

13 de marzo de 2020

LO BARATO SALE CARO
(SOBRE TODO CUANDO DE ABOGADOS SE TRATA)

Una propuesta de “cobrar 40% menos que un estudio grande” por un servicio jurídico tuvo un resultado inesperado.

Haremos un par de advertencias previas: no conocemos a quienes intervinieron en este asunto ni sabemos de ellos más que lo que ha aparecido en los medios a su respecto. Todo lo que diremos sobre las partes surge del expediente judicial o es de conocimiento público.

Pero la sentencia a comentar calla más de lo que dice; por eso, nos hemos permitido “completar” algunos detalles para hacerla comprensible.

En septiembre de 2009 Telecom Italia puso a la venta una cierta cantidad de acciones de una sociedad anónima argentina (“ST”). Quien las adquiriera se convertiría en controlante indirecto de Telecom Argentina SA, una de las principales empresas dedicadas a las telecomunicaciones en la Argentina.

Matías Garfunkel quiso presentar una oferta para adquirir esas acciones. Consultó entonces con Miguel Menem, abogado y miembro de una conocida familia de políticos (su padre fue senador muchos años y su tío fue presidente de la República). Menem aconsejó a Garfunkel que usara los servicios jurídicos de Adolfo Verra.

Por correo electrónico, Menem dijo a Garfunkel que Verra facturaría sus servicios en función de las horas de trabajo insumidas y le informó cuáles serían las tarifas horarias. Le aseguró también a Garfunkel que el presupuesto por los servicios que prestaría Verra “sería ostensiblemente menor a cualquier otro estudio que cotice”.

En un segundo correo, Menem dijo a Garfunkel haber estado junto a Verra en una reunión vinculada con la compra de las acciones de ST, explicó ciertos pormenores de la operación y aseguró “que el costo [por los servicios de Verra] iba a ser 40% menor al de cualquier *bufete serio*”.

En un último correo, Menem adjuntó un archivo con las tareas a desarrollar y la respectiva tarifa horaria y una propuesta de servicios. El objetivo del trabajo sería “incorporar [al señor Garfunkel] a la estructura de control de Telecom Argentina, ya sea mediante la adquisición de una parte o de la totalidad de la participación que Telecom Italia y sus subsidiarias detentaban en ST”.

Garfunkel, asociado con otros empresarios, efectuó varias ofertas sucesivas por las acciones de ST. La inicial fue de 251.000.000

dólares y la última de USD 750.000.000. No obstante, no logró comprarlas.

Cuando su abogado Verra presentó su factura por los servicios profesionales prestados, por razones que la sentencia no menciona, Garfunkel se negó a pagarla. Verra, entonces, le inició pleito *por fijación y cobro de honorarios profesionales extrajudiciales*.

En cada una de las provincias argentinas y en la Ciudad de Buenos Aires los honorarios de los abogados están regidos por una ley de aranceles. Si los clientes acuerdan con sus abogados el importe de los honorarios, rige el acuerdo. En caso contrario, se aplica esa ley.

Ésta impone algunas pautas para que, en caso de conflicto entre el abogado y su cliente, el juez pueda fijar los honorarios. Entre esas pautas está “el monto del asunto”. En el caso de las acciones de ST, como es de imaginar, los setecientos cincuenta millones de dólares de la oferta tenían su importancia.

La ley también establece que si el monto del asunto es tomado como base para el cálculo de los honorarios, *éstos pueden oscilar entre el 11% y el 20% de ese monto*.

En consecuencia, la aplicación estricta de la ley de aranceles puede llevar a resultados escandalosos. Esto es consecuencia de que se trata de una norma hecha teniendo en cuenta al típico *solo practitioner*; esto es, al abogado que trabaja por su cuenta en pequeños asuntos domésticos. Para la ley no existen los estudios jurídicos ni asuntos más complejos que un divorcio o un trámite sucesorio.

Por eso, los abogados que habitualmente intervienen en asuntos millonarios de este

tipo —los “bufetes serios” a los que se refirió Menem— por lo general acuerdan previamente el modo de calcular su retribución. La tarifa horaria o un monto fijo son algunos de los métodos más usados. De lo contrario, la ley de aranceles, como la espada de Damocles, pende sobre el asunto.

En primera instancia se le dio la razón a Verra y se condenó a Garfunkel a pagar ocho millones de pesos. La sentencia dijo que, como no hubo un convenio formal de honorarios entre el abogado y su cliente, debía aplicarse la ley de aranceles. *Sin embargo*, el contenido del intercambio de correos electrónicos entre Menem y Garfunkel “constituía un parámetro que debía ser tomado en consideración para cuantificar los honorarios”.

Nadie quedó satisfecho y ambas partes apelaron.

Según Verra, la sentencia era errónea porque “no había habido acuerdo previo sobre el monto de los honorarios” —por lo que, aclaramos nosotros, se los debería haber calculado como un porcentaje sobre el monto del asunto, como permite la ley—. Más aún, Verra objetó que se tomara como pauta lo dicho en correos electrónicos “de personas ajenas al proceso” para establecer “la existencia de un acuerdo preliminar” sobre sus honorarios. (Bajo su punto de vista, Menem era una “persona ajena al proceso”).

Garfunkel, por su lado, dijo que el monto establecido en primera instancia era excesivo, pues “los honorarios fueron convenidos por tarifa horaria, sin que debieran superar el precio que se paga en el mercado”. Se basó en que, aun cuando no hubo contrato escrito, “las bases del acuerdo se desprendían del intercambio de correos electrónicos con Menem, socio de Verra”.

Para Garfunkel, las tarifas horarias cotizadas por Menem no constituían *una pauta*, sino que constituían el único mecanismo para fijar el honorario de Verra.

En consecuencia, la Cámara debió resolver si existía o no un convenio previo de honorarios que estableciera una tarifa horaria: “[Verra] procura que se rechace toda pretensión de fijar los honorarios de acuerdo a una escala horaria [y Garfunkel] insiste que dicho método, esbozado en las tratativas preliminares, debe ser el único parámetro para determinarlos”. La Cámara de Apelaciones se expidió en diciembre pasado¹.

El tribunal dijo que Garfunkel “no probó que Menem y Verra fueran socios” y que Verra “negó enfáticamente el intercambio de correos”, *pero* “de la prueba aportada puede inferirse que la relación contractual que unió a ambas partes tuvo también como protagonista a Menem, ya que fue incluido en distintas conversaciones, reuniones y mensajes” entre Verra y Garfunkel.

Por ejemplo, en un caso penal vinculado con este asunto (del cual no se dan muchos datos en la sentencia pero que hace presumir la existencia de un complejo entramado entre el cliente, su abogado y sus posibles socios), los jueces encontraron testimonios según los cuales Verra y Menem eran, efectivamente, socios.

Para el tribunal, la cantidad de indicios acerca de una sociedad entre Verra y Menem “permitieron crear la certeza moral necesaria” para resolver el caso. Y agregó que Verra “no produjo contraprueba alguna que desvirtúe lo que resulta de las referidas constancias”. ¿Pretendió la Cámara que Verra demostrara de alguna manera que *no*

era socio de Menem? La prueba negativa no está permitida...

Asumido entonces que Verra y Menem eran socios, la Cámara agregó que “ello no implicaba que, como pretendía Garfunkel, la tarifa por hora fuera el único parámetro a ponderar para determinar los honorarios” puesto que “la escala tarifaria fue propuesta [por Menem sólo] para la etapa preliminar” de las tareas a cumplir.

Pero como Verra “no liquidó las horas empleadas ni produjo prueba al respecto” (obvio: pretendía la aplicación del arancel), la Cámara las calculó por su cuenta: “por la magnitud y complejidad de la cuestión cabe suponer como mínimo la aplicación de dicha tarifa durante una jornada laboral de ocho horas, sin perjuicio de reconocer que durante los viajes [de Verra] pudo haber requerido dedicación plena...”.

Entonces hizo una simple multiplicación: si Verra trabajó para Garfunkel ocho horas diarias durante ocho meses, eso significa que dedicó 1920 horas que, al valor horario en dólares cotizado por Menem correspondiente a un abogado socio, representaban veinte millones de pesos.

Para convertir esos dólares a moneda local, el tribunal entendió que “como Verra cotizó sus servicios profesionales en dólares y el asunto en que brindó asesoramiento era negociado en esa misma moneda, *sus honorarios debían ser definidos de la misma forma, tomando en cuenta la cotización del dólar al momento de la sentencia y no en la oportunidad en que los trabajos se realizaron*”. De lo contrario “Garfunkel se beneficiaría con la variación de la cotización de la moneda en deprimen- to del profesional que lo asesoró”.

¹ In re “Verra c. Garfunkel”, CNCiv (M), expte. 31079/2012; *elDial.com* AABA63, 4 marzo 2020.

Sobre los veinte millones de pesos calculados por el tribunal, éste decidió aplicar intereses. Garfunkel sostuvo que eso era un error, porque “como los honorarios no se encontraron determinados, él no se encontraba en mora”. Pero la Cámara dijo que, como Garfunkel había reconocido que Verra “realizó trabajos en su beneficio, no podía seriamente alegar que no debió pagar intereses moratorios cuando no acreditó haber pagado o consignado suma de dinero alguna”.

En consecuencia, la Cámara determinó que Garfunkel debía los intereses sobre los honorarios establecidos por el tribunal desde la fecha en que Verra lo citó a una mediación para intentar un acuerdo.

¿Y la tasa de esos intereses? Para el tribunal, “cuando la determinación [de una deuda] depende de estimación judicial y ésta se efectúa conforme valores a la fecha de la sentencia, ello conlleva necesariamente la aplicación de la tasa que es propia de una economía estable o tasa de interés puro, que según se estima debe oscilar entre el 6% y el 8% anual”. Esa tasa debió ser aplicada “durante el lapso que corre

desde la mora hasta la fecha de la cuantificación del daño”, y a partir de allí, la tasa activa que cobran los bancos a sus deudores.

A Garfunkel, además, se le ordenó pagar las costas del juicio.

La sentencia da lugar a varias reflexiones y moralejas. En primer lugar, como una de las partes reconoció, existen “bufetes serios”, no necesariamente grandes. No es difícil establecer cuáles son y quiénes los integran. Su nómina de socios es siempre pública. Para cualquiera de los profesionales que los integran, involucrarse en una disputa como la reflejada en este caso significaría su automática desaparición del mercado.

En segundo lugar, la ley de aranceles es una realidad. Un profesional leal a los principios que informan la abogacía tiene la obligación de mencionar esta circunstancia a sus posibles clientes.

En tercer lugar, y como dice el refrán, “cuando la limosna es grande, hasta el santo desconfía”.

* * *

Esta nota ha sido preparada por Juan Javier Negri. Para más información sobre este tema pueden comunicarse con el teléfono (54-11) 5556-8000 o por correo electrónico a np@negri.com.ar.

**Este artículo es un servicio de Negri & Pueyrredon Abogados a sus clientes y amigos.
No tiene por objeto prestar asesoramiento legal sobre tema alguno.**