

HACIENDO

BER&MOR ABOGADOS:

RIGOR, PRUDENCIA Y LEALTAD CON EL CLIENTE

Con más de 20 años de experiencia, el despacho BER&MOR ABOGADOS cuenta con un equipo integrado por quince profesionales entre la firma matriz y sus marcas, con presencia en varias ciudades españolas// Su estrategia se centra en conocer a fondo cada caso que asumen y abordar la solución desde un punto de vista multilateral

Ber&Mor Abogados nace de la vocación por la abogacía que sentían sus fundadores, los hermanos Ulises e Iván Bértolo. "Nos parecía interesante iniciar la senda de la especialización jurídica desde un principio, organizando la estructura por áreas en las que cada uno de los responsables fuera dueño de su conocimiento, pues entendíamos que solo de esa forma podía ofrecerse un servicio de calidad, razón por la que poco después se sumó también mi mujer, Josela García", explica Ulises Bértolo. "El ejercicio de la abogacía tiene que apasionarte porque es una compañera de viaje demasiado absorbente".

Nace así, en el año 1995, Ber&Mor Abogados, un despacho con raíces santiaguesas y de corte familiar, que ha ido evolucionando tras la incorporación de nuevos profesionales, como la letrada Natalia Landín, hasta convertirse en una empresa que en la actualidad tiene presencia en varias ciudades de España y una estructura societaria que cuenta con un equipo de quince letrados y economistas hoy en

crecimiento. "Siempre tuvimos claro que un despacho jurídico, como cualquier otra empresa, debe tener una planificación que responda a dos cuestiones: a quién y a dónde se quiere llegar. Es importante saber a qué tipo de cliente quiere uno dirigirse y cómo va a evolucionar el perfil de éste a lo largo de los años para poder anticiparse a sus necesidades. Practicamos un servicio profesional proactivo, casi como si fuésemos "recursos preventivos" en la actividad ejercida por nuestros clientes, donde la confrontación judicial es un recurso, pero no necesariamente el primero ni el mejor", sostiene Ulises Bértolo, mientras confiesa que "estamos satisfechos de cómo vamos haciendo las cosas. Hemos iniciado hace cuatro años un crecimiento profesional fuera de Galicia con el objetivo de acompañar a las empresas gallegas que demandan servicios recurrentes allí donde se implantan. Si Galicia se hace también fuera de nuestras fronteras, nosotros intentamos contribuir a ese proyecto global común llamado Galicia aportando nuestro granito de arena".

A través de su marca Bértolo&Granda, Ber&Mor Abogados dispone en la actuali-

dad de sedes en Santiago de Compostela, A Coruña, Madrid, Málaga, Marbella y Cádiz. "El abogado debe estar al tanto de todas las novedades legislativas y jurisprudenciales. En este caso nos imponemos una actitud de continuo aprendizaje, algo que adquiere una importancia vital con nuestros clientes internacionales, donde la conciencia y el conocimiento jurídico responden a unos patrones diferentes al nuestro", continúa diciendo Bértolo. "Intentamos con ello afinar nuestras técnicas de negociación, asesoramiento, mediación, arbitraje y defensa judicial para obtener el mejor de los resultados posibles para el cliente". Su lema resulta de lo más británico: 'Siempre los hechos, después las soluciones'.

Además de una dilatada experiencia en el ámbito del Derecho Público, la defensa de empresas y sus administradores ante la posible comisión de delitos societarios ocupa una de las áreas de trabajo más novedosas donde implementan su propio procedimiento. "Hacemos un diagnóstico previo, aportamos las acciones de mejora necesarias y su implementación en aras de minimizar las potenciales responsabilidades personales

en las que puedan incurrir los administradores y un modelo societario con inventario, mapa de riesgos, protocolos y procedimientos, modelo de gestión de recursos financieros, canal de denuncias y verificación periódica del modelo. Todos con el objetivo de blindar a la empresa frente a este tipo de contingencias."

Una de las áreas donde prevén la incorporación de nuevos profesionales es en el asesoramiento del empresariado en la planificación de su patrimonio inmobiliario y financiero. Para ello disponen de una estructura societaria nacional e internacional adecuada a sus necesidades. "Planificamos el relevo generacional y el patrimonio del empresario con una visión de conjunto, jurídica y tributaria, buscando potenciar sus intereses y el mayor ahorro fiscal. Nos basamos en modelos de organización patrimonial de grandes empresarios para aplicarlos a la mediana y pequeña empresa", remarca Ulises Bértolo. Asimismo, disponen de un área de fiscal residence, con la que asesoran en todos los trámites administrativos, jurídicos y económicos a las personas físicas que desean obtener la residencia fiscal española.

La atención al ciudadano es otra de las prioridades del despacho, en temas de tanta actualidad como las reclamaciones por defectos constructivos o las reclamaciones para la devolución de cantidades anticipadas en promociones fallidas. Según Bértolo "hay muchos afectados en promociones y cooperativas que han dado por perdidas estas cantidades cuando realmente, hay muchas posibilidades de recuperarlas, incluso frente a la entidad bancaria y aún en el supuesto de que no existiesen aval ni seguro de caución para garantizarlas".

La visión de asesoramiento multilateral está presente en el concepto profesional que predica Ber&Mor Abogados. "Esa filosofía nos obliga a volcar la especialidad de cada uno de nosotros para visualizar el problema desde un punto de vista global, lo que mejora sensiblemente la visión respecto de si se estudia únicamente de forma específica. Esta idea surge de dos de las especialidades con las que nacimos: el urbanismo y el medioambiente. Nuestra intervención en desarrollos urbanísticos y de gestión de suelo con operadores extranjeros nos obligó a pensar como ellos y a darles solución en todos los aspectos jurídicos y económicos necesarios para el correcto establecimiento de su negocio en nuestro país".

El abogado compostelano subraya que hoy todo está interrelacionado. Nosotros diseñamos productos jurídicos dentro de cada especialidad ajustados a las necesidades de nuestros clientes. En este contexto, Bértolo hace hincapié en que las cualidades más importantes que debe tener un abogado son el rigor, la prudencia y la lealtad. "Un abogado siempre tiene que partir de dos premisas para seleccionar los casos que asume: comprobar si realmente está capacitado para ese concreto asunto, y ajustarse al número de casos que es capaz de gestionar". Esa es la primera muestra de lealtad para con el cliente", concluye.



GALICIA



EXPERTOS EN LA RECLAMACIÓN DE PRODUCTOS BANCARIOS

Ber&Mor Abogados también cuenta con un departamento especializado en reestructuración financiera con amplia experiencia en reclamaciones judiciales relacionadas con swaps, preferentes, cláusulas suelo, subordinadas y otros productos bancarios, habiendo obtenido sentencias con repercusión mediática por lo novedoso de su contenido, todo ello con un porcentaje de éxito del 100 % de los procesos tramitados en defensa de consumidores y con unas condiciones económicas de las más competitivas del mercado. Sobre las cláusulas suelo, un tema de actualidad, Iván Bértolo señala que "hoy en día toda la legislación y jurisprudencia, están a favor del cliente. Nuestro consejo suele ser reclamar, pero hay que ver caso por caso, porque primero

es necesario analizar el perfil del reclamante y pruebas de que dispone, además de hacer la cuenta para comprobar que efectivamente compensa la reclamación. Jamás metemos a un cliente en el juzgado si el riesgo eventual es mayor que el posible beneficio". Por otro lado, con referencia al tema de las plusvalías, estima que "después de la sentencia del Tribunal Constitucional que declara nula la plusvalía establecida por la normativa foral vasca, estamos preparados para presentar las reclamaciones de devolución de ingresos indebidos a favor de varios clientes, en cuanto el Constitucional dicte una sentencia similar con relación a la normativa estatal, o el Gobierno, como ya ha anunciado, proceda a modificar de motu proprio esa normativa".



LA ENTREVISTA

ULISES BÉRTOLO GARCÍA | Director de Ber&Mor Abogados

"LOS JUECES ESTÁN SOMETIDOS A UNA PRESIÓN TREMENDA"

¿Por qué la abogacía?

El ejercicio de la abogacía fue al principio una de las opciones que siempre barajé para ganarme la vida. Luego se convirtió en una verdadera pasión. Siempre he sido competitivo y en esta profesión cada año nos programan un verdadero calendario de pruebas en las que sales a ganar para imponer la verdad de tu cliente.

¿Cuáles han sido sus mayores satisfacciones en esta profesión?

Los abogados vivimos los problemas de los clientes de una manera muy directa. Nosotros, al menos, lo vivimos así. Un abogado tiene que mantener cierta distancia con estos problemas, pero a veces resulta muy difícil no verse involucrado emocionalmente en ellos. Cuando se da esa connotación emocional, si el resultado es positivo, la satisfacción todavía es mayor. Somos como cualquier profesional que quiere vivir dignamente de su profesión, si bien, los abogados conformamos un pilar básico de nuestro sistema judicial, por eso es verdaderamente gra-

tificante ayudar a personas a solventar problemas. Esta profesión reporta muchas satisfacciones, pero también, a veces, algunos disgustos. Sin duda es una profesión de contrastes.

¿Qué objetivos se marcan a corto medio plazo para el despacho?

Nos basamos en un modelo de crecimiento ordenado que se sustenta en consolidar el cliente de carácter corporativo, empresarial o institucional público o privado y el cliente de naturaleza no profesional en aquellas materias que nuestro cuaderno ético nos permite asumir. Nuestra idea es incrementar nuestra presencia en otros puntos de España y seguir sumando profesionales. Para nosotros el reto está en intentarlo. Personalmente, me gusta ponérmelo difícil, salir de mi zona de confort. Ampliar mis conocimientos de idiomas es un reto importante para alcanzar otras miras.

¿Hay mucha carga de trabajo?

La estructura de crecimiento siempre tiene que ir acompañada con un incremento lógico de la carga de trabajo, y evidentemente de la facturación. Lo contrario sería esparcirse, no crecer.

¿Qué análisis hace de la situación actual de la Justicia?

Creo que los jueces están en la actualidad sometidos a más presión que nunca. Tienen que dar mucho de sí y la fiscalía como garante de la legalidad también. Podría decir que lo más importante es dotar a la Justicia de los medios humanos y técnicos suficientes para que puedan

desarrollar su trabajo de una manera eficiente, pero eso ya lo sabe todo el mundo que trabaja en esto. Lo que me gustaría subrayar es que estamos viendo sentencias difíciles de explicar socialmente, pero que, sin embargo, desde un punto de vista jurídico, son impecables. Creo que quizás hace falta cierta divulgación jurídica a la sociedad para que pueda realmente llegar a entender lo que ocurre con esta cuestión. Y esto me lleva a pensar en el tema de los delitos de corrupción. Creo que en la Justicia, como en todo, hay tendencias, y ahora vivimos un momento convulso porque la corrupción es uno de los delitos que más preocupan a la sociedad. Esto está produciendo peticiones de pena más severas que, por ejemplo, en algunos casos de asesinato en ciertas circunstancias. Con esto no digo que los delitos de corrupción no estén bien sancionados, pero creo que esto merece una reflexión, porque a pesar de todo yo entiendo que los delitos de sangre deben conllevar las penas más severas. Además, hay delitos gravísimos que, como no tienen el foco mediático encima, pasan más desapercibidos pero no dejan de ser igual de graves.

¿Cómo lo tienen los jóvenes que dan sus primeros pasos en la abogacía?

Yo siempre les digo a mis alumnos que no existe posibilidad de triunfar sin un esfuerzo constante de años y una actitud de actualización permanente. Los éxitos son el resultado de ese empeño. El secreto está, como casi todo, en la perseverancia. Cuando mantengo charlas con abogados que comienzan a ejercer siempre digo lo mismo: uno no puede quedarse sentado esperando a que los clientes entren por la puerta. Tienes que salir a buscarlos y una vez

obtienes su confianza, no defraudarla. Yo siempre digo que un buen abogado no se mide por la cantidad de casos que gana, sino por los clientes que no pierde.

¿Algún referente en la profesión?

Todos aquellos profesionales que aplican una severa ética en su actuar y que a la vez son capaces de ejercer una defensa a ultranza de los intereses del cliente. Son muchos los letrados que han influido en mi hermano y en mí, comenzando por mi padre. Pero podría destacar a dos amigos, al catedrático de Derecho Penal y abogado Miguel Bajo Fernández y al compostelano Javier Santullano, al que se echa muchos de menos en esta ciudad y en la profesión.

¿Cómo compagina la abogacía con la pasión por la literatura?

La faceta como escritor surge de la necesidad de contraponer lo que es el día a día de mi profesión con universos surgidos de la imaginación. En mi caso se retroalimentan perfectamente. Resulta enriquecedor para ambas facetas cortar el interruptor de la verdad judicial y conectar el de la verdad literaria al final del día. Sin literatura no hay espíritu crítico y sin imaginación, la vida se ve siempre del mismo color, además soy un firme defensor de la creatividad en el mundo del Derecho, al menos debemos intentar sorprender al contrario. Quizás por eso me gusta rodearme de personas creativas, de personas con inquietudes que encuentran una fuente de inspiración en algo más que el trabajo y la rutina.

