



ISAAC MILLÁN, JAIME VELARDE, ESTEBAN CECA GÓMEZ-AREVALILLO



ESCUCHA EL
PODCAST



VE EL VÍDEO

De empresa a despacho de abogados

Diez preguntas a Isaac Millán, que después de más de 10 años como in-house se ha incorporado a Ceca Magán

por Julia Gil

«En un futuro, puede que sí que me sea de ayuda ese conocimiento de la gente del sector y puede ser una fuente de captación de clientes»

Si observamos los currículos de los abogados españoles, es más frecuente encontrar una tendencia en la que estos abandonan los despachos para adentrarse en el mundo de la empresa. Muchos de los abogados que trabajan hoy en día dentro de las asesorías jurídicas de empresas cuentan con experiencia en despachos de abogados.

A la inversa de esta tendencia, **Isaac Millán** se incorporó en junio de 2023 como socio director de la oficina de Madrid de Ceca Magán procedente de la asesoría jurídica de Quironsalud. *Iberian Lawyer* ha hablado con él para entender este cambio y cuál es la estrategia de este abogado, que antes compraba servicios jurídicos y ahora los vende.

¿Por qué decidió realizar este cambio de *in-house* a estudio legal?

No es el cambio más habitual, pero, después de 13 años en Quironsalud, era hora de asumir un nuevo reto profesional. Ceca Magán me ofreció un proyecto muy interesante y decidí sumarme. Sin ser lo más típico también ocurre.

¿Cuál es la estrategia que sigue dentro del despacho?



ISAAC MILLAN

«No queremos crecer a cualquier precio»

Me dedico a la gestión de la oficina de Madrid y también llevo algunos casos. La estrategia es asentar el crecimiento del despacho y afianzarnos como un gran despacho del derecho de los negocios y con gran calidad jurídica. No queremos crecer a cualquier precio, pero sí que tenemos una sana ambición de ocupar un espacio mayor en el marco del derecho de los negocios.

Ahora mismo es socio director de la oficina de Madrid ¿compagina esta dirección con el asesoramiento dentro de casos? ¿Qué sectores abarcas?

Me pidieron que no me centrara en las ventas al principio, sobre todo, porque hacía falta gestión interna debido al crecimiento que hablábamos. Pero sí que trato con clientes, gente que me conoce de diferentes sectores, gente que se encuentra cómoda trabajando conmigo. En el futuro me gustaría introducir el sector salud en la firma, pero debo centrarme por ahora en esa gestión de la oficina de Madrid.

¿Qué podría decir que es lo que aporta un general counsel que ha comprado servicios jurídicos durante varios años, a un despacho que los vende?

Yo creo que se aporta mucho valor habiendo estado en el lado de la empresa comprando estos servicios, porque permite enfocar la venta de servicios entiendo muy bien lo que necesita la empresa. Cuando formas parte de una asesoría jurídica interna, continuamente te estas “poniendo en los zapatos” de diferentes áreas de negocio, lo que te proporciona una visión muy buena de las necesidades de la empresa.

¿Cuáles considera que son los contras o los mayores desafíos de este cambio?

El cambio viene más en encajar con la cultura del despacho; con sus políticas, sus automatismos... para mí ese es el reto. Pero, ya sea empresa o despacho, el reto está en encajar con la nueva organización.

¿Cuál es su estrategia para ganar clientes? No dispone de una cartera de clientes, pero sí de la relación con los abogados internos de otras empresas.

En esta etapa no estoy centrado en esa labor comercial, como comentaba anteriormente, sino más en la labor de gestión del despacho. Pero, curiosamente, los clientes de los que dispongo

ISAAC MILLAN Y JAIME VELARDE



«Ya sea empresa o despacho, el reto está en encajar con la nueva organización»

no son general counsel, sino gente de otras áreas o perteneciente a la dirección general de empresas que quieren que trabaje con ellos. En un futuro, puede que sí que me sea de ayuda ese conocimiento de la gente del sector y puede ser una fuente de captación de clientes.

Desde su punto de vista, ¿es más difícil crecer como general counsel?

Yo lo equipararía a lo mismo que un socio en un despacho, desde el punto de vista jerárquico. Si entendemos el crecimiento como la asunción de nuevas responsabilidades, los general counsel son cada vez más gestores de riesgo que necesitan tener un muy buen conocimiento jurídico, un gran conocimiento de la empresa y que cada vez se involucran más en aspectos organizativos, proyectos y compliance. Pero si entendemos el crecimiento como una asunción de nuevos puestos en el escalafón de la jerarquía, es verdad que el crecimiento puede estar limitado. Como socio ocurre lo mismo, aunque siempre puedes asumir nuevas capacitaciones o reinventarte desde el punto de vista profesional.


¿Cree que trabajar en un despacho es una opción más segura?

Seguro no hay nada, ni en un despacho ni en una asesoría jurídica. De lo que se trata es de trabajar cada día y estar actualizado con la situación jurídica de la empresa.

¿Cree que es más fácil este cambio si se trata de un despacho pequeño?

Diría que sí. Si el despacho es pequeño los recursos son más limitados y se deben dirigir a intentar crecer o a intentar captar más clientes. Y la gestión es algo que vendrá después cuando se alcance un determinado tamaño.

¿Volvería a trabajar en una empresa?

Si, aunque no haya nada seguro, más que el cambio. Soy un abogado mercantilista, porque me encantan las empresas, por ello me he desarrollado como profesional en una empresa. Pero estoy encantado en Ceca Magán, cuyo tamaño hace que se le pueda considerar como una empresa. No me cierro puertas. 

Ceca Magán en números

1973
año de fundación

150+
profesionales

150+
países

5
oficinas
Madrid,
Barcelona,
Santa Cruz de Tenerife,
Sevilla y Las Palmas de Gran Canaria