



Dr. Emilio Beccar Varela

Tradición y modernidad

El Estudio Beccar Varela es uno de los más antiguos del país, y de los primeros en adoptar la estructura de un moderno bufete anglosajón. Con especialistas en todas las ramas del Derecho empresario, el Estudio es ampliamente reconocido a nivel nacional e internacional.

Instaladas en tres pisos del Edificio República, concebido por el Arquitecto César Pelli, las oficinas del Estudio Beccar Varela impactan por su amplitud, luminosidad y modernidad. Todo aquí conforma un auténtico universo con una biblioteca, una sala-museo donde se conservan testimonios de la trayectoria de la firma –y muchas veces, del país–, varias salas de reuniones completamente equipadas, y un layout concebido a partir de posiciones de trabajo abiertas que permite captar de un vistazo el peso histórico y profesional del Estudio: más de 110 años de vida, 120 abogados, y de los cuales 23 son socios, con un total de 230 personas trabajando en el mismo. Los Dres. Emilio Beccar Varela y José Miguel Puccinelli –socios del Estudio– son nuestros anfitriones, y a través de esta entrevista trataremos de aprender algo más sobre este verdadero referente en el mundillo de la abogacía porteña.

El Estudio Beccar Varela tiene más de cien años de trayectoria. Uno imagina que va a encontrarse con una oficina solemne y tradicional. Sin embargo...

Dr. Emilio Beccar Varela: Es cierto, aquí conviven dos realidades: un estudio con mucha tradición, fundado en 1897, pero que con el tiempo se transformó en un moderno bufete, abierto y dinámico, basado en el modelo anglosajón.

Dr. José Miguel Puccinelli: El Estudio es una equilibrada mezcla de tradición y modernidad. Cabe señalar que el promedio de edad de los socios es bastante bajo, puesto que no supera los 47 años, contrariamente a lo que la mayoría de la gente puede pensar. EBV: Sin perjuicio de su denominación, son pocos los miembros de mi familia que trabajan actualmente en el Estudio Beccar Varela ya que no es más un estudio familiar, si bien nació como tal. Mi bisabuelo, Horacio Beccar Varela (padre), se recibió de abogado en 1897 y tuvo varios hijos; cuatro de ellos siguieron la misma carrera. Su hijo mayor, también llamado Horacio –a la sazón, mi abuelo– fue de alguna manera el iniciador del Estudio tal como se lo conoce hoy. De joven tuvo la oportunidad de viajar como secretario de un tío paterno a Inglaterra, y quedó impresionado al ver la manera en que se organizaban los estudios de los “solicitors” ingleses. A su regreso, quiso implementar aquí ese modelo. JMP: Vale aclarar que en los países de derecho inglés se hace una distinción entre los abogados “solicitors” y los “barristers”. En la Argentina, en cambio, uno es abogado desde el momento en que se recibe. No existe un examen selectivo tanto de ingreso como de egreso a la escuela de abogacía como sí existe en Francia, por ejemplo. En el Colegio Público de Abogados de Buenos Aires ya van por el tomo cien, y cada uno contiene los datos de 1000

Hoy día trabajamos mucho en el campo de fusiones y adquisiciones con un importante eje en el MERCOSUR y en todo lo relacionado con servicios financieros y bancos.



Dr. José Miguel Puccinelli

¿Cuál es el fuerte del Estudio Beccar Varela?

JMP: Aconsejamos y asesoramos en forma muy cercana a nuestros clientes –generalmente empresas– en todos los aspectos legales de sus organizaciones, así como en la ejecución de las transacciones que llevan adelante, tratando de entender sus problemas y necesidades y aspirando a prestar un servicio de excelencia, que incluye una permanente actualización en temas jurídicos y no jurídicos relacionados con los negocios. Cubrimos todos los campos sensibles para una empresa (sobre un claro ejemplo de lo que se conoce en el mercado como estudio “full service”) para lo cual contamos con especialistas para cada rama. También organizamos desayunos de actualización en forma periódica, a los cuales son invitados nuestros clientes. Otra ventaja es que, la mayoría de las veces, nuestros abogados interactúan en la lengua materna del cliente, como por ejemplo sucede con los clientes franceses. Además, nuestros abogados reciben actualización y capacitación constantes: viajan a menudo, realizan estudios en el extranjero y participan activamente en coloquios y congresos nacionales e internacionales.

¿Forman parte de alguna red internacional?

EBV: Somos miembros fundadores –y participamos desde hace más de 40 años– del Club de Abogados de Iberoamérica, una organización compuesta por prestigiosos estudios jurídicos de Latinoamérica y Europa formar parte de ella nos garantiza el acceso a una vasta red de corresponsales de alta confiabilidad. Durante los últimos años hemos potenciado nuestro vínculo con los estudios Pinheiro Neto Advogados, de Brasil; y Gómez-Acebo y Pombo, de España. También somos miembros de organizaciones internacionales como World Services Group, Interlex, International Network of Boutique Law Firms y ALAE (Aliança de Advocacia Empresarial) con sede en Brasil. Por otra parte, tenemos corresponsales en todas las provincias argentinas, desde luego.

¿Cómo se compone su clientela?

EBV: La tipología de nuestros clientes depende de los ciclos económicos del país. En los comienzos eran inversionistas ingleses y luego fueron norteamericanos,

colegas matriculados. ¡Imagínese, 100.000 profesionales matriculados en una sola ciudad! En toda Francia, por ejemplo, el año pasado había algo menos de 52.000 abogados matriculados en todo el país.

EBV: El Estudio Beccar Varela fue uno de los primeros de la Argentina en tener las características de un bufete anglosajón. Comenzó atendiendo a los inversionistas ingleses de los ferrocarriles y los frigoríficos. Este no es un dato menor: hasta la Segunda Guerra Mundial, la Argentina era el primer destino de las inversiones británicas fuera del Commonwealth. Más tarde, en los años 60, el presidente Frondizi cambió el rumbo económico del país y empezaron a recibirse nuevas inversiones, esta vez procedentes de los Estados Unidos. En particular se instalaron varias automotrices. A partir de los años 90, con la nueva ola de inversiones, se radicaron muchas empresas francesas. A partir del 2001 la actividad cambió y el Estudio supo adaptarse sin dificultad a los nuevos tiempos.

JMP: En los comienzos, el Estudio tenía como idioma extranjero de referencia al francés! De hecho, se cuenta una anécdota: Horacio Beccar Varela (padre) muchas veces se comunicaba en francés aún con sus clientes de habla inglesa. Así, cuando recibía a los directivos del Citibank (cliente del Estudio desde 1914) los intercambios se hacían en francés, que era el idioma jurídico de referencia de la época. La mayoría de los tratados del siglo XIX están escritos

en francés. Sin ir más lejos, el Código Civil argentino, redactado por Dalmacio Vélez Sarsfield, se basa en gran parte en el Código Napoleónico francés.

¿Cuándo fue que el estudio familiar se transformó en una sociedad?

EBV: Fue en 1971, cuando Horacio Beccar Varela (hijo) percibió que si el Estudio quería perdurar en el tiempo era necesario abrir sus puertas a socios que no fueran miembros de la familia fundadora. Entonces creó una sociedad de trabajo que hoy cuenta con 23 socios, de los cuales sólo tres llevan el apellido Beccar Varela. Asimismo, hace algunos años adoptamos una resolución interna según la cual los hijos de los socios no pueden ser abogados del Estudio. Para llegar a ser socio, además de ser un buen profesional, se necesitan una cantidad de requisitos: tener un buen manejo de los clientes y de las relaciones internas.

En 2010 se unieron con el estudio Fortunati & Asociados

EBV: El Dr. Fortunati formó parte del Estudio Beccar Varela hasta que decidió ir a trabajar como *general counsel* de uno de nuestros clientes, Citibank. Más adelante fundó su propio estudio, de unos quince abogados, con el cual empezamos a relacionarnos de manera profesional. Al cabo de unos años llegamos a la conclusión de que era conveniente fusionarnos.

como Chrysler o Corning Glass Works. Históricamente hemos asesorado a muchos bancos; en particular al Citibank, desde 1914, pero también al Crédit Suisse y al Banco Galicia, por citar algunos.

JMP: Con el tiempo hemos logrado tener una clientela atomizada, lo cual nos permite no depender de ningún gran cliente, a la vez que nos obliga a incursionar en distintas materias y especialidades. Esto hace que trabajar en el Estudio sea siempre un desafío, tanto a nivel personal como profesional.

¿Tienen mayoría de clientes locales o internacionales?

JMP: A veces es difícil hacer esa diferenciación. Unilever es cliente del Estudio, desde su instalación en el país durante la década del 30... ¿en qué categoría se coloca? ¿Y a la empresa Visa Argentina, cuya mayoría de accionistas son locales a pesar de tener una denominación internacional? Estimamos que un 30/40% de nuestra clientela es estrictamente "criolla" y el resto es internacional o de origen internacional.

¿Qué tipo de negocios acompañan?

EBV: Durante los años 90 asesoramos a muchas empresas que vinieron a invertir en la privatización de los servicios públicos. Hoy día trabajamos mucho en el campo de fusiones y adquisiciones con un importante eje en el MERCOSUR y en todo lo relacionado con servicios financieros y bancos. También estamos

muy presentes en telecomunicaciones, comunicación y entretenimientos. Un sector con futuro es el de la minería, siendo su manejo muy complejo y sensible por su alto impacto socioambiental. A su vez, hemos desarrollado otros nichos de especialidades como real estate, derecho cambiario, microfinanzas e incluso derecho del arte, que es justamente una especialidad de José.

JMP: Notamos un leve resurgimiento del interés por parte de ciertas empresas francesas en volver a invertir en Argentina, particularmente en el sector agroindustrial. Habrá que ver si esta tendencia se afianza en los próximos meses.

¿Cuál es su percepción del clima actual de negocios?

EBV: Recientemente estuve en Europa, y particularmente en España, los comentarios eran coincidentes en que no les estaba yendo bien a nivel local, pero que en muchos casos salvan sus balances gracias a América Latina. Si bien se prevé una baja en la actividad regional, seguirá habiendo negocios... y muchos. La región representa un mercado muy grande, de unos 700 millones de personas, con una idiosincrasia parecida a la europea.

JMP: A nivel local, pese a tratarse de un año electoral, durante este 2011 fue sorprendente el nivel de actividad. En cuanto al Estudio, hemos incorporado más abogados y tuvimos que sumar un tercer piso a nuestras oficinas. La actividad fue muy buena.



¿Cómo encaran su responsabilidad social empresarial (RSE)?

EBV: A través del proyecto DAR, que nació durante la crisis de 2001: teníamos que hacer algo. Se trata de un proyecto de ayuda solidaria a personas y entidades de diversas localidades del país. Con una concepción no asistencialista, tiene por objeto brindar las herramientas necesarias para que los destinatarios de la ayuda logren mejorar en forma gradual su calidad de vida, a través de la educación y del trabajo. Todo el personal puede participar a través de aportes libres de dinero o de tiempo.

JMP: También incentivamos a nuestros abogados a destinar horas laborables para participar en proyectos en beneficio de la comunidad. Participamos activamente de la Comisión de Trabajo Pro Bono del Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires, y también firmamos la declaración Pro Bono para las Américas, donde nos comprometimos a dedicar un porcentaje de nuestro tiempo a casos de esta índole. A su vez, en ciertos casos hemos brindado asistencia jurídica gratuita para la instrumentación de proyectos que los clientes y el público en general han pretendido llevar a cabo en el marco de la responsabilidad social empresarial. ■



Perspectives

AÑO 127 ▶ N° 1194 ▶ DICIEMBRE 2011

LA REVISTA DE LA CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA FRANCO ARGENTINA


CCIFA
CAMARA DE COMERCIO E
INDUSTRIA FRANCO ARGENTINA

ENTREVISTA

Dres. Emilio Beccar Varela
y José Puccinelli, Estudio Beccar Varela

EMPRESAS

El club
de las empresas

TECNOLOGÍA

Cambiar
de materiales...



Viví Francia 2011

C'est parti