



Claves para la internacionalización de la abogacía

OPINIÓN

M^a. Eugenia Gay Rosell

La perspectiva internacional constituye uno de los elementos clave para el funcionamiento de un despacho de abogados con ambición de futuro. El dinamismo, la transnacionalización de los servicios y el entorno económico demandan una visión cosmopolita e internacionalizada del ejercicio profesional. El futuro mira hacia un crecimiento exterior y dado que la globalización incide directamente en las estrategias empresariales, los despachos no pueden permanecer de espaldas a esta realidad que afecta a todo nuestro entorno. La decisión de internacionalizar tiene el mismo calado estratégico que la propia creación del bufete y, por tanto, requiere un análisis y un diagnóstico que permitan un buen plan de acción internacional.

El desarrollo de la actividad internacional de los abogados y de sus bufetes, como profesionales encargados de proteger los derechos de los consumidores y de las empresas, comienza de manera incipiente a finales de los años 60, pero es en la actualidad cuando los servicios jurídicos en España tienen crecimientos anuales de la actividad muy superiores a los incrementos del PIB. No obstante, la media de facturación de los bufetes españoles por su actividad internacional no sobrepasa el 20%, aunque algunos despachos estos últimos años ya facturen más del 50% en el exterior, implicando un cambio de tendencia.

El centro de gravedad económico va más allá de Europa y mira sin complejos hacia el otro lado del Atlántico y del Pacífico. El sector jurídico está obligado a ampliar su op-



El 76% de la exportación de las empresas españolas se concentra en Europa.

tica y prueba de ello es la creación de una asociación mundial de juristas para facilitar la construcción de infraestructuras y el tránsito de bienes y personas en torno al megaproyecto asiático de la ruta y cinturón económico de la seda (BRILA).

La decisión de traspasar fronteras es una actividad vinculada al ejercicio del derecho de defensa de nuestros clientes en sus negocios y actividades internacionales, acompañándolos en su salida al exterior. Aunque el proceso de expansión internacional de un despacho deba ser, en primera instancia, gradual y próximo, es una opción estratégica conceptual que tiende a crecer y requiere de una visión transversal para afrontar retos y desafíos ante los cuales, la abogacía española, debe estar preparada.

El papel de primer orden otorgado constitucionalmente a los colegios de abogados en el artículo 36 de la Constitución, va más allá del reco-

nocimiento asociativo y, por ello, deben ofrecer a aquellos bufetes con vocación exterior herramientas útiles para garantizar con éxito el proceso de internacionalización.

Resulta esencial para los profesionales del mundo del derecho el planteamiento de siete visiones de futuro y una gran realidad:

1 Claves para tomar decisiones teniendo en cuenta elementos de diagnóstico y de planificación sobre los mercados de elección ante la ausencia de pre internacionalización.

2 La identificación adecuada de los mercados en los que aspira penetrar y la búsqueda de formas de adaptación y acompañamiento al entorno elegido.

3 Valorar la dimensión estructural del despacho, la adaptabilidad y la motivación general, permitiendo buscar fórmulas de asociación trans-

nacional y de colaboración con despachos en el exterior.

4 La adecuada comprensión de las diferentes realidades internacionales para transformarla en oportunidades. La internacionalización presenta barreras evidentes bien resumidas en la denominada *fórmula de gravedad*: la distancia entre países es directamente proporcional a la dificultad de comerciar entre ellos. Así pues, lo normal sería empezar por los mercados más cercanos, como Europa, donde se concentra el 76% de la exportación de las empresas españolas. En la decisión de internacionalizarse es fundamental elegir la forma legal adecuada para expandirse.

5 Elegir los socios del país de destino, pues una elección inadecuada podría retrasar años la internacionalización real y efectiva del despacho.

6 La elección de los clientes a los que ayudar a internacionalizarse es clave, siendo preciso explicarles los mapas de riesgos y asegurarnos de que están preparados para asumirlos.

7 Interpretación y anticipación de los cambios económicos, sociales, y tecnológicos del panorama internacional y cómo pueden afectar al futuro de la profesión. La digitalización de los servicios jurídicos ha acortado distancias y nos acerca a otras realidades constituyendo un pilar fundamental para la internacionalización de los despachos.

Por último, conviene reseñar el valor de formar parte de una comunidad profesional sólida que ofrezca proyectos y herramientas técnicas, digitales y jurídicas a sus colegiados para asegurar el éxito del proceso de internacionalización de un bufete. El valor de la colegiación, la pertenencia a un colegio de la abogacía y al consejo general en otros países del entorno europeo y anglosajón es extraordinario; los profesionales del mundo del Derecho hacen gala de su pertenencia al colegio profesional, incluyéndolo mayoritariamente en su tarjeta de presentación como signo distintivo de excelencia y profesionalidad. Conscientes de ello, la Abogacía de nuestro país, que tiene un reconocido prestigio, pone a disposición de los abogados y abogadas los elementos y claves adecuadas para su salida al exterior en colaboración con el ICEX y con otras abogacías, asegurando así, el acompañamiento a los clientes en la expansión de sus servicios en un mundo globalizado en el que la justicia no tiene fronteras.

Presidenta de la comisión de relaciones internacionales del Consejo General de la Abogacía Española y decana del Colegio de la Abogacía de Barcelona