

INTERNACIONAL

Así es la avanzadilla que los despachos envían al extranjero

Los bufetes desplazan a profesionales a inaugurar oficinas en el exterior. La clave del éxito en esta operación se encuentra en acertar con el enviado, dejándole libertad para ejecutar el plan de negocio con la firma.

Alejandro Galisteo. Madrid

En 1973, Garrigues, entonces llamado J&A Garrigues, era el primer despacho español que cruzaba el charco. Este 2023 se cumple medio siglo desde que la firma hoy dirigida por Fernando Vives se convirtiera en el primer despacho español que decidió abrirse paso a nivel internacional con la apertura de una sede en la capital financiera global: Nueva York.

El mundo ha cambiado en 50 años casi tanto como el sector legal. Y los bufetes de abogados españoles abrazan esa transformación, desplazando a sus profesionales a los rincones de la geografía en los que la economía florece transcurrido casi un cuarto del siglo XXI.

La apertura de Pérez-Llorca en Singapur en octubre de 2022 es un signo de este fenómeno. Un proceso, no obstante, que cada vez más despachos han iniciado para satisfacer la demanda de unos clientes cada vez más internacionales y con un mercado interconectado.

Más allá de que los despachos sepan que deben abrir en uno u otro lugar, una cuestión fundamental es saber a quién mandar y en qué condiciones hacerlo. “Lo ideal es gente que ya haya adquirido algo de experiencia y tenga dotes comerciales. La labor de una oficina en el extranjero es, en



buena medida, atraer negocio hacia España. Para un joven abogado, la experiencia internacional puede ser un estímulo en su carrera, y ambos (el abogado y el propio despacho) deben sacar el máximo partido de este estímulo”, ex-

plica Miguel Troncoso, director de la oficina de Bruselas de Gómez-Acebo & Pombo (GA_P).

Entre otras cualidades, el enviado por un bufete para poner en marcha una sede en el extranjero debe también tener

en cuenta el lugar al que se desplaza. En este sentido, Nueva York o Londres son plazas en las que la atracción de negocio son pilares en el día a día del letrado.

Por su parte, Bruselas es un lugar en el que la parte de

competencia, asuntos europeos e incluso de *lobby* destacan. “Se trata de tejer una red de contactos sólida y conseguir que los operadores del sitio de destino (sean otros despachos de abogados, empresas, instituciones o fondos de

inversión) nos perciban como el despacho de referencia para cualquier negocio o asunto que tenga vínculo con España”, asegura Troncoso.

Asimismo, el abogado desplazado tiene que saber combinar dos cuestiones funda-



Imagen de la sede de Cuatrecasas en Bruselas, en 2006.

Pioneros en España

A nivel internacional, el gran hito en España y ladrillo fundacional de los nuevos tiempos que vive la abogacía, fue la llegada, en 1965, del primer bufete estadounidense: Baker McKenzie. Posteriormente, ya en los años 80, le siguió uno británico, Clifford Chance. A la inversa, también quedará para los anales de la historia el año 1973, que fue testigo del desembarco de Garrigues en Estados Unidos. Este estreno en Nueva York convirtió a la firma en el

primer despacho español en abrir oficina en el exterior. Una vez mostrado el camino, fueron muchas las firmas que se animaron a dar el salto, apostando por destinos quizá más asequibles, como Lisboa, Londres o Bruselas. El propio Garrigues, más de diez años después de su primera experiencia, siguió con su expansión internacional. Así, en 1985 abrió su segunda oficina internacional en Bruselas, punto clave para sus relaciones en Europa. En la

década de los 2000, la firma hoy dirigida por Fernando Vives abrió nuevas oficinas en Europa (Reino Unido, Portugal y Polonia), y en China y Marruecos. Y la década de 2010 fue clave para la expansión de Garrigues en Latinoamérica, donde el despacho cuenta en la actualidad con cuatro oficinas propias en Perú, Colombia, México y Chile. Cincuenta años después de que comenzase su aventura internacional, el despacho cuenta con 30 oficinas

propias, en 12 países de cuatro continentes. Por su parte, a partir de 1980, con Pedro Cuatrecasas como presidente, Cuatrecasas implantó diversas sedes de la firma en las principales capitales de España. Una vez consolidadas, el bufete empezó su expansión a nivel global con la apertura de su sede en Bruselas en 1986. Esta ciudad fue la elegida para abrir su primera oficina internacional de la mano de Cani Fernández, actual presidenta de la Comisión

Pérez-Llorca

De estrenar Nueva York a inaugurar Singapur

En 2015, Pablo Hontoria estrenó, junto a Iván Delgado, la oficina de Nueva York de Pérez-Llorca. Entonces, Hontoria era asociado de la firma dirigida por Pedro Pérez-Llorca. Ocho años más tarde, y ahora como socio, inaugura la oficina del bufete en Singapur. "Trabajamos en seguir desarrollando el plan de negocio de la firma en relación con su crecimiento en el mercado Asia-pacífico, para continuar con el trabajo que ha hecho el despacho en este mercado desde hace muchos años, liderado por nuestro socio Fausto Romero-Miura", explica sobre este proceso Hontoria. El socio señala que dentro de los márgenes del plan de negocio de la firma, el despacho le da "plena libertad para implementarlo". Hontoria califica como intensos y divertidos sus primeros días en Singapur y asegura que el choque cultural fue menor de lo esperado. "Singapur es un país que acoge muy bien a los extranjeros y en



Pablo Hontoria, socio de Pérez-Llorca.

donde es muy fácil trabajar y conocer gente", señala quien a pesar de estar a seis horas de diferencia horaria con Madrid afirma sentirse "acompañado y apoyado por el despacho".

Ontier

Una puerta hacia latinoamérica desde Chile

¿Cómo es el proceso de selección para que un letrado se mude de España para inaugurar una sede en el extranjero? Jorge Perujo, socio de Ontier, cuenta su experiencia vivida en 2015. "En OnTime –el que era nuestro portal de noticias interno– se publicó el inicio de un proceso de selección, abierto a todos los abogados de la firma, para elegir un 'country manager' para la nueva oficina en Chile. Fue un proceso muy riguroso en el que participamos cinco compañeros de perfiles muy distintos, con varias entrevistas y fases, en el que teníamos que motivar nuestra candidatura y proponer un plan de acción", explica. Una vez seleccionado, el socio diseñó junto a Carmen Bascarán, directora general del despacho, un plan de negocio a tres años que incluía desde el posicionamiento de marca en Chile hasta su relación con otras oficinas. Sobre lo más complicado de su



Jorge Perujo, socio de Ontier.

desembarco en Chile, el socio señala que fue la labor para ganarse la confianza del cliente local. "Ser reconocido como un 'player' del mercado es el verdadero reto", subraya.

Claves de la operación



Sede

El despacho ha de tener en cuenta cómo será la oficina en el lugar de destino, es decir, si se tratará de una sucursal o establecimiento permanente con lo que conlleva a efectos mercantiles y fiscales.



Desplazado

Los abogados desplazados tienen que inscribirse en el colegio de abogados local, en el régimen que corresponda con la posibilidad de asesorar únicamente en derecho de la UE o en el derecho nacional del abogado desplazado.



Oportunidad

A la hora de seleccionar el perfil al que enviar, lo ideal es que sea gente con algo de experiencia, y que tenga dotes comerciales. La labor de una oficina en el extranjero es, en buena medida, atraer negocio.

mentales en su *modus operandi*. Por un lado, la autonomía para ser capaz, sin equipo físico, de generar negocio para la firma y ser ágil en la toma de decisiones. Por otro, beneficiarse de la solidez y el apoyo de una marca reconocida.

"Desde luego, lo que no se puede es ir por libre. Está en juego la marca del despacho", apunta el letrado de GA_P.

El bufete, además, debe tener en cuenta cuestiones para dar soporte al propio profesional como la inscripción de

los letrados desplazados en el colegio de abogados local, en el régimen que corresponda con los condicionantes que ello conlleva; y la posibilidad de asesorar únicamente en derecho de la UE o en el nacional del desplazado.

Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), para asesorar en asuntos de derecho de la Competencia y de la Unión Europea. En la década de los 2000 es cuando realmente Cuatrecasas emprende un fuerte proceso de internacionalización. Su oficina de Nueva York, inaugurada en el año 2000 por Enric Picanyol, les otorgaba un papel clave en el asesoramiento a inversores internacionales en el mercado estadounidense y

canadiense. Actualmente, se ha convertido en un fuerte puente con Latinoamérica junto a sus equipos de Colombia, Chile, México y Perú. Por último, Enric Picanyol y Florentino Carreño, en 2006, pusieron en marcha la oficina de Londres que se encuentra en el corazón de la City como punto de cercanía geográfica con España y Portugal. Por parte de Uría Menéndez, la firma hoy presidida por Jesús Remón comenzó su andadura internacional con la

apertura de las sedes de Nueva York y Bruselas. Uría, en 1990, llegaba así al motor financiero de EEUU y al corazón de Europa. Dos años más tarde, el despacho español abrió su sede en Londres, cerrando así el círculo con presencia en las tres capitales por excelencia para las firmas españolas. En 1998 el bufete da el salto a Latinoamérica buscando expandir sus fronteras. Por último, en 2000, Uría se establece en el país vecino llegando a Portugal.

Elzaburu

Rodaje y apertura en Pekín

Antes de enviar a uno de sus abogados, Elzaburu comenzó su actividad en Pekín con un empresario español que conocía el mercado local. Tres años más tarde enviaron a Jesús Quintana, asociado y responsable de la oficina de Pekín del despacho desde julio de 2016. "No teniendo experiencia previa con la cultura y lengua china, mi primera reacción ante el reto vital y profesional que me estaban ofreciendo fue de sorpresa y vértigo, pero a la vez sintiendo una atracción extrema: como un niño pequeño cuando su padre le ofrece montar en una montaña rusa por primera vez", explica Quintana. El proceso hasta poder desempeñar localmente sus funciones fue largo, de aproximadamente seis meses. "Los trámites para conseguir el permiso de trabajo y de residencia fueron incontables e interminables, teniendo que proporcionar a las autoridades chinas información sobre mi



Jesús Quintana, director de la oficina de Pekín de Elzaburu.

persona a tal nivel que tuve que indagar sobre detalles de mi vida que desconocía", asegura el abogado que califica de "aprendizaje continuo" esta etapa de su vida.

Martínez-Echevarría

Desde Marbella a la oficina de Estambul

Juan Antonio Viñuales se incorporó a Martínez-Echevarría en 2003, y lo hizo a la oficina de Marbella. Al concluir su segundo año en el despacho, la firma ofreció a Viñuales poner en marcha la oficina del bufete en Turquía. "Fue una decisión sencilla, ya que fueron nuestros propios clientes quienes lo venían solicitando, por lo que iniciamos nuestra andadura en Turquía con un negocio ya existente", afirma el socio, quien explica que las primeras semanas en el país otomano fueron las más difíciles. "Desde el principio tuve una buena relación con el equipo turco que acabábamos de incorporar al despacho, pero era mi primera experiencia en el extranjero y me llevó un poco de tiempo adaptarme a las diferencias culturales, el idioma y la burocracia propia, y a eso se sumaba una importante carga de trabajo", asegura Viñuales. Lo mejor de esta etapa,



Juan Antonio Viñuales, socio de Martínez-Echevarría.

además de conocer a su mujer, según el socio, "ha sido conocer un ordenamiento jurídico diferente, así como otra cultura y el poder mezclarla con ella".