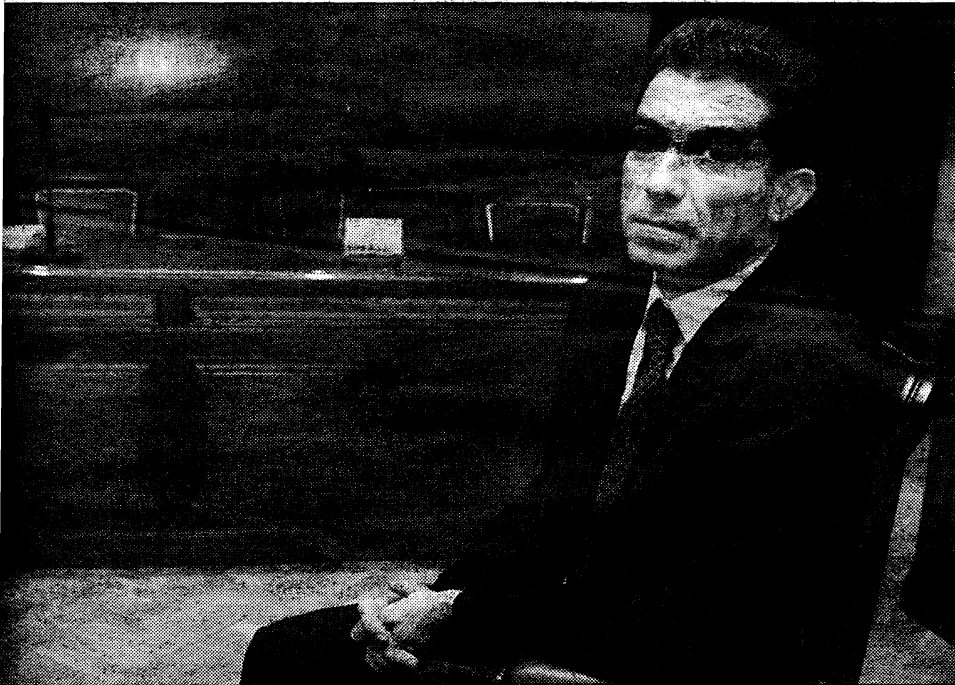


# PROFESIONALES

## Para su 25 aniversario lanzando su marca

espera implantarse en 60 puntos de España

JESÚS MAQUEDA



Alfonso de Alza Abogados, Juan Alonso, confía en que la facturación del bufete se triplique en 2004.

estar preparados cuando el proceso judicial. "Es una de nuestras novedades, que se implante en las oficinas que lleven la marca", añade Alonso. "Lo que ofrecemos a nuestros clientes es una metodología y un saber que hemos demostrado a lo largo de nuestra trayectoria", comenta.

Aunque su presidente confiesa no excluir "casi ninguna" área de trabajo, Alza está especializado en derecho civil, penal, administrativo, mercantil, urbanístico y laboral. También tiene una implantación considerable en materia de nuevas tecnologías, donde acaba de reforzar el departamento con tres nuevas incorporaciones. Sus clientes son en la mayoría de los

casos empresas, "que van desde pequeñas y medianas compañías hasta El Corte Inglés o empresas de la Corporación Industrial de la Once", explica su presidente. Las familias son, no obstante, otro de los clientes del despacho en lo que respecta a mediación familiar en caso de contenciosos que se quieren solventar evitando la vía judicial, un campo éste "en constante crecimiento", según Alonso.

Por lo que respecta a otra forma de mediación, el arbitraje entre empresas, Juan Alonso piensa que no termina de despegar ya que las compañías "siguen prefiriendo los juicios aunque les cuesten más dinero".

"Según un reciente informe del Consejo General del Poder Judicial, sólo el 10% de las empresas han recurrido en alguna ocasión o están dispuestas a recurrir a este procedimiento en algún momento de su actividad en sus contenciosos con otras sociedades, demasiado pocas", sentencia.

## de acceso a la profesión"

de los licenciados en las universidades es muy baja, y debe adaptarse al ritmo de trabajo "comunitario".

Las vías para aconsejar a los abogados a la hora de despachar, la de la actualidad, ya que lleva más tiempo del que aporta el pasante", comenta Alonso. "Pese a ello —

añade— todo depende de la persona en última instancia y de su capacidad personal para adaptarse al ritmo de trabajo".

Alonso cree que una ley de este tipo solucionaría los problemas de los jóvenes licenciados españoles, algunos de los cuales siguen llegando a la profesión, "que fallan en asuntos tan elementales como redactar bien o poseer un vocabulario que supere las 2.000 palabras".



## Asesoramiento contra la morosidad

Francisco J. Figueras

LOS abogados deberíamos esforzarnos en dar respuesta a la problemática de los asuntos que nos encomiendan, captándola desde la óptica particular de cada cliente. Es frecuente en el ámbito mercantil, el desconocimiento de muchos empresarios sobre el enfoque y tratamiento correcto de la morosidad. Por ello, considero imprescindible la necesidad de un adecuado asesoramiento a las empresas que permita divulgar las claves, los medios y los mecanismos jurídico-legales que minimizan, cuando no eliminan, los riesgos que comporta la existencia de morosidad. Un asesoramiento adecuado a la empresa, posibilitará una gestión eficiente de los impagos, lo que se traducirá en un ahorro de costes y disgustos innecesarios.

Ante un impago, lo primero que hay que saber es que el éxito o fracaso en el cobro depende, en gran medida, de la rapidez con la que se actúe. Es muy frecuente que un mismo moroso adeude a varios acreedores, siendo el primero que actúa, quien más posibilidades de cobro tiene. Por ello, no se debe dudar en acudir a los tribunales cuando el deudor no se atiende a razones y con más motivo si tenemos en cuenta que la presentación de la oportuna demanda judicial es requisito indispensable para adquirir el derecho a la devolución del Impuesto sobre Valor Añadido (IVA) correspondiente a las facturas impagadas.

Si también tenemos en cuenta que la mencionada devolución del IVA es independiente del cobro (judicial o no) de la deuda, ya no habrá ningún tipo de duda sobre lo que se tiene que hacer al respecto.

Para conocer cual es la mejor forma de actuación ante un impago, entre otras muchas cosas, es imprescindible conocer el contenido y los medios a utilizar en las comunicaciones con los deudores que permitan posteriormente hacer prueba en juicio, los documentos de renovación de deudas que posibiliten una futura ejecución judicial directa contra el deudor, las distintas precauciones a tomar en las ventas y, asimismo, cuál será el contenido y, sobre todo, la aplicabilidad práctica de la futura Ley de la morosidad.

▼ Francisco J. Figueras-Guillemot, del bufete Figueras-hispajuris