



MARIMÓN
ABOGADOS

“Nuestros abogados acompañan al cliente desde el principio hasta el cierre de la operación”

Alberto García

Marimón Abogados es un despacho de abogados orientado al asesoramiento empresarial en las diferentes áreas del Derecho y está reconocido por su calidad técnica y por su discreción, además de por su transparencia y excelente nivel técnico y humano. Actualmente cuenta con un equipo integrado por cerca de 80 profesionales que trabajan en tres oficinas propias en Barcelona, Madrid y Sevilla.

Los abogados que forman parte de Marimón son expertos consolidados en sus áreas de práctica. Atesoran una media de 20 años de trayectoria profesional y en los más de 85 años de historia del despacho, han representado a personas físicas, pymes y a grandes corporaciones.

Desde su fundación ha sido un despacho de referencia en España para las inversiones procedentes del extranjero. Con los años se ha ido consolidan-

do el componente internacional de la firma, prestando asesoramiento global a clientes internacionales con intereses en España, al tiempo que acompaña a los clientes españoles en sus proyectos empresariales con vocación internacional, para lo que cuenta con una red de colaboradores en despachos de abogados de todo el mundo. Trabaja en nueve idiomas: alemán, árabe, español, francés, inglés, italiano, portugués y también en catalán y en euskera. El 70% de sus clientes son extranjeros y para darles un mejor servicio, cuenta con 4 Desk especializados en los mercados: German Desk, French Desk, Italian Desk y Portuguese Desk.

¿Cómo definiría la actividad que emprende Marimón Abogados y cuál sería el rasgo principal que lo diferencia del resto de despachos?

Somos una firma *full service*, trabajamos todas las áreas de práctica y estamos especializados por sectores, entre

los principales: *retail*, alimentario, energía y aviación. Trabajamos también con muchas filiales de empresas extranjeras, tarea que canalizamos a través de cuatro Desk: French Desk, Italian Desk, German Desk y Portuguese Desk. Nuestra característica diferencial más relevante es que nuestros abogados trabajan creando sinergias entre áreas de práctica y por sectores de actividad estableciéndose en equipos multidisciplinarios; tenemos una plantilla *senior* que domina varios idiomas y que se involucra al 100% en los asuntos de nuestros clientes.

El hecho de ser un despacho fundado en 1931, imprimirá carácter. ¿De qué manera se manifiesta este peso o tradición históricos en los valores del despacho?

El espíritu de los inicios se mantiene. Los socios que componemos el despacho trabajamos juntos y animamos a nuestros equipos para que los valores de discreción, confianza, cercanía con el cliente o la satisfacción por el traba-

jo bien hecho, se mantengan en el tiempo. Especialmente, la relación de confianza abogado-cliente es un aspecto que cuidamos mucho y gracias a ello mantenemos relaciones duraderas con nuestros clientes. No nos olvidamos de que somos abogados, y que a veces nuestros clientes recurren a nosotros cuando existen complicaciones, por lo que la anticipación, la experiencia y el buen hacer son siempre un valor añadido, trabajar en un despacho con tanto peso sin duda imprime carácter. Promovemos la formación constante para estar al día de todas las novedades legales, y, además, muchos de nuestros abogados son docentes en universidades y *think tanks*.

¿Sigue conservando el despacho ese vínculo importante que tenía durante buena parte del siglo XX con empresas industriales alemanas?

Sí, de hecho en 2016 reforzamos nuestro German Desk con nuevas incorporaciones. Tenemos un equipo de abogados que trabaja en alemán y conoce los mercados tanto austriaco, como alemán y suizo. El mercado alemán sigue siendo una de nuestras áreas de especialización más importantes, mantenemos relaciones históricas con empresas y bancos alemanes. Como comentaba anteriormente, un buen número de nues-

tros abogados habla alemán y está muy familiarizado con la cultura germana, por lo que el crecimiento de nuestro German Desk es orgánico. Entre las tres oficinas hablamos más de diez idiomas distintos y trabajamos en nueve lenguas a través de nuestros Desk especializados.

Actualmente, ¿cuál es el perfil de los clientes del despacho? ¿Empresas industriales, de servicios, grandes patrimonios...?

Nuestros clientes son principalmente empresas: pymes y grandes empresas. En algunas áreas de práctica como Derecho Concursal gestionamos puntualmente concursos de personas físicas, en Derecho Tributario llevamos grandes patrimonios y en Derecho Procesal y Penal representamos a particulares, pero fundamentalmente somos abogados de empresa. Nos implicamos por igual con una empresa familiar dirigida por dos generaciones y que facture 5 millones de euros que con la filial extranjera de una corporación que facture 300 millones. Según el cliente, formamos equipos de trabajo multidisciplinares en los que colaboran distintos abogados según su especialización y que acompañan desde el principio hasta el cierre de la operación al cliente.

¿Y cuáles son los principales sectores en los que están presentes esas empresas?

Trabajamos mucho con los sectores de distribución, alimentario y *life sciences*, en *retail*, entidades de crédito y capital riesgo. Somos un despacho de referencia, estamos entre los 30 primeros de España según el Ranking de Expansión, tenemos equipos de abogados con un *expertise* formidable. También representamos a clientes del sector industrial y nuestro conocimiento del sector de *real estate* también es considerable.

Desde su punto de vista, ¿cuáles serían las claves para prestar un buen asesoramiento jurídico y conseguir la fidelidad del cliente, habida cuenta además de la fuerte competencia que se observa en el mercado?

Como en cualquier relación, la fidelidad es resultado de la confianza, y nuestros clientes confían en nosotros. Escuchamos a nuestros clientes, les dedicamos tiempo y nos involucramos en su negocio, trabajamos mucho la confianza entre las partes. Además, les damos un valor añadido que es, sin duda, la especialización por sectores y el conocimiento de mercados e idiomas extranjeros; los directorios legales anglosajones más importantes reconocen nuestro trabajo en áreas tan diversas





como Derecho Bancario, Derecho Tributario, Derecho Mercantil, Derecho de la Competencia y Derecho Laboral, entre otras áreas.

Marimón Abogados sigue creciendo con la incorporación de nuevos abogados. ¿Cómo es el equipo de profesionales que componen el despacho?

Actualmente tenemos una plantilla de cerca de 80 profesionales, más del 70% de los cuales son abogados que dominan un mínimo de dos idiomas y están especializados por área y por sectores de actividad. En 2017 aumentamos nuestra plantilla en un 14%; este año hemos tenido un crecimiento un poco más relajado que en el ejercicio anterior, aun así seguimos creciendo en plantilla y por ello hemos ampliado el espacio de nuestra oficina de Madrid, y en 2018 nos cambiamos de oficina en Barcelona a un espacio más amplio para seguir creciendo. Cuando incorporamos a un abogado a nuestro equipo, además de letrados expertos con manejo de idiomas, buscamos personas que encajen con nuestra forma de trabajo, que aporten valor añadido a los equipos que ya funcionan por sectores o especialización, y que conozcan los mercados en los que operan nuestros clientes. Estamos muy orgullosos también de nuestro programa de becarios, apostamos por el talento y lo incorporamos

a la plantilla, no habíamos tenido programa de becarios hasta hace un par de años y nos está funcionando muy bien.

Un despacho de abogados especializado en empresas es una buena atalaya para observar la evolución de la política y la economía. ¿Cree que en España existe una excesiva judicialización de los asuntos públicos y empresariales, o no llegamos al nivel de los países anglosajones?

Creo que sí, los tiempos de resolución son muy largos. Algo que sería muy positivo para la economía y el desarrollo empresarial, sin duda, sería el aumento de la partida presupuestaria destinada a Justicia, con ello lograríamos una mayor especialización y mejorar la calidad judicial, tendríamos unos plazos más cortos para la resolución de los procedimientos, lo que también sería muy práctico para impulsar el desarrollo empresarial.

¿Cree que sería positivo para la economía en general simplificar las legislaciones y, en la medida de lo posible, poner coto a un excesivo desarrollo legislativo?

Sí, sin duda, también mejorar la calidad de las leyes. Cualquier avance que sirva para acortar los plazos y mejorar la eficiencia de nuestro trabajo sin obstaculizarlo, nos parece útil.

En el caso concreto de la regulación tributaria, campo en el que usted es

experto, ¿qué aspectos cree que serían mejorables dentro de la vertiente que afecta a las empresas?

Básicamente, lo mismo que he dicho para las leyes y la justicia en general. Mejorar la calidad de las leyes, simplificarlas, mantenerlas en el tiempo, establecer claras reglas interpretativas por parte de la Administración Tributaria y dedicar más medios para acortar los plazos de resolución de conflictos. Creo que sería positivo también permitir que el sector privado, los abogados, pudieran intervenir de alguna manera en la Administración de Justicia y en la Administración Tributaria, las puertas giratorias al revés.

¿Cuáles son los planes de crecimiento a medio y largo plazo del despacho?

Mantener nuestro crecimiento de los últimos años, sería un gran éxito. En los últimos 3 años hemos oscilado entre el 8% y el 11% de facturación. Al mismo tiempo queremos seguir mejorando resultados en Madrid y en Sevilla, donde ya hemos encontrado nuestro lugar. Estamos abiertos a incorporar áreas nuevas de práctica o reforzar las existentes, llevamos aumentando nuestra facturación año tras año y tenemos intención de seguir incorporando clientes nuevos y de mantener aquellos que llevan décadas confiando en nuestro trabajo. ■