

FIRMA®

NOVIEMBRE 2016

**Prohibición
de relaciones
impropias**

Por Mauricio Chacón

**Pensiones
alimentarias**
¿Es la prisión
la solución al
incumplimiento
del pago?

Crucitas
y el arbitraje
internacional

**MARIANO
BATALLA**

LA NUEVA GENERACIÓN DE ABOGADOS

AÑO 00 EDICIÓN 09 NÚMERO 09

EJEMPLAR GRATUITO

FIRMA

MARIANO BATALLA

NOVIEMBRE 2016

editorial

Visión joven para el derecho

Firma nació con la consigna de ser un medio de comunicación completo y moderno. A través de nuestras páginas, no solo pretendemos ser una fuente de información relevante y de análisis, sino que también procuramos presentarla de una manera más amena de lo que estamos acostumbrados a ver en publicaciones con contenido legal.

Bajo este esquema, es que intentamos ofrecer herramientas para el abogado joven que se viene abriendo espacio en el saturado mundo del derecho y, por eso, en esta edición, hemos seleccionado a Mariano Batalla como nuestro personaje de portada de este mes.

Con Mariano, hemos querido resaltar ese empoderamiento de las nuevas generaciones que persigue innovar en los servicios que se brindan en esta profesión y persigue abrir más el campo de trabajo y de especialización de nuestro quehacer. Esto lo logramos con una correcta formación, con el involucramiento en trabajo social y con la modernización de nuestros esquemas laborales. Esta modernización complementaria tratamos de plasmarla en secciones como

'Apps', que ofrece aplicaciones de utilidad para el ejercicio profesional, y en 'Lawxury', donde insistimos en proponer temas relacionados más con la forma en la que se presenta el abogado ante la población. Esta es la razón por la cual, en este número, hemos decidido atender la solicitud de algunos lectores de dotar de consejos sobre el buen vestir para presentarnos mejor ante nuestros clientes.

Nuestra idea es ofrecer aportes importantes de forma y fondo para el abogado contemporáneo, por lo que esperamos que este ejemplar sea de su agrado y satisfacción.

Andrés Corrales
Periodista y Abogado
Director



STAFF

Lic. Andrés Corrales
andrescorrales@revistafirma.net
Director

MSc. Margarita Guzmán
Gerente General

Enrique Rivas
Natalia Chavarría
Marilyn Gutiérrez
Francina Delgado
Jimena González
Redactores

Alessandra De Franco
Correctora de estilo

Carlos Cisneros
Asistente editorial

Giovanna Chavarría
giovannachavarría@revistafirma.net
Directora Comercial

Mauricio Navarro
mauricionavarro@revistafirma.net
Comercial

Etzia Granera
Juliana Barquero
Fotógrafos

Juliana Barquero
Diseño

Marc Ramírez
Ilustrador

www.revistafirma.com
f /firmacr

@firmarcvista

FIRMA es una marca registrada de Pitch Media S.A. Fecha de publicación: octubre 2016. Edición 09, año 01. Pitch Media investiga sobre la seriedad de los anunciantes, pero no es responsable de las promociones de los mismos. Prohibida su reproducción total o parcial sin previa aprobación por escrito. **TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS.** Las opiniones expresadas por terceros, no representan, necesariamente, la posición de Firma o Pitch Media S.A.



LIFE IS A BEAUTIFUL SPORT **LACOSTE** 

Mariano Batalla

“Las destrezas tradicionales de un abogado son parte de la solución, pero ya no la solución completa”

Francina Delgado, Periodista
Fotografías: Etzia Granera





La filosofía de trabajo en Batalla Salto Luna se aleja un poco de lo que frecuentemente se ve en las firmas legales. Su estructura de trabajo busca ser más horizontal y las instalaciones no ostentan nombres de personajes importantes, sino que, más bien, pretenden ser un semillero

potenciador de las distintas habilidades de cada uno de sus colaboradores y ofrecerles un lugar de trabajo atractivo y funcional para brindar lo mejor de cada uno a sus clientes, que son el motivo principal del trabajo en el bufete.

Esta arista supone una

perspectiva lozana y actualizada del mercado, una visión de alguien que vive en el mundo y que, desde joven, se ha involucrado en el mundo de los negocios de manera exitosa.

Y, aquí, es donde entra Mariano Batalla Garrido. A pesar de su corta edad, no solo ha logrado consolidar un currículo envidiable, sino que también ha logrado comandar con éxito el despacho Batalla Salto Luna, que se originó tras la firma de fusión entre Batalla Abogados y AFC Tax & Legal y que comenzó a surtir efectos este mismo año.

En sus propias palabras, ese trabajo innovador y en equipo se ve reflejado en los resultados, ya que, según dice, Batalla Salto Luna se ha mantenido como líder en distintas bandas del ranking de la Chambers and Partners como una de las firmas de mayor calidad en Costa Rica.

Sin duda alguna, Mariano es uno de los representantes de la nueva generación de abogados que se han logrado abrir un espacio en el difícil mundo del derecho corporativo y, con éxito, él y su equipo han constituido una alternativa innovadora para las diferentes empresas que requieren servicios legales.

Mariano nació en Burdeos, Francia, el 19 de julio de 1984, y es amante del fotoperiodismo y de la fotografía de retrato. Durante su juventud, diseñó e impartió más de 30 conferencias y talleres sobre innovación social, emprendimiento,

liderazgo y ciudadanía global a más de 500 jóvenes líderes en cuatro continentes.

Actualmente, es oficial del Comité de Gestión de Firmas de Abogados de la Barra Internacional de Abogados (IBA, por sus siglas en inglés), miembro fundador del capítulo de Global Shapers del Foro Económico Mundial en Costa Rica y exinstructor de innovación y emprendimiento de la Universidad de Harvard. Asimismo, este mismo año fue reconocido por *El Financiero* como uno de los 40 líderes de negocios menores de 40 años. *Firma* conversó con él.

¿En qué momento de su vida descubrió que el Derecho era su profesión?

“El Derecho es una carrera donde tradicionalmente se desafía a través del debate, la argumentación, y eso, indudablemente, saciaba parte de mi irreverencia de infancia. Mi interés también residía en esa misma curiosidad por encontrarle sentido a los problemas cotidianos y conocer cómo funcionan las cosas por dentro. Ingresé a Derecho en la Universidad de Costa Rica porque me parecía que era una carrera que me daba una caja de herramientas valiosa para navegar hacia cualquier rumbo que le fuera a dar a mi vida profesional. Me gradué con honores y mi tesis fue recomendada para publicación”.

¿Cómo desarrolló su carrera hasta llegar a hoy?

“Más allá de lo que aprendí en la facultad, mi mayor escuela fue CISV Internacional, donde formé parte desde los 11 hasta los 25 años. CISV es una organización internacional afiliada a la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO, por sus siglas en inglés), que tiene como objetivo educar e inspirar a jóvenes a ser ciudadanos activos del mundo a través del empoderamiento y la educación no formal. En CISV, tuve la oportunidad de formarme como líder y educador. Creí que era importante hacer un posgrado en un área complementaria que me diera otro par de anteojos con los cuales ver el mundo. Hice mis estudios de posgrado en Negocios Internacionales en la Universidad de Tufts y la Universidad de Harvard. Ahí, tuve la oportunidad de aprender sobre estrategia, *design thinking* y la gestión de firmas de servicios profesionales”.

¿Qué ocurrió?

“Estando allá, le propuse a mi profesor Fernando Reimers un nuevo currículo para un curso de emprendimiento e innovaciones educativas en Harvard. Gracias a su confianza, me nombraron profesor instructor del curso y coenseñé con él mientras estudiaba mi maestría. Cuando me gradué, vi el reto de mejorar la gestión de una firma de servicios profesionales como negocio.

Había pasado la gran mayoría de mi época universitaria trabajando como estudiante de Derecho y lo natural fue hacerlo justo en el saturado negocio de las firmas de abogados en Costa Rica. Quería ver si era posible crear una firma diferente y romper el paradigma de que un abogado es sinónimo de calculador, tramposo, mañoso, frío e indiferente. ¿Por qué no podíamos ser percibidos como un equipo de asesores sinceros, empáticos, interesados, accesibles y conocedores? La misión no era -ni sigue siendo- sencilla”.

¿Había una oportunidad?

“Lapasiónporel emprendimiento y la innovación nunca la dejé de lado. Me di cuenta de que nuestra firma podía dar un salto cualitativo para poderles servir mejor a nuestros clientes a través de la fusión más grande que ha habido en el mercado en Costa Rica... y, así, fue el nacimiento de Batalla Salto Luna”.

¿Qué es Batalla Salto Luna?

“Batalla Salto Luna es el producto de la fusión de Batalla Abogados y AFC Tax & Legal, la cual se realizó el 1º de enero de 2016. Es la primera unión de dos firmas líderes de similar tamaño y reputación que se produce en Centroamérica. Batalla Salto Luna es una firma multidisciplinaria experta en la industria de sus clientes y en la manera de hacer negocios en Centroamérica. Esto es posible gracias a un equipo de profesionales con

formación internacional y sofisticación técnica, con profundo conocimiento de la región y una sólida reputación en sectores industriales. Nuestra firma es una de las cinco firmas legales más grandes de la región centroamericana y ofrece soluciones eficientes, eficaces y prácticas en áreas de negocio clave: derecho empresarial, asesoría fiscal, resolución de disputas, derecho público, derecho laboral y comercio internacional. Para nosotros, en Batalla Abogados, esta unión representó la culminación de un proceso estratégico de innovación y posicionamiento. Buscábamos potenciar nuestra propuesta de valor y seguir sirviendo a nuestros clientes con calidad y excelencia, lo cual implicaba tener pilares muy fuertes en áreas claves como derecho tributario, donde AFC era el líder absoluto del mercado”.

¿Cómo trabajan?

“Nuestro equipo se ilusiona frente a problemas complejos y creemos ser capaces de dar soluciones claras con calidad y eficiencia. Es por eso que nuestro propósito es mejorar la vida de nuestros clientes e impulsar el éxito de sus negocios. Nosotros creemos que en todo proyecto hay un cliente persona y un cliente organización. La persona es a la que atendemos, con la que conversamos, la que vive angustias, la beneficiaría a corto plazo de nuestro trabajo,

a la que hay que mejorarle la vida y no solo hacerle un buen trabajo legal. La visión que he querido imprimirle a la firma ha sido similar a la de un emprendimiento estilo *startup* y reconocemos que las empresas exitosas buscan asesores ágiles con una percepción única y profunda que los coloque como asesores de confianza y verdaderos socios de negocios. Es por eso que hemos hecho un esfuerzo notable por no solo ser expertos legales, sino también, entender el negocio y la industria de nuestros clientes para, así, anticipar oportunidades y desafíos”.

¿Cuál es el reto más grande que ha enfrentado en los años de carrera?

“Mi reto más grande es y sigue siendo gestionar cambios en una profesión tan conservadora y con tanto ego. El abogado es típicamente individualista, controlador, desconfiado y experto en complicar hasta lo más simple. Aplicamos mal las destrezas de análisis y argumentación que nos enseñan en la facultad y terminamos creyendo que nada ni nadie puede más que nosotros y que somos los únicos dueños de la verdad. Cambiar esa mentalidad e impulsar un cambio cultural que genere asesores más empáticos, colaborativos y emprendedores es una de mis misiones profesionales de largo plazo”.

Y eso le ha valido ser uno de

los 40 empresarios menores de 40 años con mayor reconocimiento...

“El reconocimiento se me otorga por haber coliderado el proceso de fusión más grande de dos firmas legales en Costa Rica. En una profesión tradicionalmente conservadora y vertical, no es usual que un abogado de 30 años tenga visión estratégica y tenga el espacio para planear y dirigir un proceso de esa envergadura. Eso sí, no hubiera logrado ese reconocimiento sin mis socios, su confianza en mi visión y su capacidad para actuar de manera innovadora”.

¿Qué debe tener un abogado hoy día para ser competitivo?

“Lo primero es reconocer que a muchos abogados ya no nos buscan para resolver problemas legales, sino para apoyar en asuntos de negocios. Ser ‘buen abogado’ ya no es suficiente para servir a los mejores clientes. Las destrezas tradicionales de un abogado son parte de la solución, pero ya no la solución completa. Los abogados exitosos del siglo 20 se formaban en Derecho y, luego, se especializaban para ser referentes en una rama específica. Yo creo que las exigencias del mercado hacen que los abogados del siglo 21 deban tener forma de profesionales que mantengan esa profundidad de destrezas y conocimientos legales, pero que la complementen con una amplitud de conocimientos y capacidades en áreas como negocios, tecnología, psicología,

gestión de proyectos y análisis de datos. Esto implica tener una formación multidisciplinaria para lograr entender los desafíos y oportunidades de los sistemas y organizaciones con las que interactuamos”.

¿Qué le recomienda a un abogado joven que quiera ingresar en una firma exigente y prestigiosa?

“Le recomendaría tres cosas: primero, que busque en las nuevas tecnologías una herramienta para ser más productivo y hacer más con menos; segundo, que conozca lo más que pueda de disciplinas complementarias como psicología, sociología, negocios, ingeniería y computación; y tercero, que reconozca el valor del trabajo en equipo, se capacite para hacerlo y busque las oportunidades para liderarlo”.

De su experiencia académica ¿qué cree que se debe reforzar en los contenidos que se imparten?

“De mi experiencia y de entrevistar a decenas de estudiantes de Derecho al año, estoy convencido de algo: la formación de abogados debe transformarse radicalmente. La mayoría de facultades en Costa Rica sigue preparando abogados para ser exitosos en la profesión legal de 1970 y 1980. Para formar abogados exitosos, la educación legal debería evolucionar en dos grandes áreas: competencias complementarias y educación experiencial y clínica. Debe



integrar la enseñanza del Derecho con competencias complementarias en al menos fundamentos de negocio, nuevas tecnologías, toma de decisiones y colaboración en equipo. Por otro lado, debe haber más educación experiencial a través de situaciones reales y simulaciones, enfoque que ha sido comprobado como el mejor para la enseñanza de adultos. Y finalmente, educación clínica similar a la que reciben los estudiantes de medicina que facilite un puente entre la teoría y la práctica para lograr mejores aprendices del derecho. La clave para ser un profesional exitoso en firmas legales del siglo 21 es mantenerse vigente y tener las actitudes, destrezas y conocimientos necesarios para poder reaprender. Aquel profesional que no esté preparado para reinventarse está condenado al fracaso o al olvido”.

Mariano Batalla Garrido es hijo de Alejandro Batalla Bonilla y Helena Garrido Quesada. A sus 30 años, ha logrado posicionarse como socio director de Batalla Salto Luna, una de las firmas corporativas más importantes de Costa Rica. A parte de velar por el día a día de la firma, también, representa a compañías multinacionales en asuntos corporativos y de *compliance*, fusiones y adquisiciones, y supervisa aspectos jurídicos de diligencia, financiación y desarrollo de proyectos inmobiliarios a gran escala. Su filosofía innovadora le ha permitido ubicar a Batalla Salto Luna en un puesto de privilegio en el ranking anual de la Chambers and Partners y fue reconocido como uno de los 40 líderes de negocios menores de 40 años del periódico *El Financiero*.

En sus palabras, su juventud le aporta una perspectiva diferente al mundo de los negocios y afirma que los clientes de la firma han visto con buenos ojos ser asesorados por una persona joven con una visión innovadora. “Le inyectamos un poco más de dinamismo y vemos el negocio desde una perspectiva interdisciplinaria”.