

Capítulo 26

ONTIER

El despacho ONTIER inició sus actividades en Perú el 1 de enero de 2014. Ofrece servicios especializados en todas las áreas del derecho, con expertos locales integrados en una red global con presencia en otros 13 países.

La importancia de un buen socio local en la expansión internacional

Por **Juan Enrique Dupuy García**

Socio de ONTIER Perú

Nuestra entrada en el Perú se fraguó en 2013, cuando conocimos a los socios directores del Estudio Ugarte del Pino, los doctores Juan Enrique Dupuy García y Fernán Altuve-Febres Lores. Durante esta primera fase, esencial en cualquier implantación, pusimos en común nuestra visión sobre los servicios legales en el actual entorno globalizado, así como las características del modelo de expansión internacional de ONTIER.

Lo más interesante de esta primera fase fue que nos permitió comprobar, de inmediato, que el Estudio Ugarte del Pino y ONTIER compartíamos una forma de ver nuestra profesión basada en tres pilares esenciales: la calidad humana, la innovación y la excelencia jurídica. Partiendo de esta visión común, comenzamos a construir una relación de confianza previa a la implantación formal de ONTIER en el Perú.

Estos primeros meses de trabajo conjunto nos llevaron a la conclusión de que el estudio Ugarte del Pino era el socio perfecto para nuestra implantación en el Perú. Se trataba de un estudio con más de 100 años de experiencia, que había participado en varios de los asuntos más relevantes a nivel nacional y, sobre todo, que contaba con unos socios y un equipo comprometidos con nuestra visión de la profesión.

Tras estos meses en los que ambas partes pudimos conocernos mejor, el 1 de enero de 2014 se constituyó una sociedad mercantil denominada ONTIER PERÚ S.A.C.

participada por los socios del Estudio Ugarte del Pino y por la *holding* de ONTIER a nivel internacional.

Gracias a nuestro modelo de internacionalización, que combina el conocimiento jurídico y de la idiosincrasia del país que tienen los socios locales con el aprovechamiento de herramientas globales, nos presentamos en el mercado peruano como el estudio ONTIER Ugarte del Pino. De esta forma, nos apoyamos en el prestigio del Estudio Ugarte del Pino en Perú para dar a conocer nuestra marca internacional.

El nuevo despacho mantuvo, desde su nacimiento, la gran experiencia del Estudio Ugarte del Pino en las áreas de derecho civil y laboral, reforzándola con el potenciamiento de otras áreas estratégicas como son derecho corporativo, administrativo, tributario y energético. De esta forma, conseguimos crear un despacho de abogados que asesora a sus clientes en todas las áreas del derecho, tanto en el Perú como en otros 13 países más.

En ese sentido, contamos entre nuestros clientes con grandes multinacionales y empresas locales, a las que asesoramos en materias de derecho laboral, administrativo y corporativo, especialmente.

Nuestra estrategia de internacionalización tuvo, desde el inicio, a Latinoamérica como destino principal. Dentro de esta región iniciamos nuestra implantación en México, después viajamos a Colombia y, posteriormente, fuimos creciendo en Brasil, Miami, Paraguay y Bolivia.

Durante toda esa fase de crecimiento en Latinoamérica seguíamos muy de cerca la evolución de Perú. Sus cifras macroeconómicas y el constante flujo de inversión de empresas extranjeras lo convertía en el país ideal donde continuar nuestra expansión. En ese sentido, debemos recordar que España es el mayor inversor extranjero en el Perú, seguido de Reino Unido y Estados Unidos, países todos ellos en los que ONTIER ya tenía una fuerte presencia en aquel momento.

Al mismo tiempo notamos que los años de fuerte crecimiento del tejido económico peruano habían dado lugar a una primera oleada de internacionalización de empresas peruanas. En un entorno como este, en el que Perú importaba y exportaba empresas de forma constante, es donde mejor podemos desarrollar nuestra labor de socios jurídicos de nuestros clientes acompañándolos durante sus procesos de internacionalización.

En definitiva, el entorno económico peruano, su apertura a la inversión extranjera y el inicio de una etapa de expansión internacional por parte de su tejido empresarial fueron los motivos principales por los que decidimos establecernos en el Perú.

La mayor dificultad que hemos encontrado en nuestra implantación en el Perú ha sido la fuerte competencia dentro del mercado de servicios jurídicos. Cuando nosotros llegamos el Perú llevaba varios años siendo un país modélico desde un punto de vista macroeconómico, despertando el interés de firmas internacionales que ya se habían establecido mediante los sistemas de alianzas o franquicias de marca. Por otro lado, esta etapa de crecimiento sostenido había dotado a los despachos locales de un gran *expertise* en sectores estratégicos para el país, como la minería o la ener-

gía. De esta forma nos encontramos a nuestra llegada al país con firmas locales de primer nivel, que tenían estructuras de gran tamaño y gozaban de una gran reputación en el mercado. A estas firmas se les unían algunos, todavía pocos, despachos internacionales que habían extendido su red de alianzas al Perú.

El contar con unos socios locales de primer nivel nos permitió entender estas dificultades y comprobar que nuestro modelo de internacionalización, basado en la creación de oficinas propias y no en simples alianzas, podía ser revolucionario en el mercado.

Nuestra experiencia durante estos tres años hacen que contemplemos nuestra oficina de Perú como una de las más importantes dentro de nuestra estrategia internacional. En tan solo tres años ONTIER Ugarte del Pino ha reforzado su equipo hasta alcanzar una estructura de más de 25 profesionales, escogidos según nuestras premisas de calidad humana y excelencia jurídica. Gracias a este equipo asesoramos actualmente a compañías tanto nacionales como extranjeras, no solo en su día a día en el Perú, sino también en sus proyectos internacionales. También hemos ampliado nuestras instalaciones y actualmente estamos en el edificio corporativo más moderno de Lima. Gracias a nuestras oficinas actuales conseguimos reforzar nuestra condición de despacho innovador, así como disponer de las mejores herramientas para mantener nuestro estándar de calidad en el servicio.

En el ámbito de los negocios la oficina de Perú es una de las que más crecimiento ha experimentado en los últimos tres ejercicios. En ese sentido, la facturación de ONTIER Ugarte del Pino en 2016 está cerca de triplicar la que obtuvimos al cierre del 2014, nuestro primer año en el país.

Sin embargo, somos plenamente conscientes de que no podemos conformarnos, ni mucho menos relajarnos. Desde mediados de 2014 la competencia en nuestro sector ha crecido exponencialmente. Varias firmas españolas han seguido nuestro modelo y se han implantado en el Perú a través de la fusión con grandes despachos locales. El abanico de despachos internacionales en el país ha crecido y resulta trascendental, ahora más que nunca, ser capaces de mostrar al cliente el valor distintivo que aporta nuestro modelo de negocio: la posibilidad de ser atendidos en 14 países del mundo por un mismo interlocutor, al que podrá llamar en cualquier momento para conocer en qué estado se encuentran sus asuntos en Santiago, Bogotá, Madrid o Lima; y que, además, le garantizará que en todo momento recibe los mismos estándares de calidad jurídica y de trato al cliente.

En definitiva, a pesar del aumento de la competencia en el mercado de servicios jurídicos, seguimos contemplando el mercado peruano como una oportunidad extraordinaria para continuar creciendo día a día.