

## La expansión global de los Estudios de abogados

# LA ESTRATEGIA SINTÉTICA (I)

✎ **Martín Santiviáñez Vivanco**, Decano de la Facultad de Derecho de la USIL

La realidad jurídica peruana destaca una premisa evidente: somos muchos abogados. En concreto, según un estudio hecho por *La Ley*, en el Perú hay 130 mil abogados colegiados. Es decir, por cada 234 habitantes, hay un abogado. Esta explosión de la abogacía peruana ha transformado las reglas de juego.

El mundo es una aldea global y las nuevas tecnologías han transformado la forma en que interactuamos. Siendo así, el Derecho no está al margen de este proceso globalizador, y debe ser iluminado por el enfoque internacional. En este sentido, no existe una sola disciplina científica que no pueda nutrirse de la mirada global para generar soluciones a los múltiples problemas que presenta la realidad.

La ciencia jurídica permite encontrar soluciones comunes, siempre diferenciando las particularidades nacionales, porque la naturaleza humana es una sola. Así, escudriñando lo

que sucede en otros lugares del mundo, cultivando el Derecho comparado, somos capaces de enriquecer la propia perspectiva cuando hemos de encontrar la respuesta a un problema jurídico local.

Esta globalización de las tendencias también se manifiesta en el ámbito de los Estudios de abogados. Si el Derecho empieza a trascender fronteras es natural que la propia abogacía se globalice. La globalización de la abogacía también se refleja en el modelo de negocio de los Estudios de abogados. Si el Derecho siempre acompaña a la realidad, entonces, ante una realidad globaliza-

da, se torna imprescindible que surja un nuevo modelo que responda a la internacionalización de nuestra orden. Este enfoque, por supuesto, implica un salto cualitativo en la profesión jurídica, siempre vinculada al ámbito tradicional. Los abogados del siglo XXI, al ver que el mercado se expande, tienen que tomar medidas para que su

práctica profesional se beneficie del movimiento globalizador.

Una de estas medidas consiste en la fusión de estudios de abogados nacionales con grandes firmas globales. En principio, la internacionalización no solo es una opción para los Estudios grandes en el mercado. Muy por el contrario, una forma de crecer consiste en la estrategia sintética, esto es, en la posibilidad de sintetizar la variable global con el conocimiento del mercado. De

hecho, si un Estudio mediano aspira a competir con las grandes firmas una estrategia clara pasa por la internacionalización. Las fusiones son posibles, en el caso peruano, por dos motivos.

El primero es nuestro propio mercado interno. Hay masa crítica para la internacionalización. El Perú es un destino atractivo para las empresas y para los abogados internacionales de esas empresas. El segundo motivo radica en la propia tendencia expansiva de los agentes en el mercado global.

Precisamente porque existe un número grande de abogados en el mercado interno, la especialización tiene un largo camino por recorrer. De allí que los abogados peruanos que deseen especializarse pueden y deben buscar el camino de la internacionalización vinculándose globalmente a las firmas internacionales que se dedican a las diversas áreas del Derecho, sobre todo a aquellas áreas que pueden tener un desarrollo concreto en el Perú por la propia sofisticación de nuestras actividades económicas.

El auge del Derecho Minero, del arbitraje y de otras ramas del Derecho que irrumpieron con fuerza hace unos años es un ejemplo de cómo ciertos sectores pueden generar sinergias con la abogacía. Sin embargo, también es preciso hacer un balance del estado de la profesión y buscar la diferenciación con respecto a la competencia.



**SI EL DERECHO EMPIEZA A TRASCENDER FRONTERAS ES NATURAL QUE LA PROPIA ABOGACÍA SE GLOBALICE”.**

Hay muchos sectores que están allí, esperando que los abogados otorguen respuestas a sus demandas de mercado.

Lo cierto es que la estrategia sintética, cada vez más asentada en todo el orbe, tiene un grave problema: el inglés. El dominio del idioma inglés es un reto para todo el país y, por tanto, también es un desafío para los abogados. Muchas de las nuevas prácticas de la abogacía internacional nacen en el mundo anglosajón.

Siendo así, la fusión con Estudios de abogados internacionales se encuentra con este primer escollo. Para una integración positiva con el cosmos de la abogacía internacional, hay que saber inglés, es preciso estudiar el *legal english* y vincularse a toda la idiosincrasia multipolar que impera en uno de los polos más importantes de la transformación del Derecho.

Con todo, la internacionalización no necesariamente tiene que producirse con un *partner* anglosajón. Los estudios iberoamericanos han empezado a mover sus fichas con mucha fuerza. Las firmas españolas

no van a dejar que sus clientes lleguen a Latinoamérica sin acompañarlos y presentar batalla. Pero lo mismo sucederá paulatinamente con aquellos despachos de países con jugadores regionales y subregionales. La alianza con estas firmas es la estrategia natural, pero, además, sirve para que los abogados peruanos aprendan este *know how* y se lancen a la captura de otros países.

Nada impide la internacionalización de la abogacía peruana, teniendo en cuenta la audacia profesional de nuestros abogados. Para ello, la estrategia de fusiones con otras firmas, nacionales e internacionales, con el fin de obtener la masa crítica para dar el paso internacional, permite crear despachos capaces de aportar valor en la región, tomando en cuenta la proyección global con la que cuentan actualmente los países que forman parte de la Alianza del Pacífico. De hecho, una buena forma de iniciar esta expansión es tener esta estrategia múltiple: urge identificar a los *partners* en los países de la alianza y a los socios nacionales con los que puedes empezar a crecer para dar el salto internacional.

Los Estudios de abogados globales ya están desembarcando en todo el mundo, fusionándose, comprando, forjando alianzas estratégicas o simplemente olfateando los países con mejor performance y proyección. El Perú no es una isla, no es utopos o un castillo rodeado de murallas inexpugnables. Los abogados peruanos pueden proyectarse internacionalmente porque si hay algo que sobra en la palestra de nuestra abogacía es un gran talento a la espera de una sola oportunidad. ■

