

VIDA JURÍDICA Gestión

EL PROBLEMA

¿Abrimos en Madrid?

Tanto la capital de España como Barcelona son dos polos de negocio importante. Muchos despachos se plantean si merece la pena dar el salto

Ultimamente, y de forma recurrente, estoy viendo que determinados despachos de tamaño similar al nuestro están abriendo delegación en Madrid, y algunos incluso también en Barcelona. Somos una firma de abogados del País Vasco, de tamaño mediano, con un equipo de más de 30 profesionales. Hasta la fecha hemos acompañado a nuestros clientes en todo lo que han nece-

LA RESPUESTA

El buscar nuevos mercados geográficos es sin duda una fórmula para intentar crecer más. Es importante y fundamental, antes de acometer una inversión de estas características, analizar a fondo el nuevo mercado en el que queremos desplegar y ofrecer nuestros servicios, para ello es recomendable disponer de un estudio de mercado donde se analice el número de clientes potenciales de la zona (número y tipología de clientes de la zona o competencia) y finalmente disponer de un plan de negocio, donde tengamos detallado las acciones e inversiones a realizar, calendario y previsión de ingresos.

Esta decisión normalmente se suele tomar cuando se ha visto que el crecimiento en nuestra zona de influencia ha alcanzado su techo y se observa que en el futuro será muy costoso crecer más, y algunas veces también viene motivado porque de- terminados clientes te empu-

sitado cuando han abierto delegaciones en Madrid o en otras capitales de España, a veces prestando el servicio directamente y en otros casos a través de acuerdos o alianzas con otros despachos de la zona. En estos momentos nos estamos planteando por primera vez el abrir una sucursal en Madrid, aunque el volumen de negocio es todavía muy pequeño, queremos intentarlo. Ustedes, ¿qué opinan?

La ampliación de nuevos mercados geográficos apoyándose en la oferta de servicios existentes también tiene sus riesgos, que conviene prever y minimizar. Puede generar ciertos riesgos, como por ejemplo, incremento excesivo de costes, pérdida de calidad y dificultades de penetración por la falta de adaptación de los servicios ofrecidos a las diferencias existentes entre ambos mercados (ejemplos, precios, mentalidad del cliente).

En resumen, la expansión geográfica es sin duda una fórmula de crecimiento utilizada por muchos despachos, pero cuyo retorno y rentabilidad económica siempre se ha conseguido, salvo excepciones, en el medio plazo (recuperación de la inversión en un periodo de entre tres

años a cinco años). Para cualquier despacho mediano y grande, tener presencia en Madrid es casi una obligación, pero conviene antes de implantarse apoyarse en un plan de actuación e inversión muy planificado y realista.

Otra cuestión clave es encontrar al profesional que debe liderar el proyecto de implantación y sobre el que tiene que construirse y crear un equipo solvente y eficaz profesionalmente. Muchos proyectos de implantación en Madrid han fracasado porque no se ha encontrado el profesional idóneo.

Otra vía es integrarse o comprar a otro despacho de dicha zona. Este método es muy rápido, pues desde el primer día ya se dispone de una cartera de clientes y de un equipo o estructura de profesionales operativa. Conviene planificar, para acertar, todo el periodo de transición.

Amado Consultores



Oriol Ripoll, socio de AddVante.



Marc Domínguez, gerente de BCN Consultors.



David Muro, director de marketing de Ceca Magán.

LAS EXPERIENCIAS

● "Hace ya más de siete años que desde AddVante decidimos dar respuesta a una creciente demanda de nuestros clientes en Madrid y apostar por abrir una oficina propia que nos permitiera mayor proximidad y capacidad de adaptarnos a la realidad de los mercados y clusters empresariales entre Madrid y Barcelona, participando de esta transversalidad y aprovechando las sinergias que se generan entre ambas capitales".

Oriol Ripoll
Socio de AddVante

● "No ha sido una decisión improvisada, siempre ha estado previsto en nuestro plan estratégico. En estos momentos, concretamente este año, se ha tomado la decisión, por varios motivos. Nuestro tamaño alcanzado y la madurez como despacho nos permite afrontar este reto. Nuestros clientes más importantes tienen intereses en Madrid capital. Hemos encontrado a las personas que deben liderar y desarrollar el negocio en Madrid. Con estos tres requisitos cumplidos es cuando hemos decidido dar el paso. Y por último, al igual que en Cataluña, si surge alguna oportunidad de adquisición o integración de alguna firma, que se adapte a nuestro modelo de despacho ideal, también lo aprovecharemos para dar todavía más fuerza al proyecto de crecimiento en Madrid".

Marc Domínguez
Gerente de BCN Consultors de Confianza

● "La apertura de la oficina de Barcelona supone un gran paso en la fase de crecimiento y consolidación de la firma. Para Ceca Magán Abogados era vital el establecerse en un marco jurídico tan importante como el catalán. De la mano de José Nicolás de Salas, socio y responsable de la oficina de Barcelona, el despacho da un salto de calidad en el asesoramiento jurídico prestado a las actuales empresas clientes, con presencia en Cataluña. Y trata de ir consolidando un estilo jurídico que ha hecho posible que, en sus 40 años de existencia, Ceca Magán Abogados sea una marca de referencia en el mercado jurídico nacional".

David Muro
Director de marketing y comunicación de Ceca Magán Abogados

daños, se infringiría la doctrina jurisprudencial sobre la indemnización de daños y perjuicios causados por un accidente de trabajo en el que concurre culpa o negligencia. "De lo que realmente se trata es de complementar las indemnizaciones hasta la total reparación del daño" y en orden a la valoración de los daños y perjuicios, la determinación de su concreto importe corresponde básicamente al órgano de instancia, "que puede corregirse en trámite de recurso extraordinario cuando

concurran circunstancias singulares "que no se dan en el caso. Si se le niega, dice la sentencia, a la recurrente la indemnización por daños morales producto de las secuelas del accidente se le ocasionaría un perjuicio que impide la reparación real de los perjuicios sufridos (TOL 3.799.366).



CONSULTAR A UN COLEGIO EN LA REGULACIÓN DE CUALIFICACIONES PARA EJERCER LA PROFESIÓN

● La Sala Tercera del Tribunal Supremo ha desestimado, en sentencia de 11 de junio de 2013, el recurso que interpuso el Colegio de Administradores de la Propiedad Inmobiliaria de Madrid contra el Real Decreto 1550/2011, de 31 de octubre, por el que se complementa el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales. Este re-

giamiento estableció la cualificación profesional de gestión comercial inmobiliaria, que dota de los contenidos necesarios para el ejercicio de la actividad de intermediación inmobiliaria, con las funciones propias que ejercen en la actualidad los agentes de la propiedad inmobiliaria. Consideraba la corporación profesional que la omisión del trámite de audiencia del colegio oficial en el proceso de su elaboración vulneró la Ley de Colegios Profesionales. No admite este planteamiento al Supremo, que considera

que el real decreto impugnado no regula, ni define, ni podría hacerlo, "atribuciones" profesionales propiamente dichas; es decir, facultades o actividades que queden reservadas a uno u otro profesional. Lo que establece son cualificaciones y sus correspondientes módulos formativos, el conjunto de competencias profesionales con signifiación para el empleo que pueden ser adquiridas mediante formación modular. En definitiva, define qué "competencias", en el sentido de aptitudes o habilidades, son las

que se adquieren en el proceso de formación que conduce al reconocimiento de la cualificación. Niega por ello la sentencia que se modifique el statu quo vigente para la profesión de los agentes de la propiedad inmobiliaria, al dejar intacto el régimen jurídico que está regulado ni que se pueda hablar de invasión de las competencias de estos por lo que no está obligado el Gobierno a requerir en trámite de audiencia su opinión (TOL 3.791.714).

MÁS INFORMACIÓN EN
<http://www.titranonline.com>