

LA RADIOGRAFÍA DEL SECTOR LEGAL

Buigas: "El mercado debe tener más en cuenta la rentabilidad por profesional"

MARTA FERNÁNDEZ, Madrid

La estrategia de Bufete B. Buigas se basa en mantener una estructura y un tamaño adecuados para con-

seguir ofrecer unos servicios rentables. Los socios del despacho consideran que el mercado legal español otorga poca importancia a la

rentabilidad por profesional y demasiada al número total de abogados, lo que puede perjudicar a la calidad del asesoramiento.

Para los socios de Bufete B. Buigas, "es importante contener la estructura del despacho y mantener un tamaño medio". Ignacio López-Balcells, socio del bufete catalán, cree que "si se sobrepasa un cierto número de abogados, pasas de ser un despacho a una empresa y dejas de prestar un servicio de calidad".

Según López-Balcells, en España, "hoy día, cuenta más el número de abogados que la rentabilidad por profesional y por socio, lo cual es una equivocación". En su opinión, "las grandes firmas prestan un servicio muy bueno, pero defienden que no es absolutamente necesario ser grande para tener presencia en el mercado".

El socio del Bufete B. Buigas cree que "el mercado legal vive un momento de nerviosismo absoluto. Todos los despachos quieren tomar posiciones porque creen que en breve se va a repartir el mercado". En su opinión, esta actitud de los bufetes es excesiva. El interés de algunos despachos por fusionarse es más "una vía para escapar de sus propios problemas que una respuesta al mercado".

Firmas extranjeras

Ante la entrada de firmas extranjeras, López-Balcells considera que "no está clara su rentabilidad en España. Por prestigio y marca, tienen necesidad de instalarse de forma bastante espectacular. Sin embargo, implica mucho esfuerzo para rentabilizarlo".

Bufete B. Buigas está especializado en Derecho internacional privado. Cerca de un ochenta por ciento



El equipo integrado por los socios y los abogados del Bufete B. Buigas.

BUFETE B. BUIGAS

FICHA TÉCNICA

- N.º de abogados: 17.
- Plantilla total: 23.
- Socios: Ignacio López-Balcells, Mireya Blanch, José Luis Rodríguez, Roberto Graf.
- Especialización: Derecho internacional privado; Asesoramiento legal a empresas en materia mercantil, laboral, fiscal y procesal.
- Oficinas: Barcelona.
- Red internacional: Alpha.

de sus clientes son empresas extranjeras de tamaño mediano y pequeño. La cartera de clientes se completa con el asesoramiento a empresas españolas con negocio en el extranjero.

Bufete B. Buigas también ofrece servicios en materia mercantil, fusiones y adquisiciones, propiedad industrial e intelectual, fiscal, procesal y telecomunicaciones. López-Balcells explica que

"la internacionalización de la economía ha producido y producirá cambios en los servicios legales".

En cuanto al acceso a la profesión, López-Balcells cree que "plantea los mismos problemas que en cualquier otra profesión. En todos los campos, el nivel de exigencia profesional es cada vez mayor". El abogado cree que "más que regularse el acceso a la pro-

“ Todas las prácticas para iniciarse en el ejercicio de la abogacía deberían estar retribuidas, aunque sea con un salario mínimo ”

fesión, sería necesario que esté controlado. Los planes de estudios deben mejorar para que haya más aspectos prácticos". En cuanto a la pasantía, López-Balcells considera que "todas las prácticas deben estar retribuidas, aunque sea con un salario mínimo".

Bufete B. Buigas incorpora dos o tres abogados al año. Según López-Balcells, "insistimos mucho en que entiendan la relevancia de la ética y de la calidad de la atención al cliente". El socio considera que los despachos no conceden la suficiente importancia al cumplimiento de las normas deontológicas.

“ Si una firma mediana sobrepasa un cierto número de abogados, pasa de ser un despacho a convertirse en una empresa y deja de prestar un servicio a los clientes con suficiente calidad ”