

El mercado legal se anima en la región

Latinoamérica tiene cada día más presencia en la agenda de los despachos de abogados, tanto españoles como internacionales. Las tasas de crecimiento de las economías de un buen número de países hace que las inversiones gocen de buena salud.

Laura Saiz

Los buenos números que están marcando las economías de gran parte de los países latinoamericanos han aumentado aún más el interés de los despachos de abogados en ganar peso en una región en la que la competencia es cada vez más fuerte.

Los resultados de los principales bufetes nacionales confirman que no se confundieron cuando diseñaron su plan estratégico internacional y pusieron el foco en Latinoamérica. Así, la facturación de Garrigues en la región ha aumentado un 81%, hasta alcanzar los 20 millones de euros, gracias, en buena medida, a la integración de la firma Avedaño Merino en Chile, que se completó en marzo de 2016. Para 2017, su presidente ejecutivo, Fernando Vives, ha anunciado que se encuentran muy avanzadas las negociaciones para que Argentina sea su próximo destino, aunque también están estudiando varias opciones en Centroamérica.

Por su parte, para Cuatrecasas el negocio internacional ya representa un 20% de sus ingresos que, en 2016, llegaron a los 270 millones de euros. Rafael Fontana, presidente ejecutivo, indicó en la presentación de resultados que "2016 ha sido un año de transformación en el que hemos estado sembrando en diferentes jurisdicciones que harán que ganemos más peso internacional", recordando la apertura de una oficina propia en México o la firma de la alianza estratégica con Posse Herrera Ruiz en Colombia. Sin embargo, el plan estratégico es ambicioso y el despacho está estudiando nuevos mercados en Latinoamérica para reforzar su presencia en el continente. El país que mejor posicionado está para ser su próximo destino es Perú, donde están cerrando los últimos flecos para establecer una alianza con un despacho de primera línea.

Garrigues y Cuatrecasas no son los únicos grandes despachos que están tomando posiciones en Latinoamérica. La competencia no sólo les está llegando de otras firmas nacionales, como Uría Menéndez u Ontier, sino de bufetes internacionales. Es el caso de CMS, que a principios de 2017



dio un golpe de efecto a su estrategia en la región y anunció la integración de tres despachos en Chile, Perú y Colombia: Carey & Allende, GRAU Abogados y Rodríguez Azuero Contexto Legal Abogados, respectivamente. Los nuevos despachos, que suman más de 200 abogados, refuerzan la capacidad de asesoramiento de CMS en Latinoamérica en sectores claves en la región como energía, telecomunicaciones, infraestructuras y financiación, construcción e inmobiliario.

Movimientos como el de CMS demuestran que, en la actualidad, ya no vale una estrategia tímida para ganar peso en Latinoamérica. Se ha convertido en un destino de primer nivel para el sector legal, ya que las empresas tanto de un lado como del otro del

Cuatrecasas está cerrando los últimos flecos para cerrar una alianza con un despacho de Perú

Los arbitrajes en Latinoamérica crecieron un 15% en 2016, sobre todo en México y Brasil

CMS anunció a principios de año la integración de tres bufetes en Chile, Perú y Colombia

Atlántico están aumentando el flujo de capitales. Y es que no son sólo las grandes multinacionales europeas las que están fortaleciendo su papel en estos mercados, sino que los fondos americanos cada día trabajan más en operaciones en Europa.

Arbitrajes

Los despachos de abogados también tienen unas interesantes oportunidades en el arbitraje, especialidad con la que cuentan varios bufetes. Tanto es así, que las solicitudes de procesos ante la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de París (CCI) entre compañías con origen en América Latina subió un 15% en 2016.

Este incremento de casos ha sido muy importante en empresas cuyo origen se sitúa

en Brasil y México. En el país presidido por Michel Temer, han sido especialmente activos en cuanto a arbitrajes en el último ejercicio, ya que han pasado de 91 en 2015 a 123 en 2016.

Sin embargo, el aumento de solicitudes de procesos ante la CCI ha sido aún más espectacular en México, que ha duplicado los asuntos en tan sólo un año. Así, han pasado de 45 en 2015 a 105 en 2016, lo que hace que el país centroamericano se sitúe en el puesto número cinco a nivel mundial de nacionalidades más habituales en un arbitraje CCI.

Estas cifras van en la línea del resto de los mercados, ya que en 2016 se alcanzó la mayor cifra histórica con un aumento global del 21%, hasta las 966 solicitudes.

Los grandes retos

● México es el país con más presencia de bufetes españoles, debido al aumento constante de las inversiones cruzadas entre ambos países. Esto ha hecho que la competencia se haya disparado en los últimos años.

● Brasil mantiene el sector legal sin liberalizar, lo que complica la entrada de las firmas españolas en esa zona. A pesar de ello, el hecho de que se trate de uno de los mercados más grandes ha supuesto que media docena de firmas españolas haya decidido superar esta barrera de entrada. Probablemente, este número aumentará en los próximos años.

● Salvo Baker McKenzie, que cuenta con una experiencia de más de medio siglo en la zona, los bufetes anglosajones suelen cubrir el mercado latino desde sus oficinas de Nueva York y Miami. Sin embargo, el cada día mayor empuje de los despachos españoles está cambiando la tendencia en los últimos años, como demuestra la reciente integración en CMS de tres firmas en Colombia, Perú y Chile.

● A excepción de las operaciones transfronterizas, donde el precio lo suele poner el país que lidere el asunto, los honorarios son más bajos que en Europa o en Estados Unidos.

● Los despachos locales suelen tener un tamaño bastante pequeño respecto a los españoles, por lo que es complicado plantear algún tipo de fusión entre ellos.