

“Nuestro objetivo es mejorar nuestra competitividad en el mercado y liderar el desarrollo de nuevas áreas”

César Albiñana Socio director de CMS Albiñana & Suárez de Lezo

CMS Albiñana & Suárez de Lezo, el reconocido despacho español con proyección internacional gracias a su pertenencia a la red CMS, comienza el 2020 con la puesta en marcha de un ambicioso plan estratégico. Para conocer más detalles hablamos con su socio director, César Albiñana.

¿Cuáles fueron los orígenes del despacho y cómo ha evolucionado?

Nuestra firma cuenta con una trayectoria en España de más 60 años de historia, durante los cuales, sus abogados han trabajado para labrar el prestigio que acompaña a la firma. En 2005, el despacho se integró a la red CMS, que actualmente está entre las Top 5 Global Law Firms, con presencia en 70 ciudades y 43 países y más de 4.800 abogados. Esto nos permite contar con un gran alcance internacional.

La estructura de la red CMS es particularmente atractiva, ya que está basada en la unión de despachos independientes, tradicionalmente muy fuertes en sus respectivas jurisdicciones, unidos por una marca y estrategia comunes. La red está increíblemente bien organizada y basada en una filosofía colaborativa, permitiéndonos prestar un asesoramiento multijurisdiccional a nivel global a clientes de la red que incluyen a un gran número de las principales empresas del mundo. Pertenecer a la red nos permite prestar apoyo tanto a los clientes internacionales que buscan oportunidades en España, como a los clientes españoles con inversiones en el extranjero.

Entendemos que han puesto en marcha un plan estratégico. ¿Cuáles son los objetivos del mismo?

Hemos comenzado 2020 con la puesta en marcha de un ambicioso plan estratégico a cuatro años, basado en la potenciación de las áreas de práctica clave y en el que la atracción, gestión y retención del buen talento juegan un papel imprescindible. Al fin y al cabo, el mayor capital de las empresas de servicios profesionales son sus personas. Otro de los pilares del plan estratégico se basa en el redimensionamiento y diversificación de nuestras áreas de práctica, fortaleciendo determinadas ramas y abriendo nuevas líneas de negocio para asegurar la competitividad



ÚLTIMAS INCORPORACIONES

En los últimos meses, CMS Albiñana & Suárez de Lezo ha logrado atraer talento de primer nivel para reforzar áreas clave de la firma. Entre ellos figuran (de izquierda a derecha):

- ▶ **María González Gordon.** Socia de Propiedad Industrial, Intelectual y Negocio Digital. Reconocida abogada con perfil internacional para impulsar el asesoramiento en transformación y negocio digital, y reforzar la práctica de propiedad industrial e intelectual.
- ▶ **Ignacio Grangel.** Socio para liderar el departamento de Derecho Público. Abogado del Estado con una lar-

ga trayectoria en la regulación del sector energético en España.

- ▶ **María Dolores de Cospedal.** Socia Procesal y Arbitraje. Abogado del Estado con una brillante y conocida carrera política.
- ▶ **Ana Nogales.** Directora de BD, Marketing y Comunicación. Profesional con una larga carrera internacional desarrollada en despachos de abogados de primer nivel.
- ▶ **Antonio López-Montañó.** Director de Recursos Humanos. Abogado con amplia formación y experiencia como director de Recursos Humanos en empresas de servicios profesionales.

del despacho en este entorno económico sujeto a tantos cambios. Para conseguir esto, nuestro objetivo es incorporar y retener a buenos profesionales que lideren su desarrollo, profesionalizar aún más nuestra oferta, potenciando nuestra mar-

ca y lo que representa CMS a beneficio de nuestros clientes existentes y para la captación de nuevos clientes.

¿Qué balance hacen de esa estrategia?

Por el momento, estamos logrando ex-

celentes resultados económicos. Cerramos el año 2019 con una facturación de 26,6 millones de euros, un 10.8% más que al año anterior. El primer cuatrimestre de 2020 ha seguido la tendencia, con un crecimiento del 20% respecto al mismo periodo de 2019, mientras que la plantilla ha crecido un 25%. Estos resultados son fruto de la involucración en operaciones de adquisición y financiación, principalmente en los sectores energético, infraestructuras, inmobiliario y TMC, y en complejos litigios nacionales, así como de la participación en asuntos multijurisdiccionales con grandes clientes de la red. Estamos orgullosos de las relaciones de confianza que hemos establecido con nuestros clientes, muchos de ellos empresas líderes españolas a las que hemos acompañado durante más de medio siglo.

¿De qué modo ha encarado el despacho la emergencia sanitaria que vivimos?

El despacho está abordando esta crisis sin precedentes primando la seguridad y el bienestar de todos sus integrantes y, al mismo tiempo, asegurando la atención a los intereses de sus clientes. En este sentido, el uso de las nuevas tecnologías ha sido clave para seguir trabajando al mismo nivel.

Estamos en una intensa época de trabajo que está requiriendo una adaptación a nuevas dinámicas y a una variación en la carga de trabajo de distintos departamentos. Nuestros departamentos de laboral, concursal, procesal y financiero presentan cargas de trabajo importantes actualmente, mientras que ha habido una ralentización en la carga de otros departamentos como mercantil y público, algo que inevitablemente cambiará una vez se reactive la actividad económica de nuestros clientes.

¿Cómo se vislumbra el futuro en este contexto?

Estamos convencidos de que habrá un antes y un después de esta crisis. El reto será aprender de ella y sacar lecciones positivas, no sólo a nivel sanitario, sino en la forma de trabajar, encontrando soluciones innovadoras y adaptándonos a los retos a los que se enfrentan nuestros clientes. Es difícil hacer una predicción del futuro. Lo abordamos con un optimismo cauto, como no puede ser de otra forma, con el fuerte compromiso de los socios para con el despacho y con la firme convicción que debemos seguir apostando por los mayores activos que tenemos: nuestro capital humano y la confianza de nuestros clientes.