

**MANAGEMENT  
PARA ABOGADOS**

*Los despachos  
internacionales...*

Alejandro Kress Sevilla

**M**UCHO se ha hablado del tradicional inmovilismo de los abogados españoles a la hora de cambiar de despacho. Pero la llegada de despachos internacionales en la última década ha ido cambiando esta realidad, como ha sucedido en otros países de nuestro entorno. Por otro lado, las firmas internacionales que han abierto oficina en España son de origen británico en su mayor parte, mientras que en Italia y Alemania ha existido, hasta la fecha, un mayor interés de las firmas americanas.

Es cierto que hemos visto intentos fracasados de fusión de despachos. SJ Berwin quiso abrir en España de la mano de Araoz y Rueda, Lovells lo intentó con Albiñana y Suárez de Lezo, Linklaters con Uría Menéndez... Pero las conversaciones no llegaron a buen puerto. Así, muchas firmas que han entrado en nuestro mercado se han decantado por un crecimiento orgánico a partir de un reducido número de abogados, y esta fórmula parece haber tenido éxito; el reconocimiento de estas firmas internacionales en España está hoy fuera de toda duda.

También es cierto, en los tiempos que corren no es fácil encontrar socios y abogados, en general, dispuestos a una nueva aventura profesional fuera del confort de su despacho. Pero hoy más que nunca, en estos tiempos convulsos que vivimos, se exigen abogados que sean líderes, mediadores, resolutivos y creativos, que sepan hacer frente a todo tipo de retos y al lastre tradicional de la economía española, la falta de competitividad, en muchas ocasiones precisamente por la falta de flexibilidad y de visión para anticipar los cambios inminentes, en este caso, en el mercado legal.

Muchos se preguntan si las firmas internacionales, incluidas las estadounidenses, todavía miran hacia España con interés. Si bien existe cierto grado de cautela, España representa hoy una decisión estratégica para varias firmas internacionales, por sus empresas, su sistema financiero y el volumen de sus operaciones. ¿Por qué los socios consolidados pueden sentirse atraídos por un nuevo reto de esta envergadura? Se trata de liderar un proyecto en España para una marca reconocida, con una amplia y sólida red internacional, que suponga no solo una mayor retribución sino reconocimiento y liderazgo.



**Alejandro  
Kress Sevilla,**  
Abogado y  
Responsable  
de la oficina  
de Madrid de  
Shilton Sharpe  
Quarry