

SOLUCIONES EXTRAJUDICIALES

Los bufetes frenan antes de juicio la mitad de los pleitos

Borja Mec
borjamec@neg-ocio.com

En España nos gusta ir a juicio. Así se desprende del artículo del abogado y doctor en derecho Procesal, Gilberto Pérez del Blanco sobre la situación de la Administración de Justicia Española que publica el número 50 de la revista *Abogados*, del Consejo General de la Abogacía Española.

Sin embargo, los abogados parecen cumplir su función de asesoramiento y logran frenar en sus despachos la mitad de los asuntos que los clientes, por principio, quieren dilucidar en los tribunales. Como siempre recuerda Carlos Carnicer, presidente del CGAE, la labor del abogado es orientar al cliente sobre la verdadera situación de su caso y no fomentar el ir a juicio sin necesidad.

Los juzgados españoles soportan unos 200 asuntos por cada 1.000 habitantes. Esta supone una de las tasas de mayor litigiosidad del mundo. El autor señala en su artículo que en Francia esta tasa se sitúa alrededor de los 120 asuntos, en Italia 100, en Alemania 75 y el Reino Unido 50. Y esto no es la peor noticia sino que la tendencia es al alza ya que cada año crece aproximadamente un tres por ciento.

Colapso

En 2007 el número de asuntos ingresados en la jurisdicción para su resolución ha sido de 8.343.687, de ellos

España, uno de los países que más litiga: 200 juicios por cada 1.000 personas.

el 75 por ciento corresponde al orden penal, el 17 por ciento al orden civil, el 4 por ciento al orden social y el 3 por ciento al orden contencioso-administrativo.

Ante el colapso que sufren los tribunales, Pérez del Blanco señala algunas propuestas para tratar de aminarlo. El autor estima "el legislador debería evitar la jurisdiccionalización de cualquier tipo de conflicto y en particular rebajar la relevancia penal de determinados tipos de conducta, cuya trascendencia puede ser, al menos, discutible".

Por otro lado, "hay que descargar al personal jurisdiccional de determinadas funciones a favor de otros órganos".

Otra vía de solución es el esfuerzo de las administraciones públicas para la dotación en medios materiales que suplan las carencias existentes, acompañado del esfuerzo del CGPJ y de la Administración de Justicia para incrementar el número de jueces.

El autor apunta al fomento de los medios alternativos -mediación, arbitraje, etc- de resolución de conflictos en todos los ámbitos.

REBAJAN EN DOS MESES SU CRECIMIENTO PARA 2008 DEL 11% AL 8%

Las empresas de consultoría ponen sus barbas a remojar

Ramón Roca
rroca@neg-ocio.com

"Cuando veas las barbas de tu vecino pelar, pon las tuyas a remojar". Eso es lo que han debido pensar las empresas de consultoría ya que en los dos últimos meses se han visto en la tesitura de rebajar su crecimiento para el ejercicio 2008 del 11,3% al 8% tras sufrir los primeros varapalos de la crisis económica.

Durante la presentación del informe anual *La consultoría en España en 2007*, el presidente de la Asociación de Empresas de Consultoría, el recientemente reelegido Diego Pavía, ha asegurado que el sector no se encuentra en recesión. "No crecemos a niveles del 11% como en los últimos cuatro años, pero sí al 6%". Además, prevé que la crisis económica durará al menos "hasta mediados de 2010".

Para el presidente de AEC, la situación del sector ha cambiado de la noche a la mañana. "En tan sólo tres meses ha cambiado todo mucho", afirmó.

Primeros síntomas

La AEC ya comenzó a detectar durante la primavera lo que han sido los primeros síntomas de desaceleración en la economía española. Según Pavía, se está produciendo un retraso de las inversiones por parte de los grandes clientes y en las pequeñas empresas, así como una demora fuerte en la toma de decisiones y en su traspaso de los jefes de departamento a los altos directivos.



Diego Pavía, presidente de la patronal AEC.

Para poder hacer frente a esta situación de retraso en las operaciones y decisiones, las empresas de consultoría apuestan por cambiar su modelo de gestión, impulsando la eficiencia del negocio. Según Pavía, los márgenes entre ingresos y costes son muy bajos desde el ejercicio de 2002 y, en la actualidad, "no se podrá dar lo mismo por menos", sentenció. Para Pavía, todo dependerá de la capacidad de adaptación que tenga el sector. "Son tiempos difíciles y tenemos que adaptarnos al futuro como sea", aseguró.

Contratación a la baja

Cuando hay síntomas de desaceleración económica una de las primeras consecuencias suele ser el empleo, y el sector de la consultoría no iba a ser menos. Según Diego Pa-

via, el nivel de contratación también se reducirá, "aunque seguiremos creciendo pero a menor nivel, entre el 0% y el 5%, cuando en los últimos años hemos estado creciendo a niveles del 15% anual".

Otra de las previsiones de futuro de la consultoría es que el sector continuará atomizado. "El mercado ya está concentrado pero es posible que entren nuevos *players* en el sector con la compra de alguna compañía, pero en princi-

pio no habrá mucha adquisición", señaló Pavía durante la presentación del informe anual de 2007.

La AEC no prevé una reducción de la plantilla de 120.000 trabajadores que posee el sector en España, sin embargo, destacó el aumento de la eliminación de los subcontratos. El sector de la consultoría prevé también para 2008 un crecimiento de los servicios de *outsourcing* y consultoría de un 14% y un 13%, respectivamente, por encima de las previsiones, mientras que la evolución de los de desarrollo e integración será inferior, quedándose en un 8%.

Un gran 2007

Según el informe de la AEC en 2007, la cifra total de facturación del sector alcanzó los 8.561 millones de euros, lo que significa un aumento del 13% respecto a 2006, y un crecimiento interanual de más del 11% durante los últimos cuatro ejercicios. "Esto confirma la tendencia de crecimiento sostenido iniciada hace cuatro años y la apuesta por un compromiso desde esta patronal de futuros crecimientos basados en el valor aportado a nuestros clientes", aclaró Pavía.

Durante el año pasado el principal demandante de servicios de consultoría continuó siendo el sector financiero, que representa el 27% de la facturación, seguido por las Administraciones Públicas (17%), telecomunicaciones (15%), fabricación (9%) y energético (7%).

EL ACCIONISTA MINORITARIO FRANCISCO CABRÉ DECIDE DESVINCULARSE DE LA FILIAL DE LA FIRMA AUDITORA

Audihispana Grant Thornton controlará el capital de su filial de 'corporate finance'

R. Roca
rroca@neg-ocio.com

La firma de servicios profesionales Audihispana Grant Thornton ha conseguido acceder al 95% del capital de su filial especializada en asesoramiento financiero, Audihispana Grant Thornton Corporate Finance, tras aprobarse en la Junta General de Accionistas, aunque ya fuera propietario de control de la misma.

Para ello, ha tenido que aprobarse en dicha Junta la dimisión de uno de los accionis-

tas minoritario de la filial, Francisco Cabré, quien por motivos personales ha decidido desvincularse de la firma, tanto desde el punto de vista accionarial como dejando de desempeñar cargo alguno en la misma.

Como consecuencia, Audihispana Grant Thornton, se queda con el 95% de los títulos de la compañía filial, mientras que el 5% restante va a parar a manos de los propios socios de la firma de servicios profesionales.

De esta manera, Audihis-

Audihispana se hará con el 95% de su filial dejando sólo el 5% a los socios.

pana Grant Thornton será el administrador único tras modificar los estatutos sociales de la filial de *Corporate Finance*. La fórmula de gestión adoptada unificará los criterios de

gobierno de la filial de asesoramiento financiero con los vigentes en el resto de sociedades propiedad del grupo, y así, agilizará la toma de decisiones en el seno de la filial.

Para José María Fernández Ulloa, socio director de Audihispana Grant Thornton, "la firma continuará aún con más énfasis con su plan de potenciación de las actividades de *corporate finance*, un área estratégica para la firma y que presenta unas importantes oportunidades en el actual contexto económico".



José María Fernández dirige Audihispana Grant Thornton.