

SIN LA TOGA

Gabriel Nadal, Socio Director de la oficina de ECIJA en Barcelona

“La inflación legislativa, el arcaísmo de mentalidades y la falta de medios no permiten ser muy optimista respecto a la capacidad de respuesta”

Gabriel Nadal, socio director de la oficina de ECIJA en Barcelona, cuenta con más de 20 años de experiencia y una amplísima trayectoria profesional a nivel nacional e internacional en asesoramiento jurídico a empresas. Fue uno de los socios fundadores de una firma líder del mercado catalán y, hasta su incorporación a ECIJA, lideraba en este despacho las áreas de fusiones y adquisiciones, derecho mercantil, concursal y reestructuraciones empresariales. Gabriel Nadal es LLM por la Universiteit van Amsterdam y licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona. Habla español, catalán, inglés, italiano y francés y ha recibido múltiples reconocimientos, entre los que cabe destacar el otorgado por Who's Who Legal como uno de los mejores abogados de Concursal y Reestructuraciones de España o haber sido seleccionado por Best Lawyers entre los mejores abogados del mercado español en sus áreas de especialización.

Actualidad Jurídica Aranzadi

La delegación de ECIJA en Barcelona se encuentra en un proceso de crecimiento con nuevas e importantes incorporaciones. ¿Nos podría detallar el status y objetivos del plan de negocio?

No somos una delegación, somos una sociedad limitada desde que abrimos el despacho. Escogimos esta opción, conscientes de la importancia de poder contar con una entidad que pudiera tener la flexibilidad de adaptarse a las necesidades de la clientela local e internacional. Esta orientación inicial ha estado determinante para nuestro crecimiento. Las delegaciones en Barcelona, incluso de despachos muy importantes, a menudo no alcanzan este objetivo, porque se ven imposibilitadas de desarrollar su propia

estrategia, y a menudo se convierten en meros exportadores de valor añadido. Sin renunciar a nuestra reputación como despacho líder en TMT, característica que define al conjunto de nuestra firma, nuestro plan de negocio está basado en la excelencia, el full-service, la rentabilidad, el acento en la vocación internacional y el respeto a la condición del abogado como profesional liberal.

El crecimiento de la firma se refuerza con la reciente apertura de dos nuevas oficinas en Ecuador y Brasil. ¿Qué oportunidades les ofrece el mercado legal latinoamericano?

Tras estas incorporaciones contamos con una penetración en el mercado latinoamericano y portugués excepcional con profesionales y firmas de reconocido prestigio. Principalmente constatamos que aumentamos nuestra capacidad de servicio y la posibilidad de atraer clientes

para los cuales la garantía de nuestros estándares de coste y calidad en mercados culturalmente próximos, pero en definitiva diversos, es un atractivo importante. Detrás de estas incorporaciones hay además esfuerzo singular y muy importante por homogeneizar procedimientos y estándares de calidad.

De vuelta a España, ¿cómo cree que influirán en el trabajo de los despachos las novedades legislativas concursales en materias como las insolvencias o el papel de los acreedores?

Es pronto para valorarlo, el aumento de insolvencias y de procesos de reestructuración son ya una realidad. La anterior normativa representó un intento de agilizar las salidas positivas a los procesos de insolvencia, pero los vaivenes jurisprudenciales, los privilegios de las administraciones públicas y las tradicionales reticencias ibéricas para aceptar la realidad económica del mercado acabaron amortiguando el impacto positivo de la ley. Nos tememos que esta situación seguirá persistiendo

Para una firma es importante encontrar el equilibrio entre un volumen de asuntos que garantice la rentabilidad y la calidad y la versatilidad. ¿Cuál es la fórmula para lograrlo?

Priorizando objetivos, calidad y rentabilidad. Empezamos frugalmente y con los pies en el suelo y seguimos con esta estrategia. Creemos

cuando tenemos oportunidades reales y ciertas garantías de resultado.

La pandemia del COVID-19 ha obligado a adaptar los modelos trabajo a las limitaciones de movilidad. ¿En qué medida les ha ayudado las nuevas tecnologías aplicadas al Derecho?

De manera determinante. Hemos podido conseguir un cambio importante en la mentalidad de nuestros abogados gracias a la preparación previa que teníamos en su uso. La actividad del despacho tras la reapertura de la actividad prácticamente no se ha resentido, los clientes de ECIJA se han sentido en todo momento bien atendidos.

Unido a lo anterior, se prevé un muy importante incremento de la litigiosidad tanto por la paralización de la justicia durante semanas, como por las demandas en materia Social, Civil, Administrativo, Mercantil... que tienen su origen en la crisis sanitaria. ¿Cómo afectará a la Administración de Justicia y a los despachos de abogados?

La justicia española tiene ante sí el reto de la homologación con los estándares de los países europeos más avanzados. La inflación legislativa, el arcaísmo de mentalidades y la falta de medios no permiten ser muy optimista respecto a la capacidad de respuesta. Prevemos que los afectados, la sociedad civil, deberán reforzar sus dosis de paciencia.



“La actividad del despacho tras la reapertura de la actividad prácticamente no se ha resentido”

“El aumento de insolvencias y de procesos de reestructuración son ya una realidad”

“Nuestro plan de negocio está basado en la excelencia, el full-service, la rentabilidad, el acento en la vocación internacional y el respeto a la condición del abogado como profesional liberal”