

La hora de los bufetes estadounidenses

Madrid es el destino elegido por varios despachos para abrir oficinas

GUADALUPE BARRIVIERA *Madrid*

Al acecho. Así podría decirse que están en este momento varios bufetes estadounidenses, que planean en breve abrir oficinas en la capital de España. Lo harían alentados por el fuerte crecimiento de la economía, la ola de fusiones y adquisiciones empresariales y la creciente presencia de compañías de capital riesgo que operan en el mercado español. Según diversas fuentes del sector, los nombres que más suenan ahora mismo son los de cinco grandes despachos: White & Case, Shearman & Sterling, Latham & Watkins, Clearly Gottlieb Steen & Hamilton y Cravath, Swaine & Moore.

La firma Bao & Partners, especializada en la búsqueda de directivos para empresas de capital riesgo y banca de inversión, ha realizado un estudio en el que analiza la situación del mercado legal español y sus posibilidades de fusión y adquisición, ante la creciente demanda de este tipo de información por parte de bufetes estadounidenses. Ignacio Bao, presidente de la compañía, asegura sin dar nombres que varias firmas norteamericanas se hallan en plena búsqueda de abogados locales "con talento, muy reconocidos y con capacidad de gestión" para ponerlos al frente de sus oficinas.

Por este motivo, además de analizar el mercado, Bao & Partners está tentando ya a diversos profesionales de las principales firmas de abogados españolas. Los despachos estadounidenses no descartan eventuales fusiones con los despachos locales. Pero, sobre todo, apuestan por convencer a algún socio-director de un bufete español para que abandone ese barco y acepte ponerse al frente de la filial de la firma estadounidense en Madrid, con especial hincapié en la cuenta de resultados.

En el terreno legal, la presencia de Estados Unidos en España es escasa. La mayoría de los grandes bufetes norteamericanos tiene ya oficinas abiertas en las principales capitales europeas. Pero Madrid les ofrece un mercado legal maduro, en constante crecimiento y con buenas perspectivas de futuro. Michael Willis, socio del despacho norteamericano Davis Polk & Wardwell, que cuenta con una oficina en Madrid desde 2001, admite estar al tanto del rumor de este inminente arribo y asegura que probablemente se deba a la fortaleza que muestra el segmento del mercado de capitales, "que ha crecido a un ritmo muy fuerte en los últimos ocho años". Aunque ve a los despachos españoles con una posición "muy fuerte", Willis admite que "como en cualquier mercado, probablemente la apertura de estos nuevos despachos genere una presión en los precios de las minutas".

Maite Diez, socia del bufete estadounidense Baker & McKenzie, que se estableció en Madrid en 1965, piensa más bien lo contrario. "En los últimos años,



STONE

Las firmas españolas más tentadoras

El estudio elaborado por Bao & Partners sostiene que la internacionalización de las grandes empresas españolas hace que éstas requieran servicios legales en el extranjero. También dice que una firma anglosajona en Madrid debería contar con entre 20 y 30 abogados en su tercer año para alcanzar un tamaño "ideal".

Los depachos anglosa-

jones tendrán predilección por contactar con bufetes que destaquen en derecho de sociedades y derecho bancario, explica el informe de Bao. "Además de tener prestigio local, es necesario aparecer en publicaciones internacionales como Legal 500 o Martindale", puntualiza.

Según el informe, hay un aspecto "muy importante" para las firmas es-

tadounidenses: la cantidad de profesionales que trabajan por socio (apalancamiento) en los principales despachos españoles, puesto que ese ratio influye en los ingresos que genera la firma. Y es que Estados Unidos tiene el ratio más bajo (2,2) que el de las firmas españolas, y por eso sus bufetes son los más rentables. En el caso de los británicos, el

ratio es de 4,5. Teniendo en cuenta este criterio de valoración, del informe de Bao & Partners se desprende que los despachos más apetecibles de ser absorbidos por los estadounidenses serían Gómez-Acebo & Pombo (3,67), Uría & Menéndez (3,87) y Cuatrecasas (4,42). Ignacio Bao pronostica que "en 2007, seguramente veremos la primer apertura".

han venido grandes despachos ingleses y, sin embargo, todos hemos crecido y la facturación ha mejorado", señala.

Al menos por el momento, las principales firmas legales españolas cierran filas y descartan cualquier intento de fusión o de compra por parte de bufetes estadounidenses. Para Rafael Fontana, director general de Cuatrecasas, "Madrid les parece un lugar atractivo, no por lo que representa España en la economía mundial, sino porque es la cabeza de Sudamérica". Fontana se muestra optimista con la eventual apertura de estas firmas. "Seguramente afectará al trabajo de los

Madrid es un buen lugar para el establecimiento de despachos de EE UU porque es un puente para hacer negocios en Latinoamérica

despachos locales, pero creo que la competencia siempre es buena", dice.

Manuel José Martín Martín, socio director de Gómez-Acebo & Pombo, opina que, llegado el caso, la firma estaría dispuesta a firmar acuerdos de preferencia, "pero como firmas independientes -resalta- para utilizar los servicios de forma recíproca. Es una tema de filosofía. No nos interesa pertenecer a una organización en la que no tomas las decisiones". Para calentar un poco más el ambiente, Ignacio Bao tira la primer piedra: "Hay al menos un despacho español susceptible de ser atraído".