

Fecha: 13-06-2025
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero
Tipo: Economía

Pág.: 8
Cm2: 481,7
VPE: \$ 4.268.675

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad:  Neutra

Título: ¿Cómo es ser abogado de una firma en Nueva York? Chilenos cuentan su experiencia

¿Cómo es ser abogado de una firma en Nueva York? Chilenos cuentan su experiencia



Es una travesía apetecida donde pocos llegan. Se trata del aterrizaje de abogados chilenos como asociados o socios de estudios en Nueva York, Estados Unidos. Desde sus firmas o la propia iniciativa tras culminar sus estudios de postgrado son algunas rutas lógicas para que se abran las puertas del mercado legal de la capital financiera del país norteamericano, pero ese es solo el comienzo. Seis destacados profesionales relatan su periplo en la gran manzana, los retos que atraviesan en el camino y el balance final. Reconocen que es una experiencia única pese a los sacrificios, un lugar donde se trabaja duro y donde es recomendable hacer carrera entendiendo los riesgos y costos. Aquí sus historias.

POR K. PEÑA/ P. VARGAS

Josefina Ayala: Un mercado competitivo, transparente y meritocrático

Con casi cinco años viviendo en Nueva York, no tiene planes de volver en el futuro cercano. "Por ahora mi foco está en seguir creciendo como abogada en Willkie Farr & Gallagher. Trato de estar siempre conectada con Chile y voy una vez al año a hacer clases sobre Financiamiento de la Empresa a la [Universidad Adolfo Ibáñez](#) y en el futuro me gustaría participar en directorios que me permitan trabajar en Nueva York pero ir y participar activamente en el mercado chileno", asegura Josefina Ayala. Empezó su carrera como asociada corporativa en Claro & Cia y, cuando terminó de estudiar en Columbia University, trabajó como asociada internacional en una firma en New York, siempre pensando que iba a volver a Chile. Pero mientras estaba trabajando conoció a Andrés Mena, socio chileno en Willkie Farr & Gallagher y a través de él la firma la contrató como asociada en el área de financiamientos: "Él ha sido un gran mentor". Para Ayala, que tiene su rol como "Associate, Banking and Finance", Nueva York es un mercado muy abierto y activo: "Siempre hay oportunidades para avanzar y desarrollarse profesionalmente hasta llegar a roles en los que se puede liderar equipos, reclutar talento y participar activamente en los comités e iniciativas de las firmas. La clave está en tomar esas oportunidades y comprometerse a estar continuamente aprendiendo". Añade que el mercado legal en Nueva York es competitivo, pero transparente y meritocrático. "Marca diferencia la capacidad de trabajo, la disciplina, la resiliencia, y especialmente para abogados extranjeros, la capacidad de observar y adaptarse a los cambios".



Alfonso Ugarte: Valor agregado, lo que marca la diferencia

"Me incorporé a Cuatrecasas en Santiago en enero de 2021 y no pasó ni un año antes que se me ofreciera la posibilidad de venir a Nueva York". Así relata su arribo el socio de Cuatrecasas en Nueva York, Alfonso Ugarte. Lleva tres años allá y, como fue planificado, regresará a fines del próximo mes a Chile. Será reemplazado por un socio de la oficina de Bogotá. "En nuestro caso y considerando el rol eminentemente comercial de esta posición buscamos tener a varios socios como referentes en Norteamérica y alejarnos de caudillismos y personalismos", explica. Alcanzar roles de liderazgo en una firma legal en Nueva York depende de varios factores, pero en general -dice- "uno observa que las oficinas americanas ponen un foco muy fuerte en métricas de productividad". Recalca que allá "tu cartera de clientes o book of business es fundamental". También es importante la excelencia técnica, la capacidad de adaptarse a entornos multi-culturales, y de liderar equipos diversos y construir relaciones de confianza con clientes de distintas jurisdicciones. Ugarte reconoce que el mercado legal en Nueva York es, sin duda, el más competitivo del mundo. Lo que marca la diferencia -advierte- es la capacidad de ofrecer valor agregado: entender profundamente las necesidades del cliente, anticiparse a los cambios y ser innovador en la solución de problemas. Suma que la reputación, la ética profesional y la capacidad de trabajar bajo presión también son aspectos que distinguen a quienes logran destacarse. "Hay que tener cuero duro como dicen, ya que la carga de trabajo es muy intensa", sincera.



Fecha: 13-06-2025
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero
Tipo: Economía

Pág.: 9
Cm2: 531,3
VPE: \$ 4.708.131

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad:  Neutra

Título: ¿Como es ser abogado de una firma en Nueva York? Chilenos cuentan su experiencia

Nicole Duclos: "Desde un principio, la curva de aprendizaje fue pronunciada"

En Chile fue entrenada en el sistema civilista y llegando a Nueva York tuvo que convertirse en una litigante bajo el sistema del common law. "Desde



un principio, la curva de aprendizaje fue pronunciada", reconoce la socia en el departamento de Arbitraje Internacional de Covington & Burling LLP en Nueva York, y líder de la Práctica Latinoamericana global de la firma, Nicole Duclos. Recuerda que tuvo que "partir de cero y trabajar el doble" para alcanzar el nivel

de excelencia que clientes y colegas esperaban de ella. "Pero todo esfuerzo trae sus recompensas, y después de todo este tiempo, puedo trabajar en los dos sistemas y enfrentar los desafíos que presenta cada nuevo asunto", dice.

Hace 25 años, Duclos se fue a Estados Unidos para realizar un Máster en Derecho (LL.M.). Mientras cursaba la maestría, quiso sacar provecho del permiso de trabajo asociado a la visa de estudiante para trabajar por un año antes de iniciar mi doctorado. "Ese año se convirtió en más de dos décadas trabajando en Nueva York", destaca.

¿De qué depende llegar a tomar roles de liderazgo en una firma legal en Nueva York? La abogada no cree que sea muy diferente a aquello que se necesita para tomar puestos de liderazgo en Chile o en otras jurisdicciones. "Si bien el mercado legal en Nueva York es competitivo, las cualidades de un líder son las mismas. Además de la preparación y el entrenamiento sustantivos, es necesario tener una buena dosis de pasión por el trabajo y tu equipo", dice. A su juicio, ser líder es inspirar y guiar a los que vienen detrás para que puedan brillar con su propia luz: "Construir y nutrir equipos son los aspectos más gratificantes del liderazgo".

José M. Vivanco: "Se requiere mucho más que talento jurídico"

Hace algunas semanas Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP anunció la incorporación del chileno José Manuel Vivanco como socio de su oficina en Nueva York. Su aventura partió en 2015 como abogado visitante y luego fue promovido a asociado, director y ahora socio.



Es de Viña del Mar pero siempre tuvo la inquietud de vivir en California, por lo que eligió hacer un LL.M. en UCLA. Según relata Vivanco alcanzar roles de liderazgo en una

firma de Nueva York "requiere mucho más que talento jurídico". "Compartes oficina con algunos de los mejores abogados del mundo: personas que salieron primeros de universidades de élite, que han ocupado cargos de alto perfil, y que operan bajo estándares altísimos. El nivel técnico es apenas el punto de partida; no es lo que te distingue. Lo que realmente marca la diferencia es el trabajo duro, la consistencia y una entrega sostenida a la excelencia", enfatiza.

Otro aspecto que destaca de la cultura legal estadounidense es que se valora especialmente la capacidad de comunicar con claridad, pensar estratégicamente bajo presión y anticiparse a lo que el cliente necesita antes de que lo pida.

Andrés Mena: "Plantearse como abogado norteamericano, no latinoamericano"

Andrés Mena, socio y U.S. co-chair de la práctica de financiamiento de Willkie, Farr



& Gallagher LLP en Nueva York, lleva 25 años trabajando allá. Confiesa que volvería a Chile ya jubilado, presumiblemente a trabajar en directorios o algo similar. Con esa experiencia, coincide que es un mercado inmensamente competitivo para abogados en ge-

neral, y aún más para abogados que tienen un background extranjero, especialmente latinoamericano. "Me llegan decenas de currículums y peticiones de entrevistas cada año. Es un mercado donde lograr entrar es un verdadero desafío porque la oferta de abogados es grande y porque diferenciarse es difícil", asegura.

Y enfatiza: "Uno tiene que plantearse como abogado norteamericano, no latinoamericano. Incluso si uno se dedica principalmente a la práctica latinoamericana, uno siempre debe mantener una parte sustantiva de su trabajo en el mercado local o en ofertas internacionales que no sean latinoamericanas".

Como consejo dice que lo primero que se busca en los abogados corporativos en Nueva York es la habilidad de solucionar problemas y hacer que los deals caminen. Su mensaje es claro: "Sirven poco quienes recitan códigos y den largas respuestas a preguntas simples. Se aprecia la brevedad, la claridad, la efectividad en el trabajo legal. Sirve de poco encontrar múltiples razones para no hacer un negocio, no evaluar apropiadamente un riesgo, etc". Lo segundo es que "se trabaja y se trabaja en serio: los feriados, los fines de semana, las vacaciones, todas son condicionadas por el trabajo". "Es una espada de Damocles sobre el tiempo libre", sentencia.

Barros & Errázuriz y su exitosa apuesta por la gran manzana

■ Vicente Cordero el socio a cargo de la oficina comercial en Nueva York anuncia que pronto llegarán dos refuerzos: Martín Errázuriz y en julio, Enrique Barros Vial.

No solo hay chilenos en posiciones relevantes en estudios jurídicos de la capital financiera de Estados Unidos. Hace casi un año, Barros & Errázuriz anunció la apertura de su primera oficina comercial en Nueva York, que vino a materializar su anhelo por la internacionalización. Vicente Cordero, socio del área de M&A Corporativo, se radicó hace seis meses en dicha ciudad y revisa lo que ha sido ese aterrizaje. Destaca que desde que arribaron han superado las expectativas y que se encontraron con una "tremenda recepción de la comunidad de negocios de Nueva York" donde se les ve como un par.



Según explica, los clientes no se limitan a los habituales, como los fondos de inversión, private equity o compañías chilenas o internacionales, sino que ahora se suman estudios de abogados con base en Nueva York. Cuenta que ya han generado negocios que surgieron directamente de esta aproximación distinta. Asegura que se han convertido también en un lugar en que chilenos, ya sean sus clientes o grupos económicos locales, "nos han usado de base en Nueva York para relaciones, para contactos, para potenciar sus negocios y eso se ha dado muchísimo".

Sobre el proyecto, reconoce que siempre se deben estar evaluando, pero concuerda que "definitivamente" hace una diferencia estar allá. "Llevamos seis meses y nosotros internamente lo calificamos como un éxito", asegura. Cordero cuenta que, a propósito de lo anterior, pronto creará el equipo. Este mes se unirá Martín Errázuriz y en julio, Enrique Barros Vial, ambos como asociados senior de Barros & Errázuriz en Nueva York.