

# «Las firmas que apuesten por modelos de negocios innovadores serán las que pervivan en un sector de tanta competencia»

**Luis Trigo** Socio director de Broseta Abogados

**Broseta Abogados cumple 40 años inmerso en una ambiciosa etapa de crecimiento nacional e internacional**

**E**l despacho de abogados Broseta cumple en 2015 cuatro décadas de existencia. Desde que echó a rodar de la mano del catedrático Manuel Broseta Pont hasta su actual situación, la firma se ha convertido en un referente en el asesoramiento jurídico en Valencia, se ha consolidado en el mercado nacional y ha dado el salto a la esfera internacional con su presencia en plazas de referencia. Luis Trigo, socio director de Broseta, analiza para LAS PROVINCIAS la situación de la abogacía en España y en la Comunidad, y las perspectivas de futuro de una firma con una decidida ambición de crecimiento.

**¿Se puede hablar ya de recuperación en el sector legal en España?**

«El mercado legal en España en 2014 se caracterizó por dos factores: incremento de la demanda internacional, fruto del gran interés inversor despertado por nuestro país a partir del segundo semestre del año, y contención de la demanda interna, con las empresas vigilando costes, refuerzo de las asesorías jurídicas internas e implantación de modelos de 'low cost' en la contratación de servicios. Esta situación llevó al final del año a un crecimiento moderado, especialmente para las firmas internacionales, y a una ligera mejoría para el resto del sector. Para 2015 esperamos que continúe este incremento de la demanda internacional, pero reforzado con la demanda interna, debido al incremento de la financiación, al aumento de la inversión y al incremento de la externalización de servicios. Esperamos que, en este contexto, el sector obtenga buenos resultados. Tenemos motivos para ser optimistas.»

**¿Cuál es la situación específica de la abogacía y los despachos en la Co-**

**munitat Valenciana?**

«Los abogados valencianos tienen una calidad profesional fuera de toda duda, y los despachos locales tenemos muy buenas oportunidades, ya que contamos con estructuras muy flexibles y dinámicas que nos permiten estar cerca del cliente y adaptarnos de forma muy ágil a sus necesidades.»

**¿Perceben desde su firma incrementos o descensos relevantes del volumen de trabajo de ciertas áreas del asesoramiento legal?**

«Con la recuperación de la actividad económica estamos observando un claro aumento de la actividad en áreas como M&A, Fiscal, Inmobiliario, Financiero, Mercado de Capitales y Competencia. En la misma línea, está disminuyendo paulatinamente la actividad en aquellos servicios vinculados de una forma más directa a la crisis; es decir, todo lo que tiene que ver con expedientes de regulación de empleo, concursos de acreedores y refinanciaciones.»

**¿Cuáles son los retos inmediatos que afronta Broseta en este contexto?**

«2014 fue un año muy exigente pero obtuvimos un crecimiento moderado, en línea con el resto del mercado legal. Desde un punto de vista organizativo, el despacho concluyó de forma efectiva y muy satisfactoria su proceso de institucionalización, que conllevó el nombramiento de Manuel Broseta como presidente del despacho, centrando sus esfuerzos en los aspectos institucionales y estratégicos, y yo asumiendo la dirección ejecutiva y el día a día de negocio de la firma como socio director. Para este ejercicio hemos fijado un presupuesto ambicioso, basado en la actuación diferencial sobre los mercados en los que operamos: Valencia, Madrid, Suiza y Latinoamérica. Para alcanzar este presupuesto continuaremos avanzando en el trabajo por especialidades, potenciando aquellas áreas donde disponemos de mayor conocimiento y experiencia (Mercantil, Fiscal, Procesal), reforzando aquellas con mayor visión de crecimiento (M&A, Compliance, Penal económico, Wealth Management, Arbitraje) y avanzando en el modelo de internacionalización. En Valencia, de forma específica, queremos consolidar nuestra penetración en el sector industrial, aportando nuestra oferta multidisciplinaria, y reforzar el asesoramiento a las empresas familiares. Para ello hemos nombrado como director de Broseta en la Comunidad a Alejandro Ríos, socio, que coordinará e integrará las actuaciones comerciales de todas las áreas de práctica del despacho.»

**¿En qué consiste el modelo de internacionalización que comentaba?**

«En Broseta contamos con una clara vocación internacional, y ya desde nuestros inicios prestamos asesoramiento a clientes españoles y extranjeros en países de todo el mundo. Con el objetivo de profundizar en esta estrategia, en 2013 abrimos una oficina en la ciudad suiza de Zú-

rich, una de las plazas financieras más importantes del mundo. Y pensando en los flujos inversores desde Latinoamérica hacia Europa, y viceversa, creamos también una red iberoamericana de despachos de abogados que Broseta lidera, formada por firmas legales de referencia en países como Colombia, Ecuador, México, Paraguay y Perú.»

**¿Cuál es el elemento diferenciador de Broseta?**

«Somos un despacho cercano, muy de cliente. Somos asesores que generamos confianza y que nos involucramos con los retos de nuestros clientes. Uno de los aspectos que más valoran nuestros clientes es nuestra especialización en los servicios que prestamos y el conocimiento del mercado y los sectores de actividad en los que el cliente opera, algo que podemos ofrecer gracias a contar con profesionales con una gran experiencia y reputación. De hecho, prestigiosos directorios internacionales como Legal 500 o Chambers reconocen a muchos de nuestros abogados como los mejores en sus especialidades en disciplinas como Financiero, Capital Riesgo, Gestión de Patrimonios, Derecho Inmobiliario, Urbanismo, Colaboración Público Privada, Fiscal o Procesal. Además, siempre hemos trabajado en sectores muy diversos, pero lo hacemos de una manera muy innovadora, adaptativa y a la medida del cliente. Creemos firmemente que aquellas firmas que apuestan por modelos de negocios imaginativos e innovadores serán las que pervivan en un mercado de tanta competencia.»

**En un mercado tan competitivo como el que apunta, ¿qué hace Broseta para ser una compañía en la que los abogados quieren trabajar?**

«En Broseta somos conscientes de que la gestión del talento es esencial, pues el conocimiento es el verdadero elemento diferenciador en este sector. En este sentido, en Broseta cada abogado tiene un Plan de Carrera que procuramos que cumpla de forma precisa pero flexible, eligiendo la velocidad de cómo quiere cumplirlo, y donde la formación es un pilar esencial. El concepto de flexibilidad también es muy importante a la hora de hablar de conciliación. Lo importante es ayudar a que nuestros abogados mantengan un equilibrio personal y profesional adecuado y pleno, pero sin dejar de cumplir los objetivos y los ratios de calidad que demandan nuestros clientes, y hasta el momento creemos que esta es la mejor forma de gestionar nuestro talento. Nuestro nivel de rotación es bajo, lo que implica que nuestros profesionales están satisfechos y motivados para trabajar en nuestra firma. Otro aspecto diferencial de Broseta es la apuesta decidida por la igualdad. Tres de las cinco áreas de negocio del despacho están dirigidas por mujeres. El 40% de los puestos directivos y predirectivos y más del 60% de la plantilla total de la firma está compuesta por mujeres. Además, Broseta ha sido el primer despacho español en sellar un acuerdo de colaboración con el Ministerio de Igualdad para fomentar la participación equilibrada de mujeres y hombres en los puestos de alta responsabilidad de la empresa, siendo reconocida esta labor con la concesión del distintivo de igualdad en la empresa.»

**«Somos un despacho cercano, de confianza, y nos involucramos con los retos de nuestros clientes»**



**DIRECCIÓN GENERAL**  
Luis Trigo, socio director  
de Broseta Abogados. :: LP