

Capítulo 11

CUATRECASAS, GONÇALVES PEREIRA

“Cuatrecasas está desde hace más de diez años en Brasil conjugando su relación estratégica siempre con una firma de abogados local de primer nivel y un profundo conocimiento de la realidad jurídica”.

“El modelo de práctica se materializa en actuación propia, proyectos compartidos y equipos integrados y en un flujo constante de intercambio de profesionales”.

“El futuro de la práctica legal encuentra en Brasil un magnífico campo de aplicación”.

Por Jaime Llopis

Socio, coordinador de la práctica latinoamericana

El empresario español, de visita de negocios en el país, concluye su reunión con el abogado brasileño con la ilusión de quien iza las velas para una nueva singladura empresarial, y con el encargo claro, o al menos eso piensa él, de dar inicio a la colaboración profesional con la constitución de una filial del grupo en Sao Paulo.

Meses más tarde, después de una infinidad de papeles pasados por Consulados y traductores jurados, algún que otro desencuentro personal y una cierta frustración derivada de la dificultad de trato con tantos miles de kilómetros de por medio, el empresario español recibe una comunicación del abogado brasileño confirmándole finalmente la creación de la *filial* de su compañía en Brasil.

En la siguiente llamada telefónica, el abogado español y el brasileño descubren azorados que lo que el brasileño llama *filial* es jurídicamente una sucursal, y que, cuando el español habla de una filial, el brasileño acaba por identificarla como una *subsidiaria*.

Ni mercantil, ni fiscal ni operacionalmente el sistema funciona y hay que empezar de nuevo.

Sirva el sucedido (que, dígame de paso, no es meramente ficticio) para ilustrar gráficamente algunos de los lugares comunes en los que se incurre al describir el papel del asesoramiento jurídico en el desarrollo de los negocios en Brasil.

La aparente paradoja de los problemas de comunicación entre personas con lenguas nativas tan próximas, las no muy numerosas pero sí muy importantes diferencias entre dos sistemas jurídicos de idéntico origen pero de evolución muy dispar, la pesada carga burocrática o la distinta percepción del tiempo y el ritmo de los negocios son a veces elementos tan relevantes en el asesoramiento jurídico como puedan serlo la definición de los pactos societarios o la planificación fiscal de la inversión.

La industria legal, salvo contadas y honrosas excepciones, tiene una limitada capacidad de generar mercados o productos de exportación. Por el contrario, la confianza del cliente, como sustento del ejercicio de la abogacía, lleva con frecuencia al asesor jurídico externo al papel de gestor de los recursos legales de su cliente en el exterior. Ello, junto con la evidente necesidad de que las operaciones transnacionales cuenten con asesoramiento en la punta de cada una de las jurisdicciones, y la probada eficiencia que introduce el conocimiento y la experiencia de especialistas con los que la empresa o su asesor de confianza no siempre pueden contar internamente, sirven también para explicar el exitoso proceso de internacionalización de las firmas de abogados españolas en los últimos años.

En ese sentido, la industria legal española es quizá la más importante de la Europa continental, y en sí misma un sector de actividad con un enorme potencial de crecimiento en sus mercados naturales: el resto de Europa, América Latina y el norte de África, sin olvidar los puntos neurálgicos de la actividad mundial de los negocios como Nueva York o Shanghai. Brasil ocupa, en ese abanico de oportunidades, un lugar de indiscutible privilegio.

Cuatrecasas, Gonçalves Pereira mantiene presencia estable de abogados españoles y portugueses en Brasil desde hace una docena de años (más de una veintena han residido y trabajado allí y varios de ellos se encuentran habilitados en la OAB, el colegio local, como abogados o como Consultores en Derecho Extranjero). Cuatrecasas, Gonçalves Pereira está activo en el país conjugando una alianza estratégica con una firma de abogados brasileña de primer nivel (lo que nos permite contar con especialistas en todas las áreas del Derecho de los Negocios) y el conocimiento propio de los recursos legales disponibles en función de las necesidades y perfil del caso y del cliente (y a veces de la implantación territorial, algo muy relevante en un país, como éste, de dimensión continental). Entender de esta forma la práctica profesional estrecha la relación a tres bandas con el cliente y el abogado local y resulta en valor añadido y mayor eficiencia para todas las partes.

Las relaciones estratégicas de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira no sólo en Brasil sino en el conjunto de la región responden esencialmente a ese modelo, materializado en proyectos compartidos y equipos integrados y también en un flujo constante, numeroso y extremadamente enriquecedor de intercambio de profesionales en los dos sentidos.

Desde el punto de vista bilateral, España y Brasil complementan una privilegiada relación política (que se alarga ya por años, superando coyunturales afinidades políticas) con un nutrido repertorio de convenios bilaterales de recurrente aplicación, en materias como la evitación de la doble imposición fiscal, la cooperación en materia procesal civil o los sistemas de seguridad social. Una pretensión de los operadores en el mundo de los negocios es que la exención del trámite de legalización consular para el reconocimiento y validez de documentos notariales y públicos de una jurisdicción en la otra (solución ya implantada en otros ámbitos legales, y por parte de Brasil son otros países) sea también aplicable en el ámbito de la inversión y el comercio, por la evidente simplificación y abaratamiento de los trámites que ello implicaría, e iniciativas en ese sentido se han venido desarrollando recientemente, especialmente bajo el auspicio de las Cámaras bilaterales de Comercio y la intercesión de las oficinas comerciales de los dos países.

La enorme dimensión de los mercados, el potencial de desarrollo de sectores específicos, la riqueza y accesibilidad de materias primas, los menores costes de producción... son algunos de los motivos que los inversores extranjeros identificarán al justificar su opción por Brasil. Pero también los habrá que apunten con parecida intensidad el nivel de capacitación y formación de los recursos humanos en algunas actividades, mercados avanzados y sofisticados en otros sectores específicos e incluso la modernidad y fiabilidad del marco regulatorio, elementos éstos que no se encuentran sino en mercados desarrollados.

Con todo, una declaración genérica positiva sobre el clima de respeto de los contratos (o incluso muy positiva si se la pone en relación con el estado de cosas en muchos de sus vecinos regionales) no debe ocultar ni la presencia recurrente de incidentes legales vinculados de un modo u otro a la naturaleza externa de la inversión, ni sustituir un cuidadosísimo ejercicio de acompañamiento y vigilancia de las operaciones locales por parte del inversor extranjero.

Son aún relativamente pocos los Tratados y Convenios internacionales suscritos por Brasil, escasas las manifestaciones de verdadera integración regional (incluso en el ámbito de Mercosur) y, por el contrario, muchas e intensas las muestras de un cierto proteccionismo construido desde el ordenamiento jurídico: el férreo sistema de control de cambios o las exigencias de residencia para el ejercicio de las funciones

de efectiva administración de una sociedad brasileña son dos buenos ejemplos, que además inciden diariamente en la gestión de las inversiones extranjeras y en no pocas ocasiones son campo de cultivo propicio para irregularidades o abusos.

Las restricciones al ejercicio profesional de abogados extranjeros en Brasil son también un ejemplo de la protección de mercados en el ámbito de los servicios, que condiciona directamente el modelo de negocio y perspectivas de una firma como Cuatrecasas, Gonçalves Pereira en Brasil.

Frente a ello, como decíamos, no hay otra solución que el estricto cumplimiento y la esmerada atención. Cumplir las normas de aquella forma en la que mejor se salvaguarden los intereses en causa, pero siempre cumplir. Y prestar atención y recursos a los proyectos, porque, si como me decía un día un inversor “invertir en Brasil es como comprarse un Rolls-Royce”, no conozco a nadie que deje aparcado su Rolls seis meses en la acera.

Áreas que sin duda marcarán el futuro de la práctica legal, como la sostenibilidad ambiental o la responsabilidad social, encuentran en Brasil un magnífico campo de aplicación, no sólo por las características de un país especialmente propicio sino especialmente por la sofisticación y el desarrollo del propio ordenamiento doméstico y la enorme experiencia acumulada por los operadores locales. Esperamos que en ese futuro Cuatrecasas, Gonçalves Pereira y sus clientes también se sigan encontrando allí.