



## Dentons a cinco años de su arribo a Chile: “Hoy estamos dentro de las diez primeras oficinas del país en distintos niveles”

POR KAREN PEÑA

Dentons, uno de los mayores estudios de abogados del mundo, cumplió en abril de 2024 cinco años desde su entrada al mercado chileno tras la fusión con la firma Larraín Rencoret Urzúa. Los socios de la oficina de Dentons en Chile, Karlfranz Koehler, a cargo del área corporativa, laboral y fintech; y José Ignacio Morán, líder global del área de minería y recursos naturales, hacen un balance positivo del aterrizaje cuya mayor complejidad –dicen– ha sido impulsar un modelo que implica trabajar con abogados de distintas jurisdicciones para armar equipos que enfrenten transacciones locales e internacionales.

Tras la suspicacia inicial del mercado, creen que hoy ya existe bastante reconocimiento de cómo han logrado posicionarse y conducir la firma. Koehler califica la experiencia como “extraordinaria” y se atreve a sostener que “hoy estamos dentro de las diez primeras oficinas del país en distintos niveles, en número de clientes, transacciones, número de abogados, etcétera”.

Y advierte: “una vez que ya estamos todos ahí ya funcionando a velocidad de crucero, creo que va a ser una oficina que sin lugar a duda debiera estar ubicada, si no entre las tres primeras del mundo y tres primeras de Chile. Ese es el desafío que tenemos para adelante”.

Según explica Morán, la oficina está dividida en 11 regiones a nivel mundial –Chile pertenece a la de Latinoamérica y el Caribe– donde cada región tiene su CEO y estructura. Pero también, tiene diferentes gru-

■ Los socios de la firma en el país, José Ignacio Morán y Karlfranz Koehler, hacen un positivo balance y detallan los próximos pasos.

pos de áreas de práctica y de sector.

Dentons Chile comenzó con menos de 40 abogados y hoy bordean los 70. Y de cuatro áreas de práctica pasaron a nueve. Koehler sostiene que “hemos tenido un crecimiento orgánico bastante sostenido”. “Desde el año 2019 hasta ahora hemos duplicado nuestra cartera de clientes, prácticamente también duplicado la venta de la oficina. No vemos que para adelante esto se vaya a detener”, dice.

En su proyección, “ese crecimiento orgánico nos va a llevar a posicionarnos como una firma de las grandes”, entendiendo estas como las que tienen más de 100 o 120 abogados. “Dentro del próximo quinquenio probablemente vamos a estar ubicado en esa esfera a nivel local”. Koehler señala que “vamos a tener un crecimiento que nos va a posicionar dentro de oficinas grandes en el país”.

**“Nuestra industria es extremadamente competitiva (...) Hay que tener una sintonía fina de cómo está moviéndose el mercado, la economía, y me refiero no solamente a cómo está cada empresa, también la macroeconomía es relevante”, comenta Koehler.**

La estrategia de Dentons ha sido identificar áreas que les faltan o mapear las que deben fortalecer, pero también han consolidado un área de administración y marketing en la oficina que, de la mano, han logrado posicionar sus nueve áreas en los ranking de Chambers.

En 2019, crearon la división de minería y recursos naturales; y un área de propiedad intelectual. Además, fortalecieron el área tributaria. Así, fueron creciendo y abriendo otras nuevas, como libre competencia. Sin embargo, donde ven que aún no tienen la presencia que les gustaría es en mercado de capitales. Allí esperan ordenar sus esfuerzos localmente y están considerando fichar profesionales que les ayuden a liderar el proyecto. Junto a ello, paralelamente trabajan en introducir programas de inteligencia artificial a sus procesos.

– ¿Cómo se proyectan hacia el futuro? ¿Hay metas concretas?

– José Ignacio (JI): Uno de los objetivos que nos hemos trazado es profesionalizar nuestra firma internamente. Dentro de nuestra

Los socios de la oficina de Dentons en Chile, José Ignacio Morán y Karlfranz Koehler.

estrategia también está potenciar y posicionar firmemente la marca hoy.

– Karlfranz (K): En diez años más debiéramos ser una firma completamente integrada, con abogados que puedan trabajar desde distintas partes del mundo, nacionalidades, expertises, y que podamos armarlos a nuestros clientes, en definitiva, los mejores equipos que podamos disponer para transacciones o asesorías tanto a nivel local como internacional.

– ¿Cuáles serán los principales focos de trabajo este año, considerando sus metas a largo plazo?

– JI: Uno es seguir consolidando los equipos, pero consolidando el equipo local con el equipo global. Mientras más consolidado esté el equipo a nivel local, mejor. Pero a nivel mundial también, porque obviamente parte del modelo de negocio que está detrás de una firma global es referir trabajo.

– K: Estamos en ejecución de un plan trienal: hay mucho de fortalecimiento, consolidación, y al final, ese plan involucra que distintas áreas tengan distintos desafíos. Por ejemplo, el grupo laboral tiene el desafío de incrementar un 25% de su cartera de clientes este año y ya sabemos cómo lo vamos a abordar. El grupo fintech también tiene un tremendo desafío porque empieza toda la regulación financiera de los servicios tecnológicos (...).

– ¿Cómo están viendo el desarrollo de la industria legal en Chile y la mayor competencia?

– K: Nuestra industria es extremadamente competitiva. Cuando salí de la escuela, juraban como 500 abogados por año y hoy creo que son cerca de 4 mil. Le introduce una presión al sistema porque hay mucha más oferta. Hacemos ese esfuerzo de ser extremadamente competitivos en precios, lo que nos ha permitido ganar mercado. Hay que tener una sintonía fina de cómo está moviéndose el mercado, la economía, y me refiero no solamente a cómo está cada empresa, también la macroeconomía es relevante.

– JI: Han aterrizado en Chile dos vertientes de oficinas. Unas son las hispanoamericanas y otras las anglosajonas. La proyección que vemos es que en el país, o se van a ir creando firmas corporativas full service cada vez más grandes, muchas de ellas globales como la nuestra, o van a ir consolidándose o creándose como *spin off* de firmas *boutique* especializadas en un tema específico. Para aquellas oficinas que se quedaron en el terreno de al medio, con 30 o 35 abogados, que son buenas en dos o tres áreas de práctica, pero no tienen todas las áreas, va a ser más difícil.