

Entrevista a Carlos J. Álvarez, socio fundador de Gómez Villares & Álvarez Abogados-Consultores Tributarios (GV&A).

¿Cómo nació GV&A?

Precisamente por iniciativa de Santiago Gómez -uno de los socios jóvenes que, al poco tiempo de empezar a ejercer en el bufete de su padre, Ramón Gómez Villares, tuvo la feliz idea de construir un puente profesional entre lo que entonces era exclusivamente un bufete artesanal, fundado en el año 1974, y mi bufete abierto en 1980. Ramón y yo somos grandes amigos desde hace veinte años, pero no se nos había ocurrido asociarnos, y fue Santiago quien lo planteó y puso toda su voluntad para que la fusión saliera adelante, y a ella se llegó en 1999.

¿Cuál ha sido la expansión de GV&A en los últimos años?

A nosotros nos parece que hemos crecido en todos los órdenes, y hemos hecho lo posible para que el crecimiento sea ordenado. Desde el punto de vista territorial, empezamos en nuestra sede de Málaga, que es el origen. A partir de ahí abrimos nuestras oficinas en Marbella, que nos ha proporcionado una amplia experiencia con clientes no residentes en España, sobre todo ingleses. Y cuando se consolidó esa sede empezamos a considerar las posibilidades que teníamos de abrir nuevas sedes enfocadas especialmente a la clientela no residente. Así han surgido GV&A Torre del Mar (Málaga), y la más reciente, Jávea (Alicante), con las que estamos muy satisfechos.

¿Suelen tener múltiples sedes los bufetes en la Costa del Sol o en la Costa Blanca? Generalmente, no. Precisamente por eso nos pareció que existía cierta necesidad de abrir donde el cliente lo necesita. Incluso recibíamos sugerencias de algunos de nuestros clientes con intereses en distintas localidades, en orden a que hiciéramos lo posible para que ellos pudieran disponer de nuestros servicios en el punto más cercano posible adonde precisan nuestro asesoramiento. En fin, decidimos abrir en Torre del Mar y estamos muy satisfechos. En aquella sede, tanto abogados como personal auxiliar han desarrollado un trabajo inmejorable, a lo que sin duda no es ajeno el gran esfuerzo y saber hacer de Ramón Gómez Jr., actualmente socio del bufete, que dirige el día a día de aquella sucursal. Y algo muy parecido estuvo en el origen de nuestra sede en Jávea, todavía reciente pero que ya consideramos consolidada.

¿Ha finalizado ese crecimiento territorial?

Por ahora nos vamos a tomar un respiro en ese aspecto, pero hay que tener en cuenta que la abogacía como profesión y los bufetes en general, seguramente han evolucionado más en los últimos diez años que en los cincuenta anteriores, lo que me parece muy significativo. Y uno de los aspectos de esa evolución es contar con múltiples sedes.

¿Cree que el abogado tradicional es cosa del pasado?

Espero que no sea así. El mundo es crecientemente complejo, y tal vez nos lleva a que la forma de ejercer la profesión se diversifique cada día más, y no se trata exclusivamente de más especialización y más numerosas especialidades. En general, el cliente demanda mejores y más rápidas soluciones a sus problemas, a sus necesidades. Y esto se nota en todos los ámbitos, y desde luego en el de las profesiones jurídicas. Por supuesto en los bufetes, pero también se percibe en cualquier Notaría, incluso en los Tribunales. Sin embargo, no creo exagerar cuando afirmo que GV&A nutre sus raíces en la abogacía tradicional en el mejor sentido.

¿Cuál puede ser la clave de GV&A para mejorar y afrontar el futuro?

Nuestro método se basa en dos aspectos que nos parecen esenciales. Uno de ellos es la atención personalizada al cliente, quien nunca debe ser considerado como una cifra de negocio o un número de expediente, sino una persona o entidad con específicas necesidades que encuentran reconocimiento y satisfacción en el ámbito jurídico; y otro aspecto ineludible es el asesoramiento integral. Hoy, al tratar de buscar la solución mejor para cualquier problema, deben considerarse con detenimiento, por ejemplo, los aspectos fiscales de las soluciones



“Adaptamos nuestros servicios profesionales lo más posible a las necesidades de nuestros clientes”

factibles, porque es muy probable que la fiscalidad aconseje, incluso imponga, una solución y descarte otra por inasumible aunque sea también legal.

Del nombre del bufete se deduce que el asesoramiento fiscal es una de las ramas del derecho a la que presta dedicación preferente GV&A, ¿es así?. GV&A nació como bufete generalista, aunque con especial dedicación al derecho civil y al mercantil, y sedes enfocadas muy especialmente al cliente no residente en nuestro país pero con vinculación al mismo, especialmente por la adquisición aquí de una segunda residencia. Pero la creciente complejidad y constantes cambios en el ámbito de la fiscalidad, nos ha llevado a crecer en calidad. Hasta el punto de que hemos dotado a GV&A de un departamento fiscal de importantísimo nivel, dirigido por un gran especialista con sede desde hace veinticinco años en Madrid, como es Eduardo Luque Delgado, de reconocido prestigio entre los fiscalistas. Esto, además, nos ha permitido tener sede en Madrid para atender a nuestros clientes en cualquier aspecto incluido desde luego el fiscal. Además hemos abierto un específico departamento de asuntos concernientes al Derecho Administrativo, tutelado por un gran especialista en la materia, como es Hipólito Marín Hortelano, (Abogado del Estado en excendencia), actualmente integrado en nuestro bufete.

¿Qué ha sido lo más difícil de conseguir en estos últimos años?

Seguramente el equipo humano, del que estamos muy satisfechos. Además de los socios del bufete, GV&A cuenta con otros 20 abogados, y me parece que nos consideramos todos como una gran familia, incluido naturalmente el personal auxiliar. Y en esa línea de cuidar nuestro equipo humano hemos constituido en nuestro bufete un Consejo Académico, del que nos sentimos muy orgullosos, compuesto por tres juristas de reconocido prestigio en sus respectivas especialidades: Antonio Pérez de la Cruz, ex Rector de la Universidad de Málaga y Catedrático de Derecho Mercantil; Mayte Echazarreta, Profesora Titular de Derecho Internacional Privado; y Diego Vera, Profesor Titular de Derecho Administrativo.

¿Qué camino cree que seguirá la abogacía española en las próximas décadas?. El cliente anglosajón está acostumbrado a encomendar al abogado una gran variedad de actos, por ejemplo comprar un apartamento por medio del correspondiente poder notarial. La relación es de gran confianza, pero también muy exigente. En los próximos años es muy posible que veamos grandes avances en comercio internacional, contratación electrónica, resolución de conflictos jurídicos extrajudicialmente, encomendando las partes a sus abogados hallar una solución rápida, económica y aceptable. Y en todo ello creo que los abogados tenemos mucho que ver y que decir.