



OPINIÓN

La falta de medios de la Justicia es agónica

Por Carlos Berruezo del Río
Decano del Colegio de Graduados Sociales de Barcelona

DEMANDAS

Publicidad engañosa: ¿dónde están los límites de los anuncios?

AGENDA POLÍTICA

Renovación de cargos en la Justicia

Expansión

Martes 19 | NOVIEMBRE 2019 | Nº 20

JURÍDICO

SUPLEMENTO SEMANAL

'LEGALTECH'



Dreamstime

Los bufetes invierten en 'start up' para innovar

Cada vez son más los despachos que apuestan por proyectos de 'legaltech' para mejorar procesos

Apoyar financieramente la fase inicial permite a las firmas controlar las nuevas ideas desde el principio

ENTREVISTA



J.J. Andrew y Elliot I. Portnoy
Presidente y consejero delegado de Dentons

"Nadie pensaba hace una década que los bufetes competiríamos con las 'big four'"

INSOLVENCIA

Claves para superar un concurso de acreedores

PROPIEDAD



Guerra de marcas: cómo registrar un envase

'LEGALTECH'

Así son las 'start up' en las que

Cada vez más bufetes apuestan por financiar el desarrollo de compañías tecnológicas, una inversión con la

Validated ID

Cuatrecasas

Firma digital de documentos a bajo coste

"Teníamos un reto y era el de solucionar los problemas de identidad digital en Internet". Así explica Santi Casas el motivo que le llevó en 2012 a fundar Validated ID. "Tras más de 50 años de experiencia en el sector legal, confiaba en el potencial de la firma electrónica, pero en ese momento la tecnología no estaba preparada". La dedicación de Casas se vio premiada en 2018, cuando

su 'start up' ganó la segunda edición de Cuatrecasas Acelera, el proyecto que ha lanzado el bufete español junto a Telefónica. "La experiencia con el despacho fue muy enriquecedora y solidificó cuando participaron en nuestra primera ronda de inversión, que cerramos en dos millones de euros el pasado julio", señala Casas, cuya tecnología utilizan tanto organismos públicos como empresas.



Santi Casas, CEO de Validated ID, y Jaume Fuentes, jefe de seguridad.

Alejandro Galisteo. Madrid

Cuando en 2012 Santi Casas fundó Validated ID, la implantación de la firma electrónica en España estaba en pañales. "En ese momento, la tecnología no estaba preparada para que pudiéramos aportar valor en el mundo de los negocios", explica Casas, cuya arriesgada idea de lanzar un producto de identidad digital, para el que casi no existía mercado, en la actualidad le ha abierto las puertas de muchas empresas. Por ejemplo, la de Cuatrecasas en marzo de 2018.

"Participamos en la segunda edición del programa de aceleración de *start up* de la firma legal", señala Casas sobre un recorrido en el que, además, su tecnología basada en *blockchain* convenció al jurado para alzarse como la *legaltech* más destacada de todas las que se presentaron. "La relación con el bufete acabó de solidificar el pasado julio, cuando Cuatrecasas participó en nuestra primera ronda de inversión", explica el emprendedor sobre una relación muy habitual entre las firmas legales y las empresas de reciente creación: primero, recorrer de la mano un proceso de aceleración. Más tarde, la inversión.

Como Cuatrecasas, son varios los bufetes que ya cuentan con sus propias aceleradoras de negocios. Porque ahora, además de competir por ofrecer el mejor asesoramiento, lo hacen por atraer a las ideas más destacadas. Y para controlarlas desde su nacimiento es invertir en su capital semilla.

Ejemplo de esto es Legálitas Lab, el programa de incubación del bufete español, que inauguró su primera edición el pasado año y que le ha servido para detectar a Croowly, una *start up* que nació en 2018 con el objetivo de ser la primera plataforma capaz de gestionar el bastanteo de poderes (los documentos que acreditan la comprobación por parte de una entidad que las facultades de una persona física son suficientes para actuar en nombre de una empresa). "Convertimos en un simple PDF cualquier escritura de constitución o poder", explica Juan Rodrigo, fundador de una *legaltech* española que, como en el caso de Vali-



¿Cuál es la tecnología más



Identidad digital

Trabajar en la gestión de firmas y de identidad digital para tramitar con mayor agilidad los documentos.



Contratos inteligentes

Experimentar con la creación de contratos inteligentes que tengan aplicación para los negocios.

Nivaura

Allen & Overy

El lenguaje legal de los mercados



Avtar Sehra, consejero delegado de Nivaura.

Cuatro meses después de que Avtar Sehra pusiera en marcha Nivaura, los abogados de Allen & Overy se dieron cuenta del potencial de su tecnología. "Empezamos a colaborar en noviembre de 2016 trabajando en varios proyectos de 'sandbox', entre ellos, uno en el que testábamos tecnologías de Santander", señala Sehra sobre una 'start up' cuya plataforma trabaja para crear una arquitectura

similar al lenguaje legal que se utiliza en los mercados. "Los datos son como letras. Nuestra tecnología las ordena para formar palabras que pueden ir creando documentos sin necesidad de que haya papeles previos en una conversación entre la firma legal y su cliente o entre empresas", explica el fundador de Nivaura, que trata de mejorar la eficacia en las transacciones mercantiles.

Weguest

ILP Abogados

El Airbnb de los propietarios de viviendas

Un viaje de amigos a Nueva York puso los cimientos de lo que después sería Weguest. "Junto a mi actual socio, comentamos que podíamos haber sufragado el coste de esas vacaciones si hubiéramos alquilado nuestros pisos a turistas. Pero eso era muy difícil de hacer", explica José Francisco García, el fundador de una plataforma que funciona como el Airbnb para propietarios. "Weguest se

encarga de la gestión completa del alquiler turístico, proporcionando al usuario los servicios de gestión de precios con algoritmos, las comunicaciones con el turista en diferentes idiomas, la bienvenida al huésped y los servicios de limpieza", comenta el emprendedor, que ganó el concurso '200K' de ILP Abogados en 2018. "Conseguimos inversión y un 'partner' legal".



Jose Francisco García y Mariano Herrero, fundadores de Weguest.

Josef

Un 'bot' que aprende mientras trabaja



Kirill Kliavin, Sam Flynn y Tom Dreyfus, fundadores de Josef.

dated ID con Cuatrecasas, ha recibido el apoyo financiero de un despacho de abogados español.

Por su parte, Clifford Chance ha diseñado su propia aceleradora virtual, poniendo a disposición de los emprendedores herramientas para testar nuevas tecnologías legales.

Así encontró a Josef, la *legaltech* por la que ha apostado y cuyo *bot*, ahora, enseña a los perfiles junior del despacho.

Diferentes modelos

Sin embargo, y pese a ser lo más habitual, no toda la inversión que reciben las *start up* llegan tras su paso por las ace-

invierten los despachos

que buscan incorporar sus innovaciones a los servicios legales que ofrecen a sus clientes.



buscada por los bufetes?



Cumplimiento

Desarrollar herramientas de cumplimiento normativo que sean eficaces para aplicarlas en sus clientes.



Lector de documentos

Crear sistemas que sean capaces de leer documentos jurídicos y se traduzcan en diferentes idiomas.

leradoras corporativas. Por ejemplo, Apperio, una *start up* ubicada en Londres que realiza análisis de *big data* en tiempo real de los contratos mercantiles, comenzó a trabajar con Dentons en 2016 al realizar algunas operaciones conjuntas. Pero no fue hasta un año después cuando el

despacho xdecidió invertir en ella, una vez había testado la tecnología de la firma británica. “A los pocos meses de empezar a colaborar con Dentons entramos en Nextlaw Ventures”, explica Nicholas d’Adhemar, consejero delegado de Apperio, sobre la financiación que recibió por

parte del fondo lanzado por el bufete.

Un modelo similar al de la firma global es el que tiene ILP Abogados. La *boutique* madrileña apuesta por un modelo de inversión diferente, en el que un grupo de asesores afines a la firma deciden invertir en un proyecto concreto. Y, en este caso, no tiene que ser exclusivamente una *start up* de *legaltech*. Como ocurre con Weguest, una compañía cuya tecnología, basada en algoritmo de inteligencia artificial, convierte las viviendas de los particulares en habitaciones o pisos de alquiler para turistas.

“Para nosotros, además de la inversión, fue clave rodearnos de un *partner* legal. Nuestra tecnología abarca desde el cálculo del precio del alquiler hasta los servicios de higiene y limpieza. Todo esto tiene primero un coste para ponerlo en marcha y, después, aspectos legales que ni nos planteábamos”, explica Mariano Guerra, uno de los fundadores de la *start up*.

Precisamente, la relación del emprendedor con el despacho de abogados es fundamental para atraer la inversión. Un modelo que ejemplifica a la perfección Avtar Sehra, fundador de Nivaura, que conoció a Richard Cohen y Phil Smith, letrados de Allen & Overy, trabajando de la mano en proyectos de *sandbox* en Reino Unido. Unos contactos que, además de llevar parte del capital del bufete a la *start up*, provocaron el cambio de bando de Cohen, que desde diciembre de 2018 es diseñador de producto legal en Nivaura.

En otras ocasiones, son los despachos de abogados los que tocan las puertas de alguna *legaltech* como paso previo a invertir en ellas. Es el caso de Bufete Barrilero que, a principios del pasado año, se puso en contacto con Ivnosys para que la compañía tecnológica garantizara la identidad digital del despacho bilbaíno y la de sus clientes. “Su objetivo era poder centralizar y utilizar los certificados digitales de forma auditada y delegar su uso de manera controlada y segura”, comenta Sergio Ruiz, consejero delegado de la *start up* que, a través del *compliance*, ha entrado en el sector legal.

Apperio

Dentons

Control del gasto de los abogados en tiempo real



Nicholas d'Adhemar, consejero delegado de Apperio.

Nicholas d’Adhemar pasó de trabajar como abogado en una gran firma legal a controlar los aspectos jurídicos de una compañía de gas. “Me di cuenta de que las tarifas que los despachos estimaban en un principio solían encarecerse porque no se tenía en cuenta muchas aspectos del trabajo de los abogados”, señala el fundador de Apperio, una ‘*legaltech*’ que es capaz de controlar el desempeño del

letrado para cada proyecto en el que trabaja. “Pueden rastrear cada transacción a medida que avanza, ejecutar análisis, monitorear el desempeño de su actividad”, comenta el fundador de una ‘*start up*’ que trabaja con Dentons desde 2016. “Garantizamos que tengan control y visibilidad sobre lo que comparten con sus clientes. Esta visibilidad les permite tener relaciones mejores con ellos”.

Ivnosys

Bufete Barrilero

‘Compliance’ para los bufetes

Identidad digital, firma y comunicación electrónica. Sobre estos tres pilares asienta su trabajo Ivnosys. “Ofrecemos herramientas de ‘*compliance*’ para la emisión y centralización de certificados digitales y garantizamos la seguridad de las transacciones en Internet con seis métodos diferentes de firma electrónica”, explica Sergio Ruiz, el fundador de una ‘*start up*’ a la que Bufete Barrilero tocó a su puerta a

principios de 2018. “Su objetivo era poder centralizar y utilizar los certificados digitales de forma auditada y delegar su uso de manera controlada y segura”, señala Ruiz. Además, el emprendedor explica que su tecnología ha dotado al despacho de una solución para comunicarse de forma telemática y ágil con la Administración Pública. “Queremos ser un referente del ‘*compliance*’.



Sergio Ruiz, fundador de Ivnosys.

Clifford Chance

con los letrados

Como si de un becario en la oficina se tratase, el ‘bot’ desarrollado por Josef, la ‘*legaltech*’ en la que ha invertido Clifford Chance tras pasar por Create+65, su aceleradora de ‘*start up*’, aprende trabajando de la mano de los letrados. “Nuestra plataforma proporciona entrenamiento y soporte del asistente virtual para que los abogados sean autónomos en su utilización y en el desarrollo de soluciones

que se adapten a su trabajo”, señala Tom Dreyfus, consejero delegado de la ‘*start up*’. “El propósito es romper el estigma de la aparente incompatibilidad entre el mundo legal y el tecnológico”, explica Dreyfus sobre un asistente virtual que enseña a los abogados más jóvenes a automatizar diversos procesos, incluyendo la redacción de documentos legales como los contratos.

Crowly

Legálitas

La herramienta que traduce las actas notariales

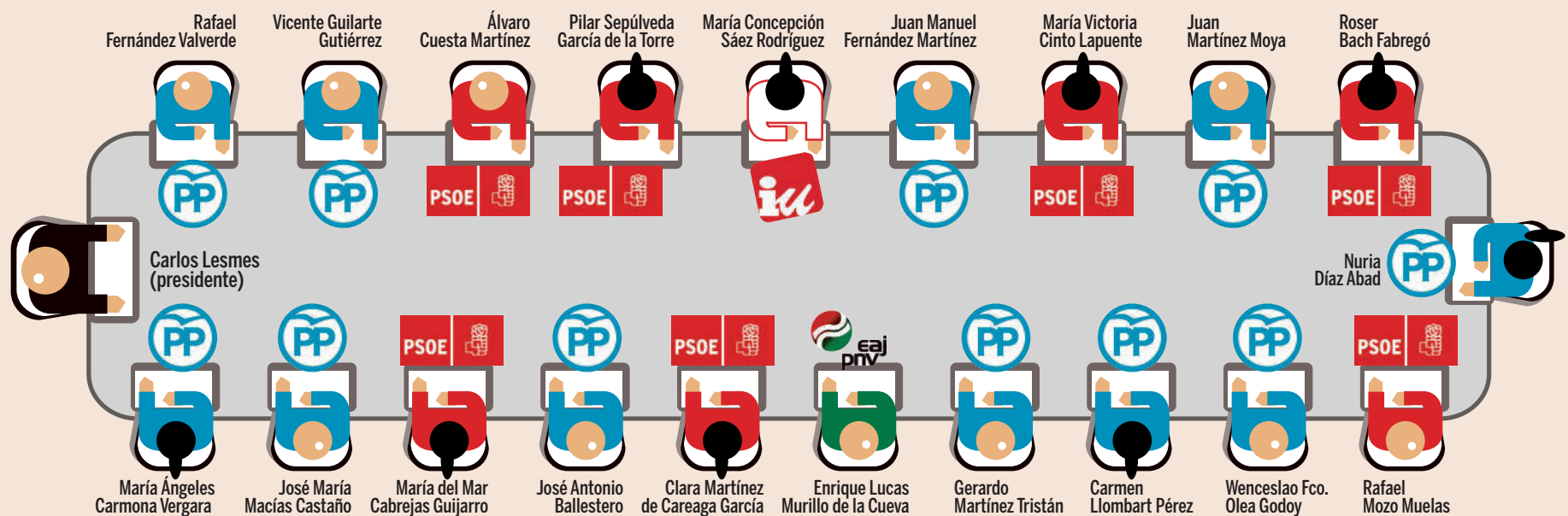


Juan Rodrigo, consejero delegado de Crowly.

Crowly dio sus primeros pasos en 2018, cuando su fundador, Juan Rodrigo, trataba de mejorar la usabilidad en la gestión de documentos notariales. “Nuestra plataforma traduce un simple PDF de cualquier acta notarial en un documento con lenguaje natural, interpretable para cualquier persona pero apoyándonos siempre en bases jurídicas”, explica el emprendedor, cuyo negocio pasó por Legálitas Lab, la

aceleradora del despacho español. “La verificación de facultades de los firmantes en cualquier contrato exigía una técnica manual. Con nuestra herramienta, es un proceso que apenas lleva 90 segundos”, explica Rodrigo sobre cómo aplican su tecnología los abogados. Además, apunta el creador de Crowly, la experiencia con las firmas legales les hace “afrentar con garantías su primera ronda de financiación”.

COMPOSICIÓN DEL CONSEJO GENERAL DEL PODER JUDICIAL



Fuente: CGPJ y elaboración propia

Expansión

¿Cómo se renueva el órgano de gobierno de los jueces?

El Consejo General del Poder Judicial (CGPJ) debería haberse renovado hace más de 11 meses y así lo ha dejado patente su presidente, Carlos Lesmes, en diferentes intervenciones públicas. El CGPJ está

formado por 10 vocales elegidos por tres quintas partes del Congreso de los Diputados –seis entre jueces y magistrados y cuatro entre abogados y juristas de reconocido prestigio– y por 10 vocales –seis y cuatro

igualmente– escogidos por 150 senadores (tres quintas partes de la Cámara Alta). Estos 20 vocales tienen un mandato de cinco años a contar desde la fecha de la primera sesión en la que se constituye el Consejo.

El presidente del Supremo y del CGPJ debe ser elegido entre miembros de la carrera judicial o juristas de reconocido prestigio por tres quintas partes del pleno y designado por el Consejo en su sesión constitutiva.

RENOVACIÓN DE PUESTOS INSTITUCIONALES

El puzzle político para repartir los cargos en Justicia

La Justicia española lleva años en una suerte de hibernación. El próximo Ejecutivo deberá reactivar esta administración, empezando por su cúpula: el Consejo General del Poder Judicial.

V. Moreno. Madrid

En caso de que las conversaciones entre Partido Socialista y Unidas Podemos lleguen a buen puerto, el nuevo Gobierno deberá reactivar la vida institucional de la Justicia. Entre las principales prioridades está la renovación del Consejo General del Poder Judicial (CGPJ) –cuyo mandato finalizó en diciembre de 2018–, y el nombramiento de cuatro nuevos magistrados del Tribunal Constitucional (TC), entre los que se encuentran su presidente y su vicepresidenta.

El presidente del Tribunal Supremo (TS) y del CGPJ, Carlos Lesmes, resumió durante el acto de apertura del Año Judicial las necesidades más urgentes de la Administración de Justicia. En cuanto al Poder Judicial, el jurista señaló que la falta de acuerdo entre las fuerzas políticas y la imposibilidad de renovar la institución que dirige signifi-

caba “una grave anomalía” y que si ésta se prolongaba podría contribuir “al descrédito del propio órgano de gobierno de los jueces”.

Frente a esta situación, y para realizar estos cambios esenciales para la Administración de Justicia, es necesario pactar y sacar la calculadora, puesto que 10 de los 20 vocales del CGPJ son elegidos por tres quintas partes del Congreso de los Diputados (210 diputados) y los otros 10 lo son por las tres quintas partes del Senado (150 senadores). En cuanto a los magistrados del Tribunal Constitucional, la operación es la misma: los cuatro miembros salientes deben ser elegidos por las tres quintas partes del Congreso.

Ahora mismo, PSOE y PP sumarían 208 escaños y se quedarían a dos de lograr los 210 diputados necesarios. Quizá podrían alcanzar la cifra mágica sumando una formación como la de Íñigo Erre-



Carlos Lesmes, presidente del Supremo y del Consejo General del Poder Judicial.

jón, con tres sillones. Sin embargo es poco probable que Pedro Sánchez deje fuera del acuerdo a Unidas Podemos.

Habrà que ver si el PSOE apostará por la entrada de un vocal propuesto por Ciudadanos –a cambio de una posible abstención de sus 10 diputados en la investidura– o si

Sánchez decidirá imponer un *cordón sanitario* evitando la entrada de Vox en esta institución judicial, entre otras alternativas.

Otros asuntos

Carlos Lesmes ha destacado igualmente que la Administración de Justicia “sigue ne-

cesitando una reforma organizativa de carácter integral que, por su envergadura y complejidad, sólo puede ser abordada desde un amplio acuerdo político. Mientras esa reforma no se produzca, difícilmente se podrá rentabilizar de manera real el esfuerzo inversor que se haga por parte de las administraciones públicas competentes y difícilmente podremos superar las actuales ineficiencias”.

Todos estos problemas que existen actualmente en el conjunto de los juzgados y tribunales generan importantes retrasos y una gran incompreensión por parte de los ciudadanos, algo que resulta esencial eliminar, según explicó el presidente del Tribunal Supremo y del CGPJ. Por esa razón, Carlos Lesmes es partidario de “invertir con prontitud dinero y talento, para implantar un nuevo modelo territorial y organizativo de la Justicia”.

Otros organismos

• FISCAL GENERAL

El Gobierno es el encargado de proponer el nombramiento del fiscal general del Estado, una vez escuchado el Poder Judicial y con el visto bueno del Congreso. El mandato tiene una duración de cuatro años, pero puede ser cesado cuando cambie el Gobierno que lo nombró.

• TRIBUNAL DE CUENTAS

Este organismo está constituido por doce consejeros o vocales. Una mitad es elegida por el Congreso, mientras que la otra le corresponde al Senado. Los integrantes del tribunal eligen a su presidente entre sus miembros por un periodo de tres años.

• DEFENSOR DEL PUEBLO

Es elegido por el Congreso y el Senado, por una mayoría de tres quintos. Su mandato dura cinco años y no recibe órdenes ni instrucciones de ninguna autoridad.

“PLUTA, BOUTIQUE LEGAL DE REFERENCIA A NIVEL GLOBAL EN LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ASESORAMIENTO JURÍDICO Y ADMINISTRACIÓN CONCURSAL”

ÁTICUS OCAÑA, DIRECTOR GENERAL DE PLUTA ESPAÑA



PLUTA Abogados y Administradores Concursales S.L.P., sociedad filial en España de la firma alemana PLUTA Rechtsanwalts GmbH, es un referente a nivel global en la prestación de servicios integrales de asesoramiento jurídico y de administración concursal. Reconocida en el Ranking Global Restructuring Review 2018 entre los 100 mejores despachos legales del mundo, ha sido finalista entre las mejores boutiques legales de España en la última edición de los premios Expansión. Una organización que cuenta con 42 oficinas en Europa, 2 de ellas en España, más de 450 profesionales especializados en los ámbitos jurídico y económico, y alrededor de 2.000 procedimientos gestionados en toda Europa como administración concursal. Su Director General, Áticus Ocaña, Vicepresidente de la ASPAC (Asociación Profesional de Administradores Concursales) y uno de los mayores expertos en materia concursal en nuestro país, presenta los valores diferenciales de un bufete que goza de la más alta notoriedad y prestigio en el ámbito de la gestión de insolvencias, reestructuraciones y situaciones de tesión de tesorería.

¿Cuáles fueron los orígenes de Pluta y su trayectoria hasta el día de hoy?

PLUTA nace de la unión de dos de los más importantes abogados especialistas en la gestión de insolvencias de Alemania, los Doctores Martin Prager y Michael Pluta, tomando el despacho el nombre de este último. A partir de la unión de estas dos boutiques alemanas, surge uno de los actuales líderes del sector de la reestructuración y la insolvencia en Alemania, iniciándose un proceso de internacionalización de la firma.

¿Cuál es el secreto para haber sobrevivido estos 30 años?

Creo que unos de los elementos determinantes radica en no haber perdido nunca de vista cuál es el expertise de

PLUTA, pasando de ser un despacho de referencia interna, únicamente en Alemania, a convertirse actualmente en una de las multinacionales líderes en su sector dentro de Europa, sin que haya cambiado por ello su ADN.

¿Cuáles son las señas de identidad de la firma y los valores que la distinguen?

Actualmente PLUTA sigue siendo una boutique legal altamente especializada en todo lo que rodea a la insolvencia empresarial. Es en estos entornos donde PLUTA se siente cómoda y aporta valor añadido específico dada su enorme experiencia, contando con equipos humanos con alta especialización. Fuera del ámbito concursal, intentamos asesorar a los Gestores y Administradores

Societarios en la toma de decisiones al gestionar situaciones complejas financieramente, que son inherentes a la propia actividad empresarial, debiendo adoptarse importantes y arriesgadas decisiones con agilidad y velocidad. Intentamos dar confort a los órganos de administración aportando un análisis previo, distinto al que están acostumbrados, que evite incurrir en responsabilidades futuras en caso de salir mal alguna alternativa. Al mismo tiempo incrementamos las posibilidades de éxito en la gestión de dichos escenarios, minimizando al mismo tiempo los riesgos y responsabilidades futuras.

PLUTA cuenta con una dilatada trayectoria en el ámbito de la Administración Concursal, habiendo participado en algunos de los concursos más importantes tramitados en España, ¿Podría destacar los principales ámbitos de especialización de la compañía?

PLUTA lleva en España más de 12 años, habiendo gestionado un gran número de procesos de reestructuración preventiva, pre insolvencia e insolvencia, prácticamente en todos los sectores de la economía, pues la insolvencia o las situaciones de tensión de tesorería son algo vinculado de forma estructural a toda actividad empresarial, en otro caso no habría prima de riesgo que justificara el beneficio de las empresas. No obstante, podríamos destacar nuestra actuación en compañías aéreas Españolas, Alemanas y Suizas, promotoras inmobiliarias, constructoras, empresas de seguridad, de restauración, industriales, mineras, de juegos de azar, etc.

En el marco de las reestructuraciones y las insolvencias ¿cuáles son aspectos clave donde ponen foco para garantizar el éxito de los procesos?

En mi opinión, lo más importante es la adopción temprana de medidas correctoras o de reestructuración, y en caso de ser irreversible llegar al proceso de insolvencia, hay que hacerlo con todo muy bien estructurado, pensado y ordenado, contando con una hoja de ruta clara y sin dejar mucho margen a la improvisación. Es muy difícil alcanzar el éxito cuando se recurre tarde a los especialistas, después de haber gastado recursos intentándolo todo sin éxito, sin ningún tipo de margen de maniobra y con los recursos agotados.

¿Qué destacaría del método de trabajo de PLUTA en las labores de la Administración Concursal?

La tutela personal de cada caso por los mismos profesionales desde el primer momento, estando altamente especializados y avalados por una amplia experiencia en la gestión de este tipo de situaciones, aportando un alto grado de implicación y siempre con un trato personal con el cliente. Algo que parece sencillo, pero que es muy difícil mantener en una multinacional a medida que se crece.

Háblemos sobre el perfil profesional y humano de sus profesionales...

En PLUTA tratamos de captar y retener talento permanentemente. Invertimos mucho en formación, pero sólo queremos personas que busquen la excelencia en el día a día, pues el resto se puede aprender. Para ello tenemos suscritos convenios de colaboración con la Universidad Carlos III y con el CEU, desde donde captamos aquellas personas que encajan con nuestros valores y cultura de empresa.

¿La especialización es un aspecto clave en los servicios jurídicos en el ámbito de la insolvencia?

¡Es fundamental! Hay que tener en cuenta que en el mundo de las insolvencias, que por su propia naturaleza es cerrado y de difícil acceso, ninguna empresa va a abrir su cocina ni a enseñar sus flaquezas a alguien que no sea especialista contrastado en el mercado y con suficientes acreditaciones de solvencia profesional. Además, no estamos ante una demanda o actuación profesional cualquiera en reclamación de algún derecho o cantidad, normamente se juega el todo por el todo, y en la mayoría de las ocasiones no hay lugar para segundas oportunidades. Durante la tramitación de estos procesos, bien sean de insolvencia, preinsolvencia o de reestructuración, las empresas sufren mermas importantes, lo que obliga a que se deban gestionar con la máxima celeridad y con los objeti-

vos y estrategias perfectamente definidos antes de su implementación.

¿Cuáles son sus prioridades en la relación con los clientes?

El trato personal, somos una pequeña boutique jurídica pese a tener 450 expertos en insolvencia repartidos por Europa, abogados y economistas, trabajando exclusivamente en este tipo de asuntos. Nuestro valor añadido necesariamente tiene que ser el expertise que nos avala en el mercado, y el trato e implicación personal que, obviamente, resulta más difícil de ofrecer por otras grandes firmas generalistas con miles de abogados y de clientes.

El pasado 27 de junio de 2018, Pluta España fue finalista en la categoría de “Mejor Boutique Legal” en la IV Edición de los Premios Jurídicos organizados por el Diario Expansión. ¿Qué ha significado para ustedes esta distinción?

Para nosotros ha sido todo un honor, siempre se agradece el reconocimiento, máxime cuando viene desde una editorial nacional de primer nivel. Sabemos que solo unos pocos hemos podido ser finalistas, y que habrá otros muchos despachos trabajando duro para conseguirlo, pero lo importante es estar ahí. Ceemos que la mejor forma de mantenernos es intentar ganar la próxima edición.

Si tuviera que destacar un único motivo para elegirles como compañeros de viaje, ¿cuál sería?

Nuestra honestidad profesional, para nosotros es esencial. No podemos perder de vista que hasta hace escasos 10 años, PLUTA no atendía clientes, trabajaba en toda Europa exclusivamente por designación judicial, como Administradores Concursales. En la actualidad se ha abierto la actividad del despacho a la gestión de la INSOLVENCIA en mayúsculas, incluyendo todo lo que la rodea, creando departamentos de Legal Advisor y de Restructuring, pero queremos tener siempre muy presente nuestros orígenes como un seña de identidad y de valor añadido.

PLUTA



www.pluta.net

PROPIEDAD INDUSTRIAL | CONFLICTOS

De la botella de sidra a la de Coca-Cola: la batalla por el envase exclusivo

Conseguir el registro como marca europea tridimensional ofrece a una empresa el uso de un envase con una forma determinada en exclusiva.

Laura Saiz. Madrid

En el popular Mercado del Puerto situado en Montevideo, capital de Uruguay, despiden el año con una curiosa tradición: se lanzan entre los comerciantes grandes cantidades de sidra para festejar tan icónica fecha como es la del 31 de diciembre.

A casi 10.000 kilómetros de distancia, los juzgados cántabros han tenido que dirimir otra batalla con este líquido como protagonista. La Audiencia Provincial de Cantabria ha autorizado a un lagarero de Renedo de Piélagos a seguir utilizando la famosa botella verde de sidra, que la Asociación de Sidra Asturiana (ASSA) reclamaba como propia.

Se trata de la segunda sentencia a favor de este productor, que vende más de 200.000 botellas al año, ya que en primera instancia el juzgado de lo mercantil número 1 de Santander ya le dio la razón. El fallo de la Audiencia Provincial cántabra, que rechaza el recurso presentado por ASSA, obliga a la cancelación del registro que los asturianos formalizaron en el año 2000 en la Oficina Española de Patentes y Marcas para impedir que se utilizara la botella de molde de hierro para envasar productos diferentes a la sidra asturiana.

Aunque la asociación en un comunicado publicado en Facebook acata y respeta la sentencia, asegura que van a seguir “luchando por defender y proteger el uso exclusivo de este bien material tan representativo de nuestra cultura”, para lo que utilizarán “todos los recursos técnicos y herramientas legales” de los que puedan disponer. Continuará la batalla por la botella de sidra ¿asturiana?

Los sidreros del Principado intentaron quedarse para ellos la botella mediante un registro. En este sentido, los expertos explican que hay dos vías para protegerse: dise-



Un envoltorio diferente

El simpático conejito de chocolate que se regala a los niños para celebrar la Pascua se les ha atragantado a los abogados de Lindt. Han sido varios los tribunales que han visto el caso del intento de registro como marca tridimensional comunitaria de un modelo formado por tres elementos: la forma de un conejo sentado, la lámina dorada que envuelve al conejo de chocolate y el lazo rojo plisado al que va unida una campanilla. La Oficina de Armonización del Mercado Interior (OAMI) rechazó la solicitud presentada el 18 de mayo de 2004 y el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en última instancia, rechazó los recursos presentados por la empresa suiza.

ño o marca tridimensional. Por este motivo, es muy importante un estudio detallado de cuál es la más adecuada para evitar precisamente que, a posteriori, un tribunal tumbe el registro, como ha ocurrido en la polémica sentencia de la sidra.

“Los requisitos de ambas protecciones, diseños y marca tridimensional, son diferentes pero en muchos casos compatibles, siempre que se cum-

plan los requisitos respectivos”, señala Carmen González, directora de marcas de Pons IP.

A priori, conseguir el registro de un diseño es mucho más sencillo, por lo que son muchas las firmas que se decantan por esta vía. Para lograrlo, un diseño industrial registrado debe de cumplir dos requisitos: novedad y carácter singular. Pero, ¿cómo se demuestran estas dos ca-

Las marcas tridimensionales tienen que demostrar que su público identifica su origen

Un diseño industrial registrado debe cumplir dos requisitos: novedad y carácter singular

racterísticas? Gabriel Castilla, responsable del área de ingeniería de patentes de Pons IP, explica que “es novedoso si no se ha divulgado un diseño similar al registrado con anterioridad a la fecha de presentación y posee carácter singular si la impresión general es distinta a la que pueda ofrecer un diseño anterior”.

Para conseguir la protección como marca tridimensional, una compañía tiene que ir más allá y demostrar otros aspectos para obtener esa calificación. Así, González señala que “es necesario que tenga distintividad, es decir, capacidad para identificar los productos de una empresa de los de otra y en muchas ocasiones esta distintividad sólo se adquiere con el uso intensivo y extensivo en el mercado”.

Por este motivo, la directora de marcas de Pons IP señala que, a diferencia de los diseños, hay que demostrar que la forma que se pretende registrar se separa de las normas y usos del sector interesado en grado suficiente para permitir que el público pertinente identifique de manera inmediata y directamente el origen comercial de los productos o que se ha adquirido dicha distintividad con el uso que ha hecho su titular.



Dreamstime

Botella de molde de hierro de sidra



En 2016, arrancó el conflicto por la botella de molde de hierro. La Asociación de Sidra Asturiana presentó una demanda contra un lagarero cántabro, propietario de la marca Somarroza, para que dejara de usar este envase, que habían registrado en el año 2000 para uso exclusivo de los productores del

Principado. En la reclamación, se aseguraba que la sidra cántabra cometía “un acto de competencia desleal consistente en la confusión, imitación y aprovechamiento de la reputación ajena”, por lo que se le solicitaba una indemnización por daños y perjuicios equivalente al 1% de las ventas logradas con esa botella (unas 200.000 al año). De momento, la Justicia ha dado la razón a Somarroza, que podrá seguir usando la botella. Además, ha conseguido que la Audiencia Provincial de Cantabria solicite la anulación del registro en la Oficina Española de Patentes y Marcas.

Champú de H&S

Laboratorios Sp de Polonia solicitó la nulidad del bote de champú de H&S de The Procter & Gamble. Sin embargo, no lo consiguió porque la división de anulación consideró que el diseño presenta novedad y carácter singular con respecto al anterior. Gabriel Castilla, responsable de ingeniería de patentes de Pons IP, explica que “las similitudes alegadas por el oponente son demasiado generales para permitir la conclusión de que los diseños producen la misma impresión general en el usuario informado”. La similitud más llamativa es la curvatura de un lado en la vista frontal, que, sin embargo, está compensada por la diferencia de curvatura del lado opuesto, haciendo así diferentes los contornos generales de las botellas.





Botellas de Coca-Cola

Las botellas de Coca-Cola son muy reconocidas por los consumidores, pero no todas ellas han conseguido la especial protección como marca tridimensional. Por ejemplo, la clásica botella lisa no ha podido registrarse, según el Tribunal General de la Unión Europea en sentencia de febrero de 2016, que confirmó que este envase carece de carácter distintivo. Además, los jueces insistieron en que el titular –en este caso, la propia Coca-Cola– no había acreditado de forma suficiente la distintividad adquirida por el uso, por lo que denegaba su solicitud. La compañía, en cambio, sí que pudo registrar en 2014 la misma botella, pero con estrías (en la imagen). Fueron precisamente estas hendiduras las que le dieron esa diferenciación respecto a otras botellas de refrescos que se venden en el mercado.

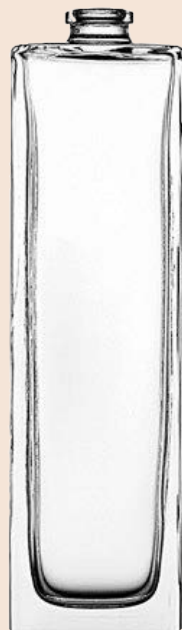


Batidos de Müller



Molkerei Alois Müller (más conocida por Müller) intentó registrar el diseño de su botella de batidos, pero no lo consiguió cuando presentó el envase blanco sin más. Sí tuvo más suerte al añadir elementos que hacían ese envase realmente diferente de los de la competencia, ya que su etiqueta dota de distintividad al conjunto tridimensional. Esta estrategia es la habitual cuando hay una denegación inicial de la Oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea (Euipo, por sus siglas en inglés) para evitar una decisión final firme en contra, que será mucho más difícil de solventar. Por eso, apostaron fuerte por registrar la botella con las etiquetas de varios sabores.

Perfume de Coverpla



El Tribunal General de Luxemburgo no dio la razón a Coverpla, una empresa de origen francés productora de recipientes de vidrio, que recurrió la denegación por parte de la Euipo del registro del diseño de uno de sus botes de perfume más populares. La razón que esgrimieron los jueces para confirmar la decisión previa fue que este envase alargado tan particular ya fue divulgado con anterioridad por otra compañía, por lo que no es posible su registro. “En este caso, el tribunal sostiene que el diseño de Coverpla no presenta el requisito de novedad como consecuencia de la anterior puesta en el mercado de un diseño similar de la empresa británica: Bottle Co”, explican desde Pons IP. Y es que es necesario también ser el primero en poner algo en el mercado.

Agua de Evian



La famosa agua de la marca Evian también ha protegido su botella. Los abogados de la empresa francesa presentaron su solicitud en febrero de 2005 y, poco más de año y medio después, ya había conseguido la distinción de marca comunitaria tridimensional. Sin embargo, la compañía no sólo ha querido proteger su envase rojo tan característico, sino que ha llevado a cabo una estrategia mucho más amplia. En este sentido, hay otras botellas de la misma marca registradas, así como también han querido hacerlo con diferentes etiquetas.



Zumos de Granini

En el año 2000, Granini fue de los primeros fabricantes en diseñar una estrategia para proteger el diseño de su original botella de zumo, que además de una forma clara y definida, tiene unos reconocibles hoyitos redondos en su parte más baja y ancha. Fue a comienzos del siglo XXI cuando la empresa de origen alemán fundada en 1857 inició el procedimiento en la Oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea (Euipo, por

sus siglas en inglés). Dos años más tarde, cuando terminó el periodo de oposición sin que ninguna otra firma acudiera a él, consiguió esta marca tridimensional. En octubre del año que viene finaliza el registro como marca comunitaria que ostenta Granini, así que sus abogados tendrán que volver a solicitarlo si quieren continuar con esta protección especial como signo tridimensional.

Vasos de refresco

La estrategia de protección industrial de Coca-Cola es muy amplia. En este sentido, también llegó a sus característicos vasos, aunque no fue fácil obtener su protección. La pelea duró siete años. La compañía de bebidas consiguió que su solicitud presentada a finales de 2010 para obtener el registro (con y sin el término Coca-Cola escrito) de la particular forma de este recipiente como marca europea como diseño con elementos denominativos fuera aprobada. Eso sí, su primer

intento de registro en 2003 fue retirado, pero no fue el único. Desde Pons IP explican que se han producido hasta tres retiradas desde ese año. Aunque los expedientes ya no se encuentran disponibles en las oficinas de la Euipo, parece que la última retirada de la solicitud de registro como marca tridimensional obedece a una cobertura más amplia, ya que esta acción se produjo el mismo día que la concesión, explican desde el bufete.



MÁRKETING | DEMANDAS

¿Dónde están los límites para no ser publicidad engañosa?

La normativa española es clara y las compañías saben cómo deben actuar para promocionar sus productos. Pero, cada año, se dan muchos casos de publicidad engañosa, ya sea por acción, omisión o confusión.

V.M. Madrid

Este verano, el gigante de las bebidas energéticas Red Bull ha tenido que lidiar, por segunda vez, con una demanda colectiva que aseguraba que el producto estrella de la compañía austriaca no *daba alas* a sus consumidores –no se obtenía ninguna mejora en su rendimiento–, como apunta su ya famoso eslogan. Aunque pueda parecer una demanda con poco fundamento, Red Bull decidió alcanzar un acuerdo extrajudicial previo (como hizo en EEUU hace cinco años con una reclamación similar) y accedió a pagar 10 dólares canadienses a cada persona que formara parte de la demanda que pudiera demostrar que había comprado una lata a lo largo de la última década.

Cada año se presentan multitud de reclamaciones por supuesta publicidad engañosa. Otro ejemplo de demanda, aunque ésta tenía una base legal más sólida, fue la que presentó en 1995 un ciudadano estadounidense llamado John Leonard contra la multinacional PepsiCo por no entregarle un avión de combate *Harrier* a cambio de los siete millones de puntos que solicitaba la empresa en una de sus promociones televisivas. Lo que para la compañía de refrescos fue una divertida broma hacia los consumidores, se convirtió en la base de una demanda por publicidad engañosa que terminó en los tribunales. El juez del caso acabó rechazando la reclamación de Leonard, pero aun así Pepsi decidió alterar el *coste* de avión elevándolo hasta los 700 millones de puntos.

Este tipo de demandas, algo perversas y un tanto rebuscadas, no son habituales en Europa, donde los requerimientos son menos *imaginativos* y se centran exclusivamente en lo descrito en las normativas específicas. En el caso de España, la publicidad engañosa aparece recogida en la Ley General de Publicidad (LGP), así como en la Ley de Competencia Desleal



¿Móviles resistentes al agua?

La comisión australiana de consumo presentó una demanda contra Samsung por presunto engaño sobre la resistencia al agua de varios de sus 'smartphones' del modelo Galaxy. La reclamación indicaba que la empresa coreana planteaba en centenares de anuncios que esos teléfonos eran resistentes al agua al ser usados o expuestos al mar o en piscinas, lo que,

según este organismo, era falso y, por lo tanto, engañoso. Un caso semejante se ha dado en España, donde la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) denunció a Apple por el anuncio del iPhone 7 que, supuestamente, también era resistente al agua, cuando en la garantía legal se excluía de forma expresa la cobertura por los daños causados por líquidos.

Falta de objetividad

El comparador de precios de hoteles Trivago se ha tenido que enfrentar a una demanda por publicidad engañosa presentada por Facua. La organización no gubernamental afirma en su escrito que los resultados de las búsquedas de la plataforma web posicionan mejor a los hoteles que más pagan a la compañía, algo de lo que no informa claramente Trivago, salvo en su apartado de preguntas frecuentes. Frente a esta supuesta falta de objetividad, Facua explica en su demanda que la Ley de Competencia Desleal dispone en su artículo 5 que



“cualquier conducta que contenga información falsa o información que, aun siendo veraz, por su contenido o presentación induzca o pueda inducir a error a los destinatarios” puede considerarse desleal por engañosa.

Pan industrial o artesano

Bimbo Donuts Iberia ha recibido este pasado mes de agosto una doble demanda por incumplir lo estipulado en el real decreto 308/2019, de 26 de abril, sobre la calidad del pan, y por publicidad engañosa. Facua entiende que la utilización del reclamo “artesano” en sus envases no se corresponde con la realidad, puesto que Bimbo comercializa panes producidos de manera industrial. La compañía argumentó que el consumidor medianamente perspicaz es plenamente conocedor de que Bimbo no fabrica “panes de



elaboración artesana”. Por otro lado, Facua también ha considerado que al presentar sus productos como panes “estilo artesano”, Bimbo está realizando una publicidad engañosa.

El rímel que alarga las pestañas

Las demandas a compañías de productos cosméticos por publicidad engañosa son más habituales de lo que se piensa. El caso más conocido en nuestro país tuvo como protagonista involuntaria a Penélope Cruz, que promocionó para la empresa francesa L'Oréal un rímel que supuestamente alargaba las pestañas. Esta campaña fue puesta en cuestión

por el organismo regulador de la publicidad británico (ASA, por sus siglas en inglés), que demandó a la compañía de belleza por publicidad engañosa. L'Oréal admitió que la actriz española llevaba “algunas” pestañas falsas en el anuncio del rímel ‘Telescopic’, que se vendía con el reclamo de que producía en las pestañas un efecto de alargamiento.



(LCD), que completa la definición.

La publicidad engañosa aparece en la LGP junto a otro tipo de mensajes ilícitos, como el que atenta contra la dignidad de la persona, la

publicidad desleal o agresiva. Sin embargo, para entender qué es verdaderamente la publicidad engañosa en España hay que acudir a la LCD, que apunta en su artículo 5 que “se considera des-

leal por engañosa cualquier conducta que contenga información falsa o información que, aun siendo veraz, por su contenido o presentación induzca o pueda inducir a error a los destinatarios”.

El artículo 7 también habla de las omisiones engañosas y explica que “se considera desleal la omisión u ocultación de la información necesaria para que el destinatario adopte o pueda adoptar una

decisión relativa a su comportamiento económico con el debido conocimiento de causa. Es también desleal si la información que se ofrece es poco clara, ininteligible o ambigua”.

ENTREVISTA | J.J. ANDREW Y ELLIOT I. PORTNOY PRESIDENTE Y CONSEJERO DELEGADO DE DENTONS

“Nadie pensaba hace una década que los bufetes competiríamos con las ‘big four’”

Los líderes globales del despacho más grande del mundo por número de letrados invitan a otras firmas de nuestro país a unirse a su proyecto en Madrid, un mercado en el que “están los mejores abogados de Europa”.

Alejandro Galisteo. Madrid

Dominar el mercado legal que habla español. Ése es el mensaje que quieren transmitir Joseph J. Andrew y Elliot I. Portnoy, presidente y consejero delegado global de Dentons. Una obsesión por un idioma “sin precedentes en la historia legal. Jamás ha habido un despacho que tenga tantas oficinas en tantos países hispanohablantes como nosotros. Dentons tiene una conexión única con España”, señala Andrew, reelegido como presidente global en 2018 de una compañía que tiene 181 sucursales repartidas en 80 países. “Somos la firma de abogados con mayor crecimiento en Latinoamérica”, explica el directivo sobre su presencia en 27 países de habla hispana, lo que le anima a afirmar sin rodeos que se trata de “un despacho más español que Garrigues o Cuatrecasas”.

Por eso, desde su oficina en el Paseo de la Castellana, sentado al lado de Jesús Varela, socio director de la firma en España donde además de la sede en Madrid cuenta con otra en Barcelona, lanza un mensaje a cualquier bufete de la competencia. “Miro por la ventana y veo que es posible hacer grandes alianzas. Desde aquí quiero hacer una invitación a cualquier firma de la ciudad para ir de la mano. Estamos creciendo, haciendo más espacio en el edificio, sólo tienen que llamar a Jesús”, afirma Elliot.

El interés que demuestra por España y, en concreto, por Madrid, un despacho en cuya nómina figuran más de 10.000 letrados, lo explica con una anécdota su director ejecutivo. “Hace dos semanas anunciamos una gran transacción en EEUU. La fusión de dos firmas cuyos ingresos conjuntos superan los 150 millones de dólares y en las que trabajan más de 300 abogados. Cuando preguntamos a sus clientes dónde quieren invertir, el común denominador apostó por Madrid”, se-



Aumentar las regiones y los ingresos

Desde 2013, Dentons ha anunciado más de 50 fusiones con otras firmas de abogados. “Hemos decidido expandirnos por regiones”, explica Joseph J. Andrew, presidente global de Dentons, cuyo despacho es el más grande del mundo en número de abogados. “Si nos hubiéramos quedado en EEUU, seguro que seríamos también el primero en ingresos. Ya llegaremos a eso”.

ñala Portnoy sobre el mercado legal de la capital, del que considera que “tiene una excepcional demanda legal y a los mejores abogados no sólo de España, sino de Europa”.

Los directivos mundiales de Dentons afirman que la mayor ventaja de ser un des-

pacho con un modelo policéntrico (en el que cada sucursal depende de su dirección local) es que pueden hacer frente a los desafíos que se presenten en cualquier parte del mundo. “Puede que las firmas pequeñas estén preocupadas por el Brexit, por lo que

sucede en Bolivia, por las tensiones comerciales entre China y EEUU o por los desastres naturales. Sin embargo, con nuestro modelo, que es lo que nos diferencia de la competencia, los clientes de Dentons siempre disponen de un abogado cerca”, explica Portnoy.

De las declaraciones de los líderes globales del bufete se desprende que no temen al de ninguna manera al futuro porque ya superaron adversidades en el pasado. “Hace diez años, nadie pensaba que íbamos a tener que competir contra las *big four* por ofrecer

servicios legales”, asevera el consejero delegado.

Nuevos competidores

Por su parte, Elliot da por sentado que tendrá que enfrentarse al desembarco de las compañías tecnológicas en su sector. “La idea de que en cinco años habrá nuevos competidores en el mercado legal es bastante predecible”, explica el director ejecutivo de Dentons, cuya receta para seguir aportando valor a sus clientes es que, cada vez más, los abogados convivan con otros profesionales en los bufetes. “Todos los negocios serán tecnológicos. Si la arquitectura, las finanzas y la automoción se están adaptando, el sector legal debe ser capaz de hacerlo también”, concluye Portnoy.

OFICINAS



Cuando preguntamos a los clientes por dónde quieren invertir, el común denominador es Madrid”

COMPETENCIA



Tenemos sucursales en 27 países de habla hispana. Somos un bufete más español que Garrigues o Cuatrecasas”

Seguir ampliando el mapa

Pese a que con su viaje a Madrid Joseph J. Andrew, presidente global de Dentons, y Elliot I. Portnoy, consejero delegado del despacho, buscan aumentar la presencia del bufete en España (donde entre sus dos oficinas suman 14 socios y 46 asociados), los directivos no ocultan su intención de seguir ensanchando

su presencia en las antípodas del país. “Sólo este año hemos anunciado fusiones en Nueva Zelanda, Argentina y Corea del Sur”, afirma Portnoy. Por su parte, Andrew pone el foco en los mercados asiáticos. “Estamos estudiando expandirnos en Vietnam, Filipinas y Tailandia”, explica el presidente mundial de Dentons,

un despacho que tiene diferentes acuerdos con 192 firmas que copan los primeros 200 puestos en el ranking de TTR. “Esto nos da una ventaja competitiva al tener acceso a una ingente cantidad de datos que podemos analizar y que nuestros letrados comparten”, dice Andrew.

CASOS PRÁCTICOS



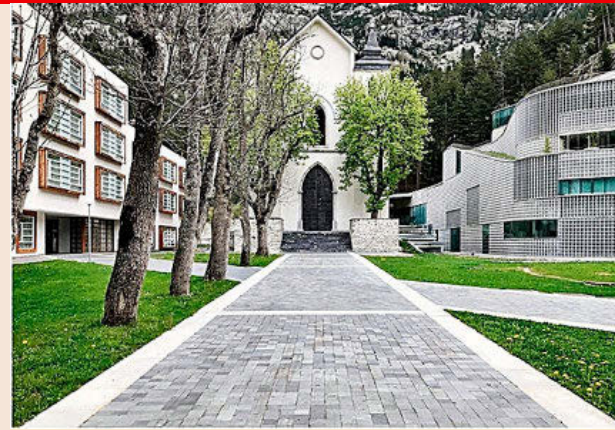
► Comervi (Marina d'Or)

- **Situación:** La dueña de la actividad promotora e inmobiliaria de Marina d'Or entró en concurso en 2014 con un pasivo consolidado que rondaba entonces los 600 millones de euros.
- **Plan:** Cuatro años después del concurso, logró el respaldo de sus acreedores con una propuesta que incluía dos opciones: una quita del 65% o la opción de convertir deuda en acciones.



► Rayet

- **Situación:** El grupo constructor, máximo accionista de Quabit, presentó concurso en 2012 con una deuda de 528,5 millones de euros.
- **Plan:** En enero de 2016, salió del concurso con el 74% de adhesiones. Para lograrlo, pactó con sus acreedores centrarse en su actividad principal y dejar otros negocios como el hotelero y el de los medios de comunicación.



► Aguas Panticosa

- **Situación:** Propiedad del grupo inmobiliario Nozar, esta sociedad propietaria del 'resort' del mismo nombre presentó concurso, igual que su matriz, a comienzos de 2010.
- **Plan:** Los bancos que tenían deuda de la sociedad decidieron apostar por la viabilidad del proyecto y capitalizaron este pasivo, convirtiéndose junto a Nozar en accionistas de referencia.

REESTRUCTURACIONES | CÓMO AFRONTAR UN CONCURSO

Cinco claves para no ser la nueva 'Martinsa'

Acudir al concurso de acreedores antes de que la situación sea extrema y pactar el convenio con los deudores, vitales para evitar la liquidación.

Rocío Ruiz. Madrid

El verano de 2008, el gigante inmobiliario Martinsa Fadesa presentaba concurso de acreedores, protagonizando la mayor suspensión de pagos de la historia de España con una deuda de más de 5.000 millones de euros.

A este proceso concursal le siguieron otros muchos de otras inmobiliarias como Rey al Urbis, Riofisa, Bami o Llanera, entre otras. Una década después, estas compañías tienen algo en común: todas se encuentran en fase de liquidación tras no superar la situación de quiebra. ¿Cuál es el motivo del escaso éxito del proceso concursal entre las empresas del ladrillo? "Hasta 2003, estuvo vigente durante 80 años la ley de suspensión de pagos, ésta cambió y, unida a la crisis, comenzó una avalancha de concursos, con muy pocos medios en los juzgados y pocos profesionales preparados en esta materia", explica Francisco Prada Gayoso, abogado economista del despacho PradaGayoso. "Esto ha dejado un balance no muy po-

sitivo en materia de concursos, ya que, en general, tienen una duración inaceptable, de cinco, ocho y hasta diez años, que hace insostenible la situación de la empresa", comenta.

Se calcula que sólo entre el 5% y el 10% de éstas acaba sobreviviendo al concurso. ¿Cómo evitar engrosar la lista de inmobiliarias en quiebra?

1 Actuar con premura.

"Hay varias razones. La principal es que estas empresas *acudieron al médico* cuando ya era demasiado tarde", señala Prada Gayoso.

En este sentido, cree necesario cambiar la percepción de acudir al concurso. "En España, tenemos unos 4.000 procesos concursales al año y para nuestro tamaño empresarial tendría que ser unos 20.000. Por ejemplo, en Portugal son unos 6.000 al año y es mucho más pequeño y en Alemania, 40.000. La mayoría de empresarios considera que el concurso es el último recurso, que es un deshonor pedirlo y por eso se acude demasiado tarde y así, en gene-

Se considera que el concurso es el último recurso y, en general, se acude demasiado tarde

Aconsejan realizar un análisis financiero de qué ha fallado y crear un sistema de alertas

Presentar en el juzgado siempre una propuesta pactada antes con los acreedores

ral, sólo pasan por concurso las compañías que ya no tienen solución", advierte Guillermo Prada Luengo, responsable de peritación financiera.

2 Análisis financiero. "Hay que ver qué falla en cada compañía, porque en algunas inmobiliarias es el pasivo; en otras, es que se ha metido en una promoción enorme con una financiación a corto plazo", explica Prada Luengo. "Hay que preguntarse si hay promociones que están perdiendo y tú pides un nuevo crédito, entonces estás actuando sobre los efectos sin analizar las causas. Por ejemplo, nos hemos encontrado con una inmobiliaria con 600 millones de pasivo que no sabía si ganaba o perdía dinero con sus promociones".

3 Acuerdos con la banca acreedora. La actual legislación en materia concursal permite presentar un convenio tanto a la empresa como a los acreedores.

Los expertos recomiendan



Pablo Moreno.

que la propuesta siempre sea pactada. "Es un error plantear un convenio al juzgado sin haberlo consensuado con los ocho o diez mayores acreedores. El juez debe hacer sólo de notario", comentan desde PradaGayoso.

Desde el despacho especializado apuntan la necesidad de plantear no sólo una única fórmula para hacer frente a las deudas contraídas. "Lo recomendable es ofrecer tres o cuatro alternativas y que cada uno de los acreedores se adhiera". El objetivo es adaptarse a lo que quiere cada uno, ya que no es lo mismo la necesidad de liquidez que pueda tener un proveedor a las demandas de una entidad financiera,

apuntan. Así, habrá adeudados que acepten quitas mayores pero recuperar el dinero en plazos más cortos y a otros que puedan admitir tiempos de pago más extensos pero con un retorno mayor.

En el caso de las negociaciones con entidades, habitual acreedor de las empresas del sector inmobiliario, los expertos concursales creen que en la actualidad son mucho más propensos a la negociación. "Hay que discutir un acuerdo con la banca con absoluta transparencia y planteando desde el inicio las dos únicas posibilidades: liquidación o continuidad. En la primera, lograr cobrar es difícil y si continúa la empresa tam-

DERECHO DE SOCIEDADES | ÚLTIMAS REFORMAS EUROPEAS

Cuenta atrás para la creación online de empresas en España

En dos años será posible que una compañía se constituya íntegramente en el ámbito online, agilizando los trámites en el registro y en la notaría.



Elena Ramón

Habitat

- **Situación:** La inmobiliaria protagonizó en 2008 el segundo mayor concurso en España con un pasivo de 2.840 millones de euros.
- **Plan:** En 2010, presentó un convenio con el apoyo del 82% de los acreedores financieros. Ofrecía una quita del 20% de la deuda, una espera de ocho años para devolver el 50% y el 30% restante se convertirá en un préstamo participativo. Además, Habitat generó un plan de viabilidad para tratar de volver a los beneficios.



Martinsa Fadesa, presentó en 2008 el mayor concurso de España, proceso que superó en 2011. Pero, cuatro años después, se vio abocada a la liquidación al no poder cumplir con sus pagos. En la imagen, Fernando Martín, presidente y máximo accionista de Martinsa, a las puertas de la Audiencia Nacional.

bién, pero algo más fácil”, aseguran. “Además, la gran avalancha de concursos inmobiliarios ya pasó, con lo que, en general, quieren un convenio. Antes preferían daciones en pago, ahora se apuesta por un convenio con un compromiso de pagos”.

4 Plan de pagos y de negocio. La propuesta de pagos no es el único documento que se debe presentar a los acreedores. También un plan de negocio realista que justifique de dónde se van a obtener esos ingresos. “Las entidades están abiertas a estudiar un plan de pagos, pero acompañado de otro de viabilidad. Hay ocasiones donde es

necesario reducir el tamaño de la plantilla o vender una división, crear alianzas con bancos para lanzar proyectos que sí tengan demanda en el mercado, etcétera”.

5 Sistema de alertas. Una vez planteado el sistema de pagos y el plan de negocio para la concursada, desde PradaGayoso recomiendan establecer un sistema de alertas donde participen también los acreedores. “Se trata de implantar mecanismos que ofrezcan señales de alerta si te separas de los estándares del sector, si no se generan recursos suficientes... y un comité donde estén presentes los bancos”, concluyen.

Mª José G. Serranillos. Madrid
A Miguel y su socio Luis les llevó 13 días constituir su negocio de lavandería en el barrio madrileño de Chamberí, después de varios trámites y papeleos, desde el registro y la firma ante notario hasta la aportación del capital social. Tardaron cuatro veces más que un empresario en Francia y el doble que en Italia.

Esta duración en la constitución de empresas en España sitúa a nuestro país en una situación atrasada con el resto de Europa, que podría mejorarse cuando entre en vigor una de las últimas reformas impulsadas desde Europa en materia del derecho de sociedades, uno de los asuntos que se analizaron en el congreso nacional de los registradores celebrado recientemente en Sevilla. Se trata de la directiva europea aprobada este año que permite la constitución de sociedades íntegramente en el ámbito online, incluido el envío de los correspondientes documentos a través de medios electrónicos al registro mercantil y al notario, así como la aportación del capital de los distintos socios. La transposición de la norma en los distintos países debe realizarse como fecha tope en agosto de 2021.

“Para facilitar este proceso tendrán que disponer de un documento digital de constitución de la sociedad, en el que ya se trabaja”, explica Amanda Cohen, magistrada y asesora de la dirección general de cooperación jurídica del Ministerio de Justicia. “Se trata de agilizar el proceso de creación de las empre-



Shutterstock

Desafíos que quedan por resolver

Problemas de identidad

Al constituir una empresa íntegramente online pueden surgir riesgos relativos a la identidad de los socios. Por ello, una de las garantías que hay que aportar es un mecanismo que acredite la titularidad real de los socios detrás de esa sociedad.

Control del fraude de datos

La movilidad en la constitución de empresas en el mercado europeo conlleva un importante tráfico de datos en el ámbito digital. La ley debe impulsar herramientas que eviten filtraciones y fraudes que pongan en peligro esos datos.

Trámites menos complicados

La digitalización de la constitución de empresas debe reducir la burocracia y el papeleo. En España, el proceso es largo y, en muchas ocasiones, muy complicado especialmente para el inversor extranjero que quiere crear una firma en nuestro país.

sas y se busca la movilidad transfronteriza de las empresas. Es decir, que sea sencillo para una firma francesa establecerse en Alemania, por ejemplo”, señala. La magistrada llama la atención sobre un punto que deben resolver los países si quieren alcanzar la deseada movilidad de compañías: “Terminar con la disparidad fiscal existente entre los mercados”.

El valor de la RSC

La información no financiera es otro de los temas que han protagonizado una de las últimas reformas del derecho de sociedades en la UE. Esta información es la relacionada con las acciones de responsabilidad social corporativa, como programas de ayuda a colectivos desfavorecidos o iniciativas sobre medio ambiente. “Unos esfuerzos que tienen gran impacto en el mercado, especialmente entre inversores y clientes a la hora de apostar por una u otra compañía”, subraya José Américo, secretario general técnico del Ministerio de Justicia. Desde este año es obligatorio en España que las empresas de más de 250 trabajadores reporten información sobre estas acciones, de acuerdo a la directiva europea aprobada en 2014.

Américo recuerda otra directiva europea impulsada recientemente, que regula los secretos empresariales. “Las compañías manejan datos de alto valor, por lo que resultaba fundamental una norma que blinde esa información. Sobre todo, para evitar filtraciones en el ámbito digital”, advierte.

Dar sentido a los procedimientos concursales

Desde Europa se busca que los procedimientos concursales se agilicen y, sobre todo, que sirvan para lo que fueron concebidos: salvar empresas en dificultades económicas. El derecho concursal es uno de los asuntos que centra una de las reformas en las que trabaja la UE en el

ámbito de las sociedades. En España la ley concursal actualmente se basa en un texto refundido, que recoge varias decenas de reformas de los últimos años. Se encuentra pendiente de aprobación, a la espera de desbloquear la situación política actual y valorar si se adapta a la reforma que impulsa

Europa. La legislación europea quiere impulsar mecanismos legales que prevengan y se anticipen para que no se llegue a los concursos de acreedores. Se debe facilitar, entre otras cuestiones, que las compañías puedan reestructurarse antes de terminar en esa situación.



Enrique Viola y José María García-Valdecasas, socios del despacho.

BARCELONA

García-Valdecasas & Viola estrena nueva sede

S.S.P. Madrid

García-Valdecasas & Viola estrena nuevas oficinas en Barcelona. El despacho se ha trasladado al número 137 de la calle Enrique Granados, donde ha incrementado su espacio en cerca de un 50%. Este movimiento responde a la estrategia de crecimiento del bufete, que, actualmente, cuenta con siete profesionales y cuyo objetivo pasa por llegar a once el próximo ejercicio.

El socio de la firma José María García-Valdecasas señala que “esta nueva sede permitirá al despacho seguir potenciando el plan estratégico de crecimiento en un entorno más dinámico y flexible”. Por su parte, para el socio Enrique Viola, supone “un movimiento necesario para poder implementar el crecimiento previsto para 2020, antes de abordar la expansión de la firma a otras ciudades y países”.

FICHAJES

CRECIMIENTO

Daniel Aroca, socio del área fiscal de Auren Abogados

Aroca está especializado en el área de tributación de empresas, sobre todo en el diseño de diferentes estrategias de fiscalidad internacional.

Laura Saiz. Madrid

Una de las áreas clave para Auren en su plan estratégico es la de fiscal, por lo que ha decidido reforzarla con la incorporación de un nuevo socio, Daniel Aroca.

Esta incorporación, que cuenta con una amplia experiencia en fiscalidad internacional, ha desarrollado gran parte de su carrera profesional en el área fiscal de Cuatrecasas, así como también ha sido director de la división tributaria en BDO Barcelona y miembro del Grupo de Fiscalidad de Patrimonios Internacionales Privados, represen-



Daniel Aroca, socio de fiscal de Auren.

tando a BDO España en Europa. Además, fundó en 2011 su propio despacho, Dheis Abogados.

Máster en derecho de empresa por la Universidad Pompeu Fabra, Aroca desarrollará en Auren proyectos

Está especializado en procesos de inversión y reorganización societaria

ligados al área de tributación de empresas y, en particular, al asesoramiento en el diseño de estrategias en materia de fiscalidad internacional. También es experto en procesos de inversión y reorganizaciones societarias y en el asesoramiento a la mediana y pequeña empresa.

EL MUNDO

FP DUAL

camino del éxito

#QuieroSerDual

26
NOV 2019
MADRID

9.00h - 12.00h
ESPACIO CUZCO IV
(Paseo de la Castellana 141_Madrid)

Inscripciones e información: www.eventosue.com/fpdual2019

Para más información: 91 443 53 36 - Aforo limitado. Imprescindible confirmación por parte de la organización.

ESTRATEGIA

Pérez-Llorca ficha a José Azqueta y Dídac Severino

El despacho liderado por Pedro Pérez-Llorca ha reforzado los equipos de mercantil y fiscal con la incorporación de dos nuevos socios.

Sergio Saiz. Madrid

Pérez-Llorca ha incorporado a José Azqueta y a Dídac Severino en calidad de socios para reforzar los equipos de fiscal y mercantil. Con estos dos nuevos profesionales, la sociatura del despacho se sitúa en 48 miembros.

Azqueta está especializado en fiscalidad en fusiones y adquisiciones. Con más de 17 años, es experto en socimis; su trabajo se ha centrado en el asesoramiento fiscal en procesos de inversión en España, en SPA, en *due diligences*, así como en *tax modelling*. También cuenta con una significativa experiencia en operaciones inmobiliarias y de energías renovables.

Licenciado en Derecho por la Universidad Pontificia de Comillas Icade y máster en asesoría jurídica por IE, el nuevo socio de Pérez-Llorca



José Azqueta y Dídac Severino, nuevos socios de Pérez-Llorca.

ha desarrollado su carrera en diferentes *big four*.

Por su parte, Dídac Severino está especializado en derecho mercantil, principalmente en fusiones y adquisiciones de empresas, creación y disolución de *joint ventures*, reestructuraciones y en práctica mercantil y societaria. Licen-

La sociatura del despacho está formada por un total de 48 miembros

ciado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pompeu Fabra, cuenta con un máster en derecho de la energía por el Club Español de la Energía y colabora como docente en distintos programas de máster, además de ser autor de varias publicaciones.

GALARDÓN A JURISTAS DE PRESTIGIO

Antonio Garrigues Walker, reconocido con el Premio Pelayo

Expansión. Madrid

Gran jurista y defensor de los valores liberales. Así define el presidente de Grupo Pelayo, José Boada, a Antonio Garrigues Walker, galardonado este año con el Premio Pelayo a abogados de reconocido prestigio. Garrigues Walker recogió el galardón en una ceremonia celebrada en el Casino de Madrid el pasado jueves, ante políticos y personalidades del Derecho.

Juan José González Rivas, presidente del Tribunal Constitucional, dedicó unas palabras a la trayectoria de Garrigues Walker y le entregó el galardón. Victoria Ortega, presidenta del Consejo General de la Abogacía Española,



El presidente del Tribunal Constitucional, Juan José González Rivas, y Antonio Garrigues Walker, galardonado con el Premio Pelayo.

realizó una emotiva semblanza del premiado destacando su calidad humana y profesional. Lo calificó como “auténti-

co referente intelectual, moral y profesional en el ámbito del Derecho”. Por su parte, el propio Antonio Garrigues

Walker, en su discurso como galardonado, hizo un recorrido sobre el papel del mundo jurídico en la situación actual.



José Ángel Gurría, secretario general de la OCDE.

FISCALIDAD

La OCDE estudia una tributación mínima global para las multinacionales

Laura Saiz. Madrid

Un buen programa fiscal permite a las multinacionales rebajar su factura fiscal. Para terminar con lo que muchos califican de excesos, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) ha publicado un documento para consulta pública que propone una regla global anti-abuso cuyo objetivo es desarrollar un conjunto de medidas para asegurar que los beneficios de las multinacionales estén sujetos a un umbral mínimo de imposición.

“Estas propuestas conllevarán un cambio sustancial del marco fiscal actual y transcienden significativamente el entorno de los negocios digitales o los modelos de negocio altamente digitalizados”, apunta Íñigo Alonso, socio de fiscalidad internacional de EY. Eso sí, la propuesta aún es preliminar y la propia OCDE indica que se debatirá entre los países participantes, que tienen hasta el 2 de diciembre para valorar el documento.

Los aspectos técnicos sobre los que se plantea la consulta pública son, según el socio de EY, las implicaciones de usar estados financieros como posible medida de simplificación para la determinación de la base imponible y mecanismos para neutralizar esas diferencias; debe medirse a nivel de entidad, país o de forma global para todas las participadas para determinar el nivel de tributación; y posibles exclusiones y umbrales.

Pero, ¿qué incluye la propuesta de regla anti-abuso global? Íñigo Alonso destaca cuatro. Por un lado, estaría un

apartado que gravaría el beneficio de una entidad participada o sucursal extranjera si dicho beneficio no estuviera sujeto a imposición efectiva a un tipo igual o superior al mínimo.

Además, plantea una regla frente a pagos infragravados que implicaría la no deducibilidad del gasto o el establecimiento de retenciones sobre pagos a partes vinculadas que no estuvieran sujetos a imposición en origen a un tipo igual o superior al mínimo.

También habría una cláusula de inversión (*switch-over*), que se introduciría en los convenios para evitar la doble imposición con objeto de limitar la aplicación del sistema de exención.

Asimismo, existe una regla de sujeción a imposición, que permitiría la aplicación de retenciones o la denegación de los tipos reducidos de los convenios para evitar la doble imposición sobre rentas que no alcancen el umbral mínimo, que complementaría a la regla frente a pagos infragravados.

Aunque parece que hay un amplio respaldo político con respecto al conjunto de medidas de tributación mínima, está claro que la implementación, una vez que se aprueben, no será nada fácil.

“Es necesario avanzar claramente en la dirección de un consenso amplio que limite en la medida de lo posible la proliferación de medidas unilaterales que traigan consigo un incremento de los supuestos de doble imposición y, en definitiva, de la controversia internacional”, señala Alonso.

HONORARIOS

Las empresas exigen a los bufetes que se olviden de facturar por horas

Las nuevas 'start up' que han irrumpido en el sector legal utilizan la tecnología y el 'big data' para conectar con otras compañías y hasta con abogados competidores para conocer mejor los costes y así ajustarlos aún más.

Jane Croft. Financial Times

Durante años las empresas se han quejado sobre el sistema de horas facturables, una metodología, no obstante, habitual en la profesión jurídica.

Los críticos argumentan que este tipo de facturación es poco eficiente y opaca, aunque este método sigue siendo el más utilizado por la mayoría de los bufetes para cobrar a sus clientes por su trabajo. Los abogados cuentan su tiempo en incrementos de seis minutos y suelen facturar una media de 1.700 a 2.500 horas al año, el equivalente a 7,5 horas diarias.

Este sistema ejerce, además, presión sobre los letrados, que se ven obligados a cumplir objetivos, mientras que los despachos no pueden decir exactamente cuánto costará un encargo. Esta incertidumbre hace que las empresas suelen llevarse sorpresas desagradables cuando les llega la factura final.

Jim Diamond, analista de costas legales en Reino Unido y autor de un estudio sobre la facturación de los bufetes elaborado para el *think tank* Centre for Policy Studies, opina que los clientes a veces son reacios a negociar con los despachos, incluso cuando pagan cientos de libras a un abogado junior. "La hora facturable sigue siendo la base de todo. Pagar 1.000 libras la hora a un experto fiscal es una cosa y otra muy distinta es que un joven de 25 años cobre entre 350 y 400 libras la hora", sostiene Diamond.

Algunas grandes empresas de Reino Unido y también de Europa continental han tomado la iniciativa y piden ahora descuentos o tarifas fijas; en algunos casos incluso se han negado a pagar ciertos servicios. Por ejemplo, Deutsche Bank conmocionó a la industria en 2017 cuando declaró que dejaría de pagar los servicios de los juristas en prácticas. Con el tiempo, otras compañías han seguido su ejemplo. Sin embargo, "todavía hay cierto temor entre los clientes, que quieren evitar que su relación con los bufetes se vea afectada", explica.



Algunas empresas han llegado a negarse a pagar ciertos servicios que habían sido incluidos en una factura realizada con cobros por horas.

En Inglaterra, los propios jueces de los tribunales han manifestado su preocupación por las costas. El año pasado, el juez del Tribunal Supremo George Leggatt aseguró que una factura de 1,47 millones de libras (1,72 millones de euros) remitida por un juicio en el que se vio implicada la empresa Dana Gas era "insostenible" y lamentó que algunos juristas cobraran entre 820 y 1.100 euros la hora.

Aun así, los despachos de EEUU, por ejemplo, siguen funcionando por horas. Eso se debe en parte a la incerti-

El cobro por horas dificulta saber cuánto costará exactamente un encargo

dumbre de los litigios que se prolongan durante mucho tiempo o a los acuerdos de fusiones y adquisiciones que hacen que la facturación sea mucho más compleja.

Tecnología

La tecnología está ayudando a cambiar esto. Algunas *start up* están explotando los datos basándose en casos anteriores, lo que ayuda a predecir cuánto tiempo se tardará en hacer determinadas tareas; además, es el primer paso para cambiar la forma en la que se tarifican los distintos asuntos.

Ping, fundada por Ryan Alshak y con sede en San Francisco, va más allá. La tecnología es capaz de hacer un seguimiento de las actividades de los juristas minuto a minuto para crear una ficha con el control de sus horas semanales de forma automática incluso en retrospectiva. "En muchos casos es difícil entender la hora facturable", explica Alshak. "Cuando se empieza a comprender cómo trabajan los abogados y cómo usan su tiempo se descubren ineficiencias en la forma en la que funciona el sistema".

En su opinión, el uso de datos para controlar el tiempo es un cambio fundamental, sobre todo porque los abogados suelen enviar su propio registro de las horas trabajadas en una forma poco estructurada y muy difícil de analizar.

Otras *start up* del sector utilizan la tecnología y los datos de formas distintas para conectar a juristas y empresas y ofrecer más transparencia en los precios. La firma con sede en Nueva York Priori Legal, fundada por Basha Rubin y Mirra Levitt, que se conocieron en la facultad de Derecho de Yale, ayuda a los clientes a seleccionar a los bufetes más adecuados para una determinada tarea a precios más bajos de lo que se suele pagar. Los abogados incluidos son examinados y deben aportar información sobre sus experiencias anteriores. La plataforma utiliza un algoritmo para hacer coincidir las peticiones con el despacho que se ajusta mejor a sus necesidades.

"La hora facturable está sufriendo una muerte lenta, ya que cada vez hay más interés por las alternativas que se alejan de ese patrón", explica Rubin.

El *big data* permite buscar a los letrados más adecuados. Este uso de la tecnología y los datos es el primer paso para permitir que los bufetes establezcan sus precios de otra manera, alejándose de la hora facturable y adoptando tarifas fijas. Para los juristas sobrecargados de trabajo y sus clientes, esto podría ser la solución.

LAS TARIFAS DE LOS DESPACHOS

2.500
horas

Los abogados cuentan su tiempo en incrementos de seis minutos y suelen facturar una media de 1.700 a 2.500 horas al año, el equivalente a 7,5 horas diarias.

410
euros

Algunos letrados junior están cobrando entre 410 y 470 euros la hora. Una cifra demasiado elevada para su experiencia, según algunas empresas.

1,72
millones

Un juez del Tribunal Supremo calificó de "insostenible" una factura de 1,72 millones de euros de un juicio en el que se vio implicada la empresa Dana Gas.

1.100
euros

Algunos juristas de prestigio en Reino Unido cobran entre 820 y 1.100 euros la hora. Se trata de unos honorarios demasiado elevados, según los expertos.

OPINIÓN



Carlos Berrueto del Río

Decano del Colegio de Graduados Sociales de Barcelona

La falta de medios de la Justicia es, además de histórica, agónica

El autor alerta sobre la ineficiencia del sistema judicial en nuestro país, un asunto que ha trascendido hasta ser considerado como un problema social.

La credibilidad en un sistema de Justicia empieza con la posibilidad de poder ejercerlo con inmediatez, eficiencia y seguridad. El barómetro del CIS del pasado mes de julio apuntaba que un 48% de los entrevistados consideraba que funcionaba mal o muy mal, frente al 22,6% que opinaba que funcionaba bien o muy bien. Cabe destacar que más de un 60% de los entrevistados consideró que era un problema de falta de medios y no responsabilidad de los profesionales de la Administración de Justicia.

Por tanto, la ciudadanía cree que estamos ante un problema esencialmente político: la suficiencia de medios debe garantizarla el Gobierno. Además, no podemos alegar desconocimiento del funcionamiento de la Justicia por parte de la ciudadanía; más bien al contrario, son los principales afectados por esta ineficiencia, que es tan flagrante que ha trascendido hasta ser considerada un problema social.

El funcionamiento de la Justicia afecta esencialmente al día a día de la ciudadanía, las disfunciones del sistema distorsionan y condicionan a la conducta social de miles de personas que se sienten o bien desprotegidas o bien inmunes.

Dentro de este escenario, los juzgados de lo social se llevan la peor parte. La sobrecarga de estos tribunales es crítica, por no llamarla endémica, y ha sido repetidamente denunciada por jueces y magistrados. En los juzgados de lo social de Barcelona se están dando fechas para vistas para 2021. Muchos de estos casos encierran situaciones complejas, incluso críticas, en las que se han vulnerado los derechos de trabajadores y trabajadoras, el eslabón más débil de esta cadena y al que se genera una mayor indefensión.

El Consejo General del Poder Judicial establece en 800 las demandas al año que puede atender un juzgado de lo social, con los medios y recur-



Antonio Moreno

sos actuales. Como ejemplo, un magistrado de Córdoba se quejaba que la media anual en los dos últimos años en su juzgado era de 1.200 demandas. En una ciudad como Córdoba, con cuatro juzgados de lo social, serían necesarios seis para resolver de forma efectiva y eficiente la carga de trabajo al año por cada uno.

Otro ejemplo son los juzgados de lo social de Barcelona, donde se han habilitado tres salas de refuerzo, insuficientes para paliar el retraso en las vistas de dos años, y que, además, se ve perjudicado por una política de reparto que no alivia a los casos más antiguos. Los juzgados de refuerzo participan en el reparto de los casos nuevos, en lugar de solventar la demora de los saturados, creando la paradoja de que si una persona tiene suerte y su vista va a parar a uno de los nuevos, su caso se resuelve más rápidamente.

“La ciudadanía considera que estamos ante un problema político: la suficiencia de medios debe garantizarla el Gobierno”

Así se genera una absurda ineficiencia y se refuerza la sensación de desprotección que frustra tanto a las personas responsables de administrar justicia, como a los profesionales que ayudamos a las personas físicas y jurídicas a

“La digitalización, que llega lentamente a la Administración de Justicia, no será la panacea sin una generosa dotación de recursos”

que la obtengan. Y por lo que respecta a nuestros clientes, en buena parte ciudadanía, quiero remitirme a los datos de insatisfacción que apuntaba al principio del artículo.

La falta de medios es, además de histórica, agónica e

impide atender las necesidades esenciales. La percepción positiva de la ciudadanía respecto al funcionamiento de la Administración de Justicia tendría que ser una obsesión para cualquier grupo político que aspire a gobernar o a influir en el Gobierno, en lugar de ser la eterna asignatura pendiente y centrarse más en las cuestiones de alta política judicial que en contribuir a impulsar la reforma hacia la eficiencia y eficacia de un sistema administrativo. La digitalización de la sociedad, que como toda novedad llega lentamente a la Administración de Justicia, contribuirá a mejorar, pero no será la panacea sin una generosa dotación de recursos y un valiente impulso reformador. ¿Se apunta el próximo ministro?

No se deduce de este escenario de provisionalidad y de la sensación de una falta de interés generalizado de la clase

política por resolver los problemas reales de la ciudadanía, entre ellos el funcionamiento eficiente de la Justicia. No pierdo la esperanza de creer que, con la formación de un nuevo Gobierno, la Justicia y su administración sea vista como una sólida oportunidad para comprometerse ante la ciudadanía.

Por ello, también reclamo la voluntad de acuerdo, que los políticos respeten la voluntad expresada por la ciudadanía, y si les obliga al pacto, cumplir con ese mandato. De ello depende resolver los problemas políticos, materiales y de funcionamiento de la Justicia, una prioridad ineludible para cualquier gobierno. Proclamarse defensor de la democracia es incompatible con desatender uno de sus pilares.

La Justicia lenta y tardía, o es menos justicia o, incluso, no es justicia.

La peor parte

Carlos Berrueto del Río incide en una especial carencia del ámbito judicial: “Los juzgados de lo social se llevan la peor parte”. Subraya que “la sobrecarga de estos tribunales es crítica, por no llamarla endémica, y ha sido repetidamente denunciada por jueces y magistrados”. Añade que en los de Barcelona “se están dando fechas para vistas para 2021”. Muchos de estos casos, manifiesta, “encierran situaciones complejas, en las que se han vulnerado los derechos de trabajadores”.



Una empresa impidió que un trabajador se reincorporara a su puesto de trabajo, tras solicitar una excedencia voluntaria de dos años.

SENTENCIA | DERECHO CONSOLIDADO

50.000 euros por negar el reingreso al trabajo tras una excedencia

Una empresa ha sido condenada a indemnizar y reincorporar a un empleado de forma inmediata por impedirle su vuelta tras un permiso.

M^a José G. Serranillos. Madrid
A casi 50.000 euros asciende la indemnización que debe abonar una empresa que denegó la reincorporación de un empleado, tras dos años de excedencia voluntaria.

El trabajador solicitó el cese laboral y, antes de finalizar ese periodo, pidió su reincorporación, que le fue denegada. El juzgado de lo social de Madrid acaba de dictar sentencia a favor del empleado: condena a la empresa a volver a incorporarle de forma inmediata y a pagarle la indemnización por los daños y perjuicios sufridos, a razón de 77,13 euros diarios a partir del 31 de agosto de 2017. O, lo que es lo mismo, la suma correspondiente a los salarios que dejó de percibir durante aproximadamente dos años.

Desde 2006, el trabajador venía prestando sus servicios como programador en una compañía especializada en sistemas informáticos. En 2015, este profesional decidió pedir una excedencia voluntaria por dos años y el mismo día de tal solicitud, la empresa le solicitó que le explicara cuáles eran exactamente sus funciones y cuáles eran la tecnología y herramientas que emplea, según se detalla en la sentencia.

El informático contestó a dicho correo describiendo el día a día de su actividad y en



Trabajadores en una oficina.

Cuando la vuelta es inviable

No puede reincorporarse un trabajador a su puesto laboral tras una excedencia voluntaria cuando la naturaleza y características de su contrato no guardan similitud con la vacante existente. Así lo dictaminó una sentencia del Tribunal Supremo de 2017, que analizó el caso de una trabajadora que prestaba sus servicios para una empresa como auxiliar administrativo con contrato indefinido. Solicitó una excedencia voluntaria y, después de este periodo, pidió su reingreso, que le fue denegado. ¿La razón? El puesto solicitado era una vacante temporal y a tiempo parcial.

Tras la excedencia, es un derecho del empleado volver a un puesto de igual o similar categoría

La compañía publicó ofertas, pero no le asignó ninguna al trabajador tras su cese temporal

qué consistían las particularidades de sus funciones.

Antes de que cumpliera su periodo de excedencia, el trabajador solicitó la reincorporación a su puesto y, cuál fue su sorpresa, que la empresa le indicó que no existía una vacante igual ni similar a la que desempeñaba con anterioridad, ni tampoco ninguna dentro del mismo grupo profesional. Por ello, su vuelta era inviable. “Sin embargo, el trabajador conocía sobradamente que la empresa publicaba con regularidad ofertas de trabajo que se adecuaban a su perfil”, explica Pilar Gisbert, abogada de Reclamador.es, que ha llevado la defensa de este profesional.

Como recuerda Gisbert, “el derecho preferente al rein-

greso en las vacantes de igual o similar categoría del trabajador en excedencia, se transforma en un derecho plenamente consolidado”.

En este caso, los jueces han visto y se han fijado en el hecho clave de que el perfil del trabajador se adecuaba perfectamente a las ofertas publicadas en diversos portales de empleo, sin que ninguna de ellas le fuera asignada.

Por otro lado, se solicitó diversa documentación e informes a la Seguridad Social y al Servicio Público de Empleo, comprobándose que la empresa había realizado más de 80 contratos con un perfil y funciones similares al del programador afectado desde el momento en el que había solicitado su reincorporación.

DERECHOS DE MARCA

Un año de cárcel por comerciar con medio millón de artículos falsos de Spiderman

M. J. G. S. Madrid

Los artículos de marcas conocidas son un blanco fácil para que los falsificadores hagan negocio, como hizo durante años un ciudadano chino al que la Audiencia Provincial de Madrid acaba de condenar a casi un año de prisión (11 meses y 29 días). ¿Su delito? Poseer para la venta más de medio millón de artículos falsificados de Spiderman, el popular personaje de la factoría Marvel. Le impone también una multa por el mismo periodo de tiempo, a razón de 15 euros diarios.

Los jueces establecen en la sentencia que debe asumir la responsabilidad civil subsidiaria de las dos empresas regentadas por él, ubicadas en el polígono industrial Cobo Calleja, en el municipio madrileño de Fuenlabrada. Este complejo configura uno de los emplazamientos en España que concentra un elevado número de comercios de artículos chinos.

En esta ubicación tuvieron lugar los hechos en 2012, cuando la Policía Nacional intervino en dos locales y en un vehículo propiedad del condenado, miles de artículos falsificados con la imagen del héroe de Marvel, firma a la que ha representado Elzaburu. Durante la celebración del juicio, el acusado no aportó ningún documento o factura que acreditase a quién y a qué precio compró los artículos confiscados.

El comerciante ha intentado evadir la pena: alegó que no conocía ninguna de las marcas que vendía en el local. Sin embargo, para los jueces, “el acusado se estaba haciendo el ignorante, sin serlo”. Añade la sentencia que “es increíble que no conozca esas marcas, ya que es imposible vivir en España sin verlas”. Menos creíble, añade, si se tiene en cuenta

11

meses de prisión

A más de 11 meses de cárcel ha sido condenado un ciudadano chino por vender falsificaciones de marcas renombradas.

que el acusado es comerciante profesional desde hace años. “El juez enmarca estos hechos en diferentes tipos penales: infracción de derechos otorgados por un modelo o dibujo industrial e infracción de derechos otorgados por una marca. Además, considera el caso ‘de especial gravedad’ atendiendo a la cantidad de los objetos falsificados”, señala Juan José Caselles, jefe del departamento antipiratería de Elzaburu.



Spiderman, el popular héroe de la factoría Marvel.