

# ESCENARIOS DE EXPANSIÓN

Jaime Carey, socio administrador de la firma líder de Chile, analiza el mercado jurídico de su país. Estrategias en contextos de crecimiento.



Con más de 190 profesionales en su área legal y una trayectoria que sobrepasa el siglo de trabajo, Carey es desde hace muchos años la firma de abogados más grande de Chile, considerado uno de los estudios líderes de América Latina.

Jaime Carey, su socio administrador, analizó entrevistado por **AUNO Abogados** su funcionamiento y el estado de situación del mercado jurídico en aquel país.

Por lo pronto, se inserta en una economía que ocupa el sexto

“Priorizamos a estudiantes con buenas calificaciones, sentido comercial, altos niveles éticos y buen manejo del inglés”, señala Carey en materia de jóvenes profesionales.

lugar de América Latina en términos de PBI, en un país que ostenta la renta per cápita más elevada de la región.

Con ese marco, reproducimos algunas de las principales pinceladas hechas por el *managing partner*.

## ¿Cómo se conforma el mercado jurídico chileno?

El mercado legal chileno es amplio y existen tanto grandes estudios *full service*, como estudios *boutique* más pequeños, además de nuevos emprendimientos de abogados más jóvenes.

Gran parte de esto está dado por la fuerte actividad de la economía chilena que ha significado mucho trabajo para los estudios de abogados en áreas tan diversas como fusiones y adquisiciones, banca y finanzas, mercado de capitales, tributario, minería, infraestructura, energía, medio ambiente y muchas más.

## En ese escenario: ¿Cómo compiten las grandes firmas?

Compiten principalmente por calidad de servicio. Esto ha gatillado una creciente y permanente mejoría en el servicio que se le ofrece al cliente y ha llevado también a que la relación entre calidad y precio para los clientes sea muy conveniente comparado con lo que ocurre en los países desarrollados.

## ¿Cómo los afecta la internacionalización de las firmas de abogados?

A pesar del fuerte crecimiento de la economía chilena, el mercado chileno no ha sido de interés para los grandes estudios jurí-



## Generaciones

En 1905, Francisco Carey (1873-1946) abrió su estudio jurídico en la ciudad de Antofagasta y comenzó a ejercer la profesión de manera independiente.

Su clientela llegó a incluir a las principales empresas mineras y salitreras de la época en el norte de Chile, y al Ferrocarril de Antofagasta a Bolivia (FCAB), sociedad inglesa que todavía se transa en la bolsa de Londres y que fue atendida ininterrumpidamente por tres generaciones de abogados de la familia Carey.

dicos extranjeros porque éste es un país pequeño con una economía pequeña, y la gran calidad y *expertise* local que tiene los estudios de abogados chilenos

han hecho que no sea un destino atractivo para ellos.

**En sentido inverso: ¿Ustedes trabajan en la regionalización o internacionalización de su firma?**

No, no lo hacemos.

**Se presentan como el “estudio de abogados más grande de Chile”.**

**¿Qué les suma y qué les resta?**

Desde hace muchos años somos



## Experiencia

Jaime Carey es socio administrador de la firma y uno de los miembros a cargo del grupo de temas tributarios. Se especializó en las áreas de sociedades, leasing, financiamiento, fusiones y adquisiciones y tributación. Carey estudió en la Facultad de Derecho de la Universidad

Católica. Luego en ICADE y en la Universidad de Deusto, España. Es director de Austin International, de MetLife Chile y de Evercrisp (Frito Lay Chile). Es miembro del Colegio de Abogados de Chile y de la International Bar

Association (IBA), donde fue presidente de la Sección Latinoamericana y co-presidente de su Sección Corporativa. Actualmente es miembro del Directorio y Tesorero de la IBA, e integrante del Consejo de la División de Práctica Legal.

por amplia ventaja el estudio de abogados más grande de Chile. Prácticamente doblamos el tamaño del estudio que nos sigue. Esto ha sido consecuencia de nuestra visión que busca aplicar el concepto que en el mercado anglosajón se conoce como *one-stop-shop*, es decir: ofrecerle a los clientes pequeñas *boutiques* especializadas dentro del mismo estudio *full service*. El objetivo es que un cliente pueda encontrar toda la asesoría que necesite (laboral, judicial, tributaria, etcétera) en un mismo lugar.

**¿Los premios y reconocimientos que reciben generan una suerte de “bola de nieve”?**

Los premios que hemos recibido son consecuencia de la dedicación y profesionalismo de cada uno de nuestros abogados que cada día se

esfuerzan por dar lo mejor de sí.

**¿Qué gana un estudio como el de ustedes al ser miembro de diferentes asociaciones?**

Pertenecer a distintos *networks* nos da el beneficio de estar en contacto con los principales estudios de abogados del mundo para tender lazos de confianza y, en consecuencia, potencialmente recibir y derivar clientes.

**Al momento de reclutar profesionales, ¿cómo proceden?**

Tenemos un Comité de Contratación que recibe y analiza todas las postulaciones.

Priorizamos a estudiantes con buenas calificaciones, sentido comercial, altos niveles éticos y buen manejo del inglés.

**¿Cómo es la oferta educativa para los abogados en Chile?**

Existe una amplia gama de universidades que imparten la carrera de Derecho. Las más tradicionales son la Universidad Católica y la Universidad de Chile, pero también han ido ganando terreno otras casas de estudio como la Universidad de los Andes, la Universidad Diego Portales y la Universidad Adolfo Ibañez.

**Ustedes tienen un Comité de Educación Legal. ¿Qué hace?**

Desde el año 2000, el Comité de Educación Legal busca contribuir a la capacitación y perfeccionamiento de los abogados de Carey a través de distintas actividades. Específicamente, el CEL coordina clases periódicas (al menos una vez al mes) orientadas exclusivamente a los nuevos integrantes de la firma que hayan egresado o se



hubieren titulado recientemente, con el objeto de profundizar en aquellas áreas del derecho que son importantes para mantener el más alto estándar de atención. Asimismo, organiza charlas mensuales dirigidas a todos los socios y asociados sobre nueva legislación, jurisprudencia y otros temas específicos de nuestras áreas de práctica. Las clases y charlas son impartidas por los propios abogados o por invitados especiales. Esto cumple con el doble objetivo: reforzar el conocimiento al interior de la firma de las distintas áreas de práctica y permitir una mayor interacción entre los miembros, en especial de sus nuevos integrantes ■

## Networks

La firma participa de las siguientes redes:

Interlex Group -

[www.interlexgroup.com](http://www.interlexgroup.com)

Pacific Rim Advisory Council -

[www.prac.org](http://www.prac.org)

TerraLex -

[www.terralex.org](http://www.terralex.org)

World Services Group -

[www.worldservicesgroup.com](http://www.worldservicesgroup.com)

Women's Law Network -

[www.womens-law-network.com](http://www.womens-law-network.com)

TalkLaw -

[www.talklawglobal.com](http://www.talklawglobal.com)

Bectella -

[www.bectella.com](http://www.bectella.com)