

La abogacía de negocios mira al sur

La integración de Lean Abogados en ECIJA, la apertura de Auren Legal en Sevilla y el fichaje por parte de Deloitte Legal de Juan Urbano en Málaga y de su equipo reflejan el interés de los despachos por Andalucía. *Iberian Lawyer* habla con sus protagonistas para analizar las estrategias de crecimiento y las oportunidades que ofrece el mercado andaluz

por gonzalo blázquez de sande

En las últimas semanas, *Iberian Lawyer* ha recogido varios movimientos en el mercado legal andaluz: la integración de Lean Abogados en ECIJA (ver noticia), la apertura de Auren Legal en Sevilla (ver noticia) y la incorporación de Juan Urbano y otros cinco profesionales a Deloitte Legal en Málaga (ver noticia). Tres operaciones distintas, pero con un mismo destino. ¿Qué hay detrás de este interés? ¿Qué buscan los despachos en Andalucía y qué oportunidades ofrece la región para la abogacía de negocios?

Las respuestas apuntan a una combinación de factores: la diversidad del tejido empresarial, el desarrollo de sectores estratégicos y una demanda de asesoramiento cada vez más especializado. Sin embargo, las vías elegidas por las firmas son diferentes. Mientras ECIJA refuerza su estructura mediante la integración de un equipo local, Auren amplía su presencia territorial y Deloitte Legal consolida su propuesta de servicios en la región para responder a necesidades empresariales específicas.



ADOLFO GUTIÉRREZ DE GANDARILLA

ANDALUCÍA, MÁS ALLÁ DE LA EXPANSIÓN TERRITORIAL

¿Por qué Andalucía? Para los despachos consultados, el atractivo de la región no se limita a su dimensión geográfica, sino a las oportunidades que genera su actividad empresarial. Energía, industria, turismo, agroalimentación, logística, tecnología e infraestructuras forman parte de un mapa sectorial diverso que requiere asesoramiento en distintas áreas del derecho de los negocios.

El interés por Andalucía no es nuevo, especialmente en Málaga, cuyo mercado jurídico ya ha experimentado una transformación en los últimos años. Como analizó *Iberian Lawyer* en el artículo Málaga: el nuevo eje legal de España, el crecimiento económico, la inversión internacional y la llegada de talento han contribuido a consolidar la ciudad como un polo de servicios jurídicos, impulsado también por sectores como el inmobiliario, la tecnología y las inversiones alternativas. Los últimos movimientos de ECIJA, Auren y Deloitte Legal amplían ahora esta fotografía y permiten observar cómo el interés por el mercado andaluz se traduce en distintas estrategias de crecimiento, tanto en Málaga como en Sevilla.

Adolfo Gutiérrez de Gandarilla, socio responsable de Deloitte en Andalucía y Extremadura, vincula el interés por la región a la transformación de sus empresas. «No interpretamos el crecimiento del mercado jurídico andaluz como un fenómeno coyuntural, sino como la consecuencia de un tejido empresarial muy maduro, dinámico e internacional», señala.

Esta evolución también cambia las necesidades de los clientes. Las compañías no solo requieren asistencia en operaciones concretas, sino apoyo en procesos de transformación, reorganización, inversión y gestión de riesgos. En el ámbito laboral, por ejemplo, el turismo plantea retos relacionados con la estacionalidad y la negociación colectiva; las empresas tecnológicas necesitan perfiles especializados, mientras que la automatización en la industria, la energía y la logística genera nuevas cuestiones sobre organización del trabajo y recualificación profesional.

En este contexto se enmarca la incorporación, por parte de Deloitte Legal, de Juan Urbano en Málaga y de un equipo de cinco profesionales, que refuerza las capacidades de la firma en negociación colectiva, reestructuraciones y asuntos laborales complejos.

CRECER CON CONOCIMIENTO LOCAL Y CAPACIDADES INTERNACIONALES

La integración de Lean Abogados responde a una estrategia de crecimiento basada en combinar equipos con un profundo conocimiento y arraigo local con las capacidades multidisciplinares, tecnológicas e internacionales de ECIJA. El equipo incorporado está formado por siete profesionales, cuatro de ellos socios —**Leandro Sequeiros, Javier Moreno, Fernando Ollero** y **Francisco Hidalgo**—, y refuerza las áreas mercantil, fiscal, procesal, reestructuraciones y fusiones y adquisiciones.

Para Justo Garzón, director global de Operaciones Legales de ECIJA, Andalucía representa un mercado estratégico por su actividad empresarial



DANIEL SÁEZ CASTRO



JUSTO GARZÓN

y las oportunidades que ofrece en sectores como la energía, la industria, la agroalimentación, el turismo, la logística y el ámbito aeroespacial, especialmente en Sevilla.

«Las empresas demandan un asesoramiento cada vez más especializado, multidisciplinar e internacional, pero sin renunciar a la proximidad y al conocimiento de su realidad empresarial. Nuestra estrategia pasa precisamente por combinar ambas dimensiones: equipos con un profundo arraigo local y toda la capacidad jurídica, tecnológica e internacional de ECIJA», explica Garzón.

La integración permite conectar el conocimiento del mercado andaluz de Lean Abogados con una estructura que cuenta con más de 1.500 profesionales y presencia en 18 países, además de capacidades en tecnología, inteligencia artificial, datos y ciberseguridad. De este modo, el equipo local puede apoyarse en una plataforma multidisciplinar e internacional sin perder la cercanía con las empresas de la región.



FRANCISCO HIDALGO, LEANDRO SEQUEIROS, JAVIER MORENO, FERNANDO OLLERO

«No vemos una sustitución del modelo local por el de las grandes firmas, sino una convergencia: conocimiento y cercanía local combinados con capacidades globales, especialización y tecnología», añade Garzón. La firma mantiene abierta la posibilidad de nuevas operaciones, aunque destaca que el crecimiento debe apoyarse en equipos con un alto nivel profesional y una cultura compatible con la organización.

SEVILLA Y MÁLAGA: DOS PUNTOS DE APOYO

Auren ha optado por reforzar su implantación mediante la apertura de su práctica Legal en Sevilla, que complementa la oficina que ya tiene en Málaga. La estrategia busca coordinar ambas sedes, compartir conocimiento y ofrecer a los clientes un acceso más amplio a las especialidades de la firma.

Daniel Sáez Castro, socio responsable de Auren Legal, destaca el dinamismo empresarial de Andalucía y las oportunidades que identifica en energía, infraestructuras, industria y servicios. La demanda comprende asesoramiento mercantil, fiscal y laboral, además de contratación pública y regulación.

«Nuestra apuesta busca ofrecer un asesoramiento integral, combinando nuestras capacidades en



FRANCISCO JOSÉ FERNÁNDEZ ROMERO