

## IN HOUSE: El negocio de la belleza

¿Cómo trabaja legales en L'Oreal?

La experiencia de Solange Kurchan, responsable del área.



# avuno

ABOGADOS

Año 6 | Nro. 22 | Junio 2016

\$ 50.- en toda la Argentina

# 5 años después

Alfredo O'Farrell y Santiago Carregal, socios de Marval, O'Farrell & Mairal, vuelven sobre los ejes de la primera entrevista publicada en esta revista.



### NETWORKING

## Cámaras empresarias

Estudios y entidades hablan de las ventajas de pertenecer.



### ESPECIAL

## Oficinas diferentes

Estéticas y ubicaciones fuera del mapa tradicional.





# Club de Abogados

El Club de Abogados cumplió sus primeros 50 años. ¿Qué suma ser parte de una alianza internacional? Qué miran las firmas antes de sumarse a ellas.

Existen no menos de 35 alianzas internacionales de estudios jurídicos con presencia en más de 20 jurisdicciones. Algunas aglutinan a más de 600 firmas. Otras optan por el modelo de un despacho por

**Abogados** consultó a distintos integrantes de la sección iberoamericana (que incluye a Europa y Portugal, aunque hay una sección europea) para ver qué les suma formar parte de

socio principal y yo todavía estaba en el colegio”) señala que es “muy importante el sentido de la tradición y los muchos años que compartimos con todos los miembros, así como con las nuevas generaciones que vienen apareciendo”, y agrega que “eso es lo que más suma”.



Diego Baldomir



Carlos Valverde



Fernando de las Cuevas

país. Ése es el caso del Club de Abogados, la red en actividad más antigua de todas.

En el marco de los festejos por sus primeros 50 años, **AUNO**

este tipo de espacios.

Diego Rojas, socio del estudio C. R. & F. Rojas (Bolivia), una de las firmas fundadoras del Club, (“cuando mi abuelo era nuestro

Por su parte, Fernando Rojas, padre del anterior, recuerda a su vez que su propio padre, Rene Rojas V., fue muy activo en el Club y tuvo un gran aprecio por



**ESTUDIO YMAZ**  
ABOGADOS

Mariscal Ramón Castilla 2971  
C1425DZE Buenos Aires, República Argentina  
Tel. (54 11) 4803 3663 lin.rot. Fax (54 11) 4803 3660

[www.estudioymaz.com.ar](http://www.estudioymaz.com.ar)



el fundador del estudio brasilero Pinheiro Neto. “En las reuniones del Club se sentaba a su derecha, admirando la capacidad de trabajo de José Martins Pinheiro Neto, desde las 5 de la mañana”, comenta.

Para José Antonio Olaechea, socio administrador del Estudio Olaechea (Perú), participar es “un intangible enorme”. Se trata de una asociación cuyo denominador común se encuentra en la “excelencia de sus miembros, una unión de estudios de abogados con 50 años de trayectoria común, con organizaciones similares, originalmente muchas de ellas firmas familiares, hoy modernos despachos institucionalizados”, describe.

tienen nuestros mismos valores, nuestra misma forma de trabajar, y poder darle a nuestros clientes un servicio en otras jurisdicciones similar al que nosotros prestamos, así como recibir referencias de clientes de firmas de otras jurisdicciones”. También, en algunos casos, les ha permitido ofrecer servicios globales para operaciones que involucran a varias jurisdicciones.

“La idea de siempre ha sido fomentar una red de contactos para intercambiar opiniones y experiencias, facilitar relaciones personales y de negocios (incluyendo referencias de trabajo), y mejorar el nivel general de cada actividad profesional, de país a país”, reconoce, desde Costa

La mayoría de las inversiones extranjeras que llegan al país provienen de los Estados Unidos de América y, sólo en menor medida, de Europa y Sudamérica. Así las cosas, el Club de Abogados nos ayuda en varios sentidos fundamentales”, apunta.

Al otro lado del Atlántico, para Fernando de las Cuevas Castresana, socio del estudio Gómez-Acebo & Pombo (España), este espacio representa “una plataforma de acceso privilegiado a despachos de abogados independientes de primer nivel en las principales jurisdicciones europeas y en todas las de América Latina, que proporciona apoyo a nuestros clientes en esas jurisdicciones”.

Por su parte, Roberto Crouzel,



**Diego Rojas**

Desde Uruguay, Diego Baldomir, socio de Guyer & Regules, apunta que el “ser parte” permite “establecer relaciones con firmas de abogados de otros países que



**José Antonio Olaechea**

Rica, Carlos Valverde, socio de Fazio & Cañas. “Costa Rica es un país pequeño, profundamente influenciado por la economía norteamericana.



**Roberto Crouzel**

secretario general de la sección y socio del argentino Estudio Beccar Varela, explica que en las reuniones que mantienen anualmente (a las que se suman

Silva Ortiz  
Alfonso  
Pavic &  
Louge.  
Abogados

Av. Córdoba 1345 Piso 15 (C1055AAD) Buenos Aires - Argentina. Tel/Fax: (54-11) 4819-1400. Email: estudio@silvaortiz.com.ar



encuentros de equipo y regionales que aprovechan para ello los eventos de otras entidades internacionales) se trabajan principalmente temas vinculados con la gestión del negocio.

“Nos interesa, sobre todo a los latinoamericanos, escuchar a los países más avanzados. Los de Alemania, los de Holanda, son despachos impresionantes. Se aprende un montón y se tantea el mercado”, cuenta.

Para ampliar la penetración del *network* en las distintas firmas, se generaron *mini teams* especializados en las diferentes áreas de práctica. “Esto amplía la participación y el conocimiento del Club entre los integrantes de los estudios. Lográs que no sea una relación entre algunos pocos, sino que llegue a todos”, comenta.

En los hechos, Crouzel estima que a través de esta red reciben un asunto

tiene prácticamente vínculo”, dice el socio de la firma argentina.

#### QUÉ MIRAN

¿Qué miran estas firmas cuando se suman a una nueva red?

“Es de suma importancia entender cuál será el objetivo de este *network*, así como la calidad de sus miembros o potenciales”, responde Olaechea.

En esto coincide Rojas: la calidad de los miembros, la filosofía y valores de la institución son las variables que analizan antes de sumarse a otra red. “También vemos si miembros de los *networks* a los que pertenecemos son parte del nuevo *network*, toda vez que eso

nacional, sino que son otras firmas las que proponen nuevos miembros. “Somos miembros de varias redes internacionales y nos han propuesto ser parte de otras más, pero dado que no podemos integrar todas, solo hemos elegido a aquellas que consideramos las mejores ya sea porque incluían miembros de reconocida trayectoria en cada uno de los países representados, tenían mayor cobertura global, una oferta de servicios similares y donde el intercambio de opiniones y experiencias nos enriquecen y benefician”, resume.

Valverde dice que miran fundamentalmente la relación costo-beneficio que deriva de la posible participación. Esa relación es vista desde varias perspectivas: costo económico, inversiones de tiempo y capital humano, compromisos profesionales involucrados, conflictos de interés previsible, mercados a los que se pueden acceder como resultado de la alianza, innovaciones tecnológicas que se abren o que resultan necesarias, y particularidades del *network* que lo diferencian de otros con los que ya tengan alguna relación de trabajo.

Vuelta al Club y a Beccar Varela, Crouzel remarca que la pertenencia sirve también de cara a firmas de terceros países. “Para nosotros, por ejemplo, es muy común trabajar con estudios del interior de Estados Unidos que un día te llaman y preguntan por un estudio en cualquier otro país de América Latina. Los primeros que se aparecen en la cabeza



Historial de reuniones

por mes, promedio, y envían otro tanto al exterior.

“Obviamente, hay países que son grandes clientes nuestros y hay otros con los que nuestro país no

fortifica los lazos ya existentes”, agrega.

Baldomir aclara que, en general, no es voluntad unilateral de una firma ser parte de una red inter-

  
Fernández Madero  
Consulting

Associated with  
 HILDEBRANDT  
CONSULTING LLC

Management y Estrategia  
en Servicios Profesionales

[www.fmaderoconsulting.com](http://www.fmaderoconsulting.com)



son aquellos con los que tenés décadas de trabajo y amistad”.

Además, agrega Horacio Esteban Beccar Varela, socio del anterior, “permite a los abogados tener experiencias laborales en estudios integrantes del Club”. De su firma, en lo que va del año uno marchó a Francia, dos o tres a España y uno más a Brasil.

La característica que tiene este Club es que las reuniones son con pareja, y algunos ya empezaron a llevar a sus hijos. “Como no somos un grupo ingobernable de gente, se genera un vínculo de confianza muy alto”, enfatiza Crouzel.

Entre los consultados, la coincidencia es que las que se han tejido con el Club son verdaderas relaciones de amistad. “Ello lleva a que cuando a uno le referencian clientes, aun cuando uno siempre dé el mayor servicio y mejor asesoramiento a cualquier cliente, implique un compromiso mayor frente a los amigos”, refuerza el socio del estudio uruguayo.

## Anécdotas

Amigos al fin, **AUNO Abogados** preguntó a los consultados por el anecdotario del Club. De las muchas que se acumularon en las respuestas recibidas, la de Valverde amerita una reproducción casi textual.

Cuenta: “recuerdo vivamente que hace mucho rato, siendo yo apenas un socio joven de mi firma, asistí como delegado de Costa Rica a la reunión anual del Club en Buenos Aires. Luego de sesiones de trabajo muy interesantes, los anfitriones de Beccar Varela nos llevaron un sábado por la mañana cerca del Río de La Plata, a un club de polo en el que habríamos de presenciar un partido para, de seguido, almorzar allí mismo. Era un día hermoso y soleado, y el almuerzo resultó ser un descomunal asado. Me llamó la atención la relación, en extremo afectuosa, entre los miembros jóvenes del estudio Beccar Varela y su socio senior, Alberto Olivero Quintana, de grata memoria. (...) Me sentí un tanto ansioso, cuando comenzaron a servir los múltiples platos del asado y los correspondientes vinos, pues Alberto y su esposa me insistían en comer las porciones de morcilla, chinchulines, molleja y tantas otras cosas exóticas de la vaca que llegaban con frecuencia a ofrecer los meseros y que, al menos en Costa Rica, simplemente no se consumen. Yo, en ese entonces, era de poco comer y no demasiado afecto a la carne, pero ese día, a fuerza de instarme Alberto a comer y ante mi imposibilidad de contrariarlo, comí como un cosaco y debí pagar más tarde las consecuencias. Devueltos al hotel, pasé literalmente toda la tarde caminando por la ciudad sin parar, para bajar aquel caudal ingente de comida que mi timidez y el verbo persuasivo de Alberto me hicieron consumir”.



**Buenos Aires**  
Av. Leandro N. Alem 928 piso 7  
(C1001AAR) Buenos Aires, Argentina  
T. (+54.11) 4310.0100  
F. (+54.11) 4310.0200

**New York**  
120 East 56th Street, Suite 420  
NY 10022, U.S.A.  
T. (+1.212) 838.4641  
F. (+1.212) 751.3854

[www.marval.com](http://www.marval.com)