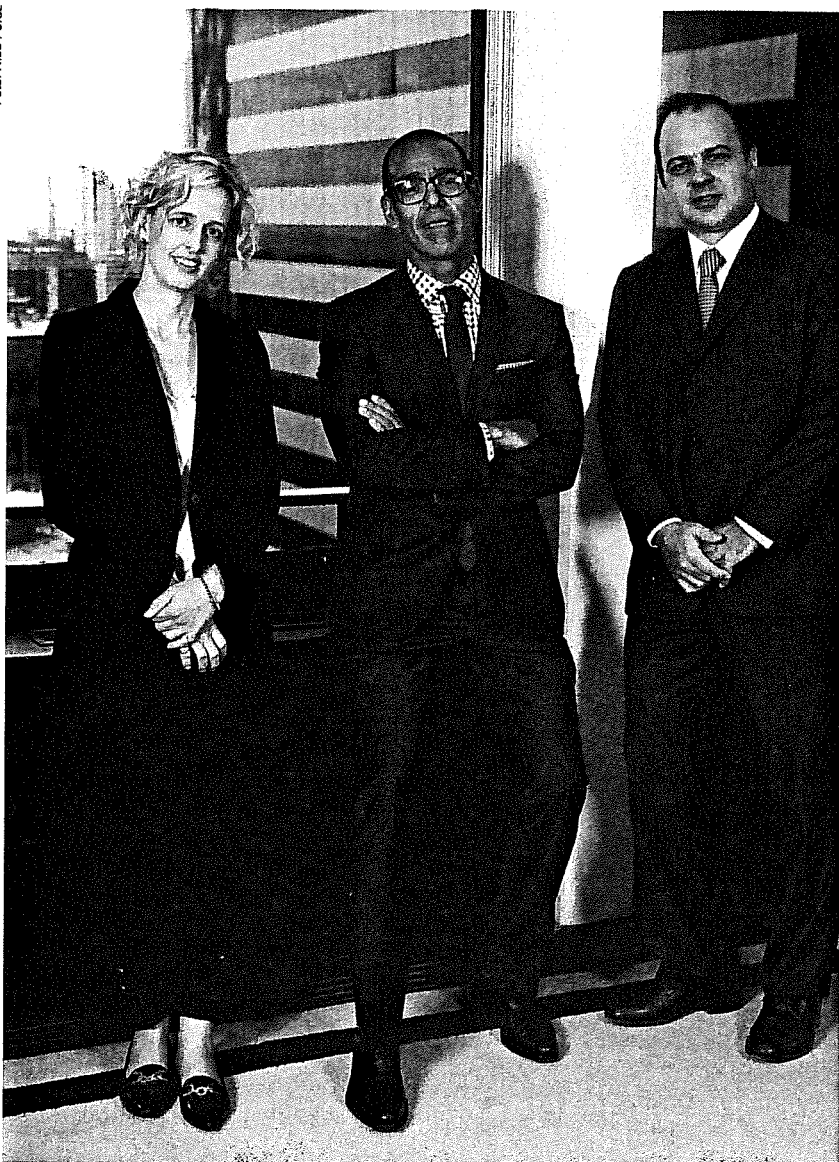


Chino básico

La llegada de inversiones del **gigante asiático** hizo que los abogados de la City montaran equipos *full time* para atender a ese mercado. Qué desafíos y oportunidades ven los estudios jurídicos.

Foto: Nico Pérez



Atucha IV: US\$ 7000 millones. Represas Kirchner y Cepernic: US\$ 4700 millones. Belgrano Cargas: US\$ 2099 millones. Atucha III: US\$ 2000 millones. Las cifras que desembolsan los conglomerados de inversores chinos son elocuentes. Pero no traslucen

que, detrás suyo (o adelante o al lado), siempre, hay un equipo de abogados.

Julietta de Ruggiero, por ejemplo, está a cargo, junto con sus pares Hugo Bruzone y Roberto Lizondo, del *China Desk* de Bruchou, Fernández Madero & Lombardi, *team* responsable del otorgamien-

to de préstamos a la Argentina por US\$ 4714,35 millones para la construcción de centrales hidroeléctricas en Santa Cruz y, previo a ello, un monto cercano a los US\$ 2100 millones para la compra del Belgrano Cargas.

Con foco en *Banking* y Finanzas, en su estudio, brindaron todo el asesoramiento necesario para ayudar a cerrar cada transacción. “La construcción de las represas fue casi un *project finance*. Eso, en la Argentina, hace mucho tiempo que no había y fue un gran desafío. Había, además, temas técnicos de la transacción, no sólo el préstamo en sí”, comenta De Ruggiero. La socia de la firma agrega que, en este tipo de operaciones, con la presencia del Estado, se involucra mucho tema regulatorio.

En este punto, empieza a notarse la diferencia cultural. “Hay cosas que (a los chinos) les parecen poco reguladas o que deberían estar de otra forma”, dice.

Si bien el equipo de Bruchou no maneja el idioma chino, De Ruggiero señala que, al haber tenido frente a sí a estudios de grandes bancos, la mayor parte de las negociaciones fueron en inglés.

Julietta de Ruggiero, Roberto Lizondo y Hugo Bruzone, los socios del *China Desk* de BFM&L.

Para reuniones locales, recurren a traductores chino-español altamente calificados.

Distinto es el caso de Silvia Fiezzoni, en cuyo pie de firma se lee con claridad. Socia de Beccar Varela, vivió más de siete años en la ciudad de Dalian, en la República Popular China, donde no sólo estudió el idioma y la legislación local, sino que obtuvo un Doctorado en Derecho Internacional y una Maestría en Derecho Económico Internacional... en mandarín. Hoy, comanda el *China Desk* de la firma, inaugurado en 2012.

Beccar Varela presta un servicio integral que cubre casi todas las áreas del Derecho empresarial (incluyendo Penal) para quienes van y vienen con negocios hacia y desde China. “Es necesario considerar los aspectos culturales de los países orientales, su idiosincrasia e idioma. Para el cliente chino, es muy importante expresar sus necesidades en su propio idioma, así como recibir solu-

Foto: Graciela Decungraz



ciones prácticas que consideren su visión de negocio y que los prevengan de potenciales inconvenientes legales”, dice la socia del estudio centenar.

Por la diferencia horaria, en el Edificio República, empiezan a trabajar los domingos a la noche y, varias veces, durante los fines de semana o hasta altas horas. El esfuerzo no parece en vano. Durante estos años, brindó asesoramiento integral a clientes como el Import & Export Bank Sucursal Shanghai (en temas de financiamiento de la venta de

trenes), el ICBC Bank, Hangzhou Boiler Group Co. Ltd., Guizhou Jonyang Kinetics Co. Ltd., Zhangjiagang Yongxing Machinery Co. Ltd. y Jiangxi Look Optical, entre otros.

En la góndola

En Marval, O’Farrell & Mairal, el *China Desk* funciona hace más de una década. “Brindamos asesoramiento a empresas y entidades chinas que desarrollan actividades y grandes proyectos en áreas como *Oil & Gas*, minería, tecnología, equipa-

miento y financiera, proyectos de infraestructura en temas hidroeléctrico y energía nuclear”, cuenta el socio a cargo, Luciano Ojea Quintana.

También, asiste a diversos exportadores chinos de bienes y servicios y aseguradoras en aquel país que desarrollan actividades con contrapartes argentinas o son afectados por medidas del gobierno (por ejemplo, *issues de antidumping*).

El *china team* del estudio está coordinado por Ojea Quintana y, entre sus colaboradores, están el *off-counsel* Mario

Turzi y Fernando Liu, un bilingüe nativo español-mandarín, quien asegura a los clientes chinos una comunicación total en su idioma. En Pekín, en tanto, cuentan con el

equipo de trabajo y las oficinas de su estudio español *best friend*, Uría & Menéndez, con quienes trabajan diversos temas, comparten *know-how* y organizan seminarios, programas de entrenamiento legal y servicios para empresas chinas que realizan actividad *outbound*.

Pablo Rueda, socio de Pérez Alati, Grondona, Benites, Arntsen & Martínez de Hoz (Pagbam), cuenta que, cuando se trata de negocios en y con China, en su estudio, acompañan a sus clientes de ese país en las áreas de Finanzas, Telecomunicaciones, Hidrocarburos, *Agro-business* y Comercio Internacional. El equipo de Pagbam se completa con el socio Santiago Daireaux y tres asociados, de los cuales uno escribe en mandarín y dos lo hablan. Entre sus principales cuentas, se encuentran Sinopec, China Development Bank, ZTE, Oro Esperanza S.A. (filial del grupo Chongqing Red Dragon Fly), Dacheng Law Offices y Rifa Holding Group Company.

Desde el *China Desk* de Allende & Brea, brindan asesoramiento, principalmente, en el área de Recursos Naturales e Infraestructura, comenta el socio Juan Martín Allende. Y, desde ese equipo de trabajo, se centraliza, también, todo lo referido a Asia (India, Japón, Corea, Jordania y Arabia Saudita). Además, asesoran a empresas de la industria tecnológica en el día a día de sus asuntos legales

DIFERENCIAS SIN CUENTO

“El empresariado chino muestra grandes avances en su modo de abordar negocios en la Argentina: con mayor preparación y flexibilidad para adecuarse al estilo occidental. Aunque, para tener una relación exitosa, es, también, fundamental que los abogados argentinos cambiemos algunos paradigmas culturales propios y nos adecuemos a los de ellos”, describe Luciano Ojea Quintana, socio de Marval, O’Farrell & Mairal. “Las empresas chinas necesitan, muchas veces, cumplir con largos procedimientos internos jerárquicos para avanzar en las operaciones. Además, deben adaptarse a ambientes y estructuras nuevas, con normas complejas. El abogado que los asesora debe ser muy respetuoso y paciente con estos tiempos”, agrega.

“Hay que estar dispuesto a aceptar que las naturales distancias culturales obligan a repetir el asesoramiento varias veces y de distintas maneras, hasta asegurarse que sea bien entendido por el cliente”, señala Pablo Rueda, socio de Pagbam.

“Se trata de una cultura abismalmente distinta y los parámetros a los cuales estamos acostumbrados cuando se trata de clientes extranjeros no aplican”, aporta Juan Martín Allende, *partner* de Allende & Brea. Para Adrián Furman, de M. & M. Bornchil, una clave es nunca asumir algo: “Siempre, hay que escribir las acciones a realizar, lo esperado de ellas y los tiempos”. La reciente experiencia de Bruchoy habla de la importancia de una adaptación absoluta en cuanto a horarios. “Las contrapartes son muy incisivas en las preguntas y en el detalle. Y, hasta que no se satisface la inquietud del otro lado, no se avanza”, cuenta Julieta de Ruggiero.

y a importadoras y distribuidoras de productos en la Argentina. En este caso, el equipo se compone con el propio Allende y dos asociados (un *senior* y un *junior*). A su vez, colaboran los socios Pablo Louge y Julián Peña.

“Prestamos servicios para actividades de *due diligence*, para la potencial adquisición de un importante grupo con operaciones en la Argentina. Y, desde hace unos años, también, asesoramos a una multinacional china dedicada al diagnóstico *in vitro*”, responde Adrián Furman, socio de M. & M. Bomchil, al consultársele por el *China Desk* de ese estudio.

“Esperamos un aumento en el volumen de trabajo. Los últimos años fueron, de alguna manera, de estudio y reconocimiento. En la actualidad, los chinos ya entienden cómo se hacen negocios en nuestro país”, agrega el *partner* de la firma, aso-



Silvia Fiezzoni,
socio de Beccar
Varela.
“Es importante que
hablen en su idioma”.

ciada, tradicionalmente, con el mercado franco-argentino.

De gira

Viajes al gigante y presencia activa en las entidades que nuclean a las empresas chinas



en la Argentina parecen ser la regla de oro entre los abogados *corporate*. Fiezzoni, de Beccar Varela, es vocal del Consejo Directivo de la Cámara Argentino-China, entidad a la que, a su vez, representa ante la Cámara de Comercio Argentino en la comisión de Importación y Exportación. “Todos los años, viajamos a la República Popular China para reunirnos con clientes de ese país y con autoridades y cámaras de comercio encargadas de distintos proyectos de inversión. Usualmente, también, exponemos en congresos chinos e internacionales de Derecho”, señala.

En China, además, los estudios argentinos cuentan con el soporte de firmas jurídicas locales y del Sudeste Asiático,

que conforman las organizaciones internacionales de las que son miembros.

Los miembros del *China Desk* de Marval también trabajan activamente en el Comité Ejecutivo de la Cámara del Asia y Pacífico, que incluye el capítulo Argentina-China. Y uno de los socios de Allende & Brea está a cargo de la comisión de Asuntos Legales de la Cámara China.

Todos los años, algunos integrantes del “equipo China” de Pagbam viajan para visitar las casas matrices de sus clientes y tantear a otros potenciales. Rueda reconoce que, también, sirvió para conectar a clientes argentinos con contrapartes chinas. En ese sentido, la firma española Cuatrecasas (con quien Pagbam mantiene una asociación de larga data) tiene, hace tiempo, oficinas en el gigante de Asia, espacio abre-puertas para las cuentas del estudio de bandera argentina. ■ Ariel Alberto Neuman.

Seguinos en  facebook.com/Aperturaacom
en  twitter.com/Aperturaacom