

# España, objetivo de los bufetes internacionales medianos

Bufetes globales de tamaño medio están aterrizando en España, un mercado fundamental para buena parte de sus clientes, que buscan asesoramiento en cada una de las jurisdicciones en las que operan.

Laura Saiz. Madrid

A pesar de que el sector legal es uno de los mercados más maduros de nuestro país, España sigue despertando mucho interés y recibiendo nuevos bufetes que consideran que aún hay un pedazo de la tarta para ellos.

Sin embargo, esta estrategia no sólo está reservada para las grandes firmas, ya que las que se encuentran en el *mid-market* también están redoblando esfuerzos por posicionarse lo mejor posible en la Península Ibérica. Por eso, en los dos últimos años, han sido varios los despachos internacionales de tamaño mediano que han entrado en nuestro país siguiendo el mismo plan: la integración.

Así, el último bufete en aterrizar en España, como adelantó EXPANSIÓN, ha sido Fieldfisher, que hace poco más de un mes integró en su estructura a Jausas, que cuenta con oficinas en Barcelona y Madrid y, en 2017, facturó 8 millones de euros.

Abrir una oficina desde cero requiere un gran músculo financiero, no sólo en la búsqueda de una ubicación ideal, sino sobre todo en el coste de las incorporaciones, que deben venir acompañadas de una jugosa cartera de clientes. Por este motivo, la estrategia de la integración es, a priori, más efectiva, ya que con ella el bufete internacional se asegura fichar de golpe un despacho consolidado, con una reputación en el país y con una clientela estable.

A pesar de ello, esta estrategia no es fácil, ya que requiere un gran esfuerzo por ambas partes para que el *matrimonio* no acabe en divorcio. Al fin y al cabo se trata de dos culturas distintas que deben convivir a partir de ahora.

Además, hay que tener en cuenta que el cambio en la cúpula directiva y en el centro de poder también puede suponer alguna traba entre los socios menos dispuestos al cambio. Por este motivo, la comunicación interna antes, durante y después de toda la operación tiene que ser una pata fundamental de todo el proceso.

## CRECIMIENTO

En un mundo tan globalizado y para poder competir con los grandes despachos, las firmas medianas han visto en las **integraciones** la mejor forma de crecer.

## ÚLTIMAS INTEGRACIONES

### Fieldfisher Jausas

Unos 234 millones de euros de facturación y más de 1.350 profesionales –700 de ellos abogados– repartidos en una veintena de oficinas es la carta de presentación de Fieldfisher, el último despacho internacional en aterrizar en España gracias a la integración de Jausas en su estructura. Las oficinas de Barcelona y Madrid se sumaron en septiembre a la firma británica en un proceso que culminará en septiembre de 2019, momento en el que pasará a llamarse sólo Fieldfisher y no

con el apellido Jausas, que usará en este año de transición. Durante este tiempo, el bufete seguirá avanzando en su plan de crecimiento previsto para los próximos dos años. La relación entre Jausas y Fieldfisher no es nueva, ya que habían empezado a colaborar desde el año pasado. Esta estrecha relación permitió a las dos partes dar un paso más y culminar, en el caso español, con su plan estratégico, denominado Jausas 2020, en el que ya se había manifestado

la voluntad de encontrar un socio internacional para dar continuidad a sus más de 50 años de historia, “conservando sus valores como firma jurídica, pero, al mismo tiempo, incrementando su potencial para la generación de negocio y captación de nuevo talento”. Precisamente, Agustín Bou, socio y presidente de Fieldfisher Jausas, explicó esta nueva estrategia: “El mercado y nuestros competidores están siendo muy globales; por lo tanto, es necesario abrirse al mercado internacional”.



Agustín Bou, socio y presidente de Fieldfisher Jausas.



Jaime Olleros, socio director de Andersen Tax & Legal en España.

### Andersen Tax & Legal

Con una veintena de oficinas en Estados Unidos, Andersen tuvo claro muy pronto que debía conquistar otros territorios. España fue uno de los primeros países elegidos en su plan de internacionalización y en 2017 cerró en marzo la integración de su estructura de Olleros. No fue, sin embargo, la primera aproximación a nuestro país del gigante americano con más de 2.000 profesionales, ya que sus primeros pasos los dio dos años antes con la integración de Global Abogados,

fuertemente implantado en Barcelona. Sin embargo, Andersen necesitaba una presencia mucho más grande para cumplir con su ambicioso plan para España, por lo que decidió dar un paso más con Olleros, que cuenta con oficinas en Madrid y Valencia y el año anterior a la integración, 2016, había experimentado un crecimiento del 20% tanto en facturación como en plantilla, hasta alcanzar los 11,6 millones de euros de ingresos y cerca de 160 profesionales. Un año más

la operación demostró que había sido todo un éxito, ya que el crecimiento se disparó hasta los 18,4 millones de euros, un 32,4% más. Jaime Olleros, socio director de Andersen Tax & Legal en España, ya reconocía cuando se confirmó la integración los buenos pronósticos: “Con la entrada en Andersen, hemos ganado en visibilidad, proyección y capacidades para atender a los clientes, que demandan profesionales en todas las jurisdicciones en las que operan”.

### Ejaso ETL Global

ETL Group es una firma de servicios profesionales con 700 millones de ingresos y 7.000 empleados. Sin embargo, a la firma de origen alemán le faltaba en 2016 un mercado clave para sus intereses, España, por lo que llegó un acuerdo con Ejaso para entrar en nuestro país mediante la integración de este bufete. Así, la empresa con sede en Essen se hizo con el 65% del capital social de Ejaso, que, sin embargo, no perdió poder de decisión con este cambio. En este sentido, los responsables

de la firma española consiguieron conservar la mayoría en el consejo de administración con tres de los cinco puestos, así como lideraron el comité de integración que se creó para facilitar la entrada en la nueva estructura. Se trataba del cierre del plan diseñado desde Alemania, ya que ETL, antes de integrar a Ejaso, ya había hecho alrededor de una decena de operaciones en nuestro país por valor inferior al millón de euros.

Dos años después de que se cerrara la operación, este cambio de rumbo ha sido muy positivo para Ejaso, ya que le ha permitido hacer realidad su plan de internacionalización, una vez que ya tenía consolidada su presencia en España. Así, ahora el grupo se encuentra presente en medio centenar de países de todo el globo. No es el único cambio que ha afrontado la firma española, cuyo plan de crecimiento se ha reforzado, sobre todo mediante nuevas integraciones.



Juan Bermúdez Clavería, consejero delegado de ETL Global en España.