



El antídoto de los despachos contra la burbuja de la abogacía

Los bufetes españoles y las firmas internacionales instaladas en nuestro país aseguran haber capeado la crisis con más habilidad que otros sectores. Hay una fórmula de negocio para lograrlo.

Tino Fernández, Madrid

"Las solicitudes de acceso a las escuelas de Derecho en Estados Unidos caen en picado; el trabajo es escaso para muchos estudiantes, y los expertos hablan de una docena de centros que cerrarán sus puertas"... Es el relato de Richard Epstein -profesor de Derecho en la New York University y en la University of Chicago Law School- en *The Wall Street Journal*. Markus Hartung, director del Bucerius Center on the Legal Profession, citaba recientemente las previsiones pesimistas de Epstein durante un encuentro celebrado en Madrid por la Facultad de Derecho de la Universidad de Navarra, en el que se analizaba la formación de los abogados para el futuro.

El propio Epstein habla de "terribles noticias" para quitar luego dramatismo al decir que no cree en una crisis de la profesión de abogado: "Puede haber estallado una burbuja, pero no para quienes trabajan en nichos especializados".

Las estrategias que Hartung identifica para el sector legal a la salida de la crisis tienen que ver con el reto de hacer más por menos, y a ello añade la digitalización, la liberalización y el *outsourcing*.

Para los representantes de despachos españoles e internacionales con presencia en nuestro país presentes en el encuentro, los retos y tendencias se identifican más bien con la internacionalización y la competencia.

Carlos de Cárdenas, socio de Uría Menéndez, explica que "esta profesión es anticíclica, y los bufetes españoles se



ANTONIO HIERRO
Socio
Cuatrecasas, Gonç. Pereira

“ Debemos estar preparados para acompañar a los clientes en el desarrollo internacional de su negocio ”



PEDRO PÉREZ-LLORCA
Socio director
Pérez-Llorca

“ Los despachos que operan en España se defienden mejor por tener una práctica diversificada y un negocio sin deuda ”

adaptan bien al entorno en recesión”. Cárdenas le da gran relevancia al hecho de que las sociedades importantes tienen cada vez más negocios fuera de España.

Para Antonio Hierro, socio de Cuatrecasas, Gonçalves Pe-



R. GÓMEZ-BARREDA
Socio sénior
Garrigues

“ Habrá que internacionalizarse mucho más; es preferible hablar de firmas ibéricas antes que españolas ”



SEBASTIÁN ALBELLA
Socio sénior
Linklaters

“ Aumenta la tendencia a recabar asesoramiento legal sofisticado, y eso exige firmas de calidad ”

reira, lo importante es “acomodarnos a lo que queremos ser, atendiendo a los clientes de multinacionales que vienen a España y a las compañías españolas que salen a hacer negocios. Debemos estar preparados para acompañar a



CARLOS CÁRDENAS
Socio
Uría Menéndez

“ Nuestra profesión es anticíclica; los despachos españoles se adaptan bien a un entorno económico en recesión ”



JAIME VELÁZQUEZ
Socio director
Clifford Chance

“ En un escenario de crisis mundial las firmas internacionales anticipamos gran parte de las medidas necesarias ”

nuestros clientes en esa internacionalización”. Pedro Pérez-Llorca, socio director de Pérez-Llorca, coincide en que el gran reto es sin duda la internacionalización del negocio de los clientes para los que trabajan los bufetes, y añade

que “las firmas españolas y los despachos internacionales instalados en nuestro país nos defendemos de manera notable porque tenemos una práctica diversificada, en un mercado que cambia muy rápido, en meses. También nos adaptamos bien porque se trata de negocios con poca deuda”.

Ricardo Gómez-Barreda, socio senior de Garrigues, cree que “en el futuro habrá que internacionalizarse mucho más. Será preferible hablar de firmas ibéricas y no sólo españolas. Y será necesaria una expansión fuera de ese territorio natural. Las firmas españolas han resistido bien en un entorno competitivo. Operan en un mercado abierto a la competencia, y eso es lo que les ha permitido crecer, porque la competencia es siempre la mejor medicina”.

Sebastián Albella, socio sénior de Linklaters, se muestra optimista respecto de la profesión y asegura que la tendencia de fondo es un aumento de la actividad de fusiones y adquisiciones: “También será creciente la tendencia a recabar asesoramiento legal sofisticado, y esto va a exigir firmas legales de calidad. La competencia resulta clave, y la presencia de firmas internacionales en España resulta muy útil para el mercado nacional”. En este sentido Jaime Velázquez, socio director de Clifford Chance, argumenta que “en un escenario de crisis mundial, las firmas internacionales anticipamos gran parte de las medidas necesarias. La apuesta por el mercado ibérico anticipa también decisiones y fortalece el mercado español”.

Capacidades profesionales

Carlos de Cárdenas, socio de Uría Menéndez, cree que los futuros abogados que están hoy en la Universidad “deben saber todo el Derecho que sea posible. El resto de habilidades ya se las enseñamos nosotros. Es preciso que la Universidad sea muy exigente con los alumnos que prepara”.

Pedro Pérez-Llorca, socio director de Pérez-Llorca, también considera fundamental una sólida formación legal “porque debemos dedicarnos a nuestro negocio”.

Irónicamente Antonio Hierro, socio de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, explica que “la Universidad forma y las firmas ‘deformamos’ a los futuros abogados especializándolos”.

Pérez-Llorca añade que “no es desdeñable que los futuros profesionales puedan ser expertos en contabilidad, para entender los problemas de los clientes; en matemáticas financieras y, por supuesto, en inglés”. Jaime Velázquez, socio director de Clifford Chance, aboga por una formación excelente que otorgue una cultura global, no sólo jurídica. Y para Markus Hartung, director del Bucerius Center on Legal Profession, las características de los futuros licenciados pasan por entender al cliente; aplicar el conocimiento del Derecho al mundo de los negocios; una actitud ética ante la profesión; formación en gestión; entender la dinámica del mercado legal; y el dominio de ‘soft skills’ (RRHH, comunicación, marketing o finanzas).