

ellos abogados de empresas, la respuesta afirmativa no cae de maduro.

“Es una reforma que no beneficia a ninguna de las partes. Creer que la real protección de los consumidores está únicamente en una ley y no en un servicio público de protección es un grave error”, respondió Torrano.

Para Carcavallo, en cambio, “la reforma tiende a beneficiar al usuario o consumidor en sus relaciones con los proveedores de bienes o servicios”, pues se verán expuestos a sanciones y situaciones mas gravosas en caso de algún incumplimiento en el marco de esas relaciones de consumo.

“La legislación ha cambiado, avanzado, pero el servicio de protección administrativo y judicial que reciben los consumidores sigue siendo ineficiente. Una denuncia administrativa presentada por ante la Dirección de Defensa y Protección del Consumidor demanda años para su culminación. Ello obliga a los consumidores a recurrir a la justicia ordinaria, debiendo contratar obligatoriamente los servicios de un abogado”, retomó el abogado del estudio Noetinger & Armando.

En ese sentido, los abogados pusieron de resalto que la justicia ordinaria está preparada para resolver cuestiones complejas y no para hacer lo propio (y rápidamente) cuando se trata de reclamos por teléfonos celulares, electrodomésticos, recargos en facturación, mala prestación o lentitud para dar de baja un servicio.

“Las reformas introducidas a la ley de por sí no serán útiles para mejorar el funcionamiento del sistema”, coincidió Gesuiti. No obstante, para el abogado, la innovación consistente en el daño directo puede acarrear un nuevo problema.

Por un lado, el cuestionamiento apunta a la redacción del artículo, que pone énfasis en la gravedad del hecho y no en lo reprochable de la conducta del agente dañador; por el otro, el mencionado aumento de la litigiosidad.

“El sistema es lento y, por tal motivo, los consumidores únicamente lo utilizan como una especie de servicio de mediación gratuito. Luego recurren a la justicia ordinaria en los casos más importantes o desisten de efectuar algún reclamo en los demás casos. La reforma pretende ocultar la ineficiencia del sistema administrativo y recargar la problemática en el colapsado sistema judicial tradicional”, cargó Torrano.

Para el abogado de Baker & McKenzie, si bien la inclusión del daño punitivo es “una seria alteración del sistema argentino de reparación de daños”, en la práctica “mucho tiempo transcurrirá antes de que conozcamos alguna sentencia judicial que imponga una sanción por daño punitivo”.

Por lo pronto, al menos preventivamente, los abogados afilan las armas y despliegan sus escudos en su máxima extensión.

A.A.N.

ENTREVISTA: ERICK LEWIS Y CRISTIÁN FRANCOS

Vuelven los americanos pero no para competir

Foto: A. García



Baach, Robinson & Lewis desembarcó en el país, pero no para practicar derecho argentino, sino para asesorar a las firmas con conflictos en los Estados Unidos.

En Nueva York y en Washington cobran en dólares. En Londres, en libras. Sin necesidad de calculadoras ni conversiones monetarias precisas, la llegada de Baach, Robinson & Lewis a la Argentina despertó interrogantes entre los abogados de la city: ¿A qué vienen? ¿Qué vieron? ¿Son la punta de proa en el arribo masivo de abogados estadounidenses al país?

En lugar de dejar las preguntas guardadas, Asuntos Legales entrevistó a los profesionales que se harán cargo de la sede local del estudio boutique, delegación que en el mes pasado estuvo encabezada por Eric Lewis, name partner de la firma que desde hace 15 años trabaja con abogados y clientes en la Argentina.

“Hay una gran oportunidad en la región. Las inversiones americanas llegan a Bue-

nos Aires, atraídas por ese potencial”, justificó Lewis. Sin embargo, en su plan de negocios la mirada está más puesta en los Estados Unidos que en la Reina del Plata. “Cualquiera que haga negocios en dólares necesita hoy una guía sobre el derecho y la regulación norteamericana. La idea es trabajar con todos nuestros amigos acá para ayudarlos a hacer negocios en los Estados Unidos”, señaló.

En efecto, luego de los atentados del 11 de septiembre un cúmulo de normativa vinculada directa o indirectamente con los negocios (internacionales) fue sancionada en los Estados Unidos. Regulaciones sobre lavado de dinero, financiamiento del terrorismo, transferencia de fondos y otra serie de situaciones más o menos complejas fueron forjando un corpus normativo difícil de asir para quienes no están en el medio jurídico norteamericano.

“No venimos al mercado argentino a litigar ni a practicar el derecho argentino. No vamos a competir con las firmas locales. La idea es solucionar problemas legales de empresas que son atendidos por abogados locales con conflictos en los Estados Unidos”, aclaró Cristián Francos, cara argentina del flamante estudio.

Lewis agregó que muchos de los clientes que el estudio tiene en Europa están interesados en regresar a nuestro país. Se trata de empresas que se fueron a principios de siglo, con la crisis de 2001/2, y que ahora están viendo la mejor forma para reingresar en el mercado regional.

“Vemos un gran futuro para trazar un puente entre la Argentina y los Estados Unidos en materia de finanzas y derecho corporativo, y también vemos a la Argentina como una base para toda la región”, manifestó.

Consultado sobre los clientes que estarían interesados en saber de qué se trata la nueva Argentina, Lewis apuntó a firmas referentes en materia de finanzas, bancos, seguros y algunas industrias.

“América Latina estuvo subatendida después de la crisis, con lo cual eso implica actualmente una enorme oportunidad para ellas”, agregó.

En esa línea, resaltó que su llegada al país no es para competir sino para trabajar junto con los estudios nacionales tanto en lo que hace a la operatoria de empresas extranjeras en la Argentina como a los problemas que las empresas locales puedan tener en los Estados Unidos.

Estructura

Por lo pronto, el estudio instaló una oficina con profesionales rotativos, quienes estarán viniendo a la Argentina cada dos o tres semanas. “En función de cómo evolucione el proyecto estaremos teniendo presencia fija a fines de este año o principios del que viene”, arriesgó Francos.

¿Saben si otras firmas americanas les están siguiendo los pasos?, preguntó Asuntos Legales. “Espero que no -rió Lewis-, pero creo que deberían si están pensando estratégicamente y en el largo plazo. Si tu plan es hacer mucho dinero en los próximos meses, tal vez no. Pero si la estrategia es como la nuestra, de generar un puente entre ambos países, es lo adecuado”.

En la Argentina, retomó Francos, hay muchas empresas multinacionales y muchas empresas argentinas que están en condiciones de competir en el mundo. “Somos concientes de que en términos de profit esto no es Estados Unidos o Londres, pero los costos también son menores y hay mucho trabajo para hacer”, agregó.

En ese sentido, los profesionales reconocieron que las tarifas horarias que se manejan en los Estados Unidos dejan boquiabiertos a buena parte de los clientes de América Latina. “No creo que tengamos que ganar como una estrella de rock. No tenemos la ambición de ser una firma de miles de abogados con grandes estructuras. Nuestras métricas de éxito son distintas”, remató Lewis.