

PYMES&I+D+i

Bufetes medianos

VENTAJAS Servicio personalizado y mayor flexibilidad, valores más destacados de los despachos de abogados medianos frente a los grandes

MARCE REDONDO *Madrid*

Medianos pero con un gran volumen de negocio. Gracias a las transacciones, los despachos de tamaño medio recaudaron el año pasado 635 millones de euros; las grandes firmas, 378 millones, y los despachos pequeños, 69 millones, según un informe de Legal Today, el portal jurídico de Thomson Reuters Aranzadi, compañía dedicada a ofrecer servicios de información y soluciones integradas para los profesionales del mundo jurídico.

Por su parte, la actividad de asesoramiento factura 851 millones de euros, de los que 264 millones van a parar a las grandes firmas, 518 a los despachos medianos y 69 millones a los despachos pequeños.

Las transacciones y el asesoramiento cogen fuerza en los resultados de las firmas de abogados de nuestro país, indica el estudio. En general, las compraventas aseguran un 26% de la actividad, es decir, 1.082 millones de euros, mientras que el 21 % de los ingresos, 851 millones de euros, se obtienen gracias al asesoramiento.

Del estudio se desprende que la mayor parte de los beneficios por litigación de los bufetes los concentran los medianos, que alcanzan los 1.176 millones de euros.

Las grandes firmas se mueven en torno a los 504 millones y las pequeñas rondan los 551 millones.

En general, estas cifras confirman una tendencia al alza de ingresos por vía transaccional y mediante el asesoramiento. El informe de la compañía jurídica constata la buena salud de la litigación, gracias a la cual se recauda el 53% del dinero que entra en los despachos, es decir, 2.231 millones de euros.

En un sector cada vez más competitivo, ¿qué ventajas aportan los despachos medianos frente a los grandes? Miguel Larios, socio asociado de Cremades & Calvo Sotelo, resalta sobre todo la atención y un servicio mucho más personalizado. "Hay grandes y prestigiosos despachos muy buenos, pero al final el trato con el cliente es poco personalizado. Digamos que son grandes factorías de abogados, el cliente puede recibir un buen servicio, pero no tan personalizado como el nuestro".

Larios resalta la mayor flexibilidad y rapidez de los medianos para adaptarse a nuevas circunstancias. "Podemos flexibilizar con más facilidad nuestra estructura, tanto de capital humano como de recursos para atender mejor a nuestros clientes". Añade que se ha puesto de moda entre los despachos de tamaño mediano y grande ofrecer servicios de valor añadido (consultoría, lobby, formación...) paralelamente a los servicios legales. "Es una buena forma de fidelizar a los clientes, porque antes lo que pasaba es que venía

un cliente para pedir asesoramiento jurídico y, después, se iba a otro".

Cremades & Calvo Sotelo nació en 1994, enfocado principalmente al ámbito regulatorio de los sectores de las telecomunicaciones y a las nuevas tecnologías. "Ahora somos un despacho más generalista, tenemos todo tipo de servicios (regulatorio, mercantil, propiedad intelectual, laboral, procesal...)". Hoy dispone de sedes en distintas ciudades con más de 70 abogados.

Julio Veloso, socio director de Rodés & Sala, apunta que "en los despachos pequeños-medianos los socios no tenemos más remedio que estar encima de todos los asuntos porque es un plus que damos al cliente frente a los grandes. Tenemos que ofrecer ventajas competitivas y convencer al cliente de que por un precio menor le vamos a dar más cosas, una de ellas es la cercanía. Hay clientes que aprecian esto".

Veloso puntualiza también que cada vez más los bufetes pequeños-medianos están formados por abogados que han pasado por despachos muy grandes. "No tiene por qué haber una merma de calidad en los servicios de los medianos, ni mucho menos".

En opinión del socio director de Rodés & Sala, firma multidisciplinar que cuenta con 54 abogados entre Madrid y Barcelona, y facturó el año pasado 6,4 millones de euros, "cada vez hay más clientes que huyen del despacho grande. Entre otros motivos están claramente los costes, mucho más altos. No todo el mundo puede o quiere pagar tarifas tan elevadas. Por otra parte, hay gente, todavía poca, que empieza a decantarse no tanto por la marca como por los mejores despachos para determinados asuntos.

Entonces, si el mejor equipo de una práctica está en un despacho mediano, lo contrata. Por ejemplo, aunque no suene modesto, en este despacho tenemos el mejor equipo de capital riesgo de España con diferencia, y ahí podemos competir con creces con los grandes".

En la misma línea se manifiesta Ángel García, socio de Legalía Abogados, que considera que, en general, el nivel de asesoramiento jurídico en nuestro país es muy bueno en todos los bufetes. "Por eso, lo importante no es tanto la calidad de la solución jurídica que se ofrezca, que se presupone, sino generar una experiencia en la relación satisfactoria, de máxima confianza. Nuestro objetivo es conseguir que el cliente se sienta tranquilo, comprendido y atendido en todo momento, con un acceso fácil e inmediato a cualquier nivel de nuestra organización. Este es un rasgo especialmente apreciado por las pymes en general". Algunas de ellas, señala, cuentan con una asesoría jurídica interna, y la interlo-

Inmunes a los cambios de ciclo



EVOLUCIÓN

¿Afecta la crisis a los abogados?

El mercado jurídico es acíclico, siempre hay trabajo para los bufetes, tanto en los periodos de expansión económica como en los de desaceleración, en opinión de Francesc Domínguez, socio de Domínguez & Guiu.

Lo que sí cambia en época de crisis son los asuntos que llegan a los despachos. "Se tratan más casos de insolvencia, concursales, quiebras, etc., pero la carga de trabajo es la misma. Objetivamente, los bufetes son los que menos sufren", señala Miguel Larios. Ángel García añade que "en momentos de crisis, nuestros clientes necesitan un asesoramiento de distinta naturaleza, buscan protección frente a situaciones inestables".

Rafael Truan confirma que la desaceleración de la economía se ve ya reflejada en la actividad diaria de los abogados. "Se está produciendo un cambio en la carga de trabajo, que ahora se desplaza hacia el derecho procesal y concursal en detrimento del mercantil", puntualiza.

Para Julio Veloso, el actual es un buen momento para fichar abogados. En periodos de vacas gordas, "se exige más porque hay más ofertas sobre la mesa. Pero, ahora, la crisis ofrece una buena oportunidad para crecer en prácticas nuevas o bien para reforzar otras". Veloso no cree que, en general, los despachos tiendan a reducir su plantilla. "En nuestro caso, lo que sí puede ocurrir es

que a la hora de contratar nos lo pensemos más o que en vez de cinco abogados fichemos a dos o tres, pero no va a haber ninguna otra repercusión".

Miguel Larios apunta que la crisis va a frenar el desembarco de bufetes internacionales en España. "Esto va a servir para que el mercado se estabilice. Pero no tengo ninguna duda de que una vez que la superemos va a seguir esa tendencia, porque todavía queda recorrido en España. Si comparamos el mercado de servicios legales de países más desarrollados que el nuestro en ese sentido, sobre todo anglosajones, vemos que hay menor segmentación que en España, donde todavía existen muchísimos despachos familiares".

cución se hace con un abogado. Pero en muchos casos se trata de gerentes o directores financieros que necesitan la máxima claridad y facilidad en el trato. "Quieren asegurarse que nuestro trabajo apoya sus objetivos de negocio. Que el socio esté presente de forma continua en sus asuntos es un rasgo muy apreciado", puntualiza.

Por supuesto, continúa Ángel González, los grandes despachos ofrecen

servicios excelentes. Sin embargo, "hay muchas pymes que comentan sentirse más a gusto con despachos de tamaño medio porque ven que sus asuntos se tratan con más personalización, y muchas veces tienen la impresión de que el alcance de sus temas se va a tratar con menor atención en despachos jurídicos más grandes, donde la interlocución les resulta a veces difusa y los honorarios excesivos".