



NOTA DE PRENSA/ NOVIEMBRE 2013

En el marco de su II Congreso Anual celebrado en Miami ONTIER se consolida como el primer despacho español en Latinoamérica con la apertura de una oficina en Perú

ONTIER, que también ha inaugurado recientemente su sede de Miami, ha pasado de 11 a 17 oficinas desde su fundación en 2012

La firma apuesta por seguir creciendo en Latinoamérica, donde continúa valorando nuevas oportunidades de expansión

Madrid, 21 de Noviembre. El despacho global ONTIER celebró los pasados 14 y 15 de noviembre su II Congreso Anual. Durante la convención, que reunió a los **40 socios internacionales** de la firma, se repasó la trayectoria del despacho en sus dos primeros años de vida y se trazó la hoja de ruta para el futuro de ONTIER.

ONTIER nació como marca en 2012 de la mano de del despacho español RHGR ONTIER junto con otros diez socios internacionales. De aquellas 11 primeras oficinas, la firma ha pasado a contar con 17 oficinas operativas en 13 países, consolidándose como el **mayor despacho español en Latinoamérica**. Actualmente, ONTIER tiene oficinas en Europa (Londres, Lisboa, Madrid, Oviedo y Santander), Latinoamérica (Bogotá, México DF, Sao Paulo, Rio de Janeiro, Caracas, Santa Cruz, La Paz, Asunción, Panamá, y Lima), EEUU (Miami) y Asia (Shanghái).

El modelo de ONTIER es completamente novedoso y único en el panorama jurídico internacional. ONTIER basa su expansión en la toma de participaciones significativas en despachos locales con una sólida trayectoria en sus respectivos mercados, y que con la integración en la firma pasan a adquirir unos valores comunes. De esta forma, las 17 oficinas de ONTIER comparten una misma estructura y organización, pero manteniendo su conocimiento y equipos locales.

Adolfo Suárez Illana, Presidente de ONTIER, apunta: “Estamos muy orgullosos del trabajo realizado durante estos años en ONTIER. Planteamos una fórmula novedosa en el sector de la abogacía que no había explorado ningún despacho antes, y que ha demostrado ser un modelo de éxito. Nuestros clientes aprecian la iniciativa ya



que su despacho de confianza les acompaña en su expansión a nuevos mercados, donde además les asesoran profesionales de contrastada reputación y con un conocimiento local profundo”.

Expansión continua

De cara a 2014, **Adolfo Suárez Illana** explica que la estrategia de **ONTIER** se centrará en reforzar las relaciones entre todas las oficinas del despacho y continuar con la expansión en mercados clave para sus clientes.

La firma inaugurará el 1 de enero su **nueva sede en Lima**. **Enrique Dupuy**, socio de **ONTIER** en Perú, explica que “el mercado peruano está en pleno proceso de apertura y ofrece grandes oportunidades para las empresas en sectores como la construcción, las infraestructuras o la energía. La presencia de compañías españolas es cada vez mayor en el país y creemos que lo seguirá siendo a la vista de las enormes posibilidades de negocio”.

El despacho inició también recientemente su andadura en Norteamérica, con la apertura en Julio de una oficina de **Miami**. Ésta última ciudad es una apuesta estratégica para la firma. **Adolfo Suárez Illana** comenta que “Miami es el centro de todos los países latinoamericanos y la vía de entrada en el mercado estadounidense”.

Junto con estos países, Adolfo Suárez Illana apunta que “estamos en continua búsqueda de oportunidades. En estos últimos años no me he separado de la maleta, estoy siempre viajando para conocer y valorar potenciales socios de **ONTIER**. Siempre buscamos los mejores aliados, pero nunca nos precipitamos: somos muy exigentes en cuanto a los estándares de calidad que deben reunir los candidatos y queremos estar seguros de que escogemos a los despachos que puedan encajar mejor con nuestra filosofía y ofrezcan el mejor servicio a nuestros clientes”. Ahora mismo, **ONTIER** estudia oportunidades para reforzar su presencia en Centroamérica, África (continente en el que la firma ya tiene acuerdos comerciales con un despacho en Mozambique) y Europa del Este.

Oportunidades para las empresas españolas

El continente americano sigue presentando enormes oportunidades para las firmas españolas. **Jose Miguel Abat, Responsable de Desarrollo de Negocio de ONTIER**, indica que “todos los países latinoamericanos están en desarrollo y tienen un déficit de infraestructuras, lo que supone una oportunidad para las compañías españolas. México por ejemplo es un país enorme en el que las posibilidades de negocio son muy numerosas y variadas. En el caso de Paraguay, se está promoviendo mucho la inversión en sectores como las infraestructuras o el de telecomunicaciones en las que las empresas españolas y europeas pueden ofrecer su experiencia y valía”.



ONTIER

“Las empresas españolas deben entender que su mercado ya no se limita a nuestras fronteras. Vivimos en un mundo global en el que las oportunidades son globales, en mercados diversos y con contextos diferentes. En ONTIER aglutinamos ambas realidades: somos un despacho global con alma local”, resume Adolfo Suárez Illana.

Contacto

José Miguel Abat

+ 34 91 4313000

jmabat@ontier.net

Alba Redondo/ Carmen Basagoiti

Kreab Gavin Anderson

+ 34 91 7027170

aredondo@kreabgavinanderson.com

cbasagoiti@kreabgavinanderson.com