

## “Nos hemos convertido en el despacho de los negocios”

El despacho de abogados Ceca Magán celebra su 50 aniversario con crecimiento y expansión. A punto de abrir oficina en Vigo y nuevos nichos de mercado, Patricia Martínez, manager de Litigación y Arbitraje, y Jesús Carrasco, socio, atienden a Metros<sup>2</sup>.



Jesús Carrasco, socio, y Patricia Martínez, manager Litigación y Arbitraje, de Ceca Magán Abogados.

Están a punto de abrir oficina en Vigo y la perspectiva es seguir expandiéndose. No en vano, **Ceca Magán Abogados** ha cerrado 2023 con una facturación de 20,1 millones de euros, frente al cierre de 2022 en 16,3 millones, lo que supone un crecimiento del 23%, “consolidando un crecimiento sostenido a doble dígito en los últimos 10 años”, explican desde el bufete, que asegura que “el año en el que la firma ha celebrado su 50 aniversario consolida su transformación en una firma multidisciplinar”. En este contexto el despacho abre sus puertas a **Metros<sup>2</sup>**. En el corazón de Madrid, en la calle Velázquez, Patricia Martínez Díez, manager de Litigación y Arbitraje, y Jesús Carrasco, socio del bufete, van relatando la evolución del despacho y cómo desde que se produjo el relevo generacional en 2015 comenzó su gran crecimiento. “El origen del despacho es laboral pero en este 50 aniversario y en los últimos años nos hemos convertido en el despacho de los negocios. Tenemos la estructura básica de un despacho de negocios pujante”, explica Jesús Carrasco.

**Metros<sup>2</sup>: ¿Cuáles son los principales conflictos en el real estate?**

**Patricia Martínez.:** *Los principales escollos en el ámbito urbanístico son a nivel urbanístico, porque uno de los principales que nos encontramos siempre, son los que se derivan de las anulaciones de los instrumentos de planificación territorial. Por ejemplo, viene un inversor que quiere comprar un suelo y lo hace de conformidad con un plan y de repente se declara la nulidad y, ésta es en cascada, todo lo que se hace se declara nulo, esto provoca muchísima inseguridad.*

**Metros<sup>2</sup>: ¿Qué debería llevar la normativa para tener más seguridad?**

**P. M.:** *Creo principalmente que se podía ha-*

*cer como en otros ordenamientos jurídicos donde se podían atribuir a los jueces, porque aquí se declara la nulidad de todo. Sería bueno que se pudiera hacer de forma más parcial o que se pudieran limitar esos efectos, de tal manera que no se declarara la nulidad de todo, por ejemplo, si falta algún informe que se declare la nulidad de eso y no de todo.*

**Metros<sup>2</sup>: ¿Qué tipo de asesoramiento ofrecen en el ámbito inmobiliario?**

**Jesús Carrasco.:** *Un asesoramiento integral desde el minuto cero. Por ejemplo, un promotor que quiere comprar un suelo. Le asesoramos desde el punto de vista urbanístico, en las contingencias que pueda tener, en el momento de la compra para hacer el contrato de compraventa, en el proceso de construcción (que es asesorarle en el contrato de construcción) y, luego, si se presentan los problemas que puedan surgir durante el proceso constructivo o de edificación.*

**Metros<sup>2</sup>: ¿Qué peso tiene el ámbito inmobiliario y de construcción en el bufete?**

**P. M.:** *Es un sector cuore, en los dos últimos meses, han entrado seis asuntos importantes de construcción. Para nosotros tiene muchísimo peso, pero porque durante los dos últimos años estamos viendo que en materia de construcción ha habido un problema de precios, de encarecimiento de materias primas, la guerra en Ucrania, etc. Durante estos dos últimos años, nuestro trabajo ha sido mediar y negociar entre las dos partes esos contratos porque de alguna forma alguien tenía que perder, y mucho de nuestro trabajo ha sido renegociar esos contratos para equilibrar y cuando no ha habido acuerdos, ha habido muchos pleitos.*

**Metros<sup>2</sup>: ¿Seguirá esta tendencia?**

**J. C.:** *Prevedemos que en los próximos dos años,*

*como consecuencia de la elevación de costes, se han abaratado los materiales y los procesos constructivos, de manera que estamos empezando a ver que en las promociones que se están acabando en estos dos últimos años, han empezado a aparecer muchos vicios constructivos y ese es otro de nuestros cuore de trabajo: los vicios de construcción. Bien porque son las comunidades de propietarios las que demandan a los promotores, o bien, porque estos demandan al contratista, o a la dirección facultativa de todos esos vicios que se han producido.*

**Metros<sup>2</sup>: ¿Qué pesa más, ¿el litigio o la tramitación?**

**J. C.:** *Yo creo que los procedimientos. Tenemos un departamento y no solo hacemos litigios en juzgados tradicionales, también tenemos arbitraje.*

**P. M.:** *Luego tenemos el departamento de inmobiliario y urbanismo que se dedica únicamente a este tipo de cuestiones, con lo cual tenemos un peso muy fuerte. Tenemos muchísimos pleitos y pesa mucho más el conflicto que lo que es la tramitación.*

**Metros<sup>2</sup>: ¿Hay algún perfil de cliente que predomine?**

**J. C.:** *En general, promotores grandes, constructoras, y subcontratistas en todos los sectores, desde estructuras de hormigón, etc. Y promotores a todos los niveles, residencial mucho, pero hemos trabajado también para promotores de centros comerciales, industriales, de plantas petrolíferas, etc.*

**Metros<sup>2</sup>: ¿Cuántos son en el despacho para el real estate?**

**P. M.:** *En el grupo como directivos hay, ahora mismo, 13 personas (socios directores o managers) que, además, tienen sus equipos. En total hay 25 o 30 directivos, aproximadamente, y no hacen solo construcción.*

**Metros<sup>2</sup>: ¿Cuál es el objetivo del bufete?**

**P. M.:** *El despacho tiene que apostar por nichos de mercado, porque el sector legal es muy competitivo. La estrategia, por una parte está en el posicionamiento geográfico, por eso tenemos oficinas en cinco emplazamientos y estamos a punto de abrir una nueva oficina en Galicia. Tenemos en Madrid, la más grande; en Barcelona la segunda; en Sevilla; Tenerife y Las Palmas.*

**J. C.:** *Otros nichos son las nuevas necesidades de las empresas. Por eso surgió el área de medioambiente, también otros nichos como la movilidad internacional. Acabamos de crear un área que es muy específica: la de web, blockchain y criptoactivos, tokenización de activos digitales. Ahí está el despacho, apostando sin perder los motores del despacho que son construcción y turismo.*

**Soledad García Garrido** [sgarciag@metros2.com](mailto:sgarciag@metros2.com)