



Oficinas de Pinsent Masons en Belfast (Irlanda del Norte). DAVID HUNTER (ALAMY)

## Los bufetes anglosajones ponen el ojo en España

El sector augura el aterrizaje de más despachos estadounidenses y británicos a través de alianzas e integraciones

POR PEDRO DEL ROSAL

**E**l pasado mes de septiembre, la firma española Jausas anunció su integración en la británica Fieldfisher. La operación, aunque afecta a dos bufetes de la franja intermedia del sector (*middle-market*), pone en evidencia que España sigue siendo una plaza atractiva para los despachos internacionales; en especial, los anglosajones.

El de Fieldfisher no es el único desembarco que se ha producido recientemente. En los últimos dos años también se ha materializado la llegada de la estadounidense Andersen Tax & Legal y la británica Pinsent Masons. La primera hizo su entrada en nuestro país incorporando a su estructura a Olleiros Abogados. La segunda apostó por la apertura de una oficina propia, que nutrió incorporando un equipo procedente del despacho Ramón y Cajal.

Matrimonios como el de Fieldfisher-Jausas o el

de Andersen-Olleiros satisfacen intereses complementarios. Por un lado, la firma extranjera logra introducirse en una nueva jurisdicción sin tener que afrontar el costosísimo proceso de abrir oficinas y fichar abogados locales. Además, arranca heredando la reputación y la cartera de clientes de la organización adquirida, dos factores clave para el éxito en el sector.

¿Qué gana el bufete local? “La conexión y la venta cruzada con otros países; formar parte de una marca más conocida y reconocida; y, además, dar una carrera internacional a nuestros profesionales”, responde Jaime Olleiros, socio director de Andersen en España. Aunque pueda parecer menor, el último aspecto es muy relevante porque el buen abogado es muy difícil de retener.

La aridez de emprender la aventura en solitario también tiene sus ventajas, como apunta Diego Lozano, socio director de la oficina en Madrid de Pinsent Masons. “Integrar dos estructuras es muy complejo. Partir de cero hace más sencillo definir la estrategia, los sectores de actividad o el tipo de profesional que buscas”. Y es que la adaptación a la disciplina y exigencias que imponen las matrices anglosajonas suele crear fricciones con las organizaciones locales habituadas a la autonomía en su funcionamiento y toma de decisiones.

Más allá de la fórmula de entrada, lo cierto es que en el sector legal se impone la idea de que aún quedan despachos por venir. “Los que más preocupan son los estadounidenses, más aun que los ingleses”, asevera Eduardo Berché, decano de ESADE Law School. Un diagnóstico que comparte Carlos de la Pedraja, vicedecano de IE Law School, para quien el aterrizaje de nuevas firmas anglosajonas “es no solo posible, sino previsible”. Y lo justifica con el dato de que, de los 15 mayores bufetes norteamericanos por facturación, los que tienen presencia en nuestro país son menos de la mitad. De entre los británicos, prácticamente todos los grandes disponen ya de oficina en España. No obstante, ambos creen que el Brexit puede empujar la llegada de alguno más, por la necesidad de reforzar su posición en la Europa continental.

El socio director de la consultora Legal Reputation, Carlos García León, confirma que en la actualidad hay “muchos despachos norteamericanos y británicos sondeando el mercado español”. Y sugiere que los movimientos no tienen por qué provenir necesariamente de las firmas más grandes.

La pregunta, por tanto, es pertinente: ¿hay mercado suficiente para asumir la llegada de nuevas firmas internacionales? La impresión compartida por los expertos consultados es que el pastel de los servicios jurídicos en España ya está repartido al completo. Sin embargo, ello no frenará la llegada de nuevos actores del mundo anglosajón. Los perjudicados serán los bufetes medianos españoles (aquellos que facturan entre 7 y 30 o 40 millones de euros anuales), que se verán atosigados por competidores más fuertes que ellos. “Los nuevos morderán lo que ya hay”, resume De la Pedraja.

“Si viene una firma muy profesionalizada, altamente sofisticada y que tiene muy claro cómo generar negocio, desplazará a los despachos locales del *middle-market* hacia abajo, provocando una especie de purga”, señala Marc Gericó, *managing partner* de la consultora Gericó Associates, que augura nuevas uniones o integraciones en esa franja de mercado, ya sea entre dos marcas nacionales o entre una española y otra internacional. “Hay tambores de fusión”, suscribe García-León.

“Las uniones generan fricciones entre unos profesionales que acostumburan a decidir en solitario”

### Puente con Latinoamérica

De entre los factores que hacen de España un destino atractivo para desembarcar, Michael Chisick, socio director mundial de Fieldfisher, destaca dos: el ser puente con Latinoamérica (mercado que sigue siendo una prioridad para la mayoría de marcas) y el crecimiento experimentado por la economía del país en los últimos años. También pueden impulsar los movimientos otras circunstancias, como que el bufete considere que, por prestigio, tiene que estar presente en una jurisdicción concreta; o que un cliente le pida que le acompañe a un país determinado.

El aterrizaje de las grandes firmas estadounidenses, no obstante, tiene algunas dificultades. La principal es cómo lograr mantener unos ratios de rentabilidad que no está claro que proporcione el mercado legal español actualmente. El crecimiento de los servicios jurídicos de las *big four* y la presión a la baja que las asesorías jurídicas internas están ejerciendo sobre los honorarios ha recrudecido la competencia. Y ello, sumado a la falta de flexibilidad en las tarifas de los despachos anglosajones, puede deslucir el atractivo de iniciar un proyecto en España.

Puestos todos los elementos en la balanza, la apuesta mayoritaria, no obstante, es que llegarán. Y si finalmente cristaliza alguno de los muchos rumores que circulan en el sector, Berché señala la que, a su juicio, es la clave del éxito: “Lo vital es acertar con los fichajes. Quien lo haga, triunfará”, prevé.

### ESPECIALIZACIÓN

#### El perfil del candidato

El perfil del despacho español que los expertos ven como principal candidato a integrarse en una firma internacional coincide con el que más sufriría el aterrizaje de nuevos actores. Un bufete mediano, con una oferta generalista de servicios legales (no experto en ningún área del derecho o sector en concreto) y cuya

facturación impide realizar una inversión determinante en innovación y tecnología. “El superespecialista en penal o en propiedad intelectual no va a sufrir. El problema lo tienen los intermedios; los que quieren hacer de todo pero realmente no hacen nada muy bien”, advierte Eduardo Berché, de ESADE Law School.