

Ontier suma dos nuevas sedes en Italia a su plan internacional

El despacho presidido por Adolfo Suárez Illana tendrá presencia desde 2017 en Roma y Milán con el objetivo de facilitar a las empresas italianas su internacionalización en Latinoamérica.

Laura Saiz. Ciudad de México
Italia será el país número 14 en el que Ontier cuente con oficinas propias. El despacho presidido por Adolfo Suárez Illana dará un paso más en su estrategia de internacionalización y ganará presencia así en el país transalpino, una de las regiones con más intereses comerciales en Latinoamérica, donde el bufete está presente en ocho jurisdicciones.

Ontier Pardo Vicenzi, marca con la que la firma operará en Italia, estará operativa a partir del 1 de enero en Roma. En esta ocasión, la apertura se hará en dos fases, ya que no será hasta el mes de junio cuando se inaugure la oficina de Milán. “En Italia hay un centro administrativo y otro empresarial, por lo que un despacho de abogados debe estar presente tanto en Roma como en Milán si quiere dar una respuesta completa a sus clientes”, explica Lucca Pardo, socio director de Ontier en Italia.

Las oficinas transalpinas contarán con nueve abogados y un fiscalista, además de personal de apoyo, pero la previsión es terminar 2017 con casi una quincena de profesionales, ya que se quiere reforzar, sobre todo, los departamentos de mercantil y procesal. Además de estas grandes áreas, el despacho está especializado en propiedad intelectual y entretenimiento, contratación nacional e inter-



Socios internacionales y otros directivos de Ontier, que se dieron cita en la convención anual del despacho de abogados, celebrada en Ciudad de México.

nacional, laboral, concursal, energía y derecho administrativo.

Este desembarco en Italia no rompe, sin embargo, completamente su estrategia de internacionalización tan centrada en Latinoamérica, aunque también tiene oficinas en China, Estados Unidos y Reino Unido, donde está su sede social corporativa desde finales de 2015. “Hasta hace poco, las empresas italianas sólo miraban al este y a Estados Unidos a la hora de exportar, pero ahora tienen mucho interés en Latinoamérica”, explica Lucca Pardo. Sin embargo, las diferencias culturales y lingüísticas complican esta aventura, por lo que ven en los despachos españoles “un buen vehículo” para llegar a ellos.

Ecuador, Argentina y República Dominicana están en la agenda del despacho

Con la apertura en Italia, el bufete estará presente en 14 países en menos de cinco años

Y es que uno de los objetivos de Ontier, como quedó reflejado en la convención anual de socios celebrada recientemente en Ciudad de México, es “no sólo ser referencia en Latinoamérica, sino desde otras regiones hacia Latinoamérica y viceversa”,

subraya Carmen Bascarán, directora general de Ontier Global.

Nuevos socios

Por este motivo, el bufete continúa buscando nuevos socios en este continente y ya ha iniciado conversaciones con varias firmas de República Dominicana, Ecuador y Argentina, así como de Centroamérica y el Caribe. Y es que Bernardo Gutiérrez de la Roza, consejero delegado de Ontier, reconoce que aún necesitan “más tamaño y más fuerza” en esta región, en la que también están desembarcando otros despachos españoles con más músculo financiero.

“Queremos aumentar nuestro posicionamiento en Latinoamérica, pero siempre teniendo en cuenta que se trata

de una estrategia a largo plazo y basada en nuestro modelo”, insiste.

Sin embargo, los socios de Ontier son ambiciosos y ratificaron en su convención anual el objetivo de estar presentes en un futuro próximo en países de Centroeuropa, Rusia y Oriente Próximo.

El plan de internacionalización de Ontier no es sencillo, a pesar de que ha sido uno de los más rápidos protagonizadas por un bufete español al tener presencia en 13 países en cuatro años. Su apuesta de crecimiento se basa en la adquisición de participaciones en el capital de despachos locales, que quedan amparados bajo la marca Ontier, una estrategia muy diferente a la tradicional firma de alianzas o acuerdos de exclusividad.

CAMBIOS

Bird & Bird nombra nuevos directores de área en su oficina de Madrid

V.M. Madrid

Bird & Bird ha anunciado la promoción de cuatro *counsels* y la designación de nuevos directores de las áreas de comercio y de privacidad y protección de datos. Los abogados ascendidos son Alexander Benalal, Jacobo Sánchez-Andrade, Pablo Berenguer y Paula Fernández-Longoria.

Benalal y Berenguer, además, pasarán a codirigir el área de comercio, que engloba derecho contractual, procesal y arbitraje. El primero, que se incorporó a Bird & Bird en su apertura hace 11 años, es experto en derecho comercial, contencioso y de tecnología de la información y comunicación. En cuanto a Berenguer, igualmente codirector del área de nuevas tecnologías, tiene una amplia experiencia en derecho del seguro y ha participado en numerosos procedimientos judiciales y arbitrales en sectores como el de las tecnologías, sanitario, servicios financieros, comercio internacional y marítimo, entre otros.

Del área de privacidad y protección de datos se hará cargo Fernández-Longoria, letrada especializada en asuntos de nuevas tecnologías, contratos de *outsourcing* y propiedad intelectual. La abogada ha trabajado en asuntos de *business-to-business* y proyectos de comercio electrónico, adquisiciones de tecnología y ha asesorado a un gran número de empresas sobre la transferencia internacional de datos a terceros países.

INCORPORACIÓN

Crowe Horwath ficha a José Carlos González Narbona, de Santander

Mercedes Serraller. Madrid

Crowe Horwath incorpora en sus oficinas de Madrid a José Carlos González Narbona como socio director de su departamento de derecho inmobiliario. González Narbona es abogado, con 30 años de experiencia profesional internacional en inmobiliario, mercantil y fiscal. González Narbona proviene de Banco Santander, donde era el director adjunto de la asesoría jurídica de la división de recuperación y saneamiento de acti-

vos, responsable de proyectos como *Fénix* (conversión de deuda en capital, reestructuración de grupos empresariales internacionales y españoles a las entidades financieras); venta de activos inmobiliarios importantes del banco; venta y reestructuración de

González Narbona será el socio director del departamento de derecho inmobiliario del despacho

deuda de grandes compañías españolas a entidades financieras internacionales, o venta de la compañía inmobiliaria del banco (Altamira) a un fondo inmobiliario, entre otros proyectos.

Previamente, y durante seis años, fue director de la asesoría jurídica de Santander Global Property (Grupo Santander), responsable de importantes operaciones inmobiliarias tanto a escala internacional (inversiones en Europa, Estados Unidos y Latam) co-

mo en España (es el caso del Complejo Canalejas Madrid).

Con anterioridad, fue socio director de Numerica Spain (firma británica cotizada en la Bolsa de Londres-AIM) y socio de otros despachos y asesor jurídico interno de varias compañías.

Por otro lado, José Carlos González Narbona es miembro de asociaciones jurídicas y empresariales como IBA, AEAE, AED, Nexo, y ponente sobre temas jurídicos y fiscales en foros nacionales e



José Carlos González Narbona, socio director del departamento de derecho inmobiliario de Crowe Horwath.

internacionales, y autor de diversas publicaciones. Crowe Horwath Legal y Tributario forma parte de la red internacional de despachos y oficinas de servicios jurídicos y

de consultoría empresarial Crowe Horwath International, que está presente en más de 125 países y cuenta con más de 725 oficinas en todo el mundo.