

# “NUESTRO OBJETIVO ES CONSOLIDAR LA POSICIÓN DE PRIVILEGIO EN IBEROAMÉRICA”

**ONTIER ES UNA FIRMA DE ABOGADOS MUY ESPECIAL, QUE COMBINA DESPACHOS LOCALES CON UNA ESTRUCTURA INTERNACIONAL. AL FRENTE DE ELLA SE ENCUENTRA ADOLFO SUÁREZ ILLANA.**

**C**on presencia en 13 países y oficinas en 19 ciudades, la proyección de Ontier como despacho de abogados global y multidisciplinar es indiscutible, con una cifra de negocio en este ejercicio que superará los 50 millones de dólares. Son cerca de 300 profesionales, 55 de ellos socios, y al frente de todo está una persona cuyo apellido ha quedado ligado de forma indeleble a la historia española reciente.

**Señor Suárez, usted ha definido Ontier como “un despacho global con alma local”. ¿Cómo coexisten tan dispares perspectivas?**

Nada hay más local que el derecho y, como no puede ser de otra forma, la base de nuestro despacho es la excelencia jurídica. Ello no obsta el que tengamos un punto de vista mucho más elevado que nos ha llevado a convertirnos en un despacho global que brinda a sus abogados locales las herramientas que necesitan en un mundo globalizado y al cliente las soluciones concretas que exige en muy distintos países.

**Frente a la opción de las alianzas entre despachos, ¿por qué optó por desarrollar esta innovadora alternativa?**

Con respeto a todos los demás modelos que existen, nosotros entendemos que al cliente no

le gusta ser ‘referido’ a otro despacho y que, mientras pueda, prefiere mantenerse con su abogado de siempre. Es muy difícil ganarse la confianza de un cliente en una profesión tan ‘intrusiva’ en la intimidad como lo es la nuestra; por eso mismo, el ser capaces de ofrecer tu servicio en muy distintas jurisdicciones te ofrece una ventaja competitiva extraordinaria. Eso solo se consigue cuando verdaderamente eres el mismo despacho, cuando realmente participas en el capital y la gestión de cada una de las oficinas, cuando compartes imagen y filosofía; cuando todos se sienten parte del mismo proyecto y entienden a cada cliente como propio. Esto,

## “TODO DESPACHO DEBE BASARSE EN LA EXCELENCIA JURÍDICA, Y A ELLO SOLO SE LLEGA A TRAVÉS DE LA PASIÓN”

que puede parecer obvio, ha sido algo revolucionario en España y extraordinariamente complejo de ejecutar.

**El pasado otoño Ontier anunciaba su expansión hacia Europa continental, Oriente Próximo y Centroamérica.**

**¿Cómo está resultando la iniciativa?**

Como toda innovación, exige un enorme esfuerzo personal a todo el equipo, pero creemos profundamente en el camino que hemos emprendido y estamos decididos a recorrerlo. Ya están las oficinas centra-

les de Ontier en Londres y nuestra matriz ya está también localizada allí, que es donde está el corazón del negocio jurídico mundial junto con Nueva York. Ése ha sido un gran paso para la ejecución de nuestros planes. A partir de ahí, poco a poco, pensamos ir atacando otras áreas, pero nuestro objetivo fundamental es consolidar nuestra posición de privilegio en Iberoamérica y seguir afrontando el futuro con la misma visión innovadora con que hemos llegado hasta aquí. Cada día Ontier tiene que cambiar y ser un poco mejor.

**¿Destacaría alguna actividad relevante dentro de todas las firmas que componen Ontier?**

En un despacho multidisciplinar como el nuestro y con un tamaño que ya va siendo considerable, es imposible hablar de una sola actividad; de hecho, si solo pudiéramos destacar una, indicaría que lo estamos haciendo muy mal, y no creo que sea así... Pero sí me atrevería a decir que nos sentimos especialmente cómodos en los asuntos referentes a energía, mercantil, mercados regulados, concursal, y litigios. **Hace un par de años comentaba en una entrevista: “Pretendemos ser**

**artesanos del Derecho”. ¿A qué se refiere con ello?**

A lo que decíamos al principio sobre el alma local. Todo despacho de abogados debe basarse en la excelencia jurídica, y a ello solo se llega a través de la pasión que pone el artesano en su creación, sin aburrirse nunca en el detalle. En nuestro caso, ese detalle es dar soluciones sólidas y comprometidas a los complejos problemas que nos plantean cada día nuestros clientes.

**¿Cuáles son las claves de una internacionalización exitosa?**

No me atrevo a dar consejos de cómo se hace algo de forma exitosa. No hay un manual para nuestro modelo y nosotros hemos tenido que aprender sobre la marcha. Nos hemos equivocado en ocasiones, pero hemos sido capaces de reconocerlo pronto, cuando ha ocurrido, y corregir el rumbo a tiempo.

**Desde su perspectiva internacional, ¿cómo cree que afecta al país el actual clima político?**

Permítame que se lo diga en positivo. Lo que más ayuda siempre es la estabilidad, la previsibilidad y la confianza. Todo eso lo genera un pueblo que, pese a sus diferencias, es capaz de ponerse de acuerdo en lo esencial y se mantiene unido ante las dificultades, dentro de un clima de cordialidad. Cuando nadie siente al discrepante como un enemigo sino como un complementario.

**¿Cuál es el mejor consejo o enseñanza aprendido de su padre?**

Nada está definitivamente ganado, nada está definitivamente perdido. Todo depende de nosotros, de nuestro empeño en convertir un sueño en realidad y que ese sueño sirva de base para el siguiente... ●



Escucha más entrevistas en **Forbes People**, de Spainmedia Radio.

