

INTERNACIONAL

Los bufetes chinos captan socios de sus rivales de EEUU

Los despachos occidentales han reducido o eliminado su presencia en Hong Kong y China por un desajuste de la rentabilidad.

Chan Ho-him. Financial Times

Los principales bufetes chinos están contratando a más abogados sénior de sus rivales internacionales, a medida que los bufetes occidentales reducen su presencia en Hong Kong y China tras la ralentización de la actividad financiera.

En los últimos meses una docena de despachos estadounidenses, como Latham & Watkins, Sidley Austin y Weil, Gotshal & Manges, han cerrado oficinas en Pekín o Shanghái debido a la paralización de las fusiones y adquisiciones y los mercados de capitales en China. El bufete estadounidense Winston & Strawn es uno de los últimos en cerrar su oficina en Shanghái, tras clausurar su sucursal en Hong Kong el año pasado, lo que le deja sin ninguna presencia en Asia.

Esto ha representado una oportunidad para los bufetes chinos más grandes y con mayores ingresos, conocidos como el "círculo rojo". Estos despachos buscan negocios fuera de China continental, en lugares como Hong Kong, gracias a la contratación de grandes nombres y a sus tarifas competitivas, que en ocasiones son un 50% más baratas que las de sus rivales occidentales. La creciente ambición de los bufetes de abogados chinos refleja la naturaleza cambiante del mercado de Hong Kong, ya que las empresas chinas prefieren cotizar en bolsa en el territorio en lugar de hacerlo en el extranjero. Además, los bufetes occidentales que antes obtenían enormes honorarios de las cotizaciones de firmas chinas en Hong Kong están desapareciendo.

En el último año, los despachos de abogados chinos han contratado al menos a 14 abogados y socios sénior de sus homólogos estadounidenses y británicos, incluyendo Kirkland & Ellis y Paul Hastings, según afirman reclutadores y abogados, algunos de los cuales han traído consigo a su equipo. La mayoría opera en Hong Kong y se especializa en mercados de capitales o finanzas.

"En los últimos seis meses ha habido una tendencia de



Vista de la zona financiera de Hong Kong.

socios de bufetes de abogados internacionales, en particular estadounidenses, a trasladarse a importantes despachos chinos", afirmó Warren Hua, socio director del despacho de abogados JunHe.

En febrero, Gary Li, socio de capital riesgo y fusiones y adquisiciones con sede en Hong Kong, se trasladó de Kirkland a Zhong Lun, una de las 10 principales firmas de China continental. En octubre, Wanda Woo, socia de mercados de capitales, también con sede en Hong Kong, se trasladó de A&O Shearman al despacho de abogados Jia Yuan. "Nos mudamos porque creemos que estas [firmas chinas] tienen una actividad más dinámica del mercado", declaró Woo a *Financial Times*.

De las 70 nuevas salidas a Bolsa en Hong Kong el año pasado, los bufetes de abogados de China continental fue-

ron los asesores principales de las empresas en el 20% de los casos -un área tradicionalmente dominada por firmas internacionales, lo que representa un aumento con respecto al 15% en 2018-. Muchos ofrecen tarifas hasta un 30% más bajas a las de sus rivales internacionales, según los abogados.

'Boom' de salidas a Bolsa

Se prevé que el territorio experimente un *boom* de OPV por 20.000 millones de dólares este año, gracias a un aluvión de empresas chinas que lanzan cotizaciones secundarias en la ciudad. "El mercado de capitales de Hong Kong está repleto de empresas chinas. En su opinión, los bufetes de abogados [chinos] son igual de competentes para cerrar una operación", afirmó Woo.

En opinión de Felix Lee, di-

rector sénior de la agencia de contratación legal SSQ, con sede en Hong Kong, "muchos socios de bufetes de abogados internacionales también han tenido dificultades para atraer clientes, en parte "debido a su falta de flexibilidad para ajustar las tarifas aplicables".

Tarifas más asequibles

Los principales bufetes de abogados estadounidenses cobran una tarifa por hora muy cara a nivel mundial, según afirmó un abogado que hace poco se trasladó de un bufete estadounidense a uno chino. "Mi tarifa por hora rondaba los 1600 dólares estadounidenses [en el antiguo bufete estadounidense]... Ese tipo de tarifa sencillamente no era aceptable para los clientes chinos. Ahora que estoy en un bufete [chino] y cobro 500 dólares la hora. Esto nos da una enorme ventaja", confirmó.

Las firmas internacionales todavía tienen algunas ventajas, según afirmó un socio sénior de un bufete estadounidense afincado en Hong Kong, aunque reconoció que muchos de los despachos estadounidenses más grandes han reducido su presencia en Asia debido al "desajuste de rentabilidad en comparación con EEUU y a problemas geopolíticos".

Muchos bufetes de abogados chinos todavía carecen de la infraestructura necesaria para realizar una salida a Bolsa adecuada, incluyendo la consulta de jurisprudencia estadounidense o la gestión eficaz de los reguladores estadounidenses, un área de asesoría legal que suelen requerir las empresas que realizan salidas a bolsa en Hong Kong, añadió.

"Antes, muchos socios de despachos de abogados internacionales rechazaban a los bufetes chinos. Pero ahora se ven obligados a contratar a empresas chinas, ya que ya no generan el mismo nivel de negocios que antes generaban [en los bufetes de abogados estadounidenses]", explicó un reclutador especializado en el sector legal que trabaja en Hong Kong.

SERVICIOS

Balder lanza una práctica para 'start up'

L. Saiz. Madrid

Balder acaba de lanzar una nueva división especialmente diseñada y dirigida a *start up* y *scale up*, cuyo objetivo pasa por ayudar a empresas emergentes y emprendedores a proteger eficazmente sus activos intangibles.

El área, liderado por Elena Alonso, agente de patentes europeas especializada en electrónica, telecomunicaciones y tecnologías cuánticas, estará compuesto por más de 10 profesionales de patentes y marcas, ofreciendo así una sólida base de conocimiento y experiencia para asesorar a las *start up* en su camino hacia el crecimiento. En este sentido, ofrecerán asesoramiento en áreas tan específicas como la protección de tecnologías emergentes, incluidas las tecnologías cuánticas tanto en su vertiente de algoritmos matemáticos implementados por ordenador (*quantum computing*), como en sus versiones de nanomateriales, microelectrónica, semiconductores y comunicaciones cuánticas, así como en desarrollos po-



Elena Alonso, responsable del área de 'start up' de Balder.

tenciados por la IA con impacto en cualquier campo de la innovación (fármacos, diagnóstico médico, energía o robótica).

Por su parte, Balder se ha adherido a Patio Campus, asociación sin ánimo de lucro que se ha convertido en un espacio de emprendimiento en Madrid y que cuenta con el respaldo de ocho grandes empresas, como BMW, Iberia, Inditex, L'Oréal, Mahou San Miguel, Merlin Properties, Moeve y Pascual.



Los socios de ETL Global: Octavio Cabrera, Armando Pérez y Juan Bermúdez, consejero delegado en España.

INCORPORACIÓN

ETL Global se refuerza en Canarias con Pracan

Jesús de las Casas. Madrid

ETL continúa con su estrategia de expansión e integra al despacho canario Pracan, en una operación que se ha llevado a cabo a través de Cabrera Rodríguez, firma que forma parte del grupo desde el año 2021.

Liderado por su socio Armando Pérez Florido, Pracan ofrece servicios de asesoramiento fiscal y contable, con el foco en pymes y personas físicas. Fundado en 2001 en

Santa Cruz de Tenerife, cuenta con un equipo de ocho personas especialistas en el entorno fiscal canario, que ofrecen un servicio personalizado a sus clientes.

La unión entre Cabrera Rodríguez y Pracan aporta a ETL Global la suma de 50 profesionales en las Islas Canarias. De este modo, el grupo ya cuenta con sedes en Las Palmas de Gran Canaria, Santa Cruz de Tenerife, Puerto de la Cruz y Costa Adeje.