



Con el comienzo del año Rosa Vidal era designada socia directora de BROSETA, relevando en la posición a Luis Trigo, quien se encuentra inmerso en el proyecto de expansión internacional de la Firma. En la presente entrevista, Vidal analiza sus nuevas responsabilidades y la situación actual de BROSETA y del mercado legal en España.

**ROSA VIDAL**  
SOCIA DIRECTORA DE BROSETA

## *“Especialización, innovación, tecnología y cercanía al cliente, las claves de nuestra propuesta de valor”*

**Recientemente ha asumido la dirección de la Firma. ¿Qué supone este nombramiento para su carrera?**

Dirigir un despacho de abogados es un enorme reto en sí mismo, pero dirigir una firma como BROSETA, con 40 años de existencia, su vinculación con Valencia, que es mi tierra, la trayectoria de crecimiento continuo y coherente que ha tenido desde sus inicios y el capital humano que lo conforma, es una enorme responsabilidad que asumo con toda la ilusión y las ganas del mundo, y con el objetivo de hacer todo lo que esté en mi mano para consolidar a BROSETA entre las firmas legales de

referencia tanto en España como en aquellos países donde tenemos presencia, y para cumplir los ambiciosos retos de crecimiento y expansión que nos hemos marcado.

**¿Qué quiere aportar a la compañía desde esta nueva posición directiva?**

En primer lugar, continuidad. Desde que hace unos años BROSETA adoptara una estructura de firma por la cual Manuel Broseta pasaba a ser presidente, y Luis Trigo socio director, el trabajo llevado a cabo por mi predecesor ha sido extraordinario y muy reconocido por analistas y directorios internacionales. En este

sentido, queremos seguir avanzando en las líneas de negocio abiertas y, con el apoyo del resto del equipo de socios, consolidar nuestro posicionamiento en el mercado nacional, que crece año tras año de la mano de la especialización de nuestros abogados, referentes en sus diferentes áreas de práctica, y de la generación de nuevas líneas de negocio adaptadas a las necesidades de las compañías y a los continuos cambios que se producen en el mercado. Queremos para ello fomentar desde todos los estratos de la organización una cultura de innovación que nos permita hacer las cosas de una forma diferenciada y muy especializada, factor esencial en un entorno caracterizado por el alto nivel de competitividad. Involucrar en este sentido a toda la organización es clave a la hora de enriquecer nuestra propuesta de valor.

**¿Cómo han conseguido situarse al nivel de los grandes despachos?**

**¿Cuál cree que está siendo la clave del éxito de BROSETA?**

Somos una Firma con una estrategia de especialización muy marcada y con un posicionamiento consolidado en el *middle market* y en el asesoramiento de nicho para grandes empresas. Contamos con muy buenos profesionales que conocen lo que el mercado y el cliente demandan, y que trabajan de forma muy innovadora, adaptativa y artesanal. Somos un despacho muy de cliente.

**Recién cumplidos 40 años de actividad, el despacho se encuentra inmerso en una ambiciosa etapa de crecimiento. ¿Qué desafíos afrontan en esta nueva fase de desarrollo? ¿Figura entre sus planes la apertura de nuevas oficinas que se sumen a las ya existentes en Madrid, Valencia y Zúrich?**

Nuestro principal desafío es continuar siendo una Firma en la que confíe el mercado, y para ello, como ya he mencionado, nuestra propuesta de valor se basa en una elevada especialización

“

**Tenemos un posicionamiento consolidado en el *middle market* y en el asesoramiento de nicho para grandes empresas”**

en el asesoramiento, grandes dosis de innovación en la oferta de servicio y cercanía al cliente. Internacionalmente, estamos abriendo mercados sobre la base de las especializaciones en las que tenemos un destacado *expertise* y son exportables a otras jurisdicciones. Es el caso de los servicios de Wealth Management y Fiscalidad Internacional. De la mano de Luis Trigo y Javier Morera estamos prestando este tipo de servicios en varios países de Latinoamérica, y a raíz de esta iniciativa hemos decidido abrir oficina en Santiago de Chile, donde ya nos hemos establecido.

**Precisamente, en Madrid acaban de estrenar nueva sede. ¿Qué les ha llevado a cambiar de instalaciones?**

BROSETA ha vivido unos años de gran dinamismo y expansión, en los que hemos incorporado nuevas áreas de práctica y profesionales. Además, como Grupo de servicios hemos ampliado las líneas de negocio con la creación de BROSETA Compliance, una unidad especializada en asesoramiento en materia de Buen Gobierno, gestión de riesgos y cumplimiento normativo, desde un enfoque tanto jurídico como consultor, que se unió durante finales del pasado año al resto de líneas de negocio que conforman el Grupo BROSETA (BROSETA Abogados; Biconsulting, especializada en el asesoramiento en materia de subvenciones y ayudas públicas; y Lexer, dedicada a la gestión de deuda de grandes organizaciones), y que está siendo muy reconocida por el mercado en estos primeros meses de

existencia. Nuestro crecimiento y la idea de agrupar en un mismo espacio a todo el Grupo, nos han llevado a este nuevo emplazamiento, el tercero ya desde que nos establecimos en Madrid hace 9 años, unas instalaciones dotadas con modernos equipamientos y unas condiciones inmejorables para el trabajo.

**En paralelo, continúan impulsando su presencia en Latinoamérica, con el objetivo de dar cobertura legal a los negocios en todos los países que componen este área geográfica. ¿Qué retos plantea el mercado iberoamericano?**

Por un lado, Latinoamérica es un mercado esencial para las compañías españolas y, por otro, España es la puerta de entrada para muchas de las corporaciones latinoamericanas que quieren llevar a cabo acciones comerciales en Europa, e incluso Asia. Conscientes de esta situación, en BROSETA nos marcamos el objetivo de convertirnos en asesores de referencia de estas compañías a ambos lados del Océano, e impulsamos hace unos años una alianza de despachos denominada “Red Legal Iberoamericana”, formada por firmas de abogados de España, Colombia, México, Paraguay, Perú y Ecuador. Además, recientemente hemos establecido otra alianza con la firma regional Latamlex, formada por reconocidos despachos de abogados de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá, que nos hace tener ya presencia y capacidad de servicio en la práctica totalidad de Latinoamérica.

**¿Cómo augura el futuro de la abogacía y de los despachos en España? ¿Cree que el modelo tradicional es suficiente?**

El mercado español cuenta con unas firmas legales de primer nivel dirigidas por socios con muchísima experiencia en operaciones y asuntos de enorme complejidad, y con equipos humanos altamente cualificados. Somos, junto a Reino Unido, el mercado legal más

“

***El mercado español cuenta con unas firmas legales de primer nivel. Tanto es así, que somos, junto a Reino Unido, el mercado legal más dinámico y capacitado de Europa”***

dinámico y capacitado de Europa. Estructuralmente, España, ya desde la entrada en la Unión Europea en el año 1986, está viviendo un proceso de cambio, desarrollo y unidad de mercado permanente, que ha exigido contar con un asesoramiento jurídico de primer nivel, algo a lo que nos hemos adaptado y que hacemos las firmas españolas. De modo coyuntural, resulta necesario que se despejen, y mejor en los próximos meses, las incertidumbres generadas por la falta de un Gobierno estable, absolutamente imprescindible para seguir en la línea de crecimiento sostenible iniciado en España.

Los despachos de abogados tenemos el reto de adaptarnos constantemente al mercado y de ofrecer lo que el cliente demanda. Desde mi punto de vista, estamos viviendo cambios y adaptaciones constantes porque el mercado cambia con absoluta rapidez, es dinámico, tecnológico y global, y aunque se siguen demandando los servicios tradicionales de asesoramiento jurídico, el abogado de este siglo debe ser un abogado innovador, tecnológico, con conocimiento del negocio y del sector en el que presta servicios legales, y por supuesto, un excelente técnico. En BROSETA contamos con este tipo de profesionales, especialmente destacados en sectores como el financiero, inmobiliario, infraestructuras y servicios públicos, *wealth management*, litigación y arbitraje, energía, logístico, automoción y transporte aéreo.