

Fecha: 16-05-2025
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero
 Tipo: Noticia general
 Título: Cuatrecasas en Chile: "El crecimiento ahora pasa a ser más estratégico"

Pág.: 8
 Cm2: 642,8

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: ☐ No Definida

**JAVIER FONTCUBERTA
 Y CRISTIÁN CONEJERO,**
 SOCIOS DEL ESTUDIO DE ABOGADOS

Cuatrecasas en Chile: "El crecimiento ahora pasa a ser más estratégico"



■ De visita por el país, el nuevo líder del estudio, Javier Fontcuberta celebró el avance de la firma a cinco años de su arribo: "Definitivamente estamos por encima de las expectativas".

POR PAULA VARGAS

Hace cinco años debutó Cuatrecasas en Chile de la mano de cuatro abogados y, hoy ya son 90 personas las que conforman el estudio. Este explosivo salto ha sido impulsado por nuevas áreas de práctica y una diversificación importante en la cartera de clientes, pero sobre todo -aseguran sus líderes- por una cuidada apuesta por el talento.

En la firma celebran lo que han alcanzado en este lustro, justo en un momento de cambios a nivel de estructura corporativa. En España el mes pasado la junta de socios nombró a Javier Fontcuberta como nuevo consejero delegado (CEO), terminando así un proceso de transición que duró dos años y que dio paso a un significativo recambio generacional, donde sus socios fundadores Emilio Cuatrecasas y Rafael Fontana cedieron la dirección de la firma a profesionales ajenos al proceso de gestación del estudio.

"Nos dejan su legado para que lo mantengamos y hagamos crecer", señaló Fontcuberta en su paso por Chile, donde en entrevista junto al socio local, Cristián Conejero, enfatizó a DF su compromiso con el proyecto regional de la firma presente también en México, Colombia y Perú. "No queremos vernos con una firma española que desembarca en diversas jurisdicciones, sino que verdaderamente se conduzca como

una firma internacional, donde hay una comunión que represente la diversidad", dijo Fontcuberta.

- ¿Cómo evalúa el posicionamiento del estudio en el país?

-JF: La verdad es que estamos de celebración, no porque cumplimos un lustro, sino porque estamos en un punto en que percibimos que hemos dado un salto hacia adelante, por el nivel de profesionales que estamos incorporando y también debido al grado de sofisticación y confianza que el mercado en Chile está reconociendo. Ese es el verdadero éxito de todo esto...es algo distinto a lo que esperábamos hace cinco años.

-¿Cumplieron las expectativas?

-JF: Definitivamente estamos por encima de las expectativas. De hecho, podemos decir -sin ninguna ambigüedad- que estamos en disposición de poder afrontar un nuevo hito en Chile y Latinoamérica.

-¿Cuál sería?

-JF: Tenemos un doble objetivo. Primero, un liderazgo en clave local, es decir, en Chile y segundo, tomar un liderazgo en la región. Esa es nuestra bitácora: liderazgo local y con proyección regional. Hay algunas áreas en que esa proyección excede lo regional y lo interpretamos en clave global, generando sinergias entre las distintas oficinas.

Visión local

-¿Cómo ha sido para el equipo

chileno dar este salto?

-CC: La clave ha sido construir el proyecto con gente muy talentosa, algunos de los cuales trabajamos antes en Cuatrecasas España o en el caso de Roberto Guerrero, que había trabajado en muchas transacciones con Cuatrecasas, por lo tanto éramos conocidos de la casa y sabíamos de la cultura, los valores, el foco en excelencia, el compromiso con el cliente y eso fue permeando, primero al perfil de candidato o candidata que lográbamos atraer y luego, permeando también al talento que podríamos captar.

Cuando tienes un grupo de asociados talentosos que ven que pueden desarrollar su carrera acá,

"Queremos ser en el país y Latinoamérica lo que ya somos en Europa en nuestras cuatro áreas core: Corporativo y M&A, Financiero, Litigio-Arbitraje y Tributario-Fiscal".

que es la misma que puede tener en nuestras oficinas de Lisboa o Barcelona, ellos son los mejores embajadores. Nos pasó mucho ese movimiento virtuoso.

-Y de cara a los clientes...

-CC: Cliente contento, vuelve... Los clientes se dieron cuenta que éramos capaces de ofrecer ese valor agregado con foco en la especialidad, desdibujar unidades territoriales en aquellos casos que se puede, y esto redundaba en un servicio de primer nivel.

-¿Qué rol jugó la diversificación de áreas de práctica?

-CC: Lo más llamativo es quizá eso, cómo se ha ido ampliando y diversificando la cartera de clientes. Antes eran algunos más corporativos (blue chip) y algún banco y cuando sumamos la pata regulatoria y competencia, llegaron clientes de energía, luego cuando abrimos recursos naturales se sumaron clientes mineros. Así es como el ecosistema se ha ido poblando y diversificando cada vez más y creo que eso fue clave para dar el salto.

-¿Cuál es la próxima meta?

-CC: El crecimiento ahora pasa a ser más estratégico, es poder ser en el país y Latinoamérica lo que ya somos en Europa en nuestras cuatro áreas core: Corporativo y M&A, Financiero, Litigio-Arbitraje y Tributario-Fiscal. Aspiramos a ser, sin duda alguna, la firma de referencia en esas cuatro áreas para las transacciones y los temas más delicados que tengan los clientes y para eso tenemos que seguir apostando en más talento y desarrollando más sus capacidades

y especialidades. Por otro lado, también vemos que hay áreas de negocio que van a seguir creciendo mucho en Chile.

-¿Cómo cuáles?

-CC: Por ejemplo, en minería. Según Cochilco hay un portafolio de inversión entre 2024 y 2033 de casi US\$ 90 mil millones en proyectos que ya están pasando por procesos de aprobación ambiental, o permisos. Es decir, son tangibles, no anuncios. Entonces es un área que estamos mirando con atención, de cómo complementar nuestra oferta de recursos naturales, quizás con un mayor grado de profundidad. Otra área que ha crecido mucho es la interacción con el Gobierno central y con todas las agencias descentralizadas, no solo a nivel transaccional, bases de participación en licitaciones y compras públicas, sino también en lo contencioso.

-Este crecimiento ¿en qué se ha traducido? ¿cuánto aporta Chile y la región al negocio de Cuatrecasas?

-JF: El crecimiento es muy notable. Hoy Latinoamérica supera el 10% de los ingresos totales del despacho y las tasas de expansión que tenemos harán que sea más significativo.

-Y Chile ¿cómo ha evolucionado en materia de facturación?

-CC: Las tasas de crecimiento son de dos dígitos. De entre 33% y 45% de crecimiento anual. Nos encantaría pensar que será así año tras año, pero la idea es seguir apostando a un crecimiento sostenido en base a crecimiento orgánico y alguna incorporación para áreas que necesitemos incorporar.