

# ABOGADOS DE ESPAÑA

## Madrid

MYRIAM DEL BURGO

**Tribuna del Derecho: ¿Qué aporta un despacho familiar frente a las firmas grandes?**

**Cesáreo Guerra Galí:** Hoy en día un despacho con pocos abogados dedica un tiempo considerable en atender con minuciosidad cada asunto y al cliente de forma muy personalizada. Un cliente insatisfecho es un cliente perdido, y esto, un despacho "pequeño" no se lo puede permitir por lo que nos dejamos la piel en dar solución a los problemas de cada cliente. Los gastos a los que tiene que hacer frente un despacho "grande" no los tiene uno "pequeño", y esto es, una importante circunstancia a la hora de ser competitivos en nuestros honorarios.

En esta firma que fundó mi abuelo, siempre se ha dicho que "hay que dedicar más tiempo y esfuerzo en atender y mantener los clientes que se tienen, que destinarlo a conseguir más clientes". Esto da más calidad a nuestro trabajo y nuestros clientes lo agradecen.

Además, hay dos aspectos que quisiera destacar: por un lado que un despacho "pequeño" como el nuestro, para mejorar el servicio al cliente puede y debe, llegar a acuerdos de cooperación con otros despachos; y en segundo lugar, es así como nosotros hemos llegado a acuerdos con más de 15 despachos en España y en el extranjero con la creación del grupo de Iure y, por otro lado, en el marco de la U.E., con firmas de abogados, incluso más grandes que el nuestro, constituyendo una agrupación europea profesional "EEIG" que ha venido en llamarse *Girlings Europe*.

**T.D.: ¿Puede un despacho pequeño ser multidisciplinar?**

**C.G.G.:** El derecho está interrelacionado y todas las áreas aportan conocimientos y experiencias muy válidas para defender a los clientes. Los abogados que empiezan a ejercer esta apasionante profesión deberían trabajar en varias áreas para tener experiencia suficiente para poder ver cada caso desde una perspectiva global y localizar el problema para solucionarlo.

Opino que la práctica multidisciplinar debe sufrir a los 5 años de ejercicio activo un recorte en las áreas de trabajo y, después de ese período, concretarse, en tres o cuatro áreas del dere-

## GUERRA ABOGADOS

### «Nos dejamos la piel en dar solución a los problemas de cada cliente»

Guerra Abogados nace en León en el año 1941 por Don Higinio Guerra Valcarce, abogado y socio de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación, esta firma, heredada de padres a hijos, y dirigida hoy por el abogado Cesáreo Guerra Galí, nieto del fundador, conserva la vocación de ofrecer un servicio eficaz, serio y avalado por la experiencia y especialización de sus integrantes.

**Cesáreo Guerra // DIRECTOR DE GUERRA ABOGADOS**



#### EN CONTINUA EXPANSIÓN

El despacho se encuentra, desde hace cuatro años, ampliando y consolidando con éxito su presencia en otras ciudades españolas como Barcelona, Palma de Mallorca o Sevilla, y del extranjero como Reino Unido, Francia, Suiza, Miami o Grecia, a través de convenios con otros despachos. Esto posibilita trabajar con mínimo coste y

máximo esfuerzo y dedicación profesional. Guerra Abogados es miembro fundador del Grupo de despachos *Girling Europe* y *Grupo De Iure*.



cho, para poder consolidarse en el mercado, y, sobre todo, poder así, ser competitivos.

Nosotros llevamos más de 60 años y nos hemos especializado en los últimos 20 años en derecho procesal. Lo integran, principalmente, opositores a jueces y fiscales y con abogados de larga y exitosa práctica forense.

**T.D.: La abogacía "artesanal", donde el abogado abría su despacho y atendía los problemas legales de la gente, ¿es algo que está en desuso frente al abogado especializado en una materia?**

**C.G.G.:** Sí, cada vez más, la tremenda competitividad en el mundo de la abogacía y un marco jurídico cada vez más amplio hace que no se pueda abarcar todo, y, hacerlo, sería un grave

#### DATOS DE CONTACTO:

**Dirección:** C/ Argensola nº 4-3º  
Madrid, 28004.  
**Telefono:** 913192731  
info@guerra-abogados.com  
www.guerra-abogados.com

#### ESPECIALIZACIÓN:

Derecho procesal civil, penal y laboral; Derecho internacional privado; Contratos.

error profesional a largo plazo.

Los clientes aceptan que si un despacho de abogados que le lleva sus asuntos con exquisita atención y profesionalidad no tuviera personal ni experiencia en una materia concreta del derecho subcontrate una asesoría fiscal para trabajar conjuntamente.

Además, respecto a esos nue-

vos asuntos en los que no está especializado el despacho, si se aceptara el caso, al requerir de más tiempo de estudio, se estaría quitando ese tiempo a otros clientes que demandan tu especialidad, todo ello, en detrimento del propio despacho. Lo más complicado es darse a conocer en las especialidades que se han escogido y poder vivir de ello.

Para darse a conocer, ha entrado con gran fuerza, hace pocos años el "marketing jurídico", y en esta materia hay muchas opiniones y recomendaciones a tener en cuenta por toda clase de despachos.

**T.D.: ¿Cree usted que las grandes empresas contratarán algún día a despachos familiares, en lugar de las grandes firmas?**

**C.G.G.:** Si por grandes empresas

se refiere a multinacionales que requieran de despachos especializados y ubicados en varios territorios creo que sí, lo harán, pues en un futuro, no muy lejano, se darán cuenta que les sale más rentable contratar un grupo de despachos personalizados, familiares o no, pero pequeños, que trabajan bajo la cooperación, asociación o alianza. No obstante, hay empresas muy grandes que contratan a despachos familiares, a veces sin saberlo, pues bien el departamento jurídico de la multinacional, o un despacho grande ha subcontratado estos servicios sabedor de la buena respuesta profesional que da un despacho pequeño o familiar.

**T.D.: ¿Cobran al cliente por hora o por asunto?**

**C.G.G.:** Cobramos por asunto, excepto que el cliente al ser extranjero, quiera que sea por hora. Pero, generalmente, clientes extranjeros no ponen problemas a la hora de hacerlo de una u otra forma. En España es por asunto y nosotros orientamos al cliente con los criterios del ICAM.

**T.D.: ¿Cuál es su principal cliente, el ciudadano particular o las empresas?**

**C.G.G.:** Tenemos un 70% de particulares y el resto 30% a asociaciones, instituciones, fundaciones, comunidades o empresas en general y de todo tipo.

**T.D.: ¿Realizan los miembros del despacho reciclaje de conocimientos, asistiendo, por ejemplo, a cursos o seminarios?**

**C.G.G.:** Sí, de tres formas: Fuera del despacho: cursos especializados del ICAM, el Instituto de estudios bursátiles, y academias de inglés; En el despacho: cada 15 días un abogado del despacho se prepara un tema y lo explica a los demás; Tanto el grupo de Iure como *Girlings Europe*, a los que pertenecemos, realiza cada cierto tiempo mesas redondas y seminarios en el Reino Unido, Barcelona y Madrid, principalmente.

**T.D.: ¿Qué porcentaje de su actividad dedican al asesoramiento y al pleiteo?**

**C.G.G.:** Los pleitos también llevan gran carga de asesoramiento, por tanto pleitear significa saber lo que se defiende, saber de derecho sustantivo. Podemos decir que respecto a pleitos tenemos un 50% y otro 50% al asesoramiento sin pleitos incluyendo soluciones y acuerdos extrajudiciales. □