

REDES Y ALIANZAS INTERNACIONALES DE LOS DESPACHOS ESPAÑOLES*

Bufete	Redes/alianzas
Abdón Pedrajas & Molero	Ellint
Adarve	Telfa
AGM	Lawrope
Albiñana & Suárez de Lezo	CMS
Araoz & Rueda	-
Auren	Antea
Broseta	Nueva alianza en Latinoamérica
Ceca Magán	Cicero
Cremades & Calvo Sotelo	Advoc y INFL
Cuatrecasas, Gonçalves Pereira	World Law Group y European N.
Dutilh	-
Ecija	Meritas
Garrigues ⁽¹⁾	Taxand
Gómez-Acebo & Pombo	-
Jausas	Conférence Bleue, IBLC, IUROPE y L2B Aviation

Bufete	Redes/alianzas
Lupicinio	-
Lener	Biologis, Unilaw
Marimón	Transatlantic Law International
Martínez-Echevarría Ferrero	-
Mazars	Praxity
Monereo Meyer Marinello	CBBL, Advoselect, Int. Referral
Nicea	Eversheds International
Pedrosa Lagos	PL Group
Pérez-Llorca	-
Ramón y Cajal	-
RHGR	Ontier
Roca Junyent	TerraLex y European Alliance
Rousaud Costas Duran	The Interlex Group y LAW (Lawyers Associated Worldwide)
Sagardoy	Ius Laboris
Uría Menéndez	Lex Mundi

(*) Selección de los 30 despachos españoles con más facturación de España y negocio en el exterior, según el ranking de EXPANSIÓN. Los que no pertenecen a redes o alianzas apuestan sólo por acuerdos puntuales "best friends" en cada país u oficinas propias. (1) Garrigues también pertenecía hasta 2013 a la alianza iberoamericana Affinitas. Fuente: Elaboración propia

Sólo siete de treinta de los principales despachos españoles no está presente en alguna red o alianza

que mejor funcionen en cada jurisdicción. Son, por ejemplo, Gómez-Acebo & Pombo, Pérez-Llorca, **Araoz & Rueda**, Lupicinio, Dutilh o Ramón y Cajal. Algunos han formado

do, donde contamos con oficina propia. En otras áreas más específicas, como propiedad intelectual o fiscal, trabajamos con *boutiques* especializadas", explica el socio Fernando de las Cuevas.

Tendencia

Está claro que no hay un único modelo válido, pero la tendencia de las firmas en España es incrementar la presencia en alianzas y no sólo trabajar con *best friends* en acuerdos puntuales. Por ejemplo,

deseado para las firmas españolas. RHGR, una de las más activas en el exterior, ha creado el bufete global Ontier, a base de comprar porcentajes de firmas de cada país, muchas de ellas en el continente americano. Garrigues, el mayor despacho de España, decidió este año romper con la alianza que había promovido en esta región, Affinitas, para abrir sus oficinas propias donde ejercerá derecho local –ya lo ha hecho en Colombia y México–, en un nuevo mode-