

40 RESPUESTAS DE LOS ABOGADOS MENORES DE



Los profesionales más destacados de 2013, según el voto de sus pares, hablan sobre qué se necesita para crecer en la profesión, especialistas versus generadores de trabajo... y cómo decirle a un cliente que se perdió un juicio.

Por Pablo Ortega

1. ¿Cuál fue su mayor logro profesional hasta hoy?
Un asunto concreto que rescate.
2. Para hacer carrera en un estudio, ¿cuál es el mix necesario entre la especialización y la capacidad de generar clientes?
3. Una frase o una máxima que le sirva como guía.
4. ¿Cómo se le dice a un cliente que perdió el juicio?

más, no sólo en lo profesional me marcó, sino que conocí a muchos colegas que terminaron siendo amigos de la vida, como Valeriano Guevara Lynch, socio de Allende & Brea. Sin duda esa transacción me marcó.

En este último tiempo, ya como abogado interno de Rohatyn Group, la transacción que más me gustó fue la compra del laboratorio de genéricos más importante del Perú, Infarmasa. Aquí trabajé junto con la firma de Perú Payey, Rey y Cauti primero en la compra, y luego en el monitoreo y posterior venta de Infarmasa. Nuestro fondo ganó más de dos veces la plata invertida en tres años.

2. Creo que no hay una fórmula y se puede hacer carrera de diferentes maneras. Hay abogados especialistas (por ejemplo, en quiebras uno piensa en Estudio Alegría), otros que son muy eficientes, organizados y de rápida respuesta, con buenos equipos que los apoyan, y otros que dan seguridad por sus canas (Héctor Mairal, Juan Carlos Cassagne, Enrique Bruchou, por decir algunos).

A lo largo de mi vida profesional he visto abogados hacer

RANKING DE ABOGADOS MENORES DE 40 AÑOS

Abogado	Estudio/Empresa	Edad	Ptos.
1 Segundo Pinto	Llerena & Asociados	40	92
2 Tomás Allende	The Rohatyn Group	40	67
3 Roberto Durrieu (h)	Durrieu Abogados	39	55
4 Nicanor Moreno Crotto	Moreno Crotto & Asociados	37	52
5 Ezequiel Cassagne	Cassagne Abogados	36	51
6 Calixto Oyuela (h)	Oyuela & Asociados	36	48
7 Lucas Piaggio	Nicholson y Cano	39	46
8 Francisco Carratelli	Moreno Crotto & Asociados	37	44
9 Ignacio Funes de Rioja	Funes de Rioja & Asociados	37	44
Nicolás Perkins	Nicholson y Cano	40	44
10 Julio César Rivera (h)	Julio César Rivera Abogados	39	40
11 Rodrigo Alegría	Estudio Alegría, Buey Fernández, Fissore & Montemero	37	39
12 Juan Martín López Quesada	Durrieu Abogados	39	32
13 Pablo Murray	Fiorito, Murray & Díaz Cordero	38	29
14 Fermín Caride	M. & M. Bornchil	35	23
Alejandro Becerra	Durrieu Abogados	35	22
Tomás Coppola	Pérez Alati, Grondona, Benites, Arntsen & Martínez de Hoz (h)	37	22

Fuente: CIO Creative Investigation, en exclusiva para APERTURA.

CÓMO SE HIZO: APERTURA encargó el ranking exclusivo de abogados menores de 40 años más destacados a la consultora CIO Creative Investigation, especializada en investigación de mercado y miembro de la Sociedad Argentina de Investigadoras de Marketing y Opinión. Se realizó bajo normas ESCOMAR -European Society for Opinion and Market Research- y la tecnología utilizada permitió verificar la seguridad de los datos ingresados y el perfil del encuestado. El relevamiento se elaboró a partir de una encuesta entre 358 socios y asociados senior de 90 estudios, y 85 directores de Legales de empresas de primera línea. Se les pidió que respondieran, en orden de importancia, quiénes son a su juicio los 10 abogados menores de 40 años más destacados del mercado. Al primero de la lista se le asignaron 10 puntos, nueve al segundo y así hasta el último (una unidad).

les el justo medio por su trabajo profesional. Entonces, en resumen, las tres patas fundamentales que debe desarrollar un abogado especialista son: (i) conseguir clientes; (ii) conocer profundamente su materia de especialidad a fin de asistir con excelencia a su cliente; (iii) conseguir un honorario acorde con el servicio prestado, ni más, ni menos que lo que el mercado esté dispuesto a pagar a un excelente abogado que lo represente.

3. "Las ideas originales y nuevas arriban de repente y de un modo intuitivo. Pero la intuición no es más que la acumulación de experiencias intelectuales anteriores". (Albert Einstein).

4. Primero por teléfono y luego se lo convoca a una reunión privada y se le menciona frontalmente que el juicio se perdió por tal o cual motivo. Pero lo más probable es que el cliente no se sorprenda sobre el resultado negativo del juicio, ya que el buen abogado debió haberlo alertado desde un comienzo (y en su transcurso) sobre los pormenores y riesgos del juicio. El abogado honesto, responsable y diligente nunca asegura un resultado seguro, porque, sencillamente, no lo sabe. Sólo se puede asegurar responsabilidad, prudencia, confidencialidad y "dejar todo en la cancha" para lograr el mejor resultado posible.

4 / *

Nicanor Moreno Crotto

SOCIO DE MORENO CROTTO & ASOCIADOS

1. Haber fundado con éxito mi propio estudio junto con mis actuales socios.
2. Considero como fundamental capacitarse intensamente hasta los 30, y a partir de esa edad trabajar en la capacidad de captación y fidelización de clientes para ser un abogado completo. En cualquier caso, entiendo necesario todos los años participar en alguna actividad académica para mantenerse actualizado.

3. "Dijo que no estaba equipado para la vida porque no tenía sentido del humor".

4. Como se dicen las malas noticias: de forma directa y sin vueltas.

5 / *

Ezequiel Cassagne

SOCIO DE CASSAGNE ABOGADOS

1. Es difícil elegir un logro determinado, pero me inclinaría por destacar el caso de la Sociedad Rural Argentina, habiéndose pedido en sede judicial la confiscación del predio de Palermo decidida unilateralmente por decreto. También me gustaría rescatar la restitución de Martín Redrado al cargo del presidente del Banco Central y, recientemente, la exitosa defensa judicial de los hangares que varias empre-

1 / *

Segundo Pinto

SOCIO DE LLERENA & ASOCIADOS



1. Haber diseñado y formar parte de un equipo interdisciplinario en el que el mejor jugador de fútbol de la historia de nuestro país y del mundo pueda descansar tranquilo, confiar y delegar el desarrollo de sus emprendimientos laborales y comerciales.

2. Creo que todo abogado las tiene que tener presente siempre. Cuanto más joven, el abogado debe enfocarse en trabajar intensamente e ir adquiriendo las herramientas propias de nuestra profesión. A medida que va creciendo y sin dejar de prestar atención al trabajo diario, ir especializándose en aquello en que pueda dar valor agregado a su profesión y al estudio. Luego, con mayor seniority y a los fines de avanzar internamente en una firma e incluso para considerar el ingreso como socio, la vocación y capacidad de generar clientes debieran ser indispensables.

3. "Cuando conoces las respuestas, cambian las preguntas".

4. El cliente no debería sorprenderse cuando uno tiene que informar el resultado adverso de un juicio. El abogado que litiga tendría que tener un panorama general de la situación desde el momento del inicio. Y si participó desde la génesis del conflicto, ese panorama lo puede tener incluso antes de la demanda. El cliente debe tener la opinión de su abogado desde el inicio del conflicto. La percepción sobre el desarrollo y la suerte del juicio tendría que ser casi inequívoca al conocer los resultados de las pruebas relevantes. Lo conveniente es evitar sorpresas y malos entendidos con el cliente al momento de un resultado adverso. E, incluso y previo a ello, nuestra recomendación es comenzar la mejor negociación posible con la otra parte antes de ocurrida la sentencia.

2 / *

Tomás Allende

CHIEF REGIONAL LEGAL COUNSEL DE THE ROHATYN GROUP



1. Aunque fue hace mucho tiempo, haber estado en el equipo del Estudio Beccar Varela que representó a Citibank en su salida de CEI Holdings (año 1998) fue una transacción que me marcó en la carrera, pues me mostró lo que es una transacción internacional con firmas de primer nivel norteamericanas y argentinas (Estudio Beccar Varela, Allende & Brea, Marval, O'Farrell & Mairal), compleja, con mucha negociación, mucha coordinación de varias jurisdicciones, con documentos privados y públicos, con cierre en CNV y muchas noches sin dormir. Yo tenía dos años de abogado y no entendía nada pero trataba de aprender cualquier cosa de personas a las que admiraba y hoy admiro como Damián y Horacio Beccar Varela, Pedro Nicholson... Ade-

carrera siendo muy diferentes, y por eso creo que cada uno debe hacer lo que más le gusta con pasión y responsabilidad y eso lo llevará a hacer carrera. Además, naturalmente, hay que tener algo de suerte.

En mi caso particular no fui un especialista pero sí le puse muchas ganas, aproveché las oportunidades que me surgieron y tuve suerte de tener grandes maestros. Además de los nombrados, agrego a mi padre Alejandro, mi tío Juan Martín y John Millard o Antonia Stolper, de Shearman & Sterling.
3. En mi familia hay una premisa que desde chico se me grabó: "Descansar es empezar a morir". Con el tiempo fui viendo que es una buena frase pero hay que ponerla en contexto. Los momentos de descanso en familia son lo que más disfruto hoy en día. Te diría que mi frase de hoy sería "Ama y haz lo que quieras", de San Agustín. Cuando uno pone el énfasis en el otro y no en sí mismo, la vida es mucho mejor. Ése es mi norte hoy.

4. Directamente a sin vueltas. Nunca hay que subestimar la inteligencia del otro y uno con la verdad nunca se equivoca. Si el cliente se sorprende es porque en el diagnóstico uno falló y más vale admitirlo sin vueltas y con humildad. Igual veo difícil que un abogado garantice que un juicio se gana 100 por ciento, siempre se pone alguna frase conservadora.

3 / *

Roberto Durrieu (h)

SOCIO DE DURRIEU ABOGADOS



1. Tengo 17 años de ejercicio profesional. En este tiempo manejé bastantes casos de diferente magnitud, perfil y rango de importancia. Desde secuestros extorsivos, calumnias y delitos ecológicos; hasta fraudes corporativos, extradicciones y asuntos preventivos de lavado de dinero y corrupción. Es difícil elegir un caso puntual, pero luego de mucho pensar elijo contar un asunto de administración fraudulenta de libro. Una señora soltera delegó la administración de sus 15.000 hectáreas de campo a su sobrino de confianza, quien un buen día se declaró legítimo propietario de toda la fortuna invocando una supuesta transferencia de las acciones del negocio agroindustrial. Luego de siete años de litigio, la justicia penal demostró que la transferencia de las acciones se había hecho a "espaldas" de su legítima dueña: mi clienta, que hoy cuenta con 89 años de edad y de quien tengo enormes recuerdos de gratitud. Se trató de esos casos donde uno pudo resolver finalmente un acto de enorme injusticia y con la ayuda de la justicia (que vino lenta, pero segura).

2. En los estudios grandes y medianos, hay quienes son excelentes especialistas y quienes tienen una enorme capacidad de generar clientes. Los mejores abogados son, sin duda, los que combinan ambos atributos (clientela y especialidad), ya que aquellos son generalmente los que logran ante el cliente cobrar-

sas de transporte aéreo tienen en Aeroparque y que, ilegítimamente, el Gobierno ha decidido desconocer.

2. Los dos factores son muy importantes y ninguno es a la vez excluyente. La capacidad de generar clientes es más difícil de conseguir, y en algunas estructuras es sumamente importante, en la medida que sin clientes los estudios no pueden sobrevivir ni funcionar.

3. *Vestigia Nulla Retrorsum* (no volver sobre sus huellas).

4. Es sumamente conveniente que al cliente se le explique con antelación que no se puede tener certeza de cuál va a ser el sentido de una decisión judicial. Máxime en temas delicados que tienen al Estado como principal protagonista. El abogado debe garantizar los medios, no el resultado, y debe a su vez ir informándole al cliente todos los esfuerzos que se realizan a lo largo del proceso, de modo que el cliente conozca el trámite y su coyuntura, y no sólo se informe de la sentencia. Por su parte, toda información debe ser directa y clara.

6 / *

Calixto Oyuela (h)

SOCIO DE OYUELA & ASOCIADOS



1. Mi mayor logro profesional hasta hoy es la confianza que los clientes van renovando a través de los años. He aprendido que los asuntos se resuelven y pasan... Los clientes permanecen.

2. Ambas son fundamentales pero por más que se tenga gran capacidad para generar clientes, si uno no se actualiza constantemente es difícil mantenerlos.

3. "No sirve de mucho la riqueza en los bolsillos cuando hay pobreza en el corazón". (Papa Francisco).

4. No puede nunca ser una sorpresa, desde la primera consulta tiene que saber cuáles son sus posibilidades reales de éxito.

7 / *

Lucas Piaggio

SOCIO DE NICHOLSON Y CANO



1. Un juicio de una ex AFJP contra el Estado Nacional que terminó ganando para el Estado. No solamente lo destacó por la complejidad del asunto y el monto involucrado (se logró la repetición de varios millones de dólares abonados compulsivamente en concepto de tasa de recaudación de aportes previsionales, creada en 1998 a través de un decreto cuya inconstitucionalidad logramos que se declare en el juicio), sino porque fue un tema de larga data. Recuerdo que me tocó preparar el primer informe que mandamos al cliente apenas salió el decreto, hace ya más de 15 años, que no lo pude firmar porque todavía no estaba recibido de abogado; y luego seguí el tema durante toda la instancia administrativa y

judicial. Cuando me llegó la sentencia en noviembre, casi se me cae una lágrima de emoción.

2. En mi estudio se la da igual importancia a una causa como a la otra. Personalmente relativo a un poco el tema de la generación de clientes. Si bien hay que reconocer el logro del socio o abogado que trae uno, la experiencia indica que, especialmente en los estudios grandes, el mantenimiento y la fidelización en el tiempo de un cliente ya no se debe tanto al amiguismo o a esa sola persona que lo generó, sino al servicio que le da todo el equipo de trabajo.

3. Mi experiencia señala que uno muchas veces se ha hecho "mala sangre" de antemano por cosas que finalmente no pasan. Con el tiempo, aprendí a valorar la frase del anillo que hasta hace poco usaba el "filósofo" Julio Humberto Grondona: "Todo pasa".

4. En mi caso es fácil porque litigo contra al Estado (nacional, provincial y municipal). Una excusa que se suele poner, medio en chiste, medio en serio: "Es difícil que los jueces fallen contra el Estado". Lo importante es ver qué se le dijo al cliente cuando se lo llevó a litigar, porque a veces se le advierte desde un principio que las chances de éxito son bajas, y aun así el cliente decide promover igualmente la demanda (por ejemplo, por responsabilidad fiduciaria, cuando se está administrando un patrimonio de terceros).

8 / *

Francisco Carratelli

SOCIO DE MORENO CROTTO & ASOCIADOS



1. Creo que mi mayor logro profesional fue fundar y formar nuestro estudio. Lo hicimos en 2007 asumiendo un riesgo fuerte en los inicios del estudio en el que estábamos (N. de la R.: Llerena & Asociados). Y logramos con mucho esfuerzo brindar un servicio eficiente y competitivo. Un asunto en concreto no tengo para destacar. Pero puedo mencionar el desarrollo y buenos resultados que hemos logrado trabajando diversos conflictos societarios.

2. Lo más importante para hacer carrera es que los socios te vean como un activo. No solo por el conocimiento o la capacidad para entender los temas y resolverlos, sino por la predisposición para salir a buscar clientes. Y digo buscarlos porque no siempre se ganan; pero buscarlos ya es un plus.

3. No sé si es una máxima pero "sentate y lee" repetido.

4. Creo que no es difícil decirle a un cliente que se perdió cuando se hizo un buen análisis del tema y se dictaminó de antemano, concretamente, los riesgos de hacer una operación de tal o cual manera. Siempre que no vendas falsas expectativas y vayas con la verdad, el cliente lo va a entender. El cliente sabe cómo llegó a una instancia conflictiva y, salvo por error profesional, generalmente los abogados no causamos los conflictos. Los tratamos de solucionar.

1 / *

¿Cuál fue su mayor logro profesional hasta hoy?
Un asunto concreto que rescate.

2 / *

Para hacer carrera en un estudio,
¿cuál es el mix necesario entre la especialización y la capacidad de generar clientes?

3 / *

Una frase o una máxima que le sirva como guía.

4 / *

¿Cómo se le dice a un cliente que perdió el juicio?

8 / *

Ignacio Funes de Rioja

SOCIO DE FUNES DE RIOJA & ASOCIADOS



1. El más reciente, haber sido designado miembro del *council* del Global Employment Institute de la International Bar Association. Otro logro importante es haber participado del desarrollo de Propet, programa de teletrabajo que hoy es replicado en otros países.

2. Para mí la especialización y la generación de clientes van de la mano. La especialización genera respaldo y confianza y ambas son clave para generar clientes.

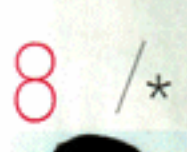
3. No tengo una frase de cabecera. Me inspiran y me motivan a hacer siempre lo mejor y lo correcto mis socios, mis maestros, mi familia y, hoy, el Papa Francisco.

4. Con total sinceridad y transparencia. Además, es fundamental tratar de anticipar el tema y evitar que el resultado sea una sorpresa.

8 / *

Nicolás Perkins

SOCIO DE NICHOLSON Y CANO



1. Principalmente los resultados que como asesor de compañías petroleras respecto de la estructura y de los acuerdos de inversión para el desarrollo de recursos no convencionales en Vaca Muerta por más de US\$ 1200 millones. Y participar como asesor del coordinador global, Barclays Capital, y de los coordinadores colocadores internacionales, Barclays Capital, Citigroup Global Debt and Deutsches Bank Securities, en el canje de deuda soberana de la República Argentina de 2010, por un monto elegible de US\$ 18.300 millones.

2. Considero que la generación de clientes es el pilar del crecimiento de cualquier estudio y además es un talento más escaso. La especialización puede ser una condición necesaria, pero no necesariamente suficiente, para generar clientes.

3. Haz que la gente pregunte por qué llamas y no por qué hablas.

4. Por suerte no lo tengo que decir porque no litigo.