



MARINA BASAVILBASO

PAGBAM: Transfronterizando su potencial

En el marco de su aniversario número 32, la firma argentina da un paso más hacia su extensión internacional al inaugurar su Latin American Desk en Uruguay. The Latin American Lawyer indaga más sobre este importante acontecimiento que posicionará al despacho tras acercarnos a la nueva socia líder del proyecto, Marina Basavilbaso

por giselle estrada ramírez

«[...] es un objetivo ambicioso, pero creo que el “full service”, que antes consistía en abarcar todas las áreas del derecho, en el futuro cercano va a consistir en poder abarcar todas las áreas del derecho en todos los países de la región»

El bufete de origen argentino Pérez Alati Grondona Benites & Arntsen anunció el pasado mes de agosto que se internacionaliza una vez más al poner a disposición una nueva oficina estratégicamente ubicada en Uruguay. Con el objetivo de brindar sus servicios a proyectos que abarquen diversos países de Latinoamérica.

La colaboración entre la recién inaugurada oficina en Uruguay y las ya establecidas en Argentina (Buenos Aires y Neuquén), Chile y Nueva York, permitirá a PAGBAM mantener su capacidad para brindar a sus clientes la experiencia especializada de sus profesionales en diversas áreas del derecho, al tiempo que amplía su presencia en el ámbito regional.

Para conocer un poco más sobre esta decisiva oportunidad, entrevistamos a **Marina Basavilbaso**, quien, en su papel de líder del proyecto se encuentra en una posición excepcional gracias a sus años de experiencia como consejera en el bufete pues ha concentrado sus esfuerzos en brindar asesoría a nivel internacional y en coordinar con éxito equipos interdisciplinarios experimentados que atienden a clientes multinacionales. Marina es parte de la firma desde hace diez años, donde desarrolló su práctica profesional en el área de derecho comercial, con enfoque particular

en el asesoramiento a empresas dedicadas a la tecnología.

Se especializa en la negociación y elaboración de contratos complejos, proyectos de infraestructura de telecomunicaciones y real estate, cuestiones relacionadas con la responsabilidad en Internet, e-commerce, licencias de software y contenido digital, entre otros. Además, Marina forma parte del equipo de Derecho Aeronáutico de PAGBAM que asesora en cuestiones contractuales, regulatorias y litigiosas.

Marina, ¡felicidades por su nuevo puesto! ¿cómo se preparó para asumir este reto de liderar una nueva oficina de la firma?

Muchas gracias, estoy muy contenta con el comienzo de este nuevo proyecto.

Sinceramente, creo que lo que me preparó fue aprender de los abogados con los que me formé en el Estudio. Tuve la suerte de trabajar mucho y muy cerca con grandes abogados, así que, lo que sé, lo aprendí de ellos.

¿Nos contaría un poco de su trayectoria jurídica? Inicialmente, ¿qué le llamó la atención de la profesión legal?

Seguramente como casi todos, me anoté en la carrera de Derecho con la vocación de querer “abogar” por los otros. Y lo cierto es que, aunque uno tenga una práctica comercial, empresarial

Sobre Marina Basavilbaso

Marina ingresó a PAGBAM hace diez años y desarrolló su práctica profesional en el área de derecho comercial, focalizada en particular en el asesoramiento a empresas dedicadas a la tecnología. Se especializa en la negociación y elaboración de contratos complejos, proyectos de infraestructura de telecomunicaciones y real estate, cuestiones relacionadas con la responsabilidad en Internet, e-commerce, licencias de software y contenido digital, entre otros. Además, forma parte del equipo de Derecho Aeronáutico de PAGBAM que asesora en cuestiones contractuales, regulatorias y litigiosas.

Marina Basavilbaso estudió los dos primeros años de la carrera de abogacía en la Universidad Autónoma de Madrid. Terminó sus estudios en la Universidad Católica Argentina, donde se recibió como Abogada en 2013. En 2017 y 2018 realizó la Maestría en Derecho Empresarial de la Universidad Austral. En 2018 realizó el posgrado en International and Comparative Law en el Southwestern Institute en Dallas, Texas, Estados Unidos. 

«No queremos vender una franquicia sino ser un mismo estudio jurídico con profesionales en diferentes países [...] tenemos una cultura muy forjada de compañerismo, colaboración y amistad y plasmar esa cultura en todas las oficinas será, sin dudas, un gran desafío al que le daremos muchísima prioridad»

incluso, eso es lo que hacemos y lo que más me gusta. Mariano (Mariano Grondona) siempre me dice “Cuando termina el día lo que tenés que pensar es si le pudiste solucionar un poco la vida a tu cliente, todo lo demás es secundario”. Creo que ese tiene que seguir siendo el norte. Más allá de eso, algo inesperado que me llamó la atención de la profesión legal, dentro de un estudio tan grande, es que te permite tener un panorama muy amplio pero a la vez profundo de lo que está pasando en el país o incluso en la región. Al involucrarte en proyectos de diversa índole te vas interiorizando respecto de cómo funcionan las diferentes industrias y eso es muy estimulante para la curiosidad, te abre los ojos y te permite interactuar con otros actores desde otro lugar.

¿Qué aspectos de su experiencia previa cree que le ayudarán a liderar con éxito esta expansión del bufete? ¿A qué desafíos únicos se enfrentará al liderar un desk en un país distinto?

Creo que no serán sólo mis experiencias, sino también las experiencias de todos los que trabajamos en PAGBAM, al final este es un proyecto en conjunto. De mi experiencia personal creo que valen mucho las oportunidades que tuve de relacionarme con personas de otras culturas desde chica. Además, escucho mucho a nuestros Socios Fundadores, trato de aprovechar cualquier oportunidad que me permita aprender de lo que formaron ellos y siguieron otros con tanto éxito.

¿Por qué se eligió a Uruguay como un punto estratégico para el crecimiento del despacho?

Uruguay es un país con una estabilidad económica e institucional envidiable, y con un ecosistema legal muy favorable para los negocios. Además, en Uruguay se han instalado muchas empresas de la industria del conocimiento en las que queremos seguir poniendo foco.

¿Qué metas se han propuesto para la extensión a largo plazo de PAGBAM? ¿Qué estrategias implementarán para diferenciarse y atraer nuevos clientes en LatAm?

A largo plazo nos gustaría tener oficinas con abogados locales en las ciudades más importantes de la región, como tenemos en Chile. Creemos que es un objetivo ambicioso, pero creo que el “full service”, que antes consistía en abarcar todas las áreas del derecho, en el futuro cercano va a consistir en poder abarcar todas las áreas del derecho en todos los países de la región, brindando un servicio integral a los clientes. El diferencial esencial es que los clientes puedan contar con el estándar de PAGBAM en toda la región y recibir una solución one stop shop con ese estándar.

Sobre el Estudio

Fundado en 1991, Pérez Alati, Grondona, Benites & Arntsen (PAGBAM), es un estudio jurídico integral especializado en asesorar a compañías y organizaciones locales e internacionales.

Con más de 30 años de experiencia y solidez en la industria, ofrece soluciones estratégicas e innovadoras a sus asuntos legales y comerciales más complejos; a la vez que provee un asesoramiento legal coordinado y capacidad transaccional en todo el mundo a través de oficinas en Buenos Aires, Santiago de Chile, Uruguay y Nueva York (Estados Unidos).

Desde su creación hasta hoy, PAGBAM es internacionalmente reconocido por su expertise en diversas prácticas, reflejado en los numerosos reconocimientos otorgados por publicaciones especializadas, que desde hace más de 30 años lo ubican entre los mejores estudios jurídicos en Argentina y la región. 📄

«[...] creemos muy firmemente en las interacciones en persona dentro y fuera de la oficina, más allá de que las herramientas tecnológicas por supuesto nos acercan mucho»

¿Cómo lograrán establecer y mantener la comunicación entre las distintas oficinas? Por el momento ¿Cómo está compuesto el equipo en el nuevo desk?

Para nosotros mantener la comunicación y sobre todo la sinergia entre las distintas oficinas es un punto clave. No queremos vender una franquicia sino ser un mismo estudio jurídico con profesionales en diferentes países. Para eso ya estamos haciendo programas de intercambio y vamos a seguir fomentando los viajes y la comunicación constante.

En PAGBAM tenemos una cultura muy forjada de compañerismo, colaboración y amistad y plasmar esa cultura en todas las oficinas será, sin dudas, un gran desafío al que le daremos muchísima prioridad.



¿Cómo abordan su adaptación a las diferencias culturales y legales entre Argentina, Uruguay y las diferentes jurisdicciones de LatAm?

Las diferencias culturales a lo largo de la región son sutiles, pero existen. Para conocer la cultura de un país hay que vivir ahí unos años, es así. Por eso, nos parece importante que nuestros abogados se instalen en el país que se busca explorar, y hacemos intercambios por algunos meses. En ese sentido creemos que las videoconferencias no alcanzan, creemos muy firmemente en las interacciones en persona dentro y fuera de la oficina, más allá de que las herramientas tecnológicas por supuesto nos acercan mucho. En cuanto a las diferencias legales, estamos haciendo mucho hincapié en el estudio de derecho comparado para potenciar esa sinergia de la que hablaba, pero en cualquier caso las consultas de cada país las responderá siempre un abogado local.

Por último, según nuestro ranking de diversidad de género, Argentina está entre los 5 países latinoamericanos con menor cantidad de socias mujeres. Tomando esto en cuenta, ¿qué les diría a las futuras abogadas que aspiran a un camino laboral similar al suyo?

Es cierto que como sociedad tenemos mucho camino por recorrer en ese sentido, pero lo bueno es que hay mucha gente muy valiosa, hombres y mujeres, dispuestos a dar la pelea. Creo que de a poco el cambio se va a empezar a notar cada vez más. Hoy en PAGBAM hay más abogadas mujeres que varones, y creo que eso de a poco se va a seguir reflejando cada vez más en el porcentaje de mujeres en roles de liderazgo.

A las chicas que están empezando les diría que no se limiten y que se animen a pensar en grande. Es una realidad que, como mujeres, para lograr el mismo objetivo profesional que un hombre, muchas veces tenemos que sacrificarnos más. Siento que todavía tenemos “la carga de la prueba”, pero no hay que quedarse en eso porque el esfuerzo vale muchísimo la pena. Les recomendaría que busquen referentes que las inspiren y que se rodeen de mujeres fuertes que las potencien y las impulsen a ser mejores. 🍀