miramos con tranquilidad desde la solidez que hemos ganado durante este periodo de consolidación de la actividad del despacho y también, con una



César Albiñana Cilveti

Licenciado en Derecho y en Ciencias Empresariales por la Universidad de Deusto; Abogado del Estado en excedencia desde 1982. Especializado en el asesoramiento en materia de fusiones y adquisiciones, mercado de valores y Derecho Societario. Actualmente, socio director del despacho de abogados CMS Albiñana & Suárez de Lezo. Anteriormente ha compatibilizado el ejercicio profesional con una intensa labor docente como profesor de Derecho Administrativo en la Facultad de Derecho de la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Ha sido profesor de Derecho Tributario en la Escuela de Hacienda Pública del Ministerio de Economía y Hacienda. Es autor de numerosas ponencias y publicaciones.



profunda ilusión. En cuanto a los retos que tenemos todavía pendientes, yo destacaría, la formación. La profesión de abogado requiere talento y, por tanto, es fundamental invertir en ello. Nosotros estamos en ese camino, dedicando esfuerzo para formar a los mejores abogados de la profesión.

¿Cree en la especialización o en el ejercicio de prácticas multidisciplinares?

En lo que creo es en lo que hago. Nosotros somos un despacho de empresa en el más amplio sentido y, por tanto, prestamos servicios de carácter mercantil, laboral, procesal, regulatorio, de competencia, fiscal, etc., de ahí que tengamos especialistas en cada uno de estos campos. También tenemos especialidades técnicas en razón de la industria o el sector de la economía.

¿Cuáles son los clientes tipo?

Prestamos nuestros servicios a todo tipo de clientes, pequeños, medianos y grandes y somos especialistas en sectores diversos. Entre ellos, destacaría el regulatorio. En mi opinión, es en el sector eléctrico y energético, en el que tenemos un mayor reconocimiento.

¿Cuáles son en la actualidad los servicios más demandados por los clientes?

La difícil coyuntura económica actual ha provocado que los temas más solicitados sean las reestructuraciones financieras, los procesos concursales y todo aquello relacionado con lo contencioso.

¿Cuáles son los principales problemas a los que se enfrentan las empresas españolas?

Creo que es la falta de un marco legal y un marco regulatorio estable. En otras jurisdicciones existe estabilidad y, en España, hoy en día, es más necesaria que nunca. Si no hay estabilidad, los movimientos empresariales pueden ser

erráticos y las aventuras empresariales serán muy cautelosas en el futuro.

¿Cree que nuestro país está, no obstante, a salvo en cuanto a la seguridad jurídica?

Absolutamente sí. A lo que me refiero es a la inestabilidad jurídica, que no es lo mismo. Y, concretamente, en todo lo que tiene que ver con sectores regulados.

¿Cuál es, a su juicio, la diferencia entre un buen y un mal abogado?

Partiendo de que los dos tengan el mismo nivel de conocimiento del Derecho, el bueno suele tener grandes dosis de sentido común y, el menos bueno, suele ser bastante intransigente intelectualmente. La intransigencia lleva aparejada un mal perder, y los abogados perdemos muy a menudo, con lo cual, creo que es bueno tener algo más de 'cintura'.

¿Y que les pide a los empleados que se incorporan al despacho?

Obviamente, en línea con la respuesta anterior, les pido conocimientos del Derecho -porque vivimos de ello-, sentido común, esfuerzo y algo de simpatía.

¿Cómo describiría su forma de ejercer el liderazgo en su organización? ¿Y sus defectos y cualidades?

Una de las pocas virtudes que tengo es la de conocer a las personas. Creo que conozco bien a mis colaboradores. Sin embargo, no me precio de ser un buen gestor. Reconozco también que soy impaciente, pero, como profesional y como persona, me considero generoso.

¿De qué caso se siente más orgulloso a lo largo de su carrera y por qué?

Del próximo asunto, al ver que el cliente mantiene la confianza en el despacho.

¿Cómo ve el futuro del sector de la abogacía en nuestro país? ¿Cree que la profesión está denostada o valorada por el conjunto de la sociedad?

Los compañeros de profesión son unos magníficos profesionales y los despachos han hecho los deberes y se han adaptado a las nuevas circunstancias que, además, han venido para quedarse. No me atrevería a decir que la profesión está denostada, pero sí diría que se nos valora cuando se nos necesita.

¿Le parecen beneficiosas las medidas actuales de índole tributaria, mercantil y financiera, para apoyar la actividad emprendedora en España?

Las reformas estructurales han sido muchas porque eran inevitables y se ha ganado en una mayor estabilidad. Hay menos tensión y mayor interés del inversor internacional. Los españoles somos gente de mucha valía y espero que esto se aprecie por todo el mundo muy pronto ■