

jurídico

ENTREVISTA CON GUY MORTON Y TED BURKE, DE FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER

“No va a cambiar la situación de nuestros socios en España”

Freshfields está revisando el sistema de remuneración de los abogados de la firma. En este contexto, dos de los máximos directivos del despacho han concedido una entrevista en exclusiva a EXPANSIÓN.



Guy Morton (izqda.) y Ted Burke (dcha.), responsables internacionales de Freshfields.

El fin de un modelo en los despachos

Los sistemas de remuneración de los socios de un despacho de abogados son múltiples, tantos que es fácil perderse. Los hay que participan directamente en el capital de la firma, y que cada año reciben su parte de beneficios, que van aumentando a medida que acumulan años de experiencia. Otros, más cercanos al modelo de los bufetes estadounidenses, reciben aquello que son capaces de generar. En otras ocasiones, lo que se elige es la figura del socio profesional, que recibe un salario fijo todos los años. Hasta hace poco, cualquier abogado de Freshfields podía presumir de que todos sus compañeros eran socios internacionales de capital de la firma, cuya remuneración iba aumentando año a año (sistema *lockstep*). Todos los socios con los mismos años de experiencia cobraban lo mismo, en Madrid y en Tokio. Sin embargo, este modelo está a punto de cambiar. A principios de mayo, los medios de comunicaciones sobre el sector legal comenzaron a hacerse eco de la posibilidad de que el bufete internacional pudiese tener socios que cobrasen una remuneración fija o que obtuviesen sólo un tanto por ciento prefijado del capital. Otras firmas importantes de la City londinense —Slaughter & May y Herbert Smith— ya habían tomado este camino. Este nuevo modelo no afectará solamente a los nuevos socios, sino que la firma está pensando en aplicarlo a los que ahora participan del capital. ¿Afectará a la oficina española este cambio? La dirección de la firma ha dicho que es “poco probable”. Sin embargo, otras fuentes consultadas no lo ven tan claro, y apuntan a que alguno de los actuales socios de Madrid y Barcelona puedan verse afectados.

JAIME E. NAVARRO, Madrid
Poco antes de dejar España, Guy Morton, uno de los dos socios directores mundiales de Freshfields, y Ted Burke, nuevo consejero delegado de la firma, concedieron una entrevista exclusiva a EXPANSIÓN —la primera en un medio español— para hablar del futuro del despacho internacional, marcado por el cambio en el sistema de remuneraciones a los socios en algunas de sus oficinas.

Pregunta: ¿Cómo valoran la situación actual del mercado legal español?

Respuesta: Extraordinaria. Nuestras oficinas en España lo están haciendo excepcionalmente bien. Hemos participado en importantes operaciones, como en la opa de Gas Natural sobre Endesa o la de Ferrovial sobre BAA. Creemos que existe una buena mezcla entre el trabajo internacional que desarrollamos y el nacional. **P:** ¿Creen que España es un lugar óptimo para entrar en el mercado latinoamericano?

R: Nuestros abogados españoles están trabajando en el subcontinente americano. Latinoamérica es un mercado importante para nosotros, en el que estamos desarrollando una estrategia que también se coordina desde Nueva York, y en la

que están implicados Londres y París. Vemos varias oportunidades, sobre todo, en operaciones corporativas y en arbitraje. **P:** ¿En qué otras zonas del mundo está centrada la firma?

R: Asia es un lugar importante para nosotros, incluido en mercado hindú. También tenemos una práctica fuerte en China y Japón. Por otro lado, hay que resaltar que el mercado estadounidense es fundamental para nosotros. **P:** Recientemente, se ha hablado en diversos medios internacionales sobre la posibilidad de que Freshfields reforme su modelo de remuneración de sus socios, que hasta el momento ha-

brían sido socios internacionales de *equity*, e introducir la figura del socio profesional. **R:** Estamos considerando la posibilidad de reformar este sistema, para poder seguir dando un servicio legal completo en todas nuestras oficinas internacionales. Estamos explorando esta opción. **P:** Algunos de los socios que ahora participan en el capital podrían dejar de hacerlo. ¿Afectará a España este cambio?

R: Es poco probable, debido a que en España la firma no necesita más flexibilidad en su modelo. Aquí estamos trabajando en las operaciones más importantes, con abogados de mucha calidad.

P: ¿Qué características destacaría del proyecto del bufete?

R: En primer lugar, los valores que promueve la organización. Asimismo, nuestra orientación hacia el cliente, que siempre es lo primero. Además, tratamos de fichar siempre a los mejores profesionales y retener el talento. **P:** ¿Tienen previsto abrir nuevas oficinas?

R: Ya estamos en los lugares adecuados. Tras acabar la entrevista, Burke sale corriendo al aeropuerto, rumbo a Nueva York. Morton viajaría el mismo día a Niza, pero tiene tiempo de comentar al periodista lo agradable que fue el paseo “de ayer” por Berlín.

38 **Toda la normativa laboral y de Seguridad Social**
Principales novedades editoriales del sector

39 **Los expertos cuestionan la nueva Ley de Propiedad Intelectual**
Críticas al nuevo gravamen que impone la norma.

40 **El arbitraje: ¿solución de la Justicia?**
Propuesta para crear un Observatorio del Arbitraje y la Mediación en España

41 **Cantabria pide racionalidad en la fijación de las vistas**
El TSJ de la comunidad prevé evitar esperas innecesarias

42 **Los sistemas de mediación en el sector inmobiliario**
Artículo de opinión de Alejandro López del Piñete, internacional Lovells

43 **Entrevista con la fiscal contra la Violencia de Género**
Acabar con este fenómeno supone cambiar la cultura de un país

44 **Crónica de la semana en el Parlamento**
Resumen jurídico de los últimos siete días en el Congreso de los Diputados y en la Cámara Alta

Bases jurídicas. Dimensión empresarial.

Instituto de Empresa
Business School

PROGRAMAS LL.M.

Master en Asesoría Jurídica
Master of International Legal Practice
Master en Asesoría Fiscal
Master en Asesoría Fiscal para Profesionales
Executive LL.M. (IE-Northwestern Law)

SESIÓN INFORMATIVA • MADRID

Jueves 29 de junio • 19:30 h. • Instituto de Empresa • María de Molina, 13
Se busca confirmación previa

Ven a descubrir la diferencia.

Instituto de Empresa Business School • María de Molina, 13. Madrid • Tel. 91 563 96 10 • admissions@ie.edu
www.ie.edu

La Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación propone la creación de un Observatorio del Arbitraje, en el que estén representados todos las capas de la sociedad española.

El arbitraje: ¿solución del laberinto jurídico?

Escribe Jaime Elías Navarro

El aumento de la litigiosidad en España está lastrando aún más la velocidad con la que los juzgados son capaces de resolver los casos. Recientemente, un abogado norteamericano de visita en España preguntó por el tiempo medio que tarda en resolverse un asunto en España, concluyendo que en algunos aspectos en la justicia estadounidense los períodos de resolución pueden ser más dilatados. Pero es la excepción.

Los datos dan la razón a los críticos con la indisoluble unión de la Justicia con la lentitud: en la actualidad, existen más de dos millones de casos sin resolver, de un total de más de siete millones de causas que ingresan anualmente en las distintas jurisdicciones (ver EXPANSIÓN del 17 de junio). Es decir, de cada seis españoles, uno plantea un caso a los tribunales españoles al año.

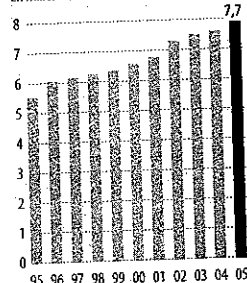
El Ministerio de Justicia ha reaccionado a este colapso, en aumento en los últimos años. En concreto, recientemente el presidente del Tribunal Supremo y del Consejo General del Poder Judicial, Francisco José Hernández, y el ministro de Justicia, Juan Fernando López Aguilar, han firmado un plan de actualización para reducir los tiempos de resolución de asuntos y descongestionar el Alto Tribunal. Además, el Consejo de Ministros aprobaba el 9 de junio la creación de veinte nuevas entidades judiciales.

Sin embargo, ante el incremento

El aumento de los litigios en España

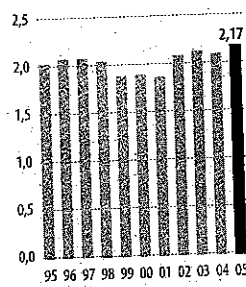
Ingresados en total

En millones de casos.



En trámite de resolución

En millones de casos.



FUENTE: Consejo General del Poder Judicial (CGPJ).

EXPANSIÓN

de la litigiosidad, la sociedad civil quiere aportar nuevas alternativas, que pasan por una figura que cada vez cobra mayor importancia: el arbitraje.

En una nota hecha pública recientemente, la Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación (Acam) proponía la creación de un Observatorio del Arbitraje y la Mediación "para resolver el problema de la Justicia".

Y, para ello, la intención es aunar los esfuerzos de distintos colectivos: desde los profesionales de la abogacía a los empresarios, pasando por los medios de comunicación, la universidad, las asociaciones de consu-

midores y la propia Administración".

"El problema de la Justicia es de corto plazo y de cultura. Es necesario trabajar en la desjudicialización de la vida española, de tal manera que los tribunales queden para los asuntos más graves", apuntan.

La propuesta se inspira en iniciativas similares de otros países de nuestro entorno, en especial los anglosajones, que han desarrollado sistemas de justicia alternativa. En concreto, ACAM ha puesto negro sobre blanco una serie de pilares fundamentales sobre los que deberían asentarse esta propuesta, que van desde los principios más realistas al catálogo de buenas intenciones con

pocos visos de formalizarse (propone, por ejemplo, la creación de una asignatura en la educación secundaria que promueve en los jóvenes los beneficios de la mediación).

Con lo que sí cuentan es con el apoyo de la abogacía. En los grandes despachos los especialistas en arbitraje se han convertido en un bien preciado. Este apoyo se materializó hace dos semanas en la inauguración del I Congreso del Club Español del Arbitraje, en el que se dieron cita los

En los países anglosajones se han desarrollado distintos sistemas de justicia alternativa

principales bufetes nacionales e internacionales.

Sin embargo, aún queda algún cabo suelto. "Somos conscientes de los avances del arbitraje en materia de consumo y en el campo internacional, pero insistimos que es necesario promover las soluciones extrajudiciales también dentro de nuestras fronteras", señala Acam. Para esta organización los grandes beneficiados de esta cambio en la mentalidad jurídica de los españoles sería el empresariado español, "formado en su mayoría por pequeños y medianos empresarios que no pueden perder tiempo y dinero pleiteando, en unos tribunales ya de por sí colapsados".

LEGAL MEDIA GROUP

Luis Briones, entre los 25 mejores fiscalistas

EXPANSIÓN, Madrid

Luis Briones, socio del Departamento Fiscal de Baker & McKenzie, ha sido reconocido por Legal Media Group, en su publicación *Guide to the World's Leading Lawyers Best of the Best 2006*, como uno de los 25 abogados fiscalistas más reconocidos profesionalmente en el mundo en el año 2006.

Legal Media Group obtiene estos resultados a través de 30.000 cuestionarios enviados a abogados internos de las principales empresas, a socios de otras firmas de abogados y otros especialistas, en más de 90 países. Luis Briones, en las últimas ediciones de esta publicación, ha formado parte de este selecto grupo de abogados de reconocido prestigio profesional a nivel mundial.

SECTOR

Hispanjuris facturó 29 millones en 2005

EXPANSIÓN, Madrid

Los 42 despachos que integran Hispanjuris, la mayor agrupación española de bufetes de abogados, alcanzaron en 2005 una cifra de facturación agregada de 29 millones de euros (28,63 millones de euros en 2004), lo que consolida a la red como una de las entidades de servicios jurídicos con mayor volumen de negocio de España el pasado año. Un total de 330 abogados y más de 300 profesionales de otras especialidades trabajan en los despachos de esta red.

La expectativa de cara a 2006 es la de un incremento, propiciado por la derivación de asuntos y la prestación coordinada, durante el ejercicio, de servicios jurídicos multidisciplinarios en toda España a grandes empresas por parte de los despachos de la red.

Fe de errores

■ En el ranking de abogados publicado el pasado 20 de junio en Jurídico se indicaba que la cifra de profesionales que facturan en la firma Garrigues Abogados y Asesores Tributarios era de 1.800, cifra que indica en realidad el número de la plantilla total (que incluye al personal administrativo, de marketing, etc.). El número de profesionales de la firma en 2005 fue de 1.525, 165 personas más que en 2004.

MERCADO

Sale de Gómez-Acebo el único socio profesional que quedaba en la firma

J.E.N., Madrid

Desde el 1 de febrero todos los socios de Gómez-Acebo & Pombo habían pasado a ser socios de capital de la firma, debido a que la dirección del bufete prefería no tener socios laboralizados. Sólo había una excepción: Miguel Ángel Rodríguez, director del área de Propiedad Intelectual, que quedó como el único socio profesional —con un remuneración fija—.

Finalmente, el abogado ha decidido buscar nuevas oportunidades y se incorpora al bufete CMS Albiñana & Suárez de Lezo, como responsable del departamento de Propiedad Intelectual y Nuevas Tecnologías. Rodríguez se incorpora a su nuevo puesto como socio, aunque, al igual que en su anterior firma, no participará en el capital.

En CMS Albiñana & Suárez de Lezo existen tres categorías dentro de la máxima escala del despacho. El primer escalón lo componen los socios principales, seguidos de los socios ordinarios, y, por último, los socios "a secas". El abogado recién incorporado estará incluido en este última categoría.

El equipo

De momento, el equipo que coordinaba Rodríguez en Gómez-Acebo & Pombo no le acompañará en su nueva etapa profesional. Los abogados de propiedad intelectual de la firma seguirá trabajando bajo la dirección de Gonzalo Ulloa, responsable de Propiedad Industrial e Intelectual y del que dependía jerárquicamente el nuevo socio de CMS Albiñana & Suárez de Lezo.

CAMBIO

Un abogado de Cuatrecasas pasa a ser el director general del Valencia

J.E.N., Madrid

Lo que puede hacer la pasión por el fútbol. Juan Francisco Galiano, socio del área fiscal de Cuatrecasas en Valencia, ha decidido dejar el despacho para dedicarse a lo que más le apasiona: el fútbol. Galiano se incorpora al Valencia C.F. como director general, es decir, "para todos los temas que no sean estrictamente deportivos", señala.

El abogado de Cuatrecasas ya se encontraba dentro del consejo de administración de la entidad deportiva. Sin embargo, ahora ha decidido implicarse de forma más activa, para así participar en los nuevos proyectos que tiene el club, como el cambio de estadio o la creación de una nueva ciudad deportiva.

¿Qué aportará a su nuevo puesto? "Debido a mi formación, creo que podré aportar un poco de sentido común". Deportivamente,



Juan Fco. Galiano deja Cuatrecasas para dedicarse al Valencia. / EFE

apunta que al club le falta reforzar algunos puestos.

En su área, lograr ampliar el "sostén económico del club, imprescindible". Además, "potenciar el área de marketing del Valencia". "Estoy muy ilusionado, ya que soy muy futbolero y un fan de este equipo".

Dentro de su carrera, Galiano ha desempeñado

varios puestos dentro de la Administración Pública, entre los que destacan los tres años (2000-2003) en los que fue delegado provincial de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria.

Además, Galiano es profesor asociado de la Universidad de Valencia y profesor de distintos másters financieros y jurídicos.