

Vida profesional

Gesico, abanderado de la 'cuota litis', crece con la crisis

El bufete leonés especializado en el cobro de impagados supera los 400 clientes

ALBERTO ORTÍN Madrid

La *cuota litis* tiene parte de culpa del éxito profesional logrado por el matrimonio Martínez Carrera-Alonso Díaz. Hace siete años estos dos expertos en materia concursal y administración de empresas afincados en León crearon el bufete Gesico, especializado en la recuperación de impagados.

En 2006 "implementamos un sistema de retribución por resultados, cuando el Tribunal Supremo todavía no había resuelto la primera sentencia sobre si era viable trabajar así o no", explica Carrera. Ese modelo de retribución, ahora normalizado, es conocido como la *cuota litis*. "Nosotros lo teníamos claro, era un modelo americano que se adaptaba perfectamente a nuestros clientes y a nuestros objetivos", señala.

Existen tantos argumentos en contra como a favor de esta cuota: las compañías con menos recursos pueden negociar a priori asistencia jurídica de calidad; en contra se sitúan los clásicos del mundo de la toga que recuerdan que la última decisión la toma un juez y que por lo tanto un abogado no puede prometer un resultado.

En la peor crisis económica de los últimos 50 años la *cuota litis* ha servido para que, por ejemplo, empresas familiares proveedoras y acreedoras de inmobiliarias en concurso hayan podido recurrir a un abogado que en estos momentos no se podrían permitir. "Hemos conseguido una cartera de clientes que desde el año 2006 ha crecido exponencialmente, incorporando más de 400 clientes, muchos multinacionales, que representan un negocio en España cercano a los 20.000 millones", comenta el director de Gesico.

El bufete leonés amplió a finales de



José Martínez Carrera y Elena Alonso Díaz, fundadores de Gesico.

2009 sus servicios y transformó su razón social e imagen corporativa. "Compramos que muchos clientes deseaban que un abogado especializado gestionara con rapidez sus casos y que pudieran obtener información sobre sus avances sin tener que estar permanentemente consultando su estado. Esta necesidad, junto con el nuevo concepto de *subirnos en el barco* con el cliente y facturándole sólo por éxito obtenido, nos sirvió para crear un modelo innovador, ágil, transparente", dice Elena Alonso Díaz.

Gesico, que hoy participa en Aranda de Duero (Burgos) en las Jornadas de Soluciones Financieras para la Empresa Familiar, organizadas por la Empresa Familiar de Castilla y León, en colaboración con Ernst&Young, Caja de Burgos y el mismo bufete, está presente en importantes concursos de acreedores a nivel nacional como los de Martinsa Fadesa, Obrum, Ploder, Begar o Teconsa. "En este ámbito concursal hemos obtenido importantes sentencias de Audiencia Provincial e incluso nos estamos planteando presentar recursos de casación a fin de lograr unificar criterios jurisprudenciales, ya que a día de hoy existen diferentes resoluciones", añade Martínez Carrera.

Los fundadores de Gesico no se plantean por el momento trasladarse de León. "Tiene la ventaja de las pequeñas ciudades, cuyo ritmo permite dedicar el tiempo necesario para cada caso, con el consiguiente aumento de productividad y de éxito" asegura Elena Alonso. "Los trabajadores viven cerca, pueden comer en su casa e incluso tras el trabajo tomar unas cañitas o realizar sus compras. Este tipo de acciones que pueden resultar banales fortalecen el nivel de productividad y satisfacción personal, lejos del stress laboral, de los atascos y de las prisas por llegar a todas partes".

Trabajando con la pareja

Compartir el trabajo con tu pareja "es un privilegio", opina José Martínez Carrera. "Comprende perfectamente lo que sientes y te ayuda a buscar la mejor solución a cada proble-

ma. Somos un gran equipo", asegura. "Si los objetivos, el nivel de dedicación y el enfoque coinciden, es una sinergia positivísima", considera Elena Alonso. "Él es la creatividad jurídi-

ca y yo la que desarrolla los modelos de gestión. A veces es complejo, pero con una sonrisa de tu pareja todo se lleva con más paciencia (eso, y que me invite a cenar, claro)".

El secretario judicial reivindica más competencia

AGENCIAS Palma de Mallorca

Los secretarios judiciales quieren asumir más responsabilidades en la Nueva Oficina Judicial. El presidente del Colegio Nacional de Secretarios Judiciales (CNSJ), Rafael Lara, reivindicó ayer durante la celebración de las XXIV Jornadas de la Fe Pública Judicial, mayor protagonismo en los procesos de mediación.

Según Lara, si se convierte a los secretarios judiciales en protagonistas de estos procesos se evitará tener que contratar nuevos equipos que generarían un coste mayor. Afirmó que si se utiliza la disposición de este colectivo sólo habría que organizar planes de formación y crear los servicios comunes. "Si hay voluntad se puede hacer", insistió.

Otro campo importante a explotar sería, a su juicio, el del ámbito civil, ya que con la crisis han aumentado las reclamaciones de cantidades económicas y podría ser factible "conseguir soluciones más fácilmente".

Los docentes impulsan el Defensor del Profesor

CINCO DÍAS Madrid

Más de 300 delegados de ANPE, el sindicato independiente de educadores, han promovido la figura del Defensor del Profesor en el congreso estatal que ha tenido lugar en Madrid y que concluye hoy con la elección del nuevo equipo que dirigirá el sindicato en los próximos cuatro años.

Este servicio, puesto en marcha por ANPE en 2005, ha sido utilizado por más de 15.000 docentes. "Con este nuevo impulso, se pretende que esta figura responda cada vez mejor a las necesidades del profesorado, mantenga abierto el debate social sobre los problemas de convivencia en los centros e impulse el reconocimiento de la autoridad docente", aseguran en el sindicato, que ayer se manifestó ante el Ministerio de Economía en protesta por los recortes salariales.

Fuga de talentos en busca del mejor puesto

La situación económica provoca un alto crecimiento de los profesionales expatriados

L. F. Madrid

Los lazos territoriales cada vez pesan menos. La crisis ha propiciado que a día de hoy un 50% de los españoles manifieste su disposición a dejar España por un sueldo igual o mejor del que tiene, según se observa en el informe del Departamento de Movilidad Internacional de Adecco.

La situación económica ha generado una fuga de talentos sin precedentes. Desde que comenzó la crisis, en abril de 2008, 118.145 perso-

nas han abandonado el país en busca de una mayor proyección.

El perfil más habitual de quienes se han expatriado responde a un hombre, cuyas prioridades laborales se centran en la responsabilidad del puesto, la autonomía profesional y la perspectiva de hacer carrera (las mujeres buscan más flexibilidad de horarios y buen ambiente laboral).

Ambos cuentan con una formación altamente cualificada, generalmente en el

área de ciencia e ingeniería, y consideran que salir al extranjero supone "una oportunidad idónea para aprender un idioma o vivir una experiencia en otro país".

Los sectores que, ahora mismo, ofrecen más oportunidades son la investigación, la medicina y la biología, pero la crisis también ha abierto posibilidades en la ingeniería, arquitectura e informática.

El 50% de los profesionales que decide marcharse al extranjero eligen el continente

Europeo, pero también se distinguen algunos cambios motivados por la situación económica. Al destino tradicional de EE UU, Reino Unido, Francia, Italia y Alemania, se une ahora Portugal, que ha atraído a un gran número de médicos y enfermeros. Pero también Noruega y Suecia, donde las peticiones se han triplicado, pasando del 5% al 15%.

Latinoamérica también está atrayendo talento español y de un perfil diferente. Licenciados de sociología, antropología, administración y dirección

de empresas cobran cada vez mayor peso en estos países, donde existe un amplio campo de investigación en temas como población, economía y desarrollo.

"Todo ello, a corto plazo, puede considerarse un peligro para el mercado laboral español, ya que puede perder el potencial de algunos profesionales, pero por otro lado quienes regresen traerán en el equipaje el conocimiento de culturas empresariales diferentes y una visión más amplia", aseguran en Adecco.