

# Legal

III LA LEY

Empresas emergentes. Cómo consiguen obtener fondos —P3

## Los nuevos bufetes Latam se abren paso en España

El mexicano Creel acaba de abrir oficina, sumándose a otros de reciente implantación

MARCELINO ABAD / PATRICIA ESTEBAN  
MADRID

**E**spaña se está convirtiendo en una plaza importante para los despachos de origen latinoamericano, que pisan Madrid con fuerza. El último en desembarcar ha sido el bufete mexicano Creel, García-Cuéllar, Aiza y Enríquez, que acaba de abrir en la capital su primera oficina fuera del país. El despacho comenzó a realizar operaciones de manera formal en febrero de la mano de Iker Arriola, su socio responsable en España. Su objetivo no es rivalizar con los bufetes aquí asentados, sino "servir de conducto para inversionistas mexicanos que buscan oportunidades de negocio en Europa" y de "punto de enlace" a los clientes europeos y a las principales firmas legales del continente. No en vano, según el Ministerio de Industria, México es el principal socio de España en Iberoamérica. El país es el primer mercado para los productos españoles en América Latina y el quinto más importante fuera de Europa. Por su parte, España fue el quinto mercado de exportación de México en 2021. Además, es el segundo inversor allí tanto por volumen (80.651 millones de dólares) como por número de empresas españolas (unas 7.000).

"México es hoy más que nunca la puerta de entrada al mercado de Norteamérica. Se ha vuelto absolutamente estratégico a partir de las fricciones entre Estados Unidos y China", señala Arriola. El letrado, especializado en M&A y con experiencia en la oficina de White & Case en Bruselas, anticipa "importantes proyectos de inversión extranjera en diversos sectores, como el desarrollo de infraestructuras o la consolidación de cadenas de suministros. También alianzas de inversión, de ida y vuelta, entre empresarios mexicanos y europeos, particularmente españoles".

Con el objetivo de atender las necesidades de las empresas europeas con operaciones en Latinoamérica, a finales del año pasado también aterrizó en nuestro país el despacho peruano Bullard Falla Ezcurra +

(BFE+), especializado en arbitraje internacional, regulación y competencia. Fundado por el abogado Alfredo Bullard, su llegada a Madrid tras más de 20 años de actividad se produjo como resultado del "crecimiento del arbitraje en Iberoamérica y en castellano. España está dando importantes pasos por el impulso de organizaciones como el Club Español del Arbitraje (CEA) o el Centro Internacional de Arbitraje de Madrid (CIAM). Esto dibuja una oportunidad para tender puentes hacia España y de allí proyectar nuestros servicios hacia Latinoamérica", explica. El letrado proyecta "un crecimiento de la litigiosidad arbitral y de los problemas regulatorios para inversionistas extranjeros" fruto de "la incertidumbre y la situación política en Latinoamérica", lo que "crea oportunidades para la asesoría legal".

Un año antes llegó a Madrid la firma Untitled Strategic Legal Consulting, que también dispone de sedes en las Islas Virgenes Británicas y Uruguay. Se trata de un *legal family office* de tipo *boutique* que ofrece servicios de acompañamiento legal a clientes sofisticados. Fundada por el abogado argentino Martín Litwak, aterrizó en España ya que es el país elegido por muchos de sus clientes latinoamericanos para vivir. "Diarriamente ayudamos a familias que se mudan a Europa, buscando destinos más seguros en los que instalarse e invertir, a realizar su planificación sucesoria antes de mudarse", indica su CEO.

Con algo más de recorrido destacan otras firmas, como la mexicana Chevez Ruiz Zamarripa, que llegó a Madrid en 2018, o la centroamericana BLP, que lo hizo en 2017. Mientras la primera se centra en acompañar a los clientes internacionales con un equipo propio y poder operar como un despacho local, la segunda no practica el derecho español, sino que asesora a empresas europeas que quieren expandirse a Centroamérica o a empresas centroamericanas que quieren hacerlo en Europa.

—Continúa en P2

Más en [cincodias.elpais.com/agr/legal](http://cincodias.elpais.com/agr/legal)

Las calles de los despachos latinoamericanos



Fuente: elaboración propia

BELEN TRINCADO / CINCO DÍAS

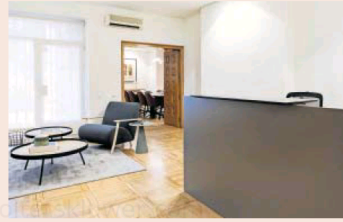
## En portada



## Creel

## “En Europa no tenemos competencia mexicana”

Con más de 85 años de historia, Creel, García-Cuéllar, Alza y Enríquez es una de las firmas legales de referencia en México. El mes pasado comenzó a prestar servicios en Europa, desde su oficina en el paseo de la Castellana de Madrid, de la mano de Iker Arriola, su socio responsable en España. Las operaciones que la firma atiende están orientadas al mercado de capitales, M&A, competencia, solución de controversias, energía e infraestructura, inmobiliario y ambiental, laboral, propiedad intelectual, transporte y seguros, *compliance* y *life sciences*. Sus clientes son principalmente inversores extranjeros en México, *financial sponsors* y empresas multinacionales. “No tenemos competidores mexicanos con esta escala en Europa”, dice Arriola, quien trabajó durante más de 20 años en White & Case. Por el momento, la oficina europea presta exclusivamente asesoría en derecho mexicano. El país, con “su ubicación geográfica, demografía, mano de obra cualificada y tratados comerciales, es clave en la nueva geopolítica”, asegura.



## BFE+

## “Queremos exportar las ventajas del arbitraje”

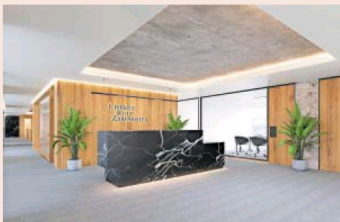
Bullard Falla Ezcurra + (BFE+) abrió su oficina en El Viso, en la calle del Segre de Madrid, a finales del año pasado. Tras más de 20 años de andadura, el despacho goza de reconocimiento en Perú por su especialización en litigio arbitral y por el rol de sus socios como árbitros en casos internacionales. Su objetivo “es llevar a Madrid, y desde Madrid al resto de Iberoamérica, las ventajas competitivas” derivadas de esta forma de resolución de conflictos, señala el socio fundador del despacho, Alfredo Bullard, que ha sido vicepresidente de la Comisión de Arbitraje Internacional del Centro Internacional de Arbitraje de Madrid (CIAM). Sus clientes son empresas transnacionales o Estados, principalmente en los sectores del gas, energía, telecomunicaciones, construcción y alimentos. En el caso de España, la firma atiende a compañías transnacionales con inversiones en Perú. Sus principales competidores son “los despachos norteamericanos y europeos que buscan asesorar casos sofisticados de arbitraje en Latinoamérica”, apunta Bullard.



## Untitled SLC

## “Tenemos el foco en artistas y deportistas”

Untitled Strategic Legal Consulting, firma especializada en estructuración patrimonial y fondos de inversión, con más de dos décadas de experiencia y con sede en Islas Vírgenes Británicas y Uruguay, desembarcó hace dos años en el barrio madrileño de Chamartín (avenida Comandante Franco, 17) para estar más cerca de muchos clientes latinoamericanos que viven en España. La firma tiene foco en los artistas y deportistas de élite residentes en el país. Como explica su CEO y fundador, el abogado argentino Martín Litwak (en la imagen), “nos interesa continuar avanzando con el desarrollo de *sports & entertainment*”, una de las áreas de práctica del despacho. Litwak define el bufete como un “*legal family office*” tipo *boutique* que asesora a “clientes sofisticados”, ofreciéndoles coordinación legal, fiduciaria e impositiva para ayudarles a “proteger su patrimonio”. El abogado afirma que “la planificación patrimonial es una herramienta fundamental a la hora de estar listos para afrontar las nuevas reglas que se impongan y tener la flexibilidad de acompañar estos cambios”.



## Chevez Ruiz Zamarripa

## “Nuestra cartera es muy heterogénea”

Chevez Ruiz Zamarripa, despacho mexicano fundado en 1981 y especializado en su origen en asesoramiento fiscal, abrió su oficina en Madrid a finales de 2018 en el barrio de Salamanca (calle Hermosilla, 11). No obstante, en unas semanas se mudarán al paseo de la Castellana, 35. “Nos estamos preparando para poder llegar a unos 40 o 50 profesionales en el medio plazo”, señala el socio director, Pere Pons, ex socio de Uría Menéndez. El bufete asesora en fiscal, mercantil, con operaciones de M&A en el *upper mid market* español, inmobiliario y migratorio. Cuentan con una cartera internacional “muy heterogénea”, dividida en dos bloques: “La parte patrimonial, con *family offices* de clientes privados de alto nivel, y la parte empresarial, donde asesoramos a grandes corporaciones y fondos de *private equity*”. Sus competidores son, en las operaciones de M&A, “grandes despachos internacionales y domésticos”. En la parte de cliente privado, “algunos actores de *blf four*. No tenemos competencia directa de otras firmas mexicanas que operen con nuestro modelo”.

## ¿Amenaza para los despachos con presencia en España?

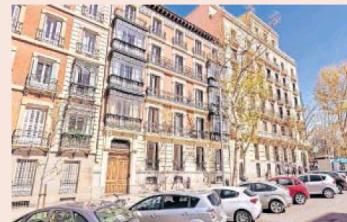
La llegada de nuevos despachos de abogados de origen latinoamericano a España genera dudas sobre si supondrán una amenaza para los bufetes nacionales con presencia en América Latina, como Garrigues, Cuatrecasas, Uría Menéndez o Gómez-Acebo & Pombo, así como para otros despachos internacionales fuertemente implantados en España y con oficina en Latinoamérica, como DLA Piper, Hogan Lovells, White & Case o Jones Day.

En este sentido, Marc Gericó, *managing partner* de la consultora de marketing jurídico Gericó Associates, considera que la entrada del despacho Creel, García-Cuéllar, Alza y Enríquez, uno de los más destacados de México, no debería suponer problemas ya que “no viene a competir con los despachos nacionales, sino más bien a acompañar a sus clientes y a generar nuevas oportu-

tidades”. La firma, por su parte, destaca que la oficina europea “provee exclusivamente asesoría en derecho mexicano”.

Lo mismo opina en relación con el bufete peruano BFE+ o con el despacho centroamericano BLP. Distinto planteamiento le merece la firma mexicana Chevez Ruiz Zamarripa, “la cual sí ejerce derecho local”.

Gericó señala, además, que España seguirá atrayendo actividad empresarial del sector legal, pues le consta la llegada de nuevos bufetes a nuestro país a lo largo de los próximos meses. “*Family offices*, que pretenden proteger su patrimonio, inversores en inmobiliario y clientes corporativos latinoamericanos están viendo a España, gracias al factor idiomático, entre otras razones, como el socio iberoamericano óptimo que facilita la entrada a Europa”, apunta el consultor.



## BLP

## “Madrid es la nueva capital de Latinoamérica”

El desembarco en la capital española de BLP, despacho multidisciplinar fundado en Costa Rica hace dos décadas y con sedes en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, se produjo en el año 2017. Desde su oficina en la calle Antonio Maura, 13, frente al Retiro, la firma lleva seis años construyendo un puente de negocios entre Europa y Centroamérica. “España es una opción complementaria a la de ER UU que siempre ha estado en el radar de los inversionistas centroamericanos”, señala David Gutiérrez, director de la oficina y uno de los socios fundadores de la firma. La cartera del bufete está compuesta principalmente por grandes corporaciones y multinacionales, pero también asesoran a empresarios y sus familias. “Al no ejercer el derecho español, no vemos el mercado en términos de competencia, sino de oportunidades”, dice Gutiérrez. Para el jurista, “Madrid es, sin duda, la nueva capital de Latinoamérica”. La creciente presencia de empresas latinoamericanas en España, y viceversa, augura Gutiérrez, es un fenómeno que continuará en alza.