

Fundado en 1931, Marimón Abogados reúne actualmente a 40 abogados entre sus oficinas de Barcelona, Madrid y Sevilla. En la actualidad, más del 50% de sus clientes son filiales en España de multinacionales que tienen su sede principalmente en Alemania, Estados Unidos, Francia, Italia, Países Bajos y Reino Unido. Además, asesora a empre-

sas españolas de primera línea en los diversos sectores de actividad. Santiago Díez, responsable del despacho de Madrid, afirma que la inversión está volviendo a España: "Hay inversores que están aprovechando los buenos precios para comprar, aunque estamos en un momento en el que no está claro el precio de las cosas".

### Santiago Díez, socio de Marimón Abogados

## “La crisis ha multiplicado los conflictos societarios”

#### ■ Marce Redondo

#### — ¿Está aumentando con la crisis el trabajo de los despachos de abogados?

— Hay mucho trabajo, la gran diferencia con la situación anterior a la crisis es que lo que antes se vendía a un precio, ahora se vende a otro sensiblemente inferior. Al final, los abogados vendemos horas, el sistema del ratio horario sigue funcionando; aunque los clientes piden presupuestos cerrados, siempre es una referencia, y ahora se venden las horas más baratas. Básicamente, esa es la gran diferencia. La verdad es que con la crisis han surgido muchos problemas legales. Para comprar hace falta un abogado pero también para gestionar un cierre, un concurso, una liquidación, un conflicto entre socios... Y todo esto se ha multiplicado. No tengo estadísticas y nuestra experiencia es, lógicamente limitada, pero hemos notado que han proliferado mucho estos casos. La gente está más tensa, más proclive la pelea.

#### — ¿Qué tipo de conflictos legales proliferan más?

— Curiosamente, vemos más conflictos societarios. Quizás antes existía armonía entre socios porque había dinero para todos y los conflictos estaban larvados; ahora que no hay dinero para todos, los problemas explotan, entonces hay mucha pelea de socios, algo que nos ha sorprendido. El tema procesal se ha disparado, aunque últimamente parece que se ha moderado, quizás porque la gente ya no tiene dinero ni para pleitear. Por otro lado, hay muchas oportunidades de compras o de ventas al derribo, gente que necesita vender y gente que se aprovecha de esa situación para comprar a buen precio. Se están haciendo estas operaciones dentro de procedimientos concursales.

#### — ¿Desde el punto de vista de la legislación que afecta a las empresas ¿Tienen más trabajo?

— Creo que se están reduciendo los cambios legislativos, y eso es bueno en sí mismo. Ha habido un exceso de legislación y es casi imposible cumplir con todo lo que hay encima de la mesa. En esta legislatura se está intentando simplificar un poco y, desde luego, hace falta ordenar las leyes, por ejemplo, la unidad de mercado, no puede ser que una empresa tenga 17 reglas distintas en 17 comunidades autónomas. Sería necesario reducir leyes, derogar, simplificar, ordenar, porque leyes hay de sobra. No son importantes los cambios en las leyes sustantivas, lo que sí hay son cambios sectoriales: energía, temas fiscales para combatir el déficit...

#### — La reforma eléctrica no conviene a nadie y parece que se va a producir una cascada de demandas de inversores ¿Cómo lo ve?

— Aquí soy un poco escéptico. Nadie garantiza que la legislación

no vaya a cambiar, esto vale para las inversores y para los ciudadanos en general. No obstante, nunca se sabe en qué va a acabar una demanda, ni en España ni fuera, pero mi predicción es que no va a haber ocasión de tener que responder y pagar un lucro cesante a los inversores. Lo que sí se va a producir es una cierta desconfianza en el sistema, pero creo que, al final, los inversores razonables entienden que la situación es la que es y que no pueden seguir llevándose un porcentaje que antes era razonable y que ahora, cuando el país está sufriendo, se ha convertido en extraordinario. Espero que la gente sea consciente de que también se tiene que recortar ese beneficio.

#### — El Gobierno ha anunciado una reforma fiscal para 2014, hay un grupo de expertos que están estudiando propuestas, ¿qué cambios fiscales necesitan las empresas?

— La verdad es que en otros países se tiende a la bajada del tipo impositivo general para las empresas y, en la misma medida, a que desaparezcan deducciones. Creo que esta es la idea. Se había creado un sistema en el que algunas empresas se han beneficiado de

#### “Con la crisis han aflorado multitud de problemas legales. Antes, cuando había dinero para todos, los problemas estaban larvados”

#### “Mi predicción es que no va a haber ocasión de tener pagar un lucro cesante a los inversores en el sector eléctrico en España”

muchas deducciones y que tenían un tipo efectivo muy bajo, y las empresas medianas, que no disfrutaban de esas deducciones de la misma manera, tenían el tipo general del 30%, que quizás resulta alto ahora para ayudar a que las empresas tiren para adelante. Esto es lo que yo creo que se va a hacer y tiene sentido. En cuanto al IRPF, también espero que baje el tipo marginal y que aumentando los impuestos indirectos se pueda compensar la bajada de recaudación por la reducción de ese tipo marginal.

#### — ¿Qué tipo de clientes tienen?

— Tenemos de todo. Yo creo que ahora esto es generalizado, no solo los pequeños despachos, también los medianos y los grandes tienen de todo. Al final, la problemática de la compraventa de un inmueble es muy parecida tanto si es un apartamento como un edificio de oficinas, o la compraventa de una empresa en la esencia no difiera mucho si factura diez o mil millones de euros.



EVA FILGUEIRA

#### AL TIMÓN

**Santiago Díez** empezó a trabajar en 1990 en Arthur Andersen, que luego se convirtió en Garrigues; posteriormente, pasó al despacho Melchor de las Heras, hoy CMS Albiñana & Suárez de Lezo, y desde hace poco

más de un año es el responsable de la oficina de Madrid de Marimón Abogados. “He pasado de despachos grandes a más pequeños. Considero que la práctica del Derecho, desde un despacho más pequeño, es más variada, más

humana y más satisfactoria para el abogado”, asegura. Siempre ha trabajado en temas fiscales y mercantiles: la fiscalidad de operaciones de reestructuración de empresas, operaciones de compraventa, etc.

Con lo cual, lo bonito de la práctica de la profesión es que lo mismo puedes trabajar con una multinacional que invierte en España, con una empresa española que sale fuera para realizar una operación grande o con un asunto que plantea una persona física.

#### — ¿Perciben movimiento como asesores de operaciones de inversión internacional en España?

— Cuando empecé a ejercer, España era un destino de la inversión internacional, eran los años en los que el país era un destino apetecible; después las empresas españo-

las fueron tomando dimensión y eran ellas las que iban fuera; ahora estamos en una situación en la que las empresas españolas pugnan por exportar, pero creo que la inversión está volviendo a España, hay gente que aprovecha los buenos precios para comprar, lo que pasa es que estamos en un momento difícil en el que no está claro el precio de las cosas, por tanto hay inversores que se arriesgan, pero otros están esperando a ver si baja más.

#### — ¿En qué sectores se está invirtiendo más?

— En general en todos los sectores. Hay inversores, con dinero y que ven oportunidades de inversión en España, que están analizando carteras específicas de inmuebles. También hay competidores europeos que están viendo empresas españolas que hacían bien las cosas, pero que ahora tienen problemas y están analizando la oportunidad de quedarse con parte de su mercado, con parte de sus activos o con la propia empresa. Desde cierto punto de vista, es una pena pero, por otro lado, es una manera de salir de la situación. Sí, ahora hay movimiento, pero nunca ha dejado de haberlo.

#### — ¿Tienen intención de expandir el negocio tanto fuera como dentro de España?

— Tenemos intención de estrechar los vínculos con otros despachos de la red internacional de la que formamos parte, pero el Derecho sigue siendo algo muy local. Mientras que

#### “El cliente se ha vuelto más exigente, sabe más y no acepta un asesoramiento ambiguo, quiere que le ayudes a tomar decisiones”

el mercado es parecido en los países de la Unión Europea, el Derecho, sin embargo, sigue siendo muy local, las normas para abrir una tienda son distintas, los impuestos son diferentes, la normativa que regula cada sector es diferente, las soluciones de cada país para el tema de la energía también, con lo cual se puede tener un despacho internacional pero se necesita tener abogados locales en cada jurisdicción. Nuestro modelo no es abrir despachos en jurisdicciones extranjeras sino asociarnos con alguien que ya esté implantado.

#### — ¿Cuál es su balance de la presencia de Marimón desde hace poco más de un año en Madrid?

— Es un balance muy positivo. Empezamos muy bien en 2012. Nuestro primer año completo en Madrid fue muy bueno y este estamos superando el presupuesto respecto al ejercicio pasado.

#### — ¿Qué presupuesto tienen para el ejercicio 2013?

— En la oficina de Madrid la previsión era llegar a dos millones de euros este año y ya estamos por encima. Estamos todavía en fase de despegue, somos gente con una larga trayectoria profesional y, por tanto, disponemos de contactos y clientes, por eso estamos creciendo.

#### — ¿Qué cambios ha habido en la relación con el cliente?

— El cliente es ahora más exigente porque sabe más y no acepta un asesoramiento ambiguo sino que quiere que le ayudes a tomar decisiones, quiere que te involucres en su negocio. Eso hace que, con carácter general, el tipo de abogado que se necesita actualmente es un profesional con experiencia, capaz de ayudar al cliente a tomar sus decisiones.