


## LEGAL

 Wolters Kluwer

POR VIGIL HOCHLEITNER

**L**a conquista del mercado jurídico latinoamericano está en auge. Son muchos los despachos que han puesto sus ojos en esta región emergente y llena de oportunidades. La afinidad cultural hace que sea un territorio especialmente atractivo para los despachos españoles, pero no han sido los únicos (ni los primeros) que han llegado a la zona. Las firmas anglosajonas, sobre todo las estadounidenses, han dado importantes pasos para adentrarse en los principales países de Latinoamérica.

La estabilización económica en la región y las buenas expectativas de crecimiento (excepto en Brasil) han abierto la puerta a nuevas oportunidades de negocio y de inversión extranjera, lo que conlleva también la llegada de bufetes que acompañan a sus clientes, o incluso aquellos que deciden empezar a operar de forma local en este mercado para ampliar su negocio. La batalla se está librando sobre todo en los países de la Alianza del Pacífico (Colombia, México, Chile y Perú), a los que habría que añadir también Brasil, donde, pese a las restricciones del Consejo Federal de la Orden de Abogados (OAB), ya operan despachos internacionales, y cabe esperar que también pronto de Argentina.



## VENTAS

## Operaciones millonarias en el continente

La relevancia de la inversión de los tres grandes despachos españoles en Latinoamérica puede traducirse en números. Uría Menéndez facturó el año pasado 220 millones de euros, de los cuales cerca de 22 millones (un 10%) procedían del continente. En el caso de Garrigues, las operaciones en la región alcanzaron los casi 20 millones de euros, el 5,7% de su facturación en 2016, que fue de 349,4 millones. En cuanto a Cuatrecasas, la firma facturó 270 millones de euros en el mismo periodo y asegura que el 20% procede del negocio internacional, aunque no concreta lo que corresponde exclusivamente a Latinoamérica.

participación en la propiedad de la firma resultante, uniéndose luego también la firma peruana Ferrero y Delmar Ugarte. Ahora operan bajo la marca PPU, convirtiéndose en el despacho más grande de Latinoamérica.

Garrigues fue el primero en llegar a la región y, tras liderar en su momento la alianza Affini-



bién Brasil, donde, pese a las restricciones del Consejo Federal de la Orden de Abogados (OAB), ya operan despachos internacionales, y cabe esperar que también pronto de Argentina.

### Los 'best friends'

Las estrategias de desembarco en las diferentes jurisdicciones son muy variadas, con cuatro posibles vías: alianzas internacionales entre despachos de diferentes países, o lo que se conoce como *best friends*; la fusión con firmas locales o la participación en parte del capital en algunas de ellas; la apertura de oficinas propias (a las que poco a poco se van incorporando profesionales locales) y la creación de una única oficina en la región desde la que operar en diversas jurisdicciones, que puede estar en alguno de los países de Latinoamérica o incluso en Estados Unidos, sobre todo en Miami o en Nueva York.

Según explica el abogado Javier Fernández-Samaniego, que ha optado por este último modelo y cuenta con oficina en Miami, a la hora de hacerse hueco en el mercado legal de la región, la clave está en contar siempre con los despachos locales evitando modelos de integración "colonialistas", pensar a largo plazo y estar en el mismo "huso horario". Prueba de ello es que, incluso en los modelos de entrada más agresivos, las firmas globales que han absorbido despachos locales han mantenido el nombre original integrado en su marca al operar en el país respectivo.

En general, las firmas globales estadounidenses y los grandes despachos locales dominan el mercado debido fundamentalmente al importante nexo comercial del eje norte-sur del continente. Pero es poco frecuente



GETTY IMAGES

# LOS ABOGADOS AMPLÍAN SU NEGOCIO EN AMÉRICA LATINA

**Los bufetes españoles se abren paso en la región a pesar de que las firmas globales y grandes despachos locales dominan el mercado**

encontrar un despacho local que se instale en otras jurisdicciones de Latinoamérica —con algunas excepciones como el bufete Ferrere, que opera en Bolivia, Ecuador, Uruguay y Paraguay—. Algunas firmas globales como Hogan Lovells o DLA Piper están llevando a cabo una importante inversión en la región, así como Baker & McKenzie, que tradicionalmente es la primera firma extranjera en abrirse paso en nuevos países, como sucedió en España, donde acaba de cumplir 50 años. La ventaja de las grandes firmas es que son capaces de atraer el mejor talento de los abogados locales, por el reconocimiento que supone trabajar para un gran despacho.

También el bufete Dentons, creado en 2013 tras la fusión de Salans LLP, Fraser Milner Casgrain LLP (FMC) y SNR Denton, ha anunciado recientemente la integración de la firma Muñoz en Centroamérica. Además ha entrado en Colombia, a través de Cárdenas y Cárdenas, y en México, donde integró a López Velarde. CMS ha sido el último en incorporar firmas en Chile, Perú y Colombia.

**La clave para entrar está en contar con la experiencia de las oficinas locales**

La primera oleada de despachos españoles que llegaron a Latinoamérica tuvo lugar en los años noventa de la mano de los grandes bancos y compañías que empezaban a hacer negocio en la región, y la segunda gran incursión se ha producido en los últimos cinco años, coincidiendo con la crisis económica.

Las grandes firmas españolas, Uría Menéndez, Garrigues y Cuatrecasas, han emprendido diversos proyectos para asentarse en la zona. Uría ha optado por la fusión con despachos líderes en sus respectivas jurisdicciones. Al tiempo que se producía la fusión entre un bufete chileno, Philippi, y otro colombiano, Prietocarrizosa, el despacho español tomó una

Ferrero y Delmar Ugarte. Ahora operan bajo la marca PPU, convirtiéndose en el despacho más grande de Latinoamérica.

Garrigues fue el primero en llegar a la región y, tras liderar en su momento la alianza Affinitas, optó finalmente por abrir oficinas propias bajo su marca para especializarse no sólo en derecho internacional, sino también en derecho local, logrando aumentar en 2016 un 81% su facturación en la zona. Con presencia en Brasil, Colombia, Perú, México y Chile, ya tiene puestos sus ojos en Argentina y Centroamérica.

El caso de Cuatrecasas es algo diferente, ya que ha optado por un modelo mixto que combina oficinas propias en México —donde llegó de la mano de su cliente Pemex— y Brasil, al tiempo que cuenta con una alianza estratégica en Colombia con Posse Herrera Ruiz y relaciones preferentes con algunas de las principales firmas de abogados de la zona.

Otros grandes despachos españoles, como Pérez-Llorca o Gómez-Acebo & Pombo, publicitan su estrategia latinoamericana operando desde sus oficinas en Nueva York. También despachos medianos como Ontier o Broseta han apostado por la región.

Miguel Ángel Pérez de la Manga, asesor de firmas de abogados en España y Latinoamérica, explica que el salto "puede realizarse cuando sea una ventaja para los clientes de la firma, se pueda prestar en todas las jurisdicciones un servicio de calidad similar y el coste no provoque una disminución de la rentabilidad del despacho a medio plazo que genere un conflicto entre socios. Esto se logra si el posicionamiento en los países de destino es equivalente al de las mejores firmas locales, y no resulta fácil".