



EXPERTISE. La abogada Cecilia Faget trabajó en Bruselas para Deminor, hoy la representa en Uruguay a través de Bragard.

Bragard representa en el continente a la belga Deminor. El objetivo es asesorar a inversores en recuperación de pérdidas.

“LO DE LOS CUADERNOS IMPACTÓ EN INVERSORES”

Los inversores latinoamericanos no tienen entre sus prácticas habituales la gestión de recuperación de activos cuando pierden dinero, mientras que en otros mercados hoy este servicio es habitual considerarlo como un “commodity”. Quizás tampoco se conozca qué y cuánto afecta a las empresas vinculadas en el caso de “los cuadernos” argentinos su valoración ética por cuanto muchas de ellas cotizan en bolsa.

Sobre estos y muchos otros aspectos la empresa belga Deminor vio una oportunidad en América Latina y llegó a Uruguay, representada por el estudio Bragard a través de la abogada Cecilia Faget, que ejerció su pro-

fesión en la sede de Deminor en Bruselas.

Faget es egresada de la Universidad de Montevideo e hizo su maestría especializada en regulación financiera y mercado de valores en la Universidad de Georgetown, trabajó en la Corporación Interamericana de Inversiones, organismo perteneciente al grupo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y en el propio estudio Bragard durante cuatro años.

Esa “expertise” es la que inspiró a las dos empresas a trabajar en conjunto en la región, de la mano de esta abogada especializada.

Faget explicó en entrevista con NOTICIAS que Deminor ha sido responsable, entre otros casos, de la gestión de recuperación de in-

versiones de particulares en el caso Madoff (que involucró a más de 4.000 inversores particulares y 200 inversores institucionales), y tiene como clientes a inversores de Volkswagen luego de que en 2015 se descubriera que la compañía no había cumplido con normas ambientales en la fabricación de algunos de sus autos.

NOTICIAS: ¿Cuál es el vínculo de Bragard y Deminor?

Cecilia Faget: Somos representantes para Latinoamérica de Deminor, que ofrece servicios de recuperación de pérdidas ("Damage Recovery Services"). Actualmente formo parte del equipo de Bragard pero a su vez sigo perteneciendo al equipo de Deminor como representante para Latinoamérica.

NOTICIAS: ¿Por qué la empresa belga se interesó en la región?

Faget: Deminor ha notado que tanto inversores como el propio mercado latinoamericano tienen grandes posibilidades de llevar adelante casos que no están siendo ejecutados porque los inversores no tienen conocimiento o no utilizan como una práctica habitual el servicio que brindamos. Si estos inversores pierden dinero lo toman como algo finalizado, como una pérdida final.

Existe, sin embargo, un modelo de servicios dispuesto a financiar casos donde se considera que hay un fraude, manejo desigual de la información a inversores o incluso prácticas anticompetitivas y que corresponde una indemnización. Este modelo tiene el beneficio de que el cliente no paga honorarios o costos al inicio del caso, sino que estos se pagan solamente en caso de que el cliente reciba una indemnización. Es un servicio "win-win" donde el cliente puede recuperar dinero que ya daba por perdido. Por eso en Europa y en Estados Unidos ya es visto como un "commodity" y es muy común, pero hay que desarrollarlo en Latinoamérica.

Esta es la idea de la alianza con Bragard, y una de las razones de volver a Uruguay, como cooperación y expansión. Deminor hoy está focalizado en Europa y en Asia, además de llevar algún caso en Estados Unidos, pero veía a Latinoamérica como una oportunidad para explorar. El hecho de que yo sea latinoamericana y haya trabajado con ellos durante varios años, generó la oportunidad de iniciar sus actividades aquí en Uruguay y tener la representación para el mercado latinoamericano.

NOTICIAS: ¿Puede mencionar algunos casos emblemáticos en los que Deminor haya participado?

Faget: El caso Madoff, donde más de 4.000 inversores particulares y 200 institucionales perdieron dinero en 2008 y hasta el día de hoy lo están recuperando. En 2015 tuvo origen el caso Volkswagen, donde las emisiones de los autos superaban ampliamente los niveles permitidos según las leyes medioambientales y no lo dijeron. Eso tuvo un impacto significativo en el mercado financiero, donde la acción de Volkswagen perdió más del 30% de su valor. En ese momento la acción de Volkswagen estaba en los índices de las entidades sostenibles ya

que sus autos se ajustaban, supuestamente, a las normativas del medio ambiente. Nunca se pensó que podía suceder algo así en una empresa alemana y sólida, era una inversión segura, pero esas cosas pasan. Tampoco se pensó que las japonesas Olympus y Toshiba iban a hacer fraudes, pero también sucedió.

NOTICIAS: ¿Cómo está el escenario en Latinoamérica, en ese sentido?

Faget: El caso de los cuadernos, por ejemplo, ya tuvo y tendrá mucho impacto en los inversores, porque muchas de las entidades involucradas cotizan en bolsa. Los inversores en algún momento van a tener que reaccionar. Sabemos que el negocio bursátil es de riesgo, pero riesgo de mercado. Lo que Deminor analiza es por qué bajó determinada acción, si fue por situaciones del mercado o por el tipo de cambio o si pasó algo internamente en la sociedad que no se informó. En Argentina, lógicamente, nadie va a decir que le da una valija con dinero a una persona, pero más allá de eso se daba una imagen de empresa de buenas conductas éticas que no era así.

NOTICIAS: ¿Qué tanto de su experiencia en el extranjero pueden aprovechar los clientes en Uruguay?

Faget: El "network" que uno va generando con estas experiencias es fundamental. Hoy, si un cliente se está planteando la idea de desembarcar en otro mercado, enseguida lo podemos contactar con un socio de la red o referente en Asia, Estados Unidos, Europa o Latinoamérica para que lo asesore. Eso es un valor agregado para los clientes que buscan expandirse o nuevas oportunidades, y es parte de los servicios y un diferencial que brindamos en Bragard.

NOTICIAS: ¿Cómo influye la tecnología en el ejercicio de la actividad?

Faget: Aquí veo algo que no era habitual en Europa. Mi práctica era de abogada interna de la entidad, y si bien trabajaba permanentemente con los clientes, no era común que estos tuvieran acceso a mi teléfono celular privado. El uso del WhatsApp para una consulta o informe en tiempo real hoy es una práctica habitual y a eso me estoy acostumbrando porque, como todo, tiene un lado muy bueno y eficiente y por otro un costado que puede ir tomando los tiempos personales y familiares.

Aun así, no puedo dejar de reconocer la gran oportunidad que es para todas las actividades el acceso inmediato y continuo a la información en tiempo real.

En Europa teníamos clientes en Japón y en Estados Unidos con una diferencia horaria enorme, que era muy complicada para trabajar porque en muchos casos había que esperar hasta el otro día para recibir una respuesta. Actualmente esa comunicación es inmediata, que es algo que los clientes reclaman y la tecnología resuelve.

Hoy se corren riesgos innecesarios porque muchas veces las personas y/o empresas consideran que no necesitan asesoramiento, que ya cuentan con información suficiente a través de internet y eso los lleva a tomar decisiones erróneas que a futuro pueden ocasionar problemas.

“ EXISTE UN MODELO DE SERVICIOS DISPUESTO A FINANCIAR CASOS DONDE SE CONSIDERA QUE HAY UN FRAUDE, MANEJO DESIGUAL DE LA INFORMACIÓN A INVERSORES O PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS, Y QUE CORRESPONDE UNA INDEMNIZACIÓN”