

Página
42 **Landwell-PwC ficha a Luis Sancho para reforzar el Área de Energía**
Abogado del Estado en excedencia, ha asesorado a empresas destacadas del sector.

Página
43 **La Francisco de Vitoria defiende el derecho de los jueces a la huelga**
La asociación de jueces propone que los magistrados puedan hacer un 'paro'.

Página
44 **La empresa ve en la mediación una forma de reducir costes en litigios**
La Directiva europea equipara el acuerdo que alcanzan las partes a la sentencia y al laudo.

TENDENCIAS DE LA ABOGACÍA

Los bufetes suben las provisiones de fondos hasta el 50% por la crisis

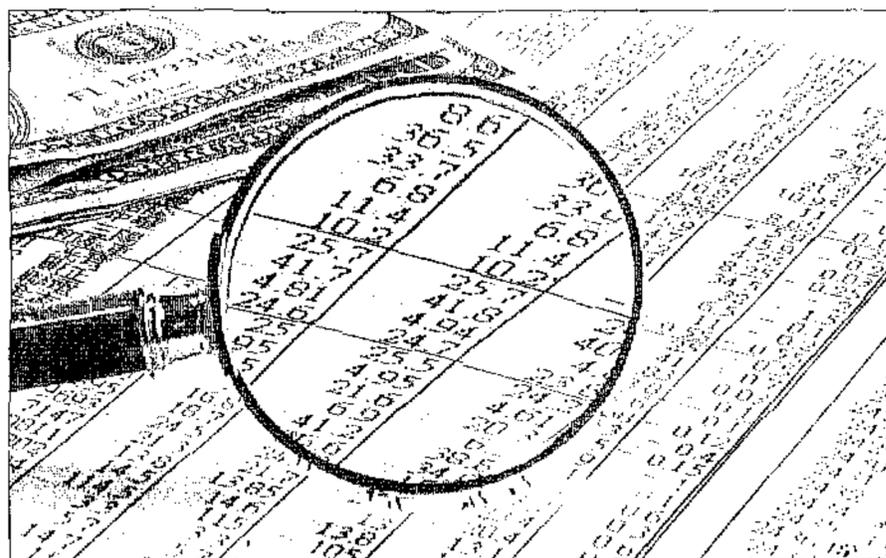
Los despachos extreman el control de los pagos de sus clientes ante la coyuntura actual. Algunos consideran que el término 'provisión de fondos' está anticuado y hablan de calendarios de pagos muy frecuentes que empiezan con un fuerte anticipo.

M. SERRALLER, Madrid
Provisión de fondos o calendario de facturas continuas precedidas por un anticipo de hasta el 50%. Los despachos extreman el control del cobro a las empresas ante la coyuntura actual. Algunos consideran que el término *provisión de fondos* -habitual en procedimientos pero no en negociaciones- ha quedado anticuado. Sin embargo, todos los bufetes consultados -grandes, medianos y pequeños- reciben algún tipo de pago por adelantado, fundamental para las firmas de dimensiones reducidas.

Así, Paloma Pérez de León, socio de Dikei Abogados, recuerda que "en los asuntos de asesoramiento no se solía pedir provisión de fondos ni siquiera para gastos, aunque a veces sí para suplidos; en cambio, en los procedimientos judiciales, que suelen extenderse varios años, es habitual".

Añade que la crisis hace que hoy se establezca un presupuesto (por tarifas horarias, con o sin límite de horas o a tanto alzado por actuaciones). "Se contempla un calendario de cobros, que parten del pago adelantado de un 40% ó 50% del total. Esta práctica se presenta como recomendable debido a la incertidumbre que la situación de algunos clientes plantea", explica.

Álvaro Ecíja, socio director de Ecíja Abogados, da cuenta de la preocupación de su comité de socios ante las provisiones de operadores económicos para el año que viene, pero, por ahora, su práctica no cambia: "Mantenemos un crecimiento sostenido; nunca hemos pedido un crédito ni tenemos deudas, para cada caso contratamos a los abogados que necesitamos", asegura.



Las igualas de las grandes empresas se cobran cada 60 ó 90 días y los plazos de impagos desde 7 a 30.

Sin embargo, sí que suben las provisiones de fondos. "Siempre las hemos hecho, pero, ante la crisis, las incrementamos hasta un 50% para clientes medianos o que conocemos poco. Con las grandes empresas no variamos nuestra política de igualas que se cobran cada 60 ó 90 días", apostilla.

A Miguel Ángel Pérez de la Manga, socio director de Manga Abogados -firma que

El Área Inmobiliaria acentúa el cuidado y las grandes firmas hacen provisiones en concursos

tiene dos socios y seis colaboradores- y consultor de *Manage Law*, no le gusta hablar de provisiones de fondos, pero cobra anticipos: "Es una herramienta que se usaba en el pasado, menos empresarial, y que puede colisionar con los derechos del consumidor. Al particular le da igual, pero la empresa necesita facturas", dice. Concreta: "La factura no es el lugar más indicado para de-

Los abogados internos exigen detalles

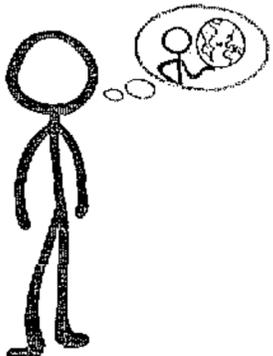
Cabe preguntarse cómo evalúan los abogados internos la negociación sobre las minutas con los bufetes en la coyuntura actual. Tal y como informó EXPANSIÓN (ver números de los pasados 11 de julio y 9 de septiembre), las empresas españolas reclaman a los despachos que bajen los precios hasta un 20%, pero siguen contratando a los grandes, a diferencia de la City, donde algunas empresas han prescindido del *Magic Circle* y contratan a bufetes que ofrecen servicios similares pero más baratos. Quienes notan la preocupación de los despachos por la liquidez son los *in-house* de empresas pequeñas y medianas, no los asesores de las grandes. El director de la Asesoría Jurídica de una gran compañía española explica que su importancia hace que los bufetes tengan "mucho cuidado" en el trato y no planteen cambios en la retribución. Los *in-house* de la gran empresa sí que exigen cuentas a los despachos. Joan Rigau, director de la Asesoría Jurídica de PepsiCo Europa, detalla: "Reclamamos más especificaciones en las minutas: horas de servicio, concepto, nombre del abogado, gastos", dice. No le consta que los despachos hagan provisiones de fondos, y si lo hicieran, "lo cuestionaría, pues significa que dudan de mi liquidez o que el bufete no tiene *cash-flow*". Mantiene el sistema de cobros mensuales y trimestrales.

tallar, sino los documentos que llamamos *propuesta de colaboración* y *propuesta de honorarios*, que antes no ocupaban más de dos folios y que ahora llegan a seis. Los imprevistos sientan mal al cliente, así que fijamos al milímetro en estos textos todo lo que puede surgir", comenta. "La coyuntura hace que dividamos las facturas en el mayor número de fases posible, con

lo que se anula la tensión del pago final en el que ya se ha prestado el servicio", cuenta. Y aconseja que la primera factura sea elevada para que el cliente se vincule. Los plazos son de siete a treinta días. "Como nos dedicamos al Área Inmobiliaria, desde septiembre de 2007 tenemos cuidado, y extremamos la cautela desde marzo de 2008", recuerda.

Un bufete español señala que no hace provisiones de fondos salvo en Litigación, aunque podría cambiar de política "si los clientes no pagan". Otra firma internacional explica que ahora emite facturas con más frecuencia y que la provisión de fondos es habitual en concursos. Un despacho extranjero cuenta que las empresas piden una estrategia de ahorro de costes y *outsourcing*. Por último, Miguel Klingenberg, socio director de Freshfields, explica que al bufete le gusta compartir el riesgo con buenos clientes que compran y venden y aspira a primas si tienen éxito.

**We train
Global Lawyers**





Master of Laws (LL.M.)
Programas de Asesoría Jurídica y Fiscal

SESIÓN INFORMATIVA MADRID

Jueves 13 de noviembre • 19:30 h.

Jornada de Puertas Abiertas • Viernes 21 de noviembre

Inscríbete en www.ie.edu/eventos

ie Law School • María de Molina, 13, Madrid • Tel. 91 598 96 10 • admissions@ie.edu

www.ie.edu/law