

Las abogadas de la City

Las mujeres ganan terreno en la jerarquía de los estudios jurídicos. Participaron de los deals más renombrados de los últimos años y ya representan el 7 por ciento del total de socios.

En 1985, ningún estudio jurídico argentino tenía entre sus socios a una abogada. Después de 20 años, si bien hay una sola mujer que aporta su apellido a un bufete —Roxana Kahale, de Beretta Kahale Godoy—, hay 34 *partners* de sexo femenino en las mayores firmas, según un relevamiento realizado por APERTURA.

Sin embargo, este cambio cultural que aún se está llevando a cabo tan sólo nos convierte en el anteuúltimo país de América latina con más abogadas en los puestos de máxima jerarquía. A diferencia de Brasil, primero en el ranking con un 23 por ciento, la Argentina cuenta con 7 por ciento de abogadas socias.

A pesar de esto, el avance se nota. Y las causas fueron analizadas por las propias protagonistas. "El primer factor que colaboró para que las mujeres tuviéramos un espacio dentro de los estudios jurídicos fue la apertura de la economía, que hizo que el servicio jurídico fuera más requerido y que se tendiera a la especialización", explica Inés Justo Borja, una de las tres socias —junto a Betina Di Croce y María Gabriela Grigioni— de



Pérez Alati, Grondona, Benites, Arntsen y Martínez de Hoz, el bufete que en relación a la cantidad de socios cuenta con más mujeres en su mesa de directorio.

Para Patricia López Aufranc, de Marval, O'Farrell & Mairal –primera socia de un estudio en 1986–, hubo un cambio tanto del hombre, que debió *aggiornar* las instituciones, como de la mujer, que vio que se podía ser madre y buena profesional. “Antes, no se postulaban para este tipo de trabajos”, señala.

“Es una cuestión de cuidar el negocio –explica López Aufranc–; en la carrera de Abogacía, más del 50 por ciento de los talentos son femeninos. El estudio, al reclutar gente, no se puede dar el lujo de perderlos”. En Marval, de 51 socios, cuatro son mujeres –Cecilia Mairal, Clara Vela e Iris Quadrio–. Cuando López Aufranc fue designada, había 40 socios.

“La productividad y su relación con la cantidad de horas trabajadas todavía es una traba para la promoción, no así la

capacidad profesional. La mujer que se fija metas de superación es más competitiva que el hombre”, reflexiona Liliana Arauz, socia de Alfaro y Asociados y representante en Nueva York.

Un equilibrio difícil

Muchas abogadas son conscientes de que, a la hora de ser madres, algo deben resignar. En el caso de Marga Clavell, única socia de Klein & Franco cuando se casó, a los 34 años, decidió renunciar. “Así no podía seguir si quería apostar a una familia”, cuenta. Trabajaba entre 12 y 14 horas por día en el área de M&A y mercado de capitales. Pero, los socios tenían otra propuesta: el trabajo *part-time*. Desde 1999, Clavell se encuentra en el estudio hasta las 15 horas y después se dedica a sus dos hijos y a escribir, una vocación postergada. También dejó de lado las negociaciones que pudieran requerir de ella hasta muy tarde y tomó a su cargo la administración de la firma. Y por supuesto, tuvo que hacer renunciamentos económicos.

María Alejandra Santurio entró a Basílico, Santurio, Cainzos & Fernández un año antes de recibirse. Empezó como *junior* bajo el ala de Jaime Fernández Madero, haciendo contencioso administrativo. Y cuando se casó, cinco años después, cambió de rama y se dedicó al asesoramiento comercial, con especialidad en laboratorios y telecomunicaciones. “En el ‘97 estaba en carrera para ser socia –recuerda–, pero ese año tuve al primero de mis tres hijos. Los tiempos se hacen más largos”. Cuando el más chico tenía un año, en 2003, el cargo llegó. “Llevar temas judiciales con el estrés de los plazos se hace difícil para una mujer con hijos”, reflexiona Santurio. Aunque en Klein & Franco actualmente está a cargo de esa área María Mercedes Premrou, también socia del estudio.

Inés Justo había renunciado a Techint por la carga horaria que le demandaba el trabajo en el departamento de legales.



ENCUENTRO DE SOCIAS EN EL HOTEL EMPERADOR. De izquierda a derecha: Marga Clavell (Klein & Franco), Florencia Heredia (Beccar Varela), Mariela Caparrós (Negri & Teijeiro), Analia Battaglia (Bruchou, Fernández Madero, Lombardi & Mitran), Patricia López Aufranc (Marval, O'Farrell & Mairal), Patricia González Presedo (Baker & McKenzie), Gabriela Senatore (Beccar Varela), Alejandra Santurio (Basílico, Santurio, Cainzos & Fernández) e Inés Justo Borge (Pérez Alati, Grondona, Benites, Arntsen & Martínez de Hoz).

En los Estados Unidos ya son el 16,3%

El avance de la mujer en otros países es, en general, mayor que en la Argentina, sobre todo en Europa y América del Norte. "En los Estados Unidos, el mayor avance dentro de la práctica privada se dio en las abogadas internas de empresas (*in-house counsel*), más que en las socias de estudios jurídicos. No así de las asociadas de dichas firmas, donde actualmente las profesionales de sexo femenino representan un número muy importante", explica Arauz.

En el país del norte, desde 2000 hasta 2003, se pasó de 9 por ciento de abogadas internas a 14,9 por ciento, en compañías dentro de la categoría Fortune 500; mientras que, durante el mismo periodo, el aumento de abogadas socias en estudios jurídicos llevó el porcentaje de 14,55 a 16,3 por ciento.

"Más de la mitad del talento en Abogacía es femenino; un estudio ya no puede darse el lujo de no reclutar mujeres si quiere competir".

Ya tenía a uno de sus dos hijos, y quería una vida más equilibrada. Entró a "Pagbam" contactada por Mariano Grondona para trabajar *part-time*. "Esa situación duró poco. A los seis meses estaba al mismo ritmo que antes y nunca paré", explica la socia especializada en Energía, Comercial y Administrativo.

Patricia González Presedo llegó a Baker & McKenzie hace 12 años, a poco de recibirse. La ola de fusiones y adquisiciones que caracterizó a los años '90 le marcaría el rumbo a su carrera. "Fue una época de crecimiento muy interesante. Se entraba a jugar en primera", recuerda la única mujer de los 20 socios de B&McK. "Cuando empecé, éramos pocas. Hoy somos 20, entre abogadas y *paralegals*, y 63 hombres", cuenta. En los niveles inferiores del estudio se nota más el avance femenino: 46 por ciento de los *paralegals* son mujeres. Y en las últimas búsquedas, superaron la mitad de los preseleccionados.

Para llegar a socia —fue nombrada dos años atrás—, González Presedo nunca renunció al *full-time*. Afirma que la vida profesional y familiar —es casada y tiene tres hijos— son compatibles "cuando una mujer tiene dentro y fuera de su casa las herramientas que le permiten lograr el equilibrio". De todas formas, admite que es una presión extra que

muchas evitan, trabajando en el departamento legal de una empresa o una ONG, donde el horario es más manejable.

"Cuando me recibí en Rosario no sabía qué era el mercado de capitales", rememora Analía Battaglia, única mujer entre los 16 socios de Bruchou, Fernández Madero, Lombardi & Mitraní, y experta en banca. Tras pasar por PriceWaterhouse, recaló en 1994 en el bufete con una certeza:



za: quería trabajar en un estudio grande, pero no le atraía "patear" Tribunales. Así empezó asesorando a bancos como el Ciri, HSBC, Galicia y Santander. "El área me atrajo mucho", cuenta. "Es un sector demandante, cuando hay que cerrar una negociación no hay horarios —dice—; pero pude formar un buen equipo, y tengo apoyo de mi marido". Fue la primera mujer de BFML&M en ser madre, y luego del parto sus socios le plantearon si seguía en la misma área y con el mismo ritmo. Dijo que sí.

Beccar Varela, por su parte, tiene dos socias: Florencia Heredia y Gabriela Senatore. Mientras la primera se especializó en derecho minero, Senatore prefirió la rama laboral. Con 10 años en BV, dos de ellos como *partner*, señala que el área excede a los litigios, como se cree.

Heredia ingresó en 1992, y le tocó participar de los *deals* más importantes, como Bajo de la Alumbrera, Cerro Vanguardia, Veladero y actualmente Potasio Río Córdoba. La más joven de las socias ingresó a Negri & Tejero en el '98 para trabajar en el equipo de Carlos Fariña. Cinco años después, Mariela Caparrós, diploma de honor de la UCA, era nombrada socia. "El mundo de hoy no depende del sexo sino de la capacidad", asegura.

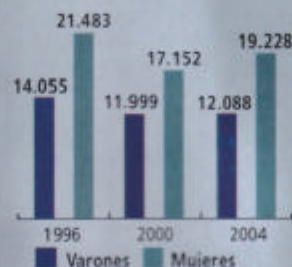
Negociaciones con estilo

Todas las entrevistadas concuerdan que, a la hora de negociar, influye más la personalidad que el género. Sin embargo, se permitieron algunas generalizaciones.

"La mayor diferencia entre el hombre y la mujer es el amor propio. Para ellos, ganar es importante. A nosotras nos cuesta menos dar un paso al costado", asegura Santurio, quien admite que está más acostumbrada a negociar con hombres porque ya está entrenada en su línea de pensamiento. "La mujer tiene una fortaleza oculta y por eso es más efectiva; el hombre baja las defensas", concluye.

Arauz no lo percibe igual: "Nosotras tendemos a tomar posturas inflexibles, tal vez por miedo a que la contraparte piense que la flexibilidad es debilidad".

En la Facultad, son mayoría



Fuente: USA.



Doctoras y pioneras: la avanzada femenina, en la producción de Apertura en el Emperador.

"Al comienzo, me resultaba más difícil traer nuevos clientes que a los socios varones; por eso me concentré en buscar targets del exterior".

Para Clavell, las abogadas tienen más sensibilidad e intuición. "No somos iguales y es bueno que así sea. Ambos sexos aportan soluciones y enfoques distintos a los mismos problemas", opina.

La experiencia de Senatore es diferente. Del otro lado se encuentra con abogados sindicales, la mayoría, mujeres. Y el campo de batalla es árido. Asegura que su estilo es privilegiar el diálogo, sin que implique ceder. "No soy peleadora -define-; los momentos más difíciles de esta área son los conflictos colectivos con sindicatos. En lo humano, el aspecto más triste es si hay despidos".

"El hombre tiene más facilidad para tener una visión global de los problemas. La mujer, en cambio, tiene aptitudes para ser meticulosa, más cuidadosa con las formas", compara Justo Borgia.

Caparrós, de 30 años, demuestra que se formó en una nueva generación. Única socia de 14, dice que sus problemas son quedar fuera en las charlas de fútbol o que los hombres se disculpen si tuvieron un exabrupto frente a ella.

Rompiendo el hielo

A pesar de los cambios culturales, siempre queda algún resabio propio de una

profesión históricamente dominada por hombres. López Aufranc, reconoce que tuvo a su cargo el rol de romper el hielo. Si bien entró a Marval con el rango de socia, para ella no era tan fácil como para sus colegas conseguir clientes, una de las funciones que deferencia a los socios. "Ellos eran amigos de los clientes. Se los encontraban jugando al fútbol o al golf. Yo no tenía esa posibilidad". Fue así que, analizando su *target marketing*, la profesional decidió focalizar sus esfuerzos en el exterior. "Por 10 años, mi *target* más fuerte estuvo afuera, donde el tema ya estaba superado", remarca.

En su anecdótico están las reuniones con socios y clientes, donde ella servía el café. "Las mujeres argentinas estamos acostumbradas a hacerlo y por ello no creemos que estamos en distinta categoría. En los Estados Unidos, esto no lo hubiesen tolerado", cuenta.

Clavell recuerda la reunión con un cliente -actual empresario muy reconocido-. Cuando la vio entrar preguntó: "Esta dama, además de ser mujer y muy joven, ¿sabe de abogacía?"

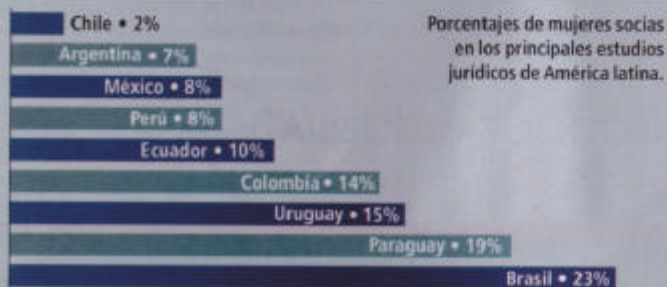
En el caso de González Presedo, las negociaciones de M&A la encuentran frente a hombres, pero dice que nunca se sintió discriminada. "Si me he topado con caras de sorpresa por ver una mujer como representante de una compañía. Pasa cada vez menos", sostiene.

Fernando Muñoz de Toro, socio fundador de Muñoz de Toro & Muñoz de Toro, opina que entre muchos empresarios y ejecutivos de más de 50 años persisten prejuicios, no así en los más jóvenes. En su firma, la mitad de los 24 profesionales asociados son mujeres, ninguna socia aún. "Entre las jóvenes abogadas se nota mejor promedio académico y mayor dominio de idiomas", dice.

Y Jaime Fernández Madero, socio de BFML&M y encargado de los recursos humanos, resume hasta qué punto las cosas han cambiado: "Nuestra experiencia es que, al menos en los niveles universitarios o más *junior*, las mujeres muestran mayor madurez que los hombres, manifestado en el compromiso, determinación y claridad en sus ideas".

No por nada, cada vez son más las abogadas de la Ciry. ■ Juliana Monferrán y Pablo Ortega.

La Argentina, lejos de la igualdad



Fuente: APERTURA, sobre datos de agremiaciones internacionales.