



- Medina Pinazo Abogados -
“Nuestra expansión nos permite ofrecer un servicio completo a los clientes”

La crisis ha generado nuevas exigencias, a las que el bufete Medina Pinazo Abogados se ha adaptado desde su recién estrenada sede.

Rafael Medina Pinazo

¿Qué balance hacen de este curso que ahora acaba?

Este curso ha sido muy positivo. A principios de este año inauguramos nuestra nueva sede en Puerta del Mar. Este cambio era necesario a la vista del crecimiento de nuestras áreas de derecho empresarial, mercantil y derecho administrativo-urbanismo y las recientes incorporaciones de nuevos letrados colaboradores al equipo y porque con ella, al encontrarnos en un periodo de expansión y crecimiento, damos un servicio completo a nuestros clientes.

Además, hemos conseguido aumentar nuestra facturación y fidelizar a nuestros clientes, gracias al trabajo y esfuerzo de los 15 profesionales que forman nuestro equipo y que trabajan día a día explorando las últimas líneas doctrinales y jurisprudenciales que ayudan a la mejor resolución de los problemas de nuestros clientes.

Debido a la crisis, ¿han tenido que adaptarse en este ejercicio a las nuevas necesidades de sus clientes?

Dada la delicada situación en que nos encontramos, por supuesto que hemos tenido que adaptarnos a las demandas de nuestros clientes. Hemos ampliado el área administrativo-urbanístico e inmobiliario para cubrir las nuevas exigencias del mercado. Hoy en día las entidades fi-

nancieras se van visto obligadas a adquirir numerosos activos inmobiliarios y suelos, requiriendo profesionales que puedan ayudar a resolver todas las incidencias que puedan derivarse de su gestión.

Hemos avanzando en nuestra área de derecho empresarial hacia operaciones de reestructuración, asesorando a empresas que necesitan resolver sus conflictos de estructura, redimensión y pagos, evitando en la medida de lo posible la vía judicial o, en su caso, acudiendo al instrumento legal del Concurso de Acreedores, para intentar salvar un negocio en el que han puesto mucho empeño.

¿En qué se diferencian los servicios que puede prestar un bufete de abogados en la actualidad a los que se prestaban antes de la crisis?

La crisis ha supuesto un enorme aumento de la litigiosidad. Hoy en día, dada la falta de liquidez generalizada, las posibilidades de llegar a acuerdos extrajudiciales son muy escasas por lo que tanto proveedores como trabajadores o financiadores se ven obligados a acudir a un juez que dirima en estos conflictos.

En épocas de beneficios rápidos, las empresas generalmente basaban su estructura únicamente en el ahorro fiscal, dejando de lado su estructura societaria,

las relaciones entre socios, la asunción de responsabilidades futuras, el fondo de los acuerdos y contratos, y las garantías, lo que ha provocado que a día de hoy hayan surgido numerosos conflictos que terminan por hacer desaparecer negocios económicamente sostenibles. Por ello, los abogados que asesoramos a empresas consideramos imprescindible cambiar la mentalidad y optar por una seria planificación de estos extremos legales, huyendo de los modelos o borradores estándar que circulan por las redes y circuitos y que tanto daño han hecho. Ya se sabe, “más vale prevenir que curar”, dicho éste que el empresariado aún no tiene debidamente asumido.

¿Qué papel merece el cliente en su despacho?

El cliente lo es todo. Estudiamos y trabajamos por y para el cliente. Nuestro objetivo es poner a disposición del mismo las más novedosas propuestas que emanan de la Jurisprudencia y Doctrina, fruto del estudio de nuestro amplio equipo y distintos departamentos, todo ello con un trato directo y personal del socio y del equipo de la firma con los clientes. En definitiva, nuestro objetivo es ser una boutique del derecho empresarial, que dé soluciones a todas sus necesidades.