

LEGALES

“La misma ley que protege al accionista es la que expone al director a una severa responsabilidad personal, solidaria e ilimitada.”

Juan Cruz, Acosta Güemes, director de FDI
Pág. 4

IMPACTO NORMATIVO

Compliance, impuestos, mercado de capitales, inversiones público-privado, constitución de sociedades y ecosistema emprendedor, principales normas que impactaron en los últimos tiempos en la actividad de los estudios jurídicos corporativos.

POR ARIEL NEUMAN



La diversidad también se abre camino en la abogacía

Apenas el 16% de los socios del mercado jurídico corporativo son mujeres. En Zang, Bergel & Viñes, llegan al 45%. Cómo promueve un ambiente más inclusivo.

Pág. 3



Las rebajas, un clásico que se renueva en el fee

¿Cuánto cuesta cada cosa en el mercado jurídico corporativo? Lo que pagan las compañías a sus abogados externos.

Pág. 4

LA FRASE

“Los clientes nos solicitan que analicemos si las normas y procedimientos internos que actualmente utilizan se adecuan a las exigencias previstas en la nueva ley”, comentan David Gurfinkel y Andrés Tarakdjian, desde Allende & Brea.

ÚLTIMA FOJA

Las rebajas, un clásico en el fee

¿Cuánto cuesta cada cosa en el mercado jurídico corporativo? Lo que pagan las empresas a sus abogados externos.

Cientos de propuestas de servicios legales surcan los correos electrónicos todos los días. Con distintas modalidades de facturación y cobro, al final, como si fuera un juego de cartas, lo que se dice no siempre termina reflejado en la transferencia de fondos final.

Los estudios tienden a inflar sus montos para poner en agenda valores que no son del todo reales o, mejor dicho, son los que quisieran cobrar, pero no siempre cobran. Y es que el "pedido" de descuentos es ya una constante en el mercado jurídico corporativo local.

Por entorno de costos crecientes, por "estamos ajustando nuestro *budget*" o con el más reconfortante "queremos trabajar con ustedes, pero la competencia nos pasa un equis por ciento menos", se logran quitas que, en general, rondan el 20% de una cotización inicial.

Asuntos Legales consultó a empresas líderes de distintos rubros (banca, consumo masivo, turismo y retail, entre otras) y, bajo estricto "off the record" para "no dañar los vínculos con los estudios", como manifestaron dos de ellas, confeccionó un mapa de pagos para el sector legal. Por empezar, la dispersión entre firmas es notable. Los *spin off* de grandes estudios y las estructuras más chicas y jóvenes, con necesidad de provocar grietas en el mercado y ganar su lugar, hacen que en ciertos rubros las propuestas comerciales puedan tener una diferencia de más de tres veces a valor dólar.

Así, la defensa de una acción de clase, incluyendo la contestación de demanda, los alegatos, la apelación y, eventualmente, el recurso extraordinario ante la Corte (sin incluir el honorario de éxito) sale por entre u\$s 30.000 y u\$s 42.000 cuando lo llevan grandes despachos, pero baja a un tercio del menor valor cuando ofertan firmas que están compitiendo fuerte.

"Se pelean mucho las propuestas. Y se piden rebajas. Además, cuando aparece el área de Compras en la contratación, casi como gimnasia, negocian", reconoce uno de los consultados, y reafirma que una cotización como la anterior llega a bajar un 20% desde el número inicial. "Los estudios están bastante abiertos a estas negociaciones. Con tal de trabajar, bajan, y como ya conocen la dinámica, cuando cotizan lo tienen en cuenta", afirma.

Una colocación de un bono corporativo internacional se cobra entre u\$s 20.000 y u\$s 40.000, un préstamo sindicado local, entre \$ 150.000 y \$ 250.000. En general, las empresas tercerizan temas que requieran un alto *expertise* o mucho trabajo. Así, el asesoramiento de un tributarista para temas complejos estaba en la última cotización, un año atrás, en \$ 2800 la hora y, en plena renegociación, la suba esperada será de entre un 15% y un 20%.

En materia de mediaciones y reclamos por derechos del consumidor, los precios en Capital Federal y Gran Buenos Aires se mantienen parejos, y van cambiando según el volumen de expedientes encomendado. Cuando se llevan de uno a 20 casos, el costo unitario ronda los \$ 2500, monto que cae por debajo de los 1500 cuando se trata de entre 71 y 90 carpetas.

Los descargos y las apelaciones en estos procesos cuentan con diferencias entre CABA,



Gran Buenos Aires y el Interior. Para los primeros, los valores andan en torno a los \$ 2400, \$ 3300 y \$ 4200, respectivamente.

Las apelaciones, en tanto, siguiendo el mismo ordenamiento geográfico, están en el orden de los 3400, 4800 y 5900, moneda local. A eso hay que sumarle adicionales en los casos en los que los reclamos se cierran con acuerdos.

En lo que hace al "litigio porteño en el interior", si bien todavía no se ha trasladado a precios la expansión del uso de expedientes digitales, en algunos tribunales provinciales ya encendió la luz amarilla entre los corresponsales, que prevén una futura caída en su flujo de trabajo.

Valor por hora

A la hora de cotizar, las firmas relucen sus estructuras, que traducen *expertise*, *track records* y *cuadras*, entre otras variables. Cuando arman sus propuestas, consideran las distintas categorías de sus profesionales, que se traducen en valores horarios con diferencias de entre dos y hasta tres veces entre un joven abogado y un *partner*.

En estudios de primera línea, promedian los consultados, la hora socio oscila entre los \$ 2600 y los \$ 3500. La de un abogado *senior* va de \$ 2000 a \$ 2600; un *semisenior* anda en los \$ 2000 y un *junior* cotiza 1400 los 60 minutos. En firmas de segunda y tercera línea, los valores caen un 10% y un 20%, aproximado, respectivamente. Eso lleva las horas/socio a 2790 y 2440, promedio, en los *tier* dos y tres.

"Hay mucha competencia y los estudios están cada vez más flexibles en los *fees*", remarca otro consultado, y reconoce que se invirtió la relación en la que los socios cerraban los acuerdos con los clientes y el resto del estudio los trabajaba. "Hoy podés exigir más en cuanto al involucramiento de los socios", coinciden desde otra industria. En otra empresa, líder en su segmento, reconocen que ellos, la hora socio de un estudio mediano la pagan cerca de 1500.

La explicación, entienden, está dada por el altísimo volumen de oferta de servicios legales de primera línea que hay en el mercado local, por un lado, y la postergación del "segundo semestre", que todavía sigue dejando algo de tiempo ocioso en las *law firm*.

Obviamente, las "transacciones extraordinarias", como por ejemplo un M&A, puede mover la aguja y, de acuerdo con los montos de la transacción, tamaños de los involucrados y complejidades extra, los honorarios pueden ir de 200.000 a más de \$1 millón.

El monto contrasta con lo que puede ser la rutina societaria de una empresa bien compleja (unos \$ 12.000 al mes), un *secondment* de un abogado de categoría intermedia (50.000 mensual) o una opinión legal. En este último punto aparece el comparado: siempre entre firmas de primera línea y frente a análisis similares, ronda los u\$s 3000 dólares en la Argentina, entre 5000 y 6000 en México y hasta 10.000 en EE.UU. Eso sí, aclaran las fuentes: en nuestro país ese monto puede caer hasta los u\$s 500.

OPINIÓN

El director no accionista, responsabilidad ilimitada



POR
JUAN CRUZ
ACOSTA GÜEMES,
Director de la Gerenciadora
de Patrimonios FDI

Por efecto combinado del nuevo Código Civil y Comercial de la Nación (CCyC) y de la Ley de Sociedades Comerciales (LSC), el director de una sociedad anónima y el gerente de una sociedad de responsabilidad limitada son responsables en forma personal, ilimitada y solidaria por los daños causados culpablemente en su función.

En el supuesto más habitual, el director es un empleado y no un dueño (accionista). Su contraprestación se compone de un sueldo y (en su caso) de un bono. Así, su retribución tiene un límite, pero su responsabilidad no.

Esta es la situación opuesta a la del accionista (no director) quien -por definición- tiene limitada su responsabilidad al capital aportado. Pero, a diferencia de su empleado (director), ese accionista no tiene una limitación prefijada en sus ganancias. Así:

I DIRECTOR = Retribución limitada con responsabilidad ilimitada.

I ACCIONISTA NO DIRECTOR = Retribución ilimitada con responsabilidad limitada.

La misma ley que protege al accionista es la que expone al director a una severa responsabilidad personal, solidaria e ilimitada.

La responsabilidad del director es personal porque responde con patrimonio propio, riesgo que no tiene el accionista que no integre a la vez el directorio.

Es solidaria porque responde plenamente con los otros administradores. Si tuviéramos tres directores y un daño imputable, no respondería cada director por un tercio del daño, sino que cada uno sería responsable por la totalidad del daño.

En otras palabras, si no le pudiesen cobrar a uno de los tres directores, los otros dos serían responsables por la diferencia.

Es ilimitada porque el director responde con la totalidad de su patrimonio personal.

Puesto que los tiempos judiciales son mucho más lentos que los de la rotación laboral de un ejecutivo, un director puede verse involucrado en una causa judicial o administrativa durante un período mucho más prolongado al de su permanencia en el cargo.

En los casos de directores de multinacionales, es muy frecuente que estén forzados a implementar decisiones y políticas que vienen dictadas a nivel regional, por superiores que no integran el directorio local y por tanto no están expuestos a esta responsabilidad legal.

¿Qué puede hacer un director frente a semejante grado de exposición? Naturalmente que no puede hacer que cambie la ley, pero sí puede (y debe) tomar ciertos recaudos que están perfectamente a su alcance:

1) Diagnosticar correctamente su situación junto con un profesional, algo que (paradójicamente) el director suele posponer u olvidar pese a la enorme importancia que tiene;

2) Efectuado ese diagnóstico, tomar las medidas correctivas y preventivas (cuya existencia muchos directores desconocen);

3) Proteger su patrimonio personal, por ejemplo, mediante un fideicomiso.

En suma: el director está expuesto (por ley) a una enorme responsabilidad en un ámbito muy amplio y frente a una multitud de sujetos. No puede cambiar eso, pero sí debe estar lo mejor preparado y lo más protegido posible para hacerle frente.



LEGALES

Editor general: Flavio Cannilla
fcannilla@apertura.com
Editora de Suplementos:
Laura Mafud
lmafud@cronista.com
Redacción:
Déborah de Urieta
Coordinador de diseño:
Hernán Eidelstein
Diseño:
Fernanda Caperón

Gerencia Comercial
Suplemento Abogados Corporate
Pablo Fauniez
4121-9342
pfauniez@cronista.com

EL CRONISTA

VALORES DE REFERENCIA

- **ON Normal:** 150.000 a 230.000 pesos.
- **ON Pyme Garantizada:** 55.000 pesos.
- **Préstamo sindicado:** 140.000 pesos.
- **Fideicomiso financiero:** 140.000 a 160.000 pesos.