

## TRIBUNAS

### » “Las guerras de precios no son nuevas en la abogacía”. Entrevista a Rafael Suárez de Lezo

Rafael Suárez de Lezo  
Socio director de CMS Albiñana & Suárez de Lezo  
Cinco Días, 6 de septiembre, pág. 35



Con tres décadas de experiencia profesional a sus espaldas, es difícil que las vicisitudes del mercado puedan coger desprevenido a Rafael Suárez de Lezo. Desde la sede madrileña de su bufete, el socio director de CMS Albiñana & Suárez de Lezo charla abiertamente sobre la crisis y las oportunidades que ésta puede generar. Tampoco duda en desmitificar la importancia de ciertas tendencias actuales, como las guerras de precios, o en hacer una lectura crítica sobre medidas como la laboralización de los bufetes o algunos aspectos de la normativa de prevención de blanqueo de capitales.

**Las crisis son épocas propicias para implantar estrategias y probar modelos de gestión. ¿Qué ha hecho CMS Albiñana & Suárez de Lezo para afrontar ésta?**

Hemos hecho casi lo contrario que todos: hemos crecido. Hemos incorporado varios socios, con sus equipos, y hemos reforzado nuestro departamento de laboral. Evidentemente también hemos sido cuidadosos con los gastos, aunque los despachos de abogados no tenemos mucho margen para reducir ese capítulo, que se limita fundamentalmente a personal y alquileres. Las crisis son problemáticas para todo el mundo, no cabe duda, pero también suponen una oportunidad. Los más competitivos acaban saliendo de ellas reforzados y nosotros nos consideramos muy competitivos y esperamos, en ese sentido, salir también reforzados.

**¿Esa competitividad incluye también los honorarios?**

En este despacho hemos intentado ser siempre muy competitivos en honorarios, tanto en tiempos de bonanza como de crisis. Y eso es lo que estamos haciendo ahora: intentar que el cliente se sienta satisfecho no sólo con el servicio, sino también con el precio. Para ello contamos con la ventaja de tener una estructura de costes muy racional, que nos permite ser flexibles. Estamos abiertos a sugerencias del cliente, podemos vincularnos al éxito de la operación si se nos pide y trabajamos con presupuestos cerrados cuando es posible determinar el alcance del trabajo a realizar. Somos muy competitivos en este aspecto, pero hay un matiz importante a tener en cuenta siempre, que es la dedicación. No podemos dar un presupuesto cerrado cuando no sabemos cuál va a ser nuestro volumen de trabajo en una operación.

**Pero más allá de una cierta flexibilidad, en estos momentos en el mercado hay una guerra de precios.**

Eso no es una novedad en el mercado de la abogacía. Llevo en esta profesión 30 años y he vivido situaciones como ésta varias veces. Le pongo un ejemplo. El despacho llevó a cabo la privatización de Endesa, fuimos los abogados del INI y de la propia Endesa. Después, cuando llegó la segunda privatización, nos dijeron que otro bufete había hecho una oferta mucho más baja que nosotros y que si la igualábamos, nos llevábamos la operación. Decidimos no hacerlo.

### ¿Por qué?

Cada despacho tiene su visión sobre este tema. En los años noventa hubo un bufete español de mucho prestigio que realizó una OPV por tres millones de pesetas. Nosotros no hemos querido nunca entrar en eso, porque es un error. Hubo clientes en ese momento que decidieron no aceptar bajas temerarias de honorarios, porque lo que ocurría es que después se les decía que por ese dinero no podían poner a trabajar a más abogados en el asunto. Una cosa es ser flexible y otra muy distinta regalar el trabajo. Ni nuestro prestigio nos permite hacer eso, ni creo que interese a nuestros clientes.

### Hablemos de otra cosa. ¿Cómo cree que ha cambiado el perfil del joven abogado en los despachos?

Creo que la laboralización ha hecho muchísimo daño a la profesión al convertir a los abogados en empleados, porque no es cierto que lo sean. En los despachos colectivos, como éste, no hay una estructura de capital y de trabajadores, no existe una amenidad, como tampoco una dependencia jerárquica muy grande, fuera de que el más formado, lógicamente, dirija los asuntos. En este despacho, y en casi todos los demás, se puede llegar a ser un socio importante por méritos profesionales, no por aportación capital. Ése ha sido mi modelo de carrera. Yo no he llegado a socio director de este bufete por aportar capital, sino por aportar trabajo. También es cierto que a los abogados de mi generación nos hubiese molestado mucho que se nos hubiese considerado empleados.

### ¿Qué opina del reforzamiento de las obligaciones de los abogados en la nueva normativa de prevención de blanqueo de capitales?

Este despacho cumple la legislación en esa materia plenamente, pero yo personalmente soy crítico con el espíritu de la ley. Y lo soy porque, pese a que la norma se denomina de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo, no incluye sólo esos delitos gravísimos, sino cualquier otro. La mayoría de nuestros clientes son sociedades cotizadas y, por tanto, somos un bufete de bajo riesgo en este tipo de asuntos. Dicho esto, convertir a los abogados en colaboradores de la policía por cualquier posible irregularidad va contra la esencia de la relación entre el abogado y el cliente al que defiende.

### Un modelo de bufete con futuro

Cuando se pregunta a Rafael Suárez de Lezo cómo ve el mercado de la abogacía a unos años vista, responde sin titubear. "Creo que en el futuro se van a acentuar algunas de las tendencias que ya existen ahora mismo". Y se refiere a dos: la multidisciplinariedad a que obliga la creciente complejidad de las operaciones y las redes de despachos, necesarias debido a la internacionalización de las empresas.

Es un modelo que conoce bien. "En España los buenos despachos o son españoles y tienen mucha presencia en España, Portugal y algún lugar más, o son sucursales de despachos ingleses. Nosotros creemos que el modelo de CMS -una red de despachos europeos integrados-es un buen modelo. Ser internacional, pero al mismo tiempo pensar localmente, ésa es nuestra fórmula".

---

## Más información

Rafael Suárez de Lezo

[Rafael.suarezdelezo@cms-asl.com](mailto: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](http://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.