

# Las firmas españolas multiplican su presencia internacional

Aunque hace una década la internacionalización era una estrategia muy puntual en la gran mayoría de los despachos españoles, la globalización ha conseguido que su apertura exterior no pare de crecer.

Laura Saiz. Madrid

La internacionalización ya no es una alternativa estratégica, sino una obligación para los grandes despachos españoles, cuyos clientes principales ya hace décadas se lanzaron a la conquista de otros mercados.

Además, los buenos números que están registrando las economías de diferentes países de todo el globo han animado aún más a las firmas nacionales en su proceso internacionalizador. No obstante, en estos casos, el objetivo es doble: atraer a las empresas que trabajan con España o hacerse fuertes en derecho local.

Latinoamérica es la zona que más interés ha despertado a las firmas españolas, una tendencia que parece que va a continuar en los próximos años. Así lo confirma Javier Ybáñez, socio responsable de Latinoamérica de Garrigues, que avanza la entrada de más competencia en estos mercados: "Para los despachos de origen anglosajón, Asia seguirá siendo decisiva, aunque también pensarán en Latinoamérica y es posible que en África".

Los países emergentes son los que más potencial tienen según Bernardo Gutiérrez de la Roza, consejero delegado de Ontier: "Es evidente que serán los países emergentes los que en los próximos años atraerán el interés de los grandes inversores". Sin embargo, acota el mercado a los países latinoamericanos, que "serán grandes protagonistas en la economía mundial durante los próximos años".

Marco Bolognini, cofundador de Maio Legal, considera que las grandes firmas deberían cambiar su plan tradicional y apostar por otros destinos menos tradicionales. "España debe dialogar mucho más con Asia, concretamente con Oriente Medio", asegura. Sin embargo, cree que no habrá cambios significativos en 2018: "las zonas calientes del mercado legal desde una perspectiva española serán África y, una vez más, Latinoamérica". A pesar de ello, se lanza a hacer una apuesta "en contra de la tendencia". Italia, Portugal y EEUU.

Javier Ybáñez

Socio responsable de Latinoamérica de Garrigues

## "Los bufetes estamos abriendo camino en un mundo cada vez más global"

Desde que en la década de 1970 Garrigues abriera su oficina en Nueva York, convirtiéndose así en el primer gran despacho en internacionalizarse, mucho ha cambiado su modelo. Aunque siguen fieles a la idea de abrir sedes propias, atraer inversores norteamericanos a España ha evolucionado de la mano de las empresas con las que trabajan. "Nuestros clientes empezaron a mostrar un perfil cada vez más internacional, tenían necesidad de recibir asesoramiento fuera de nuestras fronteras y nos pidieron que les acompañáramos", explica Javier Ybáñez, socio responsable de Latinoamérica de Garrigues, que señala que, en la actualidad, su conocimiento y posicionamiento les ha permitido ser también fuertes en asesoramiento local. Tanto es así, que considera que



"las firmas de abogados estamos contribuyendo y abriendo camino en un mundo cada vez más global". Aunque también destaca dificultades, como el gran esfuerzo de adaptación, "no sólo desde el punto de vista del

derecho, sino de la realidad económica, social y cultural de cada país". Javier Ybáñez enumera diferentes beneficios para Garrigues que le ha traído su apertura al exterior, como la posibilidad de "captar negocio en nuevos

mercados, estar en las grandes operaciones del sector, consolidar la imagen del despacho, diferenciarnos, y atraer y retener a los mejores profesionales, lo que es fundamental para seguir creciendo".

## PRESENCIA INTERNACIONAL DE LOS BUFETES ESPAÑOLES

Oficinas propias. No se tienen en cuenta acuerdos bilaterales ni alianzas.

Fuente: Elaboración propia con información facilitada por los despachos

AMÉRICA				
<b>ARGENTINA</b> Buenos Aires • Auren • Uría Menéndez Córdoba • Auren Mendoza • Auren Rosario • Auren Salta • Auren Tucuman • Auren	<b>BOLIVIA</b> La Paz • Ontier Santa Cruz • Ontier <b>BRASIL</b> Río de Janeiro • Ontier Sao Paulo • Cuatrecasas • Garrigues • Ontier • Uría Menéndez HONDURAS Tegucigalpa • GVA Gómez-Villares & Atencia REPÚBLICA DOMINICANA Santo Domingo • Ontier URUGUAY Montevideo • Auren	<b>CHILE</b> Santiago de Chile • Auren • Ecija • Garrigues • Ontier • Uría Menéndez Punta Arenas • Auren Talca • Auren Temuco • Auren	<b>COLOMBIA</b> Bogotá • Auren • Cuatrecasas • Garrigues • GVA Gómez-Villares & Atencia • Legálitas • Net Craman • Ontier • Pons IP • Uría Menéndez Medellín • Auren • GVA Gómez-Villares & Atencia EEUU Miami • Ecija • Ontier Nueva York • Cuatrecasas • Garrigues • Gómez-Acebo & Pombo • Pérez-Llorca • Uría Menéndez	<b>MÉXICO</b> Ciudad de México • Auren • Cuatrecasas • Garrigues • Maio • Ontier • Santiago Mediano • Uría Menéndez Querétaro • Auren • Maio Aguascalientes • Auren Cancún • Auren Ciudad Juárez • Auren Guadalajara • Auren León • Auren Monterrey • Auren Puebla • Auren

## ÁFRICA

<b>ARGELIA</b> Argel • Lupicinio	<b>MOZAMBIQUE</b> Maputo • Cuatrecasas
<b>ANGOLA</b> Luanda • Cuatrecasas	<b>GUINEA ECUATORIAL</b> Bata • L&S Abogados
<b>MARRUECOS</b> Casablanca • Cuatrecasas • Garrigues	<b>Malabo</b> • L&S Abogados

## POR EL MUNDO

América sigue siendo el continente preferido para los despachos españoles, que tienen presencia en un total de 14 países. En Europa se encuentran en 12.

