



Armando Arias



Róger Pérez



Mario Archila



Jorge Molina



Mario Agüero



Gustavo A. Vargas

Fortaleza regional

ARIAS & MUÑOZ

La cartera de clientes en Centroamérica del bufete Arias & Muñoz ha crecido en el último año un 12%. Siete décadas y la vocación multidisciplinaria han sido clave.

Latin Lawyer lo reconoce como "uno de los abogados más importantes de El Salvador y Centroamérica" y Chambers Latin America le elogia como "uno de los más prestigiosos expertos en el país", Armando Arias, socio director del bufete de Arias & Muñoz, habla del crecimiento de la firma en los últimos años y su experiencia.

¿Cuál es el crecimiento que ha tenido la firma en este año, tanto en integración de socios y otros aspectos?

El crecimiento de la firma está en seis países, es así como vemos un crecimiento integral en todas. Creo que el hecho de tener 72 años atendiendo a clientes y colaborando en diferentes necesidades jurídicas nos da una base de mucha confianza y de mucha tranquilidad en nuestra clientela.

El crecimiento ha sido importante, en este año incorporamos un 20% más de socios, es decir cinco socios nuevos. En Guatemala, en el departamento de Litigio y arbitraje se cuenta con un reconocido socio. En Honduras un joven socio que sacó la maestría en el extranjero, tiene mucha capacidad. Nicaragua incorporamos dos nuevos socios que tienen más de 10 años de estar con nosotros. Y en Panamá fue uno más, que es bien reconocido en el foro panameño y que se encargará en temas de litigio y arbitraje de ese país.

En El Salvador se sigue con ocho socios, pero hay de seis a ocho abogados que son candidatos a ser socios en breve, que se le ha visto un florecimiento profesional y que probablemente para el próximo año se escoge uno, dos o tres para que sean socios.

¿Qué debe tomar en cuenta una empresa al elegir una firma de abogados?

Hay varios temas que una empresa debe tomar en consideración al elegir a su abogado. Uno importantísimo es la trayectoria

que esa firma tenga y que por haber estado mucho tiempo en el mercado, conozca sobre el comportamiento del mismo.

Desde su punto de vista, ¿por qué la reputación y currículum del socio director es factor decisivo?

Uno de los objetivos que nosotros tenemos en nuestra firma es la homogeneidad de la calidad y de experiencia de los abogados que tenemos, pues no queremos ser una firma en la que haya una o diez personas en las que caiga o gire la firma, creemos más en un equipo homogéneo, nosotros buscamos ser un deleite intelectual y profesional en donde un abogado hable con su cliente, y éste sienta que habla con el socio director.

¿En qué sectores han experimentado crecimiento de clientes corporativos en el último año?

Tenemos una mezcla importante dependiendo de las oficinas en donde estemos, pero en general le damos mucha importancia al tema de solución de conflictos desde mediaciones, arbitraje y litigios. El consejo nuestro es en la medida de lo posible arreglar las cosas afuera de una controversia planteada en un arbitraje o en un juzgado. Nosotros creemos que la mayoría de los temas se puede resolver con voluntad de las partes, en buena fe y tener el tema ganar-ganar.

En litigios y arbitrajes son variados, la mayoría son privados, y la otra parte es pública. Tratamos de solucionar problemas afuera de tribunales, pero cuando no es posible tenemos que recurrir al arbitraje. Otro sector en el que hemos tenido buen crecimiento es en el sector de energía. Tenemos muchos clientes y la energía renovable está de moda.

¿Cuál es su especialidad? ¿Y la del bufete?

Es un bufete de prácticas generales, tenemos más de 30 áreas de prácticas y

somos más de 140 abogados. En ese sentido lo que hemos hecho es que la gente se especialice en ciertas áreas de práctica, y que la capacidad y experiencia lleve una especialización que nos da el conocimiento y la sabiduría para atender mejor al cliente, por ejemplo si tenemos un abogado de impuestos tenemos a los otros que deben conocer en general lo de impuestos.

Nosotros no somos una red, alianza o consorcio, nosotros somos una sola firma en la que hablar con cualquier socio es hablar con la firma. Esto lo que da es un servicio en el que estamos muy bien integrados.

¿Tienen planes de expansión?

Sí, siempre. Estamos en un proceso de consolidación en estos seis países, pero estamos esperando que Panamá cumpla cinco años. Creemos que nuestro mercado natural es hacia Suramérica, y más que una absorción de parte nuestra, hablamos de fusiones.

ARIAS & MUÑOZ

El socio director

Desde 2008 a la fecha, Armando Arias es Presidente de la Asociación Bancaria Salvadoreña (ABANSA) que agrupa a los bancos comerciales privados de El Salvador y fue miembro de la junta directiva de la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN) en 2010 - 2012. Forma parte del Comité Ejecutivo de la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP) y es Past President de la Cámara Americana de Comercio de El Salvador (AmCham).

Él lidera el departamento bancario y corporativo, especializándose en derecho bancario, derecho corporativo, fusiones y adquisiciones, comercio y contratación internacional.