

Capítulo 14

CUATRECASAS, GONÇALVES PEREIRA

Cuatrecasas está desde finales de los 90 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, atención a las crecientes oportunidades derivadas de la internacionalización de los grupos brasileños, y un flujo constante de intercambio de profesionales.

“Brasil es uno de los mercados legales más atractivos del presente y con mayor potencial en el futuro”

Por Jaime Llopis y Andoni Hernández

Socios, coordinador de la práctica latinoamericana y socio residente en Sao Paulo, respectivamente

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 tras haber dejado claro el encargo, o al menos eso piensa él, de dar inicio a 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 del empresario 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 *subsidiária*.

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

Sirva el sucedido (que, dígame de paso, no es del todo 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, quizá la más importante de la Europa continental, es 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 Shanghái. 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 finales de los años 90 (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 permite ofrecer servicios de alta calidad en todas las áreas del Derecho de los Negocios) con el conocimiento profundo del mercado legal para identificar los mejores recursos 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 Brasil, de dimensión continental). Entender de esta forma la práctica profesional, anteponiendo el interés del cliente a cualquier otra consideración, 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 solo 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, abundante y extremadamente enriquecedor de intercambio de profesionales en los dos sentidos.

Un modelo que persigue también atender, con los más altos estándares de calidad y eficiencia, un flujo de trabajo creciente como es el que deriva de la progresiva expansión internacional de los grupos brasileños y de las cada vez más numerosas y complejas necesidades de asesoramiento fuera de sus fronteras en materias como adquisiciones y operaciones corporativas, arbitraje, contratación pública, financiación de proyectos o planificación fiscal.

Este es un relato de la experiencia de un despacho de abogados ibérico en Brasil, no un comentario sobre las particularidades de su sistema legal. Quienes conocen Brasil saben que la realidad es mucho más compleja que esa simplificación de lo bueno y lo malo en la que tanto se abunda, tanto en cuanto al sistema legal como en cuanto a las variables puramente comerciales o empresariales.

La enorme dimensión de los mercados, el potencial de desarrollo de sectores específicos, la riqueza y accesibilidad de materias primas, los diferenciales en 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 de determinados marcos regulatorios, elementos estos que no se encuentran sino en mercados propios de economías desarrolladas. Al mismo tiempo, Brasil sigue siendo un país con algunos obstáculos para el desarrollo de la actividad empresarial por parte de inversores extranjeros: algunos de ellos tradicionales, como la escasez y coste del acceso a financiación local, las cuestiones arancelarias o la relajada interpretación de los principios de limitación de responsabilidad por el riesgo empresarial, particularmente mediante la extensión casi descontrolada de responsabilidades hacia socios, administradores o grupos de sociedades; y otros quizá coyunturales, como la escasez y carestía de determinados recursos profesionales o, en general, los niveles de precios o los costes de transacción. Convertir las dificultades en oportunidades es el reto de cualquier proyecto de inversión: planificar para hacer las cosas mejor que la media es una magnífica manera de generar ventajas competitivas.

Desde el punto de vista bilateral, España y Brasil complementan una privilegiada relación institucional (estabilizada en el tiempo, más allá de 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 con 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.

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 inciden diariamente en la gestión de las inversiones extranjeras y en no pocas ocasiones son caldo de cultivo de irregularidades o abusos.

Restrictivas, proteccionistas, sofisticadas, burocráticas, modernas o complejas, son las reglas del juego: no hay alternativa al estricto cumplimiento de la legalidad y a la esmerada atención en la gestión. Cumplir las normas de aquella forma en la que mejor se salvaguarden los intereses en causa, pero siempre cumplirlas (si tu equipo de fútbol no asciende de categoría no le echas la culpa a la existencia de la regla del fuera de juego: tendrá sentido o no, pero rige para todos). Y prestar atención, recursos y cariño a los proyectos, porque, si como decía en cierta ocasión un empresario “invertir en Brasil es como comprarse un Rolls-Royce”, no es habitual que la gente deje aparcado su Rolls seis meses en una calle sin iluminación.

Las restricciones a la implantación de firmas de abogados extranjeras en Brasil y de contratación de abogados brasileños son 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.

En muchas de las áreas que sin duda marcarán el porvenir de la industria legal, como la responsabilidad corporativa, la implantación de nuevas tecnologías o la consolidación de prácticas profesionales, Brasil jugará un papel relevante, como corresponde a uno de los mercados más atractivos del presente y con mayor potencial en el futuro, 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 se sigan encontrando allí.