

"El crecimiento más fuerte lo hemos tenido en estos años de pandemia"

¿Qué les impulsó a abrir despacho en Madrid, Zaragoza y Barcelona?

El 90% de nuestra facturación proviene del mundo de la empresa, nos dedicamos fundamentalmente al asesoramiento de empresas y nuestra especialidad es el derecho fiscal, laboral y mercantil. La decisión de abrir en otras ciudades llegó un poco porque los clientes que teníamos nos exigían presencia, porque es donde tienen sus sedes. Intervenimos en muchas operaciones corporativas de compra y venta de sociedades, en reestructuraciones de deuda, intervenimos como abogados en muchísimos concursos de acreedores y gestionamos y asesoramos asuntos laborales de toda clase.

¿Y cómo están organizados los cuatro despachos?

Desde Barcelona llevamos todo lo que es fiscal, desde Madrid lo mercantil y desde Zaragoza lo laboral. Lo tenemos estructurado así porque en su momento la demanda de trabajo vino un poco así. Nuestro perfil medio de cliente es la pyme que emplea a una media de 60 a 70 trabajadores y tiene una facturación de 30 a 40 millones de euros. Tenemos también un grupo de abogados generalistas que llevan asuntos de penal, matrimonial, algo de administrativo... Atienden fundamentalmente a nuestros clientes de empresa en esos problemas colaterales que pueden tener fuera de su trabajo. Antes los remitíamos a otros despachos, hasta que decidimos generar una unidad para atenderlos nosotros.

¿Qué asuntos llevan desde Huesca?

En el despacho de Huesca, donde empezó todo, asesoramos a muchas empresas y prestamos apoyo a los otros tres despachos. Allí tenemos un departamento de penal importante. Interviene en muchos casos de las otras sedes porque muchos conflictos pueden tener implicación penal, del tipo de los delitos de cuello blanco, como estafas, alzamientos de bienes o falsedad documental.

En sus 30 años de trayectoria, Vilarrubí Abogados se ha expandido desde su despacho original, en Huesca, a las ciudades de Madrid, Zaragoza y Barcelona. Su socio Javier Vilarrubí Lloréns repasa su evolución, en la que ha alcanzado una alta especialización en derecho fiscal, laboral y mercantil para empresas.



¿Ha aumentado el trabajo con las crisis?

Desde la crisis de 2008 hemos crecido todos los años. El crecimiento más fuerte lo hemos tenido en estos años de pandemia, con los ERE y los ERTE. Y hemos hecho muchas operaciones corporativas. Al tener cuatro despachos, muchas veces, cuando baja la facturación por determinadas circunstancias en uno, sube en otro.

¿También llevan asuntos de derecho bancario?

Llevamos muchos asuntos contra entidades bancarias por cláusulas abusivas y hemos gestionado muchas reclamaciones de gente estafada por los chiringuitos financieros, que ofrecen altas rentabilidades a cambio de unas inversiones complejas que no entiende nadie y que acaban fracasando todas. El cliente puede seguir los movimientos en tiempo real pero cuando decide irse y llevarse su dinero, desaparece todo el mundo. Con las que están reguladas en España o en Europa, se puede conseguir un retorno si se demuestra que ha habido un engaño, pero muchas veces es-

tán en un paraíso fiscal (Chipre, Islas Vírgenes...) y el retorno es muy difícil.

¿Qué ha cambiado la nueva ley concursal?

En realidad, es un texto refundido que lo que hace es poner en orden todo lo que ya se había modificado e introducir los criterios jurisprudenciales e interpretaciones de esa norma. La ley tenía muchas deficiencias, y aun así hemos llegado a grandes acuerdos con los acreedores. El objetivo es siempre el mantenimiento de la actividad y de los puestos de trabajo, pero la realidad es que cuando uno entra en concurso, se queda sin financiación. Y es un problema histórico que nunca se solucionará, porque si alguien entra en concurso, los bancos no le prestan, y nadie ha obligado nunca a los bancos a seguir dando financiación a quien plantea un plan de viabilidad para poder salir de su situación de crisis.

¿Dice que han logrado grandes acuerdos?

En esa materia sí hemos logrado resultados muy interesantes y que nuestros clientes

han valorado muy positivamente. Gracias a la modificación de la ley, ya hemos conseguido grandes acuerdos, porque se ha fomentado la posibilidad, durante el tiempo de pandemia, de hacer reconvenios concursales, que han facilitado seguir con la actividad con un nuevo convenio que permite a la empresa hacer una nueva quita y un nuevo plazo de pago. Eso le favorece porque en caso contrario habría tenido que cerrar, echar a todos los trabajadores y dejar de pagar todo lo que tenía pendiente. Intervenimos en muchos concursos de persona física, con exoneraciones de deudas que superaban el millón de euros en algunos casos, lo que le ha permitido a nuestros clientes empezar de nuevo.

¿Llevan asuntos también fuera de España?

Para nuestros clientes más importantes hemos hecho alguna operación corporativa y habitualmente les asesoramos en cuestiones legales de negocios que tienen fuera de España. Tenemos clientes con fábricas en India, y a otros les he acompañado a países como Panamá, Estados Unidos, Portugal y Suecia. En esos países no llevamos ningún pleito pero sí que negociamos con la parte contraria si es una negociación. Todo lo que es extrajudicial lo hacemos nosotros directamente, pero en el momento en el que nuestro cliente tiene que judicializar un tema en el extranjero, lo que hacemos es coordinar la defensa con un despacho local que muchas veces buscamos nosotros mismos.



vilarrubí
abogados

vilarrubiaabogados.es