

La contra

El poder de Brasil llega a la abogacía

Las firmas del país vecino ganan peso en la región y definen la contratación de abogados en otros mercados. Crece el desembarco de multinacionales jurídicas en el Mercosur. Qué hacen los estudios argentinos.

El crecimiento económico absoluto y relativo del principal actor económico del Mercosur amenaza con afectar a los abogados de la City porteña. Con 247.225 profesionales habilitados para ejercer la abogacía, San Pablo tiene más abogados que toda la Argentina, cuyas cifras estimadas bordean los 130.000, número incierto a falta de un ente federal que regule la cuestión.

En Brasil, son exactamente 696.489 los autorizados para ejercer la profesión, según datos de la Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), actualizados al primer día hábil de este mes y que incluyen a personas físicas y a sociedades de profesionales.

La lógica, que viene convirtiendo a las firmas brasileñas en las más buscadas, es la siguiente: en Brasil se concentran cada vez más posiciones regionales de compañías multinacionales y las empresas brasileñas invierten de manera creciente en la región. En ese contexto, el abogado local (interno o externo) es quien define a quién contratar en el mercado destino.

El más grande del Mercosur

La influencia de los escritorios de abogacía en nuestro país viene siendo monitoreada desde hace años por Damián Beccar Varela, socio del estudio que lleva a su apellido por nombre. Sin em-

bargo, hoy, le resulta más importante la cantidad de "super firmas del hemisferio norte que se están instalando en Brasil".

Desde hace más de 40 años, Beccar Varela forma parte del Club de Abogados Iberoamérica, organización de la que también es parte Pinheiro Neto Advogados, una de las cuatro firmas más influyentes del vecino país. Con ellos, además, tienen hace algo más de una década una alianza especial que incluye al bufete español Gómez Acebo y Pombo.

Para Pablo Louge, socio administrador de Allende & Brea, "por el momento la presencia de firmas internacionales en San Pablo tiene poco impacto en la Argentina", y si bien su estudio no tiene una alianza formal, sí tiene vínculos estrechos con distintos bufetes brasileños. "Es producto de años de trabajar juntos, lo que nos ha llevado a tener un profundo conocimiento uno del otro y a generar la confianza de saber que nuestros clientes recibirán un servicio de excelencia cuando los referimos", comenta.

En este tipo de vínculos, que mantiene con sus pares del mayor mercado del Mercosur, Louge comenta que el intercambio de abogados es frecuente. La finalidad: capacitación mutua en el mundo real.

Pablo Artagaveytia, socio de Marval, O'Farrell & Mairal, la firma con más abogados de la Argentina (330, que son 111 menos que el despacho más caudaloso de Brasil, Tozzini Freire), califica de mutuamente beneficiosa a la alianza de su firma con Demarest & Almeida Advogados, un estudio con similar cantidad de profesionales y presencia en las principales ciudades del vecino país y en Nueva York.

Desde 1998, ambos estudios

cuentan con abogados enrocados. Artagaveytia, de hecho, fue el primer rioplatense en experimentar el intercambio con San Pablo durante dos años. A partir de entonces, cada profesional permanece en tierras brasileñas un mínimo de tres y regresa para integrarse al equipo especialmente creado para atender a los clientes de los socios brasileños.

Sobre la presencia de estudios extranjeros en Brasil, dice que si bien originariamente fue vista como una amenaza, su influencia se limitó al mercado de capitales. Así y todo, lo cierto es que, cuando un cliente invierte en un país extranjero busca firmas *full service* que terminan por brindarle asesoramiento completo.

Es el caso de Baker & McKenzie en Brasil, "uno de los jugadores más importantes del mercado", según dice, en Buenos Aires, Avelino Rolon, socio de la firma.

Al contar con oficinas en los dos países, ofrecen la opción del *one stop shopping* para ambas jurisdicciones, lo que cobra relevancia

en transacciones de M&A, cuestiones de comercio internacional, impuestos y aduanas, destacó.

El interés por las pymes

En este escenario, no sólo las grandes empresas miran con ganas a la región y tampoco sólo las grandes firmas alimentan la tendencia. Allonca + Esquivel Abogados (Argentina), Lotti e Araujo Sociedade de Advogados (Brasil) y Abdala & Cía. Abogados (Chile) tienen una alianza, hace ocho años, para facilitar las operaciones de las pymes en los países.

Desde su oficina en San Pablo, el argentino José María Allonca explica que "desde Buenos Aires se resuelven, a través del socio en

El peso de la relación previa

Los responsables del capítulo latinoamericano de la guía Chambers & Partners dijeron a *Asuntos Legales* que todavía ven a la relación intrarregional de estudios como "un poco incipiente, pero con perspectivas a crecer".

Las firmas de un país aún se valen de previas relaciones (redes de referencia, contactos personales) a la hora de sugerir asesoría doméstica en otro, señala desde Inglaterra Ignacio Abella, Deputy Editor de Chambers Latin America.

En su guía aparecen listadas 62 firmas argentinas y 121 brasileñas. En esta última enumeración hay grandes marcas como Clifford Chance, Linklaters y White & Case LLP. El gigante inglés Mayer Brown, por caso, tiene una filial en San Pablo, desde 2007. Desde allí, ofrece su experiencia *full practice* para toda América latina. Otro grande, que opera desde Brasil para la región, es Proskauer Rose LLP, con nacimiento en New York, en 1875.

Brasil, todos los problemas que un empresario pueda tener allá". Lo mismo, claro, funciona también en la dirección inversa.

"Hacemos todo lo que tiene que ver con el *start up*, la puesta en marcha y la operación del día a día. Eso le quita un problema importante al empresario y para los respectivos escritorios suma el beneficio de que no se pierde la relación con el cliente", dice.

Para el empresario, en tanto, el principal beneficio de estas alianzas suele estar en la transferencia de confianza desde sus abogados a los asesores en el nuevo país.

Por otra vía corre la estrategia de Brito & Sukiennik Advogados Asociados, estudio con asiento en Brasilia, corresponsales en todo el país y en otras 50 naciones más, incluyendo mercados tan distantes como Nicaragua y Ucrania. Bernardo Pablo Sukiennik explica a *Asuntos Legales* que el crecimiento y fortalecimiento del mercado brasileño atrae a los estudios de otros países, siguiendo a sus clientes en IPOs, fusiones

y adquisiciones. "Este cuadro de invasión extranjera, de estudios gigantescos, con mucho dinero y poder, cambia el mercado jurídico brasileño. Ahora, en el mercado de consultoría y asesoría jurídica para grandes negocios, los estudios brasileños tienen que competir con los extranjeros. Como ya perdieron espacio, comienzan a disputar negocios que antes eran de los estudios medianos. Por eso, éstos buscan ocupar espacio que antes eran de los estudios chicos", advierte el brasileño.

Por lo pronto, desde el sitio web www.advogadosdomercosul.com.br promociona una serie de servicios en línea con la tendencia: asesoramiento para la inscripción en la OAB como consultor en derecho extranjero y la validación del título en Brasil, elaboración de contratos de sociedades de abogados y su inscripción ante la Ordem; todas figuras extrañas en la práctica jurídica argentina, pero que, sin dudas, irán en aumento.

Ariel Neuman

Tarifa horaria, firma mediana promedio en u\$s

Brasil	150.-
Argentina	100.-

Fuente: Consultados en la nota