

Los bufetes afrontan la crisis como una oportunidad estratégica

Saben que son necesarios tanto en tiempos de crisis como de bonanza. Así encaran 2008 las firmas legales

NATALIA SANMARTIN FENOLLERA Madrid

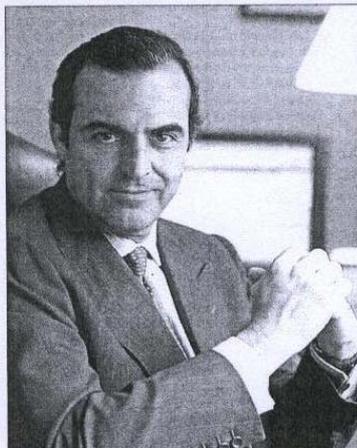
En un alarde de esa ironía victoriana que con tanta brillantez cultivó, Dickens dijo una vez que si no existiesen "malas gentes" no habría "buenos abogados". Si hubiese asistido a una jornada bursátil como la que sacudió ayer los mercados y escuchado los tambores de crisis que han jalonado la entrada del nuevo año podría haberse parafraseado a sí mismo para convenir que si no hubiese crisis económicas tampoco habría buenos (o, al menos, no tan buenos) abogados.

Desde Serrano 37, Javier de Dios y Manuel Rodríguez de Bethencourt, socios de Davis Arnold Cooper, analizan con ese mismo enfoque las perspectivas de un año que, a priori, se presenta agitado. "Lo que realmente cambia en una profesión como la nuestra en los años de incertidumbre económica es la emocionalidad que acompaña al trabajo. Cuando las cosas van bien los abogados tenemos trabajo abundante y cuando van mal también lo tenemos. Pero en el primer caso el cliente acude a nosotros con ilusión, mientras que en el segundo llega con preocupación", explica Javier de Dios, socio senior de Mercantil-Inmobiliario.

Optimismo

Tanto De Dios como Bethencourt convienen en que posiblemente 2008 no sea el año más indicado para crecer o realizar apuestas arriesgadas, pero sí lo será para reorganizarse estratégicamente. Y en esa capacidad de reorganización, sostiene, se marcará la diferencia entre unas firmas y otras. "Los abogados tenemos que seguir a los clientes. Y seguir a los clientes en tiempos de desaceleración económica implica siempre reforzar tres grandes áreas: laboral, concursos e insolvencias y fiscalidad", explican.

Desde Gómez Acebo & Pombo tampoco se vislumbra con pesimismo el futuro más inmediato. Manuel Martín, socio director, recuerda los 40 años de experiencia del despacho en lidiar con éxito todo tipo de coyunturas económicas adversas. "Contamos con un modelo de negocio que ha vigilado siempre tanto el equilibrio entre las distintas áreas de práctica como los índices de rentabilidad. Además, la composición de nuestros clientes es equilibrada, tanto por sectores como por nacionalidades, lo que



Arriba: Javier de Dios, socio director de Davis Arnold Cooper, y Manuel Martín, socio director de Gómez Acebo & Pombo. Debajo: Rafael Suárez de Lezo, socio director de CSM Albiñana & Suárez de Lezo, y Pedro Pérez-Llorca, socio director de Pérez-Llorca.

facilita poder dirigir nuestros esfuerzos comerciales a los segmentos adecuados en cada momento", señala Martín.

Así, Gómez Acebo & Pombo no renuncia a sus planes de incorporación de nuevos letrados -entre 40 y 50-, de los cuales la mitad serán jóvenes sin experiencia y el resto profesionales con bagaje, como tampoco a la posible incorporación de equipos completos o a explorar nuevos mercados de cara a 2009. "Contemplamos 2008 dentro del plan de negocio que hemos aprobado para los próximos cinco años. Será un año difícil, pero como en ocasiones anteriores esperamos estar bien prepara-

"Cuando baja la Bolsa, se producen movimientos corporativos y el abogado es clave", señala Rafael Suárez de Lezo

dos para capear el temporal con éxito". Tampoco Rafael Suárez de Lezo, socio director de CSM Albiñana & Suárez de Lezo, pone en duda las oportunidades de negocio y desarrollo del año que empieza. "Las crisis afectan a todo el mundo, pero en este tipo de coyunturas el trabajo de los abogados puede ser de muchos tipos. Cuando baja la Bolsa se producen muchos movimientos corporativos y los abogados somos clave", señala. Pese a reconocer que actualmente no es fácil fichar a profesionales bien preparados, la firma prevé aumentar la plantilla este año y e incluso abrir una oficina en Barcelona. Para

Pedro Pérez-Llorca, socio director del bufete Pérez-Llorca, 2008 será un año de consolidación y continuidad, pero también de contrataciones. "Vamos a ser cautelosos, como el resto de empresas, pero no vamos a dejar de contratar. Los abogados que entran hoy son los socios de dentro de unos años, y dejar de contratar abogados hoy supondría quedarnos sin cantera de socios para el futuro. Las nuevas contrataciones son demasiado estratégicas para ajustarlas a la coyuntura. El impacto normal de una crisis debe ser que los socios ganen menos, no que se dejen de contratar abogados para el futuro", concluye.

UN AÑO ELECTORAL

El año que empieza tiene todas las papeletas para convertirse en un periodo de práctica profesional apasionante para el sector. A las dificultades y problemas que traerá la crisis hay que sumar el hecho de que se trata de un año electoral muy marcado por la coyuntura económica. "En los próximos meses veremos propuestas fiscales de todo tipo y habrá que explicárselas a los clientes y asesorarlos cuando sea necesario", señala Javier De Dios, socio de



Manuel Rodríguez de Bethencourt.

Davis Arnold Cooper. También será un año de expectativas e incertidumbres. "Todo apunta a que no entramos en una época de bonanza, a que se ha acabado la alegría en la inversión y las empresas miran todos los proyectos con lupa", añade Manuel Rodríguez de Bethencourt, socio del área de Mercantil-Financiero de la firma.

CincoDias.com



CincoSentidos

FOTO: Cinco Días
Rafael Suárez de Lezo, socio director
de CSM Albiñana &
Suárez de Lezo

Los bufetes afrontan la crisis como una oportunidad estratégica

Saben que son necesarios tanto en tiempos de crisis como de bonanza. Así encaran 2008 las firmas legales

Natalia Sanmartín Fenollera / MADRID (22-01-2008).- En un alarde de esa ironía victoriana que con tanta brillantez cultivó, Dickens dijo una vez que si no existiesen 'malas gentes' no habría 'buenos abogados'. Si hubiese asistido a una jornada bursátil como la que sacudió ayer los mercados y escuchado los tambores de crisis que han jalonado la entrada del nuevo año podría haberse parafraseado a sí mismo para convenir que si no hubiese crisis económicas tampoco habría buenos (o, al menos, no tan buenos) abogados.

Desde Serrano 37, Javier de Dios y Manuel Rodríguez de Bethencourt, socios de Davis Arnold Cooper, analizan con ese mismo enfoque las perspectivas de un año que, a priori, se presenta agitado. 'Lo que realmente cambia en una profesión como la nuestra en los años de incertidumbre económica es la emocionalidad que acompaña al trabajo. Cuando las cosas van bien los abogados tenemos trabajo abundante y cuando van mal también lo tenemos. Pero en el primer caso el cliente acude a nosotros con ilusión, mientras que en el segundo llega con preocupación', explica Javier de Dios, socio senior de Mercantil-Inmobiliario.

Optimismo

Tanto De Dios como Bethencourt convienen en que posiblemente 2008 no sea el año más indicado para crecer o realizar apuestas arriesgadas, pero sí lo será para reorganizarse estratégicamente. Y en esa capacidad de reorganización, sostienen, se marcará la diferencia entre unas firmas y otras. 'Los abogados tenemos que seguir a los clientes. Y seguir a los clientes en tiempos de desaceleración económica implica siempre reforzar tres grandes áreas: laboral, concursos e insolvencias y fiscalidad', explican.

Desde Gómez Acebo & Pombo tampoco se vislumbra con pesimismo el futuro más inmediato. Manuel Martín, socio director, recuerda los 40 años de experiencia del despacho en lidiar con éxito todo tipo de coyunturas económicas adversas. 'Contamos con un modelo de negocio que ha vigilado siempre tanto el equilibrio entre las distintas áreas de práctica como los índices de rentabilidad. Además, la composición de nuestros clientes es equilibrada, tanto por sectores como por nacionalidades, lo que facilita poder dirigir nuestros esfuerzos comerciales a los segmentos adecuados en cada momento', señala Martín.

Así, Gómez Acebo & Pombo no renuncia a sus planes de incorporación de nuevos letrados -entre 40 y 50-, de los cuales la mitad serán jóvenes sin experiencia y el resto profesionales con bagaje, como tampoco a la posible incorporación de equipos completos o a explorar nuevos mercados de cara a 2009. 'Contemplamos 2008 dentro del plan de negocio que hemos aprobado para los próximos cinco años. Será un año difícil, pero como en ocasiones anteriores esperamos estar bien preparados para capear el temporal con éxito'.

Tampoco Rafael Suárez de Lezo, socio director de CMS Albiñana & Suárez de Lezo, pone en duda las oportunidades de negocio y desarrollo del año que empieza. 'Las crisis afectan a todo el mundo, pero en este tipo de coyunturas el trabajo de los abogados puede ser de muchos tipos. Cuando baja la Bolsa se producen muchos movimientos corporativos y los abogados somos clave', señala. Pese a reconocer que actualmente no es fácil fichar a profesionales bien preparados, la firma prevé aumentar la plantilla este año y e incluso abrir una oficina en Barcelona. Para Pedro Pérez-Llorca, socio director del bufete Pérez-Llorca, 2008 será un año de consolidación y continuidad, pero también de contrataciones. 'Vamos a ser cautelosos, como el resto de empresas, pero no vamos a dejar de contratar. Los abogados que entran hoy son los socios de dentro de unos años, y dejar de contratar abogados hoy supondría quedarnos sin cantera de socios para el futuro. Las nuevas contrataciones son demasiado estratégicas para ajustarlas a la coyuntura. El impacto normal de una crisis debe ser que los socios ganen menos, no que se dejen de contratar abogados para el futuro', concluye.

Un año electoral

El año que empieza tiene todas las papeletas para convertirse en un periodo de práctica profesional apasionante para el sector. A las dificultades y problemas que traerá la crisis hay que sumar el hecho de que se trata de un año electoral muy marcado por la coyuntura económica. 'En los próximos meses veremos propuestas fiscales de todo tipo y habrá que explicárselas a los clientes y asesorarlos cuando sea necesario', señala Javier De Dios, socio de Davies Arnold Cooper. También será un año de expectativas e incertidumbres. 'Todo apunta a que no entramos en una época de bonanza, a que se ha acabado la alegría en la inversión y las empresas miran todos los proyectos con lupa', añade Manuel Rodríguez de Bethencourt, socio del área de Mercantil-Financiero de la firma.