

PUBLICACIONES

» **“Estudiamos integrar más bufetes en CMS”. Entrevista a Rafael Suárez de Lezo.**

Rafael Suárez de Lezo
Socio director de CMS Albiñana & Suárez de Lezo

Cincodias.com
31 de enero de 2012



Tras la incorporación del despacho portugués Rui Pena Arnaut & Asociados a CMS, la red internacional busca ahora nuevas oportunidades en América del Norte, Escandinavia, India o Turquía. La filial española tampoco descarta ampliar su presencia en Barcelona

Lola Fernández - Madrid - 31/01/2012 - 07:00
Cincodías.com

Este doctor cum laude en Derecho por la Universidad de Comillas y licenciado en Económicas ingresó en CMS Albiñana & Suárez de Lezo cuando el bufete se llamaba Melchor de las Heras, allá por 1978. Desde entonces ha presenciado y liderado un sinnúmero de operaciones de gran calado, como la salida a la Bolsa de Nueva York de Santander, BBVA, Endesa o Repsol - que le obligó a permanecer un mes en la Gran Manzana- o la opa de Acciona y Enel sobre Endesa -firmada en el despacho en el que transcurre esta entrevista-. Suárez de Lezo (Córdoba, 1954) se muestra orgulloso de haberse integrado en la red internacional CMS, "al tratarse de una idea eficaz y que aporta un gran valor añadido para nuestros clientes".

¿Cuál es el origen de CMS Albiñana & Suárez de Lezo?

Este despacho es la continuación de la firma Melchor de las Heras, creada en 1927 por Antonio Melchor de las Heras. En 1978, cuando yo me incorporé, ya era un bufete muy prestigioso pero con un modelo de crecimiento moderado. En esa época nuestro tamaño resultaba muy similar al de Uría Menéndez. Garrigues lo componían 40 abogados, mientras que nosotros éramos 10. Nadie entendía cómo con nuestra dimensión podíamos llevar la privatización de Repsol, de Endesa o la suspensión de pagos de KIO. Muchos despachos españoles, como Uría, e ingleses quisieron entonces absorbernos porque éramos suficientemente rentables. Tuvimos negociaciones muy avanzadas con Linklaters, pero al final nunca quisimos dar el paso porque pensamos que no era bueno para nuestros clientes.

¿Por qué?

Pues porque para un despacho inglés, British Telecom siempre iba a ser más importante que Telefónica. No veíamos que fuera una estructura que se adaptara a nuestra mentalidad, ni tampoco que supusiese una ventaja. Para competir con

éxito, debes tener algo mejor que ofrecer a los clientes.

Entonces, ¿qué les persuadió de CMS?

CMS era, por el contrario, una organización de despachos independientes en cuenta de resultados pero unidos en todo lo demás. Es decir, funcionaba con las ventajas de un despacho local siendo un bufete global, con tomas de decisiones mensuales adoptadas por el comité ejecutivo.

¿Cómo se forjó la incorporación?

La oficina de España se unió en el año 2005 después de haber cambiado la denominación en 2002 a Albiñana & Suárez de Lezo a petición de los hijos del fundador. La red CMS, creada en 1999 a idea fundamentalmente de alemanes e ingleses y al que luego se unieron despachos de máximo prestigio, como el francés Bureau Francis Lefebvre, resultaba muy atractiva. Hoy cuenta con oficinas en 55 ciudades de 30 países.

¿A quién informan los socios locales en este modelo?

Los socios directores de las oficinas locales a quien realmente rinde cuentas es al comité ejecutivo de CMS. Es algo parecido a la Unión Europea. Son oficinas que conservan su personalidad y nivel de decisión, pero que funcionan integradas. Las decisiones estratégicas o que afectan a varias jurisdicciones se adoptan por este comité, mientras que las que son muy locales las decidimos nosotros. Además, disponemos de una oficina común de operaciones en Fráncfort que provee de servicios a todos.

¿Qué aporta principalmente CMS a Albiñana & Suárez de Lezo? ¿Resulta una ventaja tener las cuentas separadas?

Aporta que tienes una red europea de máxima calidad. Recientemente hemos asesorado a Unipapel para la compra de una sociedad con filiales en diferentes lugares. Si no hubiéramos tenido una red en Europa, hubiese sido complicado realizar esta operación. También el hecho de tener la cuenta de resultados separada supone un sistema más justo porque cuando una oficina de un despacho global es rentable y otra no, surgen los problemas. Siempre va a haber unos más contentos que otros. Al tenerlas independientes,

creamos un sistema con mayor justicia distributiva y más eficaz.

En España, ¿cómo está gestionada la firma?

Este es un despacho en el que no hay socios liberados para gestionar, porque trabajamos en operaciones. Estamos involucrados en el despacho pero no en el día a día.

Recientemente, CMS ha incorporado un despacho portugués, ¿ha contribuido la oficina de Madrid a este proceso?

Sí, y estamos muy contentos de ello. Estuvimos investigando qué bufete portugués se adaptaba mejor a los requisitos de CMS, hasta que al final identificamos el que nos gustó más: Rui Pena Arnaut & Asociados. Les hicimos la propuesta y tuvimos suerte de que aceptaron, primero con una colaboración informal, no exclusiva, y después con la integración en la red, que se hizo efectiva desde el pasado 1 de enero.

¿Van a seguir ampliando la red en mercados internacionales? ¿Qué áreas les parecen más interesantes?

Si no me equivoco, tenemos la red con más presencia en Europa, con una implantación importante en el Este y en Rusia. Ahora el comité ejecutivo está estudiando integrar bufetes de otros países y, en este sentido, tenemos que ver si puede convenir incorporar un despacho en América, Escandinavia, India o Turquía. En Latinoamérica, aunque estamos presentes en Brasil o Argentina, debemos analizar también si eso se fortalece o no.

¿Y en España? ¿Han pensado abrir nuevas sedes, además de las oficinas de Sevilla y Marbella?

Nuestra política es ser competitivos. Cuando creemos que es necesario instalarnos en un determinado lugar, lo hacemos. Barcelona entra dentro de nuestro objetivo pero lo haremos cuando encontremos un despacho o profesionales que se adapten a nuestro perfil y que compense no coger el AVE. Marbella existe porque hubo un momento que teníamos una clientela muy internacional con intereses allí y Sevilla porque nos lo pidieron nuestros clientes.

Entonces, ¿podrían plantearse algún cierre?

No, no lo tenemos previsto ahora.

¿Cómo ha evolucionado la facturación en la red y en la oficina de España? ¿Qué efectos ha tenido la crisis en el negocio?

La red ha aumentado su facturación, pero no puedo especificar la cifra porque todavía es pronto. Y en España también hemos elevado los ingresos y ampliado el equipo. Curiosamente, en un año de crisis, hemos pasado de 90 a 100 abogados. Donde sí se ha notado los efectos de la crisis ha sido en el tipo de operaciones, que han sido menos grandes.

¿Qué áreas son las que mejor se comportaron el pasado año?

Este es un despacho de origen mercantilista y procesalista, con un departamento muy competitivo en competencia, pero durante este ejercicio también hemos experimentado un crecimiento importante en laboral. También en el área procesal.

¿Ha habido mucha presión en los honorarios?

Aunque haya presión, nosotros no podemos dar unos honorarios que no sean realistas. Tenemos que ser competitivos pero a la vez conseguir que la gente se sienta contenta. En los precios resulta obligado incluir el coste de tener abogados bien preparados aquí.

¿Cómo se estructuran las tarifas en la red?

Los honorarios están uniformados, aunque obviamente Londres es más caro.

¿Han exigido los clientes cambios en la facturación para adaptarse a los nuevos tiempos?

Nuestra obligación es adaptarnos a lo que nos pida el cliente, pero teniendo en cuenta la dedicación del abogado. No es lo mismo trabajar un mes que un día. Eso no quita que también estemos dispuestos a compartir el éxito con nuestros clientes. Lo que queremos es ser muy competitivos.

¿Cuántos socios componen la firma en España? ¿Qué perfil eligen para estos puestos? ¿Cuántos candidatos nombrarán este año?

Somos 19, pero con José Luis López, nuestro presidente, llegamos a 20 socios. A nosotros nos gusta añadir a personas de gran valía que quieran integrarse y, por supuesto, primando la promoción interna. Puede ocurrir, como me pasó a mí, que me incorporé al despacho en 1978, o como César Albiñana, que venía del Ministerio de Economía y Hacienda y del Tribunal Constitucional. Estos son dos modelos válidos aunque se prima la promoción interna. La evaluación de los próximos candidatos se realizará a partir de febrero.

"Las firmas competitivas crecerán en 2012"

¿Cómo piensan que se va a comportar 2012?

Son momentos difíciles para la economía, pero los más competitivos, aquellos que se adaptan mejor a las circunstancias, saldrán reforzados. Son ejercicios complicados pero también con oportunidades. Las empresas más competitivas crecerán y lo mismo ocurrirá con los despachos. Cuando el Banco de España habla de una recesión económica se refiere a una circunstancia global, en la que habrá quien desaparezca y quien no. Este despacho debe conseguir estar entre los más eficaces.

Pero los litigios, ¿no le vienen mal a la abogacía?

Las crisis son malas para todos. Es mucho mejor realizar la opa de Endesa que hacer un litigio entre accionistas. No tiene color. Además, se miran mucho más los honorarios y, en algunos casos, hasta tenemos que perseguir para que nos paguen. También en los despachos de abogados han surgido problemas de morosidad. Hay que tener en cuenta que somos un coste variable y, por tanto, nos afecta cualquier cambio que las empresas hagan en sus presupuestos anuales.

¿Qué retos afronta para el futuro?

El reto fundamental es que tenemos que seguir adaptándonos a una crisis que continúa, con la

convicción de que vamos a salir reforzados cuando los tiempos sean mejores.

Más información

Rafael Suárez de Lezo

rafael.suarezdelezo@cms-asl.com

CMS Albiñana & Suárez de Lezo, C/ Génova, 27 – 28004 Madrid – España

T +34 91 451 93 00 – F +34 91 442 60 45 – madrid@cms-asl.com

CMS Albiñana & Suárez de Lezo es una de las firmas de abogados con más historia y prestigio del mercado español, con oficinas en Madrid, Sevilla y Marbella. Combinamos tradición y vanguardia, experiencia e innovación, como valores para lograr la máxima satisfacción de los clientes.

Con más de 90 abogados, nuestra finalidad es mantener una relación estrecha de trabajo con el cliente para comprender y anticipar sus necesidades y estar a su entera disposición para llevar a cabo sus objetivos de negocio.

Despacho multidisciplinar, ofrecemos a través de nuestras distintas áreas de experiencia un servicio completo de asesoramiento legal y fiscal que cubre todas las necesidades de nuestros clientes.

CMS Albiñana y Suárez de Lezo pertenece a la organización CMS, organización de los mayores despachos europeos independientes y cuya ambición es ser reconocida como la mejor firma de servicios legales y fiscales en Europa.

www.cms-asl.com

CMS oficinas y oficinas asociadas: Ámsterdam, Berlin, Bruselas, Londres, Madrid, París, Rome, Viena, Zurich, Aberdeen, Argelia, Amberes, Arnhem, Beijing, Belgrado, Bratislava, Bristol, Bucarest, Budapest, Buenos Aires, Casablanca, Colonia, Dresde, Dusseldorf, Edimburgo, Estrasburgo, Frankfurt, Hamburgo, Kiev, Leipzig, Ljubljana, Lyon, Marbella, Milán, Montevideo, Moscú, Munich, Praga, Sao Paulo, Sarajevo, Sevilla, Shanghái, Sofia, Stuttgart, Utrecht, Varsovia y Zagreb.