

INNOVACIÓN

Los bufetes ibéricos siguen el paso de sus rivales británicos

Las firmas españolas y portuguesas avanzan en la profesionalización de su gestión. Los despachos de abogados de la Península han priorizado la inversión en modernización.

Yasmin Lambert. *Financial Times*
Cuando Hugo Ecija creó su bufete de abogados en España en 1997, el reto era introducirse en un mercado jurídico bien asentado.

Al principio, se centró en clientes del sector tecnológico y de los medios de comunicación. Pero con el tiempo se dio cuenta de que la demanda de la experiencia del bufete en tecnología, medios de comunicación y propiedad intelectual crecía en otros grandes sectores, como el bancario y el farmacéutico.

Entonces, dando un paso poco habitual en un bufete de abogados, Ecija vendió el 20% de sus acciones a un fondo de capital riesgo en 2010. La inyección financiera impulsó su expansión en Latinoamérica, donde ahora tiene oficinas en 14 países.

Una estrategia que prioriza la modernización y el crecimiento ha ayudado a impulsar a Ecija a la cabeza de la lista de este año de los bufetes europeos más innovadores fuera de Reino Unido en los premios FT Innovative Lawyers, que otorga *Financial Times*.

Los despachos de abogados de España y Portugal dominan la lista, ocupando ocho de los 10 primeros puestos según este indicador. Los abogados ibéricos han actuado en asuntos jurídicos innovadores.

Pero igual de importante es que sus bufetes están realizando nuevas inversiones para modernizarse y profesionalizarse como empresas.

Crecimiento

“La introducción de actores internacionales de Reino Unido y Estados Unidos ha empujado al mercado español a ser más profesional, más sofisticado y más digital”, afirma Alejandro Touriño, socio director de Ecija.

Tras su rápido crecimiento en Latinoamérica, la empresa está invirtiendo en tecnología para conectar sus oficinas y su personal. Una plataforma única llamada *Ecija 360° Digital Bridge* ofrece a 900 profesionales de 31 oficinas un único punto de acceso a todos los sistemas tecnológicos y de datos



Alejandro Touriño, socio director de Ecija.



Fernando Vives, presidente ejecutivo de Garrigues.



Salvador Sánchez-Terán, socio director de Uría Menéndez.



Rafael Fontana, presidente ejecutivo de Cuatrecasas.

de la firma para coordinar el trabajo y compartir información.

Los tres mayores bufetes de abogados de España, Garrigues, Cuatrecasas y Uría Menéndez, se encuentran entre los mayores de Europa continental por ingresos. También han crecido y cambiado drásticamente en mucho menos tiempo que sus rivales británicos o estadounidenses.

“Cuando me incorporé a Uría Menéndez en 1983, era el abogado número 15 y Garrigues no tenía más de 50 abogados”, explica el aún socio presidente Luis de Carlos. La economía española ha crecido considerablemente durante ese periodo, pero De Carlos señala tres importantes factores adicionales en su expansión: la adopción de la tecnología, la diversidad y la internacionalización.

Los mayores bufetes españoles se han expandido en Portugal y han aprovechado los lazos lingüísticos y culturales para establecer oficinas y alianzas en países latinoamericanos de rápido crecimiento.

Garrigues, Uría y Cuatrecasas han crecido en mucho menos tiempo que sus rivales británicos

Las firmas españolas más grandes han reforzado su presencia en Portugal

La profesionalización en la gestión ha sido una de las claves de éxito en los despachos europeos

Además, la proporción de mujeres abogadas en los principales despachos ha aumentado, aunque todavía no vemos un gran bufete español dirigido por una mujer.

Avances digitales

Cuatrecasas destaca especialmente por sus avances digitales. Este año ganó el premio a la innovación en el uso de datos y su puntuación digital en el índice se equipara a la de los principales despachos de Reino Unido y EEUU.

Un cambio importante en muchos despachos europeos ha sido la profesionalización de su gestión. Los bufetes han empezado a contratar a profesionales de los negocios sin titulación jurídica de fuera del sector.

Mientras que los directores de tecnología, marketing o recursos humanos son habituales en los despachos de abogados británicos, estos puestos son todavía relativamente nuevos en gran parte del resto de Europa. Tradicionalmente, las funciones empresariales han sido dirigidas por personal administrativo bajo la di-

rección de socios con formación jurídica.

Gestión

El bufete portugués PLMJ fue uno de los primeros en renovar su equipo de gestión. Su socio director Bruno Ferreira afirma que hace unos años “los principales despachos de abogados de España y Portugal eran capaces de ofrecer un asesoramiento jurídico del nivel y la calidad de las firmas de mercados más sofisticados, pero sus organizaciones iban a la zaga”.

Recientemente, PLMJ contrató a la consultora de gestión McKinsey para renovar los modelos de progresión y remuneración del bufete, y sustituyó a la mayor parte de su equipo directivo por profesionales de los negocios externos.

Con una intención modernizadora similar, Ecija contrató a un director de felicidad. Touriño afirma: “Un responsable de recursos humanos tradicional no nos sirve. Fue un cambio difícil de entender en un despacho de abogados, pero ahora no sólo tenemos un responsable de felicidad, sino todo un equipo de felicidad”.



Juan Ignacio Alonso Dregi, socio de Andersen coordinador del 'China desk'.

INTERNACIONAL

Andersen abre un 'China desk' con un equipo multidisciplinar

Laura Saiz. *Madrid*

Fortalecer las relaciones comerciales entre empresas chinas y españolas es el principal objetivo del nuevo *China desk*, que acaba de lanzar Andersen Iberia y que además será el coordinador en Europa de esta iniciativa, canalizando de esta manera todas las oportunidades que se presenten en este ámbito para y desde el resto de los países europeos que conforman la firma de servicios profesionales.

Coordinado por Juan Ignacio Alonso Dregi, socio de la oficina de Barcelona de Andersen, junto con el asociado Wenbo Zhou, el *China desk* asesorará tanto a clientes chinos en sus procesos de expansión en España y Europa, como a los europeos en sus proyectos empresariales en China continental o China Mainland (incluyendo Hong Kong y Macao).

El *China desk* de Andersen cuenta con un equipo multidisciplinar de profesionales, tanto europeos como chinos, especializados en distintas áreas jurídicas, que incluyen legal, fiscal, contencioso o laboral, entre otros. Además, tienen amplia experiencia en diferentes sectores.

Asimismo, ofrecerá todo tipo de asesoramiento jurídico, que incluyen desde la constitución de filiales, la planificación fiscal, el asesoramiento laboral, los litigios o la propiedad intelectual e industrial, entre otros. Además, podrá recomendar proveedores de servicios y ofrecerá coordinación para eliminar las posibles dificultades lingüísticas y culturales que las empresas puedan encontrar en sus procesos de expansión.