01/03/2013

ECONOMIST&JURIST

Redacción

La internacionalización de un despacho de abogados: requisitos y pasos a seguir

Los empresarios de éxito suelen tener un denominador común: toman decisiones valientes.

Cuando los clientes se atreven a internacionalizarse puede ser oportuno reflexionar sobre si nuestro despacho también puede ser capaz de hacerlo. Por miedo (en general, no reconocido) la mayoría de socios de despachos presentan excusas (de inversión, de tiempo, de oportunidad, etc.) para no internacionalizarse o prestar servicios internacionales. En definitiva, pierden oportunidades por no atreverse, desde la reflexión, el cálculo estratégico y la preparación, a dar el paso.

Descubrir qué países son más interesantes para internacionalizarse o prestar servicios internacionales (esto no implica la apertura de oficina en el extranjero) no requiere de grandes estudios de mercado.

Atreverse a prestar servicios internacionales o a internacionalizarse requiere algo intangible, carácter.

El propio carácter es el destino de las personas y mejorarlo nos permite evolucionar.

La mayoría de despachos de abogados su

...

SUSCRÍBETE para una conversión completa a PDF