

# “Para los bufetes, Madrid es la capital de Latinoamérica”

**ENTREVISTA DAVID GUTIÉRREZ Socio responsable de BLP en España** / El abogado del mayor bufete de Centroamérica considera que la capital española es el punto de entrada a Europa para las empresas latinoamericanas.

Sergio Saiz. Madrid

BLP es uno de los pocos despachos latinoamericanos, y el único de Centroamérica, que ha desembarcado en España. Pero “no venimos a competir con las firmas locales”. David Gutiérrez, socio responsable de este proyecto, hace hincapié en que su objetivo no pasa por ejercer el derecho español, sino que se trata de una oficina de representación para “construir un puente” legal a ambos lados del Atlántico.

Su bufete cuenta con oficinas propias en Costa Rica (donde tiene su sede central), El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Honduras, lo que le convierte no sólo en el mayor bufete de la región, sino en el único operador legal integrado de Centroamérica.

El socio de BLP reconoce que el reto de su apuesta por Madrid es doble, ya que “en España no se conocen bien” estos países (sólo un centenar de multinacionales españolas están presentes en la zona). Y al revés ocurre lo mismo. Por ejemplo, en Costa Rica, históricamente el interés ha estado centrado en Estados Unidos por una cuestión de cercanía geográfica.

Sin embargo, Gutiérrez es un firme convencido de las bondades de desarrollar las



David Gutiérrez, socio responsable de la oficina española de BLP.

relaciones bilaterales a ambos lados del Atlántico, utilizando Madrid como puerta de entrada a Europa. En su opinión, incluso “para los bufetes anglosajones, esta ciudad es la capital legal de Latinoamérica”. De ahí la apuesta de BLP por abrir una oficina de representación.

“La oportunidad de utilizar Madrid como *hub* internacional para invertir en Europa es enorme”, apunta el socio del despacho. Para los intereses de las empresas centroamericanas las ventajas son induda-

“La oportunidad de utilizar Madrid como ‘hub’ internacional para invertir en Europa es enorme”

“En todos los países de Centroamérica existe un aparato institucional que funciona y es muy seguro invertir”

bles. Gutiérrez hace referencia, por ejemplo, a la industria agroalimentaria, una de las más punteras en la región y cuyas exportaciones a la Unión Europea pueden articularse a través de la capital española.

El socio de BLP se refiere también a la buena evolución de la economía y a la fortaleza y desarrollo de sectores como el turismo, en el que las sinergias con países como Costa Rica o Nicaragua son evidentes.

Es precisamente en estos puntos en común donde Da-

vid Gutiérrez ve más oportunidades para construir un puente que funcione en ambas direcciones y asegura que “la economía de Centroamérica no tiene el tamaño de la de Brasil o México, pero es suficientemente atractiva para las empresas españolas”.

## Seguridad jurídica

El socio de BLP reconoce que en la región pueden existir problemas políticos, pero asegura que “la seguridad jurídica en Centroamérica está garantizada”. En su opinión, “las cosas han cambiado en los últimos años y, a día de hoy, en todos los países existe un aparato institucional que funciona y es muy seguro invertir”. Eso sí, aunque se habla de la zona como un ente único, cada país tiene sus particularidades. Costa Rica es, por ejemplo, el centro neurálgico desde el que se dirigen los negocios, mientras que Guatemala destaca por su industria y Honduras por el sector energético.

En cuanto a los sectores de mayor oportunidad para las empresas españolas, Gutiérrez señala las infraestructuras, la industria agroalimentaria, la banca, los seguros, el turismo, el inmobiliario o las energías renovables.

## Planes de crecimiento

Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Honduras. Más de 160 abogados repartidos entre 9 sedes. BLP es un bufete joven que, en sus quince años de historia, ha logrado posicionarse no sólo como el principal bufete integrado de Centroamérica, sino también como una de las firmas latinoamericanas presente en más países, aunque siempre en esta región. Y su ambición no pasa por ampliar su presencia a otras jurisdicciones fuera de su zona de influencia. La única excepción ha sido Madrid, donde desembarcó el año pasado al abrir una oficina de representación. Eso implica que el bufete no compite en el mercado español, pero sí llega a acuerdo con firmas locales para trabajar conjuntamente en operaciones transfronterizas que implican asesoramiento a ambos lados del Atlántico. David Gutiérrez, socio de BLP responsable del proyecto español, explica que, a corto plazo, no estudian abrir nuevas oficinas, aunque reconoce que Panamá y República Dominicana podrían ser los próximos destinos. Asegura que una fusión con un despacho español no está en la agenda de BLP, pero reconoce que no se cierran puertas a ningún tipo de operación.

## VALENCIA

# Ecija integra a DeuxTic, una ‘boutique’ especializada en TIC y ‘compliance’

V. Moreno. Madrid

Tras la apertura de oficinas en Valencia el pasado mes de septiembre, Ecija ha alcanzado un acuerdo para la integración de la firma DeuxTic, *boutique* especializada en tecnologías de la información, protección de datos, privacidad y *compliance*, fundada por Salvador Silvestre en 2013. El letrado se incorporará junto con un equipo de

cuatro profesionales a las oficinas de Ecija en la capital del Turia, que tras la integración cuenta ya con 21 expertos.

Silvestre, nuevo socio de Ecija, es presidente de la sección de derecho informático y de las telecomunicaciones del Ilustre Colegio de Abogados de Valencia (ICAV), profesor universitario, miembro de APEP –Asociación de profesionales de las privacidad– y

cuenta con más de 15 años de experiencia en asesoramiento a empresas en materia de derecho tecnológico, *compliance*, privacidad y protección de datos.

Según explica Alejandro Touriño, socio director de Ecija y socio responsable del área de tecnologías de la información, “con el fichaje de Silvestre y de su equipo continuamos reforzando un área

clave para la firma, que cuenta ya con ocho socios y más de 100 profesionales con un grado de especialización muy elevado. El movimiento supone además la integración de una atractiva cartera de clientes del ámbito local”. Por su parte, Pablo Romá, socio director de la oficina de Ecija en Valencia, asegura que desde la apertura de esta sede han duplicado el número de pro-



De izqda. a dcha., Carlos Pérez, socio responsable de IT y ‘compliance’; Salvador Silvestre, nuevo socio; y Alejandro Touriño, socio responsable de tecnología de la información y socio director de Ecija.

fesionales y ganado una importante cuota de mercado

Hasta la fecha, y tras las últimas integraciones de Sigma, Romá Bohorques, Antas da Cunha, Comter, Azpitarte y

DeuxTic, Ecija ha superado la cifra de los 200 profesionales y 39 socios en sus oficinas de Madrid, Barcelona, Valencia, Lisboa, Santiago de Chile y Miami.