

“Destaca el factor humano de las firmas latinoamericanas”, Jaime Carey

“Destaca el factor humano de las firmas latinoamericanas”, Jaime Carey

15/03/2017

Fecha de publicación: 15/03/2017

Etiquetas:

Por
Lara Valencia

Compartir en RRSS



Para recibir nuestro
boletín diario,
[¡suscríbete aquí!](#)

Recientemente tuvimos la oportunidad de entrevistar a **Carlos Domínguez**, copresidente del Latin American Regional Forum (LARF) de la International Bar Association (IBA) sobre la experiencia de liderar este foro. Hoy hablamos con **Jaime Carey**, socio director de **Carey** en Chile y actual presidente de la División de Práctica Legal (LPD, por sus siglas en inglés) de la IBA. Conversamos sobre la globalización de la profesión como consecuencia del desarrollo latinoamericano en nuestro siglo y del auge de las escuelas de derecho.

Ambos encuentros se producen en el marco de la conferencia **“Mergers and Acquisitions in Latin America: New opportunities in a changing scenario”** que comienza hoy, 15 de marzo, en Buenos Aires.

Llegar a la presidencia del Legal Practice Division (LPD) de la IBA es un reto que no todos los profesionales alcanzan. ¿Cuáles fueron los objetivos que se impuso para llegar a esa posición?

He asistido a la IBA durante más de 30 años y he ocupado diversos cargos. Entre ellos, fui uno de los fundadores del LARF y llegué a ser presidente del mismo. Estuve muy involucrado con el Comité de Derecho Corporativo y de Fusiones y Adquisiciones (*Corporate and M&A Law Committee*) y también llegué a ser presidente. Posteriormente pasé a ser miembro del LPD y después de cuatro años me pidieron ser *Assistant Treasurer* (tesorero adjunto) del mismo, lo que marcó el inicio de mi carrera en la división. Es decir, esa fue la continuación natural de la carrera, pasando por tesorero, vicepresidente y ahora presidente.

El LPD agrupa a una representación de la abogacía internacional de muy alto nivel. Esto debe imponer al presidente exigencias. ¿Cuáles son esas exigencias?

15/03/2017

Por
Lara Valencia

Compartir en RRSS



Para recibir nuestro
boletín diario,
[¡suscríbete aquí!](#)

Efectivamente, el LPD está conformado por los abogados más importantes en las distintas especialidades y jurisdicciones. Es fundamental mantener una alta calidad en todas las conferencias que se organizan, especialmente aquellas especializadas, para mantener un alto estándar en la asociación. Uno de los objetivos más importantes es lograr que los distintos comités puedan desarrollar proyectos que sean un aporte internacional a las distintas especialidades.

¿Prevé desarrollar algún programa o proyecto especial durante su presidencia?

Como indiqué anteriormente, me gustaría mucho poder elevar el número de proyectos que desarrollen los distintos comités. Para estos efectos queremos implementar una mayor financiación a los mismos y otorgar ayuda de profesionales. Queremos que los distintos comités puedan apoyarse en el desarrollo de estos nuevos proyectos. No hay que olvidarse de que esta asociación está compuesta por personas que contribuyen voluntariamente. En consecuencia, el poder apoyar un proyecto determinado con recursos financieros y humanos puede ser un gran empujón para lograr aumentar la envergadura y el número de proyectos.

¿Cuál es su opinión sobre el posicionamiento de la abogacía latinoamericana dentro del contexto internacional?

En general, la abogacía latinoamericana ha tenido un crecimiento en calidad muy importante. Cada vez vemos que más miembros de las diversas firmas latinoamericanas han hecho estudios de posgrado en Europa, Estados Unidos y Asia. Debido a que vivimos la época del desarrollo latinoamericano, también a las firmas latinoamericanas les ha tocado ver proyectos y transacciones mucho más sofisticadas que antes. Además, la globalización de la profesión ha hecho que haya una mayor integración de firmas de la región con el resto del mundo. Es importante destacar que el factor humano de estas firmas las diferencia mucho de otros modelos. Vemos que los abogados no latinoamericanos se quedan muy sorprendidos por el grado de amistad y camaradería que se respira en las conferencias latinoamericanas de la IBA.

Como abogado chileno y *managing partner* de una de las principales firmas chilenas, ¿cuál es su opinión sobre el impacto que tiene la llegada de firmas regionales e internacionales al mercado chileno?

Creo que es un fenómeno que va a crecer y que va a impactar a los mercados latinoamericanos como al resto del mundo. Al igual que en el resto del mundo, siempre va a haber espacio para firmas internacionales y locales o regionales. Tenemos que acostumbrarnos a cómo es el mundo, ver hacia dónde va la abogacía y adaptarse a las nuevas corrientes.

15/03/2017

Por
Lara Valencia

—
Compartir en RRSS



Para recibir nuestro
boletín diario,
¡suscríbete aquí!

El tradicional mercado legal chileno ha experimentado numerosos cambios en los últimos años y son varias las boutiques que en ciertas áreas de práctica han surgido últimamente. ¿Cómo evalúa este cambio?

Este es un cambio natural en todos los mercados. En Chile sobre todo, la proliferación de escuelas de derecho en muchas de las nuevas universidades causó que el número de abogados creciera exponencialmente y esto en cierta medida explica la proliferación de firmas. Esto no es distinto a lo que pasa en el resto del mundo y también obedece a grandes cambios legislativos que se han producido en el tiempo, que requieren de mayor especialización de los abogados. El derecho antes estaba más acotado, había más abogados generalistas. Hoy día se requiere un grado mucho mayor de especialización, prácticamente en todas las áreas del derecho.

Si bien la presencia de la mujer en el ejercicio de la abogacía en América Latina es significativamente alta, su posicionamiento como socia y en cargos directivos en las firmas latinoamericanas es muy bajo. ¿Por qué?

En general, las mujeres tienden a dejar las carreras en los estudios y buscar otras alternativas que les resulten más compatibles con su vida familiar. Independientemente de que los estudios puedan tener programas de flexibilidad laboral u otros mecanismos para ayudar a las mujeres en su desarrollo profesional, en Chile hay una tendencia en las mujeres a no querer seguir el modelo de vida de socio de un estudio.

¿Qué porcentaje de su tiempo le tomará cumplir con todas las funciones y responsabilidades inherentes a su cargo? ¿Cómo lo balancea con las responsabilidades de *managing partner* de la firma?

En general le dedico entre un 30 y 40 por ciento del tiempo a mi cargo en la IBA. Con las comunicaciones hoy y la posibilidad de estar conectado permanentemente me permite compatibilizar bastante bien ambas responsabilidades.

¿Le queda tiempo para algún hobby en particular?

No mucho, pero juego golf cada vez que puedo.