



ESTUDIOS
DE MERCADO

2018



El sector de la abogacía en EE. UU.

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Miami

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIOS
DE MERCADO

19 de julio de 2018
Miami

Este estudio ha sido realizado por
Carolina Victoria Castañé Hernández

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Miami

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 060-18-042-8



Índice

1. Resumen ejecutivo	5
2. Definición de sector	7
2.1. Sistema jurídico estadounidense	7
2.1.1. Sistema legal en EE. UU.	7
2.1.2. Sistema de Common Law en EE. UU.	8
2.2. Situación del sector en EE. UU.	9
3. Oferta – Análisis de competidores	13
3.1. Entorno competitivo	13
3.1.1. La reputación e imagen de marca como ventaja competitiva	14
3.1.2. Precios aplicados en el sector	14
3.1.3. Beneficios por socio	15
3.2. Servicios ofrecidos por el sector jurídico	16
3.2.1. Derecho mercantil	16
3.2.2. Derecho penal, derecho civil y daños personales	17
3.2.3. Derecho inmobiliario	17
3.2.4. Derecho laboral	17
3.2.5. Otros servicios	17
4. Demanda	18
4.1. Tipos de clientes	18
4.1.1. Clientes corporativos	18
4.1.2. Particulares	19
4.1.3. Sector público y ONG	19
4.2. Evolución de la demanda	20
5. La profesión de abogado en EE. UU.	22
5.1. Situación de la profesión en EE. UU.	22
5.1.1. Número de profesionales en EE. UU.	22
5.1.2. Salario de los abogados en EE. UU.	24
5.2. Proceso formativo para acceder al ejercicio de la abogacía	27
5.2.1. Obtención de un <i>Bachelor's degree</i> (grado universitario)	27
5.2.2. Pruebas de acceso a la escuela de derecho (<i>Law School</i>)	28
5.2.3. Escuela de derecho (<i>Law School</i>)	29
5.3. <i>Bar Exam</i>	30
5.4. Acceso al ejercicio de la abogacía	32
5.4.1. Colegio de abogados	33
5.4.2. Formación continua	34
5.5. Acceso al ejercicio de la abogacía por parte de abogados extranjeros	35



6. Perspectivas del sector	39
7. Internacionalización del sector	40
7.1. Internacionalización de los bufetes estadounidenses	40
7.2. Relaciones transnacionales EE. UU.- España en el sector de la abogacía	41
7.2.1. Programas formativos	41
7.2.2. Acuerdos de asociación entre bufetes estadounidenses y españoles	44
7.2.3. Bufetes estadounidenses con presencia en España	45
7.2.4. Bufetes españoles con presencia en EE. UU.	45
8. Información práctica	48
8.1. Enlaces de interés	48
8.2. Ferias y eventos	49
8.3. Publicaciones del sector	51
9. Anexos	52
9.1. Posibilidad de presentarse al <i>bar exam</i> para abogados extranjeros	52
9.2. Bufetes españoles con presencia en EE. UU.	55



1. Resumen ejecutivo

El informe “El sector de la abogacía en EE. UU.”, elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España en Miami (Florida), pretende ofrecer un análisis del sector en EE. UU., dirigido principalmente a abogados y bufetes españoles que quieran implantarse y ejercer la profesión en el país.

Por tanto, el objetivo del presente estudio es ofrecer información de interés acerca de la situación de la abogacía en EE. UU., así como explicar el procedimiento para poder ejercer o implantarse en este mercado, resaltando sus particularidades.

A continuación, se presentan los puntos más significativos del informe:

- En EE. UU. los servicios legales aportan el **1,32% del PIB del país**. Esto representa el **12,09%** del valor generado dentro del sector de los **servicios profesionales y técnicos**¹. En los últimos años los servicios legales han mantenido su peso tanto como parte del PIB como dentro de los servicios profesionales y técnicos. Sin embargo, se espera que los **ingresos** generados por el sector (**301.848 millones de dólares** en 2018) mantengan una tasa de crecimiento del 0,6% en el periodo 2018-2023, inferior a la del periodo 2013-2018 (1%). Además, se espera una mayor demanda de los clientes corporativos.
- En EE. UU. coexisten pequeños y medianos despachos (boutiques) con grandes bufetes. En EE. UU. existen **439.658 bufetes** (año 2018), **la mayor parte de pequeño-mediano tamaño** (los despachos con menos de 20 abogados representan el 94,9% de los establecimientos del sector).
- Los bufetes de abogados en EE. UU. prestan **servicios** en las siguientes ramas del derecho:
 - Derecho mercantil: genera el 44,20% de los ingresos del sector
 - Derecho penal, civil y de daños personales: genera el 16,80% de los ingresos
 - Derecho inmobiliario: genera el 8,10% de los ingresos
 - Derecho laboral: genera el 5,40% de los ingresos
 - Otros servicios: generan el 25,50% de los ingresos del sector
- El sector de los servicios jurídicos asesora y representa legalmente a los siguientes **clientes**:
 - Clientes corporativos: generan el 70,1% de los ingresos del sector

¹ Los servicios profesionales y empresariales incluyen, entre otras, las siguientes partidas: servicios legales, diseño de sistemas informáticos, actividades relacionadas con la administración y gestión de empresas, gestión de residuos, etc.



- Particulares: generan el 24,1% de los ingresos del sector
- Sector público y ONG's: generan el 5,2% de los ingresos del sector

- En 2017 la **demand**a de servicios jurídicos creció de manera moderada. Sin embargo, en la actualidad, la demanda de los servicios jurídicos en EE. UU. se encuentra estancada.
- Hay **628.370 abogados en EE. UU.** (año 2017). Los abogados representan, aproximadamente, el 0,6% de la población ocupada estadounidense.
- Los **estados** con mayor **número de abogados** son California, Nueva York, Florida, Texas y el Distrito de Columbia.
- Los beneficios por socio (*profits per partner* o PPP, en inglés) aumentaron un **3,4% interanual** en 2018. El crecimiento está liderado por los bufetes de tamaño grande.
- Los abogados perciben, de media un **salario** de 68,22 dólares por hora, lo que supone 141.890 dólares anuales, por encima del salario medio anual nacional. A la hora de **acceder al ejercicio de la profesión** de abogado, son las autoridades estatales las que establecen los requisitos a cumplir. Generalmente, estos requisitos contemplan un nivel formativo determinado (la obtención de un título universitario de derecho, conocido con el nombre de *Juris Doctor*), superar la prueba conocida como *Bar Exam* y, en muchos estados, la colegiación en el State Bar Association (colegio de abogados estatal) de la jurisdicción. Los estados de California y Luisiana son los que más facilidades ofrecen a los abogados extranjeros para ejercer en su jurisdicción.
- Se observan una serie de tendencias en el sector:
 - Incremento de los avances tecnológicos en el sector de la abogacía
 - Mejora de la atención al cliente a través de mejoras tecnológicas
 - Aumento de la edad media del sector y de la inversión en alternativas de resolución de disputas
- Instituciones educativas de ambos países han puesto en marcha **programas formativos** conjuntos destinados a potenciar la movilidad de los abogados entre España y EE. UU. Asimismo, existen diferentes acuerdos de asociación que han favorecido el ejercicio de la abogacía a nivel transnacional entre EE. UU. y España. Por otra parte, diversos bufetes estadounidenses tienen **presencia en España** (Baker & McKenzie, Squire Sanders, Jones Day...). Además, los bufetes españoles más importantes también tienen oficinas en EE. UU.



2. Definición de sector

2.1. Sistema jurídico estadounidense

2.1.1. Sistema legal en EE. UU.

La Constitución de Estados Unidos², redactada en 1787 y con 27 enmiendas desde entonces, es la ley suprema del país y establece la división de poderes del estado: el poder Ejecutivo recae en el Presidente y su Gabinete (artículo II), el Legislativo en el Congreso, formado por la Cámara de Representantes y el Senado (artículo I) y el Judicial en la Corte Suprema y los Tribunales (artículo III).

El poder judicial está compuesto por dos niveles³: los tribunales federales y los tribunales estatales.

En la mayoría de casos, los ciudadanos resuelven sus litigios ante los tribunales de nivel estatal porque son los que tienen jurisdicción sobre los conflictos relacionados con los aspectos de la vida cotidiana: divorcio, custodia, propiedad inmobiliaria, contratos, testamentos, así como la mayoría de temas penales. De hecho, se estima que el 98% de los juicios tienen lugar a nivel estatal.

Los tribunales federales, conforme al artículo III de la Constitución, tienen jurisdicción sobre los casos relacionados con el gobierno federal, la Constitución, las Leyes o Tratados aprobados por el Congreso y las controversias entre Estados o entre Estados y un gobierno extranjero.

En determinadas áreas, como los crímenes relacionados con las drogas, tienen jurisdicción tanto los tribunales federales como los estatales.

A nivel federal existen dos tipos de tribunales: el tribunal/juzgado (*trial court*), que resuelve los litigios estableciendo los hechos y aplicando los principios legales pertinentes y el tribunal de apelación (*appellate court*), que determina si la ley ha sido aplicada correctamente en el juzgado.

Los jueces de los *Supreme Courts*, de los tribunales de apelación y de los *district courts* son nombrados por el Presidente de Estados Unidos bajo propuesta y aprobación del Senado, tratándose de un cargo vitalicio⁴.

² The Constitution of the United States of America: www.law.cornell.edu/constitution

³ United States Courts: www.uscourts.gov/about-federal-courts/court-role-and-structure

⁴ United States Courts: <http://www.uscourts.gov/judges-judgeships/authorized-judgeships/judgeship-appointments-president>

A nivel estatal se sigue una estructura jerárquica similar a la de los tribunales federales. Respecto al mecanismo de selección de los jueces a nivel estatal se distinguen 5 sistemas⁵: nombramientos legislativos (llevados a cabo por la Asamblea Legislativa del estado), nombramientos ejecutivos (llevados a cabo por el Gobernador del estado), elecciones no partisanas (los votantes escogen entre una lista de candidatos, de los cuales no se indica su afiliación política), elecciones partisanas (se indica la afiliación política de los candidatos) y selección por méritos (una comisión selecciona a los jueces más preparados para cubrir una determinada vacante). En muchos estados conviven varios métodos de selección, dependiendo del nivel que ocupa el tribunal en el ámbito de la jurisdicción o de la ubicación del mismo.

2.1.2. Sistema de Common Law en EE. UU.

Dos de las principales particularidades del sistema legal estadounidense son la importancia de la jurisprudencia y la existencia del jurado.

En Estados Unidos se sigue el sistema de Common Law, en base al cual el desarrollo jurisprudencial, la costumbre y el precedente tienen gran importancia. Este sistema se define por el principio del *stare decisis* o “atenerse a la decisión”, conforme al cual los tribunales deben observar sus propios precedentes y las decisiones de los tribunales jerárquicamente superiores de su misma jurisdicción. Incluso en áreas donde existen normas codificadas (por ejemplo, en el derecho de quiebra) el poder de interpretación jurisdiccional es siempre preeminente. Sin embargo, este principio no es absoluto ya que la decisión de un tribunal superior puede cambiarse por este mismo tribunal o por mandato legislativo. Si el tribunal no puede encontrar un precedente en el que basar su decisión puede, en algunos casos, basarse en el Código de Justiniano, de donde derivan algunas áreas de la common law. En ausencia de precedente, el tribunal debe seguir su propio sentido de la justicia o equidad, observando las costumbres y la moralidad.

La Constitución de Estados Unidos establece el derecho de sus ciudadanos a ser juzgados por un jurado, dependiendo de la naturaleza de la ofensa. Los miembros del jurado se seleccionan de manera aleatoria entre los ciudadanos y han de cumplir los siguientes requisitos básicos: ser ciudadano de Estados Unidos, ser mayor de edad, poder leer y escribir, hablar inglés y no tener incapacidad mental o física ni delitos pendientes. Su decisión debe ser unánime, tanto en los casos civiles como en los casos penales. En los casos civiles, el jurado está compuesto generalmente por entre 6 y 12 personas, cuya labor es examinar los elementos de prueba presentados y decidir si el demandado ha causado un perjuicio al demandante o ha incumplido sus obligaciones con él, así como determinar la indemnización o la sanción que deben ser impuestas. En los casos penales, el jurado está normalmente compuesto por 12 personas y su

⁵ <http://judicialselection.us/>

papel es determinar si el acusado ha cometido la infracción de la que se le acusa, pero es el juez el que determina la pena.

Para más información acerca del funcionamiento del sistema legal estadounidense se puede consultar la guía ICEX *Los Abogados y el Sistema Jurídico en Estados Unidos*, disponible a través del siguiente enlace:

<http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/4768018.html?idPais=US>.

2.2. Situación del sector en EE. UU.

En la siguiente figura se presenta la distribución del PIB en EE. UU. Los servicios legales, que forman parte de la partida “servicios profesionales y empresariales”⁶, representan el **1,32% del PIB del país**⁷:

FIGURA 1. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL PIB DE EE. UU.

Sector	Porcentaje sobre el PIB
Finanzas, seguros, sector inmobiliario y de alquileres	20,85%
Sector público	12,89%
Servicios profesionales y empresariales	12,09%
Sector industrial	11,72%
Educación, sanidad y asistencia social	8,35%
Comercio mayorista	5,92%
Comercio minorista	5,89%
Servicios de la información	4,85%
Construcción	4,26%
Arte, entretenimiento, ocio, hostelería y alimentación	4,03%
Transporte y almacenamiento	3,02%
Otros servicios del sector privado	2,23%
Suministros	1,54%
Minería	1,40%
Agricultura, silvicultura, pesca y caza	0,95%
Total	100%

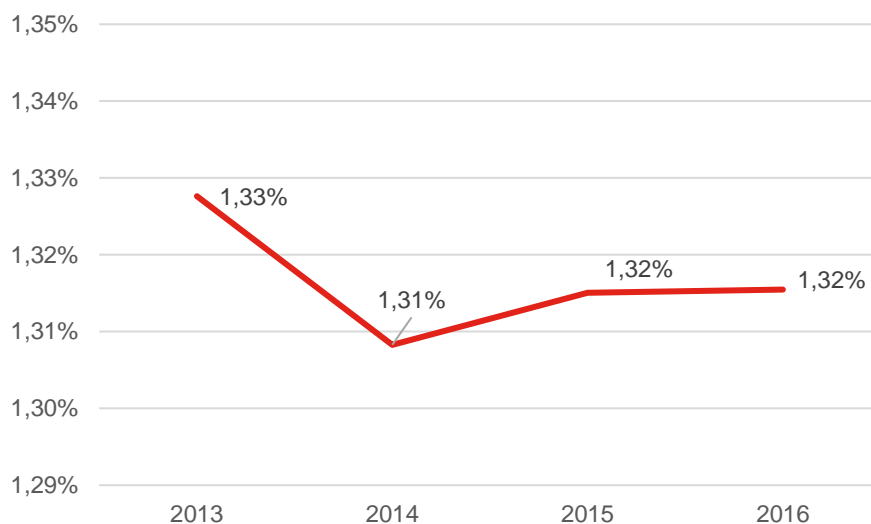
Fuente: Bureau of Economic Analysis (2016), 2018

⁶ Los servicios profesionales y empresariales incluyen, entre otras, las siguientes partidas: servicios legales, diseño de sistemas informáticos, actividades relacionadas con la administración y gestión de empresas, gestión de residuos, etc.

⁷ Bureau of Economic Analysis (2016), 2018

En el periodo 2013-2016 el peso de los servicios legales sobre el total del PIB se ha mantenido en una media de 1,32% del PIB.

FIGURA 2. EVOLUCIÓN PESO SERVICIOS LEGALES EN LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE, COMO PORCENTAJE SOBRE EL PIB



Fuente: Bureau of Economic Analysis (2013-2016), 2018

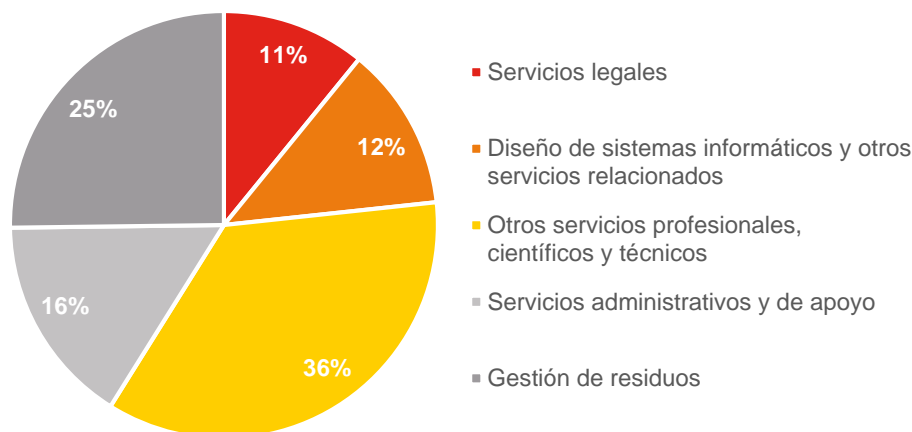
En la actualidad, según un estudio de Thomson Reuters⁸, el sector de la abogacía en EE. UU. ha alcanzado su madurez. Las cifras corroboran esta afirmación ya que se espera que hasta el año 2019 el valor añadido por el sector crezca un 1,1% interanual, comparado con un crecimiento del 2,2% del PIB⁹.

Por otra parte, los servicios legales generan el 10,88% del valor aportado por todos los servicios profesionales y empresariales, como se observa en la siguiente figura:

⁸ 2018 Report on the State of the Legal Market: <http://www.legalexecutiveinstitute.com/2018-legal-market-report/>

⁹ IbisWorld, Law firms in the US

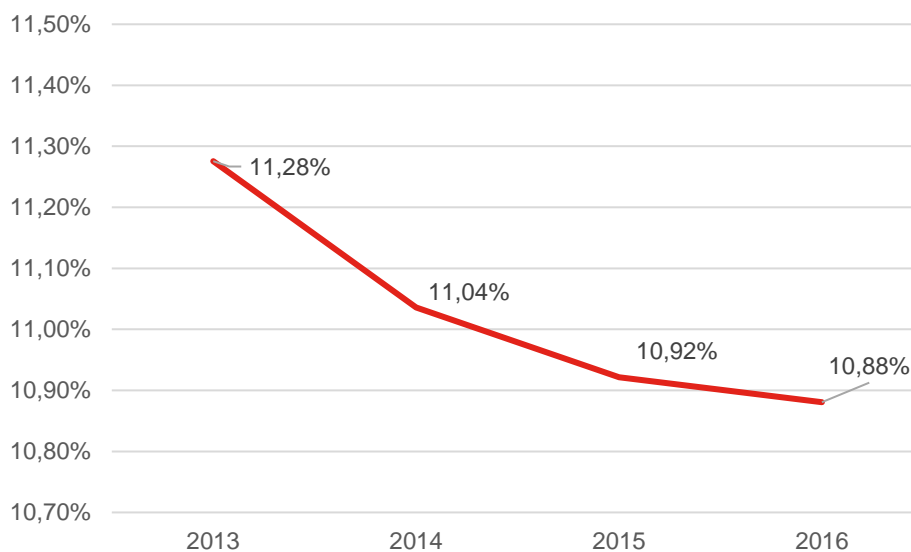
FIGURA 3. IMPORTANCIA DE LOS SERVICIOS LEGALES SOBRE EL TOTAL DE LOS SERVICIOS PROFESIONALES Y EMPRESARIALES



Fuente: Bureau of Economic Analysis (2016), 2018

El peso de los servicios legales dentro de los servicios profesionales y empresariales ha seguido una tendencia descendente en los últimos años.

FIGURA 4. EVOLUCIÓN PESO SERVICIOS LEGALES SOBRE EL TOTAL DE LOS SERVICIOS PROFESIONALES



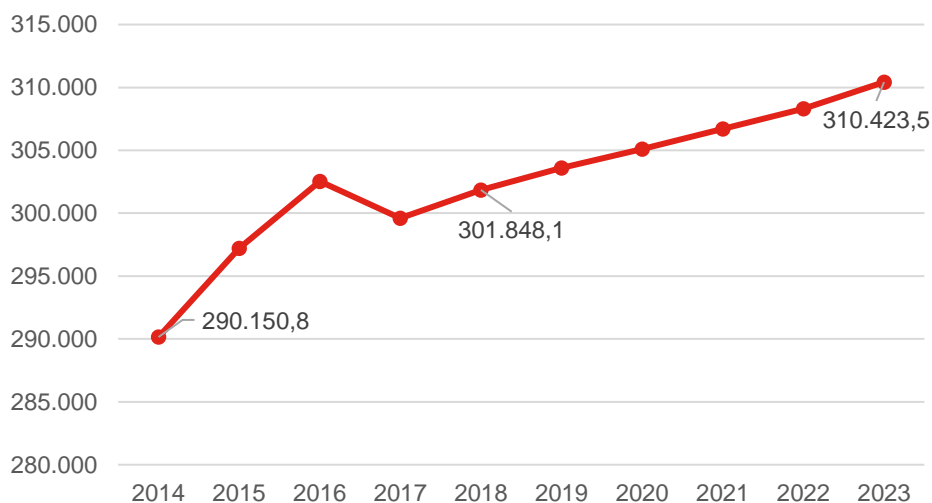
Fuente: Bureau of Economic Analysis (2013-2016), 2018

De esta forma, se estima que durante el periodo 2018-2023 los ingresos crezcan, de media, un 0,6% interanual, en comparación con un 1% que han crecido anualmente en el periodo 2013-2018. A pesar de la moderación de la demanda y del menor crecimiento, este se verá mantenido por los siguientes factores¹⁰:

- Aumento del número de empresas en Estados Unidos, lo que propiciará un incremento de la demanda de servicios jurídicos. Cabe destacar el repunte del sector inmobiliario que tiene un gran peso en el sector.
- Mayor número de fusiones y adquisiciones corporativas, así como de ofertas públicas iniciales de acciones, para las cuales es necesaria asistencia y representación legal en muchos casos.
- La mayor demanda de sectores en auge como el tecnológico o sanidad, que forman parte de nichos del mercado del derecho, harán un uso más acentuado de los servicios legales.

Por tanto, a pesar de que se prevé que el sector de la abogacía en EE. UU. pierda algo de peso dentro de la economía estadounidense y del sector servicios, los ingresos van a seguir manteniendo una tendencia creciente.

FIGURA 5. EVOLUCIÓN INGRESOS DEL SECTOR (2005-2019), EN MILLONES DE DÓLARES¹¹



Fuente: IbisWorld, 2018

¹⁰ IbisWorld (2018), Law firms in the US.

¹¹ Datos estimados a partir del año 2018

3. Oferta – Análisis de competidores

3.1. Entorno competitivo

En EE. UU. coexisten dos tipos de bufetes de abogados:

- Pequeños y medianos despachos de abogados (*boutiques*): generalmente, los bufetes de pequeño y mediano tamaño están especializados en una o en unas pocas áreas determinadas del derecho como, por ejemplo, derecho penal, derecho civil o derecho de familia. Ofrecen servicios tanto a particulares como a empresas, localizados normalmente en una cierta área geográfica.
- Grandes bufetes: estos despachos, que pueden emplear a más de 3.000 abogados, cuentan con una gran cantidad de recursos materiales y humanos, pudiendo ofrecer servicios especializados en todas las ramas jurídicas, para multitud de sectores. La mayoría presentan una fuerte especialización en derecho mercantil y en servicios jurídicos a empresas.

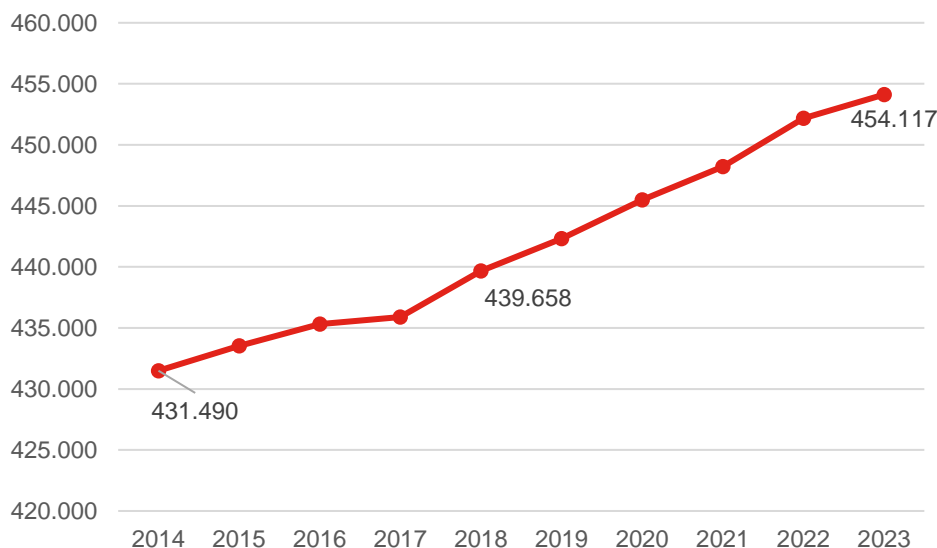
En 2018 el número de bufetes en EE. UU. ascendió a 439.658. La mayor parte son de pequeño-mediano tamaño, presentando el sector un elevado grado de fragmentación¹². Así, según estimaciones de Law360¹³, por plantilla, los cinco bufetes más grandes en 2018 de EE. UU. son Kirkland & Ellis, Latham & Watkins, Greenberg Traurig, Jones Day y Sidley Austin. Por su parte, los pequeños despachos (aquellos con menos de veinte empleados) representan el 94,9% del total de los establecimientos del sector¹⁴.

A pesar de que hay grandes bufetes que llegan a facturar más de 2.000 millones de dólares anuales, todas las empresas del sector son compañías no cotizadas y ninguna alcanza una cuota de mercado superior al 1%, ni siquiera las más grandes de la industria. Sin embargo, se prevé que en el periodo 2018-2023 el sector disminuya ligeramente su grado de fragmentación, debido a un mayor número de fusiones y adquisiciones entre las empresas del sector.

¹² IbisWorld (2018), Law firms in the US.

¹³ <https://abovethelaw.com/2018/04/the-largest-law-firm-in-the-united-states/>

¹⁴ IbisWorld (2018), Law firms in the US.

FIGURA 6. EVOLUCIÓN NÚMERO DE BUFETES DE ABOGADOS¹⁵

Fuente: IbisWorld, 2018

Para acceder a un directorio con los bufetes más importantes de EE. UU. a nivel nacional y estatal se recomienda consultar el siguiente enlace: <http://www.chambersandpartners.com/guide/usa/5>. Este directorio permite realizar la búsqueda por ámbito geográfico y por especialidad jurídica.

3.1.1. La reputación e imagen de marca como ventaja competitiva

La competencia en el sector se desarrolla en torno a la calidad del servicio ofrecido y a la imagen de marca, por lo que construir una buena reputación contribuye de manera determinante en el éxito de las empresas. Por este motivo, los bufetes invierten considerablemente en actividades de patrocinio, labores de voluntariado y el establecimiento de códigos de conducta ética estrictos.

Además, los bufetes fortalecen su reputación a través de la contratación de personal altamente cualificado, programas de atracción de talento, prestaciones sociales y salarios base elevados.

3.1.2. Precios aplicados en el sector

Los colegios de abogados en EE. UU., muchos de los cuales diseñan sus directrices basándose en la *Rule 1.5*¹⁶ de las *Rules of Professional Conduct* de la *American Bar Association* (ABA)¹⁷, regulan las circunstancias bajo las cuales los abogados pueden cobrar por sus servicios y los requisitos que

¹⁵ A partir del año 2018 son cifras estimadas.

¹⁶ [Rule 1.5 Fees](#), 2018

¹⁷ La American Bar Association (ABA) es un colegio de abogados de membresía voluntaria de EE. UU., que no está sujeto a ninguna jurisdicción estatal específica, y que opera a nivel nacional. La afiliación a ABA está abierta para abogados, estudiantes de derecho y para otras personas que estén interesadas en el campo del derecho.

deben cumplir los precios. En este sentido, ABA recomienda que los honorarios cobrados al cliente sean razonables y transparentes.

Los sistemas de tarificación más comunes en el sector de la abogacía en EE. UU. son:

- Tarificación por hora: la tarifa final dependerá del número de horas necesarias para la resolución del caso.
- Tarifa plana: el cliente paga una cuota fija, independientemente de las horas que el abogado o bufete haya dedicado a la resolución del caso.
- Honorarios contingentes: dentro de los cuales se engloban las denominadas *no-win-no-fee* (si no se gana el caso, el abogado no cobra) y las tarificaciones *premium* (para grandes transacciones).

En cualquier caso, los precios y forma de tarificación de los servicios jurídicos varían dependiendo del estado, de la región, del tipo y reputación del bufete, del área del derecho involucrada en el servicio, etc. Además, existe una diferencia entre la tarifa estándar (la establecida por los bufetes) y la tarifa facturada (la que finalmente se cobra), debido al proceso negociador entre bufete y cliente. Normalmente la tarifa facturada es ligeramente inferior a la estándar.

Asimismo, las tarifas aplicadas por los bufetes a los clientes corporativos son generalmente superiores a las tarifas aplicadas a los clientes particulares, debido a la mayor complejidad y especificidad de los casos a abordar.

En EE. UU., bajo la *American Rule*¹⁸, la parte que pierde el caso no ha de financiar los gastos

3.1.3. Beneficios por socio

Los beneficios por socio, (*profits per partner* o PPP, en inglés) aumentaron de media un 6,3% en el 2017¹⁹ respecto al año anterior, sobre todo en los despachos de mayor tamaño (empresas Am Law 100 y Am Law 200²⁰).

¹⁸ Offices of the United States Attorneys-United States Department of Justice: <http://www.justice.gov/usam/civil-resource-manual-220-attorneys-fees>.

¹⁹ <https://www.law.com/americanlawyer/2018/04/24/the-2018-am-law-100-ranked-by-profits-per-equity-partner/>

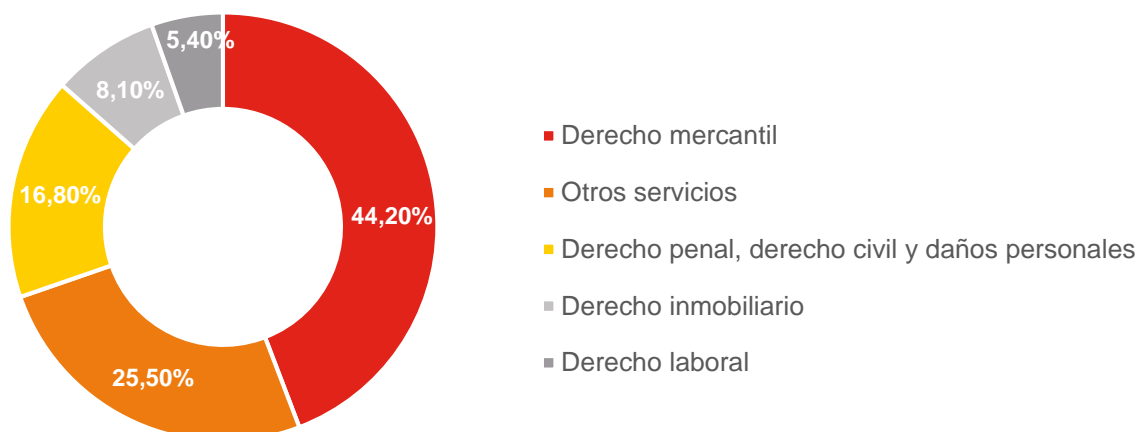
²⁰ La revista especializada The American Lawyer publica anualmente los rankings Am Law 100 y Am Law 200. El Am Law 100 incluye los 100 bufetes más grandes en cuanto a beneficios, PPP, RPL (Revenue Per Lawyer, Beneficios por Abogado) y número de trabajadores. El Am Law 200 incluye los 200 bufetes más grandes en cuanto a beneficios.

3.2. Servicios ofrecidos por el sector jurídico

Los abogados y bufetes estadounidenses ofrecen una gran variedad de servicios a sus clientes, englobados en los siguientes ámbitos: derecho mercantil (servicios legales a empresas), derecho penal, civil y de daños personales, derecho inmobiliario, derecho laboral y otros servicios no englobados en las categorías anteriores.

El peso de cada una de estas áreas se representa en la siguiente figura:

FIGURA 7. SERVICIOS SECTOR ABOGACÍA COMO PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE INGRESOS DEL SECTOR



Fuente: IbisWorld, 2018

3.2.1. Derecho mercantil

El 44,20% de los ingresos del sector de servicios jurídicos en EE. UU. lo generan los servicios legales proporcionados a empresas. Estos servicios consisten en apoyo y asistencia legal en las siguientes áreas: ofertas públicas de venta (OPV), fusiones y adquisiciones, reestructuraciones, quiebras, problemas de insolvencia, recursos humanos, litigios y protección de la propiedad intelectual.

Los ingresos generados por estos servicios al sector varían de manera cíclica ya que dependen en gran medida del mayor o menor grado de dinamismo de la economía, así como del nivel de confianza de los inversores.

En los últimos cinco años, el aumento de acuerdos financieros ha mitigado la caída de la demanda de otros servicios legales. Por ejemplo, la demanda de asesoramiento legal en litigios no ha



experimentado una gran subida, ya que cada vez más las empresas están contando con abogados propios para afrontarlos.

3.2.2. Derecho penal, derecho civil y daños personales

El 16,8% del total de los ingresos del sector jurídico en EE. UU. lo generan los servicios jurídicos dentro del ámbito del derecho penal, civil (en concreto, negligencias) y del de los daños personales.

Las formas más comunes de negligencia abarcan los accidentes de tráfico, accidentes laborales, accidentes domésticos, malas prácticas médicas...

Durante los últimos cinco años, la tendencia de este segmento ha sido prácticamente constante y se espera que continúe, teniendo en cuenta que se estima que la tasa de criminalidad disminuya en 2018.

3.2.3. Derecho inmobiliario

El 8,1% de los ingresos del sector se deriva de los servicios proporcionados dentro del ámbito del derecho inmobiliario. Los ingresos derivados de los servicios inmobiliarios han incrementado por el aumento del mercado inmobiliario (comercial y residencial) durante los últimos años.

3.2.4. Derecho laboral

Los servicios proporcionados dentro del ámbito del derecho laboral suponen el 5,40% de los ingresos del sector de la abogacía en EE. UU. Esta rama engloba aspectos tales como las pensiones y beneficios sociales, la discriminación y el acoso laboral, temas de contratos y negociación colectiva. Debido al aumento de la tasa de empleo en EE. UU. se espera que aumente este segmento durante los próximos años.

3.2.5. Otros servicios

El 25,5% restante de los ingresos del sector se derivan de otros servicios, que engloban la rama del derecho de familia, testamentos, custodia de los hijos, divorcios, servicios de mediación y arbitraje, propiedad intelectual...

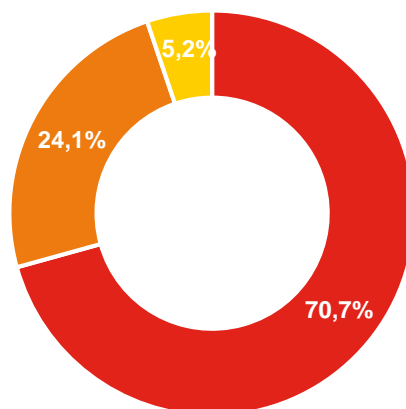
Este segmento puede aumentar por diversos factores durante los próximos años. Por ejemplo, el aumento en la edad media de la población estadounidense, en los próximos años, implica un incremento en la demanda de derecho de familia, a medida que más *baby boomers* lleguen a la edad de jubilación y soliciten asesoramiento legal.

4. Demanda

4.1. Tipos de clientes

La demanda de servicios jurídicos en EE. UU. está configurada por los clientes corporativos (que generan el 70,7% de los ingresos del sector), por los clientes particulares y por el sector público y ONGs²¹.

FIGURA 8. CLIENTES SECTOR ABOGACÍA, COMO PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE INGRESOS DEL SECTOR



■ Cientes corporativos ■ Cientes particulares ■ Sector público y ONGs

Fuente: IbisWorld, 2018

4.1.1. Clientes corporativos

Los clientes corporativos representan el 70,7% de la facturación obtenida por el sector de la abogacía en EE. UU. Estos clientes necesitan asistencia jurídica en procesos tales como ofertas públicas de venta (OPV), fusiones y adquisiciones, reestructuraciones, quiebras, problemas de insolvencia, recursos humanos, litigios y protección de la propiedad intelectual.

Respecto a las áreas jurídicas relacionadas con quiebras y la gestión de recursos humanos, han experimentado un crecimiento durante los últimos años. Además, el área jurídica de protección de

²¹ IbisWorld (2018), Law firms in the US.



la propiedad intelectual ha apreciado cierto repunte. Por otra parte, litigios ha tenido un ligero decrecimiento en los últimos cinco años.

Dentro del negocio corporativo, las empresas que más recurren a los servicios de abogados son las siguientes:

- Empresas mineras y extractoras: para asuntos relacionados con litigios medioambientales.
- Empresas de suministros (compañías eléctricas, de agua, Internet...): que suelen buscar asesoramiento legal.
- Empresas industriales: en gran medida hacen uso de estos servicios para casos relacionados con la protección de patentes.
- Empresas de tecnologías de la información: sobre todo para asuntos relacionados con la protección de la propiedad intelectual y patentes.
- Empresas del sector financiero y del seguro: este grupo de empresas es uno de los grandes clientes del sector, que busca asesoramiento legal para sí mismo o bien para sus propios clientes.
- Empresas de servicios profesionales, científicos y servicios técnicos: fundamentalmente para asuntos relacionados con la protección de la propiedad intelectual y para buscar asesoramiento legal general.

4.1.2. Particulares

Los particulares generan el 24,1% de la facturación del sector de la abogacía en EE. UU. Los bufetes y abogados ofrecen asistencia y defensa a estos clientes en temas de divorcios, custodia de hijos, daños a la propiedad, asuntos criminales, etc.

En el periodo 2014-2018 el peso de los particulares en el total de la facturación del sector de la abogacía se ha mantenido relativamente estable.

4.1.3. Sector público y ONG

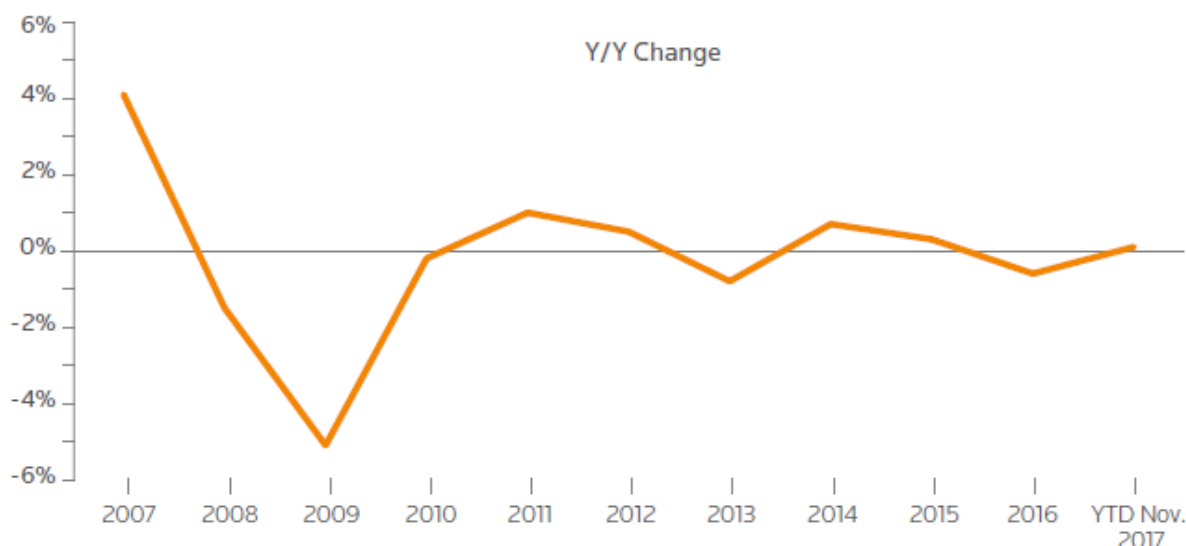
Estos clientes generan el 5,2% de la facturación del sector de la abogacía en EE. UU. Los servicios prestados por los bufetes y abogados a estos clientes son muy variados, aunque de especial importancia es el asesoramiento en temas de contratación con terceras partes.

4.2. Evolución de la demanda

La demanda de los servicios jurídicos creció de manera moderada en 2017²². A pesar de que este dato supone una mejora respecto al año anterior, no representa una mejora significativa respecto a los cinco años anteriores.

Como se puede ver en el siguiente gráfico, de 2010 a 2017 el mercado ha tenido un crecimiento interanual de entre -1% y 1%. Sin embargo, una diferencia interesante en 2017 ha sido el desempeño mostrado por las firmas Am Law 100 que, a diferencia de años anteriores, han superado significativamente tanto a Am Law Second 100 como a las empresas de tamaño mediano en varios indicadores clave como: el crecimiento porcentual de la demanda, número de horas trabajadas, ingresos generados y cobros en efectivo.

FIGURA 9. EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA²³ (TASA DE CRECIMIENTO INTERANUAL)



Fuente: Thomson Reuters Peer Monitor (2007-2017), 2018

Con solo modestas excepciones, los bufetes de abogados de EE. UU. de media han seguido un crecimiento muy lento en la demanda de sus servicios, con una disminución continua de la productividad, aumentos relativamente modestos en las tasas de crecimiento y una cierta presión alcista sobre los gastos directos.

²² Peer Monitor, 2018, *Report on the State of the Legal Market*. <http://www.law.georgetown.edu/academics/centers-institutes/legal-profession/upload/FINAL-Report-1-7-15.pdf>. Peer Monitor mide la demanda como número de horas facturadas por una muestra compuesta por 149 bufetes de diferentes tamaños.

²³ CAGR es el Compound Annual Growth Rate, es decir, la media de crecimiento durante los años especificados (2005-2008). El año 2014 considera el YTD hasta noviembre.



Por otra parte, se observa que el crecimiento de la demanda interanual de servicios jurídicos en el año 2017 se debe a un aumento de la actividad empresarial, principalmente en las áreas del derecho fiscal, inmobiliario y laboral. Por su parte, la demanda en las áreas de litigios y quiebras ha experimentado un descenso.

icex

5. La profesión de abogado en EE. UU.

En EE. UU. el acceso al ejercicio de la abogacía está regulado, en la mayoría de los aspectos, a nivel estatal. Es decir, son las normativas específicas de cada estado (promulgadas por el Tribunal Supremo Estatal y/o la Asamblea Legislativa Estatal) las que establecen los requisitos para poder ejercer dentro de su jurisdicción. Estos requisitos contemplan un proceso formativo determinado, la superación de la prueba conocida como “Bar Exam”²⁴ y, en muchos estados, la colegiación obligatoria del abogado²⁵. Un abogado tan sólo podrá ejercer, por tanto, en aquel estado donde cumpla los requisitos formativos exigidos y apruebe el “Bar Exam”.

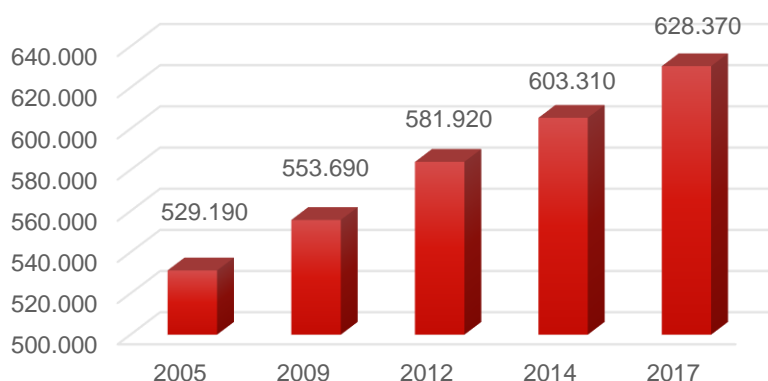
Para un mayor detalle acerca de los requisitos exigidos por cada estado se recomienda visitar el siguiente enlace: <http://www.lawyeredu.org/>

5.1. Situación de la profesión en EE. UU.

5.1.1. Número de profesionales en EE. UU.

Según el Bureau of Labour Statistics²⁶, en el año 2017 había 628.370 abogados en EE. UU. Los abogados representan, aproximadamente, el 0,6% de la población ocupada estadounidense²⁷.

FIGURA 10. EVOLUCIÓN NÚMERO DE ABOGADOS EN EE. UU.



Fuente: Bureau of Labor Statistics (2017), 2018

²⁴ Las características y contenidos de esta prueba se detallan en el apartado 5.3.

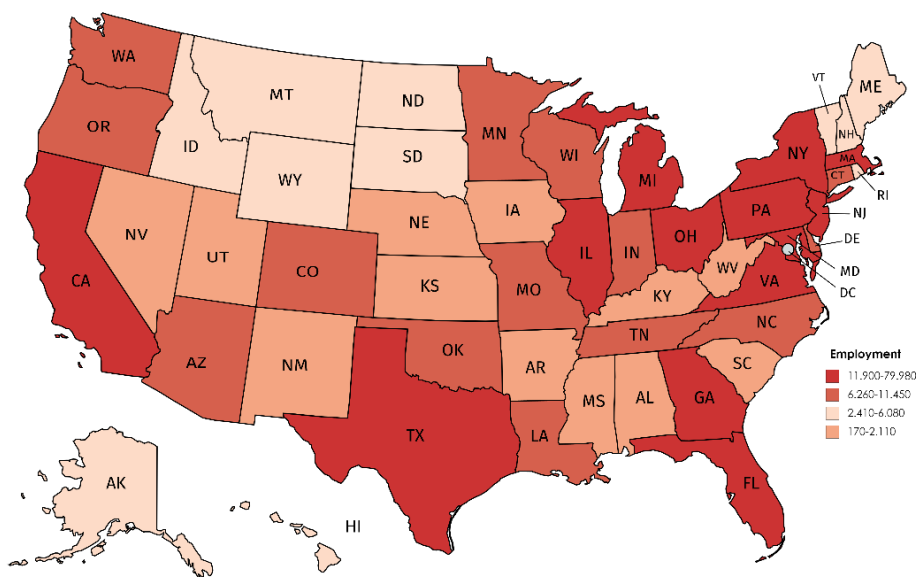
²⁵ US Bureau of Labor Statistics (2014): <http://www.bls.gov/ooh/legal/print/lawyers.htm>.

²⁶ Bureau of Labor Statistics (mayo 2017): [https://www.bls.gov/oes/current/oes231011.htm#\(1\)](https://www.bls.gov/oes/current/oes231011.htm#(1))

²⁷ Bureau of Labor Statistics: https://www.bls.gov/oes/current/oes_nat.htm

Los estados con mayor número de profesionales dedicados a la abogacía son Nueva York, California, Florida, Texas y el Distrito de Columbia. También Georgia, Virginia, Pennsylvania, New Jersey, Massachusetts, Ohio, Michigan e Illinois presentan un elevado número de abogados, como se refleja en la siguiente figura:

FIGURA 11. NÚMERO DE ABOGADOS POR ESTADOS²⁸



Fuente: Bureau of Labor Statistics (2017), 2018

FIGURA 12. ESTADOS CON MAYOR NÚMERO DE ABOGADOS EN EE. UU.

Estado	Nº de abogados	Nº abogados por cada 1.000 empleos	Ratio de concentración estatal vs ratio de concentración nacional ²⁹
California	79.980	4,79	1,09
Nueva York	73.560	7,99	1,81
Florida	47.630	5,66	1,28
Texas	42.870	3,61	0,82
Distrito de Columbia	32.090	45,31	10,28

Fuente: Bureau of Labor Statistics (2017), 2018

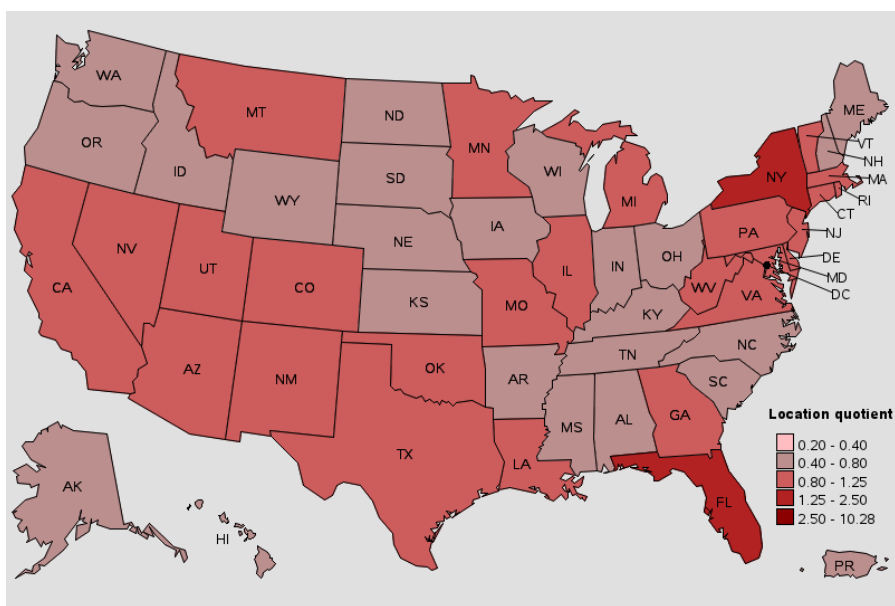
²⁸ Bureau of Labor Statistics (2014): http://www.bls.gov/oes/current/oes_nat.htm.

No se disponen de datos de Dakota del Norte, por lo que en el mapa aparece en color blanco.

²⁹ Una ratio superior a 1 indica que el porcentaje de abogados sobre el total de población ocupada en el estado es mayor que el nacional.

Por otra parte, las regiones con mayor concentración de abogados son el Distrito de Columbia (45,31 abogados por cada 1.000 empleos), seguido por los estados de Nueva York (7,99 por cada 1.000 empleados), Florida (5,66 abogados por cada 1.000 empleados), Delaware (5,45 abogados por cada 1.000 empleados) y Nueva Jersey (5,17 por cada 1.000 empleados).

FIGURA 13. CONCENTRACIÓN DE ABOGADOS POR ESTADOS³⁰



Fuente: Bureau of Labor Statistics (2017), 2018

5.1.2. Salario de los abogados en EE. UU.

Por otra parte, el salario medio bruto de un abogado en EE. UU. es de 68,22 dólares la hora y de 141.890 dólares al año. Este salario es significativamente más elevado que la media nacional del conjunto de todas las profesiones.

FIGURA 14. SALARIO BRUTO ABOGADOS VS SALARIO BRUTO GLOBAL EN EE. UU.

	Todas las profesiones	Abogacía
Salario medio por hora	24,34	68,22
Salario medio anual	50.620	141.890

Fuente: Bureau of Labor Statistics (2017), 2018

Además, el salario medio percibido por los abogados es significativamente más elevado (en concreto, un 32,15% superior) que el percibido por el conjunto de los trabajadores dedicados al

³⁰ Bureau of Labor Statistics (2014): http://www.bls.gov/oes/current/oes_nat.htm.

No se disponen de datos de Dakota del Norte, por lo que en el mapa aparece en color blanco.

sector de los servicios legales (que incluye a los propios abogados, pero también a jueces, magistrados, secretarios judiciales, auxiliares jurídicos, etc.).

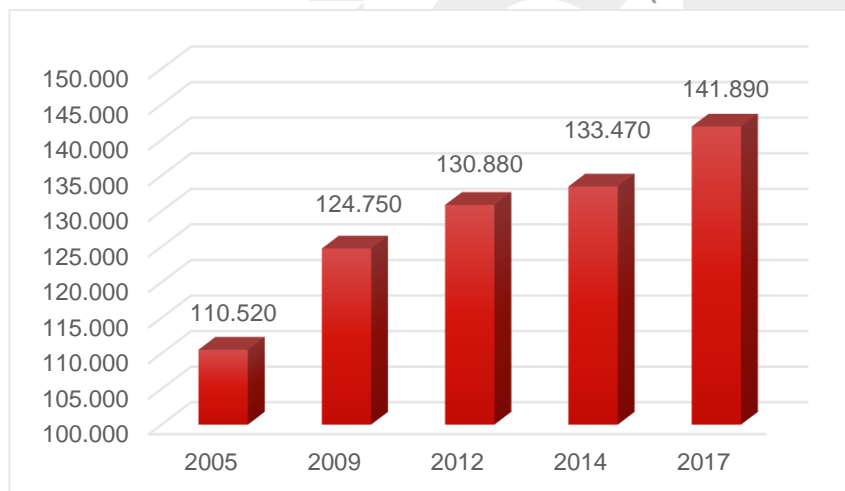
FIGURA 15. SALARIO BRUTO ABOGADOS VS PROFESIONALES ÁMBITO LEGAL

Profesión	Número profesionales	Honorario medio por hora	Salario anual medio
Profesionales ámbito legal	1.095.770	\$51,62	\$107.370
Abogados	628.370	\$68,22	\$141.890

Fuente: Bureau of Labor Statistics (2017), 2018

Tras los años de la recesión económica y financiera de 2008, los bufetes han seguido una política salarial más moderada, con el objetivo de mantener beneficios. De esta forma, en los años previos a la crisis y en el comienzo de la misma (años 2006, 2007 y 2008) los salarios crecieron, de media, un 4,13% interanual mientras que, a partir del 2008, los salarios han estado creciendo alrededor de un 1,14% interanual.

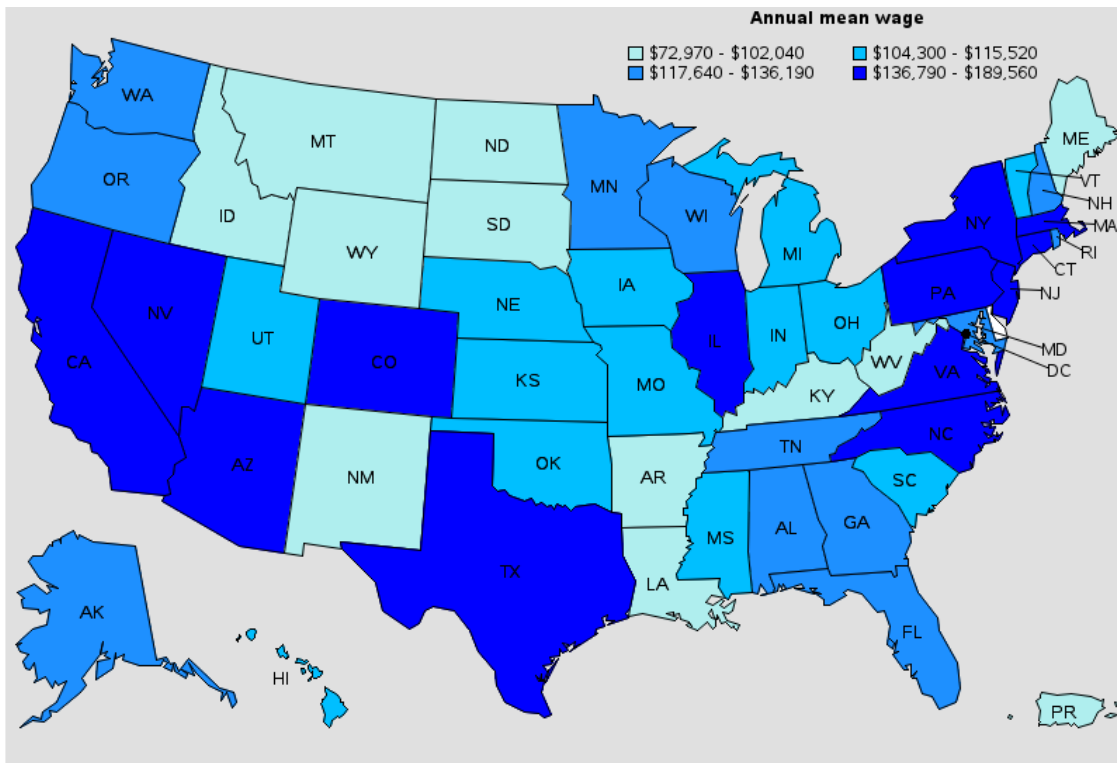
FIGURA 16. EVOLUCIÓN SALARIOS ABOGADOS EN EE. UU. (SALARIO ANUAL BRUTO)



Fuente: Bureau of Labor Statistics (2017), 2018

Por otra parte, en la siguiente figura se representan las áreas donde, actualmente, los abogados reciben las remuneraciones más altas:

FIGURA 17. REGIONES CON SALARIOS BRUTOS MÁS ALTOS EN EE. UU.³¹



Fuente: Bureau of Labor Statistics (2017), 2018

Dentro de las regiones con honorarios más altos, destacan el Distrito de Columbia y los estados de California, Nueva York, Massachusetts y Connecticut, con salarios medios que oscilan entre los 152.540 dólares y los 189.560 dólares anuales, como se observa en la siguiente figura:

FIGURA 18. REGIONES CON SALARIOS BRUTOS MÁS ALTOS

Estado	Honorario medio por hora	Salario medio anual
Distrito de Columbia	\$91,14	\$189.560
California	\$80,87	\$168.200
Nueva York	\$79,45	\$165.260
Delaware	\$75,70	\$157.450
Massachusetts	\$73,33	\$152.540

Bureau of Labor Statistics (2017), 2018

A continuación, se exponen los sectores donde los abogados perciben salarios más elevados:

³¹ No se tienen datos de Dakota del Norte, por lo que en el mapa aparece en color blanco.

FIGURA 19. SECTORES CON SALARIOS BRUTOS MÁS ALTOS EN EE. UU.

Sector	Porcentaje de abogados sobre el total del sector	Honorario medio por hora	Salario medio anual
Transporte aéreo programado	0,02%	\$104,53	\$217.410
Actividades de apoyo para la minería	0,06%	\$102,11	\$212.390
Cable y otras actividades de programación de suscripciones	0,17%	\$102,06	\$212.290
Transporte de petróleo crudo	0,28%	\$98,36	\$204.580
Fabricación de equipos informáticos y otros periféricos	0,40%	\$96,32	\$200.350

Bureau of Labor Statistics (2017), 2018

5.2. Proceso formativo para acceder al ejercicio de la abogacía

Los requisitos formativos (conocimientos, habilidades, competencias...) exigidos a un abogado para poder acceder al ejercicio de la profesión varían entre estados, ya que cada uno ha establecido sus propios criterios.

Sin embargo, la mayoría de los estados requieren que el candidato esté en posesión de un *law degree* (un título universitario en derecho), obtenido en una escuela de derecho (conocidas como *law schools*). Generalmente exigen que este título tenga la categoría de *Juris Doctor* (JD), es decir, que sea un título de educación superior en derecho.

Por tanto, el futuro abogado habrá de atravesar diferentes etapas formativas, dependiendo del estado, antes de poder ejercer como abogado. Estas fases son las siguientes:

5.2.1. Obtención de un *Bachelor's degree* (grado universitario)

Para acceder a la escuela de derecho, generalmente el candidato ha de estar en posesión de un título de *Bachelor's degree* (grado universitario) obtenido en una universidad o college³².

Durante esta fase, el alumno puede estudiar, generalmente, el grado universitario de su elección, sea éste en arte, historia, biología o cualquier otro ámbito. En este sentido, y si el alumno ya tiene claro que su siguiente paso es acceder a una escuela de derecho tras la finalización de su *bachelor*,

³² Existen excepciones a este requisito. Por ejemplo, el estado de California permite que el alumno acceda a la escuela de derecho, sin estar en posesión de un *bachelor*, si obtiene una puntuación de 50 o superior en el College Level Examination Program (CLEP). Estos exámenes evalúan los conocimientos del alumno en 36 áreas diferentes, permitiendo al alumno obtener créditos universitarios sin necesidad de matricularse de las asignaturas universitarias. Para más información, consultar el siguiente enlace: <http://www.lawyeredu.org/california.html>.



se recomienda al alumno que escoja asignaturas de comunicación oral, sector público, historia, economía y matemáticas, que le serán útiles de cara a su acceso a la *Law School*³³.

Normalmente, los *bachelor* de cualquier campo tienen una duración de cuatro años, pero pueden oscilar entre dos y seis, dependiendo de la materia. La materia en la que el alumno se especializa también es conocida como *major* (por ejemplo, *Major in Business*).

Las notas obtenidas durante este periodo se tienen en cuenta de cara al acceso a la escuela de derecho. De esta forma, la escuela considerará el nivel de capacitación del alumno atendiendo a su *grade point average* (GPA), que mide el rendimiento académico del estudiante durante su *bachelor* basándose en una escala de, generalmente, cuatro puntos.

5.2.2. Pruebas de acceso a la escuela de derecho (*Law School*)

Además de tener en cuenta la puntuación media obtenida durante el *bachelor* (el *grade point average* o GPA), la mayoría de las escuelas de derecho (en especial las escuelas de derecho certificadas por la American Bar Association) exigen que el alumno haya aprobado el conocido como el *Law School Admission Test* (LSAT) para ser admitido en la escuela. Este examen consiste en una prueba que trata de evaluar las siguientes capacidades:

- Comprensión lectora: evalúa la capacidad de leer y entender textos complejos, a través de diversas preguntas tipo test.
- Razonamiento analítico: juegos de lógica.
- Razonamiento lógico: evaluación de argumentaciones y extracción de conclusiones.

El registro para hacer el examen se puede hacer online, y tiene un coste de 160 dólares.

El Law School Admission Council³⁴ pone a disposición del candidato una serie de recomendaciones y materiales de estudio para ayudar al alumno a prepararse para la prueba: www.lsac.org. Además, en cada estado hay universidades y centros de estudio especializados para facilitar al alumno la preparación del examen. Se pueden consultar en el siguiente enlace: www.lawyeredu.org.

³³ International Student (2018): <http://www.internationalstudent.com/study-law/legal-education-system/>.

³⁴ El Law School Admission Council es una organización no gubernamental con más de 200 escuelas de derecho miembros, ubicadas en EE.UU., Canadá y Australia.



5.2.3. Escuela de derecho (*Law School*)

Como se ha comentado, la mayor parte de los estados exigen, para poder ejercer la abogacía, que el candidato esté en posesión del título universitario de derecho *Juris Doctor* (JD), obtenido en una escuela de derecho (*law school*).

Existen algunas excepciones a esta norma, como por ejemplo en el estado de California, donde no se exige estar en posesión de un JD, sino que es suficiente con, por ejemplo, estar en posesión de un certificado que acredite haber dedicado al estudio jurídico un número determinado de horas en un bufete de abogados o en algún despacho de juez durante un periodo de cuatro años³⁵.

Sin embargo, en general, la normativa estatal exige que el futuro abogado haya obtenido su título de *Juris Doctor* en una escuela de derecho³⁶. Las escuelas de derecho en EE. UU. pueden ser privadas o públicas; además, pueden formar parte de una universidad o *college* más grande o estar constituidas como instituciones independientes. Además, muchos estados exigen que el alumno haya obtenido su título de derecho en una escuela de leyes acreditada por ABA. Las instituciones acreditadas por ABA deben cumplir una serie de requisitos curriculares, ofreciendo formación en las siguientes materias: derecho contractual, derecho civil, derecho penal, comunicación escrita, derecho inmobiliario, negligencias, derecho constitucional e historia y objetivos de la profesión de la abogacía.

En todo EE. UU. existen más de doscientas escuelas de derecho acreditadas por ABA. Se puede encontrar el listado completo en el siguiente enlace:

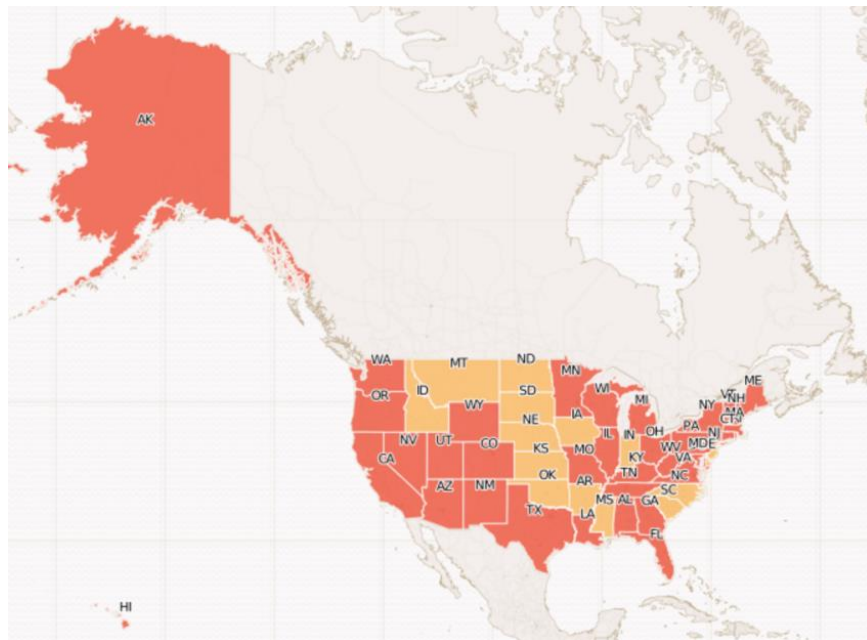
http://www.americanbar.org/groups/legal_education/resources/aba_approved_law_schools.html.

En la siguiente figura se indican cuáles son los estados en los que es obligatorio el haber cursado los estudios en una escuela de derecho acreditada por ABA:

³⁵ The State Bar of California: <http://admissions.calbar.ca.gov/Requirements.aspx>.

³⁶ <http://legal-dictionary.thefreedictionary.com/Juris+Doctor>.

FIGURA 20. OBLIGATORIEDAD JD OBTENIDO EN ESCUELA DE DERECHO ACREDITADA POR ABA



Fuente: National Conference of Bar Examiner y ABA, 2018

Leyenda:

- Color naranja: es obligatorio obtener el JD en una escuela de derecho acreditada por ABA
- Color rojo: no es obligatorio haber cursado el JD en una escuela de derecho acreditada por ABA

Una vez finalizados los estudios en la escuela de derecho (que tienen una duración de tres años), el alumno obtiene su *Juris Doctor degree* (JD).

5.3. Bar Exam

Tras la obtención del *Juris Doctor*, el alumno ha de presentarse al *Bar Exam* en el estado que desea ejercer la profesión. El *Bar Exam* consiste en una serie de pruebas imprescindibles para poder ejercer como abogado.

Para poder presentarse, el alumno ha de enviar la solicitud a la Junta de Examinadores del Estado. Algunas Juntas exigen que el candidato se registre para realizar los exámenes con bastante antelación, incluso cuando todavía se encuentra estudiando en la escuela de derecho.

El *Bar Exam* tienen lugar dos veces al año: a finales de febrero y finales de julio. La prueba consiste en una serie de exámenes con preguntas multi-respuesta y preguntas de desarrollo destinadas a comprobar los conocimientos que el alumno posee en relación con las diversas materias legales.

El número y tipo de exámenes, así como el número de días que dura la prueba, depende de cada estado (hay estados en los que la prueba dura dos días y en otros hasta tres)³⁷.

En general, el *Bar Exam* se compone de las siguientes pruebas:

- *Multistate Bar Exam* (MBE): test de 200 preguntas sobre las siguientes áreas: ley constitucional, regulación sobre contratos, regulación criminal, ley de pruebas, regulación de la propiedad inmobiliaria y regulación sobre delitos. La duración del examen es de 6 horas, dividida en dos partes.
- *Multistate Essay Exam* (MEE): examen con nueve preguntas de desarrollo, que pueden versar sobre los siguientes aspectos: derecho mercantil, ley de pruebas, transacciones comerciales, contratos, derecho penal, derecho público, derecho de la propiedad inmobiliaria, testamentos, derecho patrimonial y de fideicomiso. La duración del examen es de casi 4 horas.
- *Multistate Performance Test* (MPT): dos preguntas a desarrollar, en 90 minutos cada una, que evalúan los siguientes aspectos: capacidad de análisis y de resolución de problemas, investigación, expresión escrita y responsabilidad profesional.
- *Professional Responsibility Examination* (MPRE)³⁸: la mayor parte de los estados (a excepción de Maryland, Wisconsin y Puerto Rico) exigen que el candidato obtenga una determinada puntuación (dependiendo del estado) en el MPRE. Este examen consiste en un test de 60 preguntas que versan sobre el código de conducta profesional de la profesión, establecido por ABA y por las normativas estatales y casos de jurisprudencia. La duración del examen se prolonga durante dos horas.

Además de superar con éxito el *Bar Exam*, gran parte de los Estados requieren que el potencial candidato reúna una serie de características, tanto relativas a la personalidad como de adecuación al puesto de abogado, para poder ejercer. El objetivo de esta evaluación es proteger el interés público y el sistema judicial, asegurando que los abogados son merecedores de la confianza que van a depositar sus clientes en ellos³⁹. La evaluación corre a cargo, generalmente, del colegio de abogados del Estado, el cual envía sus recomendaciones a la Junta de Examinadores de la jurisdicción. El proceso de investigación se conoce con el nombre de *Character and Fitness Process*.

³⁷ American Bar Association: http://www.americanbar.org/groups/legal_education/resources/bar_admissions/basic_overview.html

³⁸ Para más información acerca del tipo de pruebas a superar en cada estado se puede consultar el siguiente enlace: Ver http://www.americanbar.org/cle/mandatory_cle/mcle_states.html para información sobre procesos de examen en cada estado.

³⁹ American Bar Association: http://www.americanbar.org/publications/syllabus_home/volume_44_2012-2013/winter_2012-2013/professionalism_whatdoesittaketosatisfycharacterandfitnessrequire.html.

Durante el proceso, el alumno generalmente habrá de enviar la siguiente información al colegio de abogados⁴⁰:

- *Affidavit of Personal History* (Declaración Jurada de Historial Personal): consiste en un cuestionario, a responder bajo juramento, destinado a facilitar al colegio de abogados la investigación para el *Character and Fitness Process*. Las preguntas hacen referencia a datos personales tales como nombre, dirección, nivel de estudios, experiencia laboral, historial de crédito, antecedentes penales, etc.
- Huella dactilar
- Antecedentes penales
- Historial de conducción
- Cartas de recomendación
- Expediente de litigios

Es muy importante que el candidato responda de manera honesta y que la documentación sea verídica. Aspectos tales como tener antecedentes penales, abusar de sustancias tóxicas, la falta de sinceridad y de responsabilidad financiera pueden llevar al colegio de abogados a decidir que el candidato no reúne los requisitos necesarios, imposibilitándole a ejercer⁴¹.

5.4. Acceso al ejercicio de la abogacía

Una vez que el candidato ha atravesado las fases anteriores de manera satisfactoria el abogado puede comenzar a ejercer la profesión en el estado donde haya superado el *Bar Exam*.

Por lo tanto, como se ha visto, para poder ejercer como abogado en EE. UU., el candidato puede llegar a invertir, dependiendo del estado, hasta siete años de estudio: cuatro años como undergraduate student para la obtención del *bachelor's degree* y tres años para la obtención del *Juris Doctor*. Sin embargo, el tiempo y esfuerzo requeridos dependerán en gran medida del estado, ya que cada cual establece sus propios criterios de acceso a la profesión.

Además, muchos estados requieren, adicionalmente, que el abogado esté colegiado en el State Bar Association (colegio de abogados estatal) de su jurisdicción para poder ejercer.

Asimismo, algunos estados exigen que el abogado, una vez colegiado, siga un programa de formación continua a lo largo de su carrera (*Continuing Legal Education*, CLE) para poder seguir ejerciendo.

⁴⁰ State Bar of Michigan – Character and Fitness Department: <http://www.michbar.org/file/professional/pdfs/unraveling.pdf>. La documentación que aportar varía entre Estados, pero, en general, se exige la información y documentación arriba descrita.

⁴¹ American Bar Association: http://www.americanbar.org/publications/syllabus_home/volume_44_2012-2013/winter_2012-2013/professionalism_whatdoesittaketosatisfycharacterandfitnessrequire.html.

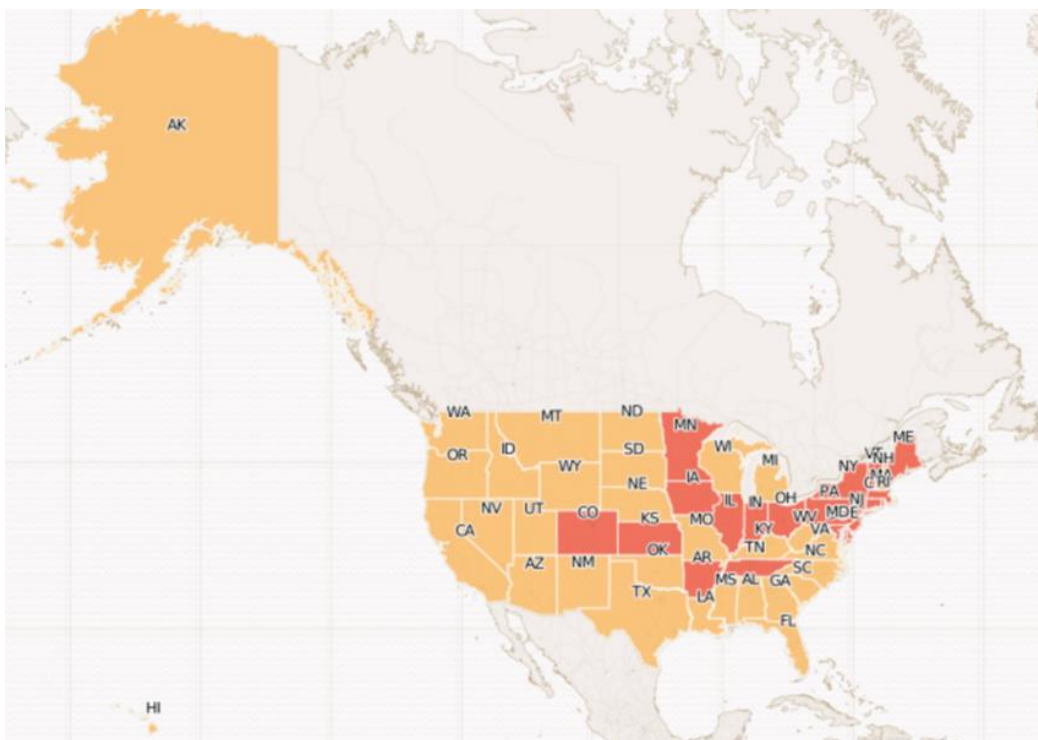
5.4.1. Colegio de abogados

Muchos estados exigen que el abogado se colegie en el state bar association (colegio de abogados) de su jurisdicción para poder ejercer. Los colegios de abogados de adscripción obligatoria reciben el nombre de “unified bar associations” o “integrated bars”.

En otros estados la colegiación en el state bar no es obligatoria para poder ejercer. Estos estados cuentan todos con, al menos, un colegio de abogados de adscripción voluntaria, cuya labor es impulsar y apoyar la profesión de la abogacía, a la vez que acercar la profesión al público para asegurar la confianza de la sociedad en el ejercicio de la profesión. Los colegios de abogados de adscripción voluntaria pueden operar, geográficamente, tanto a nivel estatal como a nivel local.

En la siguiente figura se detalla en qué estados es o no obligatoria la colegiación⁴²:

FIGURA 21. OBLIGATORIEDAD DE LA COLEGIACIÓN



Fuente: American Bar Association, 2018

Leyenda:

- Color naranja: es obligatorio colegiarse para ejercer la profesión
- Color rojo: no es obligatorio colegiarse para ejercer la profesión

⁴² American Bar Association: http://www.americanbar.org/groups/bar_services/resources/resourcepages/unifiedbars.html



Para una información más completa acerca de los colegios de abogados existentes en cada estado (tanto obligatorios como voluntarios) se puede consultar el siguiente enlace: <http://shop.americanbar.org/ebus/ABAGroups/DivisionforBarServices/BarAssociationDirectories/StateLocalBarAssociations.aspx>

Por otra parte, cabe destacar la labor desempeñada por el colegio de abogados de adscripción voluntaria más importante del país: la American Bar Association (ABA)⁴³. La American Bar Association, fundada en 1878, es un colegio de abogados de membresía voluntaria de EE. UU., que no está sujeto a ninguna jurisdicción estatal específica, y que opera a nivel nacional. Sus principales objetivos son el establecimiento de estándares académicos para las escuelas de derecho, y la formulación de un código ético modelo para el ejercicio de la abogacía. Por tanto, muchas de sus recomendaciones y formulaciones son adaptadas por los estados a la hora de regular la profesión de la abogacía.

La afiliación a ABA está abierta para abogados, estudiantes de derecho y para otras personas que estén interesadas en el campo del derecho. En la actualidad, ABA es una de las asociaciones profesionales más grandes del mundo, con casi 400.000 miembros y más de 3.500 entidades.

5.4.2. Formación continua

Como se ha comentado, algunos estados exigen que el abogado, una vez colegiado, siga un programa de formación continua a lo largo de su carrera (CLE) para poder seguir ejerciendo⁴⁴. Estos estados aparecen en la figura siguiente:

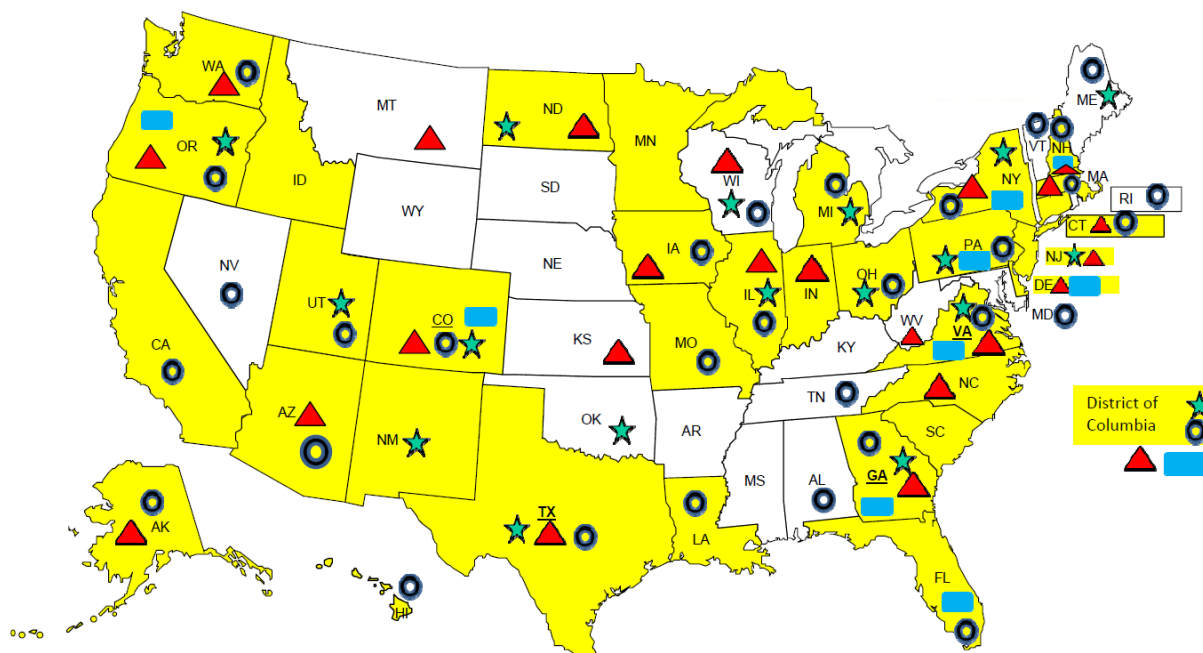
⁴³ American Bar Association: http://www.americanbar.org/about_the_aba.html

⁴⁴ American Bar Association: http://www.americanbar.org/cle/mandatory_cle/mcle_states/states_a-k.html

extranjeros⁴⁵. Algunos estados permiten ejercer como consultor legal extranjero, otros sólo el ejercicio durante un periodo de tiempo determinado, otros que el abogado extranjero se colegie, realizando toda la formación exigida y exámenes para ejercer al igual que un abogado local, etc.

En la siguiente figura se detallan cuáles son los requisitos por los que un abogado puede ejercer en cada uno de los estados:

FIGURA 23. EJERCICIO DE LA ABOGACÍA POR PARTE DE ABOGADOS EXTRANJEROS EN EE. UU.⁴⁶








- **Regiones en amarillo:** se permite el ejercicio a abogados extranjeros bajo la figura del “foreign legal consultant” o “consultor legal extranjero”. Como se puede observar en la figura, en la mayoría de los estados de EE. UU. un abogado colegiado fuera del país (por ejemplo, en España) puede ejercer la abogacía como consultor legal extranjero en EE. UU. El campo de actuación de un consultor legal extranjero se limita a prestar asesoramiento legal en el derecho del país en el que esté colegiado (que suele ser el país de origen del abogado). Además, no se le permite representar a clientes en un juicio. Sin embargo, los consultores legales extranjeros pueden ejercer en EE. UU. como empleados e incluso socios de bufetes en el país.
- **Temporary Transactional Practice, o fly in-fly out (FIFO):** este sistema supone el ejercicio legal de manera temporal en el estado. Por ejemplo, este caso se da cuando un

⁴⁵ Spain-American Bar Association: <http://spainamericanbar.org/en/>

⁴⁶ https://www.americanbar.org/content/dam/.../mjp_8_9_status_chart.authcheckdam.pdf

abogado extranjero viaja a EE. UU. para negociar la compra o venta de un producto o servicio con una empresa estadounidense, sin establecer una presencia permanente en el estado o sin solicitar la colegiación.

- : Admisión *pro hac vice*: por este sistema se permite al abogado extranjero participar como co-asesor en un caso determinado. Ejemplos de esta circunstancia se dan en arbitrajes internacionales, o en el caso de que se incorporen elementos de derecho internacional en el contrato entre proveedor y cliente. En cualquier caso, el abogado extranjero ha de asociarse con un bufete o abogado local colegiado, para cumplir con los requisitos de la admisión *pro had vice*.
-  *Foreign-licensed In-House Counsel*: las empresas multinacionales pueden tener interés en traer a sus abogados *in-house* a EE. UU. para obtener asesoramiento legal en áreas que tengan que ver con, por ejemplo, la protección de la propiedad intelectual o temas de conformidad legal. La normativa de estos estados permite por tanto a abogados extranjeros *in-house* de empresas multinacionales ejercer en el estado.
- : Además, algunos abogados extranjeros pueden querer ejercer como abogado de pleno derecho, sin ningún tipo de limitación, a través del acceso al colegio de abogados de la jurisdicción correspondiente. El icono  en el mapa marca aquellos estados que, como mínimo, han tenido un solicitante extranjero que ha realizado el examen de acceso al colegio de abogados entre los años 2010 y 2018, con la intención de ejercer con los mismos derechos que un abogado estadounidense.
- Los estados en blanco y sin icono son aquellos en los que el acceso al ejercicio por parte de abogados extranjero es sumamente complicado, ya que no pueden ejercer ni como *legal consultant*, ni bajo ninguna de las otras formas que se especifican arriba.

En el caso concreto de que un abogado extranjero quiera ejercer sin limitaciones y con los mismos derechos que un abogado estadounidense, ha de presentarse y superar el Bar Exam. Como se ha comentado, en la figura superior se indican, con el icono , aquellos estados en los que solicitantes extranjeros han realizado el Bar Exam en los últimos años.

Para mayor detalle, consultar el Anexo número 9.1 donde se indica qué estados permiten a abogados extranjeros presentarse al Bar Exam y en qué condiciones.

Como se puede observar, los estados con menos limitaciones a que un abogado extranjero se presente al Bar Exam son California y Louisiana. En el caso de Louisiana el solicitante extranjero ha de enviar una solicitud a la Junta de Examinadores para que le convaliden los estudios extranjeros, por lo que el proceso es un poco más lento que en el caso de California.

Por otra parte, California y Nueva York son los estados en los que más abogados extranjeros solicitan la colegiación. Sin embargo, otros muchos (más de 25 estados) reciben al menos una solicitud anual por parte de abogados extranjeros para colegiarse en su jurisdicción. El número de estados en los que abogados extranjeros realizan el Bar Exam ha crecido más del 50% desde 1992.



En 2017 se presentaron más de 70.000 personas al Bar Exam⁴⁷ siendo los estados de Nueva York (14.094) y California (12.985) los que mayor número de solicitudes tuvieron. Aprobaron el examen 41.812 personas, un 59% de los presentados. En Florida, de 4.415 presentados aprobaron el 55%; en Texas de 4.208 el 65%; en California de 12.985 el 44%; y en Nueva York de 14.094 el 61%. El porcentaje de aprobados más alto se encuentra en Oklahoma con un 81% de aprobados en 2017⁴⁸.

icex

⁴⁷ <http://www.ncbex.org/pdfviewer/?file=%2Fdmsdocument%2F218>

⁴⁸ <http://www.ncbex.org/pdfviewer/?file=%2Fdmsdocument%2F218>

6. Perspectivas del sector

Entre las tendencias que se espera que acompañen a este sector maduro, no sólo en Estados Unidos, sino también a escala mundial, cabe mencionar las siguientes:

En primer lugar, se está viviendo actualmente una revolución tecnológica donde las herramientas basadas en Internet están incorporándose a, prácticamente, todos los sectores de la economía. Tanto a nivel de producción como de comercialización, la innovación está viniendo de la mano de la tecnología, y está transformando la forma en la que se aporta valor a los clientes con servicios cada vez más sofisticados y de bajo coste.

Es por ello que, en el sector de la abogacía, también se están instaurando estos nuevos modelos de negocio. Los despachos virtuales ya son una realidad en muchos países, como EE. UU., pioneros a la hora de utilizar las nuevas tecnologías para comunicarse con clientes.

El despacho virtual ofrece un servicio completo, desde la búsqueda del abogado hasta la contratación, el pago e incluso el control y el seguimiento del proceso legal. Este modelo busca la estandarización de servicios, reducir precios y ofrecer contenidos especializados.

Sin embargo, si internet es una oportunidad para el sector de la abogacía, la transparencia y los estándares de calidad que exige también representan un desafío. Como también, la confianza del usuario que es cada vez más importante, puesto que, ya existen en el mercado comparadores que miden la reputación de los abogados y la calidad de su trabajo.

En segundo lugar, debido a que la mayor parte de los clientes de este sector son grandes empresas, y que cada vez más, se internacionalizan y aumentan su presencia en el exterior, es necesario ofrecer un asesoramiento global, multidisciplinar e integrado.

Por ello, el desarrollo y potenciación de herramientas tecnológicas y de robotización permite, entre otros, que los abogados puedan liberarse de los trabajos más rutinarios para centrarse en aquellos más intelectuales y de mayor valor.

Por último, cabe resaltar un proceso que ya está implantado en el mercado y que continua al alza, la digitalización de documentos y expedientes cuyo objetivo es la reducción de precios y tiempo. Además del aumento de *softwares* específicos como los sistemas de medición KPI, que miden el nivel de desempeño de un proceso determinado.

7. Internacionalización del sector

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios o AGCS (GATS por sus siglas en inglés) se firmó, dentro del seno de la Organización Mundial de Comercio (OMC), para extender el sistema de comercio multilateral al sector de los servicios. Los EE. UU., junto con otros 44 países, incluyeron los servicios legales en su *Schedule of Specific Commitments* de 1994, lo cual les comprometió a fomentar una liberalización del sector, así como a reducir o eliminar las barreras de acceso que se encuentran los agentes extranjeros en el país.

Por ejemplo, el AGCS ha obligado a los miembros de la OMC, incluyendo los EE. UU., a evitar ciertas regulaciones excesivas que vayan más allá de la calidad del servicio. Sin embargo, dado que en EE. UU. no existe una regulación del sector de la abogacía a nivel nacional, las directrices de la OMC se aplican a nivel estatal⁴⁹.

7.1. Internacionalización de los bufetes estadounidenses

Desde mediados de los años 90 los bufetes estadounidenses han asistido a un proceso de internacionalización, impulsado por la necesidad de apoyar a sus clientes en sus operaciones en otros países. De esta forma, la globalización ha favorecido la apertura de oficinas en terceros países y las fusiones con bufetes establecidos en otros mercados.

A pesar de que la mayor parte de las fusiones por parte de las grandes firmas de abogados estadounidenses se han llevado a cabo con bufetes establecidos en Europa y Asia, algunos bufetes estadounidenses han comenzado a establecerse en Latinoamérica y Oriente Próximo.

Durante el periodo 2009-2014 las firmas de abogacía estadounidenses han incrementado paulatinamente su presencia internacional. Por ejemplo, el Center for the Study of Legal Profession de la Georgetown University y Thomson Reuters Peer Monitor destacan que en 2012 se produjeron 96 fusiones con bufetes de otros países.

Algunos de los bufetes estadounidenses con presencia internacional son Baker & McKenzie, Squire Sanders, Jones Day, Davis Polk & Wardwell, Howrey, Latham & Watkins y White & Case.

Por otra parte, algunos de los bufetes internacionales con presencia en EE. UU. son: Allen & Overy (país de origen: Reino Unido), Blake, Cassels & Graydon (Canadá), Cuatrecasas (España),

⁴⁹ <http://www.americanbar.org/content/dam/aba/uncategorized/GAO/ITILS%20Toolkit.authcheckdam.pdf>.



Freshfields Bruckhaus Deringer (Reino Unido), Gide Loyrette Nouel (Francia), King & Wood Mallesons (Hong Kong), Nagashima Ohno & Tsunematsu (Japón) y Noerr (Alemania).

A pesar de que hoy en día la mayor parte de la facturación de los bufetes estadounidenses proviene de sus actividades en el mercado doméstico, se prevé que la actividad internacional contribuya de manera cada vez más acusada en sus beneficios, esperándose que en el periodo 2014-2019 las empresas de abogacía aumenten su grado de internacionalización.

La expansión internacional de los bufetes viene de la mano, en la mayoría de los casos, de la internacionalización de sus empresas cliente. De esta forma, el bufete se asegura de que puede seguir apoyando las operaciones de sus clientes en el exterior, ofreciéndoles un servicio global, ajustado a las necesidades de esas compañías internacionales. Además, la internacionalización permite a los bufetes aprovechar las demandas crecientes de los mercados en desarrollo.

Por otra parte, la creciente presencia de bufetes estadounidenses en otros países tiene consecuencias para los despachos locales donde los bufetes estadounidenses se implantan. De esta forma, los despachos locales, generalmente más pequeños y con menos recursos, tienen que hacer frente a un mayor grado de competencia. En muchos casos, estos bufetes locales observan cómo sus empresas cliente contratan los servicios de las grandes firmas de abogacía estadounidenses, en busca de un servicio global que no sólo apoye sus operaciones en el mercado local sino también en otros países.

7.2. Relaciones transnacionales EE. UU.- España en el sector de la abogacía

7.2.1. Programas formativos

Ciertas instituciones académicas en España y EE. UU. han decidido poner en marcha programas formativos, con el objetivo de promover la práctica internacional de la abogacía entre EE. UU. y España, tratando de diluir las barreras que existen para el ejercicio de la profesión a nivel internacional⁵⁰. Algunos de estos programas son los siguientes⁵¹:

Programa del Washington College of Law (WCL) y la Universidad Carlos III de Madrid

Cada curso académico, un máximo de dos estudiantes de la WCL son seleccionados para participar en este programa. De esta forma, aquellos estudiantes que aprueben dos cursos en la WCL y un

⁵⁰ The Spain-American Bar Association: <http://spainamericanbar.org/en/programs/dual-degree-programs>.

⁵¹ La información proporcionada no incluye un listado exhaustivo de todos los programas existentes, tan sólo incluye aquéllos programas de los que la Oficina Comercial española en Miami tiene constancia. Por favor, si conoce algún otro programa formativo conjunto entre España y EE.UU. en el campo del derecho, háganoslo saber mandándonos un correo a la Oficina Comercial española en Miami: miami@comercio.mineco.es.



año y medio en la Carlos III reciben el Juris Doctor de la WCL y el título de Máster en Derecho de la Unión Europea de la Carlos III.

Para más información acerca de este programa, por favor consulte el siguiente link:
http://wcl.studioabroad.com/index.cfm?FuseAction=Programs.ViewProgram&Program_ID=10548

Programa de la Nova Southeastern University (NSU) y la Universidad de Barcelona (UB)

Con este programa, los estudiantes de la Nova Southeastern University (NSU) tienen la oportunidad de estudiar en la Universidad de Barcelona (UB) durante un semestre en su segundo año académico. Tras su graduación en la NSU los estudiantes regresan a España a estudiar durante un año en la UB. Los universitarios que completan adecuadamente el programa obtienen el Juris Doctor en EE. UU. y la Licenciatura en Derecho española.

Además, se ofrece la posibilidad de realizar prácticas en empresas españolas.

Para más información acerca de este programa, por favor consulte el siguiente link:

<https://www.nsulaw.nova.edu/international/barcelona.cfm>

Programa de la IE Law School y la Northwestern University School of Law

Programa dirigido a abogados interesados en obtener un LLM Degree⁵² de la Northwestern University School of Law, así como el Certificate in Business Administration de la IE Business School. El programa está pensado para ofrecer flexibilidad al estudiante, permitiéndole seguir parte de las asignaturas de manera online.

Para más información acerca de este programa, por favor consulte el siguiente link:

<http://www.ie.edu/law-school/degrees/executive-llm>

Programa de la Universidad Interamericana de Puerto Rico y la Universidad de Nebrija

Los estudiantes del área jurídica de la Universidad de Nebrija tienen la oportunidad de estudiar durante un periodo de entre doce y dieciocho meses en una universidad acreditada por la American Bar Association, con el objetivo de obtener la titulación norteamericana de Juris Doctor, lo que les permite la posibilidad de acceder al examen para colegiarse y ejercer la profesión de abogado en EE. UU.

⁵² Un LLM Degree es un máster en derecho.



Para más información acerca de este programa, por favor consulte el siguiente link:

<http://www.nebrija.com/carreras-universitarias/american-law-program/grado-american-law-program.php>

Programa de la Stetson University y de la Universidad de Granada

Los estudiantes tienen la posibilidad de obtener el Juris Doctor de la College of Law de la Stetson University y el grado en derecho de la Universidad de Granada, tras cuatro años de estudio (dos en la universidad de origen y dos en la extranjera).

Para más información acerca de este programa, por favor consulte el siguiente link:

<http://www.stetson.edu/law/studyabroad/spain/>

Programa de prácticas entre la Florida Bar Association y el Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona (ICAB)

Estas instituciones han firmado un convenio de colaboración con el objetivo de que abogados de ambos colegios puedan realizar prácticas en el otro país, adquiriendo así conocimientos acerca del otro sistema jurídico.

Para más información acerca de este programa, por favor consulte el siguiente link:

<http://www.icab.es/?go=eaf9d1a0ec5f1dc58757ad6cffdacedb1a58854a600312cccabe27fca69cffc3c466aaa43b3972c7440af377e8c2f104b098a26cfbfe1310>

E-1 Joint Global Program de ICADE⁵³

El Programa E-1 Joint Global Program combina la formación del Grado en Derecho (título oficial) con el Diploma in Business Law (título propio), el cual profundiza en la proyección internacional para un abogado de empresa. El programa incluye asignaturas impartidas en inglés, como por ejemplo Competition Law, International Taxation o Business Management.

En el programa se ofertan plazas en último curso para realizar un Máster (LLM) en universidades extranjeras (Fordham University, Pace University, Brooklyn Law School, Boston University, De Paul University, Case Western University, University of International Business and Economics Beijing, Koguan Law School Shanghai, Université Paris X-Nanterre).

⁵³ <http://www.icafe.upcomillas.es/es/grados/e-1-joint-global-program-grado-en-derecho-llm-international>



Para más información acerca de este programa, por favor consulte el siguiente link: <http://www.icade.upcomillas.es/es/grados/e-1-joint-global-program-grado-en-derecho-llm-international>

ISDE Legal Spanish Program with Cervantes Institute⁵⁴

Curso de español jurídico ofrecido por el Instituto Superior de Derecho y Economía (ISDE) y el Instituto Cervantes. El programa está destinado a fortalecer el conocimiento del español dentro del campo jurídico, con el objetivo de que el alumno comprenda textos legales en español, desarrolle las habilidades necesarias para formular argumentos y pueda comunicarse de manera efectiva con sus clientes hispanohablantes.

Para más información acerca de este programa, por favor consulte el siguiente link: <http://www.isde.us/legal-spanish-program-with-cervantes-institute/>

7.2.2. Acuerdos de asociación entre bufetes estadounidenses y españoles

Una de las fórmulas más flexibles y eficaces para la expansión internacional de los bufetes consiste en firmar acuerdos de asociación con despachos de abogados ubicados en los países donde se desea acceder.

Este mecanismo está ampliamente extendido en la actualidad, ya que es menos costoso que abrir oficinas y permite aprovechar sinergias en cuanto a la cartera de clientes de los despachos. Además, los acuerdos de asociación impulsan el conocimiento de las características del mercado entre ambos países, así como un mayor grado de cooperación.

La Oficina Económica y Comercial de España en Miami en su labor de apoyar a la empresa española, colabora con los despachos proporcionándoles apoyo en su proceso de internacionalización y ofreciendo servicios personalizados, como las agendas de reuniones empresariales, que dan la posibilidad de contactar con socios y *partners* en el país.

⁵⁴ <http://www.isde.us/legal-spanish-program-with-cervantes-institute/>

7.2.3. Bufetes estadounidenses con presencia en España

La creciente presencia de multinacionales estadounidenses en España ha favorecido que muchos de los grandes bufetes de EE. UU. se instalen en nuestro país, siguiendo a sus clientes en los diferentes mercados para poder ofrecerles un servicio global.

El primer despacho estadounidense que se estableció en España fue Baker & McKenzie, en 1965. Desde entonces, grandes firmas se han establecido en España, con una especial proliferación durante la década de los años noventa y los primeros años de la década del 2000.

En la actualidad, algunos de los bufetes de abogados estadounidenses más importantes establecidos en España son los siguientes:

- Baker & McKenzie: se estableció en España en 1965 a través de la integración con una firma nacional.
- Squire Sanders: este bufete entró en España en 1997 a través del fichaje de abogados de otros despachos locales.
- Jones Day: se estableció en España en el año 2000 a través de la integración con una firma nacional.
- Davis Polk & Wardwell: se estableció en España en el 2001, de manera independiente pero tan sólo practica derecho americano.
- Howrey: este despacho accedió a España en el 2007, a través de la integración con una firma nacional.
- Latham & Watkins: se estableció en España en el 2007 a través de la contratación de abogados pertenecientes a otros bufetes nacionales.
- White & Case: se estableció en España en el 2013 a través de fichajes de abogados de otros despachos españoles.

7.2.4. Bufetes españoles con presencia en EE. UU.

En los últimos veinte años algunos bufetes españoles se han animado a abordar el mercado estadounidense; sin embargo, comparativamente, el grado de presencia de despachos españoles en EE. UU. es menor que el de los bufetes estadounidenses en España. Además, a diferencia de grandes compañías españolas como BBVA, Santander, Telefónica o Inditex (que obtienen gran parte de su facturación de los mercados exteriores), el grado de internacionalización de los bufetes españoles que se han instalado en EE. UU. es mucho menor, con un pequeño porcentaje de su facturación procedente de países extranjeros. Los grandes despachos de abogados nacionales (algunos de los cuales se encuentran entre los diez más grandes de Europa) no han conseguido lograr un porcentaje relevante de sus ingresos fuera de España.

Asimismo, la gran mayoría de las oficinas de los bufetes españoles en EE. UU. son de representación, es decir, de ayuda a las empresas españolas que van a hacer negocios al país, pero en donde no se practica el derecho de la jurisdicción estadounidense.

Esta dificultad de competir en el exterior y, concretamente, en EE. UU., se la han encontrado asimismo firmas de potentes jurisdicciones de Europa continental como Alemania, Francia e Italia, debidas a las diferencias existentes entre el derecho anglosajón y el continental.

En la actualidad, algunos de los bufetes de abogados españoles más importantes con presencia en EE. UU. son los siguientes:

- Bartolomé & Briones: tiene una oficina de representación en Miami.
- Cuatrecasas⁵⁵: su negocio en el exterior se centra en alianzas. En EE. UU. están instalados en Nueva York, desde donde asesoran tanto a sus clientes sobre cuestiones societarias y fiscales en relación con sus negocios en EE. UU. y Canadá como a empresas estadounidenses y canadienses en materia fiscal y jurídica en operaciones en España y Portugal. Asimismo, asesoran a empresas en sus inversiones en Latinoamérica a través de España o Portugal. Cuatrecasas trabaja regularmente en colaboración con despachos estadounidenses, muchos de ellos especializados en sus nichos específicos de actividad. Además, muchos de sus abogados están asociados a firmas de abogados estadounidenses.
- Écija: disponen de una oficina de representación en Miami.
- Garrigues⁵⁶: fue el primer bufete español en abrir una oficina en el extranjero, concretamente en Nueva York (año 1973). Desde esta oficina asesora a sus clientes norteamericanos y canadienses en derecho español en aspectos mercantiles y fiscales, fusiones y adquisiciones, private equity, financiaciones, reestructuraciones y mercado de valores, así como en la planificación de sus estructuras de inversión. Por otra parte, esta oficina se encarga de asesorar a sus clientes durante la fase inicial de sus inversiones en Estados Unidos y Canadá. Desde Nueva York les asesoran en asuntos mercantiles, comerciales y de negocios, coordinando la actuación con sus aliados en Estados Unidos y otras firmas de abogados locales líderes en transacciones de especial complejidad, temas fiscales, mercado de valores, bancario y sectores regulados, entre otras.

Es el mayor despacho por facturación y número de abogados de Europa continental. Recientemente, ha anunciado que su estrategia exterior va a consistir en abrir oficinas propias para operar con derecho local en cada uno de los países de Latinoamérica e incluso en Europa continental. Su objetivo es que su negocio exterior suponga un porcentaje elevado de sus operaciones.

- Gómez-Acebo & Pombo⁵⁷: disponen de una oficina de representación en Nueva York, la cual se encarga de asesorar a clientes norteamericanos en sus inversiones y negocios en

⁵⁵ Cuatrecasas (2018): http://www.cuatrecasas.com/es/oficina/nueva_york.html

⁵⁶ Garrigues (2018): <http://www.garrigues.com/es/RedDeOficinas/Paginas/nuevayork.aspx>.

⁵⁷ Gómez-Acebo & Pombo (2018): <http://www.gomezacebo-pombo.com/index.php/es/oficinas/nueva-york>.

España y Portugal. Asimismo, asesoran y acompañan a sus clientes en su expansión internacional en los mercados norteamericano y latinoamericano. Desde esta oficina prestan servicios en las siguientes áreas: fusiones y adquisiciones (M&A), reestructuraciones de grupos, financiaciones de capital y deuda y, en general, en materia societaria, contractual y comercial.

- Ontier⁵⁸: disponen de una oficina de representación en Miami, donde trabajan con sus clientes dándoles soporte en las siguientes áreas: negocios inmobiliarios, fusiones y adquisiciones, planificación corporativa, derecho inmigratorio, private offerings y temas fiscales.
- Uría Menéndez⁵⁹: disponen de una oficina de representación en Nueva York desde 1990, cuyo objetivo es acompañar a los clientes fuera de la Península Ibérica. Ofrece a sus clientes un servicio de coordinación y estructuración legal de sus proyectos en EE. UU. y Canadá. Los abogados de la oficina de Nueva York están familiarizados con los aspectos legales de dichas jurisdicciones y mantienen relaciones estrechas con las principales firmas de abogados americanas y canadienses.

Asimismo, esta oficina sirve como enlace con la red de Uría Menéndez en Latinoamérica, a través de la cual (y contando con el apoyo de bufetes de prestigio locales) asesoran a inversores internacionales en diversas materias del ámbito legal.

Por otra parte, esta oficina está orientada a la prestación de asesoramiento a clientes norteamericanos en cuanto a materias de derecho mercantil y tributario, en cuestiones como fusiones y adquisiciones, private equity, aspectos financieros, mercados de valores y estructuras de inversión. Además, los clientes tienen también acceso a los recursos de Uría Menéndez en las áreas de práctica de las oficinas españolas, portuguesas e internacionales.

⁵⁸ Ontier (2018): <http://www.salcedo.us/>.

⁵⁹ Uría Menéndez (2018): <http://www.uria.com/es/oficinas/nuevayork>.



8. Información práctica

8.1. Enlaces de interés

American Academy of Estate Planning Attorneys

www.aaepa.com

American Association for Justice (AAJ)

www.justice.org

American Bar Association

www.americanbar.org/aba.html

American Society of International Law

www.asil.org

National Conference of Bar Examiners

www.ncbex.org

National Lawyers Association

www.nla.org

Offices of the United States Attorneys-United States Department of Justice

www.justice.gov/usao

Spain-American Bar Association

<http://spainamericanbar.org/en>

United States Courts

www.uscourts.gov





8.2. Ferias y eventos

LegalTech® New York 2019

Fecha: 28-21 enero 2019

Lugar: Nueva York (Nueva York)

Descripción: evento dirigido a bufetes de abogados y departamentos legales de empresas con el objetivo de ofrecer una visión práctica para mejorar la gestión de los servicios.

Página web: www.legaltechshow.com/r5/cob_page.asp?category_code=ltech

ACJS 56th Annual Meeting: “Justice, Human Rights, and Activism”

Fecha: 26-30 marzo 2019

Lugar: Baltimore (Maryland)

Descripción: incluye mesas redondas y paneles de expertos en diversas áreas del derecho.

Página web: <https://www.acjs.org/page/2019AnnualMeetin>

67th Annual Antitrust Law Spring Meeting

Fecha: 27-29 febrero 2019

Lugar: Washington DC

Descripción: el evento incluye más de 50 sesiones relacionadas con temas de antitrust y de protección del consumidor.

Página web: https://www.americanbar.org/groups/antitrust_law/events_cle/events_cle/atpring.html



NACBA 26th Annual Convention

Fecha: 16-19 mayo 2019

Lugar: Cleveland (Ohio)

Descripción: evento patrocinado por la National Association of Consumer Bankruptcy Attorneys. Durante el evento se celebran 5 sesiones plenarias y multitud de mesas redondas con expertos en el área de quiebras.

Página web: <https://www.nacba.org/nacbaden/>

American Immigration Lawyers Association - Annual Conference 2016

Fecha: 19-22 junio 2019

Lugar: Orlando (Florida)

Descripción: conferencia multitudinaria en el área del derecho migratorio.

Página web: <https://www.aila.org/conferences/in-person/annual/future-annual-conferences>

Para más información acerca de eventos del sector se puede consultar:

HG.org Worldwide Legal Directories: www.hg.org/legal-events.asp

The American Bar Association Calendar:

<http://shop.americanbar.org/eBus/ABAEventsCalendar.aspx>

Trade Show News Network: <http://www.tsnn.com>



8.3. Publicaciones del sector

ABA Journal

www.abajournal.com

American Journal of International Law

<https://www.asil.org/resources/american-journal-international-law>

Law Practice Magazine

www.americanbar.org/publications/law_practice_magazine/2015/november-december.html

National Law Journal

www.nationallawjournal.com

The American Lawyer

www.americanlawyer.com



9. Anexos

9.1. Posibilidad de presentarse al *bar exam* para abogados extranjeros

POSIBILIDAD DE PRESENTARSE AL BAR EXAM PARA ABOGADOS EXTRANJEROS

ESTADO	¿Puede un abogado extranjero con tan <u>sólo</u> una licenciatura o grado en derecho obtenido en su país presentarse al <i>Bar Exam</i> ?		¿Puede un abogado extranjero con una licenciatura o grado en derecho obtenido en su país <u>y</u> un JD o LLM ⁶⁰ de una escuela de leyes certificada por ABA presentarse al <i>Bar Exam</i> ?	
	SÍ	NO	SÍ	NO
Alabama		X	X	
Alaska		X		X
Arizona		X		X
Arkansas		X		X
California	X		X	
Colorado		X		X
Connecticut		X		X
Delaware		X		X
D.C. Washington		X		X
Florida		X		X

⁶⁰ LLM se corresponde con las siglas en latín de “Legum Magister”. El término hace referencia al título de máster en derecho.



Georgia		X		X
Hawaii		X		X
Idaho		X		X
Illinois		X		X
Indiana		X		X
Iowa		X		X
Kansas		X		X
Kentucky		X		X
Louisiana	X		X	
Maine		X		X
Maryland		X		X
Massachussetts		X	X	
Michigan		X	X	
Minnesota		X		X
Mississippi		X		X
Missouri		X	X	
Montana		X		X
Nebraska		X		X
Nevada		X		X
New Hampshire		X		X
New Jersey		X		X
New Mexico		X		X



New York		X	X	
North Carolina		X		X
North Dakota		X		X
Ohio		X		X
Oklahoma		X		X
Oregon		X		X
Pennsylvania		X	X	
Rhode Island		X	X	
South Carolina		X		X
South Dakota		X		X
Tennessee		X	X	
Texas		X	X	
Utah		X		X
Vermont		X		X
Virginia		X		X
Washington		X		X
West Virginia		X		X
Wisconsin		X		X
Wyoming		X		X

Fuente: Spain-American Bar Association⁶¹

⁶¹ <http://spainamericanbar.org/images/chart.pdf>.



9.2. Bufetes españoles con presencia en EE. UU.

- Bartolomé & Briones:
 - Página web: <http://www.bartolomebriones.com/>
 - Datos de contacto oficina Miami:
 - The Four Seasons Office Tower
 - 1441 Brickell Avenue, Suite 1400, Miami, FL 33131
 - Tel. +1 305 778 6965
 - Correo electrónico: latam@bartolomebriones.com

- Cuatrecasas:
 - Página web: <http://www.cuatrecasas.com/>
 - Datos de contacto oficina Nueva York:
 - 110 East 55th Street, Nueva York, NY 10022
 - Tel.: +1 212 784 8800
 - Fax: +1 212 758 1028
 - Correo electrónico: newyork@cuatrecasas.com

- Écija:
 - Página web: <http://www.ecija.com/>
 - Datos de contacto oficina Miami:
 - 1444 Biscayne Boulevard. Suite 205, Miami, FL 33132
 - Tel.: +1 800 790 3085
 - Correo electrónico: marketing-ecija@ecija.com

- Garrigues:
 - Página web: <http://www.garrigues.com/es/Paginas/Home.aspx>
 - Datos de contacto oficina Nueva York:
 - 780 Third Avenue, Nueva York, NY 10017
 - Tel.: +1 212 751 9233

- Gómez-Acebo & Pombo:
 - Página web: <http://www.gomezacebo-pombo.com/index.php/es/>
 - Datos de contacto oficina Nueva York:
 - 126 East 56th Street, Nueva York, NY 10022
 - Tel.: +1 646 736 3075
 - Fax: +1 646 845 0312
 - Correo electrónico: newyork@gomezacebo-pombo.com



- Ontier:
 - Página web: <http://ontier.net/>
 - Datos de contacto oficina Miami:
 - 200 South Biscayne Boulevard, Southeast Financial Center, Suite 2700, Miami, FL 33131
 - Tel.: +1 305 375 0640
 - Fax: +1 305 375 0708
 - Correo electrónico: info@salcedo.us

- Uría Menéndez:
 - Página web: <http://www.uria.com/es/index.html>
 - Datos de contacto oficina Nueva York:
 - 277 Park Avenue, 47th floor, Nueva York, NY 10172
 - Tel: +1 212 593 13 00
 - Fax: +1 212 593 71 44
 - Correo electrónico: newyork@uria.com



ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece
ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar
la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones