



“En la abogacía de los negocios la internacionalización es una tendencia inevitable”

Por Alexander Salvador.  
Barcelona.

**Javier Berrocal es Managing Partner y socio fundador de Santiago Mediano Abogados.** Anteriormente trabajó como abogado en firmas líderes internacionales, tanto españolas como anglosajonas. Durante sus últimos 15 su trato diario ha sido con clientes nacionales e internacionales que incluyen todo tipo de asuntos corporativos, en compañías de energía y medio ambiente, textil, carga, logística y distribución, editoriales, tecnología y software, e-commerce y compañías de internet.

**¿En qué momento un despacho como Santiago Mediano Abogados se plantea internacionalizarse?**

Históricamente por el perfil de clientes con el que venimos trabajando los socios fundadores siempre hemos contado con una tipología de cliente internacional. Creo que en mismo ADN de los fundadores ya se encontraba esta vocación de internacionalización. A partir de aquí, durante los últimos años el proceso de internacionalización se ha convertido en un hecho absolutamente imparable. La globalización afecta transversalmente a cualquier tipo de industria, empresa y sector. Y desde Santiago Mediano Abogados lo único que hemos hecho es aprovechar nuestros orígenes para desarrollar y enfocar la estrategia del despacho en esa línea.



**¿Por dónde debe empezar el proceso de internacionalización?**

Normalmente, empieza siempre por las personas. En este tipo de trabajo es fundamental que aquellas personas que conforman tu equipo tengan una vocación internacional, que tengan una formación y una experiencia en esa línea y además una versatilidad idiomática.

Por otra parte, el despacho ha de tener claro que es una decisión estratégica, porque a veces trabajar con este tipo de condicionantes internacionales tiene sus connotaciones; No todos los despachos quieren asumir lo que implica ofrecer un asesoramiento en línea internacional.

**Hablando de decisiones estratégicas, ¿qué opción de internacionalización le parece más adecuada? Abrir oficinas propias dónde se ejerza derecho local, oficinas de acompañamiento de clientes, franquiciar una marca asentada y potente de otra firma...**

En mi opinión, normalmente, no hay malas ideas; La clave es la ejecución. Creo que la idea se sobrevalora, dado que el papel lo aguanta todo y todas las estrategias pueden ser buenas, no obstante, la ejecución es fundamental. Y a la hora de ejecutar has de tener en cuenta tus propias limitaciones, los recursos que ostentas, etc... En este sentido, creo que la clave es analizar tus capacidades e identificar cual es la estrategia que mejor vas a poder ejecutar en atención a tus capacidades. Por ejemplo, para un despacho de la tipología de Garrigues, una expansión sobre la base de oficinas propias puede permitirse si se puede ejecutar fantásticamente, y ello puede resultar una estrategia adecuada para su estructura.

**¿Y en vuestro caso concreto?**

En nuestro caso, creemos que representamos un modelo disruptivo en relación a lo que actualmente existe. Nosotros la internacionalización la vivimos desde un punto de vista interno, es decir, nuestros equipos son equipos internacionales de abogados internacionales; En el despacho contamos con cuatro o cinco nacionalidades, manejamos siete u ocho idiomas y la experiencia de nuestros abogados se centra mucho en el carácter internacional. Nuestra visión es que somos un despacho internacional con sede en Madrid y Lisboa y nuestro trabajo es acompañar a nuestros clientes en un entorno internacional cada vez más complicado. Es cierto que en este acompañamiento necesitas asesoramiento de despachos locales, es un tramo que se debe de cubrir; Para ello, nosotros hemos optado por el *partnership*.

**¿Por qué?**

Porque nos parece la fórmula idónea. Por ejemplo, nosotros contamos en nuestro equipo con una abogada suiza; Recientemente, estamos asesorando a una corporación española en un conflicto que tienen en suiza. La sede de esta corporación se encuentra a menos de 600 metros de nuestras oficinas y puede hablar con nuestra abogada, que habla perfectamente español, tiene doble titulación y es capaz de traducir la naturaleza de una institución jurídica suiza al entorno español. Este hecho tiene un gran valor para el cliente.

Adicionalmente, tenemos otra gran ventaja comparativa; El precio. Indudablemente, el coste por hora de un abogado en Suiza multiplica casi por dos el coste por hora de un abogado en España. Siendo para nosotros un servicio de alto valor. Y en este sentido, contamos en nuestro equipo también con un abogado inglés, un abogado norteamericano, una abogada cubana, tenemos hasta abogados que manejan el ruso. Pero, no solo es una cuestión idiomática, sino también cultural; Nuestro equipo viene de despachos internacionales, viene de trabajar en materias internacionales y esto favorece que sepamos trabajar en entornos internacionales.

**Primero Madrid, luego Lisboa. ¿Qué les llevó a decidir desembarcar en Lisboa?**

En primer lugar, nos llevó el hecho de que muchas multinacionales ven el mercado español y portugués como un único mercado ibérico. Este hecho nos llamó la atención a base de interactuar con nuestros clientes, veíamos que muchos de ellos cubrían el territorio español y el territorio portugués. A partir de allí, nosotros habíamos llevado una buena relación con un despacho portugués, hace años decidimos consolidarla y finalmente lo integramos. Pero, bajo esa premisa para los clientes, normalmente, el mercado ibérico es un mercado único.



**¿Sudamérica debe ser el siguiente paso?**

Teóricamente debería serlo por la proximidad de la lengua. Pero, al final estamos viendo mucha oportunidad de negocio en el mercado internacional anglosajón; Inglaterra, Estados Unidos y *Middle East* son mercados donde trabajar en inglés y sometido a derecho inglés es bastante habitual. Por otra parte, también hay un tema de competencia, es decir, Sudamérica ahora mismo es un objetivo crítico para muchos despachos, con lo cual es verdad que es más complicado ofrecer un valor diferencial al cliente español que va hacia allí, que en otros territorios donde no hay esa competencia.

**Entonces, ¿una buena estrategia podría ser olvidar el mercado sudamericano y atacar al asiático?**

Estuve sondeando el mercado asiático hace un par de años, sin embargo, desde mi punto de vista, es un mercado demasiado grande para aún afrontarlo. Sin embargo, estamos llevando temas en Qatar; Un mercado en el cual hemos detectado que hay posibilidades y donde hemos establecido un acuerdo con un *partner* local. Creemos que en este mercado podemos hacer un buen trabajo dado que gran parte de la contratación internacional está sometida a ley inglesa o ley suiza; Atendiendo a ello, con nuestro equipo de abogados y la experiencia que tenemos en este tipo de contrataciones vamos a poder hacer un buen equipo y un buen trabajo por nuestro *partner* local para asesorar en este tipo de trabajos.

**Hace poco leí un artículo de su socio, el señor Santiago Mediano, en FORJIB, que exponía de su, cito textualmente, “los abogados no podemos sustraernos del proceso globalizador, o deberemos aceptar quedar al margen de los tiempos que corren. Por eso los despachos de abogados prescinden de su carácter local.” ¿Debemos entenderlo como globalizarse o morir?**

Creo que al final en la parte legal siempre habrán tramos que van a ser locales. Es un hecho que no podemos negar, pero, también es verdad que estamos en un entorno cada vez más global y esto es un hecho que ni podemos negar ni podemos ir en contra. Así pues, incluso en aquellos tramos locales, un cliente puede ser internacional con lo cual debes entender efectivamente como funciona. Por ejemplo, puedes tener como cliente a una multinacional norteamericana y que tenga un litigio en España. Es verdad que tu cualificación va a ser española y el trabajo va a ser español, por decir así. Pero, es indudable que ese trabajo tiene dos vertientes; La vertiente de la ejecución de la operación y la de la conexión con el cliente. Un abogado no puede no entender cuáles son los mecanismos de una empresa de esta naturaleza. Desde mi punto de vista este hecho forma parte de la globalización.

Un abogado, por ejemplo, si no sabe hablar inglés por muy buen abogado que sea llevando temas procesales va a tener muy difícil competir por ese tipo de trabajos si no es capaz de expresarse y conectar con el abogado interno de Santa Mónica o de Londres. Y en este sentido estoy de acuerdo con lo que dice mi socio en ese artículo, que estamos en una situación en la que hay indudablemente una serie de cuestiones que tenemos que interiorizar; La globalización es una de ellas y el uso de nuevas tecnologías otro. Creo que la profesión y el sector van hacia esas líneas, sin duda alguna. Al final, en la abogacía de los negocios la internacionalización es una tendencia inevitable.

**Finalmente, un último enfoque más hacia lo concreto. ¿Cómo afecta, precisamente, la internacionalización respecto a un despacho con un componente de especialización en Propiedad Intelectual como Santiago Mediano Abogados?**

Sorprendentemente es una de las materias que mejor asume la internacionalización y este hecho es en buena base por el derecho sustantivo. Por ejemplo, *copyright* es una base del Derecho territorial pero con una red de convenciones internacionales muy extensa que ha provocado que haya una homogenización de este tipo de tareas. El tratado de Berna ofrece un instrumento que homogeniza mucho el tratamiento de este derecho. Es verdad, que habrá determinadas cuestiones de nuevo donde el tramo local puede pesar; Un litigio sobre una infracción de derecho de marca o de patente deberás gestionarlo desde un punto de vista territorial, ahora bien, diseño de estrategias de protección, de licencias de activos intangibles se pueden gestionar perfectamente desde aquí, aunque el enfoque internacional sea crítico.



**Entrevistas**

▶ “En la abogacía de los negocios la internacionalización es una tendencia inevitable”: Entrevista a Javier Berrocal, Managing Partner de Santiago Mediano Abogados.

▶ “La política del Consell de l’Advocacia Catalana es y será de proximidad hacia el ciudadano”: Entrevista a Abel Pié, Presidente del CICAC.

**Ensayos**

▶ Valoración de la situación objetiva de riesgo por parte de nuestros tribunales en las órdenes de protección. La importancia de la motivación en su concesión o denegación: Por Eva Díez López.

▶ Los efectos de la utilización abusiva de contratos de duración determinada en el ámbito de la Administración Pública en el derecho de la Unión Europea: Por Albert Ejarque Pavia.

▶ El allanamiento en supuestos de litisconsorcio pasivo: Por Albert Ejarque Pavia.

▶ El pago de las cuotas del préstamo hipotecario en los procesos de familia: Por Albert Ejarque Pavia.

**Síguenos en las redes**



**Gracias al apoyo de:**



**Especiales**

▶ El mercado laboral de China: análisis de sus problemas ¿Cuáles son y cómo solucionarlos?: Por Oriol Caudevilla Parellada.

▶ Elecciones ICAB: Análisis de las estrategias de comunicación online de las campañas: Por Alexander Salvador y Andreu Marín.