

8 (buenas) ideas para atraer turismo

EXPANSIÓN



TOP GUNS

NADIE SE MUEVE SIN ELLOS. SON LOS ABOGADOS
MÁS INFLUYENTES EN LOS NEGOCIOS DE MÉXICO

www.expansion.com.mx

SAMUEL
GARCÍA-CUELLAR

RAFAEL
ROBLES

RICARDO
RÍOS

ROBERTO
MARTÍNEZ
GUERRERO



\$47 M.N.

PORTADA

rmoran@expansion.com.mx

ABOGADOS CORPORATIVOS

SON LOS NUEVOS AMOS DE LOS NEGOCIOS: NINGUNA OPERACIÓN S

EL PESO

RICARDO
RÍOS

SAMUEL
GARCÍA-CUÉLLAR

46 : 12 - 26 DE JUNIO, 2002

ABOGADOS

E DÍN SU APROBACIÓN. DETRÁS DE SU ÉXITO, HAY UNA RUDA RIVALIDAD.

DE LA LEY

RAFAEL
ROBLES

ROBERTO
MARTÍNEZ
GUERRERO

FOTO: OSCAR ZÁRRAGA

12 - 26 DE JUNIO, 2002 : 47

POR LUCÍA PÉREZ-MORENO

En su mundo de "etiqueta rigurosa" (trajes Ermenegildo Zegna, zapatos Prada y plumas Mont-Blanc), los abogados corporativos no van a los tribunales, lo que hace que sean vistos como "superficiales" por el resto del gremio. En cambio, asisten a *conference-calls*, a asambleas de accionistas, a instancias regulatorias para "empujar" sus asuntos y de vez en cuando a Nueva York a cerrar tratos con bufetes asociados.

"Este es un negocio de márgenes, todo se maneja con criterios de productividad", reconoce Ricardo Ríos, uno de los socios de Ríos Ferrer y Guillén Llarena.

Y eso se traduce en presión sobre quienes ejercen esta actividad. Por ejemplo, a sus escasos 28 años, Daniel Muñiz Quintanilla en un día cualquiera de trabajo toma decisiones que pueden ser determinantes para cerrar o rechazar operaciones millonarias por cuenta de sus clientes. Abogado de Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes —uno de los grandes despachos que asesora a empresas triple A—, asiste a los socios (dueños) del bufete en la supervisión de grandes fusiones, adquisiciones, colocaciones en Bolsa y reestructuraciones, entre otras transacciones. "Aquí tomamos muchas decisiones y el trabajo es estresante."

Su vida social está ligada a la laboral donde, además, están sujetos a duras presiones. "Aquí todo es urgente. Los *deadlines* son muy agresivos", comenta Muñiz. Todos los fines de mes la empresa de servicios jurídicos evalúa el desempeño de cada uno de sus operadores para ver si facturó lo suficiente.

A cambio, su trabajo es muy cotizado. Algunas de las grandes firmas llegan a obtener in-

Así facturan

En los mayores bufetes del país, la responsabilidad del trabajo de los abogados corporativos tiene un alto costo para quien los contrata.



Tarifas promedio

Socios

- De \$250 a \$320 dólares por hora (dependiendo de experiencia y prestigio).
- En promedio cada abogado corporativo factura entre 1,600 y 2,000 horas por año.
- Cada socio gana anualmente entre \$400,000 y \$640,000 dólares.

FUENTE: Encuesta realizada entre varios despachos.

gresos por más de \$20 millones de dólares al año, de acuerdo con una encuesta confidencial encargada por una de ellas. Una operación típica de fusión o adquisición le puede dejar a un despacho entre \$70,000 y \$120,000 dólares.

Estos profesionales deben conocer a la perfección las leyes del país, manejar nociones de finanzas, administración y contabilidad, y ser bilingües. "El grado de responsabilidad es enorme y los errores pueden costar millones de dólares", advierte Muñiz. También deben ser especialistas en derecho internacional, pues con la mundialización de la economía cada vez atienden más asuntos de empresas multinacionales. "La globalización avanza más rápido que las legislaciones locales, lo que crea muchos conflictos de leyes."

La mayoría de los abogados jóvenes de las principales compañías de este negocio proviene de las mejores universidades particulares, conoce el *american way of life* y tiene algún posgrado en Estados Unidos. Casi todos han pasado una temporada en bufetes de Nueva York o Londres.

Muñiz, por ejemplo, estudió derecho en la Universidad Iberoamericana, tiene un posgrado de la Universidad de Georgetown, Washington, y trabajó un año en las oficinas de Baker & McKenzie en Londres, antes de aterrizar en su actual trabajo en México. No oculta su gran anhelo de volverse socio algún día. Para ello, además de dedicarle muchas horas a su trabajo y probar su habilidad, tendrá que mostrarle una lealtad a prueba de fuego a los demás socios.

¿Qué distingue a un gran abogado corporativo?

- 100% bilingüe.
- Mucha experiencia.
- Ser buen negociador.
- Buena presencia.
- Dedicado.
- Discreto.

Promedio de personal

Aboogados	28
Pasantes	23
Total por despacho	137

Distribución de los mayores bufetes por ingresos

(Cifras en millones de dólares al año)



FUENTE: Encuesta confidencial hecha por encargo de uno de los grandes despachos de México entre una muestra de los principales bufetes del medio.

¿PUEDE PAGARLO?

Los honorarios de uno de estos abogados son de hasta \$320 dólares por hora.

Los servicios de los despachos corporativos definitivamente no son baratos en ningún lugar del mundo. Sin embargo, existen grandes diferencias entre lo que cobran un gran despacho y un despacho pequeño. En México, las tarifas se han hinchado considerablemente ante el impresionante aumento de operaciones que trajo la globalización. También ha incidido en la subida de los precios la escasez de candidatos idóneos para este trabajo, lo que se traduce en una menor oferta respecto a la demanda.

La revista *Latin Lawyer* afirma que los especialistas corporativos mexicanos están entre los mejor pagados de América Latina, cosa que muchos niegan aquí. Algunos consideran que sus honorarios son bajos con respecto a lo que ganan los litigantes, quienes obtienen porcentajes sobre las operaciones. "Nosotros trabajamos a destajo y tenemos que hacer mucha talacha, lo que significa que en la escala somos los menos pagados", dice Gerardo Robles, de Franck, Galicia y Robles, donde sus asesorías se cobran casi a \$300 dólares por hora. Sin embargo, Francisco Cossu, cuyo despacho en Los Cabos cobra entre \$120 y \$160 dólares por hora, afirma que es un medio en el que siempre todos quieren ganar más. "Muchos se preocupan más por el cobro que por sacar un asunto como se debe", acusa.

LOS MÁS GRANDES

Los siguientes son los siete mayores despachos de México de acuerdo con la cantidad de abogados que los conforman.

EL DECANO

Santamarina y Steta

Origen. Fundado en 1947.

Estructura. Cuenta con 64 abogados; 20 son socios. Recientemente abrió oficinas en Monterrey.

Servicios. Ofrece toda la gama de servicios corporativos.

Clientes. Es uno de los despachos con mayor clientela nacional, que le aporta más de 50% de sus ingresos. Asesoró a Grupo México, de Germán Larrea, en la compra de la multinacional minera Asarco. También ayudó a Bvva a cerrar la adquisición de Bancomer y a varios grupos en la privatización de aeropuertos. La Secretaría de Comunicaciones y Transportes fue su cliente en procesos similares.

Baker & McKenzie

Origen. Es una multinacional estadounidense que llegó a México en 1995 al adquirir Bufete Sepúlveda. Su primera oficina regional es la de Caracas, Venezuela, establecida en 1945.

Estructura. Tiene oficinas en 62 países, con 4,000 abogados; en México cuenta con 138 abogados, de los cuales 43 son socios. Presente en Ciudad Juárez, Tijuana, Monterrey, Guadalajara y ciudad de México.

Servicios. Cubre todas las áreas corporativas, litigio y fiscal.

Clientes. Casi todos son empresas estadounidenses.

Bryan, González, Vargas & González-Baz

Origen. Fundado en 1945.

Estructura. Tiene 93 abogados; 12 son socios. Sus oficinas se localizan en Tijuana, Monterrey, Ciudad Juárez, Matamoros, Chihuahua y Distrito Federal (DF). Desde 1988, también en Nueva York, donde brinda servicios de cabildeo en el Congreso de Estados Unidos.

Servicios. Cubre todas las áreas corporativas, fiscal, laboral y litigio.

Clientes. Los principales son maquiladoras de la frontera norte.

Un pastel que crece

Los primeros despachos corporativos que abrieron puertas en México fueron creados por estadounidenses hace poco más de un siglo. Cruzaban la frontera para defender los intereses de sus clientes. "Ellos nos enseñaron lo que es este trabajo", dice Rafael Robles, socio de Franck, Galicia y Robles. Más adelante, proliferaron las oficinas de estos servicios jurídicos en la ciudad de México gracias a una clientela estable en el sector financiero y a la creciente inversión proveniente de la unión americana. Entre los más tradicionales están Basham, Ringe y Correa, que nació en 1904; Goodrich, Riquelme y Asociados, fundado en 1934; y Creel, García-Cuéllar y Muggenburg, en 1936.

La hora dorada para ellos llegó con la presidencia de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), quien abrió en grande las puertas a los capitales foráneos. Durante su gobierno el monto de inversión extranjera se multiplicó, lo que trajo una fuerte demanda de servicios le-



FOTO: DURIEL SASON

ABUNDANCIA.
Hay tanto negocio que nos damos el lujo de ser selectivos.

SAMUEL GARCÍA-CUÉLLAR
SOCIO DE CREEL, GARCÍA-CUÉLLAR Y MÜGGENBURG

Basham, Ringe y Correa

Origen. Fundado en 1903, es considerado el despacho más antiguo del país.

Estructura. Tiene 91 abogados; 18 son socios. Sus oficinas principales están en el DF y Monterrey.

Servicios. Abarca todas las especialidades corporativas y ofrece también asesoría fiscal y laboral. La salida de Paulino Olavarrieta, uno de sus grandes nombres, dejó a la firma sin su cabeza más visible.

Clientes. Entre ellos está Coca-Cola, que ha acudido a este despacho para defenderse de acusaciones de prácticas monopólicas.

Jáuregui, Navarrete, Nader y Rojas

Origen. Fundado en 1974.

Estructura. Tiene 60 abogados; 18 son socios. Miguel Jáuregui, uno de sus miembros, es uno de los grandes nombres en el sector. Recientemente se asoció con Mayer, Brown & Platt, un prominente despacho de Chicago, Estados Unidos.

Servicios. Es reconocida en fusiones, adquisiciones y operaciones financieras.

Clientes. Telefónica, Sempra, Peñoles, Telmex, Elektra y Cablevision

Goodrich, Riquelme y Asociados

Origen. Fundado en 1934, como producto de la escisión de Basham, Rich y Correa.

Estructura. Tiene 55 abogados; 21 son socios. Posee oficinas en París. A pesar de su gran tamaño, no ha tenido un crecimiento destacado debido a que unos años atrás estuvo envuelto en un escándalo cuando su cliente Coca-Cola fue acusado de evasión de impuestos; uno de sus socios, Jess Dalton, terminó en la cárcel.

Clientes. Su fuerte son los clientes europeos.

Creel, García-Cuéllar y Muggenburg

Origen. Fundado en 1936.

Estructura. Tiene 45 abogados; 11 son socios. A pesar de su antigüedad, se caracteriza por una buena mezcla generacional.

Servicios. Cubre todas las áreas corporativas, incluyendo operaciones financieras y hotelería.

Clientes. Entre su clientela estuvo PanAmSat, cuando obtuvo concesiones satelitales, así como la multinacional Vodafone, para la adquisición de 33% del paquete accionario de Iusacell por casi 1,000 millones de dólares.

gales. Ríos afirma que en ese sexenio el número de bufetes corporativos se duplicó.

Si bien algunas firmas no sobrevivieron a la crisis de 1995, otras se fortalecieron. Algunos de los grandes bufetes que quebraron fueron adquiridos por extranjeros más poderosos. Tal fue el caso de Bufete Sepúlveda, comprado por el multinacional Baker & McKenzie, el más grande de México hoy día.

Luego el mercado volvió a crecer y diversificarse. Actualmente, "hay tanto negocio que podemos darnos el lujo de ser selectivos" comenta Samuel García-Cuéllar, socio de Creel, García-Cuéllar y Muggenburg y con más de 50 años de práctica.

De acuerdo con la revista *Latin Lawyer México* tiene más oficinas de abogados corporativos que Brasil. No hay un registro de la cantidad exacta, pero en el medio se cree que de unos cuántos que existían antes del Tratado de Libre Comer-



LEGADO GRINGO.
Los estadounidenses nos enseñaron lo que es este trabajo.

RAFAEL ROBLES,
SOCIO DE FRANCK,
GALICIA Y ROBLES

FOTO: DURIEL SASON

IGUAL DE PODEROSOS.

Los despachos considerados medianos por su número de abogados pueden llegar a facturar más que los grandes; también atienden operaciones gigantescas. Estos son los más activos y de mayor crecimiento.

Barrera, Siqueiros y Torres Landa

Origen. Fundado en 1948.

Estructura. Tiene 40 abogados; 12 son socios. Comenzó como negocio familiar y en los últimos años ha tenido un fuerte crecimiento.

Servicios. Litiga y atiende toda clase de asuntos corporativos.

Clientes. Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Global Crossing, Marcatel, TV Azteca y Don Julio.

Von Wobeser y Sierra

Origen. Fundado en 1986.

Estructura. Tiene 37 abogados; seis son socios. Entre sus profesionales hay varios europeos y estadounidenses.

Servicios. Ofrece toda clase de servicios corporativos.

Clientes. Sus clientes son principalmente del sector telecomunicaciones y de las industrias automotriz y electrónica.

Martínez, Algaba, Estrella, de Haro y Galván-Duque

Origen. Fundado en 1969.

Estructura. Tiene 36 abogados; nueve son socios. En los últimos cuatro años ha duplicado el número de profesionales.

Servicios. Cubre todas las áreas corporativas, incluyendo derecho mercantil, especialmente en materia bancaria y financiera. También tiene área de litigio.

Clientes. Participa en varios procesos de bancarrota e insolvencia financiera.

White & Case

Origen. Fundado en 1991.

Estructura. Tiene 35 abogados; 10 son socios, con buena mezcla generacional. Es una de las firmas que más crece, gracias a la inversión extranjera en el sector financiero. Recientemente ingresó al despacho el ex secretario ejecutivo del IPAB, Vicente Corta.

Servicios. Su especialidad es el financiamiento de proyectos y sector crediticio.

Clientes. Apoyó a Banamex en su venta a Citigroup, operación valuada en \$12,500 millones de dólares. También asesoró a France Telecom cuando vendió sus acciones de Telmex.

NÚMEROS INFLADOS.

La presión por facturar es tan grande que los abogados se ven obligados a mentir respecto a las horas trabajadas.

DIONISIO KAYE,
SOCIO DE SÁNCHEZ,
DEVANY Y ESEVERRI

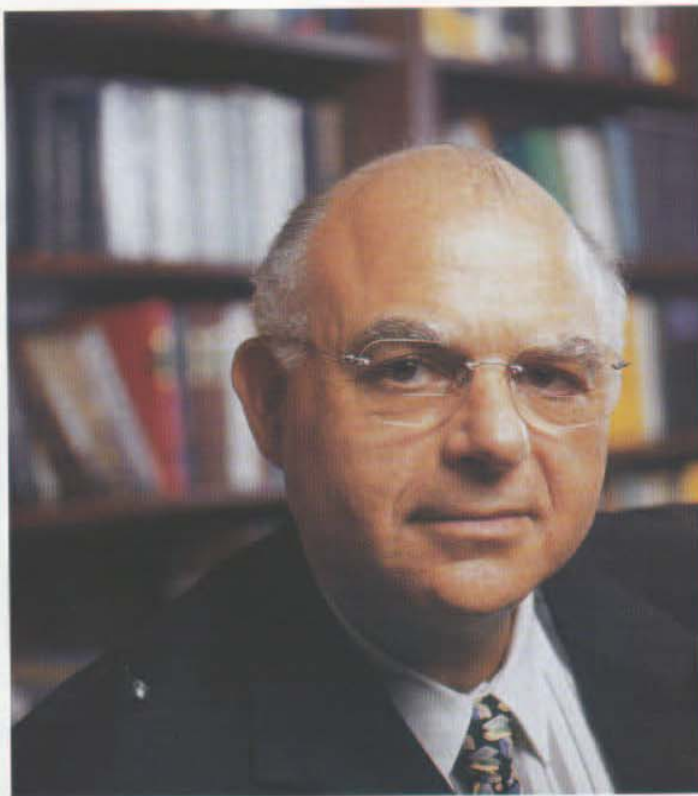


FOTO: QUIRIEL SASON

cio de América del Norte, hoy operan en el país miles, si se incluye a pequeñas oficinas y profesionistas independientes; los grandes y medianos despachos no son más de 15 o 20.

La atomización del mercado

se debe en parte a las constantes escisiones. Dionisio Kaye, socio del multidisciplinario Sánchez, Devany y Eseverri, con 30 años de experiencia, afirma que en México los abogados no saben trabajar en

equipo; las oficinas "parecen pequeñas boutiques. No entienden que el siglo XXI es para sumar y no para restar."

Dada la enorme cantidad de dinero que se maneja en este negocio, "la causa más común de las separaciones son los conflictos económicos", explica Francisco Cossu, socio de Cossu-Sáenz, un despacho ubicado en Los Cabos, Baja California, donde brinda asesoría en asuntos inmobiliarios, fiscales y fiduciarios.

Otra razón, agrega Kaye, es la falta de oportunidades para los jóvenes. "Los despachos tradicionales sufren escisiones porque los muchachos se hartan de no progresar y de no conocer la información sobre los ingresos" de la compañía donde trabajan.

Últimamente, la competencia ha crecido como consecuencia de la llegada de muchas filiales de grandes bufetes de Estados Unidos y Europa que vienen a representar a sus clientes; a raíz de los tratados de libre comercio ellos ya pueden prestar servicios aquí, siempre y cuando cuenten con profesionales egresados en escuelas mexicanas, de modo que conozcan las leyes locales.

Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes

Origen. Fundado en 1995.

Estructura. Tiene 34 abogados; ocho son socios. Juan Mijares es uno de los nombres destacados en el medio corporativo por su gran experiencia. Otro de los socios, Alfonso de Angoitia, es vicepresidente de Finanzas de Televisa.

Clientes. Entre otros asuntos, atiende los de Isaac Saba Raffoul, al que ayudó a cerrar la compra de Trevira, una multinacional de poliéster y de Televisa.

Ritch, Heather y Müller

Origen. Fundado en 1975.

Estructura. Tiene 20 abogados; ocho son socios.

Servicios. Apoyo a firmas extranjeras que quieren invertir en México. Su especialidad son operaciones bancarias y financiamiento de proyectos.

Clientes. En los últimos años ha representado a varios bancos extranjeros en México. Asesoró a grupos de empresarios mexicanos en la negociación del capítulo financiero del TLC de América del Norte.

Franck, Galicia y Robles

Origen. Fundado en 1994. Surge de una escisión que hubo en Santamarina & Steta.

Estructura. Tiene 26 abogados; ocho son socios. Recientemente expulsó a Alejandro Duclaud, investigado en eu por supuesto uso indebido de información confidencial.

Servicios. Ofrece todos los servicios corporativos, como financiamiento de proyectos e inversión extranjera.

Clientes. Maneja varios asuntos del empresario Carlos Slim.

Ríos, Ferrer y Guillén-Llarena

Origen. Fundado en 1989.

Estructura. Tiene 20 abogados y seis son socios. Este año planea contratar a otros 10 y mudarse a oficinas más grandes.

Servicios. Cubre el área corporativa y también tiene litigio y laboral.

Clientes. Entre ellos están General Electric y Phillips Morris. Recientemente hizo el diseño legal del nuevo esquema de concesiones carreteras.

FUENTE: *Latin Lawyer*, el mundo del abogado (febrero de 2002) y despachos entrevistados.

CONQUISTA FEMENINA

Uno de los últimos reductos reservados a los hombres comienza a abrirse al otro sexo.

Cada vez más mujeres invaden los grandes despachos corporativos, pero muy pocas son las que llegan a convertirse en socias. La mayoría se queda a medio camino, debido a la gran presión de trabajo, muchas veces incompatible con la vida materna y la familiar tradicional.

Entre las primeras mujeres nombradas socias de un gran despacho en México está Lourdes Suayfeta, en Santamarina y Steta, experta en financiamiento de proyectos. "Es un medio muy cerrado", dice María de Lourdes Jiménez Codinach, abogada recién aceptada como socia del despacho Martínez, Algaba, Estrella, de Haro y Galván-Duque. Para alcanzar esa cúspide tuvo que sacrificar vida personal y familiar. "Trato de darle prioridad al trabajo a menos que se atravesara una emergencia", reconoce esta profesionista, casada y con tres hijos, que trabaja 12 horas diarias.

Los abogados admiten que ellas son indispensables en los despachos debido a su intuición y meticulosidad. "Tienen un ojo clínico para el detalle", opina Ricardo Ríos, socio de Ríos Ferrer y Guillén-Llarena.

Jiménez opina que la diversidad de género favorece al cliente porque así obtiene una visión más completa de sus asuntos.

En la nueva generación de expertos corporativos, la aparición de las mujeres es mucho más clara. "Ellas son excelentes abogadas y muy pronto van a llegar a las grandes ligas", augura Daniel Muñiz, de Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes.



EL TOQUE QUE FALTABA.

La diversidad de género favorece al cliente porque obtiene una visión más completa de sus asuntos.

MARÍA DE LOURDES JIMÉNEZ,
DE MARTÍNEZ, ALGABA, ESTRELLA, DE HARO Y GALVÁN-DUQUE

FOTO: DURIEL SASON

"Hay mucha competencia que se manifiesta en la contratación de abogados", señala Carlos Creel, otro de los socios de Creel, García-Cuéllar y Müggelburg. Los despachos más poderosos están atentos a los pasos de los especialistas del medio y se los disputan.

Para conseguir clientela, despliegan toda clase de recursos y encantos. La mayoría hace una intensa labor de relaciones públicas y mercadeo. Los nacionales se asocian con grandes participantes internacionales del ramo e invitan a clientes potenciales a sus oficinas. Sin embargo, para Robles es "indigno" salir a buscar clientes.

Una práctica que se extien-

de y que revela la creciente concurrencia en este medio es que las compañías interesadas en contratar servicios jurídicos corporativos invitan selectivamente a varios bufetes para que presenten sus propuestas y presupuestos.

A diferencia de las poderosas estadounidenses, con alto grado de especialización, en México la mayoría de las firmas tratan toda clase de asuntos, como laborales, fiscales y de litigio. "Aquí todos somos un poco todólogos", admite Muñiz. "No tenemos el volumen de asuntos que tienen los grandes despachos en Estados Unidos, donde se producen 10 fusiones a la semana", dice Ríos.

Ética y derecho

Mientras en la unión americana los profesionistas deben acreditar sus conocimientos no sólo con su universidad, sino con la barra de abogados de su estado, donde se les imponen normas de ética rigurosas, en México cada uno es libre de adscribirse a las asociaciones de abogados que desee y de fijar sus propios estándares de actuación. Aunque la gran mayoría tiene códigos muy rigurosos de comportamiento para mantener en alto su reputación, existen numerosos incidentes que demuestran que este medio se presta a toda clase de actos ilícitos, admite un experto del sector que pidió el anonimato.

Hay casos documentados de abuso de información en los que algunos abogados utilizaron su conocimiento de las operaciones de sus clientes para sacar ventaja de la compra o venta de acciones de empresas. En México nunca se ha seguido un procedimiento penal por este tipo de conductas, pero en Estados Unidos se han abierto investigaciones contra bufetes mexicanos. Un caso muy sonado es el de Alejandro Duclaud, acusado a finales de 2000 por la Securities and Exchange Commission (SEC) de uso de información confidencial para adquirir títulos de CompuUSA, cuando estaba a punto de ser comprada por Grupo Sanborns. El entonces socio de Franck, Galicia, Duclaud y Robles —como se denominaba en aquel momento este despacho vinculado al empresario Carlos Slim—, sostiene su inocencia, pero su reputación se vio seriamente dañada. Para evitar que salpicara a todos los demás fue eliminado del directorio. “Ahora se dedica a la práctica independiente”, informa Robles, uno de sus ex socios.

“Es obvio que los abogados corporativos tienen acceso a



FOTO: GURIEL SASSON

AÚN PEQUEÑOS.
No tenemos el volumen de los grandes despachos de Estados Unidos.

RICARDO RÍOS,
DE RÍOS FERRER Y GUILLÉN LLARENA

ENTROMETIDOS

Firmas extranjeras obligan a mexicanos a registrarse por leyes del estado de Nueva York.

La globalización es un arma de doble filo para los despachos corporativos mexicanos. Si bien han visto crecer su clientela gracias a la inversión extranjera, cada vez actúan más de manera subordinada a los grandes bufetes estadounidenses.

Muchas multinacionales que vienen a cerrar operaciones a México traen a su propio equipo de asesores en derecho internacional. “Los despachos mexicanos nos encontramos de más en más con abogados extranjeros que toman un papel preponderante en las negociaciones, sin ser expertos en derecho mexicano”, dice Jean Michel Enríquez, socio del despacho Creel, García-Cuéllar y Muggenburg. Muchas de estas empresas foráneas ya están abriendo oficinas en México pa-

ra atender los negocios de sus clientes con operaciones cosmopolitas, como es el caso de White & Case.

Además, ante la poca confianza que sienten hacia las instituciones judiciales del país, las firmas extranjeras obligan a sus socios nacionales a registrarse bajo la legislación del estado de Nueva York. “Les da miedo acogerse a las leyes mexicanas”, asegura el entrevistado. Esto eleva los costos de operación y las primas de riesgo debido a la ambigüedad legal que prevalece.

Enríquez señala que el gran reto de México en los próximos años es cambiar la legislación mercantil y crediticia, con el fin de evitar que las disputas terminen en los juzgados de terceros países.

cierta información privilegiada pero la necesitan para el desempeño de su profesión", dice Roberto Martínez Guerrero, socio fundador de Martínez, Algaba, Estrella, de Haro y Galván-Duque.

Un conflicto de interés que surge a menudo en este ámbito es cuando una misma firma maneja los asuntos de dos clientes enfrentados en una operación. Recientemente, una paraestatal solicitó varias propuestas de asesoría jurídica en financiamiento de proyectos, con la condición de que el ofertante del servicio no tuviera entre su clientela a los bancos con los que dicha empresa de gobierno quiere negociar, lo cual es difícil de encontrar. "Este problema se da mucho en el medio porque hay poca especialización", dijo uno de los involucrados en la negociación. Lo único que puede hacer el cliente en estos casos es pedir a su asesor jurídico que no maneje asuntos de su contraparte por algún tiempo, pero no hay reglas escritas al respecto.

A últimas fechas, entre las críticas más recurrentes a los abogados corporativos está la creciente influencia que ejercen sobre las autoridades con el fin de lograr posiciones ventajosas para sus representados en concesiones o regulaciones. No hay pruebas a la vista, pero sí sospechas y acusaciones recogidas en la prensa de los presuntos vínculos entre esos profesionales y funcionarios.

"En México existe un problema de sobrerregulación económica y nosotros lo que buscamos es mayor claridad de reglas que suplan las lagunas de la ley", se defiende Kaye con respecto a las relaciones de su despacho con el gobierno.

Martínez Guerrero sostiene que la existencia de tales vínculos es "natural" debido a la frecuencia con que los abogados tienen que acudir a las instancias regulatorias, pero que "no debe verse de manera inconveniente"

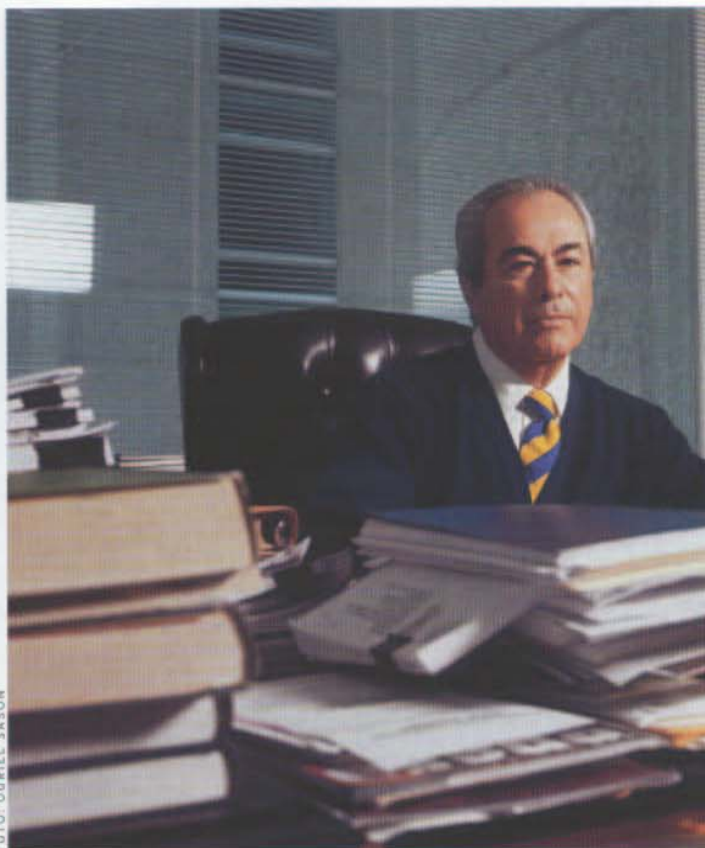


FOTO: OUBIEL SASON

¿POR QUÉ DESCONFIAR?
Las relaciones de los bufetes con el gobierno no necesariamente implican una actuación indebida.

ROBERTO MARTÍNEZ GUERRERO, SOCIO FUNDADOR DE MARTÍNEZ, ALGABA, ESTRELLA, DE HARO Y GALVÁN-DUQUE

porque no necesariamente implica una actuación indebida.

La queja más común proviene de los propios clientes. Se dan situaciones en las que el

asesor jurídico enreda los asuntos para tardarse más tiempo en resolverlos y facturar más. "Es como los taxistas que prefieren irse por la ruta más larga para

OFICINAS A TONO

Para recibir a los grandes grupos empresariales, la ubicación de los despachos también importa.

Las instalaciones de los principales bufetes corporativos se localizan en las zonas más elegantes de las grandes ciudades. En México, tradicionalmente estos despachos están en áreas de negocios. Uno de los edificios que se puso de moda entre los corporativos es el conocido como El Pantalón (Torre Arcos), en la zona de Santa Fe de la capital, donde la renta por metro cuadrado va de \$27 a \$35 dólares al mes. En este edificio se alojan varios de los despachos más renombrados del país, como Basham, Ringe y Correa; Jáuregui, Navarrete, Nader y Rojas, y Martínez, Algaba, Estrella, de Haro y Galván-Duque. Otros más planean trasladarse allí. Entre las comodidades que ofrece está el hecho de que sus clientes pueden dejar sus autos en estacionamientos bien vigilados.



cobrar más", reconoce Robles, y señala que muchos hasta se inventan áreas del derecho.

Kaye acusa que "en algunos despachos la presión por facturar es tan grande que los abogados se ven obligados a mentir con el número de horas trabajadas", lo que infla las cuentas por pagar de los clientes. Debido a ello las empresas exigen cada vez más detalle en las facturas de servicios jurídicos.

Pese a los abusos, los abogados corporativos son un eslabón imprescindible al interior de la cadena de los negocios. La complejidad del mundo legal impide cerrar cualquier operación, por sencilla que sea, sin su apoyo y asesoría. En tiempos de crisis, sirven por ejemplo para hacer contratos de reestructuras financieras y, en la bonanza, asisten en los planes de inversión y crecimiento. "Nos gusta más ayudar a nuestros clientes a expandir sus negocios, pero también tenemos



MUCHO OJO.
Los errores pueden costar millones de dólares.

DANIEL MUÑOZ,
ABOGADO DE
MIJARES, ANGOITIA,
CORTÉS Y FUENTES

mucho trabajo en tiempo de crisis", puntualiza Creel.

Como los médicos respecto a sus pacientes, para muchos empresarios son un mal neces-

sario, o más aun, imprescindible: ayudan a mantener su salud financiera. Y eso, en tiempos de la globalización, tiene un alto precio. ■

EL CHISTE ES LA CONFIANZA

¿Por qué hacer bromas de abogados? "Un hombre es inocente hasta que ya no puede pagar su defensa", dicen en el ambiente de los abogados, donde las bromas abundan. Algunos ejemplos:

■ Hizo tanto frío el invierno pasado que vi a un abogado con las manos en sus propios bolsillos.

■ Un sacerdote va al peluquero un día. Éste no le acepta el pago y le dice: "no puedo recibir su dinero, porque usted es un buen hombre, hace el trabajo de Dios". Al día siguiente encuentra una docena de biblias en la puerta de su tienda.

Va un policía y otra vez el peluquero rechaza el pago: "usted es un buen hombre, protege al público". Al día siguiente, encuentra una docena de donas en la entrada de la peluquería.

Va un abogado y el peluquero le dice: "No puedo aceptar dinero de usted, es un buen hombre, sirve a la justicia". Al día siguiente, el peluquero encuentra a su puerta una docena de abogados esperando un corte de pelo.



■ ¿Qué tienen en común los abogados y los espermatozoides? Que uno en 20 millones tiene la oportunidad de convertirse en un ser humano.

■ Un hombre se encuentra con un prestigioso abogado a la salida de un restaurante.

-Tengo algunos asuntos urgentes y tú eres un gran abogado. ¿Puedes responderme dos preguntas por \$5,000 dólares?

-Claro que sí, ¿cuál es la segunda?

■ ¿Qué diferencia hay entre una serpiente y un abogado muertos en la carretera? Que antes de la serpiente hay marcas de frenos.

Y hay más: www.ahajokes.com, www.clubplaneta.com, www.workjoke.com.