

Dentons desembarca en México y Colombia

El despacho más grande del mundo acelera su política de fusiones y añade dos firmas latinoamericanas a las negociaciones que tiene en marcha en Asia y Australia.

Sergio Saiz. Madrid

Dentons ha pisado el acelerador en su política internacional de fusiones y adquisiciones, al añadir a su lista de integraciones un nuevo frente: Latinoamérica, donde negocia la fusión con el despacho colombiano Cárdenas & Cárdenas y con el mexicano López Velarde, Heftye y Soria (LVHS).

Con este movimiento, Dentons no sólo confirma su objetivo de convertirse en el mayor despacho del mundo por número de abogados (tras su integración con el chino Dacheng), sino también en pionero a la hora de liderar la creación de una macrofirma con presencia relevante en los cinco continentes.

Para eso, ha intensificado en un tiempo récord su política de fusiones a nivel internacional. Hace cinco años, se unieron el inglés Denton Wilde Sapte y el estadounidense Sonnenschein Nath & Rosenthal. En 2012, se fusionaron el despacho francés Salans (que tenía oficina en Es-

paña), el canadiense Fraser Milner Casgrain y el angloamericano SNR Denton. Todos se unen bajo la nueva marca: Dentons.

A principios de este año, el nuevo grupo rubricó su integración con Dacheng, el bufete más grande de China por número de abogados, lo que automáticamente le convirtió en la mayor firma del mundo. Ahora, al tiempo que se formaliza y se cierran los últimos flecos de esta operación, el despacho mantiene negociaciones paralelas para seguir aumentando su área de influencia en el eje Asia-Pacífico.

Últimos acuerdos

Hace un mes, se hizo público que Dentons está negociando una fusión a dos bandas con el despacho Gadens, en Australia,

El despacho ha protagonizado varias fusiones y adquisiciones en los últimos cinco años

lia, y con Rodyk, en Singapur. Tan sólo unos días después, se anunció su integración con el luxemburgués OPF Partners.

Ahora, es el turno de Latinoamérica, donde el despacho no tenía presencia y, al igual que en el resto de jurisdicciones, ha optado por fusiones con firmas locales para acelerar su crecimiento en la zona. Si las conversaciones llegan a buen puerto, Dentons se fusionará en Colombia con Cárdenas & Cárdenas, una firma centenaria y con una larga tradición entre inversores extranjeros en el país latinoamericano. “Estamos convencidos de que la globalización de los servicios jurídicos es una realidad y, por lo tanto, unirnos a una firma como Dentons, con una amplia cobertura geográfica, es la decisión acertada”, según apunta

Dentons mantiene negociaciones de integración en Australia, Singapur, Colombia y México

Bernardo Cárdenas, socio director del bufete colombiano.

Al mismo tiempo, negocia la fusión con el mexicano LVHS, que acumula una experiencia de 20 años en el mercado legal del asesoramiento a empresas, con especial protagonismo en el sector energético y en telecomunicaciones.

“Latinoamérica y el Caribe tienen un papel muy relevante para nuestros clientes; por eso, entrar en esta región estableciéndonos en dos de las cuatro principales economías es clave para cumplir con nuestra estrategia de contar con abogados locales allí donde nuestros clientes lo necesiten”, explica Joe Andrew, presidente mundial de Dentons.

A estos movimientos hay que añadir otras operaciones protagonizadas por el despacho en otras jurisdicciones este año, como la integración de un equipo de 50 abogados en Budapest o la apertura de oficinas en Milán o Johannesburgo.



P. Xuefeng y E. Portnoy firmaron la fusión de Dacheng y Dentons.

Operaciones en 2015

- A principios de año, Dentons anunció su fusión con Dacheng, el mayor despacho por número de abogados de China. La operación se acaba de formalizar.
- Hace un mes, se hizo público que el bufete negocia la integración en su estructura a Gadens (Australia) y Rodyk (Singapur).
- La semana pasada se sumó a Dentons el despacho luxemburgués OPF Partners.
- Ahora, la firma negocia la fusión con el colombiano Cárdenas & Cárdenas y el mexicano López Velarde, Heftye y Soria (LVHS).
- Este año, también integró un equipo de 50 abogados en Budapest.

INTERNACIONALIZACIÓN/ EN EL ÚLTIMO AÑO, LAS FIRMAS ESPAÑOLAS HAN AUMENTADO LA PRESIÓN POR CERRAR FUSIONES CON DESPACHOS LOCALES AL OTRO LADO DEL ATLÁNTICO Y NO CEDER TERRENO A SUS RIVALES ANGLOSAJONES, QUE TAMBIÉN BUSCAN FÓRMULAS PARA DESEMBARCAR EN LA REGIÓN.

Latinoamérica: la ‘fiebre del oro’ de los bufetes

ANÁLISIS por S. Saiz

Latinoamérica ha pasado en el último año de promesa y tímidos acercamientos por parte de los despachos españoles a protagonizar una auténtica fiebre del oro. Aunque sus clientes ya llevaban décadas en la región, el desembarco de los bufetes españoles en los países latinos se había retrasado y, salvo algunos pioneros, eran pocos los que se habían atrevido a dar el salto de forma decidida al otro lado del Atlántico. Sin embargo, en el último año, estos modestos acercamientos, en una primera fase a través de alianzas, han desembocado en una auténtica carrera por cerrar integraciones con los mejores despachos locales.

Ser los primeros es clave. Y no sólo por la competencia nacional, ya que los anglosajones también están buscando fórmulas para aumentar allí su presencia, hasta ahora no muy numerosa. Aun así, hay excepciones, generalmente a manos de firmas es-



México es uno de los principales destinos de los despachos internacionales.

tadounidenses, como Baker & McKenzie, que lleva más de medio siglo en la región y fue el primer despacho internacional en desembarcar en un país latino, concretamente en Venezuela, en 1955.

En el caso de los españoles, el

anuncio de Garrigues, en 2012, de desembarcar con su marca y oficinas propias para ejercer derecho local ha sido uno de los puntos de inflexión para la abogacía española de los negocios. Aunque la mayoría de los despachos siguen apostando por las

Garrigues, Uría y Ontier lideran la presencia española de bufetes en Latinoamérica

alianzas, cada vez son más los que ven la necesidad de contar con oficinas propias, sobre todo, si no quieren ceder terreno a sus rivales anglosajones en un mercado en el que tradicionalmente las empresas españolas han jugado con ventaja por los lazos históricos.

A finales de 2014, otro de los grandes españoles, en este caso Uría, anunció la compra del 30% del despacho resultante tras la fusión del chileno Philippi y el colombiano Pietrocarrizosa, operación que se ha confirmado este año.

En general, aunque los planes de fusiones o adquisiciones de despachos locales llevan más de dos años sobre la mesa, ha sido en 2015 cuando se han acelerado todos los movimientos y han empezado a funcionar las integraciones gestadas a lo

largo de 2014. Y no sólo ha ocurrido con las grandes firmas españolas, ya que los despachos medianos también están buscando sus propias fórmulas para desembarcar con presencia propia en las jurisdicciones latinas. Un ejemplo es el de Maio Legal, que se fusionó con la mexicana SL Sterling hace unos meses, o el caso de Ontier, que ha adquirido participaciones en varios bufetes de la región, convirtiéndose así en uno de los más activos en su expansión internacional.

Por lo general, los despachos latinos no son reacios a integrarse en bufetes extranjeros con mayor dimensión, mientras que por su tamaño ven más difícil dar el salto al otro lado del Atlántico en solitario. Eso sí, la jugada plantea dificultades para ambas partes, ya que además de los problemas habituales de cualquier fusión, se suman otros condicionantes, como las diferencias retributivas de socios y abogados entre unos mercados y otros. A falta de precedentes a prueba de errores, cada firma ensaya un modelo diferente.

Latinoamérica: la 'fiebre del oro' de los bufetes

Título: Europa Espanya Espanyol

En el último año, las firmas españolas han aumentado la presión por cerrar fusiones con despachos locales al otro lado del atlántico y no ceder terreno a sus rivales anglosajones, que también buscan fórmulas para desembarcar en la región.

Latinoamérica ha pasado en el último año de promesa y tímidos acercamientos por parte de los despachos españoles a protagonizar una auténtica fiebre del oro. Aunque sus clientes ya llevaban décadas en la región, el desembarco de los bufetes españoles en los países latinos se había retrasado y, salvo algunos pioneros, eran pocos los que se habían atrevido a dar el salto de forma decidida al otro lado del Atlántico. Sin embargo, en el último año, estos modestos acercamientos, en una primera fase a través de alianzas, han desembocado en una auténtica carrera por cerrar integraciones con los mejores despachos locales.

Ser los primeros es clave. Y no sólo por la competencia nacional, ya que los anglosajones también están buscando fórmulas para aumentar allí su presencia, hasta ahora no muy numerosa. Aun así, hay excepciones, generalmente a manos de firmas estadounidenses, como Baker & McKenzie, que lleva más de medio siglo en la región y fue el primer despacho internacional en desembarcar en un país latino, concretamente en Venezuela, en 1955.

En el caso de los españoles, el anuncio de Garrigues, en 2012, de desembarcar con su marca y oficinas propias para ejercer derecho local ha sido uno de los puntos de inflexión para la abogacía española de los negocios. Aunque la mayoría de los despachos siguen apostando por las alianzas, cada vez son más los que ven la necesidad de contar con oficinas propias, sobre todo, si no quieren ceder terreno a sus rivales anglosajones en un mercado en el que tradicionalmente las empresas españolas han jugado con ventaja por los lazos históricos.

A finales de 2014, otro de los grandes españoles, en este caso Uría, anunció la compra del 30% del despacho resultante tras la fusión del chileno Philippi y el colombiano Pietrocarrizosa, operación que se ha confirmado este año.

En general, aunque los planes de fusiones o adquisiciones de despachos locales llevan más de dos años sobre la mesa, ha sido en 2015 cuando se han acelerado todos los movimientos y han empezado a funcionar las integraciones gestadas a lo largo de 2014. Y no sólo ha ocurrido con las grandes firmas españolas, ya que los despachos medianos también están buscando sus propias fórmulas para desembarcar con presencia propia en las jurisdicciones latinas. Un ejemplo es el de Maio Legal, que se fusionó con la mexicana SL Sterling hace unos meses, o el caso de Ontier, que ha adquirido participaciones en varios bufetes de la región, convirtiéndose así en uno de los más activos en su expansión internacional.

Por lo general, los despachos latinos no son reacios a integrarse en bufetes extranjeros con mayor dimensión, mientras que por su tamaño ven más difícil dar el salto al otro lado del Atlántico en solitario. Eso sí, la jugada plantea dificultades para ambas partes, ya que además de los problemas habituales de cualquier fusión, se suman otros condicionantes, como las diferencias retributivas de socios y abogados entre unos mercados y otros. A falta de precedentes a prueba de errores, cada firma ensaya un modelo diferente.