

“Se percibe un cambio al alza en operaciones que no es pasajero”

ENTREVISTA CÉSAR ALBIÑANA Socio director de CMS Albiñana & Suárez de Lezo / El abogado asegura que desde la firma se está advirtiendo un cambio muy notable en el número, ritmo y seriedad de las transacciones.

Carlos García-León. Madrid
Un año después de abrir la ansiada sede en Barcelona, César Albiñana (Madrid, 1956) se muestra satisfecho con el último ejercicio, en el que la firma ha facturado 20,1 millones de euros, con un crecimiento del 1,9% respecto a 2012 y logrando mantener el beneficio por socio, a pesar de haber nombrado el pasado año a tres más –un incremento del 16%–. “La reducción de costes en el bufete ha sido significativa, un 2% en el último año y un 4% con respecto a 2011”, afirma el socio director de CMS Albiñana & Suárez de Lezo.

Regulatorio y procesal, tanto arbitraje como penal, son las áreas que se han comportado mejor en 2013 y que han tenido mayor carga de trabajo. “Quizás son las que tienen mayor margen o rentabilidad, porque es donde se ofrece más valor añadido al cliente”, apunta Albiñana.

El año 2014, “lo vemos con confianza y optimismo cauteloso, pero desde el verano a esta fecha hemos advertido un cambio muy notable en el número, el ritmo y la seriedad de operaciones. Y no es pasajero”, argumenta el directivo, para el que los sectores más activos en estos momentos son: energía, infraestructuras e inmobiliario, además de un repunte en temas del derecho de la competencia.

Albiñana no cree que haya una fórmula mágica para mantenerse estable durante la actual crisis económica, pero considera que, en general, “todos los despachos de abogados se han adelantado al cambio del mercado legal y al de modelo. El tamaño no es lo importante, ni implica beneficio por socio”. El socio director está convencido de que las firmas que han tenido un comportamiento más óptimo en la actual coyuntura y las que mejor se han defendido, con independencia del tamaño, son las que “han aportado valor añadido, que es lo que hoy en día el cliente compra,



DE LA ABOGACÍA DEL ESTADO AL BUFETE, PASANDO POR BANESTO César Albiñana tiene su despacho en la calle Génova, en un moderno edificio justo al lado de la Plaza de Colón. En 1995, este abogado del Estado en excedencia, que fue secretario de entidades financieras y secretario general y jefe de la asesoría jurídica de Corporación Industrial y Financiera de Banesto, se incorporó al bufete Melchor de las Heras, que en 2002 cambió su denominación social por Albiñana & Suárez de Lezo, apellidos de los actuales codirectores. Desde 2005 es miembro de CMS.

porque los servicios estandarizados, o se prestan a niveles económicos muy inferiores a otras épocas o ya los hacen internamente las asesorías jurí-

dicas de las empresas. El conocimiento y la experiencia es lo que se compra y se vende bien, con lo que muchos bufetes estamos huyendo de las

commodities y apostando por el alto valor añadido”.

En cuanto al futuro del despacho, Albiñana apuesta por continuar con un crecimiento

“ Los sectores que están siendo más activos ahora en la firma son: energía, infraestructuras e inmobiliario”

“ Muchos despachos estamos huyendo de la comoditización porque la experiencia es lo que se compra y se vende bien”

“ El bufete apostará, a través de la red CMS, por EEUU y Latinoamérica, donde se estudia abrir en Brasil, Colombia y México”

Por una mayor estabilidad en el marco legal

César Albiñana cree que en la situación económica en España, “hay signos de recuperación que son estables. Es evidente que hay mayor atractivo para la inversión y menos tensión financiera”. Sin embargo, el líder del despacho cree que el dinero es miedoso donde no prima la consistencia. “Sería deseable una mayor estabilidad en el marco legal y regulatorio, y en la aplicación y apreciación por el regulador y los jueces y tribunales”, asegura. El socio director saca a relucir la tan repetida frase: “La justicia lenta no es justicia”. Según Albiñana, “la gran asignatura pendiente de la justicia en España es la ejecución y aplicación rápida de las decisiones judiciales y su efectivo cumplimiento”. Por otro lado, cree que “es contradictorio un Estado de Derecho sin una Administración de Justicia independiente”.

orgánico, manteniendo la independencia –la firma rechazó hace unos años integrarse en KPMG Abogados–. “Tendremos un tamaño suficiente para el perfil de clientes, sin previsión de abrir más oficinas en España ni nuevas áreas de práctica, pero reforzando varias, como laboral, financiera y regulatorio”, explica.

A nivel internacional, la red CMS sigue creciendo en varios países y se está haciendo una aproximación a Latinoamérica, donde se estudian aperturas en Brasil, Colombia y México y con la prioridad y del mercado de EEUU para “ofrecer de verdad un asesoramiento global desde CMS”.