

# Barómetro de Grant Thornton para Expansión

Estudio sobre servicios legales en  
el middle market español

2019





# Introducción

La creciente complejidad del entorno jurídico, derivada de los importantes cambios en el entorno regulatorio acontecidos en los últimos años, ha hecho que el área legal se haya convertido en un elemento clave para la gestión de los riesgos corporativos. Esto ha llevado a que cada vez más empresas del *middle market* español amplíen e intensifiquen el asesoramiento legal especializado, con el objetivo de afrontar la complejidad legislativa creciente. Junto a las prácticas más conocidas como Laboral o Fiscal, las compañías españolas han tenido que sofisticar sus procesos legales debido a nuevas normativas penales y de *Compliance*, de protección de datos con el RGPD, o para afrontar con garantías jurídicas retos como la ciberseguridad, la robótica o las nuevas tendencias en materia de Gobierno Corporativo.

En este sentido, es destacable que el 91% de los encuestados para la realización de este informe afirme que su compañía está al día en el cumplimiento de la legislación, mientras que el resto asegura estar en pleno proceso de revisión de las diferentes áreas para asegurar que cumplen con la normativa vigente.

El presente informe sobre el uso que las empresas españolas hacen de los servicios legales externos se basa en los resultados de una encuesta a 400 compañías españolas de todos los sectores de entre 50 y 900 empleados, realizada entre febrero y marzo de 2019, con el fin de conocer qué aspectos son los más valorados a la hora de contratar asesoramiento legal externo; qué prácticas son las más demandadas en la actualidad; y cuál es la visión de los empresarios respecto a la evolución de la relación comercial entre abogado externo e interno, pero también sobre la evolución y tendencias en el terreno del asesoramiento legal en España.



# Confianza en el asesor externo

El informe destaca la dependencia de las empresas españolas del asesoramiento de expertos legales externos, dado que no es común que exista un departamento legal o jurídico interno. Solo cuatro de cada diez empresas consultadas cuentan con un departamento legal propio. El hecho de que la mayoría de las empresas no disponga de profesionales jurídicos en nómina tiene como efecto que las empresas de tamaño medio sean más proclives a acudir a la asesoría externa. En este sentido, el 77% de las empresas consultadas afirmó que había contratado servicios legales externos en el último año.

“La manera de trabajar depende mucho del tamaño de la empresa, no hay una regla fija. Además, en el caso del *middle market*, que es un segmento tan amplio y que incluye una tipología tan grande de empresas, las diferencias son muy grandes. Lo que está sucediendo es que las empresas que por tamaño están en el top del *middle market* sí suelen tener un departamento legal interno consolidado y las que están en la parte más baja, que son las más pequeñas, no cuentan con él” explica Víctor Isóbal, socio de Fiscal de Grant Thornton.

De la misma opinión es Aurora Sanz, socia directora de Laboral de Grant Thornton, para quien “la forma de trabajar varía en función de la magnitud de las compañías. Las grandes empresas suelen tener departamento legal interno que es quien nos contacta y con quien trabajamos. Además, en el caso del área laboral trabajamos mucho con el departamento de recursos humanos. En aquellas empresas que son más pequeñas, la figura del departamento legal interno prácticamente no existe y entonces el asesor legal externo es un apoyo, casi un confidente, en el día a día y en muchos temas que van más allá de lo legal. Engloba un asesoramiento más amplio”.

“En función del objeto del encargo que tiene el abogado, el interlocutor se amplía. No solo se trabaja con otros abogados, sino con sus áreas de finanzas, auditoría, fiscal, administrativa, laboral, etc. Las firmas deben preocuparse cada vez más por incorporar abogados cuyas especialidades del derecho sean más necesarias en las empresas cliente que, por lo general, disponen de perfiles de abogados internos más generalistas”, explica Álvaro Rodríguez, socio director de Mercantil de Grant Thornton.

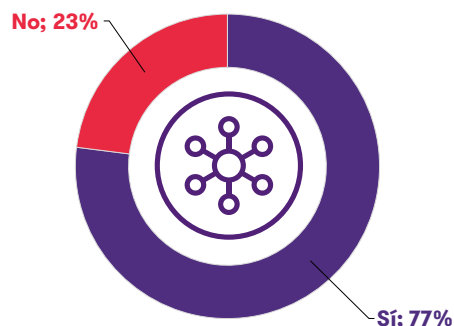
A la hora de seleccionar un asesor legal externo la mayoría de las empresas (64%) tiene en cuenta principalmente bien haber trabajado anteriormente con la firma de forma satisfactoria o bien haber recibido la recomendación de alguien que sí lo ha hecho. La marca o el prestigio general en una materia son considerados en menor medida (26%).



## Departamento legal interno en la empresa



## Ha externalizado el servicio en el último año







# Servicios más demandados

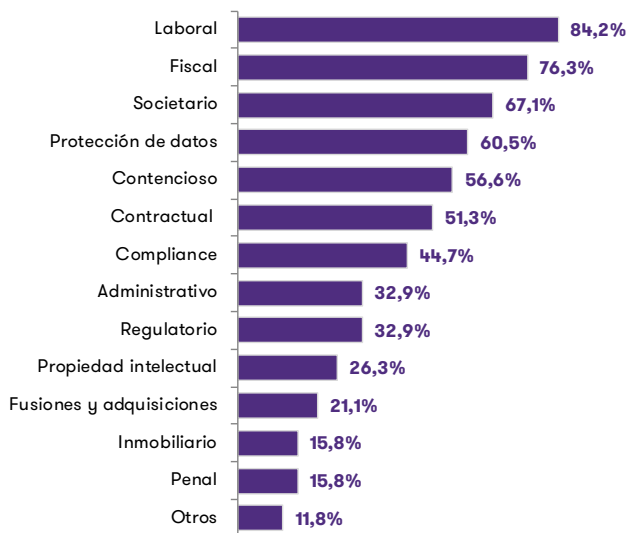
el registro de horas extra y el control de jornada laboral, las políticas de control de dispositivos electrónicos y el uso de redes sociales, la geolocalización, la desconexión digital. Y lo que va a venir en el futuro seguirá en esta línea, todo lo relacionado con digitalización, derechos fundamentales, privacidad y compliance y va a ser un reto para los abogados”, añade Aurora Sanz.

A continuación, los servicios Fiscales ocupan el segundo puesto en el ranking de servicios más demandados por las empresas españolas consultadas. “Fundamentalmente los servicios más solicitados en el área Fiscal son dos: el asesoramiento en transacciones de compra y de venta y la planificación de entrada en nuevos mercados o nuevas actividades, bien porque quieren entrar en un mercado extranjero o porque quieren desarrollar una actividad que no es la de su negocio recurrente. También vemos una actividad creciente en la litigiosidad, ya que las empresas cada vez más piden ayuda para iniciar, dirigir y continuar con procedimientos tributarios que tienen como consecuencia de una inspección” explica Eduardo Cosmen, socio director de Fiscal, quien apunta que además de la planificación fiscal internacional y los procedimientos tributarios hay un tercer reto al que se enfrentan las empresas españolas y es la gestión del riesgo fiscal. “Esto es algo que ya están haciendo las grandes empresas y que las medianas van a empezar a solicitar cada vez más especialmente por la reciente aprobación en nuestro país de la norma UNE 19602 de compliance tributario”, explica Cosmen.

Coincide en la importancia de esta tendencia Víctor Isábal, socio de Fiscal. “A nivel internacional ya se le está dando muchísima importancia al control del riesgo fiscal y en España, aunque ahora mismo las empresas aún no están muy sensibilizadas con este tema, tendrá que eclosionar a medio a plazo como consecuencia de la aprobación de la directiva UNE sobre las reglas para establecer qué es el compliance fiscal en las empresas. Ya no se tratará de tener a un profesional en la empresa que entienda muy bien cuál es la problemática fiscal de su compañía, sino que deberá tener perfectamente controladas las áreas de riesgo de la empresa para evitar tener problemas”.

“En las áreas de Mercantil la tendencia la están marcando el asesoramiento en grandes operaciones societarias o corporativas, ya que el mercado de M&A se ha dinamizado en este periodo. Sin olvidar el peso específico que cada vez más están teniendo las start-ups y colectivos emprendedores en el mercado tecnológico y de su creciente influencia en el mercado inversor”, señala Álvaro Rodríguez socio director de Mercantil.

Las áreas de especialización a las que más recurrieron fueron Laboral (84% de los casos), Fiscal (76%) y Societario (67%). La implantación del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), y todo lo que ello supuso en el último año para las empresas, impulsó la gestión de la protección de datos como la cuarta área de asesoramiento más contratada. Un 60% de los encuestados requirió servicios legales en este específico ámbito.



Como explica Aurora Sanz, la razón de que su área sea uno de los servicios más demandados es que “aparte del Laboral propiamente dicho, en cuanto a litigios, expedientes de regulación de empleo y despidos, lo que estamos viendo es que las empresas demandan cada vez más un asesoramiento más amplio muy enfocado al área de recursos humanos. Por ejemplo, los planes de igualdad son un tipo de servicio cada vez más demandado, también las encuestas de clima laboral,

# Qué tipo de asesoramiento legal buscan las empresas y dónde lo buscan

En cuanto a la calidad y las expectativas sobre el servicio, las empresas de entre 50 y 900 empleados valoran sobre todo que el asesoramiento legal que reciben de sus abogados sea continuado (24%), es decir, un consejo permanente que guíe con garantías jurídicas los distintos pasos que da la empresa y que no se circunscriba a la resolución de un problema concreto. En segundo lugar, los directivos entrevistados señalan como valioso un asesoramiento de carácter preventivo (22%) que les aporte un marco de conocimiento y casuísticas concretas que les prepare para evitar litigios en el futuro o para cumplir adecuadamente con las Leyes. Por debajo, con un 14%, los directivos encuestados quieren que el asesoramiento legal que reciben sea breve, claro y práctico, mientras que un 12% quiere que su abogado resuelva eficazmente sus disputas.

“Sin duda, lo que más valoran las empresas en un asesor jurídico externo es la calidad y la excelencia en el asesoramiento, así como la agilidad de respuesta y el trato con sus interlocutores. Es muy importante saber entender las necesidades del cliente y las del sector en que se ubica para poder satisfacerlas adecuadamente. Es innegable que el precio es un factor relevante para los clientes, pero también la calidad del trabajo, indispensable para lograr la confianza necesaria para mantener una relación profesional duradera”, apunta Álvaro Rodríguez, socio director de Mercantil.

Así lo corrobora también Aurora Sanz, socia directora de Laboral, que opina que “en primer lugar lo que las empresas quieren es que el asesor externo tenga calidad, porque están contratando al técnico especialista. También que tengas conocimiento de su sector de actividad y una cierta orientación a negocio en el asesoramiento que les des, que no sea un asesoramiento muy teórico y poco práctico a la hora de aplicarlo. Y, desde luego, valoran la confianza, que les des fiabilidad”.

“La confianza es lo que más valoran las empresas en un asesor legal externo porque en la confianza se engloba todo: que sabes, porque tienes el conocimiento técnico; que les entiendes, porque conoces su problemática, y que les cuidas. Las tres cosas son importantes”.

**Victor Isábal, socio de Fiscal.**

## Principal aspecto valorado en un asesoramiento externo



# Tipo de Firma jurídica o Consultora preferida



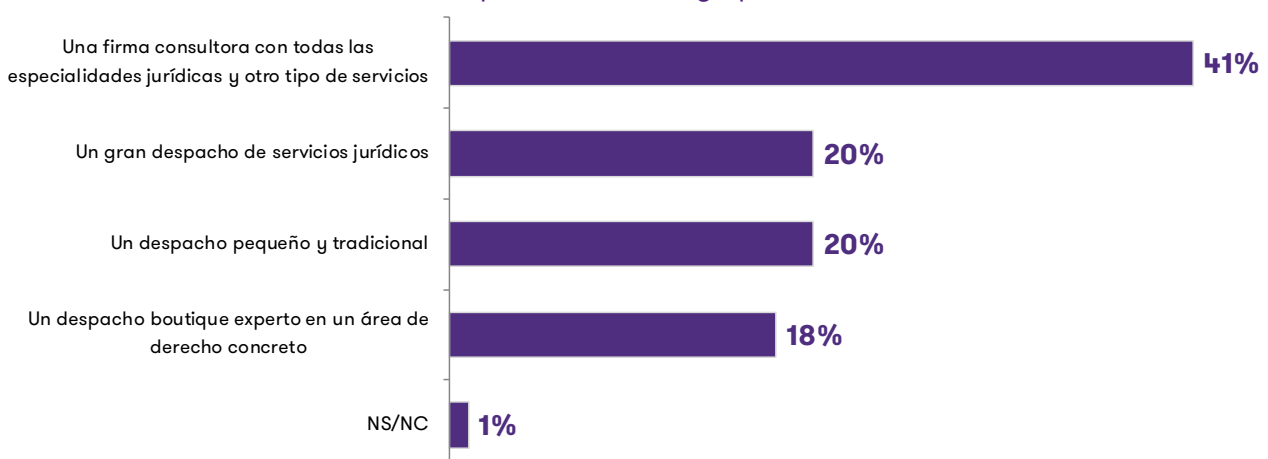
La necesidad de contar con un asesoramiento legal continuado y preventivo es probablemente la razón por la que el tipo de asesor legal preferido (41%) para actuar como consultor externo son las firmas que tienen todas las especialidades jurídicas y servicios complementarios, frente a los despachos boutique expertos en un solo ámbito del derecho (18%).

La razón de que las firmas consultoras sean ampliamente preferidas, según los datos del estudio, radica según Eduardo Cosmen, socio director de Fiscal, en que “ofrecen internacionalización, multidisciplinariedad y un equipo consolidado”.

“La ventaja de las consultoras es la transversalidad en los servicios y la visión más de negocio y más económica. Al final las empresas, al igual que los consumidores particulares, lo que quieren es facilidad, y que les ofrezcan un amplio abanico de servicios en el mismo lugar y que todos los profesionales que les asesoran en distintos ámbitos vayan remando en la misma dirección y que sepan de qué hablan. Esto se aprecia” argumenta Aurora Sanz, socia directora de Laboral.

“El cliente busca comodidad y, si es preciso, polivalencia. Si está acostumbrando a un servicio y a una metodología de una Firma, le puede resultar más útil resolver otras cuestiones con esa misma Firma. Al final la diferencia frente a un despacho jurídico puro es que la Firma multidisciplinar se comporta con un ‘consultor abogado’, proactivo, con la calidad jurídica de un gran despacho y el dinamismo, simplicidad y amplitud propios de una consultora”, comenta Álvaro Rodríguez, socio director de Mercantil.

Tipo de consultora legal preferida



# Modelo de relación contractual

## Modelo de relación contractual

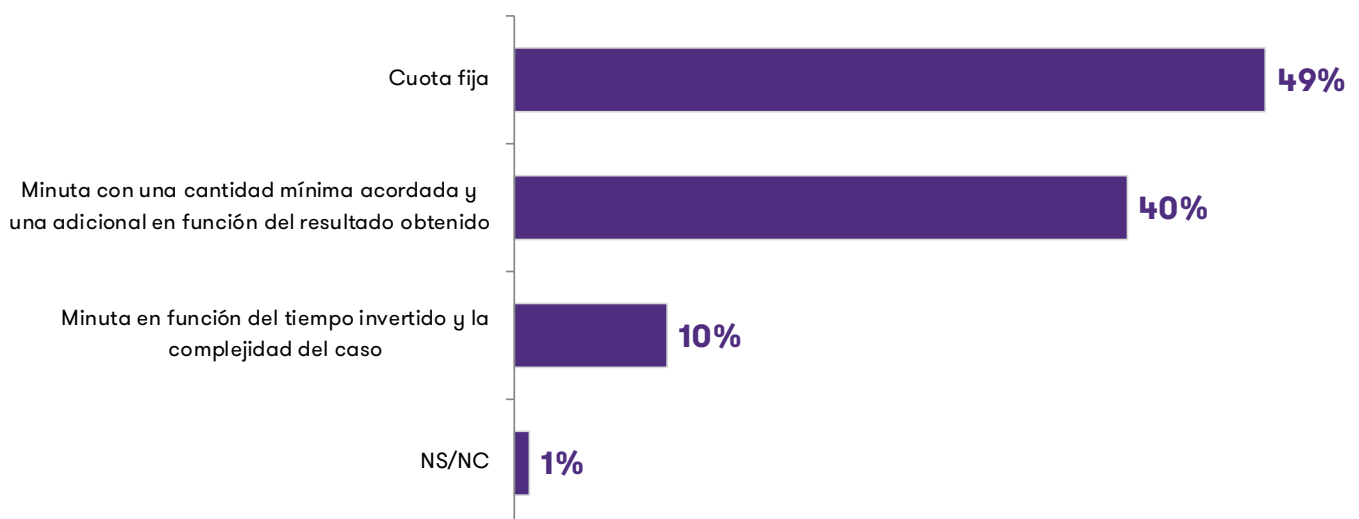
A la hora de establecer una relación contractual con su asesoría legal, casi la mitad de las empresas prefiere optar por un modelo basado en la cuota fija, aunque un significativo 40% considera que la opción más adecuada de retribución es la que incluye algún concepto variable en función del resultado obtenido. Solo el 10% de los consultados cree que la mejor opción es negociar una minuta en función del tiempo invertido y la complejidad del caso.

Pero aunque la cuota fija tiene mayor número de adeptos, Víctor Isábal, socio de Fiscal, cree que aunque dan más confort no pueden incluirlo todo porque sería inasumible para una empresa. El asesor legal externo tendría que prever todo lo que podría ocurrirle en un año a una compañía con una cierta variación (inspecciones, recursos, operaciones de compra-venta de empresas, problemas con clientes o proveedores que exijan un dictamen, etc.). Es mucho más razonable para las dos partes establecer una cuota de lo que es probable en el marco del funcionamiento de una empresa y negociar aparte todo lo que sea extraordinario.

“Todas las fórmulas deben ser idóneas y deben tender a acabar en lo mismo: lo que es importante es que sean claras, transparentes y a ser posible lo más predeterminadas/fijadas de antemano. Independientemente de la fórmula, si hay desigualdad entre una fórmula y otra es que hay desigualdad en el servicio y la compensación económica y eso a medio-largo plazo no funciona. Sea cual sea todas deben tender a lo mismo”, según Eduardo Cosmen, socio director de Fiscal de Grant Thornton.

“Dependerá del tamaño de la empresa, del encargo y de la relación que quieran mantener con sus asesores; si la empresa precisa un asesoramiento regular en su actividad ordinaria, el pago de un importe fijo mensual (cuota), revisable y ajustable periódicamente en función de su incidencia, dará mejor respuesta; en caso contrario o ante necesidades u operaciones puntuales o extraordinarias, se requerirá un encargo y un presupuesto especial, en el que podrá tenerse en cuenta la relación recurrente que, en su caso, el asesor jurídico mantenga con el cliente”, explica Álvaro Rodríguez, socio director de Mercantil.

Modelo de relación contractual preferido





# El conocimiento y la experiencia factores clave

El estudio de Grant Thornton refleja que el conocimiento experto y la experiencia en la materia es el criterio que prima a la hora de elegir un asesor legal externo con el que afrontar la diversidad y complejidad del entorno jurídico de la empresa.

Casi el 40% de los encuestados afirma que la experiencia y el conocimiento de la materia es el criterio fundamental de elección, muy por encima del precio (16%), el conocimiento del sector (14%) e incluso la honestidad o la confianza (17%), que seguramente se da por supuesta. Por debajo se incluye la calidad y el buen servicio (11%), el prestigio (11%) y la profesionalidad (10%).

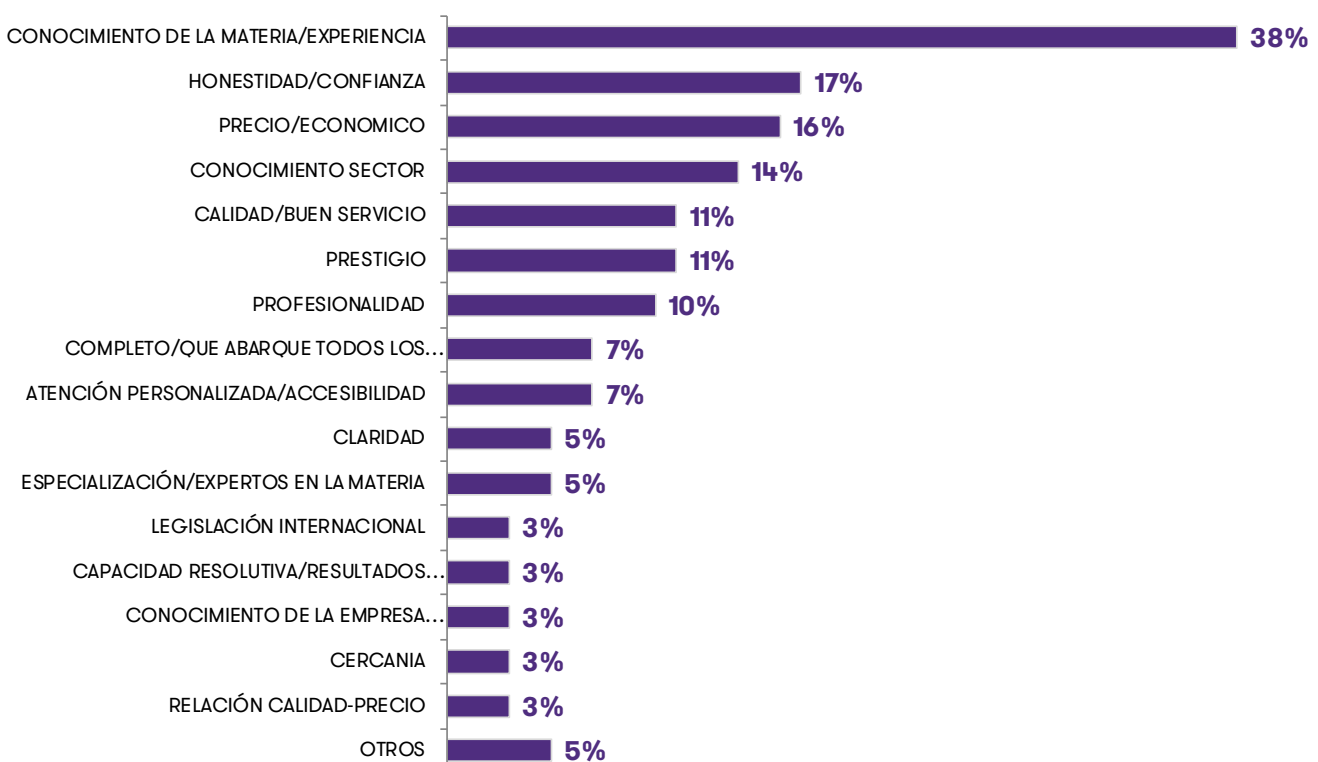
“Cada despacho o firma va de algún modo configurando una cartera de clientes que en muchos casos proceden del mismo sector. Esto se debe a la trayectoria y buena reputación que se ha ido ganando en la actividad de asesoramiento jurídico en esos sectores. El abogado de hoy en día no solo debe conocer normas y reglamentaciones; es un profesional que debe estar al tanto de los temas que afectan al Management y a las empresas clientes con las que trabaja.

Además, en muchas ocasiones el derecho que practica, como puede ser por ejemplo propiedad intelectual, va a tener una aplicación distinta según el sector en el que se esté trabajando. Así que, para ir en línea con los rápidos avances de la clientela, sin duda el despacho y los abogados deben tener marcado una estrategia sectorial adecuada para que los clientes vean que hablamos su mismo idioma y que entendemos los problemas que nos presentan adecuadamente”, con concluye Álvaro Rodríguez, socio director de Mercantil.

“El abogado de hoy en día no solo debe conocer normas y reglamentaciones; es un profesional que debe estar al tanto de los temas que afectan al Management y a las empresas clientes con las que trabaja”.

**Álvaro Rodríguez, socio director de Mercantil.**

Criterio adoptado a la hora de elegir un asesor legal externo



# Socios colaboradores en el informe



## Álvaro Rodríguez

Socio director de Mercantil de Grant Thornton

Alvaro.Rodriguez@es.gt.com

T +34 93 206 39 00



## Aurora Sanz

Socia directora de Laboral de Grant Thornton

Aurora.Sanz@es.gt.com

T +34 93 206 39 00



## Eduardo Cosmen

Socio director de Fiscal de Grant Thornton

Eduardo.Cosmen@es.gt.com

T +34 915 76 39 99



## Victor Isábal

Socia de Fiscal de Grant Thornton

Victor.Isabal@es.gt.com

T +34 93 206 39 00

## Más información

[grantthornton.es](http://grantthornton.es)

### Coordinación del estudio

#### Policarpo Aroca

Responsable de Comunicación Grant Thornton

T: +34 91 576 39 99

M: +34 650 71 31 21

E: Policarpo.Aroca@es.gt.com

#### Scott Spires

Técnico de Comunicación Grant Thornton

Iris Vallejo

Diseño corporativo de Grant Thornton



**Expansión**

© 2019 Grant Thornton S.L.P. Todos los derechos reservados.

"Grant Thornton" se refiere a la marca bajo la cual las firmas miembro de Grant Thornton prestan servicios de auditoría, impuestos y consultoría a sus clientes, y/o se refiere a una o más firmas miembro, según lo requiera el contexto. Grant Thornton Corporación S.L. es una firma miembro de Grant Thornton International Ltd (GTIL). GTIL y las firmas miembro no forman una sociedad internacional. GTIL y cada firma miembro, es una entidad legal independiente. Los servicios son prestados por las firmas miembro. GTIL no presta servicios a clientes. GTIL y sus firmas miembro no se representan ni obligan entre sí y no son responsables de los actos u omisiones de las demás.