

XI EDICIÓN PREMIOS EXPANSIÓN JURÍDICO

Las mejores estrategias internacionales de los despachos

La internacionalización se ha convertido en uno de los principales motores de crecimiento para los bufetes, así como una vía para posicionarse ante un cliente cuya actividad trasciende cada vez más las fronteras nacionales.

Jesús de las Casas. Madrid

La internacionalización se ha consolidado como uno de los principales motores de crecimiento en la abogacía de los negocios. A medida que el sector legal español gana en madurez y competitividad, dar el salto al exterior se ha convertido en una vía para diversificar ingresos, captar talento y reforzar el posicionamiento de las firmas ante un cliente cuyas inversiones, operaciones y disputas trascienden cada vez más las fronteras nacionales.

A esa realidad responde el galardón de *Mejor estrategia internacional* de la undécima edición de los Premios Expansión Jurídico, que ha tenido como finalistas a Addleshaw Goddard, BDO Abogados, Ecija, Garrigues, Herbert Smith Freehills Kramer, Hogan Lovells Cadwalader y Pérez-Llorca (ganador).

Esta categoría, que ha sido creada este año como premio especial conmemorativo por el 40 aniversario de EXPANSIÓN, reconoce la excelencia en la definición, desarrollo e implementación de una estrategia internacional, valorando la capacidad de los despachos para expandirse y consolidarse en mercados extranjeros.

Los proyectos presentados por los despachos ponen de manifiesto que la internacionalización ya no se mide únicamente por el número de oficinas abiertas en el extran-

LOS FINALISTAS A 'MEJOR ESTRATEGIA INTERNACIONAL'

Addleshaw Goddard

Bajo su plan internacional AG2030, el despacho británico priorizó en 2025 un crecimiento selectivo frente a las grandes fusiones, con la apertura de una oficina en Abu Dabi y la integración de la sede de Linklaters en Varsovia (Polonia), convertida en 'hub' regional para Europa Central y del Este. Su red internacional tiene ya 21 oficinas y el 17% de sus ingresos globales en el pasado ejercicio procedieron de fuera de Reino Unido. La



Andrew Johnston, socio director mundial de Addleshaw Goddard.

firma destaca una tasa de éxito del 89% en nuevos concursos y una retención del 100% de posiciones en paneles estratégicos.

BDO Abogados

La estrategia global de BDO Abogados se sustenta en lo que la firma define como una comunidad internacional integrada, con prácticas legales en más de 70 países, que dirige un consejo de socios directores que integran representantes de algunas de las oficinas más consolidadas del grupo, entre ellas la española. En 2025 abrió un nuevo despacho en Emiratos Árabes Unidos y se reforzó con el fichaje de nuevos profesionales en Bélgica, Italia, Dinamarca,



Ignacio Legido, miembro y fundador del consejo de BDO Legal.

Tailandia y Francia, en este caso con la fusión con un despacho regional que sumó 15 profesionales a la red.

Ecija

Ecija, que tiene 37 oficinas en 18 países, es el despacho español con mayor presencia en Latinoamérica. La firma completó el año pasado el despliegue de la herramienta de inteligencia artificial Harvey en toda su red iberoamericana y facturó más de 122 millones de euros, un 19,5% más que el ejercicio anterior. Los ingresos internacionales de Ecija en 2025 representaron más de la mitad de su facturación total. Además de la tecnología, su



Hugo Écija, presidente ejecutivo de Ecija.

estrategia global se apoyó en el fichaje de nuevos responsables y en mandatos de alto valor para clientes internacionales.

Garrigues

Despacho pionero de la internacionalización de la abogacía española desde que abrió su oficina de Nueva York en 1973, Garrigues tiene 32 oficinas en 12 países de cuatro continentes. Su negocio internacional fue de 90,5 millones de euros en 2025, un 44,5% más que el año anterior, impulsado por la integración de la firma mexicana Sánchez Devanny, que convirtió a México en su segundo mercado. El bufete combina presencia directa



Fernando Vives, presidente ejecutivo de Garrigues.

en Latinoamérica y Portugal con 'desks' especializados en mercados donde no tiene una oficina propia o no ejerce el derecho local.

jero. Los siete finalistas han desarrollado modelos muy distintos para alcanzar un mismo objetivo: ofrecer un asesoramiento homogéneo y de máxima calidad allí donde operen sus clientes.

Algunos han apostado por la integración bajo una única marca y una gobernanza compartida. Otros han firmado alianzas estratégicas con bufetes locales, han impulsado grandes procesos de integración internacional y han invertido en talento y tecnología para coordinar equipos repartidos por todo el mundo. Latinoamérica sigue siendo un destino prioritario para los despachos españoles, pero las estrategias de los finalistas reflejan una creciente diversificación geográfica.

Una estrategia internacional de éxito requiere integrar culturas corporativas, compartir metodologías de trabajo, garantizar estándares homogéneos de calidad y coordinar equipos multidisciplinares que sean capaces de atender asuntos que tienden a tener un carácter más complejo y transfronterizo.

De esta forma, la dimensión internacional de un despacho puede convertirse en una ventaja competitiva que permite acompañar a los clientes allí donde surjan sus oportunidades de negocio y consolidar relaciones de largo plazo en un mercado jurídico cada vez más global.

Herbert Smith Freehills Kramer

La fusión entre Herbert Smith Freehills y Kramer Levin, culminada en junio de 2025, dio lugar a una firma con más de 2.700 abogados, unos 630 socios y presencia en 26 oficinas, con ingresos combinados superiores a 2.000 millones de dólares. La operación refuerza la fortaleza de Herbert Smith Freehills en Reino Unido y Asia con la posición de Kramer Levin en Nueva York, Washington y Silicon Valley. En este escenario, el papel de Madrid es clave como punto



Rebecca Maslen-Stannage, presidenta y socia sénior de Herbert Smith Freehills Kramer.

de conexión entre su plataforma europea y el refuerzo estratégico en EEUU derivado de la fusión.

Hogan Lovells Cadwalader

Hogan Lovells cerró en 2025 el mejor ejercicio de su historia, con unos ingresos globales cercanos a 3.300 millones de dólares y un reparto geográfico muy equilibrado entre América (48%) y Europa, Oriente Medio y África (46%). Su gran apuesta del año fue el lanzamiento de lo que denomina FRIS, el bloque que coordina a Francia, Italia y España y suma 460 abogados. En 2025 la firma aún no había acordado su fusión con Cadwalader, que



Miguel Zaldivar, consejero delegado mundial de Hogan Lovells Cadwalader.

se hizo efectiva en julio de 2026 y dio lugar al quinto mayor despacho del mundo por ingresos.

Pérez-Llorca

La firma dirigida por Pedro Pérez-Llorca, que sigue inmersa en el denominado proyecto Scala, se ha convertido en uno de los despachos españoles más activos a nivel internacional. En 2025 completó su transformación de firma española a plataforma iberoamericana con oficinas en una decena de ciudades tras la apertura de Bogotá y Medellín. La integración de Gómez-Pinzón en Colombia le permitió entrar en el mercado colombiano con



Iván Delgado, socio ejecutivo internacional de Pérez-Llorca.

más de 120 abogados. De los 211,3 millones que facturó en 2025, el 26% de sus ingresos procede ya de fuera de España.