



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.

Por Francesc Domínguez. Socio de Barton Consultants, www.barton-consultants.com

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 suelen confundir el miedo con la prudencia. El miedo les paraliza. Por ello, las empresas no suelen tener abogados de referencia para internacionalizarse. En el caso de España, los empresarios suelen acudir a abogados de Barcelona o de Madrid para internacionalizarse “con más tranquilidad”. Es ...