

Análisis

Sinergias a ambos lados del Atlántico... y más allá

EE UU es el principal socio comercial de España fuera de la UE por lo que estrechar relaciones jurídicas es clave

M^a EUGENIA GAY
Vicepresidenta del Consejo General de la Abogacía Española (CGAE)

MARC ALTIMIRAS
Vicepresidente regional para el sur de Europa en Cornerstone OnDemand

La volatilidad e interdependencia del tablero internacional ha fomentado acciones cortoplacistas que a veces carecen de profundidad para prevalecer en el tiempo y beneficiar al desarrollo mundial. Nuestra institución tiene el compromiso de valorar los escenarios y oportunidades internacionales y proyectar acciones en beneficio del desarrollo económico y social. Para conseguirlo, apoyamos a nuestros profesionales y despachos españoles en otros países y ofrecemos la posibilidad de asesorar a aquellos que ven en España un lugar estratégico para ofrecer sus servicios.

Estados Unidos es el principal socio comercial de España fuera de la Unión Europea y una gran plataforma de apertura a otras regiones del mundo. En 2017, Estados Unidos fue el sexto cliente de España, la exportación española alcanzó los 12.461 millones de euros y la importación, 13.824 millones (fuente: Icx). El asesoramiento jurídico es clave para aprovechar estos dinamismos, permitiendo impulsar el crecimiento y la presencia española en EE UU y en el mundo.

Por ello, una delegación del Consejo viajó a Nueva York con tres objetivos: reforzar la posición de empresas e instituciones españolas en la región, establecer sinergias con la abogacía estadounidense y trasladar nuestra disposición a Naciones Unidas en el mejor cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y en la importancia de la mujer en la sociedad. Durante el viaje, se han mantenido reuniones con los principales despachos españoles para analizar el pulso del



sector; se han reforzado las relaciones con la New York City Bar y la New York State Bar Association, dado el creciente número de abogados españoles que desarrollan sus actividades profesionales en EE UU, muchos de ellos con doble colegiación.

Asimismo, para favorecer la expansión de la abogacía española, presentamos al Instituto Cervantes nuestro servicio de biblioteca digital que fomenta la igualdad de armas entre la abogacía española. Además, se está trabajando en la organización de cursos de español jurídico en EE UU.

Los servicios jurídicos no son solamente

imprescindibles para salvaguardar los intereses económicos y sociales en ambas ribas del Atlántico; también lo son para consolidar las relaciones comerciales e institucionales en Estados Unidos. Desde la abogacía española, creemos crucial impulsar las relaciones para nuestros profesionales y establecer contactos al más alto nivel para mejorar la sociedad donde vivimos. Por este motivo, nos pusimos a disposición del secretario general adjunto de Asuntos Jurídicos de Naciones Unidas, Miguel Serpa, y de la subdirectora de ONU Mujeres, Asa Regné, exministra de Igualdad en Suecia, para abordar el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

El resultado ha sido muy positivo; pero debemos seguir profundizando en las relaciones con EE UU. Para conseguirlo, trabajamos con el Icx y la oficina comercial de Miami en la organización de unas jornadas técnicas de arbitraje; instrumento clásico de las relaciones internacionales y fundamental en el siglo XXI para las relaciones comerciales y de inversiones en todos los sectores y a todas las

niveles. Además, la delegación mantuvo reuniones y realizó visitas muy provechosas con las principales empresas, despachos, universidades e instituciones arbitrales de Florida, promocionando el arbitraje en España y a nuestros profesionales e instituciones arbitrales.

Próximamente, participaremos en el congreso anual de la Asociación Americana de Colegios de la Abogacía (ABA) en San Francisco. Allí, buscaremos puntos de encuentro con emprendedores, así como con empresas tecnológicas que pueden ayudar en el desarrollo de las tecnologías jurídicas para el futuro de la abogacía. Instituciones, asociaciones y Gobiernos tenemos la obligación de colaborar y fomentar el desarrollo de las empresas y profesionales españoles. Hemos de construir todos los canales necesarios para que la abogacía española pueda internacionalizarse y hacer de España un lugar atractivo para el desarrollo, para lo que compartir experiencia y conocimiento económico y legal es clave; y, a la vez, seguir poniendo la abogacía española al servicio de un mundo más justo.

Tribuna

El compromiso con el empleado, un arma frente al absentismo

Leía hace unos días los últimos datos sobre el absentismo laboral y cómo en el año 2018 ha vivido su pico más alto. Me impactó la cifra de los asalariados que no acudieron ningún día a su trabajo: 735.000, según Adecco. Más de medio millón de personas. En porcentaje, la tasa de absentismo del año pasado es de 5,3%. Entendido como absentismo las horas no trabajadas independientemente de las vacaciones o festivos.

Indagando más en el tema, leo que los datos señalan que un 30% de las bajas de nuestro país son motivadas por estrés y ansiedad. Y no puedo evitar preguntarme el nivel de implicación de las empresas con sus empleados, si tienen responsabilidad en este punto y si pueden ayudar a reducir el absentismo por parte de trabajadores con estrés laboral.

Probablemente, puedan hacer más de lo que los mismos directivos piensen. Con una herramienta tan sencilla e innata en todos nosotros como es la capacidad de comunicarnos. Si la comunicación en la empresa es fluida y horizontal, tendremos mucho ganado para favorecer el bienestar de las plantillas y que vayan a trabajar mucho más cómodos y con más ganas.

Es fundamental que cualquier colaborador de la compañía sienta que puede hablar con cualquier compañero, pero también con cualquier superior.

Sabemos que un empleado es más productivo y eficaz si tiene un buen ambiente de trabajo y se siente comprometido con el proyecto. Por eso

es importante crear una cultura de empresa que incentive la igualdad y la participación de toda la plantilla.

Incluso pensando en los trabajadores más jóvenes, en las nuevas generaciones que buscan empresas abiertas, horizontales y necesitan un proyecto fuerte que les mantengan en el proyecto y en la empresa.

Para ello, deben encontrar líderes motivadores, que sepan valorar el talento que aportan cada uno de los trabajadores, escucharlos y conseguir que aporten su valor diferencial a crear compañías y proyectos más fuertes.

Las personas son el corazón de las empresas. Y, por ello, es tan importante conseguir que se sientan casi como en casa, puesto que el trabajo es el sitio en el que pasamos más tiempo al día.

Aquí es donde cobra importancia y protagonismo el salario emocional, ya que es el factor determinante, en muchos casos, para la motivación y compromiso del empleado. Los mecanismos y herramientas para implantar los beneficios a los que hace referencia este salario se encuentran en constante actualización, y es un campo de innovación empresarial que no para de crecer.

Por tanto, las empresas sí pueden ayudar a reducir el absentismo laboral con sencillas herramientas: escuchar a los trabajadores, preocuparse por ellos y ser transparentes en la comunicación. De esta forma, también, conseguirán que los colaboradores creen más en el proyecto y la compañía y se comprometan con su objetivo, haciéndolo propio.



Hay un creciente número de abogados españoles con doble colegiación en España y EE UU