

Los bufetes pequeños y medianos se hacen hueco entre grandes firmas y confían en que el sector evolucione como hasta ahora. Cada vez más, las grandes empresas quieren contratar servicios jurídicos personalizados.

La alta costura del asesoramiento jurídico

Escribe **Teresa Ferreirós Criado**

Los pequeños y medianos bufetes catalanes resisten ante grandes firmas como Garrigues o Cuatrecasas y confían en saber crecer adecuadamente para mantener su especialización y su estructura de costes. En España, el 80% de los despachos de abogados registran ingresos inferiores a los veinte millones de euros y más del 95% está formado por menos de tres personas, según datos del Il·lustre Col·legi d'Advocats de Barcelona (Icab). Su secreto: ofrecer servicios especializados y a medida.

Estas pymes del mundo jurídico destacan por la gran especialización que pueden ofrecer a las empresas. Según Rodolfo Fernández, socio fundador de Miliners, "la gran empresa está superando el concepto de marca notoria a la hora de contratar a sus abogados". Gonzalo Rodés, uno de los fundadores del bufete Rodés & Sala, coincide: "En las grandes operaciones, el cliente quiere saber, necesita ver la cara de quien le está asesorando y eso, los grandes bufetes, no siempre pueden ofrecerlo", dice.

Gestión empresarial

Entre las visiones de futuro sobre la supervivencia de los bufetes pequeños y medianos destaca la de dos despachos: Rodés & Sala y Miliners, que consideran que deben tender hacia una gestión empresarial, una idea poco extendida en el sector. Gonzalo Rodés, uno de los socios fundadores de **Rodés & Sala** -junto a Rafael Sala- tiene claro que, para seguir creciendo, los pequeños bufetes se tienen que organizar de forma empresarial. De hecho, hace ocho años que su despacho tiene un gerente que no es abogado, Ana Alderich. Otro de los retos que deberá afrontar la empresa, según Rodés, es reforzarse en Madrid: "Para ser fuertes, hay que estar ahí, pero como despacho local, no sólo como oficina de representación". La oficina de la capital española se abrió en el año 2005, como paso inicial de su crecimiento.

El despacho nació en 1993 especializado en fiscal, mercantil y laboral. Tras una fusión fallida con el despacho francés Lefevre y el madrileño Luis Briones, Rodés & Sala se refundó en una firma independiente, orientada hacia empresas medianas y grandes y con presencia internacional a través de acuerdos y contactos en otros países. Actualmente Rodés & Sala cuenta con trece socios y cincuenta abogados, facturó seis millones de euros en 2006 (un 43% más que el año anterior, por encima de la media de crecimiento del sector, que se situó en un 20%) y espera alcanzar ocho millones de euros este año. Entre las estrategias de



Gonzalo Rodés (Rodés & Sala).



Rodolfo Fernández (Miliners).



Agustí Bou (Jausàs).

Juan Suárez y Eduardo Rodellar. Según Faus, "esta especialización nos permite entender perfectamente al cliente".

Saltar al mundo

Los pequeños y medianos bufetes llevan años potenciando su presencia internacional para crecer. El despacho **Ignacio Fernández**, de Barcelona, hace siete años que fomenta sus contactos en otros países. "De cara al cliente local con problemas en el extranjero, el abogado que necesitaría fuera lo tiene aquí", explica Ignacio Fernández. El bufete tiene socios en Alemania, Italia, Francia, Gran Bretaña, Suiza, EEUU, México,



Jordi Faus (Faus & Moliner).

Rodés & Sala opta por una gestión empresarial para seguir creciendo en el mercado

Miliners pondrá en marcha un consejo asesor para adoptar decisiones estratégicas

crecimiento figura la captación de nuevos clientes y de grandes operaciones. El despacho está especializado en las áreas de capital riesgo, inmobiliario, laboral y procesal.

Rodolfo Fernández, socio fundador de **Miliners**, explica que su firma acaba de crear un consejo asesor, formado por empresarios y miembros de la sociedad civil, para profesionalizar la em-

Jausàs incorporará nuevos abogados para entrar en áreas que ahora no abarca

presa y adoptar las decisiones estratégicas. Según Fernández, Miliners tendrá que afrontar tres retos: poner en funcionamiento este consejo asesor, consolidar su internacionalización y ampliar sus oficinas. El despacho fue fundado en enero de 2004 por tres socios, Josep Danón, Jordi Capelleras y Rodolfo Fernández. Los tres dirigen actualmente las áreas de derecho mercantil, tributario y laboral, en las que está especializado el despacho. El bufete también trabaja en derecho tecnológico y procesal y mercantil. Durante 2005, Miliner absorbió un pequeño despacho de Madrid y actualmente son diez profesionales.

La opinión de los abogados

sobre el futuro de las pequeñas y medianas firmas no coincide al cien por cien. Tanto Rodés como Fernández creen que empresas como las suyas tienen futuro. Miliners no tiene "especial preocupación" por sobrevivir entre grandes bufetes, sino por "mejorar la eficacia de cara al cliente", dice Fernández. El crecimiento anual de la firma se sitúa en una media del 15% y espera incorporar más abogados para trabajar en especialidades que ahora no ofrecen. "El crecimiento debe ser controlado y sostenido, sin perder el detalle de cuál es el sentimiento del cliente en cada momento", dice Fernández. "No queremos convertirnos en una firma grande ya que perderíamos la personalización", afirma. Para Fernández, los pequeños y medianos bufetes pueden triunfar en un mundo global. La clave está en "la capacidad de innovación, ofrecer alta calidad y mantener los honorarios en un nivel competitivo", dice Fernández.

Diferencias

Sin embargo, Agustí Bou, socio de **Jausàs**, difiere de sus colegas. Bou afirma que el sector de los pequeños despachos tiene alto riesgo de desaparición, pero que los medianos tenderán a una concentración. Bou asegura que "los bufetes medianos siempre



Ignacio Fernández (Ignacio Fernández).

tendrán aquel mercado empresarial al que no llegan los grandes despachos". Según él, la ventaja de un bufete mediano es la agilidad y el control de costes. El abogado explica que "su desventaja es que determinados operadores mundiales no los consideran y esto es un peligro para una economía global". Jausàs fue fundado en Barcelona en 1965 por Agustí Jausàs y está especializado en derecho farmacéutico, sanitario, aeronáutico, turístico y agroalimentario, entre otros sectores. El bufete quiere crecer en **Ignacio Fernández acaba de cerrar acuerdos de colaboración en China e India**

áreas de práctica líderes en asesoramiento económico, como capital riesgo y franquicias, y consolidarse.

Algunos pequeños bufetes optan por la especialización absoluta para mantenerse en el mercado. Es el caso de **Faus & Moliner**, fundado en 1997 con el objetivo de consolidar un despacho al estilo de las modernas boutiques, en este caso especializado únicamente en el tratamiento de asuntos propios de la industria farmacéutica. Actualmente, Faus & Moliner cuenta con cuatro socios: Javier Moliner, Jordi Faus,

Faus & Moliner se ha especializado en asuntos legales de la industria farmacéutica

Argentina y República Dominicana. El convenio más reciente se firmó con despachos de China e India. "Ya tenemos el pie puesto en los principales países", explica Fernández.

Jausàs ha formalizado acuerdos de colaboración con despachos de cada jurisdicción. La firma es promotora de algunas de las redes internacionales de despachos, como World IT Lawyers o Conference Blue. Igual que Jausàs, Miliners colabora con firmas internacionales, de Gran Bretaña, Alemania, Francia e Italia. Fernández explica que también cuidan los intereses de sus clientes en otras zonas como América Latina, Oriente Medio, Marruecos y Asia. Miliners también es socio de organizaciones como la International Technology Law Association y la Internacional Bar Association (IBA), con más de 50.000 socios. Rodolfo Fernández afirma que Miliners "es una pequeña firma internacional", ya que buena parte de sus clientes proceden del exterior y cada vez más asesoran a sus clientes locales en sus inversiones y proyectos internacionales. Según explica Fernández, el bufete está estudiando entrar en una red internacional de abogados, posiblemente en 2008.

Rodés & Sala se reúne, cada nueve meses, con 30 fiscalistas de 18 países diferentes, desde hace 14 años. Según Gonzalo Rodés, "es una red de contactos muy buena", ya que abarca países como México, Chile, Francia, Suiza, EEUU, Italia, Bélgica y Luxemburgo. El despacho acude anualmente a un congreso con abogados de Francia, Gran Bretaña, Alemania e Italia. Rodés & Sala también intenta estar en las reuniones de la American Bar Association (ABA), que cuenta con 600.000 socios, y en la IBA.