



Luisja Sánchez

Periodista jurídico



La ‘boutique’ RC Law, especializada en M&A, es un aliado jurídico para que las empresas españolas hagan negocios en EE. UU.

Creer en un mundo global e interconectado como el que vivimos es una obligación de muchos empresarios y abogados que les asesoran en esa expansión internacional. Con un buen *partner* jurídico es más sencillo hacer negocios en la otra punta del planeta. La historia contemporánea reciente esta llena de ejemplos de este tipo. De iniciativas que funcionaron y de algunos fracasos.

La propuesta que plantea RC Law, despacho especializado en derecho corporativo, M&A, *private equity*, *venture capital* y transacciones financieras, creado por el abogado español **Xavier Ruiz** pero que hizo su carrera en los últimos treinta años en distintas firmas de EEUU. Este despacho acaba de abrir oficinas en Madrid lideradas por **Ignacio C. Furfaro**, con el apoyo de **Luis Basavilbaso**, es bastante ambiciosa.

“Trabajamos en derecho americano. el objetivo de la apertura de las nuevas oficinas no es abrir mercado, pues más del 80% de nuestros clientes son españoles: empresas cotizadas, banca, *family offices*... el objetivo ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |