



## Alianzas y redes de abogados

04/07/2015 | 13:01



Las redes de despachos de abogados, las alianzas internacionales y los modelos de internacionalización de las firmas fueron algunos de los asuntos que se trataron en una reciente sesión organizada por la Fundación Wolters Kluwer y Esade.

Allí cada ponente habló de su 'libro', que era de lo que se trataba: explicar el modelo de internacionalización escogido por cada uno.

Ontier, Pérez-Llorca y Lex Mundi -red a la que pertenece Uría Menéndez- dieron su punto de vista de las posibilidades de asociación que hay más allá de las oficinas propias. Sin duda, se trata de diversas opciones por las que apuesta cada despacho según su estrategia y sus necesidades.

Unos despachos han optado por una globalización total -como DLA Piper, Dentons, Norton Rose, entre otros-, los de Londres -como Freshfields, Linklaters, Allen & Overy y Clifford Chance- ya han explorado nuevos mercados y ahora tratan de consolidarse en Estados Unidos, y, como no, las alianzas y apuestas en solitario de despachos como Cuatrecasas, Garrigues o Gómez-Acebo & Pombo.

No hay fórmula mágica. Sin embargo, no es oro todo lo que reluce a la hora de buscar socios de camino en la internacionalización. Lo principal es acertar en el motivo por el cual quiere aumentar su presencia en el extranjero un despacho de abogados. Una vez bien delimitada la necesidad que tiene la firma es cuando se pueden barajar las opciones por las que apostar. La decisión correcta será acertada si se conoce bien la necesidad y se plantean bien las alternativas. Aunque parezca una perogrullada, no siempre se tienen en cuenta las verdaderas necesidades o se desconocen las alternativas reales.

Hace algún tiempo, un despacho pequeño nos consultó sobre sus posibilidades de encontrar firmas de confianza a las que mandar el trabajo que empezaba a surgirles hacia un país determinado. Los abogados venían con la sana intención de que les recomendásemos una alianza de despachos en la que incorporarse. Después de un poco de reflexión conjunta, y al descubrir que sus intereses se centraban únicamente en una o dos jurisdicciones, los abogados fueron conscientes de que entrar en una red de despachos podía ser exagerado para las necesidades que tenían y que podía bastar con buscar *best friends* en algún país.

Una vez que se ha tomado la decisión sobre la fórmula para acompañar a los clientes a otras jurisdicciones es el momento de sacarle todo el jugo a las posibilidades que ofrece una red o una alianza o lo que se haya decidido. Es frecuente encontrar firmas que forman parte de toda clase de redes y que dejan luego languidecer las oportunidades lo que suele suponer una pérdida de tiempo, dinero y capacidades.