

TRIBUNA DEL DERECHO

Entrevista JUAN LUIS PICADO DOMÍNGUEZ FUNDADOR Y DIRECTOR DE PICADO ABOGADOS

“El futuro de la Abogacía no está en los Juzgados”

Juan Luis Picado capitanea el despacho Picado Abogados, un bufete que opera desde Cáceres y Badajoz y que cuenta en su haber importantes logros en casos tan populares últimamente como son las cláusulas suelo de las hipotecas. Este profesional nos atiende en esta entrevista para ponernos al día de los asuntos más reclamados, tanto por empresas como particulares, que buscan una solución en las expertas manos de su equipo multidisciplinar.

Picado Abogados nació en 1993 y hoy tiene dos despachos, en Cáceres y en Badajoz. ¿Con qué política empresarial creó su bufete y con qué sello de identidad ha logrado distinguirse?

Septiembre de 1993, 23 años. Imagínate. Sin embargo, el espíritu con el que nacimos está hoy más vivo que nunca la pasión. Nos apasiona nuestro trabajo porque tenemos claro que detrás de cada expediente hay personas y vidas, inquietudes y problemas que resolver. Lo que ocurre es que después de 28 años en esta profesión, la pasión se ha ido revistiendo de experiencia, de modo que pasión y experiencia es de lo que nos alimentamos cada día, procurando ser más eficaces y eficientes a la hora de prestar servicio a las empresas y personas que confían en nosotros. Hemos logrado distinguirnos a fuerza de curiosidad, de ser inquietos, de no parar de hacernos preguntas, de buscar, buscar soluciones para lo que parece irresoluble. La humildad, el trato directo con el cliente, la cercanía y la flexibilidad a la hora del pago de nuestros honorarios, viene haciendo el resto. En síntesis, trabajo honesto y sencillo.

¿Qué equipo de profesionales rodean a Juan Luis Picado?

Siempre procuro rodearme de gente mejor que yo. El equipo de trabajo y de colaboradores lo es todo. He tenido la gran suerte de que el destino me ha ido procurando, de un modo u otro, de buenas personas y grandes profesionales. Y aquí estamos Abogados, Economistas, Mediadores, Graduados Sociales, Técnicos; un equipo de buenas personas, muy profesional, joven y muy capaz.

Su despacho ofrece cobertura legal en todos los ámbitos, pero qui-

zás destacaría en materia del derecho de consumo. Cláusulas suelo, participaciones preferentes, comisiones bancarias...

Yo procedo del mundo de la responsabilidad civil y de los Seguros. Así comencé mi profesión. Los contratos de seguros están íntimamente ligados al mercado y al consumo; su ejecución e interpretación son una fuente habitual de conflicto entre las partes implicadas, bien sean contratantes o terceros afectados. Sin embargo, procuramos estar atentos al modo en el que evoluciona la profesión, y ya desde el año 2003 fuimos apreciando crecientes problemas entre los usuarios de servicios financieros y las propias entidades bancarias. Se comenzó a gestar lo que después se reveló como una CRISIS DE CONFIANZA sin precedentes en el mercado financiero, fundamentalmente porque las entidades en España comenzaron a practicar banca de inversión frente a la banca tradicional, la que prestaba dinero a cambio de un rédito prudente o la que remuneraba sus productos de pasivo con un in-

terés razonable. La banca tradicional se pasó a banca de inversión, y comenzaron los problemas. Swaps, permutas financieras, bonos, depósitos estructurados, etc., son productos que dieron la cara en el momento en que surgió la crisis financiera y tomamos conciencia de la toxicidad del producto contratado, asumiendo enormes pérdidas económicas. En Extremadura no fue distinto, por ello fuimos pioneros en el asesoramiento y defensa de clientes afectados por productos tóxicos bancarios y por la intervención activa y opositora en los procesos hipotecarios; intervínimos profesionalmente en el asunto que dio lugar a la segunda sentencia de cláusula de suelo que se dictó en España (contra Caja Extremadura, hoy Liberbank) y también en una de las primeras resoluciones dictadas en nuestro país sobre bonos Lehman Brothers, en Badajoz, contra Citibank, en el año 2009.

Su bufete ha ganado muchos casos en estos ámbitos y su persona es requerida de forma asidua en los



medios de comunicación. ¿Se imaginaba este escenario hace 20 años cuando creó el bufete?

Bueno, en realidad no hemos llegado a ningún lugar; estamos en el inicio; reinventándonos y retroalimentándonos. El día que empiezas a creer que ya has llegado es el principio del fin. Sin embargo, todo es fruto del trabajo denodado de un muy buen equipo de personas y profesionales que va a ir creciendo a lo largo de estos años, como consecuencia de la planificación de nuevos proyectos que nos resultan extraordinariamente atractivos y que abordamos con humildad pero con mucha ilusión, curiosidad y ganas de aprender. Uno de los proyectos más inmediatos se centra en el acuerdo de colaboración alcanzado entre PICADO ABOGADOS y la UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA para organizar encuentros con empresarios, profesionales en relación a “seguridad informática y Derecho tecnológico”, con la participación de catedráticos e ingenieros informáticos, fiscales, abogados, economistas, expertos de la policía judicial; el primero de ellos se celebrará el día 4 de diciembre, y se abordarán temas orientados a empresas pero también al ciudadano de a pie; temas tan relevantes como ataques Hackers Robo y encriptación de información en las PYMES. Planteamiento y vías de solución; Nuevas formas de pago ¿seguridad vs comodidad?, o protección frente a los riesgos tecnológicos.

¿Se siente cómodo en la actividad de defender los derechos de los más desprotegidos?

Me siento profundamente cómodo en la posición que he elegido. Considero un reto la posibilidad de encontrar vías de solución para las personas y empresas menos poderosas. Digo menos poderosas porque realmente son poderosas, el problema es que no somos conscientes del potencial. El poder te lo da LA LEY. Procuramos dar a conocer herramientas y un abanico de posibilidades que el Ordenamiento Jurídico nos brinda para hacer valer nuestros derechos. El Ordenamiento

Jurídico emanado de la Comunidad Europea, por ejemplo, es un gran desconocido, y está haciendo mucho bien en nuestro país; y qué decir de las Sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Con todo, los derechos están ahí, en la norma, en la ley, lo que debemos hacer es ponerlos en práctica sin miedo a equivocarnos. No hay nada en Derecho que no se pueda defender si la tesis que propones nace del estudio profundo de la ley.

¿Sus clientes son por igual empresas y particulares?

Ciertamente diría que vamos casi a la par. Las cuestiones que preocupan a un particular no son las mismas que las que preocupan a una empresa o a un profesional. Sin embargo, hay campos como son el financiero, el de los seguros, bancario o el tecnológico que son comunes, forman parte del mercado y del consumo, si bien, dentro del mismo, cada uno tiene preocupaciones y necesidades diferentes.

¿Hablamos únicamente de clientes de la Comunidad de Extremadura?

En una sociedad globalizada no podemos hablar de ámbito geográfico exclusivo, sí mayoritario, pero no exclusivo ni excluyente. Las mismas inquietudes tiene un ciudadano de Cáceres o de Badajoz que de Jaén o Bilbao, con matices, claro, pero en esencia, las mismas. Con las empresas pasa algo parecido. PICADO ABOGADOS presta servicio allí donde son requeridos. El futuro de la Abogacía no está en los Juzgados; está en el asesoramiento preventivo, en la negociación, en la mediación, en el arbitraje; los Juzgados y Tribunales debieran ser la última opción para resolver conflictos.

Dado su éxito profesional, ¿se plantean un crecimiento a nivel nacional?

Por supuesto que no descartamos esta posibilidad. La competencia en la abogacía es muy fuerte, pero no importa, la competencia es buena; es sana siempre que sea limpia. Con todo, primero debemos ver la necesidad, la demanda y el modo en que se compite y en función de ello, decidir. Lo iremos viendo.



Entrevista FRANCISCO VÁZQUEZ SOCIO DIRECTOR DE MV & ASOCIADOS

“Cubrimos un amplio espectro de las necesidades del cliente en materia legal y económica”

Este año 2015 ha sido vertiginoso en lo que a nueva legislación se refiere. Por este motivo, despachos como MV & Asociados que ofrecen un servicio multidisciplinar en materia legal y económica, permanecen en alerta constante con el fin de ofrecer el mejor servicio a sus clientes. Tras doce años de trayectoria como despacho profesional, pero con varias décadas de trabajo previo a sus espaldas, el equipo de profesionales que forma esta compañía encara el futuro con optimismo y lejos de crisis económicas, apuestan por la expansión tanto a nivel geográfico como de apertura de nuevos mercados.

¿Por qué decidieron crear MV & Asociados? ¿Qué les impulsó a poner en marcha este proyecto?

MV & Asociados es fruto de la fusión de tres despachos profesionales que, hace aproximadamente doce años, decidieron unir sus sumando sus amplias trayectorias profesionales. En nuestros inicios estábamos muy dedicados a la rama del Derecho Financiero y Tributario, pero poco a poco fuimos am-

pliando los servicios que ofrecíamos hasta llegar a un amplio abanico actual.

Al hilo de lo que me comenta, ¿en qué áreas son expertos a día de hoy?

Como decíamos, hoy por hoy contamos con un amplio abanico de servicios tanto en materia legal como económica. En el ámbito económico, somos expertos en ofrecer solu-



Equipo del departamento Procesal de MV&Asociados

ciones de insolvencia, en consultoría, en auditorías de cuentas, en la emisión de informes periciales y llevamos a cabo planes de internacionalización. En el ámbito legal, somos reconocidos por nuestra labor en Derecho Procesal, incluyendo las áreas de Mercantil, Familia, Civil, Tributario y Laboral.

¿En qué diferentes puntos del país podemos localizar sus oficinas? ¿Cuántos profesionales trabajan con ustedes?

Actualmente la firma la componen dieciocho personas entre socios y profesionales colaboradores. Este equipo de profesionales especializados en cada una de las materias

que desarrollan, está distribuido entre nuestras oficinas ubicadas en Madrid, Córdoba y Málaga; y le adelanto que tenemos previsión de abrir alguna oficina más en el corto-medio plazo, aunque aún no puedo concretar mucho más.

¿Cuáles son las consultas que reciben con mayor asiduidad en esta época de crisis?

Una de las materias que tiene mayor demanda es el Derecho Concursal y todo lo que rodea a la materia de insolvencia. En esta área hemos puesto mayoritariamente nuestros esfuerzos en estos últimos años, destinando recursos para formación y ampliación de la capacidad de servicios. En este sentido, hemos venido actuando tanto como letrados de la concursada como en la otra parte de la ‘trinchera’: en la Administración Concursal.

¿Cuáles podríamos decir que son sus fortalezas?

Por un lado, hemos conseguido ser multidisciplinarios en materia legal y económica, siendo capaces de cubrir un amplio espectro de las necesidades del cliente. Por otro lado y



como ya avanzábamos, el habernos especializado en Derecho Concursal en esta época de recesión económica ha sido un punto clave para nosotros.

Así mismo, y en otro orden de disciplina, tenemos la satisfacción de contar con un equipo de especialistas en Derecho de Familia, que no solo aportan a su bagaje profesional y técnico, sino la sensibilidad humana que requieren este tipo de asuntos.

Si ponemos la vista en los próximos años, ¿cuáles podemos decir que serán sus próximos retos?

Nuestra expansión avanza en dos direcciones: a nivel geográfico (vocación de crecimiento nacional e internacional) y, en consecuencia, la apertura de nuevos mercados que que ofrezcan valor añadido a nuestra cartera de clientes.



www.mv-asociados.es

Entrevista VEGA MAZÓN SOCIA-DIRECTORA DE MAZÓN ABOGADOS

“Hoy en día la atención personalizada es un valor fundamental”

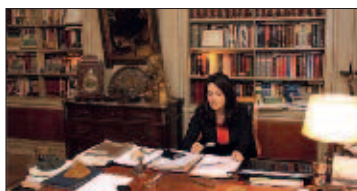
Si hay una familia que lleva en los genes la abogacía esa es, sin duda, la de los Mazón. De hecho, el madrileño despacho Mazón Abogados comenzó a escribir su historia en la década de los años cuarenta del pasado siglo. Desde entonces, tres generaciones de la familia han asesorado a numerosos clientes desde su despacho, además de haber trabajado de forma muy estrecha como asesores y juristas del Banco de España. A día de hoy, Mazón Abogados es un despacho multidisciplinar, pero especializado en Derecho Civil, Mercantil, Administrativo y Financiero.

Tras más de 75 años de trayectoria, ¿cómo resumiría la evolución del despacho?

Este es un despacho de tercera generación que fundó mi abuelo Don José María Mazón Sainz, letrado asesor del Banco de España y que continuó su hijo y mi padre, Don Eugenio Mazón Verdejo, quien fue además jefe en los Servicios Jurídicos del Banco de España. Ambos, como puede ver, compaginaban su actividad como abogados en el despacho con su trabajo para el Banco de España, pero en mi

caso concreto, me dedico desde mis inicios en exclusividad al despacho.

La evolución de este despacho ha sido espectacular a lo largo del tiempo. Aunque seguimos siendo un despacho pequeño, podríamos decir ‘artesanal’, con un equipo de profesionales excelentes y muy volcados en el cliente –lo que se conoce hoy por hoy como ‘despacho boutique’– y podríamos autodenominarnos como generalistas, si bien estamos especializados en temas con mucha demanda en la actualidad.



Por tanto, ¿en qué ramas del Derecho están especializados?

Somos especialistas en Civil, Mercantil, Administrativo y Financiero, aunque en lo que más destacamos es en dos sectores concretos: el Inmobiliario y el Financiero. Si tuviera que elegir un campo, diría que somos referentes en Inmobiliario ya que lo dominamos al completo (Urbanismo, Registro de la Propiedad, Catastro Inmobiliario, Derecho de la construcción, Propiedad Horizontal, Arrendamientos Urbanos, etc), sin olvidarnos, por supuesto, del ámbito Financiero y Bancario que para mí, es algo casi genético.

¿Qué servicios tienen externalizados?

Tenemos alianzas con otros despachos en Penal, Fiscal y Laboral, por lo que también ofrecemos estos servicios a nuestros clientes.

A día de hoy, ¿cuáles son mayoritariamente las consultas que reciben en Inmobiliario? ¿La crisis ha modificado estas consultas?

Desde luego que sí. Hemos tenido clientes de todo tipo dentro del Inmobiliario, como por ejemplo, promotores, constructores, entidades urbanísticas colaboradoras o comunidades de propietarios, así como personas físicas que tienen diversos conflictos con arrendamientos, compra-ventas, Comunidades de propietarios, y licencias y demás autorizaciones municipales, entre otros.

Con la problemática que ha habido en el sector, hemos tenido muchas reclamaciones por viviendas adquiridas sin construir no entregadas en plazo o incluso que no se han llegado a construir y todo ello sin haberse entregado por el vendedor al comprador los avales o el seguro de caución preceptivos según la Ley, otras tantas relativas a vicios en la construcción, desaparición y declaración de concurso de acreedores de constructoras y promotoras, expedientes sancionadores de disciplina urbanística, etc. Sin embargo, notamos que el sector está



“reviviendo”; percibimos una significativa recuperación.

¿En qué aspectos considera que destaca Mazón Abogados?

Ofrecemos un trato y una atención personalizada y profesional al cliente, realizando siempre el seguimiento de cada caso. Hoy en día la atención personalizada es un valor fundamental.

De cara a los próximos años, ¿qué planes tiene en mente?

Quiero focalizarme aún más en el sector inmobiliario, sobre todo de cara a captar los fondos extranjeros que están llegando a España. En Mazón Abogados nos podemos comunicar en inglés a la perfección, lo que nos permite relacionarnos con los mercados extranjeros.

www.abogadosmazon.com

Entrevista ANDRÉS LARGACHA ESTÉVEZ SOCIO DE LAW & LEX ABOGADOS

“Las empresas que llegan a España no comprenden las modificaciones y los cambios constantes de nuestra fiscalidad”

Licenciado en Empresariales y Económicas y con un máster en el ESINE, Andrés Largacha trabajó para grandes empresas del sector de alimentación antes de incorporarse al equipo fundador de Law & Lex Despacho de Abogados. Se ocupa de los asuntos fiscales y societarios de su empresa, en la que cuenta con diez empleados en un despacho en el número 119 del paseo de la Castellana de Madrid. El área jurídica de la empresa la deja en manos de su socio, José Enrique Miguel-Sin Bolea.

¿Con qué objetivo crearon Law & Lex Abogados?

Iniciamos nuestra andadura en los años noventa y llevamos más de 25 años en el mercado de la abogacía. Queríamos dar un servicio jurídico multidisciplinar a todo tipo de clientes. Poco a poco, hemos ido creciendo y aumentando nuestra oferta de servicios, incluyendo la posibilidad de llevar la gestión empresarial a las sociedades que nos lo solicitaban.

De esa manera, se creó un nuevo departamento en el que utilizábamos todos nuestros recursos, servicios y conocimientos para poder ayudar a las empresas a llevar toda su gestión interna, desde contabilidad a fiscalidad. Ahora nos centramos en un servicio integral a empresas, desde el ámbito jurídico hasta el societario y financiero.

¿Con qué equipo cuentan?

Desde 2008 decidimos buscar la racionalidad en el despacho y en los servicios que prestábamos. La encontramos de una forma muy sencilla, uniendo la tecnología a nuestros conocimientos y la profesionalidad de nuestro equipo.

Hoy somos dos socios y diez empleados. Utilizamos las mejores herramientas tecnológicas del mercado disponibles para nuestro sector, que nos permiten obtener un mejor análisis profesional y técnico. Esto redundará en tomas de decisiones rápidas, eficaces y muy competitivas.

Nos orgullece dar un trato muy personalizado, somos los propios socios los que tomamos la iniciativa a la hora de compartir con el cliente sus necesidades. Nuestros colaboradores, altamente experimentados, proporcionan toda la ayuda necesaria para llevar a buen término el trabajo encargado, siendo absolutamente esencial su aportación en la dirección de los procedimientos.

¿Con qué tipo de clientes trabajan?

El 89% de nuestros clientes son sociedades. El resto son particulares que, en muchas ocasiones, vienen derivados del servicio que damos a la empresa.

Sus necesidades entran dentro de los aspectos propios de los problemas actuales y, sobre todo, los causados en

los últimos años. Son de todo tipo: laborales, fiscales, mercantiles o civiles, sin olvidar todas las derivaciones personales y familiares.

¿Qué implica todo esto? Soluciones muy personalizadas y centradas en estos procedimientos.

Nos hemos ido dando cuenta, por la experiencia, que los problemas se solucionan con formación, conocimientos y capacidad de comprensión. Actualizar estos valores y estar siempre al día en contenidos que constantemente están siendo renovados por las leyes, hacen que nuestro despacho sea puntero en estas áreas.

Un ejemplo ha surgido en los últimos años: la compresión del mercado laboral. Los cambios que se han realizado en la legislación española en todos sus ámbitos, han generado incapacidad e incomprensión a la hora de tomar las decisiones más adecuadas para la resolución de sus problemas inmediatos y la adecuación a los futuros.

¿Qué tamaño tienen las empresas que les contratan?

Nuestros clientes son de todo tipo en el caso de las personas jurídicas (empresas): pequeñas, medianas y alguna grande, además de multinacionales con un perfil mediano y un crecimiento importante a largo plazo. Entre las personas físicas también existe una disparidad importante en el espectro de cliente.

Por ejemplo, en el caso de las empresas que vienen de otros países, en la ma-

yoría multinacionales, acuden a nosotros porque tenemos los conocimientos y la cualificación necesaria para ofrecerles soluciones adecuadas a cada uno de los casos que nos solicitan. Estas grandes compañías con facturaciones superiores a los 200 millones están un poco acotadas. Lo habitual es que busquen otro perfil de despachos, con una mayor difusión, con cierto renombre y un marco diferente.

Al final, en nuestro caso, lo que buscan y encuentran es proximidad durante todo el proceso, desde su inicio hasta el final. Eso les genera una confianza y fomenta una relación cercana y de confidencialidad. Valoran que sepas cuál es su problema y que las conclusiones sean concretas y eficaces.

¿De dónde vienen las multinacionales que les contratan?

Somos socios de diferentes cámaras de comercio extranjeras en España, como la Hispano Francesa, Hispano Sueca y la Cámara de Comercio Británica. Eso se combina con nuestra experiencia, lo cual nos permite tener acceso y prestar nuestros servicios a empresas que vienen de otros países, sobre todo las de nuestro entorno europeo.

Aunque la Legislación Comunitaria ha unido en la reglamentación común muchos criterios, todavía en algunos casos queda mucho por hacer y en la mayoría de los asuntos la capacidad de recepción de nuestra legislación se les hace complicada. A eso hay que unir que las Leyes y reglamentos de los países que no pertenecen a la



UE son muy diferentes a los nuestras, en algunos casos más sencillos en su captación y en otros más laxos, con lo cual subyace una incógnita a la hora de la invertir e implantarse en nuestro país.

Tampoco nosotros se lo hemos puesto fácil. En los últimos años, los constantes cambios en las leyes fiscales, laborales así como las mercantiles, han generado incógnitas susceptibles en la mayoría de los casos de desconcierto. Un ejemplo lo tenemos en los constantes cambios impositivos que se han realizado en estos últimos años. Les pongo otro ejemplo que quizá sea todavía más revelador: nuestro marco impositivo según las Comunidades Autónomas. De todos es sabido que es irregular y no existe un criterio singular en estos conceptos, cada comunidad establece los impuestos según sus intereses. El impuesto de sucesiones es distinto la provincia en la que nos encontremos. Si además pensamos que, nuevamente, se puede dar un nuevo impulso al Impuesto sobre el Patrimonio u otro cualquiera que se inventen, con características tan específicas, se generará una desconfianza que puede provocar una terrible inseguridad.

Esto se generaliza y, tanto inversores nacionales como internacionales que quieren apostar y apuestan por nuestro país, les preocupa.

España es un magnífico país para invertir. Tenemos excelentes nichos de oportunidades y los inversores lo saben y quieren aprovecharlo. Nuestro crecimiento será importante si sabe-

mos gestionarlo, solo tenemos que hacer las cosas como las grandes empresas españolas que han salido fuera, con inteligencia y efectividad en el uso de sus recursos, y una chispa del empuje emprendedor característico del empresario español.

Somos un puente estratégico entre los países de habla portuguesa, los países iberoamericanos y las economías del norte, sin olvidarnos de uno en especial, Cuba. Somos una pasarela de muchos carriles de ida y vuelta, tal y como podemos ver últimamente.

¿Tenéis partners en esos países para ayudar a esos clientes a llegar allí?

Sí, y creemos que es muy importante. Nuestro objetivo es detectar oportunidades tanto fuera como dentro. Nuestros partners son referencia en otros países y eso nos permite garantizar un servicio de gran eficacia y profesionalidad.

E igualmente importante es para ellos saber que cuentan con nosotros, un despacho consolidado que está acostumbrado a canalizar todos sus recursos a través de un gran equipo de profesionales.

En años anteriores, hemos visto que nuestras empresas han salido fuera, y ahora vemos que son los partners los que quieren venir aquí. Creo firmemente que es el momento de asesorarles y ayudarles a buscar su mercado con la convicción de ofrecer grandes oportunidades.



Entrevista DON FRANCISCO JAVIER LACOSTA PRESIDENTE DE LEX CENTRO DE ASESORES TÉCNICO-JURÍDICOS

“Nos anticipamos a los problemas, evitando costosos procedimientos judiciales”

LEX, CENTRO DE ASESORES TÉCNICO-JURÍDICOS SA, se dedica, desde 1975, al asesoramiento integral de empresas en toda España. Universidades, colegios, diócesis, instituciones sin ánimo de lucro y congregaciones religiosas, así como equipos de titularidad, conforman un alto porcentaje de sus más de 1.600 clientes, muchos de los cuales, lo son desde la fundación de la sociedad. Lex es la primera asesoría, de carácter independiente, en el campo de la enseñanza privada y concertada. Entrevistamos a don Francisco Javier Lacosta, Presidente de la firma.

¿Qué ofrece Lex para que tenga en su cartera clientes tan fieles?

Lex ofrece un servicio integral, directo, eficaz, dinámico y, sobre todo, cercano y personalizado. Dispone de herramientas tecnológicas diseñadas, en exclusiva, para la solución más rápida de las necesidades de nuestros clientes. Estos medios, garantizan la calidad de nuestros servicios.

Nuestro equipo profesional, al servicio del cliente, es el núcleo de

nuestra acción. Por eso se mantiene el alto grado de confianza que nuestros clientes depositan en nosotros.

¿Qué retos plantea hoy el asesoramiento en materia de derecho de las empresas?

El reto es mantener la calidad del servicio, y el medio para superarlo, la formación permanente y el intenso conocimiento de nuestros clientes. Las empresas quieren que sus asesores les conozcan pro-



fundamente; además, precisan que las soluciones contemplen, no solo el problema, sino también sus repercusiones en el conjunto de la actividad, para impedir que se generalice o se agrave.

LEX, con clientes en toda España, colabora con entidades tanto en el resto de Europa, como América y algunos países de África. Uno de los retos es la atención a problemas cada vez más comunes incluso en lugares en los que hasta hace muy poco, no existían.

¿Qué valores definen a esta asesoría y les distingue de otras firmas?

Confianza, lealtad, profesionalidad, calidad e Innovación, con el

objetivo de garantizar un servicio de alta calidad.

La plena dedicación de nuestros profesionales, para la atención integral de nuestros clientes, mediante:

- Atención cercana y personalizada.
- Disposición de medios técnicos + Desarrollo tecnológico + Formación permanente.
- Especialización en nuestro modelo, con máxima cobertura jurídica y asesoramiento más eficaz.
- Anticipación a los problemas, evitando costosos procedimientos judiciales.
- Alianzas con entidades como A3, Sage, para soluciones de futuro.
- Autorización "Sist. Red Seg. Social" con mayor nº de empresas adheridas.
- Alcance a nivel internacional con nuestras plataformas Cloud.

¿Qué áreas se están potenciando en el marco del asesoramiento jurídico multidisciplinar?

Nuestro objetivo es impulsar el asesoramiento y asistencia en de-



fensa jurídico Laboral, Civil, Mercantil, Fiscal y otras materias. Potenciamos la gestión de Contabilidad y Administración Laboral (nóminas, Seguros Sociales, contratos, etc.). Resulta de especial interés mantener excelentes relaciones profesionales con organismos oficiales y, por las peculiaridades de la enseñanza privada concertada, las relaciones con las distintas Administraciones educativas, constituyen una indispensable ayuda técnica y jurídica.

LEX
ASESORES
TÉCNICO-
JURÍDICOS



www.lexsa.es

Entrevista DANIEL PÉREZ SOCIO FUNDADOR DE ABASTOS ABOGADOS

“Somos una firma de ámbito local que ofrece soluciones globales”

Con sede en Valencia, en el distrito de Abastos del que toma su nombre, Abastos Abogados tiene sus antecedentes en la actividad colectiva de los abogados que la integran, desde 1995. Conocemos las preferencias de esta firma a la hora de llevar los casos y resolver conflictos, de la mano de uno de sus socios.

¿Desde qué enfoque trabajan con el cliente en Abastos Abogados?

Nuestro despacho apuesta preferentemente por las técnicas de deliberación, negociación y mediación, procurando la aproximación de las partes para encontrar la mejor solución del asunto, acudiendo al ejercicio de acciones judiciales como último recurso.

Toda la actividad Abastos Abogados está dirigida a la satisfacción del cliente. Por eso, cada uno de nuestros clientes conoce a sus abogados; y cada uno de nuestros abogados conoce a nuestros clientes.

¿Especialización o multidisciplinariedad?

Nosotros concebimos nuestro trabajo como un servicio integral, ocupándo-

nos de todas las gestiones y trámites, desde la mera confección de nóminas a declaraciones tributarias, contratos, actas, encargos de intervención de notarios, requerimientos, demandas y reclamaciones de todo tipo. En ese marco, creemos que la especialización no debe ser la base del ejercicio de la abogacía. Por eso, nuestra metodología toma como modelo el trabajo en equipo, de tal forma que los asuntos son desarrollados con la intervención de más de un abogado. Así, la acción de abogar en interés de nuestros clientes compromete a nuestros abogados en el conocimiento de todas las disciplinas jurídicas y en el trabajo conjunto. Esto asegura en todo momento el completo seguimiento de los asuntos y la reflexión compartida sobre los enfoques, estrategias y análisis



de los elementos que componen el fondo de cada asunto. Y nunca damos por terminado un caso hasta que se produce la última y definitiva resolución.

¿Diría que el asesoramiento preventivo cobra cada vez más importancia?

Sí. En Abastos Abogados creemos que las áreas que van a tener un mayor desarrollo en el mundo de la empresa son las que dependen de un asesora-

miento preventivo y la orientación al comercio internacional. La organización de la empresa, la sucesión generacional y las operaciones de reestructuración societaria son campos en los que centramos buena parte de nuestro esfuerzo formativo.

Sabemos que la empresa necesita estar acompañada por un abogado en todos los asuntos de importancia, tanto comerciales como de ejercicio de facultades productivas u organizativas, y ahí

es donde estamos nosotros, ayudando también a las empresas a resolver conflictos con sus trabajadores, intentando evitar la judicialización.

¿Se orientan a empresas o su cartera la integran también clientes particulares?

Los particulares son objeto prioritario de nuestra atención. En una economía globalizada y que se va extendiendo rápidamente por Internet, los problemas de los consumidores requieren también de un asesoramiento experto que nosotros procuramos proporcionar. Y luego está el derecho de Familia, un ámbito en el que ofrecemos a nuestros clientes apoyo y comprensión, complementos imprescindibles para dar buenos resultados en esta materia. Intentamos en todo momento minimizar los riesgos de nuestros clientes con un asesoramiento periódico y la orientación de sus actuaciones.



abASTOS
abOGADOS

www.abastosabogados.com
Calle Palleter, 9 entlo. (Valencia)
Tel. 96 384 79 76
info@abastosabogados.com

Entrevista JOSÉ ANTONIO JIMÉNEZ GUTIÉRREZ SOCIO DIRECTOR DE JOSÉ A. JIMÉNEZ Y ASOCIADOS

“Las empresas y clientes demandan soluciones globales y requieren un trato personalizado”

La firma José A. Jiménez y Asociados nace del desarrollo profesional de su socio fundador, abogado con más de 25 años de antigüedad y experiencia en el mundo del derecho y quien a lo largo de su trayectoria ha asumido la dirección letrada en procesos judiciales de gran repercusión mediática, como Bankia, SGAE, Gescartera, Banesto, Ibercop, Estevill, etc. Actualmente participa en la defensa de algunos imputados en macrocausas como SGAE o Bankia.

¿Cuáles son las principales exigencias que plantea hoy día el asesoramiento especializado en materia de Derecho de los Negocios? ¿Qué soluciones requieren las empresas?

Las empresas y los clientes en general demandan soluciones globales y requieren además un trato personalizado. Quieren llegar al despacho con sus problemas y sus inquietudes, y salir de allí con la confianza de que van a recibir atención y solución a todos ellos. De hecho, a pesar de que comenzamos con una actividad eminentemente procesalista, se abrieron nuevas perspectivas a raíz de las demandas de los clientes, que contemplaban la negociación, considerando incluso costes de empresa, lo cual nos exigió la incorporación de profesionales que vienen del mundo empresarial, así como la creación de nuevos departamentos que amplían la gama de asesoramiento y cobertura que ofrece el bufete, de tal forma que éste pueda ser integral y especializado.

Según su punto de vista, ¿qué servicios van a ir incrementando su relevancia próximamente?

Con independencia del asesoramiento jurídico, la negociación en nombre de los clientes será a nuestro criterio la premisa principal, entendida aquella de modo global, en la que se introduzcan elementos que afecten a los costes y tanto a empleados como a proveedores, clientela, entidades bancarias.

“El bufete se implica en cada asunto que trata buscando siempre la mejor solución de rentabilidad y coste para el cliente”

¿Qué rasgos distintivos definen a su despacho?

El hecho de que algunos de nuestros integrantes provengan del mundo de la empresa ha hecho que ofrezcamos por encima de todo un trato personalizado e individualizado, basado en la confianza y el pragmatismo para el cliente. El bufete se

implica en cada asunto que trata buscando siempre la mejor solución de rentabilidad y coste para el cliente, que sabe con quién trata y tiene en todo momento un interlocutor que conoce y domina su asunto y está dispuesto a atenderle, ya que nuestro objetivo es que salgan del despacho satisfechos con el trato y sobre todo con el resultado.

¿Cuáles son las áreas más destacadas que están potenciando de cara al asesoramiento jurídico multidisciplinar a empresas?

Como ya he mencionado anteriormente, las peticiones de los clientes nos han llevado a crear nuevos segmentos. Así, hemos introducido el departamento de asesoría laboral y hemos reforzado el área mercantil y concursal del despacho. También hemos introducido, incluso, un departamento de asesoramiento jurídico financiero que engloba estudios de inversión, tratamiento y negociación financiera con entidades de crédito, negociaciones y suscripciones de acuerdos con proveedores, clientes, empleados, etc.



“Siempre hemos creído en el trato diferencial, lo que nos ha hecho contar con profesionales muy especializados en cada materia”

¿Con qué perfil de cliente suele trabajar su bufete?

En principio siempre hemos huido de la masificación porque el trato personalizado que hemos querido pretender realmente no nos lo permitiría. Por el contrario, siempre hemos creído en el trato diferencial, lo que nos ha hecho contar con profesionales muy especializados en cada materia. Es verdad que gran parte de los profesionales del despacho provienen del mundo empresarial, yo mismo he estado toda mi carrera profesional vinculado a una entidad financiera, y tales circunstancias nos han hecho conocer primero las exigencias que demanda el cliente y, en esa medida, procurar atenderle de forma satisfactoria.

En alguna ocasión algún cliente quiso calificarnos como si fuéramos una 'boutique jurídica'. Yo no sé si es correcto utilizar tal expresión, lo que sí puedo afirmar es que el trato personal y preferencial que ofrecemos a los clientes permite que sean atendidos en cualquier momento. De hecho, son bastante frecuentes los correos electrónicos mantenidos con clientes a avanzadas horas de la noche e incluso en días festivos. Ello nos revela y a la vez nos exige que, igual que los clientes se preocupan por sus asuntos y trabajan por ellos sin horas ni días, nos-

otros estamos dispuestos a estar a la altura de sus pretensiones.

¿Tiene una opinión favorable a los despachos grandes y con varias sedes geográficas?

Es un tema que nos hemos planteado e, incluso, lo he conocido en directo durante mi trayectoria en el sector empresarial. A lo largo de nuestros muchos años de experiencia hemos mantenido abiertas a la vez varias sedes, y finalmente hemos optado por mantener el contacto con los profesionales y la formación con ellos, lo que nos hace pensar en una sede única, porque se gana en calidad, aunque ello implique tener que reservar mayor espacio físico con el correspondiente aumento de costes. Y a esa conclusión hemos llegado después de haber comprobado que, hoy en día, con los medios técnicos y sobre todo con las comunicaciones, no existe obstáculo a la hora de asumir la dirección letrada y asesoramiento de asuntos o empresas con sedes en diferentes provincias a Madrid. De hecho, el despacho lleva asuntos en todo el territorio nacional.

¿Qué objetivos se han propuesto a corto, medio o largo plazo?

Sobre todo, consolidar la nueva filosofía del despacho y continuar en el tratamiento de mejora que desde hace años venimos interpretando, unido a la versatilidad del bufete que requieren las peticiones que nos está solicitando la clientela.

José A. Jiménez & Asociados
BUFETE DE ABOGADOS

C/ Hermosilla nº 30, 5ª dcha, Madrid



Parte de los miembros que componen el equipo del despacho

Entrevista ALBERTO ALIAGA SOCIO Y DIRECTOR DE ALIAGA ABOGADOS

“El trato personal y directo con el cliente resulta cardinal para defender y proteger sus intereses”

Aliaga Abogados es un despacho creado en el año 1953 que está integrado por un equipo de profesionales multidisciplinares especializados en las distintas áreas del Derecho. Ofrecer a sus clientes, ya sean particulares o empresas, un servicio personalizado de calidad y rigor constituye su principal rasgo distintivo.

La actualidad nos lleva cada día a los tribunales de justicia. ¿Cuál es su valoración en general sobre cómo está funcionando el sistema?

El mundo se judicializa, y nuestro país a pasos de gigante. La sociedad ha tomado conciencia que ante una situación de injusticia o abuso, los Tribunales de Justicia intervienen y conceden Derecho a quien corresponde. Hoy en día somos testigos de numerosas causas judiciales, civiles, laborales y penales, en las que se condena a grandes corporaciones y personalidades que quiebran la ley y que hasta ahora parecían intocables. Hasta hace pocos años era impensable que los políticos entraran en la cárcel, que los bancos fueran obligados a devolver el dinero que habían obtenido indebidamente de sus clientes, o que se corrigieran situaciones jurídicas preexistentes a

otras más justas. Se ha causado mucho daño al ciudadano de a pie, que hasta hace pocos años contemplaba con impotencia gran cantidad de situaciones donde se veían favorecidos unos pocos y donde generalmente eran siempre los mismos. Hoy, son muchos los procesos que se siguen contra bancos, multinacionales e incluso contra administraciones públicas. Además, podemos afirmar que la justicia se ha modernizado enormemente y, salvo excepciones, funciona cada vez de forma más diligente.

¿La corrupción tiene todavía mucha escapatoria a nivel legal en España?

La corrupción es un asunto que nunca ha querido ser tratado con calado por los políticos, que son quienes legislan y disponen las medidas para



evitar fraudes y castigarlos. No ha sido hasta hace pocos años, en los que el clamor popular fruto de la multitud de asuntos que se han ido destapando con la intervención de la justicia, el momento en el que se ha comenzado a dotar a nuestras leyes de mecanismos para evitar y sancionar este tipo de conductas. Llama poderosamente la atención el estrecho margen temporal de la prescripción de estos delitos, 10 y 15 años según los casos. Esto habilita a los

corruptos para escapar de la mano de la justicia, ya que el plazo es muy corto, al permanecer algunos políticos durante décadas en el poder. No obstante, no podemos negar que, aun de manera insuficiente, el sistema mejora y el cerco se estrecha.

¿En qué tipo de casos está trabajando más su despacho?

Aliaga Abogados se caracteriza por ser un bufete multidisciplinar. En sus

orígenes se constituyó como un despacho de empresa y, desde entonces, hace más de 60 años, tiene un extenso porfolio de clientes a los que presta servicios de asesoría jurídica, especialmente en las áreas de derecho civil y mercantil, en toda su extensión. Con el paso del tiempo y la incorporación de nuevas generaciones, hemos crecido y prestamos servicios integrales tanto a particulares como a empresas, atendiendo también las necesidades que la sociedad demanda con reclamaciones colectivas contra entidades bancarias, multinacionales y administraciones públicas.

¿Qué diferencia a Aliaga Abogados de otros bufetes?

Nos caracterizamos por prestar a los clientes un servicio especializado con calidad y rigor, pues contamos con distintos profesionales expertos en las diferentes áreas del Derecho, con el conocimiento y experiencia adquiridos tras más de medio siglo, sin perder el trato personal de los asuntos con el cliente debido al convencimiento de resultar cardinal la cercanía, confianza y trato directo para defender y proteger de la mejor forma sus intereses.



www.aliagaabogados.com

Entrevista JAVIER PORTILLO FERNÁNDEZ, SOCIO DIRECTOR

“HispaAbogados & Law, un despacho dinámico y en plena expansión”

HispaAbogados & Law es una firma multidisciplinar fundada en Málaga con actividad en toda Andalucía y en las principales ciudades españolas, formada por un equipo de profesionales con amplia experiencia, sagaz y prudente, conocedor de los retos y exigencias a los que actualmente se enfrenta el mundo empresarial.

¿Qué retos plantea hoy el asesoramiento especializado en materia de Derecho de los Negocios? ¿Qué soluciones demandan las empresas?

Los profesionales del Derecho dedicamos buena parte de nuestro tiempo al estudio de las novedades legislativas y jurisprudenciales, pero esto se ha intensificado más aún si cabe en el Derecho de los Negocios o empresarial, puesto que la crisis económica ha motivado que el Legislador lleve a cabo constantes reformas normativas, tales como la Ley de Sociedades de Capital o la Ley Concursal, que, dicho sea de paso, no siempre han resultado acertadas, viéndose obligado posteriormente al dictado de contra reformas, lo que

nos ha obligado a los profesionales a prestar una especial atención a los numerosos cambios en la profusa legislación.

La incidencia directa que la situación socioeconómica ha tenido sobre las empresas y las nuevas perspectivas de recuperación, obligan a la empresa a afrontar conflictos de estructura, dimensión y pagos, resultando imprescindible la integración de un equipo profesional que asesore y dirija las cuestiones jurídicas, tanto de forma preventiva como contenciosa.

Desde su perspectiva ¿Qué operaciones están y van a seguir ganando terreno?

Tristemente, todavía los concur-

sos de acreedores siguen siendo procedimientos que a diario nos encontramos sobre la mesa en nuestros despachos, si bien, la actualidad se torna hacia un enfoque más personal de quienes han administrado aquellas sociedades concursadas, y hoy se encuentran con la necesidad de defender su patrimonio personal con el que tuvieron que avalar la dura situación por la que atravesó su empresa. Así, la defensa ante derivaciones de responsabilidad o la reciente Ley de segunda oportunidad, se convierten en asuntos recurrentes que nos reclaman nuestros clientes. Por otro lado, la crisis ha creado conciencia al empresario de la importancia de un buen asesoramiento preventivo ante los retos y exigencias a los que se enfrentan.

¿Qué valores definen a este bufete en su campo de trabajo? ¿Qué les distingue de otras firmas?

Nuestra cercanía con el mundo empresarial, al haber asumido la dirección general de grupos de empresas y haber formado parte de sus consejos de administración nos ha

proporcionado un plus competitivo que nos permite realizar un estudio personalizado y global de las necesidades de cada cliente. Siempre hemos apostado por ofrecerles una prestación de servicios multidisciplinar, que abarque la totalidad de las ramas del Derecho afectantes a la empresa, lo que no está reñido con la especialización de nuestros profesionales, de tal forma que cada asunto se estudia desde diversas perspectivas para la consecución del mejor resultado.

¿Qué áreas están potenciando en el marco del asesoramiento jurídico multidisciplinar a empresas?

De las diferentes áreas que estamos potenciando en el despacho podemos destacar, por su reciente publicación el pasado mes de julio, la Ley de Segunda Oportunidad, que supone, como su propio nombre indica, una nueva oportunidad para las personas físicas, incluidos empresarios y autónomos, de redimir todas sus deudas, permitiéndoles empezar de nuevo, aunque sea de cero. Hemos de tener presente que la



gran mayoría de los empresarios que han devenido insolventes lo han sido de buena fe, mereciéndose, al menos, la opción de un nuevo comienzo, máxime cuando ellos ayudan a la generación de riqueza y empleo, o así lo ha entendido el Legislador. Pero este, es un proceso complejo, que ha de conocerse bien y saber cómo enfocarlo para conseguir la exoneración de las deudas, ya que realizar el proceso de manera incorrecta supondrá que ya nunca puedan ser redimidas, siendo heredadas por sus sucesores.

HISPAABOGADOS & LAW

HispaAbogados & Law
Plaza de las Flores 7, 4ª pl.
29005 Málaga
Tl. 952 229 458
www.hispabogados.com
administracion@hispabogados.com

Entrevista ALISTAIR SPENCE CLARKE, SUSAN SPENCE CLARKE Y MIGUEL ÁNGEL BLANCA PRIETO

RESPONSABLES DEL DESPACHO SPENCE CLARKE & CO. CHARTERED ACCOUNTANTS DE MARBELLA

“Somos uno de los pocos despachos en España autorizados por El Instituto de Chartered Accountants de Inglaterra y Gales”

Para empezar, es curioso el título del despacho, ¿qué significa Chartered Accountants?

Alistair: Este título es reconocido internacionalmente como una profesión líder de consultoría empresarial, fiscal y de auditoría. En España equivale a un despacho de economistas/abogados especializado en servicios de consultoría fiscal y empresarial. Para ejercer como tal es obligatorio completar un máster y a la vez realizar prácticas en despachos profesionales durante 5 años. Nuestro despacho queda sujeto a los controles de nuestro Instituto inglés bajo sus reglas de 'Practice Assurance'.

¿Qué significa esto para los clientes, ya que estamos en España?

Susan: Somos uno de los pocos despachos en España autorizados por El Instituto de Chartered Accountants de Inglaterra y Gales. Para el mundo anglosajón y el norte de Europa, tiene un valor considerable ya que implica que nuestros estándares de calidad y servicio son de los más altos posibles.

Existen bastantes profesionales de prestigio en España que hablan perfectamente inglés. ¿Cómo se distingue su despacho en el mercado?

Miguel Ángel: Nuestra imagen es deliberadamente anglosajona para comunicar a los clientes que actuamos como puente entre ellos y el sistema español. No es solo una cuestión de hablar un idioma, es imprescindible comunicar a un nivel más profundo y quizás cultural, con un grado de empatía.

El cliente extranjero entiende muy poco de cómo funcionan las cosas en España y su tendencia es asumir que es parecido a su país. A veces esto es así, pero en muchas ocasiones hay diferencias muy notables. Hay una frase en el mundo anglosajón que lo dice to-

do: "Everything takes longer and costs more in Spain!" y "How do you make a small fortune in Spain: come here with a large one!". Por supuesto, son bromas y no queremos molestar a nadie, pero al mismo tiempo existe un grano de verdad en estos dichos.

¿Y qué hizo que un Chartered Accountant dejara el Reino Unido para ejercer su profesión en España?

Alistair: Tiene su historia. En 1981 fui admitido como pleno socio en Clark Whitehill, el 8º despacho de auditores y asesores fiscales británicos que forma parte de Crowe Horwath International. En 1985 establecimos una sucursal en Marbella y en 1988 mis socios me invitaron a trasladarme a Marbella. Hablo italiano y francés y, desde el punto de vista de mis colegas ingleses, esto era suficiente calificación para trabajar en España...!

Inmediatamente después adquirí también la acreditación profesional equivalente en España y ahora soy miembro, con orgullo, del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España y de la Asociación Española de Asesores Fiscales, estoy inscrito en el Registro de Auditores de Cuentas, en el nuevo Registro de Expertos Contables y soy Administrador Concursal y Judicial.

¿Y por qué Marbella?

Susan: Las perspectivas económicas de Marbella eran favorables en los años 80, pero debo admitir que no sólo fue eso, sino también el clima y la calidad de vida de la zona, y no hablemos del esquí en Granada que ha sido siempre nuestra pasión fuera del trabajo. No era poco escapar de la lluvia y la niebla londinense. ¡Todo cuenta! En 1991 decidimos adquirir el despacho de Clark Whitehill y Alistair se retiró como socio del despacho británico, yo

vendí mi empresa de software contable y juntamos nuestros intereses.

La Costa del Sol sigue siendo un destino muy importante para los extranjeros, mayormente de nacionalidad británica, que quieren vivir e invertir en España. Después de 30 años en Marbella, dos crisis económicas y ahora en fase de expansión, creo que no nos equivocamos.

¿Cómo consideran la trayectoria de Spence Clarke & Co hasta la fecha?

Alistair: Muy positiva, a nivel personal y profesional. Tanto Susan como yo conseguimos convertir una pequeña práctica profesional en un despacho con más de 15 profesionales altamente cualificados y una cartera sustancial de clientes estables. Estamos en el proceso de ampliar nuestras oficinas en Marbella como parte de un plan de crecimiento para hacer frente a la demanda.

Como indica su página web (www.spenceclarke.com), se han especializado en clientes extranjeros con intereses en España. ¿Qué tipo de clientes conforman su cartera y qué servicios prestan a sus clientes, tanto particulares como empresas?

Miguel Ángel: Nuestra cartera está formada mayormente por clientes de otros países, pero tenemos algunas familias españolas con intereses en el extranjero. Tenemos desde pequeños empresarios hasta multinacionales y personas físicas de todas clases, incluso con alto poder adquisitivo. Aunque gran parte de ellos están ubicados en la Costa del Sol, un buen número están en Madrid, Baleares, Cádiz, Costa Blanca y Cataluña.

Facilitamos todo tipo de asesoramiento fiscal, legal, contable y laboral, desde la preparación de una declaración de impuestos hasta asesoramiento en reestructuración de negocios empresariales. Todo ello con un énfasis en operaciones transnacionales. Nuestro conocimiento profundo de las culturas anglosajona y española nos ha dado una perspectiva inusual que nos permite aportar un valor añadido a nuestros clientes.

¿En qué sentido hace falta adaptarse al sistema español desde la perspectiva de un expatriado?

Alistair: Hay muchos ejemplos. Uno en particular es que en el Reino Unido podemos constituir 'online' una sociedad mercantil en menos de 4 horas, con un coste de 16 libras esterli-



De izquierda a derecha, Miguel Ángel Blanca Prieto, Susan Spence Clarke y Alistair Spence Clarke

nas pagados al registro mercantil con tarjeta de crédito, sin la intervención de un notario y las miles de trabas burocráticas que sufrimos en España. La misma diferencia existe en los cambios de administradores y domicilio social. ¡Para extinguir una sociedad hace falta presentar unas simples declaraciones por correo o el internet y pagar 10 libras esterlinas!

Tenemos que explicar estas diferencias profundas a los clientes y hacer todo lo posible para reducir el impacto negativo de las ineficiencias.

Me sorprende que existan diferencias tan significativas. Claro que sus clientes deben apreciar su intervención.

Miguel Ángel: Ciertamente sí. Nuestra filosofía es ofrecer un asesoramiento proactivo, más allá de hablar con los clientes. Se trata de analizar y deducir sus necesidades para guiarles correctamente en el proceso. Esto evita desilusiones y fomenta la fidelidad.

¿Existen algunos otros problemas importantes que afectan a los extranjeros?

Miguel Ángel: Desafortunadamente hay bastantes. El sistema tributario español no es idóneo para los extranjeros. Los ejemplos más relevantes son los impuestos sobre el patrimonio y sucesiones y donaciones (especialmente en Andalucía), y no nos olvidemos del famoso modelo M720 que los extranjeros consideran intrusivo y amenazante. España no es el único país que interesa a los extranjeros con patrimonios importantes, y es triste saber que en los últimos años muchos han decidido irse a otros países con una tributación más razonable. Sería bueno también que el legislador tratase los ciudadanos menos como "sujetos pasivos y administrados" y más como "contribuyentes".

Siendo una firma de corte internacional, imagino que el equipo de Spence Clarke & Co es también internacional.

Susan: No podía ser de otra forma. Contamos con un equipo multidisciplinar de economistas, abogados y asesores fiscales españoles, ingleses, irlandeses y de otros países. Todo el equipo es bilingüe inglés y español, y también hablamos francés, italiano, búlgaro y ruso.

¿Algún mensaje que quieran dar al mundo?

Alistair: No cabe duda que España sigue siendo un país que tiene muchísimas posibilidades para los extranjeros, para vivir y para montar negocios. Los beneficios que éstos aportan a la sociedad española son de suma importancia y es nuestra misión facilitar que logren sus objetivos. Creo que cumplimos con esta misión y el trabajo aporta a nuestro equipo mucha satisfacción, no solo desde la perspectiva de los clientes sino también por nuestra contribución a la economía.



Equipo de Spence Clarke & Co



Spence Clarke & Co, Chartered Accountants, Asesores tributarios
Calle Jacinto Benavente 32, Local 1-2
29601 Marbella, Málaga.
Tel: +34 95 282 29 43
Email: info@spenceclarke.com
www.spenceclarke.com

Entrevista AUXILIADORA BORJA Y CONCHA CORTÉS SOCIAS DIRECTORAS DEL GRUPO BORJA ASTECOFIS



“Nuestro enfoque transversal nos permite obtener un conocimiento profundo de nuestros clientes y de su negocio”

Francisco Borja Grau fundó en 1959, en Valencia, una gestoría laboral de empresas a la que más tarde sumó una división fiscal para ofrecer un servicio de gestión integral a sus clientes. En 1982 se unió su hija, Auxiliadora Borja, que creó el departamento jurídico que completa el que hoy es el grupo Borja Astecofis. Ella y su socia Concha Cortés explican los valores de una empresa con proyección en toda España.

¿Qué servicios ofrece el grupo en la actualidad?

Nuestro equipo, formado por 30 profesionales, se integra en dos departamentos diferenciados de gestión: contratación laboral, nóminas y seguridad social por un lado, y gestión contable y fiscal por otro, dirigidos ambos por el Departamento Jurídico compuesto por un equipo multidisciplinar de abogados especialistas en las distintas áreas.

¿Qué tipo de clientes contratan sus servicios?

Trabajamos con grandes empresas con implantación en todo el territorio nacional y con pymes. Asesoramos también a entidades públicas y fundaciones. Nos hemos especializado en sociedades profesionales, entidades deportivas y empresas sanitarias, porque un porcentaje importante de

nuestros clientes pertenecen a esos sectores.

¿Qué os diferencia de vuestros competidores?

La diferencia fundamental es que prestamos conjuntamente los servicios de gestión (contratación laboral, altas y bajas, tramitación de nóminas y seguros sociales, contabilidad y liquidación de impuestos) y el asesoramiento jurídico integral. Este enfoque transversal, unido al soporte tecnológico que utilizamos, permite obtener un conocimiento profundo de nuestros clientes y de su negocio. Tenemos una instantánea completa y disponemos en tiempo real de toda la información y documentación necesaria para asesorarles, lo que facilita la rapidez de respuesta y aumenta el ratio de eficacia. Por otro lado, las empresas se van dando cuenta, cada vez más, de

que la prevención de los conflictos en el ámbito laboral y fiscal comienza en la gestión, que debe ser reflejo de una estrategia, una planificación previa tanto a nivel fiscal como de recursos humanos. Esto evita muchos problemas posteriores.

¿Cómo enfocáis el futuro del grupo?

Asumiendo los retos que, como asesores, se nos plantean a distintos niveles como la creciente complejidad normativa que dificulta al empresario la gestión de los riesgos derivados del incumplimiento normativo, o la necesaria especialización que requiere la revolución que están suponiendo las nuevas tecnologías en las relaciones económicas de las empresas; no sólo en las de base tecnológica, sino en las tradicionales que, cada vez más, venden sus productos y contratan servicios a través de la red. Por otro lado, es-

tamos creciendo y aspiramos a hacerlo cada vez más en el ámbito de la gestión; apreciamos una tendencia hacia la externalización de la gestión laboral, fiscal y contable que supone no sólo un importante abaratamiento de costes para la empresa y la liberación de recursos para destinarlos a su actividad medular, sino también una mayor seguridad jurídica y la tranquilidad de que es la asesoría la que asume la responsabilidad en esas materias.



www.borjagrau.es
www.astecofis.es

Entrevista EDUARDO MEJÍAS, JOSÉ IGNACIO MEJÍAS GÁLVEZ Y MARIA ÁNGELES MEJÍAS GÁLVEZ RESPONSABLES DE METASA

“Una asesoría debe transmitir a su cliente la sensación de seguridad”

METASA S.L. es una asesoría ubicada en Extremadura, con centro neurálgico en Villanueva de la Serena, que fue fundada por Eduardo Mejías Tapia, sucediéndose la incorporación posterior de sus hijos y algunos trabajadores al proyecto. Actualmente fallecido su fundador, los hijos y sobrina, continúan al frente del negocio que en la actualidad emplea a profesionales abogados, masters en asesoría jurídica de empresas y derecho empresarial, graduados sociales, licenciados en ciencias económicas y empresariales, técnicos superiores en prevención de riesgos laborales y especialistas en protección de datos, habiendo constituido además filiales especializadas en correduría de Seguros, y Consultoría en Protección de Datos. La inicial asesoría es hoy día un grupo empresarial formado por las empresas METASA, METASA 2, METASA CÁCERES Y NODO TECNOLÓGICO.

¿Qué requisitos y cualidades debe reunir una asesoría empresarial para ser realmente un buen socio para las empresas?

Ante todo, una asesoría debe tras-

mitir a su cliente la sensación de “seguridad”. El cliente de asesoría tiene la necesidad de dedicarse a su negocio con la tranquilidad de que los temas laborales, fiscales, etc., que son paralelos a este, no le van a causar sobresaltos innecesarios.

Para ello es necesario cumplir con no pocos requisitos:

En primer lugar, el asesoramiento debe ser lo más integral posible, bien desde la propia asesoría, bien estableciendo las alianzas necesarias para así poder cubrir la mayor parte de necesidades que pueda tener una empresa y simplificar al máximo el tiempo que el cliente dedica a gestionar este tipo de temas. Esto, además, tiene el beneficio añadido de que cuantos más aspectos se negocian en una asesoría, el coste al final va a ser menor en su conjunto.

Por otra parte, es imprescindible que los profesionales tengan la cualificación necesaria (existe mucho intrusismo) y que además se produzca un reciclado periódico de estos a través de una formación continua.

Que exista una buena política de precios es necesario también en los tiempos que corren, haciéndose vi-

tal una buena relación calidad-precio y un servicio flexible y adaptado a las necesidades del cliente. Todo esto debe ir apoyado en una excelente comunicación con el mismo para lo cual resulta muy útil el uso de herramientas tecnológicas punteras que, además, consiguen, una mayor agilidad en todo el proceso de asesoramiento.

¿Eso es lo que hace de Metasa un referente en Extremadura?

Eso, y nuestra experiencia de más de 40 años manteniendo una fiel clientela, nos dotan de un prestigio y una “solvencia” que nos hace ser merecedores de ese tratamiento.

¿Qué servicios ofrecen a sus clientes? ¿Hablamos de una gestoría global?

Ofrecemos servicios de asesoramiento laboral, fiscal, contable, jurídico, gestoría, protección de datos, prevención de riesgos laborales, formación continua, incluso servicios de informática. El GRUPO METASA cuenta también con una correduría de seguros. Contamos además con el sistema de calidad ISO: 9001

Las normativas cambian, las tecnologías avanzan... ¿Qué acciones lleva a cabo METASA para estar siempre al día?

Como he comentado antes nuestro reciclaje es continuo a través de formación de trabajadores y actualizaciones tecnológicas. Últimamente nos encontramos inmersos en la implantación de un nuevo programa de gestión. Los equipos se cambian con gran periodicidad. Estamos presentes en las redes sociales más destacadas. Nuestra web se actualiza periódicamente con las noticias de METASA y del sector y además existe una zona privada para nuestros clientes donde pueden consultar los resúmenes que hace METASA de las novedades legislativas que van apareciendo. Esto hace que nuestro cliente se sienta informado y al día. Tenemos también un servicio de newsletter a través del cual también enviamos noticias y temas que interesen al cliente de METASA. Esta newsletter se nutre de un CRM que implantamos el pasado año para poder gestionar de la mejor manera posible toda nuestra cartera de clientes.

Actualmente disponen de una infraestructura de 3 oficinas, ¿es correcto?

Sí. Existe una oficina en Villanueva de la Serena, una en Don Benito y otra en Cáceres. Las 4 empresas del grupo, se encuentran representadas en los tres centros de trabajo.

¿Y qué nos puede decir del equipo de profesionales que trabaja en METASA?

Pues que, por supuesto, son el alma de la empresa. Contamos con una plantilla de más de 40 trabajadores. Muchos de ellos la han conocido en sus orígenes y posteriormente se han incorporado nuevas generaciones. Esto hace que los mayores hayan transmitido a los jóvenes el sentimiento general de ser, más que empresa, familia, y que los jóvenes contagien a los mayores sus ganas de aprender y hacer cosas nuevas. Esto unido al reciclaje continuo que antes mencionaba, hace al personal de METASA un pilar muy sólido en el que se apoya con gran tranquilidad nuestro cliente.

GRUPOMETASA ABOGADOS Y ASESORES
Asesoramiento Laboral, Fiscal, Contable, Jurídico, Correduría de Seguros, Protección de Datos

Plaza Castañedo, 33 E-06703 Villanueva de la Serena BADAJOZ 924 849 182	Plaza de Ar. Sánchez Comas, 1, entre 36300 Don Benito BADAJOZ 924 530 155	Avenida Virgen de Guadalupe, 24 E-06703 Cáceres CÁCERES 927 427 476
--	--	--

EXPERIENCIA, PRESTIGIO, SOLVENCIA · SIÉNTASE SEGURO · ELIJA NUESTRO SERVICIO INTEGRAL
www.metasa.es info@metasa.es