

Estrategias ante la crisis en los despachos de abogados

COMO A OTROS MUCHOS SECTORES, LA CRISIS ESTÁ OBLIGANDO A REPLANTEARSE LA MANERA DE COMPETIR A LOS BUFETES DE ABOGADOS, ESPECIALMENTE A LOS DESPACHOS DE CIERTO TAMAÑO ESPECIALIZADOS EN ASESORAR A EMPRESAS. ¿QUÉ ESTRATEGIAS SE ESTÁN ADOPTANDO Y CÓMO COMPETIRÁN LOS BUFETES EN EL FUTURO? DE TODO ELLO Y DE LA SITUACIÓN DEL SECTOR EN GENERAL HABLAMOS CON JOAN IGNASI DE GISPERT, PRESIDENTE DE GRUPO GISPERT.

Xavier Mateu
Fotos: D. M.

Grupos Gispert es uno de los principales despachos de España en materia concursal; han intervenido en más de 150 casos, incluyendo la liquidación de Spanair, donde fueron designados administradores concursales por el juzgado. Se trata de una empresa familiar de fuerte tradición jurídica. Uno de sus fundadores, Ignasi de Gispert,

fue el primer conseller de Justicia de Jordi Pujol, quien abrió un despacho especializado en mercantil y civil en los años cuarenta en el edificio modernista de La Casa de les Punxes o Casa Terrades. Se trata de una firma que ha conseguido situarse entre los cincuenta mayores despachos de todo el estado, según el ranking del diario Expansión. La empresa cuenta con una plantilla de 40 profesionales.

Desde su visión del sector, y tras varios años de recesión, ¿qué estrategias cree que están desarrollando los principales despachos catalanes para hacerle frente a la crisis?

Al contrario de lo que mucha gente pueda pensar, la crisis está afectando severamente a nuestro sector, pues la paralización de la actividad económica supone un enorme descenso del trabajo para los aboga-

dos que deben buscar una solución al descenso de facturación que ello supone. Muchos de los principales despachos están ajustando sus costes y paralelamente se observa un ajuste de tarifas para hacerlas más competitivas. Igualmente muchos grandes despachos están apostando por sectores en alza, como la administración concursal, en los que tradicionalmente no habían tenido mucha presencia.

Ante la recesión interna, muchas empresas hacen esfuerzos por buscar mercados exteriores, ¿también los bufetes están buscando negocio más allá de nuestras fronteras?

Sí que se está intentando captar negocio fuera de nuestras fronteras, principalmente inversiones en nuestro país que ahora empiezan a ser interesantes con la fuerte caída de los precios, sobre todo en el sector inmobiliario.

¿Cómo cree que afectará la nueva normativa de tasas judiciales, tanto a la actividad en los juzgados como al negocio de la agilización de los tribunales?

Las tasas supondrán un freno al número de litigios, pues encarecen sobremanera el procedimiento y ni siquiera está claro si son importes recuperables en una hipotética condena en costas. Supondrá un freno a la hora de pleitear, sobre todo en asuntos de poca cuantía en los que no saldrá a cuenta acudir a los Juzgados. Me parecen especialmente gravosas las tasas a los recursos, pues convierten los procedimientos de poca cuantía en inapelables, lo que es tremendamente injusto.

Creo que a quien más afectará es a despachos con muchos volúmenes de pleitos, como son los que se dedican a recuperación de deuda que interponen miles de demandas al año que ahora se encarecen bastante y hará que el cliente no ponga la demanda si no tiene ciertas posibilidades de cobro.

Imagino que descenderá el número de pleitos y, por tanto, agilizará lógicamente los Tribunales, si bien me parece una solución muy injusta.

¿Qué medidas o qué reformas cree que sería conveniente implantar para que los trámites judiciales en general no fueran tan lentos?

Como casi todo, es una cuestión de dinero. La Justicia es una de las administraciones en que menos se invierte, que cuenta con estructuras totalmente obsoletas y una alarmante falta de medios que la hacen lenta y en muchos casos ineficaz.

La Justicia no da votos, pues el número de ciudadanos afectados por su mal funcionamiento es muy bajo lo que hace que a ningún partido político le interese especialmente reformarla y dotarla de medios adecuados que permitan que sea rápida y eficaz. Cuenta con sistemas informáticos en muchos casos obsoletos, falta de personal, un número insuficiente de Juzgados en muchas poblaciones y, en general, una falta de recursos que impiden su adecuado funcionamiento.

Me parece básica la modernización de la Justicia, es inconcebible que a día de hoy no se puedan presentar escritos y documentos por correo electrónico y no se hayan informatizado las relaciones entre los Juzgados y los abogados y procuradores. Las soluciones son muy sencillas, el problema es que nadie quiere invertir el dinero que requieren.

“Las nuevas tasas judiciales agilizarán los Tribunales, pero me parece una solución injusta”

“La justicia no da votos, por eso no hay interés en reformarla y dotarla de medios”

“La crisis ha hecho aumentar el número de concursos de forma alarmante”

Si comparamos los medios y funcionamiento de la Administración Tributaria y de la Administración de Justicia vemos que están a años luz, pues la primera es de las más modernas de Europa y la segunda está casi abandonada a su suerte.

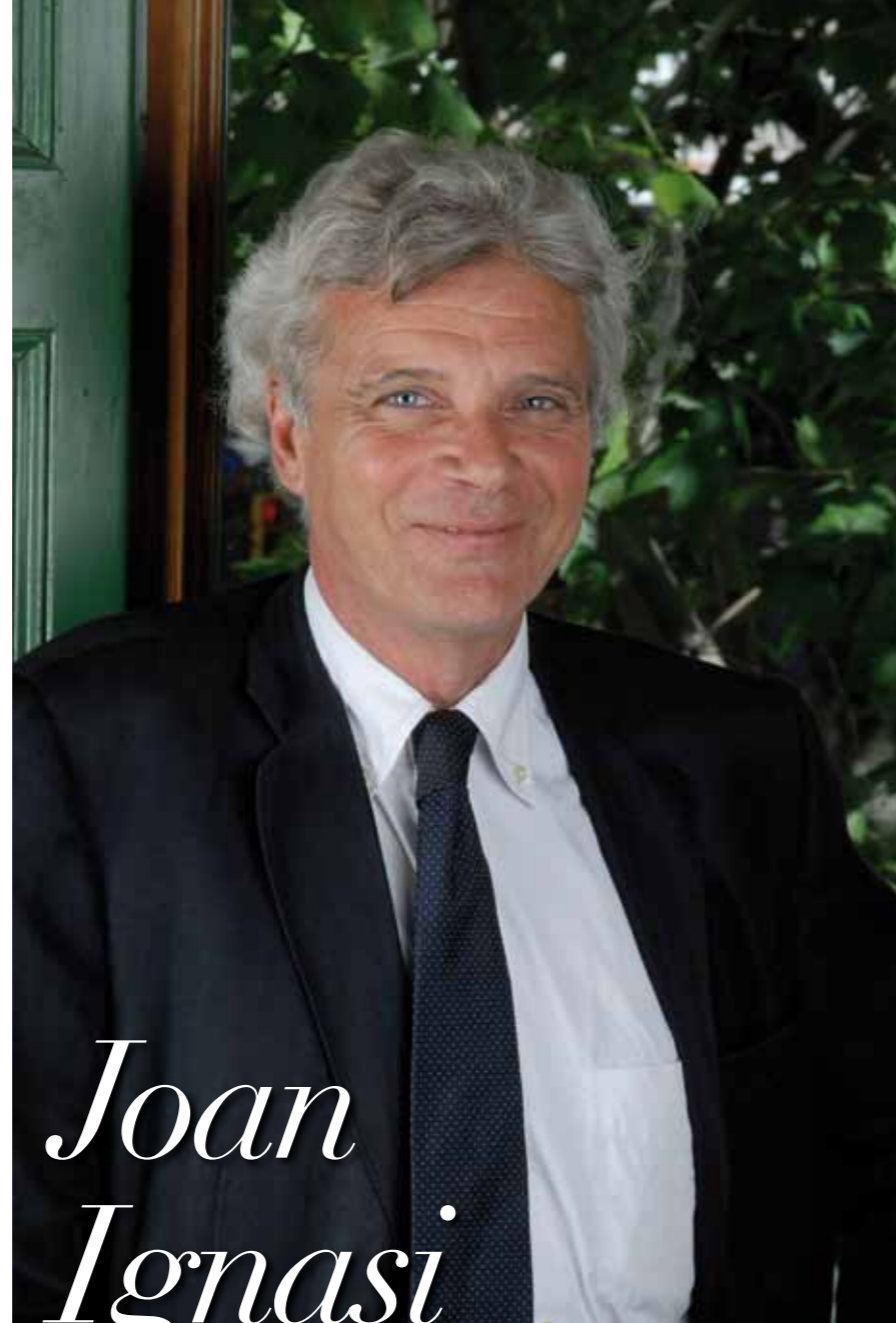
En el caso concreto de su bufete, apostar por la especialización en concursal ¿ha sido la respuesta a los malos tiempos por lo que atraviesa la economía?

Nuestra especialización por el concursal es bastante anterior a la crisis. Ante de la nueva regulación de los concursos de acreedores del año 2003, ya habíamos intervenido en expedientes de quiebras y suspensiones de pagos como abogados, pues la administración de las quiebras estaba reservada a economistas y auditores. Cuando cambió la ley nuestro despacho apostó por entrar en este sector incorporando a varios profesionales especializados, como Antonio Batlle y Josep García, economistas con una larga tradición concursalista. En siete años hemos aumentado considerablemente nuestra presencia en este sector, sin dejar de lado el resto de actividades que el despacho ha desarrollado durante sus más de setenta años de existencia.

Obviamente la crisis ha hecho aumentar el número de concursos de forma alarmante lo que ha supuesto un aumento del trabajo en este sector en detrimento de otros que, por motivos económicos, están en claro descenso, como pueden ser las fusiones empresariales o el urbanismo.

¿Cómo evalúa el impacto en Catalunya del desembarco de despachos extranjeros, principalmente anglosajones? ¿Y el de las firmas que ofrecen servicios de tarifa plana o low cost?

El desembarco de firmas extranjeras todavía no ha llegado a su cénit. A día de hoy existen en Madrid muchos más despachos internacionales que aún no han desembarcado en Barcelona y que, probablemente, acabarán instalándose en nuestra ciudad. Esto supone un aumento de la compe-



Joan Ignasi de Gispert



Foto de familia de los empleados del Grupo Gispert.

tencia para las grandes firmas de abogados, pues normalmente los despachos extranjeros absorben parte del negocio multinacional que antes estaba en manos de los grandes despachos españoles.

En cuanto a las firmas "low cost" suponen otro tipo de competencia, pues se especializan en clientes no empresariales y en asuntos muy concretos, principalmente accidentes de circulación, divorcios, laboral..., donde los despachos compiten por criterios casi exclusivamente de precio. Su rentabilidad se basa en el volumen y la especialización, si bien difícilmente logran captar grandes empresas que quizás requirieran otro tipo de atención.

Actualmente, ¿qué áreas de práctica considera que son de futuro y qué áreas tradicionales están perdiendo importancia en el negocio?

Es difícil contestar, pues nadie sabe qué rumbo tomará la economía que, en definitiva, es la que marca la actividad de nuestro sector. Los abogados acompañamos a las empresas desde su creación y la especialización y las nuevas áreas de práctica dependen de la evolución de la economía. Mi padre, fundador del despacho, no sabía lo que era Internet y ahora existen especializaciones jurídicas basadas en estas nuevas tecnologías que eran inimaginables hace veinticinco años.

La crisis ha aumentado áreas como la mediación y el arbitraje, que suponen un menor coste para el cliente.

En cuanto a las áreas que han perdido fuelle han sido consecuencias de la crisis económica. La más evidente y emblemática es el urbanismo que en los años del boom inmobiliario fue una de las que más negocio generó.

Lo que sí observamos es que la crisis requiere que el abogado aporte un valor añadido, pues el cliente intenta reducir costes al máximo. Ya no se puede vivir de hacer contratos de arras y arrendamientos, pues en muchos casos se los hace el propio cliente y se requiere del abogado un plus que haga que sus servicios merezcan la pena para el cliente.



“Muchos despachos internacionales con sede en Madrid, acabarán probablemente instalándose en Barcelona, con el consiguiente aumento de la competencia”

¿Qué fortalezas o qué ventajas les aporta ser un despacho de abogados y economistas?

Es esencial para un despacho de abogados contar con economistas y consultores integrados en su estructura, pues cualquier asunto jurídico tiene repercusiones fiscales y económicas. Hoy en día no cabe un asesoramiento jurídico a una empresa que no esté respaldado por un asesoramiento fiscal y si un despacho no cuenta con economistas difícilmente podrá asesorar de forma integral a una empresa.

“Actualmente no cabe un asesoramiento jurídico a una empresa que no esté respaldado por una asesoría fiscal. Sin expertos difícilmente se podrá asesorar de forma integral”

Pero es que incluso en las cuestiones ajenas al ámbito empresarial se requieren conocimientos fiscales y económicos, a modo de ejemplo un divorcio tiene consecuencias fiscales que el cliente debe conocer y que en muchos casos no conoce debidamente.

¿Cuáles son las principales operaciones en las que ha intervenido su firma en los últimos tiempos?

Este despacho ha intervenido en el concurso de SPANAIR, siendo nombrado administrador concursal de dicha compañía. También hemos intervenido en el concurso del Club Joventut de Badalona y en la reestructuración de una importante empresa del sector siderúrgico. Hemos intervenido en más de 150 concursos de acreedores como administradores concursales desde el año 2004 hasta la fecha.

¿Cuál ha sido para ustedes el balance del año 2012.

Hemos facturado algo más de 3 millones de euros, mejorando los números del pasado ejercicio, lo que es un éxito rotundo debido a la brutal crisis en la que estamos inmersos. ■



h donem tot
contra la fam d'aquí

La Fundació Banc dels Aliments de Barcelona, és una entitat benèfica independent i sense ànim de lucre que, des de l'any 1.987, lluita contra la fam d'AQUÍ. Durant el 2010 ha repartit gratuïtament 8.475 tones d'aliments consumibles en perfectes condicions, excedentaris o no, donats per 285 empreses del sector alimentari, entre 306 entitats receptores homologades que els han fet arribar a 103.995 persones d'AQUÍ que passen fam.

www.bancdelsaliments.org

Carrer Motors, 122, 08040 Barcelona | Tel. 933.464.404 | Fax 933.466.903
Mercabarna: Longitudinal 2 - Transversal 14, 08040 Barcelona