



El equipo de PMA. Desde la izquierda, Antonio Santos, Oreste Ramos, María Dolores Trelles, Néstor Méndez, Manuel Pietrantoní, Jaime Santos y Eduardo Arias.

Pietrantoní Méndez & Álvarez crece en medio de la crisis

Logra distinciones en importantes publicaciones que destacan los mejores abogados del mundo

Joanisabel González
joanisabel.gonzalez@elnuevodia.com

Si usted fue uno de los afortunados en presenciar el histórico debut del campocorto dominicano Raúl Adalberto Mondesí en la pasada serie mundial; si alguna vez, logró escabullirse por el puente Teodoro Moscoso y eso le permitió abordar un avión a tiempo o si recientemente se ha topado con un

tapón "bumper con bumper" en la carretera PR-2, entre Aguadilla y Mayagüez, los abogados de Pietrantoní, Méndez & Álvarez (PMA) tienen algo que ver con todo ello.

Hace unos 23 años, seis abogados, convencidos de que tenían lo necesario para hacerse de un nombre en el mercado legal de Puerto Rico, juntaron fuerzas para crear una firma donde los socios y no los empleados o abogados contratados "hicieran el trabajo". Ahora, esa estrategia hecha misión ha ubicado a la firma y a sus integrantes en dos importantes guías de referencia para la contratación de servicios legales, tanto en Estados Unidos como a nivel global.

La firma integra el trío de estudios legales en Puerto Rico que figura en el primer nivel de la importante lista compilada por la londinense *Chambers & Partners* en los nichos corporativo y comercial y resolución de disputas, tanto a nivel global como en la edición de América Latina. Asimismo,

algunos abogados de la firma figuran en la lista de los mejores en su clase que también publica *US News & World Report*.

El hito, sin embargo, no es motivo de celebración, sino una oportunidad para validar la estrategia establecida por la firma, explicaron Oreste R. Ramos, de la práctica de Litigio, y Jaime R. Santos, de la práctica de Derecho Corporativo, para PMA.

Según Ramos, la aparición de PMA en la publicación londinense es significativa porque el análisis de la entidad descansa en la opinión de clientes y de pares en otras firmas competidoras.

"Las socias y socios están personalmente envueltos en hacer el trabajo, nos enrollamos las mangas, dedicamos alma, corazón y vida a la práctica", manifestó Santos, al agregar que la firma ahora cuenta con unos 52 abogados, cuyas pericias son tan importantes y diversas como litigio, la actividad de fusiones y ad-

quisiciones hasta servir de enlace global a la imponente organización estadounidense Béisbol de Grandes Ligas (MLB, en inglés).



"Son los servicios y el conocimiento que se encuentra en los mejores bufetes internacionales, pero a precios de Puerto Rico"

NÉSTOR M. MÉNDEZ GÓMEZ

"Más que un proveedor de servicios legales, nos vemos como un socio, un aliado en echar adelante el negocio de nuestros clientes", agregó Santos.

De acuerdo con uno de los socios fundadores de PMA, Manuel Pietrantoni, la firma se ha mantenido creciendo, aún en medio de la peor crisis que haya experimentado Puerto Rico.

Ello, porque a lo largo de los años, el desempeño de los socios de la firma ha servido -según los entrevistados- como la mejor estrategia de promoción para aumentar la base de clientes. De aquí, que sin mucho ruido, buena parte de los clientes de PMA sean de capital estadounidense y otros tantos, que antes se sirvieron de PMA para los años de gloria de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y posteriormente, recabaron los servicios de la firma para apostar a otras incursiones en la región.

Según Pietrantoni, PMA ha prestado servicios a empresas con operaciones en prácticamente todo Centroamérica e incluso, a nivel global.

Ese es el día a día, por ejemplo, del abogado Jorge Pérez Díaz, quien hace unos seis años comenzó a trabajar para la organización MLB a fin de corregir los problemas de reclutamiento y suscripción de contratos de prospectos.

En esencia, explica el abogado, hace unos años, los agentes identificaban prospectos en la República Dominicana, y para obtener mayores beneficios en la MLB, solían alterar la identidad de estos o los enviaban a programas de entrenamiento, afectando la preparación académica de los jóvenes.

"Estamos hablando de contratos de millones de dólares, lo que para un muchacho que no tiene agua y luz en la casa era algo que nunca verían y muchos ni siquiera recibían la mitad de lo contratado porque había mucho abuso", relató Pérez Díaz al agregar



Arriba, Manuel Pietrantoni.
Abajo, Oreste Ramos.



que su labor ha sido precisamente mejorar las condiciones de contratación de los peloteros en el mundo profesional. "Desde entonces, las cosas han cambiado drásticamente, particularmente en América Latina".

"Dedico prácticamente la mitad de mi tiempo a la MLB y hago trabajos para ellos, prácticamente en todo el mundo. Converso con abogados en Alemania, Holanda, China, Japón y toda Latinoamérica".

Según Pérez Díaz, uno de los mercados con mayores retos para el béisbol profesional es precisamente Venezuela, donde las condiciones políticas y económicas prácticamente socavaron la cantera de talento para el deporte del bate y la bola. Hace unos años, 16 equipos de la MLB tenían programas de preparación en el país suramericano, ahora quedan apenas tres.

El crecimiento de PMA fuera de la Isla no ha requerido presencia física en otros mercados, porque PMA solo se vislumbra creciendo fuera de Puerto Rico en respuesta a la necesidad de sus clientes.

Así pues, el abogado Eduardo J. Arias reconoció que la incertidumbre fiscal y contributiva afecta la posibilidad de mayores inversiones en Puerto Rico.

"Los retos de Puerto Rico también son los retos nuestros... PMA solo avanza en la medida en que avanza la economía puertorriqueña", dijo Arias al agregar que si bien algunas actividades, como la llegada de inversionistas con las leyes 20 y 22 son positivas, estas no son suficientes para cambiar el entorno macroeconómico de la Isla.

Y eso solo se logra con una buena dosis de flexibilidad, apertura y una gama de servicios -incluyendo la adquisición de tecnología para el análisis y presentación de prueba-

comparable a la que ofrecen los grandes bufetes estadounidenses, pero con una estructura de costos más razonable.

Según María Dolores Trelles Hernández, experta en Litigios, PMA ha logrado hacerse de un nombre en los principales estudios legales a nivel continental porque la firma ha incorporado en su cultura una postura de trabajar "no en competencia" con otros colegas y "sin protagonismo".

Eso, por ejemplo, ha permitido que sea PMA el asesor principal en un litigio multiestatal que se dirime en la corte del distrito Sur de Nueva York, en lugar de que encabece la estrategia de litigio, el bufete de Nueva York.

"Son los servicios y el conocimiento que se encuentra en los mejores bufetes internacionales, pero a precios de Puerto Rico", indicó por su parte Néstor M. Méndez Gómez.

A preguntas acerca de las oportunidades para crecer a nivel local, Antonio J. Santos señala que en tiempo reciente ha habido mucha actividad de compra de activos, particularmente los llamados préstamos tóxicos, y también se han dado otras inversiones en materia de hotelería.

A la lista de oportunidades se agrega el posible avance de proyectos de energía renovable, una vez se resuelva la crisis en la Autoridad de Energía Eléctrica (AEE) y la pujanza que comienza a verse en la punta noroeste de la Isla, donde empieza a tomar forma el corredor tecnológico y de aeronáutica.

Asimismo, dijo Pietrantoni, queda por verse si Puerto Rico tomará partido de la Ley de Alianzas Público Privadas, un estatuto que PMA ayudó a elaborar y que, según el abogado, podría servir para hacer inversiones capitales en Puerto Rico, a medida que continúa complicándose en el entorno fiscal.

LOS NÚMEROS DEL BUFETE

52

ABOGADOS Con los que cuenta actualmente el bufete Pietrantoni, Méndez & Álvarez (PMA).

LA ESENCIA DE PMA

■ Hace unos 23 años, seis abogados, convencidos de que tenían lo necesario para hacerse de un nombre en el mercado legal de Puerto Rico, juntaron fuerzas para crear una firma donde los socios y no los empleados o abogados contratados "hicieran el trabajo".

■ PMA ha prestado servicios a empresas con operaciones en prácticamente todo Centroamérica e incluso, a nivel global.

■ La firma ha logrado hacerse de un nombre en los principales estudios legales a nivel continental porque PMA ha incorporado en su cultura una postura de trabajar "no en competencia" con otros colegas y "sin protagonismo".



REPOSUBASTA
EMPRESARIOS E INVERSIONISTAS
PROPIEDADES COMERCIALES
Y RESIDENCIALES

SÁBADO
12
DICIEMBRE

HOTEL SHERATON
CONVENTION
CENTER
8:30 AM

COMIENZA EL
2016*
CON TU
NUEVA
INVERSION

REGÍSTRATE EN:
www.reposubasta.com

MÁS INFORMACIÓN EN: **787-745-8777**

RA Realty
REALTY