

El rol de las firmas legales en la globalización jurídica

The Role of the Law Firms in the Legal Globalization Process

Le rôle des cabinets d'avocats dans la mondialisation

O rol das firmas legais na globalização jurídica

Juan Antonio Gaviria¹
orcid.org/0000-0002-9221-8642.

Cathalina Sánchez-Escobar²
orcid.org/0000-0002-5466-5759

Resumen

Este artículo, como su nombre lo indica, analiza la contribución de las firmas legales multinacionales en el proceso actual de la globalización jurídica. En particular, y de manera

-
- 1 Doctor en Derecho de American University, Docente e Investigador adscrito al grupo de investigaciones en Derecho, Universidad Pontificia Bolivariana. Correo electrónico: juan.gaviriag@upb.edu.co / Dirección Postal: Circular 1 No. 70-01, Bl. 12-113. Medellín - Colombia.
 - 2 Profesora, investigadora y directora del Grupo de Investigaciones en Derecho de la Facultad de Derecho de la Universidad Pontificia Bolivariana. Doctora en Derecho de Aix Marseille Université (Francia) y abogada de la Universidad Pontificia Bolivariana. Especialista en Derecho Financiero y de los Negocios de la misma universidad. Correo institucional: cathalina.sanchez@upb.edu.co

Cómo citar este artículo:

Gaviria, J. & Sánchez-Escobar, C. (2017). El rol de las firmas legales en la globalización jurídica. *Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas*, 47 (126), pp. 169-205.

Recibido: 09 de octubre de 2016.

Aprobado: 03 de marzo de 2017.

analógica, a la forma como las empresas multinacionales contribuyen a la globalización económica. Se muestra cómo las firmas legales multinacionales, mediante la asesoría a sus clientes, la redacción y negociación de contratos internacionales y la representación de estas empresas en litigios internacionales, acercan a las familias jurídicas y contribuyen a la convergencia del derecho global. Adicionalmente, el presente artículo analiza los principales retos que este rol multinacional de las firmas legales y, en general, la globalización jurídica plantea a los abogados, indicando las mejores acciones para responder a ellos.

Palabras clave

Derecho, economía, empresas multinacionales, firmas legales, globalización.

Abstract

This paper, as its title indicates, analyzes the contribution of multinational law firms in the current process of legal globalization. In particular, and similar to the way as multinational companies contribute to economic globalization, this paper shows how global law firms, by giving advisory, drafting and negotiating international contracts, and representing these companies in international litigations, bring together legal families and contribute to legal convergence. Additionally, this paper analyzes the main challenges that this role of global law firms and, generally speaking, legal globalization, triggers, indicating the recommended course of actions to address them.

Keywords

Law, economics, multinational companies, law firms, globalization.

Résumé

Cet article prétend analyser la contribution des cabinets d'avocats internationaux dans l'actuelle globalisation juridique, en faisant appel à la façon dont les entreprises multinationales contribuent à la globalisation économique. En tant que conseillers juridiques, dans la rédaction et négociation de contrats internationaux et comme représentants de ces entreprises dans de litiges, ces cabinets rapprochent les familles juridiques et participent à la convergence d'un droit global. Cet article étudie aussi les principaux défis que cette perspective internationale des cabinets et la globalisation juridique impose aux avocats et en propose des alternatives pour y réussir.

Mots clés

Droit, économie, entreprises multinationales, cabinets d'avocats, globalization.

Resumo

Este artigo, como seu nome o indica, analisa a contribuição das firmas legais multinacionais no processo atual da globalização jurídica. Em particular, e de maneira analógica, à forma como as empresas multinacionais contribuem à globalização econômica. Mostra-se como as firmas legais multinacional, mediante a assessoria a seus clientes, a redação e negociação de contratos internacionais e a representação de esta empresas em litígios internacionais, acercam às famílias jurídicas e contribuem à convergência do direito global. Adicionalmente, este artigo analisa os principais desafios que este rol multinacional das firmas legais e em geral, a globalização jurídica apresenta aos advogados, indicando as melhores ações para responder a eles.

Palavras-chave

Direito, economia, empresas multinacionais, firmas legais, globalização.

Introducción

En la actualidad mucho se habla de globalización económica, y a pesar de que desde hace dos décadas se han venido desarrollando estudios sobre los procesos de globalización del derecho como consecuencia de los procesos de especialización, así como del escaso nivel de debate académico sobre estos temas, no se ha conocido suficientemente esta literatura en algunas áreas del derecho (Stiglitz, 2006). Incluso cuando se alude al derecho global, su discusión se centra principalmente en determinar si la globalización jurídica existe o no (Garoupa, 2014 & Moore, 2007), pero no en analizar sus principales impulsores, características o retos. En particular, es prácticamente inexistente la discusión acerca del papel que juegan las firmas legales multinacionales en el presente y futuro de la globalización jurídica.

Con base en la problemática descrita en el párrafo anterior, este artículo tiene dos objetivos principales. El primero de ellos es analizar el rol de las firmas legales multinacionales en el proceso de globalización jurídica y, específicamente, mostrar cómo estas firmas contribuyen a crear y acelerar tal globalización. Como se observa, esta investigación parte del hecho de que sí hay globalización jurídica, o que por lo menos esta avanza en una senda creciente e irreversible. Una vez explicadas las razones por las cuales las firmas legales contribuyen a la globalización jurídica, el segundo objetivo es describir los retos que su auge genera para los diferentes actores del derecho, como abogados empleados de las firmas legales, otros abogados asesores o litigantes, la academia, jueces y árbitros, el Estado, entre otros.

Para el logro de los anteriores fines, la primera sección define y hace unos comentarios generales sobre la globalización, con énfasis en su vertiente económica. La segunda sección hace referencia a la empresa multinacional, mostrando su creciente importancia como motor de la globalización. La tercera sección se centra también en las empresas, pero haciendo énfasis en las firmas legales globales. La cuarta sección, a su vez, muestra cómo estas firmas legales globales contribuyen a la globalización jurídica. La quinta sección analiza los retos que plantea el rol de las firmas legales globales en la globalización jurídica. La sexta y última sección presenta las conclusiones de este trabajo.

Concepto y generalidades sobre la globalización

Paradójicamente, y a pesar de ser un término que se usa con mucha frecuencia y que influye continua y progresivamente en la vida y negocios de la mayoría de habitantes de este planeta, no existe una definición técnica, precisa o completa de la globalización.³ De hecho, la mayoría de las personas son conscientes de que la globalización existe y de que esta los afecta en mayor o menor medida, pero no tienen claridad sobre este concepto. De esa manera existe un riesgo que los académicos deben evitar, consistente en que la palabra globalización termine siendo un lugar común, una expresión demasiado repetida o un cliché.

Con todo, el propósito del presente artículo no es el de analizar las múltiples definiciones de globalización que existen, por lo que se limitará en este tema a adoptar la propuesta de Held, McGrew, Goldblatt, & Perraton (2000), según los cuales “la globalización es la ampliación, profundización y aceleración de la interconexión mundial en todos los aspectos de la vida contemporánea” (p. 155)⁴. De todas maneras, antes que hablar de si existe o no globalización en una determinada época de la humanidad (Friedman, 2007),⁵ lo realmente importante parece ser determinar el grado de globalización. En tal sentido, este artículo parte de la premisa de que hoy en día hay tanto globalización económica como jurídica, o de que por lo menos el grado de avance de ambas (admitiendo que la primera va más rápido que la segunda) es irreversible⁶ y ha superado cierto umbral a partir del cual se puede afirmar que tales globalizaciones existen (Held, et al., 2000, p. 157).

3 Al hablar de definición técnica, se hace referencia a aquella que aporte alguna teoría económica o sociológica y no simplemente a una definición de diccionario. La Real Academia Española define globalizar como (i) “integrar en un todo cosas diversas” o (ii) “universalizar, dar a algo carácter mundial” (véase RAE <http://dle.rae.es/?id=JFEq57o> (última visita, agosto 14, 2016)). La misma Academia define globalización, en una de sus acepciones, como “Extensión del ámbito propio de instituciones sociales, políticas y jurídicas a un plano internacional” y en otra de ellas como “Proceso por el que las economías y mercados, con el desarrollo de las tecnologías de la comunicación, adquieren una dimensión mundial, de modo que dependen cada vez más de los mercados externos y menos de la acción reguladora de los Gobiernos.” Véase RAE <http://dle.rae.es/?id=JFCXg0Z> (última visita, agosto 14, 2016).

4 Sobre el tema, existen tres grupos de académicos: (i) los hiperglobalistas, que creen en la existencia de la globalización, especialmente desde la perspectiva económica; (ii) los escépticos, quienes afirman que actualmente no hay globalización sino solamente unos mayores niveles de integración; y (iii) los transformacionistas o escépticos quienes sostienen que todavía no hay suficiente información para determinar si hay o no globalización. Véase *Id.*

5 Por ejemplo, hay autores que afirman que la actual no es la primera globalización.

6 A pesar de recientes decisiones como el *Brexit*, o la elección de Donald Trump como presidente de Estados Unidos, que pueden retrasar un poco su progreso, pero no impedirlo.

La existencia de una globalización jurídica se argumentará más adelante.⁷ La globalización económica por su parte, consiste principalmente en una mayor interconexión en el comercio mundial y tiene como principal exponente a los mercados financieros o de capitales. Estos, hoy en día y gracias a los avances tecnológicos, pueden viajar en milésimas de segundo con solo apretar el botón de un computador y movilizar miles de millones de dólares.⁸ El comercio de bienes también está globalizado en buena medida gracias a las normas de la Organización Mundial del Comercio, que tiene 164 miembros que representan más del 98% del comercio mundial en bienes,⁹ y cuyas reglas han permitido reducir significativamente las barreras arancelarias y, en menor medida, las barreras no arancelarias. El comercio de bienes también se ha globalizado gracias a la proliferación de tratados preferenciales de comercio y de acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones (Chauffour & Maur, 2011)¹⁰.

El comercio de servicios, en comparación con el pasado reciente, también se ha liberalizado, gracias tanto a los avances tecnológicos que permiten prestar ciertos servicios desde cualquier lugar del mundo, como a algunos acuerdos multilaterales como el GATS (General Agreement on Trade and Services o Acuerdo General sobre Comercio y Servicios) o a los propios tratados de comercio preferencial. Con todo, su liberalización ha sido menor que la del comercio de bienes, en parte porque es un tema más sensible que este último y en parte también a que todavía hay ciertos servicios que requieren el desplazamiento, ya sea del prestador o del beneficiario, lo que especialmente en el primer caso tiene la barrera de las restricciones migratorias y de visas.¹¹ Finalmente, donde se observa una menor integración es en la libre circulación de personas, que todavía está sujeta a muchas restricciones migratorias.

El grado de globalización depende de cuatro factores:(i) extensión geográfica (pudiéndose afirmar que casi todo el mundo está globalizado, salvo algunos países por razones políticas, por ejemplo Corea del Norte)

7 Véase *infra* Sección III, p. 5.

8 Véase Datos del Fondo Monetario Internacional, data.imf.org

9 Véase Organización Mundial del Comercio, www.wto.org

10 En la actualidad hay cerca de cuatrocientos tratados de comercio preferencial.

11 Por ejemplo, la Organización Mundial del Comercio estima que el modo 4 de prestación de servicios, que se presenta cuando el prestador se desplaza al país del beneficiario, solo representa entre un uno y un dos por ciento del comercio internacional en servicios. Véase https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/movement_persons_e/movement_persons_e.htm (última visita, septiembre 20, 2016).

y otros por razones económicas (Haití, o algunos países de África como Somalia); (ii) gran intensidad o alcance (la globalización abarca todos los ámbitos de la vida, como el económico, jurídico, político, laboral, ambiental, educativo, turismo, salud, cultura, entre otros., razón por la cual prácticamente nadie puede decir que es inmune a la globalización); (iii) velocidad (el grado de globalización del mundo aumenta muy rápidamente); y (iv) alto impacto (Held, et al. 2000, pág.157) (la globalización no es simplemente un hecho más sino un factor determinante para las personas y empresas, especialmente teniendo en cuenta que, bajo el denominado efecto mariposa,¹² lo que suceda en un lugar del mundo puede tener efectos en cualquier otro lugar, incluyendo sus antípodas, siendo ejemplos de ello la crisis financiera de finales de la década pasada, los atentados terroristas o las amenazas de epidemias (Lorenz, 1972)).

Sección II - Las empresas multinacionales como uno de los principales actores de la globalización

La globalización, especialmente en su vertiente económica, tiene diversas características y actores, cuya descripción no es el objetivo de este artículo.¹³ Una de estas características, el rol de las empresas multinacionales, sí es relevante para el presente análisis. El incremento en los niveles de comercio internacional ha conllevado, como era de esperarse, a que cada vez haya más empresas que tengan domicilio, otro tipo de presencia comercial o, en general, negocios en diversos lugares del mundo. Esta situación es parte de la tendencia actual de cadenas de valor global (Global Value Chains, 2015).¹⁴ El operar en muchos países, a su vez, hace que algunas de estas empresas tengan tamaños significativos, que en algunos casos son comparables o incluso mayores que las economías de algunas naciones, lo que permite afirmar que un presidente de una de tales compañías puede ser tan o más poderoso que el presidente de un país de menor tamaño. De hecho, de las cien economías más grandes del mundo, cerca de la mitad son compañías (The Corporations Bigger than

12 Este efecto mariposa fue aplicado inicialmente, mediante la teoría del caos, a temas climáticos por Edward Lorenz, quien fue la persona que acuñó tal término.

13 Por ejemplo, el auge de la tecnología o la pérdida de importancia del Estado nación.

14 Estas cadenas de valor global implican que las etapas de los procesos de producción se llevan a cabo en muchos países.

Nations, 2014 & The Top 115 Global Economic Entities, 2011, 2012).¹⁵ Como ejemplos, las ventas de Wal-Mart, British Petroleum y Volkswagen Group son, respectivamente, similares al producto interno bruto de Argentina, Colombia y Egipto (The world's 50 largest companies based on number of employees in 2015, 2016). La importancia de estas empresas multinacionales, en comparación con los países, no solo se observa en sus ventas, sino también en otros factores como el número de empleados. Compañías como Wal-Mart, con más de dos millones de empleados, o Petro China, con cerca de medio millón de trabajadores, pueden tener más subordinados que el número de habitantes de algunos países pequeños, como por ejemplo Luxemburgo.

Una empresa multinacional, que por definición tiene presencia en múltiples países, requiere soluciones globales a sus transacciones y a sus problemas jurídicos. De esta manera, es ineficiente que una empresa multinacional esté asesorada por una firma legal diferente en cada país en el que opera, siendo por el contrario la situación óptima aquella en la cual la empresa multinacional es asesorada por una firma legal global. Este tema de las firmas legales globales se analiza en mayor profundidad en la siguiente sección.

Las firmas legales globales como empresas multinacionales y como uno de los principales actores de la globalización jurídica

La mayor parte de los análisis sobre globalización que se han hecho hasta ahora se han centrado en su vertiente económica (Stiglitz, 2006). Esto no quiere decir que otros ámbitos de la globalización, como el jurídico, no se hayan estudiado; tales análisis sí se han hecho, especialmente en Estados Unidos, aunque no con la misma productividad del tema económico (Garoupa, 2014 & Moore, 2007). En Colombia y América Latina también se han venido desarrollando estudios sobre los procesos de globalización del derecho, estudios que se han desarrollado especialmente en áreas como la sociología del derecho o estudios de derecho y sociedad, derecho internacional, teoría

15 Por supuesto el número exacto de compañías, o de países, que logran estar dentro de los cien más grandes depende de variables económicas, como por ejemplo el precio de las materias primas y, por lo tanto, del momento en el que se tomen los datos. Para dar una ilustración, la reciente tendencia a la baja del precio de los hidrocarburos ha hecho que las empresas de este sector, que están entre las más grandes del mundo, pierdan algunos puestos en el ranquin.

del derecho y derecho constitucional, entre otras. El problema en particular es que esta discusión ha escapado a algunos ámbitos del derecho y de la profesión jurídica en el país, situación que debe cambiar y en cuyo sentido este artículo espera ser uno de los primeros aportes.

Globalización jurídica

Al igual que sucede con el tema de globalización económica, se discute actualmente si existe o no globalización jurídica. La pregunta no es solamente retórica. Si la respuesta es negativa, o si por lo menos no se espera que tal globalización existirá en el futuro cercano, no hay necesidad de debatirla ni de prepararse para ella. De esta manera los abogados podrían seguir educándose y trabajando como lo hicieron en el siglo XX, bajo la premisa de que el derecho es principalmente local. Así, y de acuerdo con la teoría escéptica ya descrita, puede haber quienes digan que no existe globalización económica y que, por consiguiente, la globalización jurídica tampoco existe (Held, et al. 2000, p. 157). Otras personas pensarán que sí existe globalización económica pero que no sucede lo propio con la globalización legal, especialmente debido a la inexistencia de un Estado global, (Domingo Osle, 2015, p. 24), a que las normas jurídicas globales son muy pocas, o a que muchas normas internacionales carecen de verdadera coercibilidad (Laporta, 2005). Este artículo, como ya el lector habrá advertido, cree que si bien la globalización jurídica no es absoluta (es decir, no todo el derecho es global), esta sí existe, sin perjuicio de que su extensión geográfica, alcance, velocidad e impacto se incrementen todavía más en el futuro (Grossi, 2003).¹⁶

En tal sentido, la pregunta que es relevante analizar no es solo si existe globalización jurídica, sino también determinar cuál es su grado de avance actual. Como respuesta, y si bien se admite que la globalización legal marcha a un ritmo más lento que la globalización económica (situación que no es novedosa en la relación entre las normas y los mercados, como fue el caso de la *lex mercatoria* en la edad media) y que todavía no hay una integración legal mundial, sí se puede afirmar que ya se ha sobrepasado el umbral luego del cual las familias jurídicas, las normas y los abogados están más integrados que

16 De hecho, hay autores que afirman que lo usual ha sido el derecho global y lo extraño el derecho nacional, real o propio, que solo ha existido durante los últimos cuatro siglos aproximadamente desde que los monarcas intentaron monopolizar las fuentes del derecho. Véase Paolo Grossi, *Mitología Jurídica de la Modernidad* (2003) (afirmando que el mito consiste en creer que el derecho nacional es la regla general de la humanidad).

separados. Como bien lo dice el profesor Larry Terry, “*The legal world, like the rest of the world, is flat* [El mundo legal, como el resto del mundo, es plano] (2011).”¹⁷

El grado de globalización jurídica, por supuesto, varía a lo largo de las diferentes áreas del derecho. Por ejemplo, en el derecho administrativo su progreso puede ser menor debido a que los usuarios de estas normas, que principalmente son los gobiernos y entidades públicas, siguen siendo nacionales, provinciales o municipales (de hecho, una de las consecuencias de la globalización jurídica es que el derecho regulatorio acaba siendo un alto porcentaje del derecho promulgado por un Estado-nación). Por el contrario, el área donde más ha florecido la globalización jurídica y que ha actuado como abanderada de esta ha sido el derecho mercantil. De hecho, hoy en día se habla de una nueva *lex mercatoria*, que es un renacer del derecho privado.

Este derecho mercantil¹⁸ es el más globalizado por varias razones. Primero, porque las normas imperativas en esta materia son pocas, con lo cual se maximiza la autonomía privada de las empresas multinacionales que, de tal manera, pueden crear las normas que rigen sus transacciones internacionales a través de la costumbre mercantil y de los contratos que celebran con sus pares. Esta costumbre, en no pocos casos, queda compilada en reglas proferidas por instituciones privadas (que, en esencia, son agremiaciones de los propios comerciantes), como los Incoterms y las Reglas Uniformes sobre Cartas de Crédito, ambas publicadas por la Cámara de Comercio Internacional de París, los Principios del Comercio Internacional compilados por Unidroit, o las Normas Internacionales de Información Financiera, publicadas por la International Standard Accounting Board. Los contratos, por su parte, son muchas veces negociados y redactados por sus firmas de abogados asesores, quienes suelen utilizar minutas similares para sus clientes multinacionales.

17 En esta cita, la palabra *flat* o plano significa, como es obvio, globalizado. Otros autores comparten esta posición. El profesor Nano Garoupa, por ejemplo, considera que todas las jurisdicciones han sido impactadas por la globalización jurídica. Véase Garoupa, 2014. A su vez, el Profesor Larry Ribstein, recientemente fallecido, recuerda que los servicios legales, como cualquier otro servicio, compiten en un mercado global. Véase Ribstein, 2011. Con todo, no se debe exagerar esta afirmación. La globalización jurídica si existe, pero no es total. Por ejemplo, un abogado formado en un país usualmente solo puede prestar servicios jurídicos en otro país si obtiene el respectivo permiso migratorio, que no es nada fácil de conseguir, y si aprueba el correspondiente examen de conocimientos y aptitudes jurídicas (una excepción a esta regla ocurre cuando los dos países pertenecen a la Unión Europea).

18 Por derecho mercantil entiéndase el que regula las relaciones jurídicas entre las empresas y no aquel que regula las relaciones entre empresas y consumidores. Véase generalmente Unidroit Principles of International Commercial Contracts.

Segundo, las normativas nacionales aplicables a los contratos internacionales permiten que las empresas multinacionales escojan el derecho sustancial que regirá sus negocios, tanto en lo que se refiere a las normas imperativas como a las reglas supletivas que llenarán los vacíos de los contratos (Congreso de la República, 2013, art. 62). Así, las empresas podrán escoger como derecho aplicable la ley de un país, que podría ser la uno de ellos o la de un tercer país, pudiendo esta última tener la ventaja tanto de ser neutral como de posiblemente ser más adecuada para el negocio a desarrollar (por ejemplo, la ley del Estado de Nueva York en materia de contratos financieros, la del Reino Unido en cuanto a contratos marítimos o de seguros, o la de Suiza en materia de contratos de distribución). Las partes también podrían desmembrar su contrato en varias partes, aplicando mediante el *Depeçage* una ley diferente a cada una de ellas (aunque esto no es lo más recomendable), (Channel Tunnel Group LTD Vs Balfour Beatty Construction LTD And Others, 1994 & Snyder, 2003, p. 39-40),¹⁹ regir su relación jurídica solamente por un tratado internacional, como la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías, o por principios del comercio internacional, como los de Unidroit, o simplemente, aunque es una idea riesgosa, estipular que la relación jurídica se rige única y exclusivamente por las cláusulas del contrato. Las empresas multinacionales no solo pueden escoger las normas sustanciales que regirán sus transacciones sino también las reglas procesales que determinarán la forma como se solucionarán sus controversias, lo cual usualmente se hace mediante un arbitraje internacional regido por las reglas de un centro de arbitraje.

En tercer lugar, existe un número no despreciable de convenciones y tratados internacionales que contribuye a unificar y, por lo tanto, a globalizar el derecho mercantil. Además de los ya mencionados tratados de comercio preferencial y acuerdos para la promoción y protección de inversiones, que además de basarse en los mismos modelos se cuentan en centenares, también son dignos de mencionar los convenios para evitar la doble imposición, las

19 Un caso en el cual tal elección múltiple resultó ser desafortunada es Channel Tunnel Group Ltd. v. Balfour Beatty Construction Ltd. [1993] A.C. 334 (H.L.). El contrato en cuestión estipuló lo siguiente: "La construcción, la validez y la ejecución del contrato se regirán e interpretarán en todos los aspectos, de conformidad con los principios comunes al derecho inglés y al derecho francés y, en ausencia de tales principios comunes, por los principios generales del derecho mercantil internacional, tal y como han sido aplicados por los tribunales nacionales e internacionales. En todos los casos, estará sujeto a las respectivas disposiciones de orden público (francés o inglés), según los trabajos se realicen respectivamente en la parte francesa y en la parte inglesa de la obra".

normas de la Organización Mundial del Comercio (que incluyen el GATT, el GATS, el ADPIC, el Entendimiento para la Solución de Diferencias y los tratados sobre temas específicos, como por ejemplo, antidumping, subsidios y medidas compensatorias, salvaguardias, y medidas sanitarias y fitosanitarias y barreras técnicas al comercio), la Convención de Nueva York sobre Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras, que con 156 miembros es el tratado más exitoso de los preparados por Uncitral (Situación actual Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales, 2016) y la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías, que cuenta actualmente con 84 países miembros y que unifica, como su nombre lo sugiere, algunas normas aplicables a las compraventas entre empresas de diferentes países.

Como cuarto punto, y aunque muchas de las normas jurídicas siguen siendo nacionales, una parte no despreciable de estas, al menos en materia de derecho comercial, se basa en modelos redactados por organizaciones internacionales²⁰ y que son seguidos fielmente por los legisladores de muchos países. Ejemplos de estas normas, en el ámbito colombiano, son el Estatuto Arbitral, o Ley 1563 de 2012, que se basa al menos parcialmente en la ley modelo sobre este tema de la Uncitral, el capítulo sobre insolvencia transfronteriza de la Ley 1116 de 2006 basado en la ley modelo sobre el mismo tema de la Uncitral, y la Ley 1676 sobre garantías mobiliarias que se basa tanto en la Guía Interamericana de la Organización de Estados Americanos sobre este tema, que también han seguido otros países latinoamericanos como Perú y Guatemala, y en la Guía Legislativa de la Uncitral sobre operaciones garantizadas. De esta manera, se logra la armonización entre las normas de los diferentes países a pesar de que estas sigan siendo nacionales (y de una manera similar a lo que ocurre, por ejemplo, en Estados Unidos, donde 49 de los 50 Estados tienen normas comerciales similares al haber adoptado versiones parecidas del Código de Comercio Uniforme preparado por el *American Legal Institute*) (Uniform Commercial Code, 1952).

La armonización, y con ello la globalización jurídica, no solo se logra a través de la promulgación de normas basadas en leyes modelo redactadas por organizaciones internacionales, sino también por medio del trasplante de normas. Independientemente de si esto sea recomendable o no, o de si se haga o no como debería ser, varias de las recientes leyes colombianas son basadas en las normas de otras legislaciones, por ejemplo la Ley 1258

20 Por ejemplo, las leyes modelo de la Uncitral.

de 2008 sobre sociedades por acciones simplificadas, basada en los derechos francés y estadounidense; la Ley 1340 de 2009 sobre prácticas restrictivas de la competencia, basada parcialmente en los derechos estadounidenses y europeo, y el Estatuto del Consumidor o Ley 1480 de 2011, basada parcialmente en el derecho estadounidense.

En síntesis, este artículo parte de la premisa de que, si bien todavía no existe un derecho completamente global, sí hay globalización jurídica debido a las tendencias crecientes anteriormente mencionadas. No sobra recordar que tal globalización no se origina en el Estado – nación sino en los propios destinatarios del derecho, como los comerciantes en relación con el derecho mercantil, quienes crean o adoptan sus propias normas globales (Snyder, 2003).

Las firmas legales y su situación actual

La abogacía, por supuesto, no es una profesión reciente, a diferencia de otros oficios que sí han surgido en los últimos años con motivo del auge tecnológico.²¹ Tampoco son nuevas las firmas legales, toda vez que estas han existido desde que los abogados han podido asociarse. Lo que sí es novedoso es el tamaño, extensión geográfica, influencia y tendencia creciente de estas firmas legales, como se explicará a continuación. Para empezar, se presentan algunas cifras sobre firmas legales tanto en el mundo como en Colombia.

En el mundo, las firmas de abogados más grandes llegan a tener ingresos anuales por cerca de dos mil quinientos millones de dólares, con un número de empleados que no está lejos de los cinco mil,²² con oficinas en un número de ciudades que puede llegar a cincuenta, (Seth, 2015 & Bell, 2016) y con utilidades por socio de varios millones de dólares (Worldwide Law Firm Rankings, 2016). Por lo menos seis de estas grandes firmas legales (Dentons, DLA Piper, Latham & Watkins, Baker & Mckenzie, Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom, y Kirkland & Ellis) facturan más de US\$2.000 millones por año. La firma global más grande, desde su fusión con la firma china Dacheng,

21 Como, por ejemplo, los ingenieros de sistemas o programadores, que no existieron sino hasta finales del siglo XX.

22 Para poner estas cifras en contexto téngase en cuenta que algunas de las empresas que más empleos generan en Colombia son Almacenes Éxito, Carvajal y el Grupo Nutresa, que tienen cada una cerca de treinta mil empleados. Véase www.colfondos.com.co/cuales-son-las-empresas-que-mas-generan-empleo-en-colombia (última visita septiembre 20, 2016).

es Dentons,²³ un despacho con cerca de siete mil abogados en 130 oficinas ubicadas en más de 50 países (Rubino, 2016). Por su parte, otras firmas como DLA Piper y Baker & Mackenzie tienen cerca de 4.000 empleados (Seth, 2015).

En particular, los ingresos acumulados anuales de las 200 firmas legales más grandes del mundo superan los US\$100.000 millones,²⁴ una cifra que es cerca de la tercera parte del Producto Interno Bruto de Colombia. En promedio, cada una de estas 200 firmas tiene ingresos anuales cercanos a US\$550 millones y emplea 830 abogados, de los cuales 314 son socios. Estas doscientas firmas, también en conjunto, tienen oficinas en 573 ciudades en 94 países alrededor del mundo.²⁵

No necesariamente las firmas legales más grandes del mundo son las más globalizadas. Después de todo, la gran parte de sus abogados e ingresos podría estar en su país de origen. Teniendo en cuenta lo anterior, el portal de Internet Law360 determina anualmente las firmas más globales del mundo mediante un ranking que tiene en cuenta los siguientes cinco factores: (i) el porcentaje de abogados ubicados fuera de su país de origen; (ii) el número de oficinas fuera del país de origen; (iii) el número de países donde la firma tiene al menos una oficina; (iv) la amplitud de las áreas de práctica internacionales de la firma legal y su trabajo internacional, y (v) el tamaño y la complejidad de las transacciones internacionales de la firma legal. Para el año 2016, las 20 firmas más globales fueron Allen & Overy, DLA Piper, White & Case, Freshfields, Norton Rose Fulbright (que recientemente creó una subsidiaria en Colombia), Hogan Lovells, Baker & McKenzie, Squire Patton Boggs, Shearman & Sterling, Skadden, Dentons, Herbert Smith, K&L Gates, Cleary Gottlieb, Dechert, Paul Hastings, Reed Smith, Mayer Brown, Gibson Dunn, y Orrick Herrington. Algunas cifras de las 20 firmas legales más globales son relevantes. Más de la mitad de estas firmas tiene al menos 20 oficinas fuera de su país de origen y 9 de ellas tienen más de mil abogados en el extranjero. En promedio, una firma legal perteneciente a este selecto grupo de las 20 más grandes, tiene un total de 2.047 abogados, de los cuales 1.209 trabajan fuera del país de origen (59%), 36.3 oficinas, de las cuales 26.9 están fuera de su país de origen, y 19.5 países en los cuales tienen al menos una oficina.²⁶

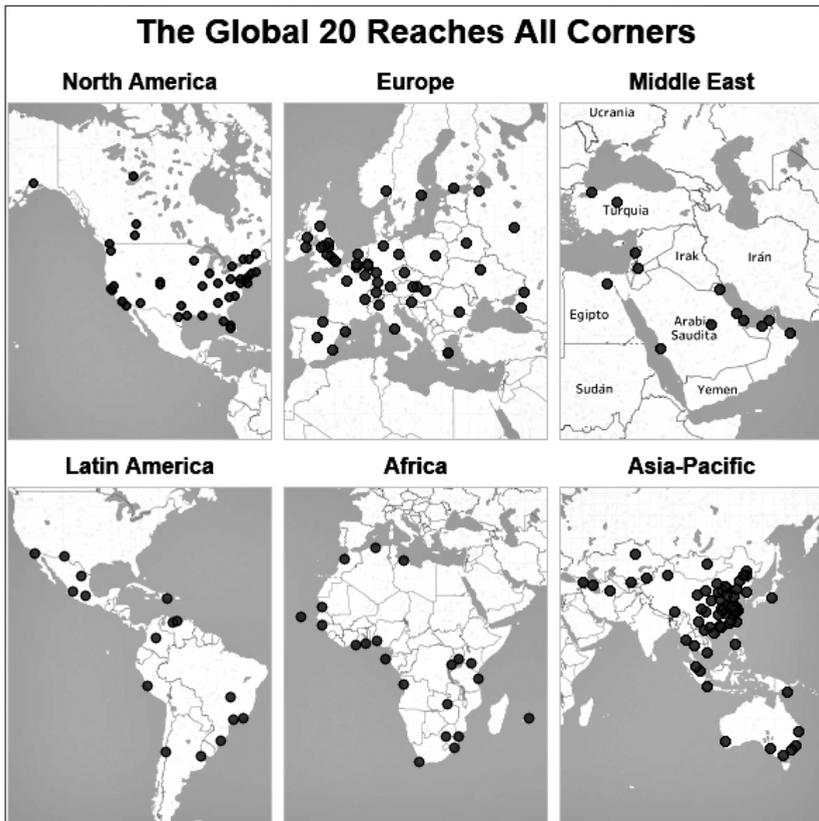
23 Y que está en Colombia a través de Dentons Cárdenas & Cárdenas. Véase miembros de la Cámara de Servicios Legales de la Andi. www.andi.com.co.

24 Véase www.thelawyer.com/revealed-global-200-deliver-81bn-revenue-in-2015/ (última visita, septiembre 20, 2016).

25 Véase Banco Mundial, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>.

26 Véase Above the Law, <http://www.law360.com/articles/807403/law360-reveals-the-global-20-firms-of-2016> (última visita, septiembre 20, 2016).

Todas estas 20 firmas legales globales tienen oficinas en Nueva York, Londres, París, Hong Kong y Beijing.. Otras ciudades donde al menos 10 de estas firmas legales globales tienen oficinas son Bruselas, la sede de muchas instituciones de la Unión Europea (19 firmas), Washington D.C.(19), Frankfurt (18), Shanghai (17), Singapur (17), Dubái (15), las ciudades ubicadas en el denominado Silicon Valley (15), Los Ángeles (14), Moscú (14), Tokio (14), Milán (13), Houston (12), San Francisco (12), Abu Dhabi (11), Múnich (11), Sao Paulo (11), Seúl (11) y Riad (10) (2016) (Law360 Reveals The Global 20 Firms Of 2016, 2016). Además, como lo muestra la gráfica siguiente, estas 20 firmas abarcan todos los continentes habitados, incluyendo Latinoamérica y África, que hasta hace poco eran los últimos territorios sin explotar.



Fuente: Law360 Reveals The Global 20 Firms Of 2016, 2016

En Colombia, por supuesto, las cifras son de mucho menor calado. Sin embargo, ya hay compañías legales que facturan de manera consolidada COP 683.901 millones en el 2015, suma que representa cerca del 0.1% del PIB,²⁷ que emplean entre el 1 y el 2% de los abogados del país,²⁸ y que en algunos casos, son filiales de compañías extranjeras (Revista Dinero, 2016).²⁹ Este no es un porcentaje despreciable teniendo en cuenta que en Colombia hay cerca 177.000 abogados en ejercicio.³⁰ En particular, 69 de las 103 firmas que la Revista Dinero consultó hicieron públicos sus ingresos. De estas firmas consultadas, 18 tuvieron ingresos iguales o superiores a COP 10.000 millones, 7 de ellas ingresos superiores a COP 20.000 millones y 4 superaron la barrera de los COP 50.000 millones.³¹ Adicionalmente, por lo menos 4 firmas emplean más de cien abogados asociados (Revista Dinero, 2016).³²

Los propios socios de las principales firmas legales colombianas reconocen que la globalización jurídica es una realidad y que Colombia no es ajena a ella. Por ejemplo Bernardo Cárdenas, socio de Dentons Cárdenas & Cárdenas (la misma Dentons que es la firma legal más grande del mundo), afirma:

La globalización de los servicios legales es una realidad que también se está sintiendo en Colombia. Consideramos que era el momento para que la

27 El PIB de Colombia en el 2015 fue de US\$292.080. Véase Banco Mundial, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>.

28 La muestra de esta revista fue de 103 firmas del mercado legal colombiano que emplean a 2.093 abogados, de los cuales 379 son socios. Véase *Id.*

29 Véase Cámara de Servicios Legales de la Andi. Cerca del 10% de las firmas legales colombianas tienen participación o alianzas con firmas extranjeras. Véase Revista Dinero. Por ejemplo, Baker & Mackenzie, que lleva cerca de sesenta años en el país, Philippi Prieto Carrizosa Ferro Du & Uría, Garrigues, Holland & Knigth y Norton Rose.

30 De hecho, Colombia es el segundo país del mundo con más abogados por cada cien mil habitantes, con 354 (por detrás de Costa Rica con 386 abogados por cada 100.000 habitantes. Véase también Centro de Estudios de Justicia de las Américas, <http://www.cejamericas.org/> (última visita, septiembre 20, 2016).

31 Estas últimas fueron Brigard & Urrutia con COP 86.414, Baker & Mckenzie con COP 67.937, Philippi Prieto Carrizosa & Uría con \$59.449, y Possé Herrera & Ruiz con \$57.329. Téngase en cuenta que para el 2015 estas sociedades todavía reportaron sus ingresos con base en las normas contables colombianas (Decretos 2649 y 2650 de 1993), con lo cual las cifras podrían variar un poco al aplicarle las Normas Internacionales de Información Financiera a partir del 2016. Véase Ley 1314 de 2009 y decretos reglamentarios. Cfr. Las cifras de las llamadas cuatro grandes firmas de auditoría (E&Y, Deloitte, Price Waterhouse Coopers y KPMG), que no hacen parte del anterior estudio y que, en Colombia y para el 2015 vendieron, respectivamente, COP 121.061, COP 109.689, COP 92.061, y \$30.665 millones.

32 Estas firmas son Brigard & Urrutia, con 150 y que, paradójicamente no tiene ni inversión ni alianzas extranjeras, Possé Herrera & Ruiz con 125, Gomez Pinzón Zuleta con 116, y Philippi Prieto Carrizosa & Uría, con 101.

firma trascendiera a este escenario global. Cada vez es más difícil ser una firma independiente en este entorno. (Revista Dinero, 2016)

Un socio de una firma que, paradójicamente no se ha integrado con ningún bufete extranjero, Carlos Umaña, de Brigard & Urrutia, opina de manera similar al sostener que las “firmas globales son un fenómeno mundial.” (Revista Dinero, 2016)

Así las cosas, es de esperar que la participación de las firmas legales en el mercado legal colombiano y la participación de empresas extranjeras en estas últimas será creciente. De hecho, es probable una ola de fusiones y adquisiciones, así como de alianzas entre firmas extranjeras y firmas locales. No todo el crecimiento, no obstante, será por ese medio, sino que también habrá crecimiento orgánico. Las firmas legales encuestadas por la Revista Dinero esperan un crecimiento esperado en sus ingresos para el 2016 del 30%, una cifra que es muy superior a la tasa a la cual se espera que crezca la economía, que será a duras penas mayor al 2% (Banco de la República de Colombia, 2016).³³ Si recordamos que los ingresos de las 69 firmas legales encuestadas por la Revista Dinero fueron poco más de COP 683.000 millones (recordando que estas no son las únicas firmas legales) y asumimos un crecimiento orgánico del 11% durante los próximos diez años, los ingresos totales de solo estas firmas serían, para el 2025, de casi dos billones de pesos (COP 1.939.324.000).

En síntesis, y como las cifras presentadas anteriormente indican tanto para el mundo como para Colombia, ya hay un número no despreciable de firmas legales globales, que se anuncian como tal, que tienen presencia en prácticamente todos los continentes, que facturan miles de millones de dólares por año y que cuentan con cientos o incluso miles de empleados (Moore, 2007),³⁴ entre abogados y asistentes paralegales. En tal sentido, el profesor Laurel Terry afirma que la mayoría de las diez firmas legales más grandes del mundo tienen hoy más abogados en oficinas fuera de su país de origen que en este último (Terry, 2011) mientras que Nancy Kaszak reporta que, en

33 De todas maneras, téngase en cuenta que tales pronósticos de crecimiento de las firmas legales, al provenir de las propias empresas, pueden ser excesivamente optimistas. Con todo, así las cifras reales sean menores, dígame un 10% o un 20%, el crecimiento será de todas maneras muy alto.

34 El profesor James Moore pronostica que pronto habrá firmas legales con cerca de diez mil abogados. Para comparar, tener en cuenta que Apple, la compañía de mayor valor bursátil en el mundo, tiene cerca de 75.000 empleados. Véase <https://www.reference.com/business-finance/many-employees-apple-b335018ef06d0da4#>

Estados Unidos, los servicios legales ocupan el cuarto lugar en exportaciones de servicios técnicos, profesionales y de negocios (Kaszak, 2001).

La preponderancia actual y el crecimiento esperado de estas firmas legales globales se deben a por lo menos dos grandes ventajas. La más importante de ellas consiste en que estas firmas logran una simetría con sus clientes, las empresas multinacionales. Como se indicó anteriormente,³⁵ tiene más sentido que una empresa global tenga un solo punto de contacto de asesoría jurídica, que brindará un servicio uniforme y estándar, en comparación con la contratación de diferentes abogados según el país donde se preste el servicio, caso en el cual las soluciones jurídicas propuestas para problemas legales similares van a ser contradictorias.³⁶

La otra ventaja significativa es la obtención de economías de escala, es decir, la reducción de costos fijos y variables promedio al tener grandes volúmenes de clientes y ventas. Esta ventaja tiene especial importancia en una época en la cual los costos de prestar servicios legales se han incrementado. En efecto, hasta hace unos años, en la era pre – Internet y de mercados legales autárquicos, bastaba poco más que un escritorio, un block, un bolígrafo, un buen vestido y un código para ejercer la profesión. Hoy en día, además del incremento en los costos hundidos que implica el aprendizaje de una profesión cada vez más exigente, se requieren también muchas más erogaciones, debido principalmente a cuatro factores: (i) la tecnología, que obliga a las firmas a tener sistemas y comunicaciones de última generación, con el consiguiente deber de renovarlos frecuentemente para que no se vuelvan obsoletos; (ii) la necesidad de actualizarse constantemente, que antes era menos exigente; (iii) los gastos derivados de atender a clientes que están dispersos geográficamente; y (iv) clientes a los que ya no solo hay que prestarles servicios jurídicos sino otro tipo de servicios complementarios y a quienes hay que, previamente, conquistar mediante agresivos planes de publicidad y mercadeo.

No todo, por supuesto, son ventajas para las firmas legales globales (Ribstein, *The death of big law*, 2010). La primera de ellas consiste en que su tamaño y sus altos costos, al tener que hacer grandes inversiones en mercadeo, capital humano y tecnología de primer nivel, les exigen mayores requerimientos de capital, que no siempre los actuales socios pueden o quieren aportar

35 Véase *supra* Sección II, p. 14.

36 También sería ineficiente la situación contraria: firmas legales globales para empresas puramente domésticas.

(Catherine, 2015). Por tal motivo, el actual modelo en el cual solo los socios que a su vez trabajan en la firma aportan dinero (haciéndolo solo una vez, cuando son aceptados como socios) podría dificultar el crecimiento a largo plazo (Molot, 2015). Así las cosas, y si bien hasta hoy, la mayoría de firmas tiene exclusivamente como accionistas a los abogados que trabajan en ella, (Reyes Villamizar, 2012)³⁷ tal situación podría cambiar pronto y dar paso a firmas legales que tengan entre sus accionistas a personas naturales no abogados, a personas jurídicas o, incluso, que coticen en un mercado público de valores.

Aunque no puede pronosticarse con certeza de que este vaya a ser el modelo predominante en el futuro cercano, ya ha habido casos, tanto de éxito como de fracaso, de firmas legales que han emitido acciones en un mercado público de valores. Australia, el único país que por ahora permite expresamente que las firmas legales emitan acciones en un mercado público de valores,³⁸ es el abanderado en estos temas. Un ejemplo, y caso de éxito, es Slater & Gordon (Riddell, 2015). Esta firma³⁹, dedicada principalmente a temas de derecho del consumo y temas de responsabilidad extracontractual, fue la primera firma legal en el mundo en emitir acciones, lo que sucedió el 21 de mayo del 2007. Quienes adquirieron en ese momento acciones de esta compañía hicieron, por lo menos bajo el lente de hoy, un buen negocio toda vez que el precio de la acción se ha cuadruplicado en este tiempo (Riddell, 2015). Por su parte, Integrated Holdings Limited (Whealing, 2014) es el ejemplo de un fracaso, ya que después de listarse en bolsa, el precio de la acción cayó estrepito (The Australian, 2014). En general, se cree que las firmas legales que más fácilmente podrían utilizar este modelo de emisión de acciones no son aquellas que atienden empresas grandes

37 Una razón para ello puede ser el llamado problema principal – agente, que en materia de sociedades implica que cuando hay separación entre la propiedad (accionistas) y la administración, esta última puede no contar con los suficientes incentivos para maximizar las ganancias.

38 En Estados Unidos, todavía existe el requisito de que las firmas legales tengan como socios únicamente a abogados titulados. En este país, las reglas son promulgadas por los jueces de cada Estado, casi siempre la Corte Suprema de Justicia del respectivo estado. El Distrito de Columbia es el único que permite que haya no abogados que sean dueños de una firma legal. Véase https://www.washingtonpost.com/business/capitalbusiness/a-law-firm-ipo-not-so-fast/2015/02/16/d8085ff6-b09b-11e4-827f-93f454140e2b_story.html (última visita, septiembre 20, 2016). En Colombia, si bien se exige ser abogado para ejercer ciertos trámites jurídicos, como representar a un cliente en un proceso, no habría objeciones legales para que una firma de abogados emitiera acciones mediante una oferta pública. Tal situación, sin embargo, es lejana debido a que el tamaño actual de tales firmas y la poca liquidez del mercado de acciones colombiano no justifica incurrir en los costos que genera esta decisión.

39 Véase Slater & Gordon. Esta empresa listó sus acciones en bolsa en 2007 y usó parte de los recursos así adquiridos para comprar otras firmas en ese país y en el Reino Unido. Otras firmas legales australianas que listaron sus acciones en bolsa fueron Shine Lawyers en el 2013 y Spruson & Ferguson en el 2014.

sino las que concentran su actividad en el mercado de pequeños negocios o en el de consumidores, es decir, donde el ingreso es más por volumen que por margen y donde, por lo tanto, es más fácil estandarizar los servicios y utilizar la tecnología (The Australian, 2014). En el Reino Unido, por su parte, ya se permiten las denominadas Alternative Business Structures (ABS), en las cuales no abogados son dueños de un porcentaje significativo o administran una empresa que presta servicios legales (Parlamento del Reino Unido, 2007).

Una segunda desventaja de la firma legal de gran tamaño (y que puede seriamente afectar la viabilidad de emisiones de acciones en un mercado público de valores) es que su modelo de negocios es precario, al depender en gran medida de un capital humano que es necesario formar intensivamente en temas de alta complejidad pero que, al mismo tiempo, es muy volátil. A menos que los servicios jurídicos dependan del volumen y sean fácilmente sistematizables, este capital humano es de gran importancia porque es el que permite crear o mantener el valor de la marca y de la reputación de la firma y, por lo tanto, facturar honorarios con un alto margen sobre el valor de sus costos (Ribstein, 2010). Tal capital, sin embargo, no está atado a un lugar específico, como sí sucede con relación a las inversiones en infraestructura e instalaciones hechas por empresas industriales, sino que está en el cerebro de sus abogados, quienes, en cualquier momento, pueden ceder ante el canto de sirena enviado por otra firma legal que les ofrece un mejor sueldo y mayores responsabilidades (en tal caso, las cláusulas de no competencia o que impiden irse para otra firma durante algún tiempo, independientemente de su legalidad, y a diferencia del caso de la cera en los oídos de Ulises, no logran aislar completamente los sonidos),⁴⁰ llevándose buena parte de los clientes de su antiguo empleador; decidir crear su propia firma legal, caso que posiblemente también generará un desplazamiento de clientes; aceptar un puesto en el gobierno, en la rama judicial o en el gobierno; o retirarse al cumplir la edad de jubilación o incluso unos años antes si el ejercicio de la profesión ha sido muy rentable y con el fin de disfrutar de una vida más sosegada. Una firma legal, por lo tanto, no puede crear un capital que sea independiente del que tienen sus socios o empleados (Ribstein, 2010). Este, por supuesto, no es un problema exclusivo de las firmas legales sino, por el contrario, inherente a todas las profesiones liberales y, en general, a aquellas empresas cuyo principal insumo es el conocimiento.

40 Las cláusulas de no competencia pueden reducir el riesgo, pero no evitarlo completamente toda vez que, de una parte, tales estipulaciones pueden ser en algunos casos contrarias a normas superiores que consagran la libertad de profesión mientras que, de otro lado, verificar su incumplimiento y, acto seguido, obtener una orden judicial para impedir al afectado continuar con su actividad jurídica, puede ser una labor bastante difícil.

Como tercera desventaja, el gran tamaño de las firmas legales globales las lleva, inevitablemente, a ser burocráticas, es decir, a que haya mucho trabajo administrativo que reduce el número de horas facturables a los clientes y que, en relación con el trabajo no administrativo, la aceptación de un nuevo cliente, la redacción y revisión de un escrito, la participación en una reunión o la determinación de la estrategia jurídica a seguir sean labores o decisiones que requieren la participación de muchos abogados y que, por lo tanto, pueden tomar más tiempo del que el cliente quisiera.

Una cuarta desventaja, consecuencia de su tamaño y de su burocracia, consiste en que las firmas legales globales son muy costosas. Esto no es un problema para las grandes empresas multinacionales, pero si una dificultad que le impedirá conquistar empresas de tamaño mediano y, principalmente, de tamaño pequeño (aunque, en muchos casos, una firma legal no desea atender este tipo de clientes). Este argumento indica que las firmas legales globales pueden coexistir con firmas de menor tamaño e incluso con abogados trabajando en solitario.⁴¹

Una desventaja final de las firmas legales globales puede ser la dificultad que estas tengan para conseguir materia prima de alta calidad, es decir, abogados jóvenes con buenas calificaciones en su pregrado, con por lo menos un posgrado, con el manejo de al menos dos idiomas, con buena expresión oral y escrita, con el talento para entender los problemas jurídicos de sus clientes y para atenderlos de manera adecuada y profesional y, más importante aún, dispuestos a sacrificar los mejores años de su vida trabajando incansablemente día y noche con el fin de demostrar a sus superiores que tienen la madera necesaria para ser socios

Precisamente, las desventajas descritas en los párrafos anteriores permiten prever que si bien las firmas legales globales serán un actor fundamental en el mercado de servicios legales, el cual atenderá a la mayor parte de empresas multinacionales o, de manera más general, a los clientes más grandes, tal situación no necesariamente implicará la extinción de las firmas legales o de los abogados que trabajan en solitario. Así como hay coexistencia entre los grandes almacenes de superficie y los pequeños tenderos, también podrá haber coexistencia entre las grandes firmas de abogados, que atenderán a los grandes clientes, y las pequeñas firmas o los abogados que trabajan en solitario, que atenderán otro nicho del mercado, el de empresas de menor tamaño.

41 Véase *infra* p. 17.

De hecho, tal coexistencia pacífica también se puede presentar entre firmas legales, ya que algunas de ellas aceptan ser absorbidas por matrices extranjeras y ser parte de un “supermercado jurídico” que ofrece todo tipo de servicios legales, otras prefieren acordar alianzas pero mantener cierta independencia mientras un tercer grupo prefiere conservar su independencia, absteniéndose de sociedades o alianzas con otras firmas, o actuar como una firma boutique, al especializarse en cierto tipo de servicio jurídico o en un sector económico (Revista Dinero, 2016).⁴² Estas boutiques tienen la ventaja de que el servicio al cliente es más personalizado, muchas veces prestado por sus propios socios, aunque cuentan con la desventaja de no poder prestar servicios o productos integrales, no poder aprovechar las economías de escala y ser más vulnerables a crisis sistémicas, especialmente si ésta afecta al sector en el que se han especializado, como ha sucedido recientemente con el sector petrolero.

Algunas cifras comprueban que la coexistencia pacífica entre firmas grandes, pequeñas y abogados en solitario es posible. En Estados Unidos, uno de los mercados de servicios legales más desarrollados, todavía hay abogados independientes (*sole practitioners*). Estos, como es natural, tienen usualmente como sedes pueblos o ciudades pequeños mientras que las firmas legales son los reyes del mercado en los grandes centros urbanos, como New York, Chicago o Los Ángeles (Terry, 2011).⁴³ En este mismo país, poco menos del 50% de los abogados que ejercen el derecho de forma independiente lo hacen en solitario, mientras que solo el 20% de tales abogados trabaja en firmas legales con más de cincuenta profesionales del derecho (American Bar Foundation, 2012 & American Bar Association, 2015).⁴⁴ Téngase en cuenta, de todas maneras, que este es simplemente un dato que comprueba que la coexistencia pacífica es posible, pero que no desvirtúa la importancia actual de las firmas legales globales ni su rol en la globalización jurídica, ya que tal estadística mide el

42 Sin embargo, el hecho de que una firma sea boutique, al especializarse en determinado tema, no significa que no pueda ser multinacional. Véase, por ejemplo, Clarke Modet, especializada en temas de propiedad industrial e intelectual. <http://www.clarkemodet.com/> (última visita, septiembre 20, 2016).

43 Véase Terry, 2008 (afirmando que, a pesar de toda la importancia de las firmas legales grandes, este no es el único modelo existente, puesto que una buena parte de los abogados sigue practicando sólo o en firmas pequeñas, de menos de diez o cien abogados). Véase también Revista Dinero, donde el abogado Carlos Pablo Márquez, ex Superintendente Delegado para la Protección de la Competencia de la Superintendencia de Industria y Comercio y ex Director Ejecutivo de la Comisión de Regulación de Comunicaciones, afirma que hay mercado para los bufetes de todos los tamaños. Véase Revista Dinero.

44 En 1980, la firma más grande tenía 51 abogados. Véase *id.* En este país, hay poco más de un millón trescientos mil abogados, y poco más de 413.000 estudiantes de derecho.

número de abogados pero no la cantidad, volumen de negocios y activos de las empresas a las que les prestan servicios.

Rol de las firmas legales en la globalización

Una vez explicado el concepto general de globalización jurídica (transnacionalización de las reformas jurídicas, de las reformas judiciales, de las teorías y las prácticas jurídicas, de los derechos humanos, entre otros), así como las principales tendencias de las firmas legales globales, se mostrará a continuación el rol de estas en aquella; teniendo en cuenta que el proceso de globalización del derecho es un proceso complejo que involucra a diferentes áreas del derecho y múltiples actores, y no se pretende reducir a la simple globalización de los servicios jurídicos corporativos. Las firmas legales contribuyen a formar un derecho global de diversas maneras. Para empezar estas firmas, al ser globales, suelen asesorar a sus clientes empresas multinacionales en los negocios y en las diferentes sedes que esta tiene. Tal asesoría, como es lógico, tiende a ser uniforme, con lo cual sus clientes terminan tomando decisiones en diferentes zonas geográficas con base en el mismo criterio jurídico.

Esto, a su vez, permite lograr un mayor acercamiento en las familias jurídicas, como el *civil law*, el *common law* o el derecho árabe. Estas familias cada vez se parecen más y ello se debe, por supuesto, a factores que no dependen de las firmas legales en sí, como por ejemplo: (i) un mayor desarrollo jurisprudencial del *civil law*, como se ha visto en Colombia desde la promulgación de la Constitución Política de 1991; (ii) una proliferación de estatutos en países del *common law*, como Estados Unidos, que incluso tiene un Código, el Uniforme de Comercio; y (iii) una occidentalización del derecho de los países árabes con el propósito de atraer inversión extranjera. Las firmas legales, de todas maneras, aportan su grano de arena a este acercamiento al brindar asesoría jurídica estandarizada sin importar la tradición jurídica o cultural del país donde está domiciliada o donde hace negocios la empresa multinacional a la que atiende como cliente.

Como un segundo factor, y recordando que al menos en derecho mercantil los contratos, y no las leyes son hoy el principal instrumento de innovación jurídica, las firmas legales negocian y redactan los contratos mediante los cuales las empresas multinacionales documentan sus transacciones internacionales.

Mediante esta labor, las firmas legales seleccionan las cláusulas aplicables que, en teoría,⁴⁵ y dado que el número de firmas legales globales es pequeño y que suelen existir directrices jurídicas comunes para todos sus abogados, convergen hacia unos pocos estilos de redacción y de contenido. Al fin y al cabo, las empresas multinacionales tienen la necesidad de contar con contratos homogéneos y estandarizados en los países en los que hacen negocios. En síntesis, y a través de tales contratos, las firmas legales globales reducen la asimetría existente entre mercados mundiales y normas locales.

Como parte de esta asesoría en la negociación y redacción de contratos, las firmas legales también tienen gran influencia en la elección de su ley aplicable, que en un número no despreciable de casos será la de unos pocos países como Reino Unido, o Suiza (Cuniberti, 2013)⁴⁶. Adicionalmente, las firmas legales globales suelen asesorar a sus clientes acerca del derecho aplicable a sus filiales, que dependerá del país o territorio en el que estas se constituyan. Así, por ejemplo, las firmas legales suelen aconsejar que se constituyan sociedades en países de baja tributación, como Irlanda (sin que sean paraísos fiscales) y a que a ellas se transfiera la propiedad intelectual que se licenciará a otras sociedades del grupo empresarial; que se incorporen compañías en países de bajos costos laborales (lo que, en algunos casos, y desde la perspectiva de derechos humanos, es reprochable); y, generalmente, que se constituyan sociedades en países con estabilidad política, regímenes legales estables o, en otras palabras, seguridad jurídica. En igual sentido, el deseo de atraer las inversiones de empresas multinacionales motiva a los países a ofrecerles a estas compañías las mejores leyes posibles, generando una competencia normativa que podría tener dos equilibrios, uno de dispersión, con diferentes normativas o, más probable según las tendencias actuales, uno de convergencia, que lleve a las naciones a tener normas jurídicas similares (las que han probado ser más eficientes), con la consiguiente globalización jurídica en áreas que no se limiten al derecho mercantil (Romano, 1999)⁴⁷.

La labor unificadora no termina allí. Las firmas legales globales también representan a sus clientes en sus diferentes litigios, con lo cual las estrategias

45 Puesto que esta afirmación es solo una hipótesis que tendría que ser demostrada empíricamente.

46 Véase también Alexander J. Wulf, *Institutional Competition between Optional Codes in European Contract Law: A Theoretical and Empirical Analysis* (2014), p. 91.

47 Es decir, la competencia legislativa entre países puede generar, paradójicamente, un derecho uniforme. (indicando como la competencia entre los diferentes estados de Estados Unidos genera un derecho societario eficiente y, en algunos casos, uniforme).

procesales también podrían tender a converger. Esto es especialmente cierto en materia de arbitraje comercial internacional, muy común como mecanismo de solución de controversias contractuales de gran cuantía, en el cual usualmente las propias firmas trezadas en el pleito escogen entre el menú que ofrecen los centros de arbitraje internacional más famosos del mundo, las reglas procesales aplicables. Adicionalmente, es común que quienes actúan como árbitros en procesos internacionales sean socios de firmas legales globales, lo que aunado al hecho de que el número de árbitros en tales procesos no es muy amplio, debido a los requisitos que las partes suelen exigir para su nombramiento, conlleva que por esta vía haya una tendencia hacia la convergencia de la jurisprudencia arbitral internacional.

En síntesis, y recordando que se definió la globalización como la ampliación, profundización y aceleración de la interconexión mundial en todos los aspectos de la vida contemporánea,⁴⁸ las firmas legales contribuyen a tal objetivo por medio de su presencia en buena parte del globo, que cada vez crece más y de forma acelerada. Adicionalmente, se mencionó que la globalización depende de cuatro factores: extensión geográfica, que se cumple en el caso de las firmas legales; intensidad o alcance, que en el caso de las firmas se relaciona con la parte jurídica, velocidad, que cada es mayor en tales firmas, y alto impacto, que igualmente es significativo (Romano, 1999).

Retos de la globalización jurídica

Teniendo en cuenta el rol de las firmas legales en la globalización, descrito en la sección anterior, corresponde ahora analizar los retos que plantean las firmas legales globales para los abogados que trabajan en ella, para los que asesoran empresas o litigan, pero no trabajan en firmas legales grandes, para las universidades encargadas de formar a estos y aquellos y, en general, para todos los abogados.

En cuanto a las firmas legales medianas o pequeñas, algunas de ellas llamadas *boutique*, ya se explicó que el auge de las firmas legales globales no necesariamente implica su salida del mercado de servicios legales, pero sí les reduce el tamaño y tipo de clientes que pueden atender.⁴⁹ Estas firmas deben

48 Véase *supra* Sección I, p. 3.

49 Véase *supra* p. 19-20.

ser conscientes de que, a pesar de su tamaño, deben especializarse en un determinado tema en el que puedan descollar y hacer alianzas o establecer una red de profesionales. Salvo en zonas muy alejadas de la globalización o en pueblos pequeños, ser un abogado generalista hoy en día es una ruta segura al fracaso (Friedman, 2007).⁵⁰

Una particular amenaza para las firmas de tamaño medio o pequeño, especialmente para aquellas que cuentan con significativos ingresos provenientes de trabajos legales rutinarios, es el *outsourcing* de servicios legales (asumiendo que los servicios de las firmas legales grandes, al ser más complejos, sofisticados y personalizados, son más difíciles de tercerizar). No todos los servicios se pueden tercerizar o prestar en cualquier parte del mundo (piénsese en un peluquero o en la de un mesero, que si bien pueden viajar a donde esté su cliente no pueden realizar su tarea a distancia). Con todo, la regla general es que todo servicio que se pueda sistematizar y estandarizar, incluyendo los servicios legales, se enviará al lugar donde su prestador cobre los honorarios más económicos. Por ejemplo, una empresa estadounidense puede enviar unas leyes y unas sentencias recientes a las 6 p.m. hora de Estados Unidos a un trabajador en la India con el fin de que este reenvíe por correo electrónico un resumen y análisis de las mismas a las 6 a.m. del día siguiente (Friedman, 2007).

En tal sentido, muchas empresas multinacionales se preguntan qué razones hay para seguir pagando grandes honorarios a una firma local cuando pueden obtener ahorros contratando abogados de países donde la mano de obra es más barata (Terry, 2011). En verdad, ciertos trabajos legales pueden estandarizarse, digitalizarse y, por ende, relocalizarse. Algunos ejemplos son el diligenciamiento de formularios, la redacción de documentos legales sencillos y repetitivos como cartas y contratos estándares, la revisión y archivo de documentos o de pruebas, consultas básicas de legislación, jurisprudencia y doctrina, traducciones legales, transcripciones, e incluso la constitución de sociedades, que en muchos países puede hacerse completamente por internet.

50 Para quien hay tres categorías de trabajadores que suelen tener éxito en la era global: (i) quienes son especiales, como cantantes y atletas con gran éxito (gracias a la genética o al entrenamiento), (ii) quienes están muy especializados y por lo tanto no son fácilmente reemplazables (no producen trabajo estandarizado y crean sus propios nichos convirtiéndose en competidores monopolísticos; y (iii) quienes tienen un negocio o trabajo atado a un lugar geográfico (siendo esta situación cada vez más escasa aunque todavía existente en relación con bienes como las flores provenientes de Colombia o los diamantes de Botsuana). En materia jurídica, los abogados de la categoría uno son muy pocos; mientras que los de la categoría tres son una especie en vía de extinción por cuenta de la globalización. Así las cosas, hay que buscar ser un abogado de la categoría dos.

En Estados Unidos, por ejemplo, muchas empresas envían trabajo legal rutinario a grandes industrias de *outsourcing* en otros países, principalmente la India. De hecho, grandes compañías tienen ya departamentos legales en India, existiendo además el pronóstico de que cerca de quinientos trabajos legales se moverán de Estados Unidos a la India en los próximos años (Thomson, 2009). Tales tendencias se deben, por supuesto, a la diferencia en costos entre un trabajo legal tercerizado y el trabajo normal, que puede ser hasta del 80%. (Thomson, 2009). El *outsourcing* legal, por lo tanto y por lo menos en lo que respecta a labores jurídicas rutinarias, conlleva a que una firma de abogados termine compitiendo no solamente contra las demás firmas de su país sino también contra los abogados de otros países, así estos no se hayan movido de su lugar de nacimiento y carezcan de licencia para ejercer el derecho en un país diferente a su patria.

Así las cosas, y aunque todavía sea incierto el futuro del *outsourcing* legal, los únicos trabajos legales que serán verdaderamente inmunes a la globalización serán aquellos especializados o con valor agregado. Por ejemplo, labores legales originales y personalizados en las cuales, además, juega un papel muy importante el criterio jurídico, que es imposible de tercerizar. De otro lado, el *outsourcing* de servicios legales no solo puede ser una amenaza sino también una oportunidad ya que Colombia, país de bajos costos laborales, pero con un buen capital humano, puede ser el destino de trabajo jurídico tercerizado, especialmente aquel que se expresa en el idioma castellano.

En cuanto a los demás abogados, aquellos que no trabajan en firmas legales ni grandes ni pequeñas, la globalización jurídica puede tener impactos tanto positivos como negativos. Con relación a los primeros, hoy en día hay más oportunidades de estudio y de trabajo en otros países, lo que hace pocas décadas era prácticamente imposible en un país como Colombia. La contrapartida es que esa ventaja también la tienen los abogados extranjeros que desean trabajar en Colombia (asumiendo que cumplen con los requisitos legales para ello), con lo cual la competencia se hace mucho más intensa. Hoy en día, el hecho de que no exista una autoridad global que autorice el ejercicio de la profesión de abogado y de que cada país exija sus propios requisitos, aminora la migración de abogados y, por consiguiente, esta competencia, pero tal situación puede cambiar. Por ejemplo, ya en la Unión Europea un abogado de un país miembro tiene libertad para ejercer su profesión en otro país miembro, escenario que es uno de los objetivos de la Alianza del Pacífico, conformada por Colombia, Chile, México y Perú (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 100 Preguntas de la Alianza del Pacífico, 2016). Otra

ventaja para los juristas actuales es el avance tecnológico, que permite no solo un mayor y más fácil acceso a bases de datos jurídicas y a otras fuentes del conocimiento legal sino también comunicaciones instantáneas con colegas de cualquier parte del mundo.

La otra cara de la moneda es que estas oportunidades, además de nivelar el terreno de prestación de servicios legales en el mundo, exigen del abogado actual una dedicación mayor en tiempo y dinero que le permita dominar no solo conocimientos jurídicos sino también competencias lingüísticas, tecnológicas y de otras disciplinas.⁵¹ Es así, entonces, como hoy en día las barreras de entrada para ejercer la profesión de manera exitosa (que van más allá de lo necesario para obtener el título de abogado) son más altas que antaño. Los mercados mundiales actuales, adicionalmente, le exigen al abogado brindar soluciones rápidas, o incluso inmediatas, lo que muchas veces no deja tiempo para un análisis jurídico sosegado así como estar buena parte de su tiempo laboral disponible para atender los compromisos de su cliente, con el consiguiente sacrificio de tiempo personal.

La globalización jurídica también impacta a los departamentos jurídicos de las empresas. Al igual que con cualquier insumo, (Coase, 1937) toda empresa tiene dos opciones: realizar el trabajo jurídico internamente, con sus propios abogados, o contratar los servicios de abogados externos (este eterno dilema entre hacer y comprar). En general, las empresas escogerán lo que, para la misma calidad, sea más barato, aunque, en algunos casos, la comparación no será posible porque los abogados internos no tendrán siempre los conocimientos y experiencia para ciertos trabajos jurídicos muy especializados. Al fin y al cabo, las necesidades legales de una empresa pueden llegar a ser tan variadas e impredecibles que hacen impracticable contar internamente con todo el soporte legal que puedan necesitar; en contraste, una firma legal sí puede tener a mano ese soporte al dividir su costo entre muchos clientes y casos.

Por su parte, las facultades de derecho, que forman, entre otros, a los abogados que trabajan en las firmas legales, tienen una gran responsabilidad en la adecuación de sus planes y metodologías de estudio a la globalización jurídica (Ribstein, 2011 & Thomson, 2009).⁵² La enseñanza del derecho ya

51 Véase *supra* Sección III, p. 22.

52 Afirmando que Larry Ribstein: La educación legal se ha desarrollado en un invernadero, aislada de los mercados por leyes que exigen licencia para ejercer y por estándares de acreditación, y que las paredes del invernadero se están cayendo, haciendo que las escuelas de derecho tengan que enfrentarse con los mercados.

no puede basarse exclusivamente en la transmisión oral de conocimientos, que se asemeja más a la forma como se comunicaba la tradición oral de una generación a otra en las sociedades prehistóricas que a las características de nuestra época. De esta manera, tiene que hacerse un menor énfasis en la enseñanza de conocimientos, que ya no son un bien escaso sino un bien público, disponible en Internet para todo el mundo, así como en la pura memorización de normas jurídicas que pueden ser derogadas en cualquier momento, y más en el desarrollo de destrezas jurídicas, como la habilidad de determinar y analizar problemas jurídicos, de entender casos y de comunicarle a un cliente que es lego en temas legales, ya sea por escrito u oralmente una recomendación jurídica que pueda ser solución de un problema económico o técnico. Sin descuidar la teoría jurídica, también es necesario darle el tiempo necesario a las prácticas y clínicas jurídicas, estimular la interacción del derecho con otras disciplinas, como la economía, la sociología, la psicología o las ciencias puras (cuya importancia, en el caso específico, dependerá de cada área del derecho o del problema jurídico en particular), (Posner, 1986)⁵³ y fomentar una mayor integración universidad – firmas legales, dado que las necesidades del mercado actual y la amplia oferta de abogados hará que muchos empleadores no tengan la paciencia de sus pares de antaño para entrenar a un abogado recién graduado).

En términos generales, la globalización jurídica y el auge de las firmas legales globales generan ganadores y perdedores. Entre los primeros estarán los abogados que se adaptan a la nueva realidad, como por ejemplo aquellos que sean pioneros en el desarrollo de aplicativos o software legal⁵⁴ o en la conquista de nuevos mercados o nichos (muchas veces, la clave no solo está en ser el mejor sino en ser el primero, ya que esta anticipación otorga una gran

53 En Estados Unidos, el derecho es un posgrado al cual los estudiantes llegan luego de haber hecho un major en el College. Esto estimula la interdisciplinariedad. En este mismo país, además, un buen número de profesores de las facultades de derecho se han graduado, no solo del Juris Doctor, sino de un doctorado en otra disciplina. Véase generalmente (describiendo el desarrollo y explicando este como el resultado de, entre otras cosas, el éxito de disciplinas complementarias al derecho). Véase también Lawrence B. Solum, *Interdisciplinary, Multidisciplinary, and the Future of the Legal Academy*, Legal Theory Blog (enero 18, 2008), <http://lsolum.typepad.com/legaltheory/2008/01/interdisciplina.html> (analizando el incremento de estudios interdisciplinarios en las escuelas de derechos y proponiendo un PhD en derecho).

54 Como, por ejemplo, Modria, que el año pasado sirvió como plataforma de resolución de un alto número de litigios. Véase también *Above the Law*, <http://abovethelaw.com/2016/08/this-week-in-legal-tech-legalzoom-co-founder-on-abas-toothless-future-of-legal-services-report/> (última visita, agosto 16, 2016). Estos aplicativos podrían ser, al mercado de servicios legales, lo que Airbnb es al mercado de servicios de alojamiento o Uber al mercado de transporte urbano.

ventaja inicial). También serán ganadores quienes tengan los conocimientos jurídicos actualizados no solo en materia local sino también sobre normas internacionales o sobre reglas de uno o dos países más (por ejemplo, los abogados latinoamericanos que aprendan derecho chino pueden tener una gran ventaja competitiva), aunados a los de alguna otra disciplina, a los de la industria para la cual se trabaje (ejemplo telecomunicaciones, energía, financiera, consumo masivo, entre otros), a dos o más idiomas, al dominio de la tecnología, y al conocimiento de diferentes culturas que permita un entendimiento con los clientes (Terry, 2011).⁵⁵ Como se ve, la exigencia es muy alta tanto para los actuales y futuros abogados como para las universidades encargadas de prepararlos para el actual ambiente ultra competitivo, situación que se agrava todavía más teniendo en cuenta el gran y posiblemente excesivo número de abogados en Colombia,⁵⁶ escenario en el cual lamentablemente el mercado y la globalización se encargarán de excluir *de facto* de la profesión a los que no se adaptan a la nueva realidad.

En relación con los perdedores, y aparte de los abogados que tienen la mala fortuna de haber nacido o de vivir en países (ejemplo Corea del Norte, Mongolia o Chad) o en zonas geográficas aisladas de la globalización (ejemplo el oeste de China), estos podrán ser quienes realizan trabajos rutinarios susceptibles de ser reemplazados por la tecnología. Esta situación no es exclusiva del derecho: hay quienes creen que muchos empleados perderán sus trabajos en los próximos años por esta razón (Ford, 2016 & Lanier, 2014). Así las cosas, que la tecnología permita producir más con menos será bueno para los consumidores, pero malo para los empleados (Kaszak, 2001)⁵⁷, lo

55 Al fin y al cabo, el abogado muchas veces es un puente entre dos culturas.

56 Véase *supra* Sección III, p. 24. El cual lleva a pensar en la necesidad de controlar la calidad de muchos programas de derecho y en exigir mayores requisitos de salida a los aspirantes a ejercer el derecho, como un puntaje mínimo en los exámenes de Estado. En Colombia, con base en la mal aplicada autonomía universitaria, el número de facultades de Derecho en Colombia es excesivo (hay sobreoferta), al existir 165 programas de pregrado en derecho, de los cuales solo 31 cuentan con acreditación de alta calidad. Véase www.mineducacion.gov.co (última visita, septiembre 20, 2016).

57 Véase también Future Trends for Legal Services, Deloitte. Encontrando en un estudio en el que se hicieron más de doscientas encuestas entre 2015 y 2016, que no solo la demanda de las empresas por proveedores de servicios legales no tradicionales o alternativos está creciendo sino también que si bien la mayoría de participantes (77%) dice que la tecnología todavía no ha reemplazado las labores jurídicas internas de las empresas, el 55% cree que esto sucederá en los próximos cinco años. http://www2.deloitte.com/global/en/pages/legal/articles/deloitte-future-trends-for-legal-services.html?id=us:2sm:3fb:4dcom_share:5awa:6dcom:legal (última visita, septiembre 20, 2016). Igualmente, una buena parte de los encuestados espera que sus asesores legales sean expertos en temas tecnológicos.

que a su vez lleva a la paradoja de que algunas personas tendrán más tiempo para el ocio, pero menos trabajo. Naturalmente, no todos los trabajadores y, específicamente, no todos los abogados se verán desplazados por la tecnología. Los más perjudicados serán quienes hacen labores operativas, especialmente aquellos que residen en países donde la mano de obra es costosa, ya que tal labor, o se desplazará digitalizada a países de menores costos o se automatizará.

Un último perdedor es el Estado – Nación, que ya no tiene el monopolio de la creación de las normas jurídicas, puesto que comparte tal labor con organizaciones supranacionales y con las propias empresas multinacionales (incluyendo dentro de estas a las firmas legales globales), siendo posible que esta tendencia se acentúe en los próximos años.

Conclusiones

Este artículo, en sintonía con sus dos objetivos principales descritos en la introducción, mostró cómo las firmas legales globales son una realidad y, además de eso, cómo son un motor de la globalización jurídica. En particular, las firmas legales globales son a la globalización jurídica lo que las empresas multinacionales son a la globalización económica: las primeras ayudan a crear un comercio mundial y las segundas, especialmente desde la órbita del derecho mercantil, generan un derecho mundial. Ello lo hacen, como se vio anteriormente, a través de las minutas contractuales que redactan y negocian para sus clientes, las empresas multinacionales, que convergen en ciertos modelos y que recogen la costumbre mercantil internacional, a través de la asesoría que se otorga a dichos clientes para la realización de sus transacciones internacionales, por medio del acompañamiento y representación en litigios internacionales y, no menos importante, conformando tribunales de arbitramento internacional que van generando, poco a poco, una jurisprudencia global.

Así, los autores de este artículo no creen que la globalización jurídica se vaya a lograr, por lo menos en materia de derecho mercantil, por medio de un Estado global que profiera normas jurídicas aplicables en todo el mundo, sino que tal Estado se alcanzará mediante la armonización relativamente

inconsciente y progresiva de los contratos internacionales, de la costumbre mercantil internacional y de las decisiones arbitrales.⁵⁸

Los párrafos anteriores, por supuesto, no equivalen a afirmar que ya se haya llegado al último y definitivo estadio de la globalización jurídica. Después de todo, y tomando como ejemplo el caso colombiano, las firmas legales en la actualidad solo emplean a un pequeño porcentaje de los abogados colombianos que ejercen el derecho como asesores o litigantes. Por el contrario, lo que se afirma es que tal globalización jurídica, con el impulso de varios actores siendo uno de ellos las firmas legales globales, ya ha adquirido una tendencia creciente o inercia que permite pronosticar que su rol e influencia en las próximas décadas será cada más importante. Tanto quienes trabajan en tales firmas como quienes compiten con ellas, así como los abogados que desempeñan otros roles (jueces, funcionarios estatales, profesores, investigadores, entre otros) deberán tener en cuenta tal tendencia en sus labores profesionales. Por último, pero no menos importante, este artículo no pretende decir la última palabra o la verdad absoluta acerca del tema tratado, sino que busca iniciar o incentivar un debate sobre un tema de mucha importancia y del que lamentablemente, salvo en algunos pocos círculos, poco se habla. ■

Referencias bibliográficas

- Alegría, H. (2012). Globalización y Derecho. *Revista Pensar en derecho*, 187, pp. 267-284.
- American Bar Foundation. (1985, 1994, 2004, 2012 editions). *The Lawyer Statistical Report*.
- Ambrogio, R. (2016, 15 de agosto). This Week In Legal Tech: LegalZoom Co-Founder On ABA's 'Toothless' Future Of Legal Services Report. *Above the Law*. Recuperado de <http://abovethelaw.com/2016/08/this-week-in-legal-tech-legalzoom-co-founder-on-bas-toothless-future-of-legal-services-report/>
- American Bar Association. (2015). ABA National Lawyer Population Survey. Lawyer Population by State. *American Bar Association*. Recuperado de http://www.americanbar.org/content/dam/aba/administrative/market_research/national-lawyer-population-by-state-2015.authcheckdam.pdf

⁵⁸ Esta tendencia decreciente del derecho nacional podría llevar a que este termine casi como un derecho exclusivamente regulatorio. Véase generalmente Andrés Botero, La tensión entre la justicia legal y la justicia letrada durante la primera mitad del siglo, el caso de Antioquia (Nueva Granada). En: Iushistoria, Centro de Estudios e Investigaciones, Universidad del Salvador, Buenos Aires (Argentina), Número 7, 2010, pp. 63-86.

- Banco de la República de Colombia. (2016). Proyecciones macroeconómicas de analistas locales y extranjeros. *Banco de la República*. Recuperado de <https://www.banrep.gov.co/es/encuesta-proyecciones-macroeconomicas>
- Banco Mundial. (2016, 26 de marzo.). GDP (current US\$). *World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files*. Recuperado de <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>
- Beaverstock, J., Muzio, D., Taylor, P. , & Faulconbrigde, J. (2008). Global law firms: Globalization and organizational spaces of cross-border legal work. *Nw. J. Int'l L. & Bus*, 455 - 488.
- Beaton Capital (2015, 21 de abril). *Listed law firms – any lessons for future wannabes?*. Obtenido de <http://www.beatoncapital.com/2015/04/listed-law-firms-any-lessons-for-future-wannabes/>
- Bell, J. (2016, 20 de junio). Law360 Reveals The Global 20 Firms Of 2016. *Law360*. Recuperado de <https://www.law360.com/articles/807403/law360-reveals-the-global-20-firms-of-2016>
- Bessen , J. (2015, 13 de marzo). Toil and Technology. *International Monetary Fund*. Recuperado de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2015/03/bessen.htm>
- Bloomberg Technology (18 de enero de 2016). *Rise of the Robots Will Eliminate More Than 5 Million Jobs*. Obtenido de <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-01-18/rise-of-the-robots-will-eliminate-more-than-5-million-jobs>
- Catherine, H. (2015, 16 de febrero). A law firm IPO? Not so fast. *Washington Post*. Recuperado de https://www.washingtonpost.com/business/capitalbusiness/a-law-firm-ipo-not-so-fast/2015/02/16/d8085ff6-b09b-11e4-827f-93f454140e2b_story.html?utm_term=.64129049b07a
- Channel Tunnel Group LTD Vs Balfour Beatty Construction LTD And Others, Gazette 17-Feb-1993, [1993] 2 WLR 262, [1993] 1 All ER 664, [1993] (A.C. 334 (H.L.) 18 de febrero de 1994).
- Chauffour , J., & Maur, J. (2011). Beyond Market Access. En J.P. Chauffour, & J.C. Maur (Ed.), *Preferential Trade Agreements, Policies for Development, A Handboo* (págs. 17-36). Washington D.C: World Bank.
- Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), pp. 386-405.
- Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (17 agosto de 2016). Situación actual Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Nueva York, 1958). *Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional*. Recuperado de http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/arbitration/NYConvention_status.html

- Congreso de la República de Colombia. *Ley 1098 de 2006. Código de Infancia y Adolescencia*. Bogotá: Diario Oficial.
- Congreso de la República de Colombia. *Ley 1258 de 2008. Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada*. Bogotá: Gaceta Oficial.
- Congreso de la República de Colombia. *Ley 1314 de 2009. Por la Cual se Regulan los Principios y Normas de Contabilidad e Información Financiera y de Aseguramiento de Información Aceptados en Colombia, Se Señalan Las Autoridades Competentes, el Procedimiento para su Expedición y se Determinan las Entidades Resp.* Bogotá: Gaceta del Congreso.
- Congreso de la República de Colombia. *Ley 1340 de 2009. Por Medio de la cual se Dictan Normas en Materia de Protección de la Competencia*. Bogotá: Gaceta del Congreso.
- Congreso de la República de Colombia. *Ley 1480 de 2011. Por medio de la cual se expide el Estatuto del Consumidor y se dictan otras disposiciones*. Bogotá: Gaceta del Congreso.
- Congreso de la República de Colombia. *Ley 1563 de 2012. Por medio de la cual se expide el Estatuto de Arbitraje Nacional e Internacional y se dictan otras disposiciones*. Bogotá: Gaceta del Congreso.
- Cuniberti, G. (2013). The International Market for Contracts: The Most Attractive Contract Laws. *Nw. J. Int'l L. & Bus*, 35 - 86.
- Davies, M. & Snyder, D. (2014). *International transactions in goods: global sales in comparative context*. UK: Oxford University Press.
- Domingo, R. (2015). *¿Qué es el Derecho Global?* Fondo Editorial Universidad de Lima, 288.
- Ford, M. (2016). *Rise of the Robots: Technology and the Threat of a Jobless Future*. Basic Books, 334.
- Friedman, T. (2007). *The World Is Flat 3.0: A Brief History of the Twenty-first Century*. Macmillan, 660.
- Future Trends for Legal Services*. (2016, 7 de mayo). Obtenido de Deloitte: https://www2.deloitte.com/global/en/pages/legal/articles/deloitte-future-trends-for-legal-services.html?id=us:2sm:3fb:4dcom_share:5awa:6dcom:legal
- Garoupa, N. (2014). Globalization and deregulation of legal services. *International Review of Law and Economics*, 38, pp. 77-86.
- Global Value Chains*. (2015, 6 de octubre). OECD. Recuperado de <http://www.oecd.org/sti/ind/global-value-chains.htm>

- Grossi, P. (2003). *Mitología Jurídica de la Modernidad (Vol. I)*. Madrid: Trotta.
- Guttenberg, J. (2012). Practicing Law in the Twenty-First Century in a Twentieth (Nineteenth) Century Straightjacket: Something Has to Give. *Mich. St. L. Rev.*, pp. 415-491.
- Haliday, T. & Osinsky, P. (2006). Globalization of Law. *Annual Review of Sociology*, 32, pp. 447-470.
- Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D. & Perraton, J. (2000). Global Transformations: Politics, Economics and Culture. *Politics at the Edge*, pp. 14-28.
- Kaszak, N. (2001). Practicing Law in Global Economy. *N. Ill. U. L. Rev.*, 22, 1.
- Lanier, J. (2014). *Who owns the future?* Simon & Schuster, 411.
- Laporta, F. (2005). Anales de la Cátedra Francisco Suárez. En *Globalización e imperio de la ley. Algunas dudas westfalianas*, 39, pp. 232-287.
- Le Goff, P. (2007). Global Law: A Legal Phenomenon Emerging from the Process of Globalization. *Indiana Journal of Global Legal Studies*, 14(1), pp. 119-145.
- Law Firm Stats (2016, 16 de agosto). Worldwide Law Firm Rankings. *Law Firm Stats - The complete guide to law firms*. Recuperado de www.lawfirmstats.com/rankings/locations/all-firms/worldwide-law-firm-rankings.php#profits+per+equity+partner
- Lorenz, E. (1972). *Predictability: Does the Flaps of a Butterfly's Wings in Brazil Set Off a Tornado in Texas?* 139th meeting. 29. Massachusetts: American Association for the advancement of science.
- Ministerio de Industria y Turismo (s.f.). *100 Preguntas de la Alianza del Pacífico*. Recuperado de <http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=7180&dPrint=1>
- Molot, J. (2015). What's Wrong with Law Firms: A Corporate Finance Solution to Law Firm Short-Termism. *Southern California L. Rev.*, 88 (1), pp. 1 - 43.
- Moore, J. (2007). Economic Globalization and Its Impact upon the Legal Profession. *NY St. BJ*, 79, pp. 35-39.
- Parlamento del Reino Unido. (2007). Legal Services Act. Reino Unido.
- Posner, R. (1986). The Decline of Law as an Autonomous Discipline 1962-19887. *Harvard Law Review*, 100, pp. 761-780.
- Revista Dinero. (10 de junio de 2016). Informe Especial, 5 mil Empresas (Edición Impresa). (495), pp. 98-213.

- Revista Dinero. (22 de julio de 2016). Informe Especial, los Reyes del Derecho (edición impresa). (498), pp. 52-103.
- Reyes Villamizar, F. (2012). *Análisis Económico del Derecho Societario*. Bogotá: Legis.
- Ribstein, L. (2010). The death of big law. *Wisconsin Law Review*, 2010 (3), pp. 749-815.
- Ribstein, L. (2011). Practicing Theory: Legal Education for the Twenty-First Century. *Iowa Law Review*, 96, pp. 1649-1676.
- Riddell, W. (2015). Listed law firms – any lessons for future wannabes? *Beaton capital*. Recuperado de <http://www.beatoncapital.com/author/warren-riddellbeatoncapital-com/>
- Rodrik, D. (2012). *Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. Nueva York y Londres: W. W. Norton & Company.
- Romano, R. (1999). *The genius of American corporate law*. Washigton D.C: American Enterprise Institute.
- Rubino, K. (2016). The Global 20 Law Firms Revealed. *Above the Law*. Recuperado de <http://abovethelaw.com/2016/06/the-global-20-law-firms-revealed-2016/>
- Seth, S. (2015, 17 de enero). World's Top 10 Law Firms. *Investopedia*. Recuperado de <http://www.investopedia.com/articles/personal-finance/010715/worlds-top-10-law-firms.asp>
- Slaughter, A. (1999). Judicial globalization. *Virginia Journal of International Law*, 40, pp.1103 - 1124.
- Snyder, D. (2003). Private Lawmaking. *Ohio State Law Journal*, 64, pp. 371-448.
- Stiglitz, J. (2006). *Making Globalization Work*. Nueva York y Londres: W. W. Norton & Company.
- Terry, L. (2011). The legal world is flat: globalization and its effect on lawyers practicing in non-global law firms. *Nw. J. Int'l L. & Bus*, 28, pp. 527-560.
- The Australian. (2014, 12 de septiemre). Integrated Legal Holdings calls for reprieve on \$12.6m loan repayments. *The Australian*. Recuperado de <http://www.theaustralian.com.au/business/legal-affairs/integrated-legal-holdings-calls-for-reprieve-on-126m-loan-repayments/news-story/4bae376e87d2db30a714bc7b6c22ff5b>
- The Corporations Bigger than Nations*. (2014, 3 de febrero). Make Wealth History. Recuperado de <https://makewealthhistory.org/2014/02/03/the-corporations-bigger-than-nations/>

- The Economist (28 de enero de 2016). *Robots v humans. Machine earning*. Obtenido de <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21689635-jobs-poor-countries-may-be-especially-vulnerable-automation-machine-earning?fsrc=scn/tw/te/pe/ed/machineearning>
- The Economist (2013, 19 de junio). *India's outsourcing business: On the turn*. Recuperado de The Economist: <http://www.economist.com/news/special-report/21569571-india-no-longer-automatic-choice-it-services-and-back-office-work-turn>
- The Top 115 Global Economic Entities*, 2011. (2012, 11 de agosto). D. Steven White. Recuperado de <http://dstevenwhite.com/2012/08/11/the-top-175-global-economic-entities-2011/>
- The world's 50 largest companies based on number of employees in 2015*. (2016). Statista. Recuperado de <https://www.statista.com/statistics/264671/top-20-companies-based-on-number-of-employees/>
- Thomson, D. (2009). *Law School 2.0: Legal Education for a Digital Age*. LexisNexis, 177.
- Estados Unidos de América, Uniform Commercial Code. (1952), 816.
- Whealing, J. (2014, 19 de diciembre). ILH's future under a cloud. *Lawyers Weekly*. Recuperado de <http://www.lawyersweekly.com.au/news/15962-ilh-s-future-under-a-cloud>
- Wulf, A. (2014). Institutional competition of optional codes in European contract law. A Theoretical and Empirical Analysis. *European Journal of Law and Economics*, 38, pp. 139–162.