

BUSCAR

[INICIO](#)
[DESPACHOS](#)
[EMPRESAS](#)
[NOTICIAS](#)
[ARTÍCULOS](#)
[ENTREVISTAS](#)
[CONSULTAS](#)
[ACCESO USUARIOS](#)

Entrevistas / Detalle

Entrevista a Antonio Fontanilla - Socio fundador de Fontanilla Abogados

28/05/2014

Cuatro años después de licenciarse en Derecho, Antonio Fontanilla fundó, junto con otros compañeros, su propio despacho en Barcelona, Fontanilla Abogados, convencido de que la cercanía con el cliente es un valor añadido de las firmas pequeñas. Podríamos definir a Fontanilla Abogados como una boutique del Derecho especializada en reclamaciones por responsabilidad civil en todas las jurisdicciones que sólo se plantea crecer si es para dar mejor servicio.

¿Dirigir un pequeño despacho especializado ha sido fruto del destino o consecuencia de una decisión personal?

Fundamentalmente ha sido fruto de una decisión personal. Siempre he preferido la autonomía en el ejercicio de mi profesión. La sumisión a una estructura acarrea un entramado de intereses en el que pienso que no me sentiría cómodo a la hora de actuar con la autonomía de criterio y el sentido de la responsabilidad que exige la profesión de abogado.

¿Y cómo llegó a tener su propio despacho?

Me licencié en Derecho en 1984, por la Facultad de Derecho de la Universidad Central de Barcelona. Inmediatamente me colegié en el Colegio de Abogados de Barcelona y me inscribí en el turno de oficio, para así poder compatibilizar el ejercicio profesional inicial con el servicio militar.

En 1985 me incorporé a un despacho de abogados multidisciplinar de Barcelona, donde permanecí durante tres años en calidad de colaborador o pasante. Durante los dos primeros años simultanéé la pasantía con la realización de estudios en la Escuela de Práctica Jurídica del Colegio de Abogados de Barcelona. Y, en 1988, junto con otros compañeros, fundé mi propio despacho, que actualmente se denomina Fontanilla Abogados.

¿Qué servicios ofrece su firma?

Ofrecemos asesoramiento jurídico en toda su extensión. En determinadas especialidades, tales como Derecho laboral, fiscal o urbanístico, los asuntos los llevamos conjuntamente con despachos colaboradores externos, aunque siempre con nuestra supervisión y control. Nunca es una simple derivación.

El despacho está especializado en reclamaciones por responsabilidad civil (sanitaria, profesional, etc.), desde todas las jurisdicciones. De todas formas, los clientes son, en general, particulares. También asesoramos a diversas asociaciones de enfermos y, en menor número, a empresas.

España, con respecto a EEUU, está muy por detrás en materia de indemnizaciones, ¿a qué cree que se debe?

Es difícil ofrecer un diagnóstico. La cultura jurídica en uno y otro país es esencialmente diferente. Por otra parte, los denominados punitive damages del Derecho anglosajón no tienen cabida en la actual situación de nuestro Derecho. Me refiero a que, en esos otros sistemas jurídicos el concepto indemnizatorio propiamente dicho es una parte de aquello a lo que puede tener derecho la víctima. Otra parte serían esos punitive damages, a modo de sanción contra el responsable de los daños.

En nuestro sistema el Derecho de daños carece de una figura similar, de tal forma que sólo se indemniza el daño emergente y el lucro cesante. Cosa bien diferente es que se pueda discutir el importe de dichos daños, los cuales nunca compensan en su justa medida a la víctima.

El por qué de esto es algo digno de estudio, pero no se puede descartar que tenga que ver con la idiosincrasia de nuestro país, en el cual, junto a reclamaciones totalmente ajustadas a la realidad del daño, se presentan también otras sin fundamento, lo cual puede haber llevado a los tribunales a exigir una prueba plena sobre esos daños, que han de estar tan acreditados, dice la jurisprudencia, como los hechos de los que dimanaría la responsabilidad del autor.

Centrándonos en su especialidad, ¿qué tipo de indemnizaciones son las más frecuentes?

Evidentemente, las dinerarias. Entre éstas se están abriendo camino las indemnizaciones a futuro, es decir, aquellas en que una parte de las mismas se entrega a la víctima en el momento, pero otra parte se reserva para la evolución de situaciones futuras y sólo posibles.

¿Cuál cree usted que es el valor diferencial de un despacho pequeño como el suyo, una auténtica «boutique del Derecho», con respecto a los grandes despachos?

La cercanía con el cliente es un punto fundamental en los despachos pequeños. Ello repercute en un mejor y más adecuado conocimiento del asunto y también en un trato más personalizado. El cliente conoce al responsable de su asunto y tiene la seguridad y la tranquilidad de que hará todo lo posible para ayudarle, con independencia de la

El despacho está especializado en reclamaciones por responsabilidad civil (sanitaria, profesional, etc.), desde todas las jurisdicciones



Buscar Entrevistas

Busque en todas las entrevistas publicadas en ProDespachos.com.

Palabra Clave

ÚLTIMOS ARTÍCULOS

[VER TODOS »](#)

María Reyes Pérez Domingo y Ferran Arroyo Vendrell | FidiAs Actuarios

El mes idóneo para jubilarse o la importancia del Factor I25 »

Planificación Jurídica

Caso práctico: Arrendamientos urbanos. Contratos celebrados desde 1964 a 1985 »

ENTREVISTA DEL MES

[VER TODAS »](#)


Entrevista a Marc Marsal

Socio Fundador.
Marsal Rubio,
Abogados y Asesores
Tributarios

"Nuestro despacho destaca por su clara vocación de servicio internacional. Tanto los socios como el resto del equipo de nuestro despacho contamos con un suficiente conocimiento de inglés jurídico y Financiero que nos permite prestar nuestro Servicios tanto a clientes de fuera de España con intereses en nuestro país, como a empresas e individuos sitos en España con intereses en terceros países"

Anuario Jurídico 2014

11ª edición

Date de alta gratuitamente

Publica la información de tu empresa y destaca frente a tu competencia.



importancia económica de su caso en particular.

Hay personas que creen que un despacho de 1.000 metros cuadrados garantiza un buen asesoramiento jurídico, y esto no es así. Al menos no lo es necesariamente. En un gran despacho puede haber buenos y malos profesionales. Otro tanto puede suceder en un despacho pequeño, con la diferencia de que el trato directo con el abogado permite al cliente discernir si está o no ante un buen profesional.

Durante mis más de 20 años de ejercicio profesional he podido conocer a grandes abogados de importantes bufetes de toda España. Y estos compañeros también han tenido la oportunidad de conocer quién se enfrentaba a ellos, porque lo cierto es que en esos casos el porcentaje de éxitos de mi despacho ha sido particularmente alto.

¿Cree usted que un despacho de las características del suyo tiene mucho futuro en un sector en el que los más grandes cada vez lo son más?

La filosofía del despacho pequeño es dar un buen servicio, y siempre van a existir clientes que prioricen esta consigna frente a otras, lo cual significa que, con uno u otro nivel, los despachos pequeños nunca desaparecerán. Cada cual es muy libre de creer que está mejor atendido en un despacho en el que ni saben quién es.

Antonio Fontanilla, Socio fundador de Fontanilla Abogados

News ProDespachos

Las News que llegan periódicamente a más de 80.000 empresas.

La herramienta de comunicación que podrán utilizar todos los despachos y proveedores para llegar a su público objetivo

[Suscripción News »](#)



Tweets [Follow](#)

 **QualityConta** @QualityConta 27 Jan

¿Sabes que necesita cambiar en tu **#despacho**? Si la respuesta es no, inscríbete gratis a este práctico taller: bit.ly/1ENzbSJ

Retweeted by ProDespachos

Expand

 **DATA X, Expertos LOPD** @datax_es 28 Jan

Hoy 28 de enero, Día Europeo de la Protección de Datos **#lopd** bit.ly/1CxFlbr

Retweeted by ProDespachos

Expand

 **ProDespachos** @ProDespachos 26 Jan

Tweet to @ProDespachos