



“Lo más importante es la fidelidad al cliente”

Por David García-Feliu.
Barcelona.

Calle Beethoven de Barcelona. Allí se encuentran las oficinas de **Pintó Ruiz & del Valle**, donde nos recibe en una de las salas de reuniones **Juan Carlos Noguera de Erquiaga, Socio director del Departamento de Derecho Concursal** de la firma. No todos los días se tiene la oportunidad de conocer un poco en profundidad como trabaja, que opina e incluso tomar por prestados consejos de un consagrado concursalista. La entrevista concurre sin que perdamos la cinéfila imagen de la figura de un abogado; serio, cortés, de palabra contundente y con un manejo envidiable de los tiempos de una conversación, cualidades que nos hacen imaginar que le habrán sido de buena ayuda en incontables ocasiones para conseguir una buena negociación.

Primeros pasos y pasos actuales en el mundo del Derecho Concursal

Sobre sus inicios en el Derecho Concursal, Noguera de Erquiaga nos desvela que sus andaduras en el mundo del Derecho Concursal empezaron por casualidad, “forzado ello por las necesidades del despacho en el que empecé, eminentemente concursal, y que la primera de las crisis económicas de los últimos 50 años, concretamente la crisis del petróleo en el 1973, produjo una avalancha de asuntos de empresas con dificultades económicas que obligó a que el despacho destinara todos sus recursos a tal materia.”

No obstante, a ello añade que fue una rama del Derecho que le gustó, dado que “un Expediente Concursal alberga, además del intento de salvación de una empresa, diferentes áreas del Derecho: privado, administrativo, propiedad intelectual, patentes, licencias y marcas, fiscal, mercantil, penal económico, laboral y, naturalmente, la negociación con los acreedores. Es una rama del Derecho en la que convergen todas. Actualmente también el derecho internacional tiene gran importancia, fruto del cambio es la actual Ley Concursal, que le dedica un capítulo.”

En relación a su presente, el Socio director de Concursal de Pintó Ruiz & del Valle se muestra contundente: “los reconocimientos, por ejemplo, de Chambers&Partners no son más que el fruto de la pasión por el ejercicio de la abogacía y de 42 años de dedicación. Lo más importante es disfrutar del ejercicio de la profesión.”



El abogado concursal en el día de hoy

Para Noguera de Erquiaga las habilidades máspreciadas en un abogado que se dedica al Derecho Concursal son claras: “Lo más importante es la fidelidad al cliente. Luego trabajo y después conocimiento, por este orden. Porque en la fidelidad al cliente está la honestidad y está el criterio. Por otro lado, el comportamiento es fundamental. El trabajo es la base.”

A todo ello, uno de los temas que nos descubre como más molesto es la actual tendencia de considerar al abogado concursal como un enterrador de muertos. “Principalmente porque no se ajusta a la realidad. En primer lugar, yo cambiaría el nombre abogado concursal por experto en reestructuraciones empresariales, ya que siempre hay aspectos de nuestros clientes que son aprovechables. Más bien consideraría que somos profesionales en la disección de empresas, las saneamos para hacer posible su viabilidad”, nos expone el socio de Pintó Ruiz & del Valle.

Hablando de clientes, nos relata que a día de hoy “todo tipo de clientes recurren a un abogado concursal. No hace falta hablar de ir a liquidación, la reestructuración es una parte muy importante en nuestra labor. En muchas ocasiones es más un concepto de reestructuración, la etapa concursal no es más que una parte de ello. No sólo nos visita el empresario que no puede pagar, también el que necesita poner en orden la compañía.”

Firmas multidisciplinarias y enfocadas al cliente

Noguera de Erquiaga, aunque se muestra partidario de las estructuras multidisciplinarias, admite que no hay una escrita una fórmula para el éxito de este tipo de despachos, dado que “hay casos en los que resulta aplicable la estructura de la boutique y otros que no.” Sin embargo, sí que asegura que “para la salud económica y crecimiento del despacho, ser multidisciplinar resulta una ventaja.”

Dejando de lado cuestiones sobre la estructura óptima de una firma de abogados, Noguera de Erquiaga se muestra determinadamente firme en que “lo más importante para un abogado es tener siempre presente al cliente. Sin hacerlo, como abogado te enfrentas a muchos más problemas, con independencia de la preparación y serenidad del mismo.” A ello añade que, sobre todo en el ámbito concursal o de la negociación “hay que administrar los tiempos para todo el mundo, los nuestros, los del contrario y los del cliente. Se tiene que aplicar calma y sosiego en la negociación.”

En este sentido, en hablar de su propia firma, Pintó Ruiz & del Valle, no defiende sólo la calidad de los profesionales que componen el despacho, sino el esfuerzo, la dedicación y el trato que ofrecen al cliente en cada asunto que dirigen.

Tweet 1