



## Servicios legales de calidad

**Ernesto García-Trevijano Garnica, socio director de GTA Villamagna Abogados**

**Manuel de los Santos**

*GTA Villamagna Abogados es un despacho de abogados fundado por profesionales de reconocido prestigio, con más de treinta años de experiencia en la función pública y en el ejercicio de la abogacía. Su filosofía se asienta sobre principios y pilares tradicionales, de forma innovadora y eficiente, con el fin de anticiparse a las necesidades del cliente y a los problemas que les pueden suscitar, prestando asistencia legal, tanto en la valoración y gestión de los riesgos que pueden estar asumiendo, como en la búsqueda de soluciones a problemas actuales o potenciales que pudieran suceder.*

*En su última edición, el prestigioso Ranking Legal 500 destaca nuevamente a este despacho por su eficiente labor en cinco áreas de práctica: Construcción e Inmobiliario, Energía, Medio Ambiente, Derecho Público y Procesal. También ha sido reconocido recientemente, en la Chamber Europe Legal Guide, como uno de los mejores en calidad de servicio en las áreas de Urbanismo y Medio Ambiente.*

**¿Quién es Ernesto García-Trevijano Garnica? hablemos de su trayectoria profesional y por qué decidió constituir GTA Villamagna.**

Mi trayectoria profesional se liga desde su origen a cuatro pilares básicos, que han estado presentes con una mayor o menor intensidad en cada momento: la función pública como Letrado del Consejo de Estado, la enseñanza universitaria, la investigación y publicación de libros y artículos, y la práctica de la abogacía. Siempre he considerado que esta combinación de distintas actividades relacionadas con el Derecho era muy enriquecedora en lo personal y en lo que podía ofrecer hacia fuera como funcionario, profesor, escritor o abogado.

Actualmente estoy centrado esencialmente en la práctica de la abogacía. Pero respondiendo a la pregunta de por qué decidí constituir GTA Villamagna Abogados, he de decir que, a lo largo de mi vida profesional como abogado, he conocido el despacho clásico de uno o dos abogados y el despacho grande, internacional con centenares de socios a nivel mundial. Conocidos esos dos modelos durante muchos años, mi objetivo fue crear un despacho profesional en el que, por la búsqueda de la calidad por encima de todo, se dejarán a un lado, siempre que fuera posible, obligaciones que habitualmente se imponen a los profesionales en despachos de tamaño grande (registro de tiempos, objetivos de horas facturables, reunio-

nes continuas, etc.), obviando gran parte de todo ello y centrándonos en lo importante para poder competir en un mercado complejo, es decir, la calidad, aunque sin perder de vista la productividad.

Es así como, en colaboración con otros profesionales algunos de los cuales son actualmente socios en GTA Villamagna Abogados, como Marta Plaza y Jesús Estrada, arrancó el despacho, que felizmente se mantiene en el mercado con un reconocido prestigio.

**¿Cuáles son las áreas prácticas en las que ejerce la actividad el despacho y cuáles considera las más prometedoras para el mismo en los próximos años?**

Actualmente, en el despacho las áreas de práctica son las de derecho público, que incluye también lo que se conoce como regulatorio, procesal (administrativo, civil y mercantil) y arbitraje, civil y mercantil.

Ahora bien, somos conscientes de que, con bastante habitualidad, los asuntos de los clientes tienen aspectos que afectan a distintas áreas. Por ello, aun cuando los profesionales del despacho desempeñen su actividad en el área de práctica que les corresponda, buscamos su formación integral, y para ello procuramos que formen parte de equipos -constituidos para cada asunto- que les permita una formación más amplia, en beneficio propio y del cliente.

**“ Nuestra prioridad es mantener el modelo de despacho de tamaño medio y alta calidad. Es donde nos sentimos más cómodos y los hechos demuestran que es útil para competir también con despachos de mayor tamaño ”**

**¿Cuáles son los reconocimientos obtenidos por la profesionalidad del bufete?**

Son numerosos los reconocimientos del despacho como tal y de sus profesionales individualmente considerados. Así consta en directorios de prestigio internacional como Global Chambers, Legal 500 o Best Lawyers. Son directorios especialmente relevantes, cuando se trata de clientes internacionales que no conocen el mercado legal local. El cliente local tiene otras fuentes adicionales de información.

**En un momento en el que se apuesta por la digitalización y la Inteligencia Artificial ¿indicarnos qué importancia se le da al capital humano y gestión del talento en GTA Villamagna?**

La verdad es que estamos inmersos en una revolución tecnológica continuada, que a veces no permite ni disponer de tiempo para reflexionar. Todo se renueva o modifica en plazos relativamente cortos. Cuando te acostumbras a un avance tecnológico, en breve queda obsoleto. Pero, sin duda, hay que estar en la carrera y no quedarte atrás. Actualmente, es difícilmente concebible que el abogado no disponga de las herramientas que el mercado pone a su disposición. Ahora llevamos en el móvil todos los expedientes, jurisprudencia, legislación, etc.

Sin duda, todo esto supone un avance muy relevante. Pensemos en el esfuerzo que requeriría, por ejemplo, la “búsqueda de la norma” aplicable a un caso, si no dispusiéramos de sistemas de búsqueda electrónica y tuviéramos que acudir al tradicional Aranzadi en papel.

Sin embargo, la digitalización y la Inteligencia Artificial son, al menos por el momento, herramientas y no un fin en sí mismas. El ca-



pital humano y el talento son la esencia de los despachos de abogados, sin perjuicio de que se aproveche mejor disponiendo de herramientas más avanzadas. No sé lo que nos deparará el futuro, y no lejano, porque es difícil predecir lo que pasará. Y ciertamente, podemos tener dudas de cómo afectará todo este avance tecnológico a los profesionales de la abogacía, si llegará o no a sustituirnos, como de hecho está ocurriendo con otras profesiones. Sin embargo, creo o quizá espero que las máquinas seguirán auxiliando con más intensidad al profesional de la abogacía, pero no le sustituirán.

### **¿Cuáles son los valores en los que se asientan los profesionales que trabajan en el bufete que usted dirige?**

El principal valor es la calidad del servicio que se presta al cliente, no sólo por el contenido de los escritos, sino también por la dedicación, comprensión del problema del cliente y la aportación de posibles soluciones. El abogado no debe limitarse a conocer la norma aplicable y dársela a conocer al cliente, sino que debe dar un mayor valor añadido, comprendiendo la situación, valorando aspectos que en ocasiones no son estrictamente jurídicos y, poniéndose en la posición del cliente, ofrecer posibles alternativas con exposición de sus riesgos y ventajas, para que el cliente decida. La estrategia de defensa o ataque y la táctica para aplicarla deben estar siempre presentes.

Otros dos valores que tenemos muy presentes son los de la armonía y buena relación entre los profesionales, y la ausencia de "pereza intelectual". En cuanto al primero de ellos, somos profesionales, compañeros, no enemigos, de manera que es esencial conseguir la mayor armonía posible. Y en cuanto a la "pereza intelectual", está completamente reñida con la calidad.

### **¿A qué retos se enfrenta el sector jurídico en España?**

Considero que el mayor reto es cómo va a digerir el sector los avances tecnológicos con cambios cualitativamente muy relevantes, como es la Inteligencia Artificial. No tengo duda que ello va a impactar reduciendo el número de puestos que se ofrecen en los despachos para ser ocupados por abogados, porque, con esa herramienta, un abogado podrá hacer solo sustancialmente más de lo que hacía antes. Aunque, como decía anteriormente, espero que la Inteligencia Artificial sea una herramienta en nuestra profesión y no nuestro verdugo.



### **¿Cuáles son las prioridades y proyectos de futuro de GTA Villamagna a corto y medio plazo?**

Nuestra prioridad es mantener el modelo de despacho, esto es, de tamaño medio y alta calidad. Es donde nos sentimos más cómodos y los hechos demuestran que es útil para competir también con despachos de mayor tamaño. Ahora bien, la ventaja adicional de este tipo de despacho es que puede adaptarse con rapidez a las nuevas circunstancias si fuera necesario o conveniente hacerlo.

Hay que adaptarse al mercado, no a la inversa. Esta es la visión que considero tenemos los socios actuales del despacho y es en la que se están formando quienes nos sustituirán en el futuro.

### **Dada su extensa producción académica, ¿cómo equilibra sus responsabilidades como docente con las demandas de la práctica jurídica en un despacho como GTA Villamagna Abogados?**

Los cuatro pilares de mi trayectoria profesional a los que me refería antes (función pública, académica, la investigación y el ejercicio de la abogacía), en mi opinión, han sido muy útiles en la forma en la que el despacho enfoca el servicio que se presta a los clientes. La combinación de todo ello es lo que permite obtener el producto final, más ajustado a las necesidades del cliente. Y es una forma de concebir la profesión que todos en el despacho tenemos clara y que practicamos.

### **¿Qué consejo daría a los jóvenes abogados que aspiran a desarrollar una carrera exitosa en el ámbito de la abogacía?**

Mi recomendación es clara, aunque quizá no guste: esfuerzo y perseverancia. Hay que desterrar la idea de que "me lo tienen que dar hecho" y, en su lugar, prepararse para poder ofrecer servicios legales de calidad, lo que requiere tiempo y dedicación. Además, es para toda la vida. No vale esa idea del opositor que aprueba las oposiciones con gran esfuerzo y considera que ya ha cumplido en la vida, dejando a partir de entonces de estudiar y aprender. Pronto quedará obsoleto. En su lugar, hay que buscar la satisfacción personal, incluso al margen del eventual reconocimiento de terceros, es decir, sentir que has hecho las cosas bien; y si no las has hecho bien, estar abierto para reconocerlo y luchar porque no vuelva a ocurrir. Así de sencillo y de complejo a la vez ■