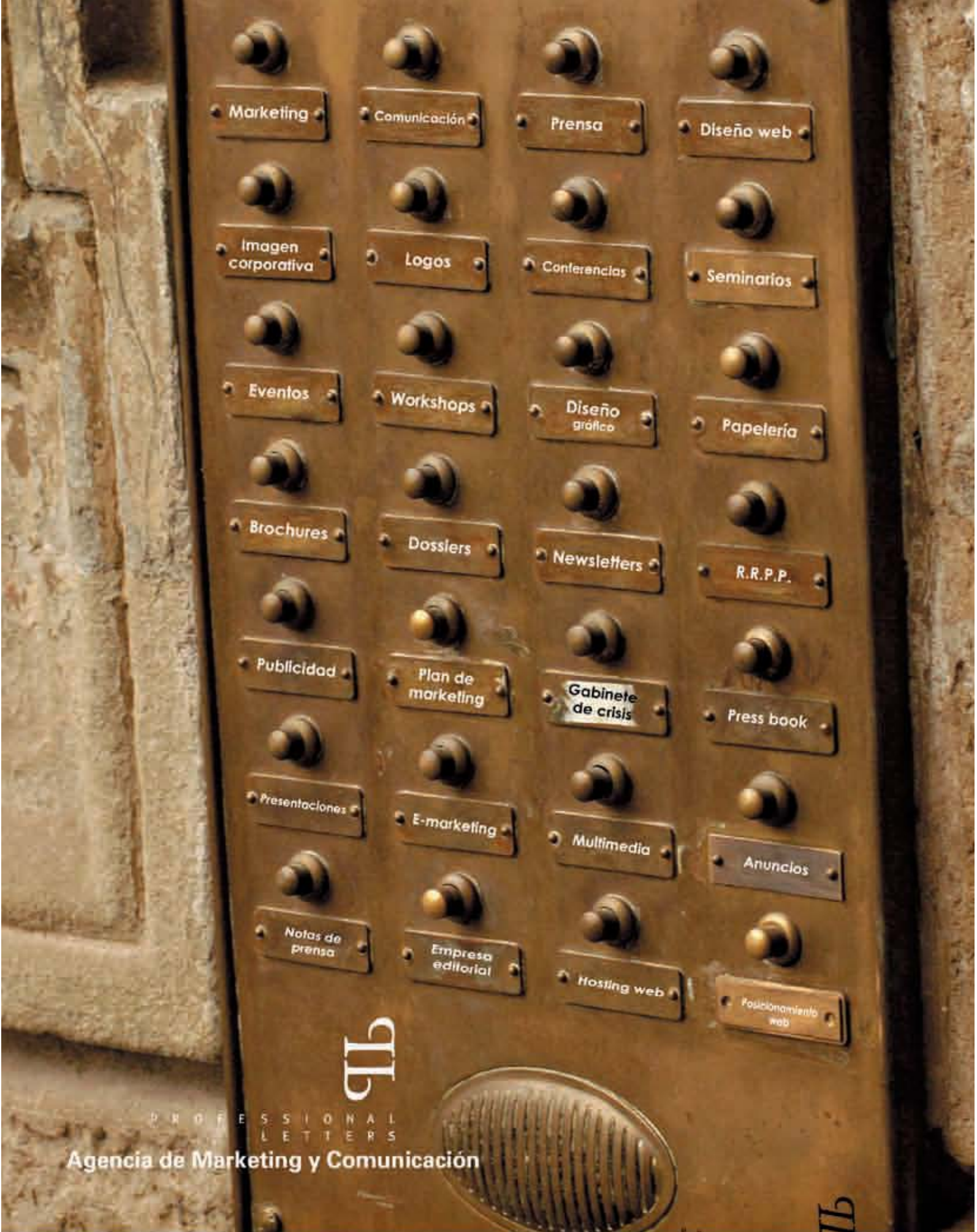


Togas.biz

EMPRESAS





- Marketing
- Comunicación
- Prensa
- Diseño web
- Imagen corporativa
- Logos
- Conferencias
- Seminarios
- Eventos
- Workshops
- Diseño gráfico
- Papelería
- Brochures
- Dossiers
- Newsletters
- R.R.P.P.
- Publicidad
- Plan de marketing
- Gabinete de crisis
- Press book
- Presentaciones
- E-marketing
- Multimedia
- Anuncios
- Notas de prensa
- Empresa editorial
- Hosting web
- Posicionamiento web

PL

PROFESSIONAL LETTERS

Agencia de Marketing y Comunicación

Togas.biz EMPRESAS

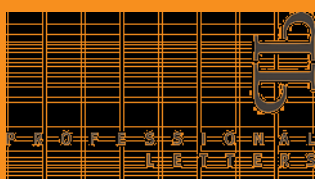
Nueva revista Togas.biz EMPRESAS

Professional Letters, empresa editora del suplemento Togas.biz en La Vanguardia desde hace 10 años, les presenta el primer ejemplar de la revista Togas.biz - Empresas, medio en el que prestigiosos bufetes de abogados, profesionales y operadores vinculados al mundo del Derecho analizarán e informarán, puntualmente, de la actualidad jurídica que afecta a las empresas desde distintos ámbitos del Derecho y de otras disciplinas relacionadas.

La revista, que se distribuirá en formato digital y por correo postal a los Directores de Asesoría Jurídica y Directores generales de las mayores empresas catalanas, tiene como objetivo ofrecer una visión global de la actividad jurídica en nuestro país, así como profundizar en todas aquellas novedades legislativas y jurisprudenciales que pueden afectar o incidir de algún modo en la actividad diaria de nuestras empresas.

Esperamos que Togas.biz - Empresas sea de su interés.

Gonzalo Sivatte
Editor de Togas.biz
editor@togas.biz



Agencia de Marketing y Comunicación

ASESORAMIENTO EMPRESARIAL

- Afrontar la crisis – GLOBUS IUS ADVOCATI.....	6
- Producir ideas y generar confianza es una vía segura – BUFET MIRALBELL GUERIN – DÍAZ-BASTIEN & TRUAN	8
- Cómo salir adelante en la presente crisis y no sucumbir en el intento – DEXEUS ABOGADOS	9
- Abogacía preventiva – BUFETE JURÍDICO JOVER Y ASOCIADOS	10

DERECHO MERCANTIL

- Cómo evitar el efecto dominó en la crisis de un grupo de empresas – HERRERA ADVOCATS	11
- Administrador social: antes de contraer una deuda asegúrate que tu empresa podrá asumirla – GRUPO JURÍDICO CUATRO ABOGADOS	12
- El nuevo régimen de las modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles – MARCO LEGAL, ADVOCATS & ECONOMISTES	13
- La responsabilidad civil de los administradores de sociedades mercantiles, la necesidad de su aseguramiento – MTB SERVEIS JURÍDICS.....	14
- “Transfer Pricing”: las condiciones contractuales a valor de mercado – mmmm ABOGADOS	15
- Responsabilidad solidaria del administrador por deudas societarias frente a terceros – ABOCAM ABOGADOS	16
- Las minorías societarias ante acuerdos abusivos – ARASA & DE MIQUEL ADVOCATS ASSOCIATS	17
- LARRUMBE, SERRANO, FERRAN Y CIA, ABOGADOS SRC: Amplia experiencia en agencia comercial, distribución y franquicia	18
- Las cláusulas abusivas en los contratos en tiempos de crisis – COMAS & PINYOL ADVOCATS	19

DERECHO FISCAL Y TRIBUTARIO

- Nos encontramos en un momento óptimo, casi histórico, para que las empresas y particulares aprovechen las ventajas fiscales que ofrece la nueva normativa tributaria – MANUBENS & ASOCIADOS ABOGADOS.....	20
- Hacia la mejor Ley de IVA para Andorra – KPMG ABOGADOS.....	22
- Las nuevas fuentes de información tributaria. ¿Qué hay del derecho a la intimidad? – RCD ASESORES LEGALES Y TRIBUTARIOS.....	23
- Cómo mejorar la liquidez de las PYMES: <i>Outsourcing</i> de la gestión de cobro y la recuperación del I.V.A en las facturas impagadas – ORIOLA ABOGADOS	24
- Aclarada la fiscalidad de la retribución de los administradores – AUDIHISPANA GRANT THORNTON.....	26
- Estrategias fiscales ante la crisis – FONT ABOGADOS Y ECONOMISTAS.....	27
- Las obligaciones tributarias formales y otras adyacentes – LAPLAZA ASSESSORS.....	28
- ¿Puede la Hacienda Pública efectuar “embargos preventivos” a empresas y particulares para asegurarse el cobro de “deudas futuras”?	
- RIBA VIDAL ABOGADOS.....	29
- Supuestos de superación del tradicional marco objetivo de las transacciones en sede del IVA – AREA LEGAL	30

DERECHO LABORAL

- Fuimos pioneros al dedicarnos al derecho laboral desde el comienzo – BUFET ANTRÀS ABOGADOS ASOCIADOS	31
- Ventajas e inconvenientes de la cláusula de no competencia laboral – JAUSAS	32
- Cómo intentar salir de la crisis – BUFETE SUÁREZ DE VIVERO	33
- Los ERES, una herramienta útil pero peligrosa – BARCINO IURIS.....	34
- La Ley es clara y taxativa en los cauces y formalidades de cada tipo de despido – CONESA & ASOCIADOS.....	35
- La responsabilidad de los SPA en los accidentes de trabajo – TARRASÓN JIMÉNEZ ABOGADOS S.L.P.	36
- El enfoque estratégico en la reestructuración de personal – ADORIA CONSULTING	37
- ¿Existen soluciones legales para paliar los efectos de la crisis sin destruir empleo? Expedientes de Regulación de Empleo sin despidos – AGM ABOGADOS.....	38

DERECHO CONCURSAL

- Principales modificaciones operadas por la Reforma Concursal – PINTÓ & RUIZ DEL VALLE	39
- Responsabilidad de los administradores por los impagos de cuotas a Hacienda y Seguridad Social – BUFETE B. BUIGAS ABOGADOS ASOCIADOS.....	40
- Cómo salvar la empresa en crisis, miserias legislativas aparte – BROSÀ ABOGADOS Y ECONOMISTAS.....	41
- El retraso en la solicitud del concurso – BDO ABOGADOS Y ASESORES TRIBUTARIOS.....	42
- Los efectos de la declaración de concurso sobre los contratos de tracto sucesivo – LEXLAND ABOGADOS	43

DERECHO PENAL

- Las empresas como sujeto pasivo de delitos informáticos – MARTÍNEZ DE DALMASES & ARDERIU ADVOCATS.....	44
- La facultad de la Audiencia Nacional para denegar la orden de detención y entrega realizada por un tribunal comunitario, por causa del principio de soberanía – ROVIRA & LLOR ABOGADOS.....	46
- ¿Riesgo empresarial o fraude punible? La relevancia penal de las crisis financieras – MOLINS & SILVA	47
- Las conformidades en los juicios penales – BUFETE CÓRDOBA RODA ABOGADOS	48
- Empresa y delito: Hacia un modelo político-criminal basado en la ética empresarial/responsabilidad social de la empresa - GONZÁLEZ FRANCO	49
- Derecho Penal 24H – AEQUO ADVOCATS	50

PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELLECTUAL

- Inventar en épocas de crisis – AGENCIA J.D. NÚÑEZ	51
- Los nuevos hechiceros de la palabra – MISERACHS ADVOCATS	52
- Innovar en tiempos de crisis: el modelo de utilidad – J. ISERN PATENTES Y MARCAS	53
- Patentes y CCPS en la protección de medicamentos- ABG PATENTES	54
- Nuestro objetivo es proteger y defender la integridad, la identidad y la exclusividad de los bienes intangibles y de toda clase de documentos – BARROSO HERNÁNDEZ	55
- Grau & Angulo abogados, la <i>boutique</i> de la Propiedad Industrial e Intelectual – GRAU & ANGULO ABOGADOS	56
- Innovar, internacionalizar y protegerse en tiempos difíciles – LAGENCIA BGA.....	57

DERECHO URBANÍSTICO

- La expropiación voluntaria – BUFET LLOVERAS	58
- Novedades sobre el derecho al realojamiento de los afectados por actuaciones urbanísticas – GIRÓ ADVOCATS.....	59

DERECHO INMOBILIARIO

- Leymar abogados, un despacho especializado – LEYMAR ABOGADOS 60
- FINCAS FINURBA: Trato profesional, personal e individualizado de su patrimonio inmobiliario 61

DERECHO DE LA COMPETENCIA

- Preocupación frente a las últimas actuaciones inspectoras y sancionadoras de la Comisión Nacional de la Competencia – GUI MORI ADVOCATS 62
- Sobre el proyecto de ley por el que se modifica el régimen legal de la competencia desleal y de la publicidad para la mejora de la protección de los consumidores y usuarios – SOCORÓ I AUTÓ 63

DERECHO MEDIOAMBIENTAL

- La gestión de los aspectos medioambientales en la empresa – CODINA ADVOCATS 64

DERECHO COMUNITARIO

- La cuestión prejudicial – ESTUDIO JURÍDICO EJASO 65

DERECHO DE EXTRANJERÍA

- Nos gusta primar el aspecto humano por encima del económico – ANTONIO SEGURA ABOGADOS & GESTORES 66

LIFE SCIENCES

- Faus & Moliner, referencia en el sector de *life sciences* – FAUS & MOLINER ABOGADOS 67

RECLAMACIONES DE CANTIDAD

- Crecen los impagados por culpa de la crisis económica. Como actuar ante las deudas – ASQ ABOGADOS 68

GESTIÓN Y TRANSMISIÓN DE SOCIEDADES

- Sociedades en tan sólo 8 horas – GTS 69

AUDITORÍA Y CONSULTORÍA

- La calidad de la oferta: factor clave para superar la recesión económica – GTAC 70

CONSULTORÍA DE SEGURIDAD CORPORATIVA

- La inteligencia de negocio y la seguridad corporativa – REISEI SECURITY SENSE 71

PERITAJE

- PERITOS CALÍGRAFOS: Trabajo eficiente y de calidad. GABINETE ORELLANA 72
- PSICOLOGÍA FORENSE: El área del ejercicio práctico y profesional del derecho se apoya cada vez más en expertos de la salud mental
– DR. BERNAT-NÖEL TIFFON 73
- ASESORAMIENTO LEGAL MÉDICO: Los peritos ejercen de consultores de los tribunales – IMLIF 74
- PERITAJE INMOBILIARIO: Nuestra principal prioridad es el asesoramiento continuo a nuestros clientes para garantizarles la buena gestión de su patrimonio – PÉREZ CAMBRA, ARQUITECTES ASSOCIATS 75
- PERITAJE TÉCNICO E INDUSTRIAL: La técnica al servicio de la justicia – GOUPE S.L. 76

MEDIACIÓN

- La mediación, nueva forma de resolución de conflictos – MEDIACIÓ A TOT MÓN 77

OUTSOURCING

- El *outsourcing* jurídico – JUBERT & ASSOCIATS ADVOCATS 78
- La boutique legal como *outsourcing* jurídico natural de las grandes empresas – FORO LEGAL 79
- Cómo mejorar la liquidez de las PYMES: *Outsourcing* de la gestión de cobro y la recuperación del I.V.A en las facturas impagadas – ORIOLA ABOGADOS 24

PERFILES

- BETA LEGAL: Podemos atender y ofrecer nuestros servicios a un conjunto de industrias y población que hasta ahora debía trasladarse a la gran capital 80
- BLASCO SELLARÈS, ABOGADOS, ASESORES FISCALES Y CONSULTORES: Entre nuestra clientela se cuentan empresas españolas y extranjeras de variados sectores 81
- BUFET RIERA ADVOCATS: Vocación por el derecho, la justicia y la paz 82
- PIERRE & USTRELL ADVOCATS ASSOCIATS: Nuestra modalidad de asesoría jurídica integral permite al cliente disponer en todo momento de todo nuestro potencial asesor 83
- ABEC: Profesionalidad, calidad, agilidad y eficacia 84

VALORACIONES Y PERITACIONES

- Expertos en valoraciones y peritaciones desde 1990. GABINETE MITRE 85

AFRONTAR LA CRISIS

José María Guerra Mercadal - Abogado y Socio Director

Guerra Mercadal - Globus Ius Advocati



A principios de los 90 se inició la conocida GLOBALIZACIÓN. Se impulsa la Unión Europea, la NAFTA, el Mercosur, la occidentalización del Este, la potenciación de India, China y Corea del Sur, etc. Ese impulso viene acompañado por políticas de subvenciones de los países ricos a los menos ricos de las zonas de influencia, tendentes a la especialización de la producción de cada país y a aumentar la renta per cápita para crear sociedades consumidoras

La idea tenía que funcionar de modo automático: nos llevaba directamente al estado del

bienestar. Del mismo modo que la lucha de clases y la dictadura del proletariado debía devenir en el paraíso marxista. Pero en ambos casos los operadores olvidaron lo esencial: el hombre como agente necesario -con sus virtudes y defectos-. Todos nos subimos a la nube del crecimiento imparable.

El resto de los países del mundo, unos 100, los pobres, creían que GLOBALIZACIÓN era explotación del trabajo infantil, expolio de riquezas naturales, mano de obra barata a destajo, guerras por intereses multinacionales... para producir aquello que el resto del mundo seguía necesitando, pero que los países

Son fundamentales las actitudes proactivas: acuerdos entre estados, los convenios público-privados, los privados de operadores de primer orden (banca-energía-gran industria) y en general cualquier acuerdo que permita una actividad económica

ricos y enriquecidos no podían producir por sus altos costes. Aquellos países son los principales perdedores en esta crisis.

Las leyes laborales, sus ERES, las reestructuraciones empresariales, las renegociaciones de deuda, los concursos de acreedores, las fusiones y adquisiciones, y especialmente la legislación fiscal deben servir al desarrollo económico; son instrumentos idóneos para hacer frente a la crisis, pero no los únicos. Son fundamentales las actitudes proactivas: acuerdos entre estados, los convenios público-privados, los privados de operadores de primer orden (banca-energía-gran industria) y en general cualquier acuerdo que permita una actividad económica.

La economía se ha paralizado. Por falta de liquidez en el sistema, dicen unos. Creo que eso es una consecuencia. La causa real es que no se planificó el desarrollo de la GLOBALIZACIÓN en su integridad. Se estableció bajo las premisas de rico/pobre-explotador/explotado-norte/sur. No se ha llevado a cabo ninguna globalización real, no se estableció mediante análisis y acuerdos equivalentes quién debía hacer qué, a qué se renunciaba, a qué se accedía... Ahora nada funciona. Los bancos y cajas tienen unos agujeros inmensos que cubre el Estado, la gran industria tiene unos stocks tremendos y unos costes altísimos. La mano de obra en occidente es cara y no permite dedicarla a producir productos de bajo valor añadido; por el contrario no se han creado nuevos productos de valor añadi-



Asesoramiento ASESORAMIENT Empresarial

do. Todo ello lleva al paro, que es el peor escenario. El paro sangra las arcas del estado, paraliza la economía y desmoraliza al ciudadano.

Se debe liberalizar el empleo en las empresas y en la función pública como medio necesario para la reducción de salarios que permita la creación de empleo

Afrontar la Crisis lleva necesariamente a replantearse cuatro objetivos simultáneos:

1.- Liberalización del empleo, que abarate la mano de obra, para que la economía básica pueda reaccionar, y se reduzca el paro. Son muchas las voces en este sentido: Krugman, Miguel Angel Fernández Ordoñez y Gómez Navarro, entre otros, abogan por el despido libre, o lo que es lo mismo, abaratar la mano de obra (Krugmann). Lo que parece negativo sólo es el camino hacia la reconversión de la situación económica. Se debe liberalizar el empleo en las empresas y en la función pública como medio necesario para la reducción de salarios que permita la creación de empleo. Debe desaparecer el coste sindical de las empresas, no pueden soportar en sus nóminas a los liberados sindicales. Debe promoverse la ocupación y el pleno empleo con todo empeño. El INEM debe reconvertirse en oficina de colocación reales.

2.- Eliminación de stocks sobrantes que cree la necesidad de producir de nuevo y, por tanto, la necesidad de crear empleo. Deben promoverse acuerdos entre todos los países que jugaban en la economía global, lejos del obsoleto esquema de explotadores/explotados, que permita que las carencias de los más pobres sea medio de salida de los stocks sobrantes de los más ricos. Como ejemplo paradigmático está el automóvil, las campas de coches nuevos parados deben desapare-

cer. Los fabricantes deben alcanzar acuerdos con los países más desfavorecidos para vender esos excedentes, de manera regulada y controlada, a precio de coste

de materiales. El stock inmóvil es mucho más caro que las pérdidas de los costes de producción y márgenes de los productos en stock. Porque esos stocks crean paro. El paro es el peor enemigo de la recesión.

El Estado, cada administración, incluso los gremios, deben promover esos acuerdos para la eliminación del stock sobrante, y así poder volver a fabricar, crear empleo. Estos convenios deben hacerse con generosidad de espíritu: el ejemplo de los coches puede traer acuerdos de obra

Deben promoverse convenios internacionales y multisectoriales centrados en el desarrollo de valor añadido. Este añade cualidades y precio a un producto y, simultáneamente, debe cooperar al desarrollo y al progreso real

pública (para hacer carreteras en esos países) y energéticos (refinerías). Es la hora de los países explotados, eso sí, con mucho orden y control.

3.- Creación de industrias de valor añadido que permitan el desarrollo de la economía sobre bases más sólidas. A pesar de las cuantiosas subvenciones europeas y crecimientos de la economía hemos sido incapaces de crear una industria con valor añadido. De hecho hemos abandonado la industria. Nuestra industria ha sido la del ladrillo y el valor añadido, el sol.

Debe promoverse convenios internacionales y multisectoriales centrados en el desarrollo de valor añadido. Este añade cuali-

dades y precio a un producto y, simultáneamente, debe cooperar al desarrollo y al progreso real. El primer valor añadido es la calidad. En España tenemos un gran margen de maniobra en mejorar la calidad en el sector servicios, en especial el turístico. Debe romperse el silogismo que un servicio de calidad es caro y por eso es de calidad. El servicio, el producto o es de calidad o no puede ser comercializado. Así, el incremento de costes/precios vendrá por el incremento de cualidades necesarias o convenientes que suponga, a su vez, un ahorro directo o colateral de costes, nunca por la calidad exigible al producto o servicio.

4.- Reducción drástica del gasto público, salvo el productivo y el social. Debe reestructurarse la política de salarios y retribuciones de los cargos políticos de las administraciones públicas: no pueden cobrar de la adminis-

tración y del partido mientras el partido sea soportado por los impuestos de los ciudadanos. El Estado debe dejar de subvencionar a los partidos políticos, sindicatos y demás organizaciones con capacidad de autogestión.

Todas aquellas entidades que hayan sido, o deban ser, objeto de ayudas por el Estado como consecuencia de una mala gestión (no digamos fraudulenta) deben exigir responsabilidades y reparación a los responsables y, en cualquier caso, deben limitar sus remuneraciones; y retornar con intereses las ayudas recibidas al Estado. El dinero que les presta el Estado no es dinero del Estado, es dinero de los ciudadanos.

¿Y YO QUE HAGO CON

MI EMPRESA? A su nivel lo mismo, con nuestra ayuda: negociar el libre empleo o la reducciones salariales; reestructurar su empresa adaptándola a las nuevas circunstancias – eliminar stocks a coste en mercados ajenos al suyo natural-; renegociar deudas y condiciones comerciales; promover e incentivar políticas de valor añadido, y como primer paso, la calidad; extirpar el órgano gangrenado; buscar compañeros de viaje, asociarse con quien le pueda aportar sinergias; marcar una política de austeridad en lo no productivo, siendo lo comercial lo más productivo; ajustar costes buscando alternativas de suministro o de producto, etc.

Debe conocer con detalle su empresa y su sector, y ver si necesita una reestructuración, liquidar stocks, cambiar su proceso productivo, abrir mercados, etc. Debe contar con asesoramiento objetivo de expertos, y en caso de hallarse en situación de concurso, dado que gozamos de un alto nivel de competencia tanto en los Juzgados como por parte de los administradores concursales, con un buen asesoramiento jurídico y económico-empresarial sus posibilidades de capear la crisis son muy altas.

GLOBUS IUS

INFO

BARCELONA
Avda. Diagonal, 620
08021 Barcelona
Tel.: +34 93 241 33 99
Fax: +34 93 200 48 98
jmg guerra@globus-ius.com

MADRID
Apolonio Morales, 10
28036 Madrid
Tel.: +34 91 343 04 59
Fax: +34 91 345 65 50
ignaciopelaez@globus-ius.com
bs@bsabogados.com

www.globus-ius.com

PRODUCIR IDEAS Y GENERAR CONFIANZA ES UNA VÍA SEGURA

Luis M^a Miralbell Guerin - Abogado

Bufet Miralbell Guerin



Luis M^a Miralbell

Aún no sabemos del todo cómo nos hemos metido en el agujero de esta crisis y tampoco cuál es el camino de su salida. Parece que alguien debería ser capaz de explicárnoslo pero no es así, y las personas que tienen que tomar la iniciativa se encuentran algo perplejas, sin saber qué dirección tomar; sólo su instinto regenerativo les mueve hacia delante seguros de que empujar, producir ideas y generar confianza es una vía segura. La crisis ha adquirido una dimensión "global" porque se transmite de uno a otro por mecanismos globales, igual que la recuperación tendrá que ser global, no en tanto que nos ha de venir dada desde arriba, sino en tanto que las pequeñas iniciativas y la recuperación de la confianza se transmita veloz y globalmente a través de los canales por los que vinieron las dificultades. En ese trayecto, en el que hay que hacer trabajo tan diverso como lo es depurar responsabilidades de los que estiraron demasiado el brazo, pero también, proteger a los que han sido víctimas de una situación inesperada y que tienen que sobrevivir; en las iniciativas y proyectos para renovar la confianza en lo público y lo pri-

Díaz - Bastien & Truan



Rafael Truan

vado –no otra cosa deberá conllevar la recuperación-, ahí, debemos estar los abogados dando algo de luz en este oscuro y tortuoso camino hasta que amanezca. ¿Qué otra cosa podemos hacer?. Las empresas, especialmente las medianas y pequeñas, pero también las demás; los grandes y pequeños, unos porque sostienen a los otros, los otros a los unos... todos nos sostenemos a todos; los que han actuado honestamente, de buena fe han de llegar a acuerdos para regenerarse, para recuperar la confianza. Negociar, negociar y negociar, quizás sean en estos momentos las tres reglas más importantes entre todos aquellos que están en esa lucha por sobrevivir, descabalgados los que la ocasionaron. Llevará algún tiempo, cambiarán muchas cosas y tendremos que adaptarnos a ellas. También en lo jurídico tendrán que cambiar cosas que faciliten la salida de la crisis. Es muy importante para recuperar la confianza que la Justicia responda lo más eficientemente posible, situando las cosas en su sitio sin que haya bula para nadie. Está siendo muy dura la experiencia de estos dos últimos años que se ha vivido en nuestros despachos y en los Juzgados Mer-

LAS FIRMAS DE ABOGADOS BUFET MIRALBELL GUERIN Y DÍAZ-BASTIEN & TRUAN LLEGAN A UN ACUERDO DE ALIANZA EXCLUSIVA

Bufet Miralbell Guerin y Díaz-Bastien & Truan han llegado a un acuerdo que supone la colaboración exclusiva entre ambas firmas, cuyas oficinas principales están en Madrid y Barcelona, para integrar servicios y ampliar áreas de especialización. La asociación entre ambos bufetes contará con un total de más de 50 abogados y economistas y supone la implantación definitiva a nivel nacional de ambas firmas que pasan a tener despachos en Barcelona, Madrid, Marbella, Tarragona, Tordera-Palafolls y Londres. La iniciativa supone reforzar en ambos despachos sus áreas de procesal, concursal, mercantil y fiscal y ampliar sus servicios en bancario, financiero, laboral, propiedad intelectual y nuevas tecnologías. Se refuerzan particularmente el área de concursal, tanto en Barcelona como en Madrid, en que ambas firmas gozan de gran prestigio en sus respectivas provincias.

"Bufet Miralbell Guerin fue fundado en 1992 y en la actualidad cuenta con un equipo de 15 abogados y 3 economistas, con oficinas en Barcelona, Tarragona y Tordera. El despacho cubre todas las áreas de asesoramiento a empresas así como la atención de asuntos civiles y laborales. Todos los abogados llevan litigios dentro del área de su especialidad. Destaca por su experiencia en el campo del derecho bancario y concursal."

"DÍAZ-BASTIEN & TRUAN fue fundada en 1978 en Madrid y en la actualidad cuenta con 7 socios, 20 abogados y 4 economistas y con oficinas en Madrid, Marbella y Londres. El despacho concentra su actividad en diversas áreas, entre las que destaca su Grupo de Tributario y el de Reestructuración e Insolvencia de Empresas.

Además el bufete es conocido por ser experto en derecho procesal civil, tanto nacional como internacional. Dentro del derecho penal, la firma se encuentra altamente especializada en extradición y delitos económicos. Asimismo, la firma asesora en derecho mercantil en materia de fusiones y adquisiciones, contratación mercantil, derecho de la competencia, etc. El despacho destaca además en derecho inmobiliario, y cuenta con un grupo de expertos en nuevas tecnologías."

cantiles entorno a las crisis empresariales; creo que nunca se había visto una cosa así. El impacto sobre las personas es extraordinario. Negociar, negociar y negociar; negociar con los acreedores, con los deudores, los empresarios con los trabajadores y éstos con aquellos; las administraciones públicas... es tiempo de apuntalar las empresas y estimular las iniciativas para salvar todo lo que se pueda y regenerarnos. Ahora se trabaja a destajo, hay que achicar agua sin tregua: trabajar, trabajar, trabajar, quizás sean las otras tres reglas que también necesitamos para atravesar la tormenta.

 Bufet Miralbell Guerin

INFO

BARCELONA
Miquel Masramon Ordis
miquel@bufetmiralbell.com
Tel.: 934123121



DÍAZ - BASTIEN & TRUAN
ABOGADOS

INFO

MADRID
Rafael Truan Blanco
rtruan@dbtlex.com
Tel.: 915773660

CÓMO SALIR ADELANTE EN LA PRESENTE CRISIS Y NO SUCUMBIR EN EL INTENTO

Juan Núñez - Socio director

DEXEUS ABOGADOS



De izquierda a derecha, de pie, Gonzalo Gomis, Juan Núñez y Pablo Ferrater; sentadas, Ana Bonilla y Cristina Burguera

Supongo que este título, por su desenfado, habrá llamado la atención del lector. Creemos que, ante el mar de profundas exposiciones que otros colaboradores habrán desarrollado para ilustrar al destinatario de este número de *Togas*, convenía aportar otro aire.

Panorama

De hecho, nos hemos pasado más de diez años hablando de la Ley Concursal. Al poco de probarse tan beneficioso unguento en las primeras víctimas (aún ni siquiera incipiente la crisis) se comprueba la lentitud, las trabas financieras, el retraimiento del mercado, y resulta que es un cementerio de empresas...

Nos hemos dotado de una legislación contra la morosidad en las transacciones comerciales (el Procedimiento Monitorio, el Título Ejecutivo Europeo, etc.): se supone que tendrían que haberse reducido los plazos de pago y mejorado los cobros...

Si comentamos la reciente obsesión por el tocho, resulta que, desde fuera, todo el mundo lo consideraba un desastre y, desde dentro, nos creíamos que se trataba de una economía estructural y que, en consecuencia, podíamos convertir España en Hong Kong o Mónaco... Fue una obsesión inducida por la legislación urbanística. Los empresarios hicieron lo que se les permitió hacer, a partir de una nefasta liberalización del territorio.

Entretanto, claro está, con tanta concentración de medios en ese sector, que era de todo menos estructural, se descuidaron los sectores verdaderamente estructurales: se descuidó la investigación, la colaboración entre universidad y empresa... Parece, según las últimas informaciones, que tenemos un déficit de 70.000 ingenieros industriales.

Bueno, pues esto es lo que hay. Y no vale meter la cabeza debajo del ala. Tenemos que afrontar

la situación, porque, de lo contrario, no haremos sino agravarla.

¿Cerrarse o abrirse?

Hace pocos días circuló una historieta de un dueño de una ferretería que decidió aventurarse a pagar los 1.000 € que debía a sus proveedores: ese mismo dinero circula en pocos días por un sinfín de manos, satisfaciendo las deudas más variopintas, hasta que llega a alguien que, al haber obtenido por fin la suficiente tesorería, compra los materiales que necesita en aquella ferretería.

¿Que nos aporta, entonces, cerrarnos y atrincherarnos? Más recesión y más deflación; y escasez de medios. No digo que tiremos la casa por la ventana, pero creemos sinceramente que tenemos que seguir adelante, salir adelante, con valentía, con solidaridad, con mucho trabajo y con mucha prudencia (que no está reñida con la valentía: no se trata de no hacer nada, sino de que, lo que se haga, se haga bien).

Asesoramiento constante

Y, para hacer las cosas bien, conviene que cada uno se concentre en lo que ha de hacer. Usted, desarrollar la imaginación, la versatilidad y los atractivos del servicio que presta o del producto que vende; nosotros, asesorarle a Usted para que, lo que se haga, se haga bien.

Al igual que en el ámbito de la medicina, en el que podemos hablar de auto-medicación, curanderismo, falta de prevención, etc., en lo referente al asesoramiento jurídico también se sufren consecuencias difíciles de corregir, cuando no se consulta al profesional adecuado en el momento adecuado.

Los abogados estamos preparados para analizar y descubrir cuales son las incidencias que pueden surgir en las operaciones que el cliente pretende emprender. Es nuestra profesión; mejor dicho, nos gustaría que fuera nuestra profesión en mucha mayor medida que cuando hacemos de "bombero" de los problemas no consultados.

Ya escribí esto mismo en el primer número de *Togas*. Quien los haya coleccionado, lo podrá releer, pues tiene hoy idéntica vigencia.

Proximidad y dedicación

Evidentemente hay operaciones que son imposibles sin asesoramiento (un ERE, un pleito...), pero hay muchas otras que, por sencillas que sean, no estaría de más comentar.

Y el consultado debe asesorar sin perder de vista los objetivos globales del cliente. Hay que ser honesto y claro: no prometer objetivos que no se puedan garantizar, ni precios que no se puedan mantener. El cliente debe ver que la labor es entregada, entusiasta, competente y ajustada a los medios que su resolución exige. Nosotros estamos orgullosos de alcanzar estas premisas.

Ya lo dije en aquel artículo inaugural y lo repito hoy: acudir al abogado no es caro; lo caro es no acudir a tiempo. Si por cada diez cuestiones que se consulten al abogado, se corrige un error a tiempo, ya habrá valido la pena. Le invitamos a experimentarlo.

DEXEUS ABOGADOS

INFO

Aribau, 191
08021 Barcelona
Tel.: +34 93 292 22 66
Fax: +34 93 2373720
info@dexeusabogados.es
www.dexeusabogados.es

Societario, Adquisiciones,
Acuerdos empresariales;
Fiscalidad nacional e internacional;
Distribución, Agencia, Franquicias,
Licencias, Marcas; Administrativo,
Arrendamientos, Construcción;
Responsabilidad Civil, Procesal,
Arbitraje

Asesoramiento ASESORAMIENT Empresarial

ABOGACÍA PREVENTIVA

Alejandro Jover Antoniles – Socio Fundador

Bufete Jurídico Jover & Asociados



En estas líneas querría reflejar la enorme importancia que tiene el contar con un correcto asesoramiento jurídico en el buen devenir de cualquier empresa y la conveniencia de que dicho asesoramiento sea prestado por un único despacho de abogados al que poder acudir en cualquier momento en busca consejo legal.

Lo cierto, es que en la actividad diaria de cualquier empresa se realizan un sinnúmero de actos jurídicos sin contar con el debido asesoramiento legal, lo que provoca un gran número de problemas, que en muchas ocasiones desembocan irremediabilmente en un litigio, con el consiguiente coste económico.

Esto se podría evitar contratando un servicio de asesoramiento jurídico continuado, que nos permita el contar con consejo legal e información legal en las materias que afecten a la actividad de nuestra empresa de un modo eficiente y eficaz.

Se trata de evitar futuros costes al empresario y poner a su disposición las herramientas jurídicas necesarias para ayudarle alcanzar sus objetivos.

Estoy hablando de la figura de la ABOGACÍA PREVENTIVA, que es aquella dirigida esencialmente a evitar litigios innecesarios y/o, en caso de no ser posible evitar la contienda judicial, asegurar al máximo que el fallo judicial sea favorable a nuestros intereses.

Este asesoramiento continuo debería realizarse por el medio más adecuado en función de las necesidades propias del cliente, teniendo en cuenta, en todo caso, la complejidad del problema a tratar. En función de estos parámetros podríamos optar entre reuniones, videoconferencias, consultas telefónicas o por correo electrónico, redacción de informes jurídicos, etc.

Algo tan sencillo como la redacción de un contrato de trabajo, en el que la empresa o su gestoría

suelen limitarse a cumplimentar los espacios en blanco del modelo oficial, pueden tener importantes consecuencias negativas. Si el contrato fuese declarado fraudulento, se consideraría al trabajador como indefinido, y la finalización del contrato sería constitutiva de un verdadero despido, el cual debería ser considerado como improcedente por no observar las formalidades propias del despido.

En otras ocasiones, la reclamación de una deuda mercantil deviene harto complicada por no contar con documentación de suficiente calidad jurídica. En este sentido, la correcta confección del contrato mercantil de que se trate, así como la introducción de ciertas cláusulas en los mismos, facilita enormemente la reclamación de impagados u otros incumplimientos contractuales.

Asimismo, la forma en que viene redactada una carta de sanción o de despido, resulta de vital importancia para el éxito de la decisión empresarial en un procedimiento en el que se impugne aquella.

La confección de un código de conducta en el centro de trabajo o del calendario laboral también pueden ser importantes instrumentos en manos del empresario para llevar a buen puerto sus objetivos.

Por otro lado, si contamos con un despacho de confianza que nos preste un asesoramiento jurídico continuado, tendremos la ventaja de que dicho despacho acabará conociendo la idiosincrasia de nues-

tra empresa, lo que hará que dicho asesoramiento sea cada vez más eficaz, de mayor calidad y más útil a efectos de alcanzar los fines empresariales.

Dicho despacho debe ser capaz de llevar la dirección letrada de la empresa en el caso de que el litigio sea inevitable, pues el conocimiento que tiene de la empresa y de su funcionamiento hará que sea más resolutivo en su actuación ante los Juzgados y Tribunales de Justicia.

Esta necesidad se hace más patente aún en tiempos de crisis, en que las empresas deben adoptar decisiones importantes, tendentes a adaptar su estrategia y/o estructura a las circunstancias actuales, adoptando medidas contra la morosidad y optimizando sus recursos de la mejor manera posible. Es, por consiguiente, en estas circunstancias cuando contar con un asesoramiento jurídico de calidad toma, aún más importancia, ofreciendo consejo al empresario y vehiculando las necesidades de cambio empresarial mediante las herramientas jurídicas más adecuadas, colaborando en la confección de la nueva estrategia empresarial.



BUFETE JURÍDICO JOVER

INFO

c/ Bruc, 7, Ppal, 1ª
08010 BARCELONA
Tel.: 93 269 09 54
info@jover-abogados.com
www.jover-abogados.com



CÓMO EVITAR EL EFECTO DOMINÓ EN LA CRISIS DE UN GRUPO DE EMPRESAS

Diego Herrera - Socio Director. Christian Herrera - Socio
Herrera Advocats



La grave crisis de la economía española está arrastrando a grupos enteros de empresas a situaciones de insolvencia actual o inminente. El empresario que dirige un grupo de empresas se enfrenta, en tales circunstancias, al reto de evitar la entrada en concurso de acreedores de las diversas sociedades que componen el grupo y, cuando ello no es posible, se ve en la necesidad de diseñar una estrategia adecuada para evitar que la situación de insolvencia que padece una de ellas acabe contaminando a las restantes.

El Derecho mercantil español en materia de grupos es muy complejo y la Ley Concursal no ha tomado en consideración la particular problemática que este importante fenómeno empresarial plantea cuando asoma la amenaza de una situación de insolvencia. En la práctica existe un riesgo notable de que la aplicación de ciertos automatismos lleve al empresario a un destino indeseado: la necesidad de liquidar todas sus empresas y finiquitar por completo su proyecto.

La primera situación que hay que tratar de evitar es la entrada en concurso de acreedores de cualquiera de las sociedades del grupo,

ya sea la matriz o una filial. Con ello se conjura un primer riesgo de pérdida de control sobre la situación global que afecta al grupo. Este objetivo exige un esfuerzo de planificación que permita atender puntualmente todo el pasivo a corto plazo. A estos efectos, entran en juego diversas líneas de posible actuación: la reestructuración empresarial, la renegociación de las fuentes de financiación – favorecida ahora con las previsiones del nuevo Real Decreto 3/2009 –, la enajenación anticipada de activos concretos para obtener liquidez, la búsqueda de inversores dispuestos a aportar recursos permanentes a través de operaciones de ampliación de capital o préstamos a largo plazo, etc.

Cuando no pueda evitarse la entrada en concurso de alguna de las compañías que forman el grupo, es preciso elaborar una estrategia cuasi-quirúrgica para salvar el resto de sociedades. En este sentido, se hace imprescindible examinar la mecánica de interacción de las distintas entidades que conforman el grupo y su grado de interdependencia, tanto a nivel orgánico como funcional. En ocasiones, es posible reducir a tiempo

algunos vínculos intrasocietarios para evitar un contagio automático de la crisis. En otras, es factible redireccionar la actividad comercial de alguna sociedad o desvincular o segregar proyectos en que participa todo el grupo, para no comprometer las posibilidades de cobro.

Si la sociedad que entra en concurso es la matriz o dominante y ésta participa como tal en los órganos de administración de las sociedades dominadas, el objetivo prioritario es evitar que en el concurso de la matriz se decrete la sustitución de las facultades de disposición y administración patrimonial, lo que obliga a articular una propuesta de convenio con los acreedores y a diseñar un plan de viabilidad creíble. Si se produce la sustitución de facultades, la administración concursal podría pasar – según los casos – a ejercer un control efectivo sobre todo el grupo, reduciendo las posibilidades de tomar decisiones autónomas de las filiales. Esto es todavía más determinante si el grupo funciona con un criterio de caja única, en cuyo caso se produce una pérdida funcional de autonomía financiera y existe riesgo de confusión de todo el patrimonio del grupo.

Un error habitual de diagnóstico sobre la viabilidad del grupo es analizar la solvencia patrimonial de sus diversas sociedades como si se tratara de patrimonios estancos. Cuando una de las sociedades del entramado empresarial entra en concurso de acreedores, las conclusiones sobre la viabilidad patrimonial del resto de entidades se ven directamente afectadas por esta circunstancia, que obliga a provisionar – al me-

nos parcialmente – las cuentas de créditos intragrupo y a tomar en consideración en las proyecciones financieras que se efectúen el aplazamiento forzoso del cobro de los saldos que se acreditan frente a la sociedad o sociedades concursadas.

Por otra parte, cuando algunas sociedades mantienen respecto de otras del mismo grupo posiciones acreedoras derivadas de las relaciones financieras intragrupo (generalmente préstamos intragrupo), ni siquiera un escenario de aprobación de convenio en el concurso de la sociedad o sociedades concursadas ofrece seguridad sobre la viabilidad de las restantes sociedades, dado que sus créditos tendrán necesariamente la consideración de subordinados y se verán afectados, además, por las quitas que en su caso se aprueben en el convenio. Esto puede comportar una situación de descapitalización del resto de sociedades financieramente vinculadas y la inevitable necesidad de solicitar su concurso.

El empresario debe ser consciente de que la problemática especial de los grupos de empresas en situaciones de crisis requiere la elaboración de una estrategia para evitar un efecto dominó que salpique a todas las sociedades del grupo. En estos casos, la consulta al abogado especialista, realizada a tiempo, puede resultar altamente rentable y contribuir decisivamente a hacer viable la continuidad de su proyecto empresarial.



HERRERAadvocats

INFO

Vía Augusta, 4, 6ª planta
08006 Barcelona
Tel.: +34 93 217 63 62
Fax: +34 93 415 19 85
bufet@herrera-advocats.com
www.herrera-advocats.com

ADMINISTRADOR SOCIAL: ANTES DE CONTRAER UNA DEUDA, ASEGÚRATE QUE TU EMPRESA PODRÁ ASUMIRLA

Mario Marcos Martínez – Abogado – Socio Fundador de Grupo Jurídico Cuatro Abogados y Director del Dpto. de Impagados (Reclamesusdeudas.com)

Grupo Jurídico Cuatro Abogados - Reclamesusdeudas.Com



En los tiempos que corren los impagados han aumentado considerablemente, pero no nos engañemos, siempre han existido, y continuarán existiendo. Si hacemos el ejercicio de clasificar los tipos de impago que existen, de entre otros muchos, podríamos catalogarlos de la siguiente manera: a) aquéllos producidos por circunstancias ajenas al deudor que realmente le imposibilitan hacer frente a ese pago, b) aquéllos ocasionados por verdaderos profesionales de la morosidad -los hay y son muy buenos-, y c) aquéllos producidos por falta de diligencia del que previamente los asume, pues éste debería haberse dado cuenta de que no podía o no tenía capacidad suficiente para endeudarse en aquel momento.

Pues bien, dentro de este último grupo de deudores se encuentran muchos administradores de sociedades mercantiles, que sin saberlo y ante la falta de previsión, pericia, planificación y conocimiento al detalle de la compañía que dirigen, no sólo están poniendo en peligro a su empresa, sino que están poniendo en riesgo su

patrimonio personal y el de su familia, ¿por qué?, porque están incurriendo en responsabilidad solidaria por las deudas de su compañía y deberán responder, no sólo a través de la sociedad, sino que también con sus bienes personales presentes y futuros.

Asumir el cargo de administrador de una sociedad capitalista, no sólo exige el hacer un buen trabajo diario, sino que a su vez implica desempeñar el cargo con la diligencia de un ordenado empresario y representante leal, por lo que, en cierta manera, es obligatorio asumir una profesionalización en el cargo que se desempeña (artículos 61 y 127 de la LSRL y LSA, respectivamente). La doctrina científica califica esta diligencia como de medios y no de resultados. Esa diligencia, entre otras cosas, exige el cumplimiento de las obligaciones con terceros, como por ejemplo, la del pago de las deudas contraídas con éstos, ya que de lo contrario, y si no se ha desempeñado el cargo de forma óptima, se podrá estar incurriendo en responsabilidad solidaria con la sociedad.

¿Cuáles son los principales deberes sociales que ha de cumplir escrupulosamente todo administrador de una sociedad mercantil?, pues por ejemplo, entre otros, el de cumplir con la legalidad vigente, conocer y representar a la compañía, fidelidad y no competencia, etc. Pero ahondando un poco más, todo administrador está obligado a conocer al detalle y de forma exhaustiva la sociedad que dirigen en cuanto a las posibilidades de pago, capacidad de endeudamiento y tesorería, y lo que es aún más importante, saber si su empresa se halla o no incurso en causa de disolución.

Importantísimo esto último, pues si la compañía se encuentra en causa de disolución, el administrador está obligado, en el plazo de dos meses desde que se dé esa causa, a convocar una Junta para acordar dicha disolución. Pero es que si se convoca la Junta y no llega a constituirse en la fecha establecida, o por el contrario, se constituye pero no se adopta un acuerdo favorable a la disolución, el administrador tendrá que solicitar la disolución judicial o el concurso de la sociedad en otros dos meses a contar desde la fecha prevista para la Junta.

Notable importancia en esta materia tiene la Ley Concursal (22/2003, de 9 de julio) y la Jurisprudencia de Juzgados y Tribunales que se han venido manifestando ampliamente al respecto. Así, como principales causas que conllevarían una declaración de responsabilidad solidaria del administrador con la deuda social,

tendríamos la de no cumplir con el deber de formulación y depósito de las cuentas anuales en el Registro Mercantil durante los tres últimos ejercicios, reflejar unos fondos propios negativos y no solicitar la pertinente declaración de concurso o la disolución de la sociedad, incumplimiento del deber de pago de las deudas tributarias, de seguridad social, de salarios o de indemnizaciones, durante tres meses, y también cuando las cuentas de la sociedad reflejen un manifiesto estado de insolvencia y, a pesar de ello, se siga endeudando a la sociedad.

Por lo tanto, dentro de los diferentes tipos de deudores, el administrador de una sociedad, que en principio tendría limitada la responsabilidad, deberá actuar siempre con la diligencia que se le exige, pues de lo contrario, se convertirá en un deudor más. Siempre es aconsejable y conveniente, antes de asumir deudas sociales, asegurarse como administrador de la solvencia y buen hacer de la sociedad a fin de evitar perjuicios personales considerables e innecesarios.

En este sentido, desde “reclamesusdeudas.com” se analizan minuciosamente todas estas cuestiones y circunstancias, a fin de garantizar al cliente mayores posibilidades de cobro de lo que le adeudan, pues siempre es mejor para el acreedor que el obligado al pago sea más de uno.



INFO

Muntaner, 99, 2º 1ª
08036 Barcelona
Tel.: 664.217.733
Fax: 93.452.45.09
info@reclamesusdeudas.com
www.reclamesusdeudas.com
www.modeloscontratos.com

EL NUEVO RÉGIMEN DE LAS MODIFICACIONES ESTRUCTURALES DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES

Javier Porto - Abogado

Marco Legal, Advocats & Economistes



MARCO LEGAL Abogados & Economistas es una firma nacida hace 10 años de la integración de diversos profesionales procedentes de prestigiosas firmas y con una acreditada experiencia en el asesoramiento empresarial, abarcando los ámbitos mercantil, fiscal y laboral. Entre los objetivos principales, destaca el ofrecer a nuestros clientes un servicio jurídico integral, defendiendo asimismo los intereses de quienes depositan en nosotros su confianza ante los tribunales, organismos de inspección, mediación y/o arbitraje cuando ello resulta necesario.

La prestación de nuestros servicios en un entorno innovador nos permite ayudar a nuestros clientes a anticipar, definir y solucionar aspectos que son esenciales para el éxito de sus negocios.

El pasado 4 de julio de 2009 entró en vigor la **Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles**, a excepción de las disposiciones del Capítulo II de su Título II, relativas a las fusiones transfronterizas intracomunitarias, que entraron en vigor el día siguiente a su publicación en el BOE, el

5 de abril de 2009. Este nuevo régimen legal es el aplicable a todas aquellas modificaciones estructurales cuyos proyectos no fueron aprobados por la sociedad o sociedades implicadas con anterioridad a dichas fechas.

A efectos de la nueva Ley, tienen la consideración de modificaciones estructurales todas aquellas alteraciones de la sociedad que van más allá de las simples modificaciones estatutarias para afectar a la estructura patrimonial o personal de la sociedad, y que, por tanto, incluyen la transformación, la fusión, la escisión y la cesión global de activo y pasivo. También se regula en la nueva norma el traslado internacional del domicilio social, puesto que, aunque no siempre presenta las características que permitan englobarlo dentro de la categoría de las modificaciones estructurales, sus relevantes consecuencias en el régimen aplicable a la sociedad aconsejan su inclusión en el mismo texto legal.

Con carácter general, a continuación pasamos a destacar brevemente las principales novedades introducidas por la citada ley:

- En cuanto a la **transformación**, además de ampliarse el régimen existente hasta la fecha, se incluyen una serie de obligaciones de publicidad de la operación que garantizan la información a los socios y, en su caso, el ejercicio de su derecho de separación.

- Respecto de las operaciones de **fusión**, se introducen importantes novedades en el régimen hasta ahora aplicable:

- Regulación de las fusiones transfronterizas comunitarias, llevadas a cabo entre una sociedad sujeta a la legislación española y otra constituida de acuerdo con la legislación de un Estado parte del Espacio Económico Europeo;

- Exigencia de nuevas menciones a incluir en el proyecto de fusión;

- Reducción del número de anuncios del acuerdo de fusión (uno en el BORME y uno en uno de los diarios de gran circulación en las provincias en que cada sociedad tenga su domicilio), así como posibilidad de sustituir dicha publicación por una comunicación individual a los socios y acreedores;

- Limitación de los supuestos en que es necesario el informe de un experto independiente sobre el proyecto de fusión;

- Simplificación del régimen aplicable a determinadas fusiones, en particular en cuanto a las normas relativas al proyecto de fusión, informe de administradores, informe de expertos y balance de fusión;

- Ampliación de la aplicación del régimen de las fusiones “simplificadas” (ahora “especiales”) a las absorciones de sociedades participadas al 90%;

- Aceptación y regulación específica de las operaciones de asistencia financiera como consecuencia de la fusión.

- En relación con la **escisión**, se mantiene la remisión al régimen de la fusión, con determinadas salvedades, y se incluye la regulación expresa de la figura de la “segregación” o aportación no dineraria de rama de actividad.

- En cuanto a la **cesión global de activo y pasivo**, se regula por primera vez como una operación societaria propia, por la que la sociedad cedente transmite en bloque todo su patrimonio a uno o varios socios o terceros, a cambio de una contraprestación que no podrá consistir en acciones, participaciones o cuotas de socio del cesionario, permitiéndose que dicha contraprestación pueda ser asumida por la sociedad cedente o por los socios de ésta, en cuyo caso la sociedad cedente quedará extinguida. Se establece para su ejecución un procedimiento similar al de la fusión.

- Finalmente, respecto del **traslado internacional del domicilio social**, se regula por primera vez el procedimiento a seguir para que una sociedad mercantil española inscrita traslade su domicilio al extranjero y viceversa, facilitándose la movilidad societaria.

Adicionalmente, la citada Ley modifica otros aspectos de la regulación actualmente contenida tanto en la Ley de Sociedades Anónimas como en la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada, destacando entre éstos los siguientes:

- Intervención de experto independiente en las aportaciones no dinerarias realizadas en sede de Sociedades Anónimas;

- Régimen de autocartera en Sociedades Anónimas;

- Derecho de suscripción preferente.



INFO

Av. Diagonal, 453 bis, 4ª pl.
08036 Barcelona
Tel.: +34 93 238 88 88
Fax: +34 93 238 88 81
info@marcolegal.com
www.marcolegal.com

LA RESPONSABILIDAD CIVIL DE LOS ADMINISTRADORES DE SOCIEDADES MERCANTILES, LA NECESIDAD DE SU ASEGURAMIENTO

Miquel Torres Blasco - Abogado

MTB Serveis Jurídics



En la actualidad vivimos en una situación de crisis financiera y económica estructural que hace más difícil la viabilidad de ciertas empresas y sectores comerciales que impulsa, en su favor, la proliferación de una tradición anglosajona (Directors and Officers Liability Insurance) que consiste en el aseguramiento de las actuaciones y omisiones de los administradores societarios, ya que éstos se ven coartados a realizar cualquier actuación que por lo pronto pueda conllevar a una quiebra empresarial no esperada.

En España, debido a los cambios legislativos introducidos por la Ley Concursal 22/03 de 9 de julio y la Ley 29/03 de 17 de Julio de Transparencia, se ha agravado, no sólo la responsabilidad civil de los administradores de todo tipo de entidades, sino también la de los directivos de las mismas.

El objeto de la cobertura de estos seguros se centra en las consecuencias económicas derivadas de la responsabilidad en el desarrollo de la actividad empresarial, por lo que se considera una responsabilidad civil profesional de administradores y directivos, los cuales

tienen regímenes de responsabilidad distintos.

Los altos cargos directivos se rigen por los artículos 1902 y 1903 del Código Civil y los administradores por los arts.133 a 135 de la LSA.

En base al art.1902 CC, los altos cargos no responden de forma personal de las actuaciones en las que representen a la Empresa salvo:

a.- Si realizan actos que contravengan un mandato realizado por la Junta General de socios, excepto que dicho mandato sea ilícito.

b.- Si ha existido una extralimitación de sus facultades respecto del objeto social delimitado en los Estatutos.

En ambos casos existiría una responsabilidad personal de los altos cargos directivos.

En base al art.133 de la LSA, los administradores responderán frente a la sociedad, frente a los accionistas y frente a los acreedores sociales del daño que causen por actos u omisiones contrarios a la ley o a los estatutos o por los realizados incumpliendo los deberes inherentes al desempeño del cargo.

El que actúa como administrador de hecho de la sociedad responde personalmente frente a la sociedad, frente a los accionistas y frente a los acreedores del daño que cause por actos contrarios a la ley o a los estatutos, o por los realizados incumpliendo los deberes que la Ley de S.A. impone a quienes formalmente ostenten, con arreglo a ésta, la condición de administrador.

Responden solidariamente todos los miembros del órgano de administración que realizó el acto o adoptó el acuerdo lesivo, menos los que prueben que, no habiendo intervenido en su adopción y ejecución, desconocían su existencia o, conociéndola, hicieron todo lo conveniente para evitar el daño o, al menos, se opusieron expresamente a aquél.

En ningún caso exonera de responsabilidad la circunstancia de que el acto o acuerdo lesivo haya sido adoptado, autorizado o ratificado por la junta general.

Finalmente, el artículo 135 de la LSA establece la acción individual de responsabilidad, por la que quedan a salvo las acciones de indemnización que puedan corresponder a los socios y a los terceros por actos de administradores que lesionen directamente los intereses de aquéllos.

Los administradores y directivos de sociedades se pueden enfrentar a reclamaciones por parte de accionistas, asociados, acreedores, clientes, proveedores, etc. y la responsabilidad de aquéllos es personal, es decir, que responden

con su propio patrimonio, y esto es algo que desconocen muchas de las personas que ocupan un puesto de responsabilidad.

Por ello se hace cada vez más necesario el contratar una póliza de seguro que cubra esa posible responsabilidad, circunstancia que además favorece que exista una mayor libertad de acción empresarial y constituye un estímulo para la persona que decide asumir el cargo de administrador, sabiendo que su responsabilidad civil está cubierta. Sin embargo y por lógica, la responsabilidad civil está limitada, este tipo de seguros suelen tener una prima elevada y quedan fuera de cobertura los actos considerados dolosos, con ánimo fraudulento y cualquier actuación delictiva; asumiendo por tanto personalmente la responsabilidad fuera de lo estipulado en el contrato.

Las garantías que suelen estar cubiertas por estas pólizas son los gastos derivados de la defensa jurídica y las indemnizaciones a las que tengan que hacer frente los administradores, así como fianzas, gastos de publicidad originados como consecuencia de una reclamación, garantías para reclamaciones en materia laboral, etc.

Si bien cada vez es más habitual en nuestro país la contratación de este tipo de pólizas en entidades de cierto tamaño, sigue siendo aún difícil su contratación en PYMES, asociaciones, cooperativas, etc.



INFO

Pasg. Sant Joan, 10, pral.1ª
08010 Barcelona
Tel.: +34 93 457 16 00
info@mtbserveisjuridics.com
mtorres@mtbserveisjuridics.com
www.mtbserveisjuridics.com

“TRANSFER PRICING”: LAS CONDICIONES CONTRACTUALES A VALOR DE MERCADO

Enrique Marinel-lo Jordan - Socio fundador

mmmm Abogados



Definitivamente, las operaciones vinculadas y con ello, una vez más, las empresas en particular, están en el punto de mira de la AEAT que dispone de una nueva mina recaudatoria.

El fundamento legal debe buscarse en el Real Decreto 1793/2008, que desde tan sólo el pasado mes de febrero, impone la obligación de documentar de forma muy exhaustiva dichas operaciones y establece un riguroso régimen económico sancionador para el caso de incumplimiento o cumplimiento defectuoso, que casa perfectamente con el actual afán recaudatorio de la autoridad tributaria.

Ello se suma a la de por sí ya frecuente incertidumbre entre las entidades vinculadas por la determinación del valor de mercado que soporta el correspondiente análisis de comparabilidad, así como por las eventuales contingencias tributarias derivadas de una incorrecta calificación jurídica y tributación de las operaciones vinculadas.

Así pues, no es que la problemática del *Transfer Pricing* sea nueva; realmente novedoso

y relevante son los extensos *files* (*Master file*, *country specific file*, etc.) que las empresas vienen obligadas a confeccionar así como el régimen sancionador, incidiendo todo ello directamente en el coste económico que lleva asociada la ejecución de tales operaciones.

Asumiendo que de todo el proceso, la determinación del valor de mercado seguirá siendo una de las partes más costosas, es esencial considerar que la exigencia de que las operaciones vinculadas sean realizadas a valor de mercado, significa que deben pactarse cuantitativa y cualitativamente sin tratos de favor. No sólo es importante la determinación del precio real de mercado, sino también el pactar aquellas condiciones contractuales que presentaría cualquier operación realizada en condiciones de libre competencia.

Así lo demuestran los siguientes supuestos:

Financiación *intra grupo*: En los préstamos suscritos entre sociedades vinculadas debe atenderse a que el importe prestado coincida con aquél que un tercero independiente hubiere aceptado prestar, teniendo en cuenta las garantías ofrecidas por la prestataria. De ser el importe superior, Hacienda podría recalificar los intereses, convirtiéndolos en dividendos por considerar dicho préstamo como una ampliación de capital encubierta.

Lo anterior se dará, en todo caso, en un marco supraeuropeo en el que es de aplicación el régimen de subcapitalización del artículo 20 LIS. Pero también en el marco de la UE donde, aunque di-

cho régimen no es aplicable desde la Sentencia del TJCE *Lankhorst-Hohorst GmbH vs. Finanzamt*, un préstamo realizado sin las correspondientes garantías, puede igualmente ser recalificado por no responder a condiciones de libre mercado.

Contrato de cesión de uso de *know-how* o de licencia de patentes y marcas: Estos contratos deben contener cláusulas de confidencialidad y de no cesión a terceras personas de los conocimientos cedidos, así como una cláusula penal que castigue su infracción. No hay duda que contratos entre personas independientes se configuran con la inclusión de estas cláusulas.

Contratos de prestación de servicios (de centralización de servicios, de marketing, de asistencia técnica, etc.):

Contenido esencial, y no siempre habitual, de dichos contratos debe ser la descripción detallada de los servicios prestados. No es suficiente una definición genérica de la que no se desprendan con claridad los servicios prestados, la ventaja específica que obtiene el receptor al decidir su externalización y la necesidad efectiva de contratarlos a un tercero. Asimismo, el contrato deberá contener claramente el reparto de costes entre las distintas empresas participantes, los plazos de ejecución, las sanciones en caso de incumplimiento, etc.

En resumen, es esencial que toda la documentación contractual sea comparable, no sólo en cuanto a su valoración económica a cualquier operación de similares características celebrada entre par-

tes independientes, sino también en cuanto a su regulación jurídica, considerando los riesgos que cada parte soportaría en dicha situación. Del mismo modo, debe prestarse especial atención al determinar qué tipo de contrato recogerá la operación vinculada, teniendo en cuenta que siempre prevalecerá el fondo sobre la forma.

De cumplirse con las anteriores cautelas y demás recogidas en la normativa vigente, podrá evitarse el efecto de la aplicación del régimen económico sancionador previsto en la misma. Ello obliga especialmente a los administradores de derecho, sin olvidar a los de hecho, a extremar su diligencia al formalizar y documentar las operaciones, y a las entidades vinculadas a la regular revisión del conjunto de sus operaciones. En este sentido, la prudencia aconseja la realización de auditorías económicas y jurídicas periódicas sobre las operaciones vinculadas existentes en cada grupo de empresas.



INFO

BARCELONA
Passeig de Gràcia, 98, 4º
08008 Barcelona
Tel.: 93 487 58 94
Fax: 93 487 38 44
bcn@mmmm.es

MADRID
Bárbara de Braganza, 11, 2º
28004 Madrid
Tel.: 91 319 96 86
mad@mmmm.es

MALLORCA
Paraires, 23, principal
07001 Palma de Mallorca
Tel.: 971 71 70 34
pm@mmmm.es

BERLIN
Kochstrasse, 60
10969 Berlin
Tel.: +49 30 20 63 36-0
bln@mmmm.net

www.mmmm.es
emarinel-lo@mmmm.es

RESPONSABILIDAD SOLIDARIA DEL ADMINISTRADOR POR DEUDAS SOCIETARIAS FRENTE A TERCEROS

Carlos Antolí Méndez - Abogado, Socio de Abocam Abogados

Abocam Abogados



En el momento actual que estamos viviendo, los despachos profesionales nos encontramos con la problemática de reclamar deudas a mercantiles cuya solvencia ha decaído y que puede llegar a resultar infructuosa la reclamación judicial encargada por el cliente, extremo que únicamente ofrece inseguridad jurídica en el tráfico mercantil y en las relaciones comerciales y frustra los intereses de las partes reclamantes.

Por ello, de forma previa a la interposición de la reclamación judicial debe examinarse la posible responsabilidad del administrador de la sociedad o del consejo de administración e incluso examinar las cláusulas de no competencia a los efectos de poder derivar responsabilidad contra los mismos o contra otras mercantiles del mismo grupo societario.

Al respecto de la infracción de la no competencia mediante sociedades instrumentales para causar daño o simplemente para lucrarse económicamente del hecho de competir deslealmente frente a aquella sociedad con la que se pactó la compraventa de derechos o de distribución y/o agencia de productos, debe observarse si las sociedades comparten objeto social, domicilio social, administrador y que guarden relación entre ellas. También debe

observarse a los mencionados efectos la conducta del administrador desleal que vulnerando el contenido del artículo 65 de la LSRL contra el mandato social constituye sociedad para competir deslealmente con la que es o fue su administrada.

En este sentido hay que recordar, de forma resumida, que la jurisprudencia del Tribunal Supremo en sentencia de 19 de septiembre de 2007 o de 3 de abril de 2009, entre otras, utilizando la doctrina del levantamiento del velo, estima que constituye un instrumento jurídico que se pone al servicio de una persona física o jurídica, para hacer efectiva una legitimación pasiva distinta de la que resulta de la relación contractual o extracontractual, mantenida con determinada entidad o sociedad a la que la ley confiere personalidad jurídica propia, convirtiendo a los que serían terceros -los socios o la sociedad- en parte responsable a partir de una aplicación, ponderada y restrictiva de la misma, que permita constatar una situación de abuso de la personalidad jurídica societaria perjudicial a los intereses públicos o privados, que causa daño ajeno, burla los derechos de los demás o se utiliza como un medio o instrumento defraudatorio o con un fin fraudulento.

También el hecho de que el administrador haya provocado una despatrimonialización social mediante traspaso de bienes sociales a otras sociedades participadas o a través de familiares o testaferreros, estar en causa de disolución y no procederse a la misma en el plazo de dos meses o incurrir en causa de interposición de proceso concursal y no instarlo en los plazos legales, provocaría

inmediatamente, la responsabilidad solidaria del administrador y de las sociedades instrumentales, sin perjuicio de las posibles responsabilidades penales que les podría acarrear. Sobre la prescripción de las acciones que puedan interponerse contra el administrador, suele exceptuarse de contrario la referida prescripción, resultando que el plazo de reclamación es de cuatro años desde el momento de que por cualquier motivo cese en la administración y dicho cese sea inscrito registralmente, a tenor de lo estipulado en el artículo 943 del Código de Comercio, según ha declarado reiteradamente el Tribunal Supremo.

En cuanto al cómputo del plazo de dos meses previsto en el artículo 262.5º de la TRLSA y 104.1 e) LSRL, ha de contarse desde que el administrador conoció o pudo conocer, de haber obrado con la diligencia normal de su cargo, la situación patrimonial de la sociedad y no cabe esperar al final del ejercicio para comprobar dicho extremo, por lo que sobre este particular se abrirá en cada caso el oportuno debate probatorio de las circunstancias concretas de cada sociedad y de la actuación de sus responsables.

La acción de responsabilidad llamada «individual» es distinta, y exige un daño, relación de causalidad entre la conducta de los administradores y el daño e imputación subjetiva, por falta de diligencia (Sentencias de 20 de noviembre de 2003 y de 16 de febrero de 2004, y se presenta como un supuesto especial de responsabilidad extracontractual ya que el tercero no ha contratado con el administrador contra quien se ejercita, sino con la sociedad.

Tiene, por ello, como telón de fondo y norma de integración, el artículo 1902 del Código civil y la copiosa teorización que doctrina y jurisprudencia han desarrollado al respecto en la técnica de interpretación y aplicación del citado precepto, que se encuentra en el thesaurum de la tradición jurídica civil (Sentencias de 20 de febrero y 26 de mayo de 2004 , aunque es bien cierto que la posición del tercero que reclama resulta favorecida por el régimen de prueba, por la solidaridad declarada expressis verbis y por el plazo de prescripción (cuatro años, «ex» artículo 949 CCom). En esta acción, el presupuesto básico viene constituido por la existencia de un daño directo, que no puede consistir meramente en la insolvencia de la sociedad (Sentencias de 10 de diciembre de 1996 y 21 de noviembre de 1997). Por todo ello, en las circunstancias actuales, es conveniente analizar de forma previa la existencia de responsabilidad de los órganos de representación societaria para poder ejercer con garantías las reclamaciones judiciales por deudas contraídas, dado que significará aumentar sensiblemente el porcentaje de posibilidades de cobro. En relación con este tema cabe señalar que actualmente existe una tendencia a suscribir pólizas que cubran las responsabilidades derivadas de la administración social extremo que facilitaría a todas las partes la efectividad del cumplimiento de las reclamaciones.

AboCam

Abogados

INFO

Balmes, 147,2º 2ª
08008 Barcelona
Tel.: +34 93 363 05 39
Fax: +34 93 321 10 80
info@abocamabogados.com
www.abocamabogados.com

Alianza Estratégica en Torino
(Italia)
Vielha (Val d'Aran)
Olot (Girona)

LAS MINORÍAS SOCIETARIAS ANTE ACUERDOS ABUSIVOS

Juli de Miquel Berenguer - Socio fundador y Profesor asociado de ESADE

Arasa & de Miquel Advocats Associats



Un reciente laudo del Tribunal Arbitral de Barcelona en el que se dirimía, entre otras cuestiones, el derecho de un socio mayoritario de una empresa a llevar a cabo, sin una justificación objetiva, una ampliación de capital de la sociedad que hubiera diluido la participación de un minoritario que, de ostentar una participación muy significativa en el capital social la veía reducida por debajo del 5%, ha puesto de manifiesto los límites a los que deben atenerse quienes sostienen una mayoría en el accionariado de las empresas si de su actuación se colige lo que conocemos como abuso de derecho que en el caso concreto hubiera tenido las consecuencias mencionadas.

En efecto, uno de los grandes logros de nuestro sistema jurídico es sin duda la proscripción del llamado abuso de derecho. En nuestro ordenamiento por razones estrictas de justicia material no puede tener cabida una actuación formalmente amparada por la letra de la norma jurídica cuando tal actuación supone el ejercicio extralimitado y abusivo

del derecho que tal norma confiere.

En definitiva, el Derecho no puede dar cobertura a actos aparentemente correctos desde un punto de vista estrictamente formal, pero motivados por finalidades espurias en perjuicio de terceros.

En este sentido el artículo 7.2 del Código Civil proscribía el abuso de derecho y determina la nulidad de las acciones que por su objeto o circunstancias sobrepasen manifiestamente los límites del ejercicio de un derecho con daño para terceros. Y la jurisprudencia del Tribunal Supremo, cada vez con mayor claridad y profundidad, ha ido desarrollando una doctrina progresista para erradicar las extralimitaciones en el ejercicio del derecho sancionando con la nulidad los actos o negocios en los que tales extralimitaciones se acrediten.

En el ámbito del derecho societario son múltiples los ejemplos en los que una mayoría, más preocupada de consolidar su poder y desmembrar a la minoría, que de velar por los auténticos

intereses sociales, ejerce de rodillo adoptando acuerdos que, según las circunstancias y características de su adopción, podrán ser eficazmente anulados aunque aparentemente parezcan respetar las formalidades contenidas en la legislación societaria.

Acuerdos estableciendo remuneraciones desmesuradas a favor de los administradores que no responden a las reglas del mercado en atención a la gestión y representación encomendadas; acuerdos destinando sistemáticamente los beneficios a reservas sin que exista un plan de financiación o unos claros objetivos de inversión, en detrimento de la minoría sin que ello afecte al grupo mayoritario ya bien remunerado por la gestión que realiza; o acuerdos de ampliación de capital sin que ello obedezca a unos objetivos de financiación correctamente explicitados en los pertinentes informes, cuando tal ampliación no se presenta como necesaria en atención a los fondos propios de la compañía o de su solvencia y liquidez, por lo que cabe deducir que la finalidad no es otra que ir diluyendo a la minoría, son todos ellos ejemplos en los que cabrá que la minoría afectada alegue abuso de derecho, aún cuando, al tener que combatir actos formalmente correctos deberá pechar con la carga de la prueba para poder acreditar la extralimitación que se haya producido y que el ordenamiento jurídico rechaza.

Con relación específicamente a los acuerdos de ampliación de capital el Tribunal Supremo en una reciente sentencia de 5 de marzo de 2009, reconoce la

existencia de abuso de derecho en una ampliación de capital correspondiente a una sociedad familiar en la que el grupo dominante cumplió formalmente todos los requisitos, incluso la publicación del correspondiente anuncio en el BORME para el ejercicio del derecho preferente de suscripción, por entender que el no haber hecho la notificación personalmente, aunque ello no fuera preceptivo, habida cuenta del carácter familiar de la sociedad, constituía un claro supuesto de abuso de derecho al usar el socio mayoritario su posición dominante con la finalidad de evitar que su ex esposa ejercitase adecuadamente sus derechos.

Es en definitiva a través de la institución del abuso de derecho, el resorte que tienen los socios minoritarios para combatir el abuso de posición dominante de la mayoría, aunque hay que ser cautos y precavidos en la utilización de dicho camino que, con independencia de que no es fácil, sólo hay que amparar cuando la minoría está cargada de razón ya que frente al abuso de la mayoría también hay que evitar lo que se ha venido en llamar la tiranía de la minoría.

ARASA & DE MIQUEL
ADVOCATS ASSOCIATS

INFO

BARCELONA
Avda. Pedralbes 38, bajos
08034 Barcelona
Tel.: +34 93 203 49 50
Fax: +34 93 205 43 55
info@aradem.com

MADRID
Barbara de Braganza, 11, 3º Dcha.
28004 Madrid
Tel.: +34 91 319 48 02
Fax: +34 91 319 50 27
info@aradem.com

www.aradem.com

MERCANTIL Derecho Mercantil

AMPLIA EXPERIENCIA EN AGENCIA COMERCIAL, DISTRIBUCIÓN Y FRANQUICIA

Carlos Larrumbe Lara - Abogado. Cristina Martínez Tercero - Abogado
Larrumbe, Serrano, Ferran y Cia, Abogados SRC



LARRUMBE-SERRANO-FERRAN Y CIA, ABOGADOS S.R.C. fue constituida, en su configuración actual, en el año 1985. Son socios titulares D. Carlos Larrumbe Lara, D. Miguel Serrano Sainz y D. Salvador Ferrán Pérez-Portabella. En la actualidad el despacho cuenta con once letrados.

Los departamentos se hallan diferenciados en atención a las concretas áreas del Derecho que ofrecen : civil en su amplia extensión, laboral, mercantil – fiscal, administrativo – urbanismo y familia.

La filosofía del despacho ha partido siempre de un cuidado especial del cliente, ofreciendo un trato muy próximo y profesional, profundizando en su problemática con la finalidad de encontrar la solución

idónea para cada caso y cliente determinados, siendo premisa esencial la atención de las peculiaridades concretas que cada caso detenta y deben ser atendidas.

Centrándonos en el departamento procesal, Carlos Larrumbe es socio director del mismo, siendo la codirectora de departamento la abogada colaboradora Cristina Martínez Tercero. Los principales conflictos abordados por el departamento procesal son los que se suscitan entre las partes en el cumplimiento de las obligaciones contractuales, ejecución y efectos derivados de la extinción de contratos, debiendo enfatizar la especialidad principal del departamento procesal, por su vasta experiencia, en contratos específicos de agencia comercial, distribución y franquicia.

Dicha especialidad es a todos los efectos de notable significación, y viene avalada por la dirección que ostenta, desde hace 17 años, de la Asesoría del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Barcelona (COACB), así como por la continuada, permanente y amplísima labor desarrollada a nivel jurídico teórico y práctico en el citado campo contractual. A modo de reseña, podemos indicar que hemos intervenido activa-

mente en la fase preparatoria de la vigente Ley sobre contrato de agencia, evacuado más de 20.000 consultas sobre la materia, dirigido en torno a dos mil conflictos judiciales y extrajudiciales, redactado numerosos artículos, realizado conferencias, en diversas sedes, e impartido cursos en organismos dependientes del Ayuntamiento de Barcelona, así como organizado e intervenido en las Jornadas conmemorativas del XV aniversario de la Ley sobre contrato de Agencia, elaborado propuestas de modificación de dicha Ley, e inclusive hemos sido invitados e intervenido en las Jornadas sobre la Ley de Agencia organizadas para jueces y magistrados en sede del propio Consejo General del Poder Judicial.

Son múltiples los agentes que han visto solventadas

sus reclamaciones en uso de los expresados servicios, así como también las mercantiles que los han solicitado y contratado para organización contractual de su red comercial, tanto a nivel de asesoramiento jurídico, general y específico, como informativo, siempre en la búsqueda de respuestas jurídicas, valoración de efectos y riesgos ante las cuestiones de toda índole que nacen de la controversia que se suscita entre las empresas principales y sus comisionistas, agentes, franquiciados y distribuidores, pudiendo ofrecer a nuestros clientes soluciones legales y jurídicas prácticas en atención a la problemática generada en el expresado campo de acción, así como prudencial en una fase previa de asesoramiento preventivo, tendente a la evitación de ulteriores reclamaciones con adecuados medios de defensa.

La experiencia procesal del departamento abarca asimismo otras materias relacionadas con temas de responsabilidad civil (productos defectuosos, negligencias, ...) y de derecho de familia, que son llevadas igualmente a cabo con especial cuidado y atención directa al cliente, tanto por el socio director como, en cada caso, por el letrado colaborador del asunto.

LSF

LARRUMBE - SERRANO - FERRAN
ABOGADOS ASOCIADOS

INFO

Mallorca, 214, 4º 2ª
08008 Barcelona
Tel.: 93 454 74 94
Fax: 93 453 20 14
lsf@lsfabogados.es

LAS CLÁUSULAS ABUSIVAS EN LOS CONTRATOS EN TIEMPOS DE CRISIS

Montserrat Pinyol i Pina - Abogada

Comas & Pinyol Advocats



Tiempos difíciles y obligaciones contractuales. Los contratos de adhesión.

En tiempos difíciles como los que ahora atravesamos, surgen reclamaciones y conflictos que habitualmente nacen de la letra menuda de los contratos.

En los contratos de adhesión (los contratos de servicios, pólizas de crédito, y de seguros, etc), son aquellas cláusulas ya impresas en un modelo de tipografía para observar al microscopio (cláusulas, en términos de la propia legislación de defensa del consumidor, no negociadas individualmente, incluidos los que promuevan las Administraciones públicas y las entidades y empresas de ellas dependientes), y que se recogen habitualmente en los reversos de los documentos, y que el expendedor, intermediario, agente de seguros, o director de la oficina bancaria con quién habitualmente tratamos, cuida muy mucho de que el interesado firme de manera específica y clara.

Son contratos que, en la práctica y cuando hay ocasión para ello, se leen en el preciso momento de la firma y muchas veces el interesado,

los firma acuciado por la necesidad de obtener la prestación o la cobertura que se le ofrece. Leerlos con calma no es fácil y además, su correcta comprensión requiere conocimientos avanzados de la espesa terminología jurídica que los domina. Tener el ánimo frío para no suscribirlo reclamando un plazo para estudiarlo, y ya no diremos, rechazarlos, para la mayoría de los mortales, raya en lo que podríamos denominar, una "heroicidad civil".

Pues bien, más de un contrato de adhesión contiene cláusulas abusivas a favor de quién lo ha redactado, como así destaca la prensa en un goteo constante recogiendo pronunciamientos judiciales o sanciones administrativas. Son cláusulas que la ley califica de nulas de pleno derecho, es decir, y para entendernos, no aplicables en la relación entre las partes, y que, y eso es importante, no invalidan el resto del contrato.

Las hipotecas y los contratos de adquisición de una vivienda.

No solamente los contratos de adhesión contienen cláusulas abusivas. Hay otros contratos como los hipotecarios, formalizados ante notario, o los de adquisición de una vivienda, que, como también viene reflejando la prensa y ya no diremos las publicaciones especializadas, contienen a veces esas cláusulas abusivas, como puede ser determinados límites a la bajada del interés en función de los índices de referencia (por ejemplo el euribor) o determinadas cláusulas de resolución anticipada de prestamos o

aquellas otras cláusulas que cargan al cliente con todo los gastos derivados de un eventual litigio, o en los de adquisición de una vivienda, y sin ser exhaustivos, las que impongan al contratante la subrogación en una hipoteca previamente constituida por el promotor y sus gastos de cancelación, o aquellas que no fijen con precisión la fecha de entrega, o que exoneren de responsabilidad por vicios en la construcción

Cuando una cláusula contractual es abusiva y el marco legal aplicable para su calificación como tales.

Son cláusulas abusivas aquellas que sean contrarias a la buena fe y al justo equilibrio entre los derechos y obligaciones entre las partes contratantes.

El marco legal al que hay que acudir para interpretar cuando una cláusula es abusiva viene dado, por un lado por el derecho europeo, que los estados miembros de la unión deben transponer a su ordenamiento interno. Sin ser exhaustivos, podríamos citar:

a) Directiva 93/13/CEE de 5 de abril de 1993 sobre las cláusulas abusivas en los contratos concluidos con los consumidores (publicada en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas L 95 de 21.4.1993, p. 95).

b) Directiva 98/27/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de mayo de 1998, relativa a las acciones de cesación en materia de protección de los intereses de los consumidores y usuarios

Por lo que hace referencia al derecho español, la legislación fundamental es la del Estado, y los textos legales básicos, serán en lo que

hace referencia a la defensa de consumidores y usuarios:

a) Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias

b) Ley 7/1998, sobre Condiciones Generales de la Contratación.

Y por lo que hace referencia a regulaciones específicas, reseñaríamos, no refundidas en el RDL 1/2007:

a) Ley 34/1988, de 11 de noviembre, General de Publicidad

b) Ley 7/1995, de 23 de marzo, de crédito al consumo

c) Ley 42/1998, de 15 de diciembre de transposición de la Directiva 94/47/CE, en relación con la constitución de los derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico y el establecimiento de normas tributarias específicas.

d) Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico.

e) Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

f) Ley 29/2006, de 26 de julio, de Garantías y Uso Racional de los Medicamentos y Productos sanitarios

g) Ley 22/2007, de 11 de julio, sobre comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores.

COMAS & PINYOL Advocats

INFO

Ausiàs March, 17, 1º 3ª
Edificio ARYCASA
08010 Barcelona
Tel.: +34 93 343 61 10
Fax: +34 93 343 61 17
pinyol@infonegocio.com
comasmiralles@infonegocio.com

NOS ENCONTRAMOS EN UN MOMENTO ÓPTIMO, CASI HISTÓRICO, PARA QUE LAS EMPRESAS Y PARTICULARES APROVECHEN LAS VENTAJAS FISCALES QUE OFRECE LA NUEVA NORMATIVA TRIBUTARIA

Salvador Balcells Irazo - Abogado y Socio Director del Departamento Fiscal

Manubens & Asociados Abogados



¿Cuándo se funda el Despacho Manubens y Asociados?

El Despacho Manubens y Asociados se fundó en el año 1.987, y aunque es obvio decir que en estos veintidós años el Despacho ha pasado por tantas transformaciones y cambios como los que han afectado ya no sólo a la propia abogacía, sino a toda la sociedad española en general, puedo afirmar que en mis quince años como miembro del mismo, la filosofía esencial siempre ha sido la misma: un trato cercano con el cliente, basado en una escasa variación de los miembros que forman parte del mismo. Nos gusta remarcar especialmente esta característica de la que nos sentimos especialmente orgullosos, ya que no es habitual la estabilidad de nuestro

staff profesional si lo comparamos con Despachos de nuestro entorno de similar o mayor tamaño.

¿Cuántos miembros y Departamentos tiene el Despacho?

El Despacho está formado por unos cincuenta colaboradores, y la creación y ampliación de sus Departamentos tiene el objetivo de poder ofrecer unos servicios globales dirigidos especialmente a la empresa: mercantil, administrativo, inmobiliario, laboral, procesal, nuevas tecnologías, protocolos familiares, contratación pública y privada, refinanciación, urbanismo, patrimonial, ... y obviamente tributario y fiscal. Asimismo, a través de nuestra red internacional de juristas denominada Pragma, y en cuya

fundación intervino directamente el Despacho, éste puede ofrecer servicios jurídicos en la gran mayoría de países con tráfico mercantil y comercial habitual.

Tener un tamaño como el nuestro nos permite ofrecer servicios de alta calidad, alta especialización, coste razonable y casi nula rotación en los profesionales encargados de cada uno de nuestros clientes.

¿Qué opinión tiene de la situación fiscal actual?

A diferencia de determinadas manifestaciones que vemos aparecer en algunos medios, nosotros pensamos que nos encontramos ante un momento especialmente óptimo, casi histórico, para que la empresa y los particulares aprovechen determinadas ventajas fiscales

que a consecuencia o no de la crisis, la actual normativa está ofreciendo: importantes ventajas impositivas para las PYMES con reducciones de hasta un 10% respecto el tipo impositivo general histórico, más libertad de amortización condicionada y deducciones específicas; reducción a la mitad o incluso nula tributación de los arrendadores de viviendas o bonificación de hasta un 85% en caso de tratarse de sociedades en régimen especial de arrendamiento de viviendas; regulación de una libertad de amortización con requisitos, para las sociedades que adquieran elementos nuevos del inmovilizado material e inversiones inmobiliarias; reducción a la mitad del plazo para recuperar el IVA de los morosos; posibilidad de recuperar los IVAS negativos mensualmente cuando hasta ahora además de esperar el año, había que sumar otros cinco o seis meses, con lo que se alargaba en ocasiones, si todo iba bien, casi dieciocho meses la espera; minoración de requisitos en la rehabilitación, con las consiguientes ventajas económicas que ello produce en el sector de la construcción, ...

Pero con la crisis, si la empresa no tiene beneficios, como ya no paga nada, ya no le harán falta estas ventajas fiscales.

Sí, esta es la canción que ahora suena. Si no estoy ganando dinero, ¿para qué quiero ventajas fiscales o reducir impuestos? Pero concretemos:

En primer lugar, incluso en las sociedades que hoy por hoy están pasando más dificultades, aquella persona que es empresaria, por carácter, más tarde o más temprano, volverá a tener beneficios. Pienso,

Fiscal y Tributario

espero, que pocas empresas van a desaparecer como tales. La mayoría se adaptarán, modificarán su estructura, ajustarán los costes y su tamaño a la nueva situación, y antes o después retornarán a la senda de los beneficios. Y tengamos en cuenta que las deducciones y pérdidas fiscales se pueden aplicar y compensar en un plazo de hasta quince años!

En segundo lugar, no todo es no pagar. Quizás ahora, conseguir una rápida devolución de un IVA es más importante. Y ya se han creado las medidas jurídicas adecuadas para ello. Nuestro Despacho, que ha sido pionero en su uso, ya desde Enero las está utilizando con diversos clientes y están funcionando perfectamente, con una devolución mensual de su IVA negativo, sin incidencias, y con una más que digna puntualidad por parte de la Administración en su abono. O también puede ser importante una negociación de un aplazamiento según los términos de la nueva Instrucción del Departamento de Recaudación de la AEAT, que ha suavizado hasta extremos hace poco insospechados, la posibilidad de conseguir aplazamientos, fraccionamientos y compensaciones y cuya laxitud interpretativa está ayudando muchísimo a las empresas.

En tercer lugar, es preciso advertir que con las prisas, se toman decisiones erróneas. La responsabilidad tributaria del administrador de la empresa, es algo, que todos aquellos que aceptan un cargo como éste, deberían tener muy en cuenta, puesto que está en juego ya no sólo el patrimonio de la sociedad que se representa, sino todo su patrimonio personal. Es responsabilidad del abogado, prevenir dichas situacio-

nes, y en su caso, adoptar las medidas legales pertinentes.

Y finalmente, en cuarto lugar, debemos remarcar la obligatoriedad de hacer las cosas bien. Y ahora más que nunca. Porque con una disminución de la recaudación y un aumento del gasto público, es de esperar, que como ha sucedido en otras crisis anteriores, una manera de cuadrar los números de la Administración, consista en aumentar la recaudación aumentando también el número de las inspecciones fiscales a realizar. De hecho, en el Despacho, ya estamos notando este incremento de comprobaciones.

¿Las novedades fiscales, incluyen también novedades en cuanto a las obligaciones?

Sí, y algunas de muy destacadas. Habrá oído hablar de una nueva normativa de operaciones vinculadas, en vigor en cuanto al desarrollo de sus puntos más importantes, desde el pasado mes de febrero. Pues bien, dicha normativa obliga a las empresas a preparar toda una documentación de carácter obligatorio, compleja, desde un punto de vista técnico y jurídico, que afecta a todas, absolutamente todas las empresas, y a todas sus operaciones vinculadas: esto es, relaciones entre filiales, matrices, sociedades hermanas y sucursales, entre socios, administradores y la propia sociedad, familiares de hasta tercer grado

Junto con la normativa se han regulado las sanciones, de cuantía muy elevada tanto en caso de omisión de datos, como de corrección del importe de los mismos. Independientemente del contenido de la normativa que a nosotros nos parece excesivo (dos sociedades se vinculan por el hecho

de que una venda a la otra, y yo sea accionista de una, y mi sobrino, administrador de la otra!!!) la ayuda del abogado a la empresa para poder elaborar dicha documentación, ya es absolutamente necesaria.

También, otra nueva obligación ha consistido a la adaptación del nuevo Plan General Contable por todas las sociedades.

¿Alguna situación mejorable?

Por supuesto que muchísimas.

Para nosotros, quizás, la principal, sería un aumento de la rigurosidad de determinadas interpretaciones de la normativa fiscal por parte de la Administración. En ocasiones, el Despacho ha desestimado de común acuerdo con el cliente determinadas operativas, no tanto porque consideráramos que quedaran al margen de la legalidad fiscal, sino por los problemas que estábamos seguros que podían originarse en sede de inspección. Esta aparente contradicción, es el pan de cada día en nuestro trabajo. Vinculado a ello, creemos, que el actual sistema de consultas a la Dirección General de Tributos, en las cuales la Administración hace al mismo tiempo de jugador y de árbitro, debería adaptarse a los nuevos tiempos.

Otro punto a mejorar sería la falta de rapidez del legislador a la hora de solucionar problemas que van surgiendo. Por poner un ejemplo que todo el mundo entenderá: con la crisis inmobiliaria, los promotores han cedido en alquiler con opción de compra determinados inmuebles cuyo destino previsible era la venta. Determinadas resoluciones de la Administración, resuelven para casos idénticos, que en función de la evolución de ese

alquiler, el promotor perderá o no el IVA deducido en la construcción. Si la normativa no es clara, lo mejor es modificarla. Sabemos que la reforma está realizándose, pero no cuando saldrá aprobada. Y mientras, ¿qué consejo seguro damos al promotor afectado?

Otra cuestión: antes hablábamos de la reducción del tiempo para recuperar el IVA de clientes morosos de dos a un año. Nuestra experiencia, es que sigue siendo excesivo y el procedimiento complejo, y que por tanto, el cambio, ya requiere de una nueva modificación.

Debería revisarse también determinadas sanciones en sede de Gestión. También con un ejemplo se entenderá: la omisión de determinados datos informativos se sanciona con 6 euros; pero como la sanción mínima es de 300 euros, da igual olvidarse uno que cincuenta datos, puesto que el castigo es el mismo. Tal desproporción, sólo se explica por motivos recaudatorios, que poco tienen que ver con la justicia.

Y finalmente, porqué no decirlo: la discriminación impositiva que existe en Cataluña respecto de determinados impuestos, muy especialmente el de Sucesiones, es algo que debería corregirse sin demora. Su mantenimiento con los tipos actuales no tiene hoy en día ni la triste justificación de tener un mal sistema de financiación.

MANUBENS & ASOCIADOS ABOGADOS

INFO

Avda. Diagonal, 682 - 3ª planta
08034 - Barcelona
Tel.: 93 206 35 90
Fax: 93 204 29 61
abogados@manubens.com
www.manubens.com

HACIA LA MEJOR LEY DE IVA PARA ANDORRA

Joaquim Herrera - Abogado y Socio De Imposición Indirecta

KPMG Abogados



Andorra está en el proceso de rediseño como país. En este proceso deberá inexorablemente fortalecer su estructura de Estado, lo que conlleva incorporar los “inevitables” impuestos.

Los impuestos son tan generalmente despreciados que ya desde el principio me cayeron bien. Y son necesarios. Nadie los quiere pero... no hay más remedio. Mucho se ha escrito sobre si los impuestos deben ser directos o indirectos, ventajas e inconvenientes. Pero lo cierto es que todos los países modernos tienen ambos tipos de impuestos. ¿Capricho? ¿Casualidad? No lo creo.

Soy consciente de que los impuestos indirectos tienen sus aspectos débiles pero permiten una recaudación muy importante. En España el Impuesto sobre el Valor Añadido, IVA, es el impuesto que más recauda. Por otra parte, son de aplicación general, son algo menos “dolorosos” que los directos por

pagarse en pequeñas dosis y, a través de gravar el consumo, incentivan el ahorro, ahorro que si hubiera estado más de moda, ahora no estaríamos con la crisis que estamos.

Así, cuando el Govern de Andorra nos pidió que les ayudáramos a preparar un borrador de la eventual futura ley de IVA de Andorra, acepté encantado. Aunque no se lo crean, tengo un equipo de gente a quien no sólo le gusta, sino que disfruta con eso del IVA. Y para un amante del IVA, ¿qué puede ser más excitante que ayudar a crear una nueva ley? Por un momento la cuestión no era deducir la mejor interpretación de una ley existente sino reflexionar sobre la génesis de una nueva ley. ¿Cómo creíamos que debería ser? Conocíamos muchos de los defectos de nuestra Ley, pero ahora la cuestión era aprovechar ese conocimiento para evitarlos en la ley andorrana. Todo un reto.

con ellos el porqué de cada artículo, de cada epígrafe, de cada coma. Y el fruto de todo ese trabajo ahora está colgado, mejor me gustaría decir, depositado en la web del Govern d' Andorra, a disposición de todos los que quieran leerla, conocerla y estudiarla.

El borrador está basado en los principios inspiradores de la Directiva europea. Andorra también es Europa. Los mismos principios que fundamentan el impuesto vigente en sus países vecinos. De hecho, el IVA es de aplicación en la inmensa mayoría de países occidentales. El IVA es un impuesto, digamos, contagioso. Lo adopta un país, tiene éxito y, al poco tiempo, el país vecino lo adopta también. Es como la teoría política del efecto dominó, pero en impuestos.

Como todos sabemos, el IVA tiene un gran defecto y una gran virtud. El defecto es que es un impuesto. Eso tiene difícil

solución. La virtud es que es un impuesto neutral. Es un impuesto que no favorece ni dificulta los procesos industriales o productivos. Consigue imponer el mismo grado de gravamen para un bien cuya fabricación esté absolutamente disgregada como el proceso de fabricación más integrado. Para los economistas, el IVA sería el impuesto indirecto perfecto. El IVA recauda, pero no interfiere. Y eso es fundamental para cualquier país.

Al final, lógicamente, la decisión la tienen los ciudadanos andorranos. Y la ley será como ellos, a través de sus legítimos representantes, quieran. No podía ser de otra manera. El nuevo Govern tendrá que decidir si el borrador actual es el correcto punto de partida para su discusión parlamentaria o prefiere antes introducir algunos cambios.

Sea como fuere, nos sentimos muy orgullosos de nuestra contribución, y nos ponemos a disposición del Govern para colaborar en la consecución de la mejor ley del IVA para Andorra, en especial en lo que se refiere a los aspectos más técnicos de este complejo impuesto que, sin ser perfecto, es el más perfecto de los impuestos indirectos.



INFO

BARCELONA
Avd. Diagonal 682
08034 Barcelona
Tel.: +34 93 253 29 03
Fax: +34 93 280 29 00

MADRID
Edificio Torre Europa
Pº de la Castellana, 95
28046 Madrid
Tel.: +34 91 456 34 00
Fax: +34 91 555 01 32

www.kpmgabogados.es

LAS NUEVAS FUENTES DE INFORMACIÓN TRIBUTARIA: ¿QUÉ HAY DEL DERECHO A LA INTIMIDAD?

Jorge Sarró Riu - Abogado. Socio de RCD, Asesores Legales y Tributarios

RCD, Asesores Legales y Tributarios



A partir del próximo año la totalidad de las empresas de nuestro país que revistan forma societaria se verán obligadas a facilitar periódicamente a la AEAT por vía telemática los datos de sus libros registros de IVA. De esta forma Hacienda dispondrá prácticamente on line de una ingente cantidad de información que incluirá los principales datos de todas las facturas emitidas y recibidas.

Al margen de otras consideraciones que podrían realizarse, como la oportunidad de la medida visto el importante sobrecoste que la misma representará para las empresas, cabe plantearse hasta qué punto dicha medida afecta al derecho a la intimidad de los ciudadanos.

Desde nuestro punto de vista resulta indudable que la nueva obligación afectará de forma sustancial al derecho a la intimidad personal y familiar constitucionalmente reconocido. Ello es debido a que, desde el momento

en que un ciudadano tenga por costumbre, como sugieren autoridades y organizaciones de consumidores, solicitar una factura por cada una de las adquisiciones de bienes y servicios que realice, puede afirmarse que dicho ciudadano carecerá de intimidad a los ojos de Hacienda. Esto se produce porque mediante una simple consulta de la pantalla de su ordenador cualquier funcionario de la AEAT conocerá si una persona ha visitado a un médico concreto, en qué hotel ha pasado el fin de semana, en qué restaurante ha comido, a qué periódico o televisión está abonado, en qué tiendas compra, etc... Tales informaciones se unen a las ya conocidas hoy por Hacienda tales como las ONG con las que una persona colabora, sus preferencias religiosas, su residencia habitual, su situación familiar o qué coche posee.

A partir de 2010, contando con tales instrumentos adicionales, la AEAT va a disponer en

tiempo real de un preciso retrato actualizado de la ideología, la religión, la salud, los hobbies y los hábitos de consumo de todos y cada uno de los ciudadanos españoles, sean estos jueces, inspectores de hacienda, empresarios o simples trabajadores asalariados, y todo ello sin necesidad de formular un solo requerimiento y sin la intervención de ninguna autoridad judicial.

Desde nuestro punto de vista, una fotografía tan exacta, actualizada e indiscriminada de todos y cada uno de los ciudadanos de nuestro país supone una limitación inadmisibles del derecho constitucional a la intimidad personal y familiar.

En este caso, la injerencia o restricción del derecho fundamental debe catalogarse como arbitraria en el sentido de que, aun cuando pudiera considerarse que sirve a intereses legítimos, no puede afirmarse que dicha restricción sea proporcionada y esté debidamente fundada, habida cuenta de que la relación existente entre la medida adoptada, el resultado producido y la finalidad pretendida resulta claramente desproporcionada.

En este sentido, no encontramos ningún interés general que justifique semejante restricción sin que la eficacia o comodidad de la gestión tributaria constituya un bien jurídico de relevancia suficiente como para afectar el contenido esencial del derecho a la intimidad. Tampoco la lucha contra el fraude fiscal merece aquí dicha consideración, no tanto porque dicho objetivo no consti-

tuya un interés superior digno de protección, que lo es, sino porque la aportación real de la medida que nos ocupa a dicho propósito no resulta en absoluto proporcionada al daño que produce en el derecho fundamental. Así, si se tienen en cuenta las exorbitantes facultades con que cuenta la AEAT, incluido el acceso a los movimientos de cualesquiera cuentas bancarias, y la ingente cantidad de información que ya obra en sus bases de datos, cabe concluir que nada sustancial representa el conocimiento de cada pequeño consumo realizado por un ciudadano. En este sentido, no parece que conocer el restaurante donde una persona cenó el mes pasado o la cuantía que esta misma persona se ha gastado en una determinada tienda de ropa o de aeromodelismo contribuya a la lucha contra fraude fiscal, al menos a la lucha contra el verdadero fraude, caracterizado por las grandes tramas internacionales de fraude organizado, redes de facturas falsas, paraísos fiscales y estructuras off-shore.

Frente a ello, la injerencia que la medida aprobada va a representar en la vida privada de todos los ciudadanos parece in cuestionable y de tal relevancia que difícilmente puede entenderse compatible con el derecho a la intimidad propio no sólo de nuestro Estado social y democrático de Derecho sino de la cultura jurídica occidental a la que pertenecemos.

RCD | Asesores legales y tributarios
Rousaud - Costas - Duran - Artacho

INFO

RCD, Asesores legales y tributarios
Av. Diagonal, 593, 3ª planta
08014 Barcelona
Tel.: 93.503.48.68
Fax: 93.503.48.69
rcd@rcd-bcn.com
www.rcd-bcn.com

CÓMO MEJORAR LA LIQUIDEZ DE LAS PYMES: OUTSOURCING DE LA GESTIÓN DE COBRO Y LA RECUPERACIÓN DEL I.V.A EN LAS FACTURAS IMPAGADAS

M^{ra} Carmen Galisteo - Abogada

Oriola Abogados



OUTSOURCING DE LA GESTIÓN DE COBRO: ALTERNATIVAS PREVIAS A LA VÍA JUDICIAL ¿A QUIÉN? ¿POR QUÉ?

Según datos del I.N.E, en marzo de 2009 el número de efectos de comercio devueltos por impago supone un 18,01 % más que el mismo mes del año anterior; los concursos de acreedores han aumentado más de un tercio en este último año y los pronósticos para el segundo semestre del 2009 no son mucho más alentadores. Las Pymes, que representan el 99% del tejido empresarial español, se enfrentan diariamente con este panorama económico que, unido al cierre del “grifo” crediticio, ha supuesto, tal y como nos revela un informe elaborado por el Centro de Estudios de Morosología

(C.E.M.) de la E.A.E. Business School, que unas 300.000 empresas de España estén en “peligro de desaparición”.

La mejor defensa contra la morosidad es dotarse de una buena política de riesgos para prevenir los impagos: análisis del perfil del cliente, de los indicadores de futuras insolvencias etc; pero una vez producida ¿cuáles son las alternativas?

En muchas ocasiones la lentitud de la Administración de Justicia y el coste e incertidumbre que representa la interposición de una demanda, deriva en que muchos acreedores opten por no acudir a los Tribunales y den por “perdido” ese crédito. Una solución previa, o alternativa en muchos casos, es realizar, a través de los profesionales adecuados, un estudio de la viabilidad de esa

reclamación y llevar a cabo gestiones de cobro prejudiciales.

A pesar de que España es uno de los países de la U.E. en el que “peor pagan” nuestros deudores, no hay conciencia empresarial sobre la operatividad de la externalización de la gestión de cobro de las deudas de las empresas (únicamente el 8 % según un estudio de la E.A.E.), siendo ésta una vía en muchas ocasiones más rápida y menos costosa que acudir a los Tribunales.

La externalización de la gestión de cobro a través de una empresa seria y consolidada en el mercado que cuente con el know how y la tecnología informática adecuada (negociación profesional y continua con el deudor, elaboración de informes de localización y solvencia...), optimiza de forma directa los recursos internos de las empresas; es decir, es importante que los departamentos comerciales y de contabilidad se dediquen a realizar las funciones que les son propias, sin tener que desviar esos recursos a reclamar impagos, aumentando, en definitiva, los ratios de rendimiento de nuestras Pymes.

Evidentemente la morosidad es un coste para cualquier empresa y por lo tanto la opción más lógica debería ser tener la posibilidad de reclamar los impagos sin que suponga un coste adicional. Esta premisa se cumple igualmente a través del outsourcing de la gestión de la morosidad ya que, bajo la máxima de “no collection no commission” (es decir, sin éxito en la gestión, no se cobran honorarios), los costes de la reclamación disminuyen enormemente, creándose asimismo un flujo de caja sistemático y constante para las empresas. En determinadas ocasiones pues, la reclamación judicial debería ser la última opción ya que, muchas veces cuando, tras la interposición de una demanda, podemos proceder al embargo de los bienes del deudor (pasados varios meses en el mejor de los casos), el deudor ha desaparecido o es insolvente, habiendo el acreedor invertido tiempo, esfuerzos y recursos económicos que no le han conducido a nada.

A diferencia de nuestros vecinos europeos, en España el marco jurídico de actuación de las empresas o despachos de abogados que se dedican a la gestión de cobro es inexistente, por lo que han empezado a proliferar determinadas “gestoras de cobro” que no cumplen los códigos éticos y deontológicos mínimos que han de regir esta profesión, habiendo llegado en ocasiones a incurrir en delitos como apropiación indebida, coacciones, amenazas o incluso lesiones.

Para valorar las opciones de externalización que nos ofrece el mercado es importante tener pre-



Fiscal y Tributario

sente que no cualquiera debería poder reclamar una deuda (aunque a día de hoy nuestro marco legislativo lo permita) y que esta actividad es propia de una

La morosidad es un coste para cualquier empresa y por lo tanto la opción más lógica debería ser tener la posibilidad de reclamar los impagados sin que suponga un gasto adicional

profesión, todo lo demás, es una actividad alegal. El grupo parlamentario Convergència i Unió, haciéndose eco del sentir general del sector, presentó el pasado mes de marzo en las Cortes Generales el texto de una futura regulación para esta actividad, lamentablemente en auge por la crisis económica que estamos sufriendo. Un desarrollo óptimo y progresista de esta normativa (que debería equipararse a la Rechtsberatungsgesetz alemana o a la regulación de los Cabinets de Recouvrement franceses) debería, por un lado garantizar la calidad de este tipo de gestión y por otro, articular los medios e instrumentos que permitan una gestión de cobro extrajudicial eficaz (regulando la creación, por ejemplo de ficheros públicos de solvencia y morosidad como ha ocurrido en otros países de la U.E) que mitigaría en muchos casos el colapso judicial en reclamación deudas de bajas cuantías.

UNA OPCIÓN DE OBTENER "CASH" POCO CONOCIDA: LA RECUPERACIÓN DEL I.V.A DEL FALLIDO

Los despachos de abogados especializados en la gestión pre-judicial de deudas han articula-do, a lo largo de su experiencia

en el sector, los mecanismos y procedimientos para la optimización de la recuperación de los créditos impagados pero, evidentemente, hay ocasiones en las que no se consigue cobrar la deuda reclamada. En estos supuestos, la normativa tributaria vigente permite al empresario recuperar el importe correspondiente al iva repercutido en las facturas impagadas, a través de la emisión de una factura rectificativa.

El procedimiento a seguir para poder recuperar el iva de esos "saldos incobrables" viene regulado en los Artículos 80 y concordantes de la Ley 37/1992, de 28 de Diciembre, del Impuesto del Valor Añadido, así como en su Reglamento de desarrollo. En dichos preceptos se establecen las bases y presupuestos de aplicabilidad de este mecanismo, en los que se incluye además el supuesto de la recuperación del iva en caso de que se declare el Concurso de Acreedores de la entidad deudora.

Dichos requisitos son, entre otros, que haya transcurrido más de un año desde el devengo del impuesto (plazo establecido por la Ley 4/2008 de 23 de Diciem-

Este procedimiento que aparentemente puede resultar complicado es un mecanismo que, sistematizado como rutina en las empresas, resulta muy beneficioso para obtener liquidez, evitando así pagar al Fisco más de lo debido

bre que, hasta esa fecha, era de dos años), que se reclame judicialmente al deudor y que no sea un crédito garantizado, adeudado o afianzado por entes públicos. Cumplidos estos requisitos, y tras contabilizar el crédito como "incobrable", se deberá emitir una factura rectificativa y realizar la correspondiente comunicación a Hacienda.

Este procedimiento que aparentemente puede resultar



complicado es un mecanismo que, sistematizado como rutina en las empresas, resulta muy beneficioso para obtener liquidez, evitando así pagar al Fisco más de lo debido.

Asimismo la Dirección General de Tributos en la Consulta Vinculante V 0480-2007 establece expresamente que, a los efectos de cumplir con la obligación de reclamar judicialmente al deudor, y aceptando así una operativa judicial más que razonable a fin de acatar un requisito formal al cual nos obliga la Ley, se da cumplimiento a tal precep-

aparentemente neutral perjudique la cuenta de resultados de las empresas, evitando así que el empresario que ha dejado de ingresar el importe del servicio o producto prestado, tenga además que asumir el coste del I.V.A. que abonó a la Administración Tributaria.

En este sentido, y en un contexto económico en el que diariamente se revelan índices muy preocupantes en relación al incremento de la morosidad, se están empezando a plantear como medidas de dinamización de la economía, conceptos europeos como el "principio de caja" en el I.V.A., esto es, aplazar el pago del mismo hasta el cobro real de la factura en la que se devenga el impuesto.

to, instando un procedimiento de conciliación judicial, trámite muy sencillo, ágil y rápido que nos permitirá compensar el I.V.A de los saldos fallidos de forma inmediata.

La difícil situación por la que atraviesa el tejido empresarial español, hace de este mecanismo una bolsa de aire para muchas pymes con un índice alto de morosidad, e impide que un impuesto que debería ser

Oriola Abogados

INFO

Manila, 56-58, Bajos
08034 Barcelona (España)
Tel.: +34 93 487 46 53
Fax: +34 93 272 11 70
info@oriolaabogados.com
www.oriolaabogados.com

ACLARADA LA FISCALIDAD DE LA RETRIBUCIÓN DE LOS ADMINISTRADORES

Fernando Vírveda - Director

Audihispana Grant Thornton



En un reciente informe, la Dirección General de Tributos ha dado respuesta a los interrogantes surgidos como consecuencia de las dos Sentencias del Tribunal Supremo dictadas en relación con las condiciones de deducibilidad fiscal en el Impuesto sobre Sociedades de las retribuciones percibidas por los administradores de sociedades anónimas, terminando con la preocupación que tales fallos habían provocado.

La doctrina emitida por el Tribunal Supremo en sendas Sentencias de 13 de noviembre de 2008 había generado una importante inquietud por sus posibles consecuencias en relación con ejercicios abiertos a inspección de la Agencia Tributaria, además de una no menos estimable polémica por los concluyentes términos

de la misma, al entender que para su consideración de obligatorias y, en consecuencia, deducibles, las retribuciones debían de constar en los estatutos "con certeza". Según los fallos citados, nos encontramos en tal circunstancia cuando: (i) se delimita el sistema de retribución – retribución fija, variable o mixta –, (ii) en caso de retribución fija, se determina el quantum de la misma o los criterios que permiten determinarla perfectamente, sin margen de discrecionalidad, y (iii) en caso de retribución variable, se determina el porcentaje de participación en los beneficios.

En particular, en los casos examinados, en los que la retribución de un Consejo de Administración consistía en una retribución mixta, fija y

variable, llegaba a la conclusión de que dicha retribución no constaba con certeza, dado que la cuantía fija no se concretaba en los estatutos y de la variable solo se establecía un porcentaje máximo.

Dado que los asuntos tratados por las dos Sentencias correspondían a ejercicios fiscales en los que era de aplicación la Ley 61/1978, cabía la duda sobre la aplicación de los citados pronunciamientos a ejercicios no prescritos regidos por la actual Ley 43/1995. Este texto legal, a diferencia del anterior, establece que la base impositiva del impuesto se calcula corrigiendo, en base a las disposiciones de la propia ley, el resultado contable determinado con arreglo a las normas previstas en el Código de Comercio, en las demás Leyes relativas a dicha determinación y en las disposiciones dictadas en desarrollo de las citadas normas, sin introducir norma alguna específica limitativa sobre la deducción fiscal de este gasto.

Pues bien, las dudas surgidas como consecuencia de los citados pronunciamientos judiciales han sido despejadas mediante un Informe de la DGT, de 12 de marzo de 2009, emitido a petición de la Inspección de la AEAT, en el que, apoyándose en la mayor flexibilidad que, según su criterio, ha introducido la reciente Ley del Impuesto sobre Sociedades en la regulación de la deducibilidad de gastos, entiende que

el legislador ha optado por un criterio menos riguroso, admitiendo la deducción fiscal de los gastos que, pese a no ser obligatorios jurídicamente para la entidad, sin embargo, estén correlacionados con los ingresos y no tengan la consideración de liberalidad. Considera, en definitiva, que constituyendo gasto contable y estando contabilizados en resultados, a falta de previsión normativa alguna en la Ley del Impuesto sobre Sociedades, serán deducibles los gastos representativos de las retribuciones a los administradores de sociedades mercantiles (no sólo anónimas) cuando los estatutos establezcan el carácter remunerado del cargo, aunque no se cumpla de forma escrupulosa con todos y cada uno de los requisitos que, para cada tipo de retribución, establece la normativa mercantil.

En consecuencia, antes de que pudiera dar lugar a controversias entre Administración y contribuyentes, la postura de la DGT ha venido a poner fin a la incertidumbre suscitada por los fallos emitidos por el Tribunal Supremo en una materia sensible para un número importante de compañías.

Audihispana
Grant Thornton

INFO

BARCELONA
Tres Torres, 7
08017 Barcelona
Tel.: 93 206 39 00

MADRID
José Abascal, 56
28003 Madrid
Tel.: 91 576 39 99

www.ahgt.es

ESTRATEGIAS FISCALES ANTE LA CRISIS

Jordi Font Bardía - Socio Director de Font Abogados y Economistas

Font Abogados y Economistas



A menudo las personas y las empresas afrontan la crisis económica de una forma excesivamente negativa:

El pesimismo general invade el ánimo, todo es negativo.

La salida de la crisis parece depender enteramente de “alguien” ajeno a nosotros.

Culpabilizar a otros de todos nuestros problemas, y tomar la inactividad como la mejor receta es lo más común: hay que esperar tiempos mejores, y hasta entonces no tomar decisiones.

Existe, sin embargo, otra forma mucho más positiva de afrontar la crisis, basada en el análisis de aquellos aspectos positivos, aunque sean pocos, que nos puede ofrecer. En este sentido deben tomarse aquellas decisiones que puedan llevarse a cabo con nuestros propios medios. Y aprovechar al máximo las medidas económicas y legislativas que puedan apro-

barse, para mejorar nuestra competitividad (subvenciones, ayudas para la formación, o para la informatización...)

Esta visión más optimista me anima a proponer una serie de acciones estratégicas, que tienen como objetivo hacer más resistente a la empresa en la actual coyuntura, y la posicionen mejor para cuando salgamos de ella.

1) Buscar mecanismos que permitan **actualizar el valor de aquellos activos** que teniendo bajo valor de adquisición o de producción, tengan un alto precio de mercado, entre ellos los intangibles (marcas, patentes..).

2) Aprovechar la depreciación sufrida en los activos por efecto de la crisis, para hacer posible **reestructuraciones de grupos empresariales** (separación de socios...) que en otras circunstancias serían imposibles por su alto coste fiscal.

3) La caída de valor de activos permite, también, **planificar la sucesión** con un mínimo coste fiscal, tanto de empresas como de patrimonios no afectos a actividades empresariales.

4) **Corregir las “contingencias fiscales”** arrastradas de ejercicios anteriores aprovechando las pérdidas actuales, y saneando de esta forma el balance. El ejemplo más sencillo lo encontramos en las “existencias” infravaloradas, pero existen una gran variedad de casos.

5) Analizar la situación del **administrador o miembros del consejo de administración ante posibles deriva-**

ciones de responsabilidad.

En especial la de aquellos, que no teniendo una participación directa en la dirección de la compañía, tengan un patrimonio personal más accesible a la actuación de los acreedores.

6) Aprovechar la necesaria búsqueda de mercados exteriores para establecer **estructuras empresariales internacionales más eficientes** desde una óptica fiscal. Por ejemplo, fijar la sede de “centrales de compras o de ventas” en países de nuestro entorno que ofrezcan una fiscalidad más benevolente.

7) La **absorción de empresas competidoras** con buena cartera de clientes, o la **fusión** con empresas complementarias, obteniendo a la vez una reducción de los costes fijos, constituye una excelente opción que se presenta más fácilmente en situaciones de crisis.

8) **Consolidar** contable y **fiscalmente** los grupos de empresas tanto a los efectos del **Impuesto sobre Sociedades**, como a los del **IVA**, ya que ello refuerza la imagen financiera del grupo, reduce riesgos derivados de la valoración de las operaciones vinculadas, y produce un efecto financiero-fiscal muy notable en el IVA.

9) Planificar el **aprovechamiento de “bases imponibles negativas”** o los “créditos de impuesto” con vista a ejercicios futuros.

10) **Prepararse ante una futura inspección fiscal.** Parece inevitable un inminente aumento de la presión fiscal

para poder hacer frente al Gasto Público. Lo cual supone: por un lado aumentar los impuestos (aspecto que ofrece cierta dificultad porque requiere la necesaria aprobación parlamentaria), y por otro aumentar las actuaciones de la Inspección Tributaria (mucho más fácil y rápida). Por ello no es aventurado predecir un incremento de inspecciones en los próximos meses. En las actuales circunstancias esto debe llevarnos a una mayor preocupación, ya que las inspecciones se referirán a los ejercicios 2005 a 2007, en los que la situación económica era notablemente mejor, y la compañía probablemente obtenía beneficios. En consecuencia, cualquier deuda tributaria adicional que en aquellas circunstancias podría haber sido asumible, puede llevarnos ahora a una situación pre-concursal. Por ello es fundamental hacer una **“revisión fiscal” con carácter previo** y plantear las correcciones que sean necesarias.

No existe una sugerencia que sea aplicable de forma generalizada, cada empresa tiene su propia casuística. En la lista anterior hemos pretendido recoger, sin ánimo de ser exhaustivos, aquellas que, a lo largo de nuestra experiencia profesional, han demostrado ser las más efectivas.

FONT ABOGADOS
ECONOMISTAS

INFO

Diagonal, 640, 5º A
Tel.: 93 494 89 80
Fax: 93 494 89 81
faf@fontae.com
www.fontae.com

LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS FORMALES Y OTRAS ADYACENTES

Laplaza Assessors



Aquellos empresarios que dirigen y preservan sus negocios y aquellos que proyectan iniciarlos, deben tener muy presente que han de dedicar una gran parte de su organización a tareas administrativas consideradas de menor calado, como son las obligaciones que, sin tener carácter pecuniario, son impuestas por la normativa tributaria o aduanera a todos los obligados tributarios, deudores o no del tributo. Además no es una lista cerrada, ya que la propia Ley General Tributaria prevé que las leyes propias de cada tributo puedan establecer otras.

Y así, muy a pesar de los grandes avances tecnológicos y otros muchos que deberían ayudarnos a poder realizar estas tareas con mayor fluidez –en principio esto es cierto– y menor carga de trabajo –esto ya no lo es tanto– resulta que por aquellas prerrogativas establecidas a favor de la Administración Tributaria, son los emprendedores y/o empresarios los que deben tener los equipos preparados y a punto, tanto personales como tecnológicos y disponer de un buen asesoramiento profesional externo, para poder cumplir a rajatabla con las obligaciones tributarias formales que, entre otras, destacamos:

a. La obligación de presentar

declaraciones censales por las personas o entidades que desarrollen o vayan a desarrollar en territorio español actividades u operaciones empresariales y profesionales o satisfagan rendimientos sujetos a retención.

b. La obligación de presentar declaraciones, autoliquidaciones y comunicaciones.

c. La obligación de llevar y conservar libros de contabilidad y registros; programas, ficheros y archivos informáticos que les sirvan de soporte y los sistemas de codificación utilizados que permitan la interpretación de los datos cuando la obligación se cumpla con utilización de sistemas informáticos, con una conversión de dichos datos a formato legible cuando la lectura o interpretación de los mismos no fuera posible por estar encriptados o codificados, **y en todo caso, los obligados tributarios que deban presentar autoliquidaciones o declaraciones por medios telemáticos, deberán conservar copia de los programas, ficheros y archivos generados que contengan los datos originarios de los que deriven los estados contables y las autoliquidaciones o declaraciones presentadas.**

d. La obligación de expedir y entregar facturas o documentos sustitutivos y conservar las facturas, documentos y justificantes que tengan relación con sus obligaciones tributarias.

e. La obligación de aportar a la Administración tributaria libros, registros, documentos o información que el obligado tributario debe conservar en relación con el cumplimiento de las obligaciones tributarias propias o de terceros, así como cualquier dato, informe, antecedente y justificante con trascendencia tributaria, a requerimiento de la Administración o en declaraciones periódicas. Cuando la información exigida se conserve en soporte informático, deberá suministrarse en dicho soporte cuando así fuese requerido.

f. La obligación de facilitar la práctica de inspecciones y comprobaciones administrativas.

g. La obligación de entregar un certificado de las retenciones o ingresos a cuenta, practicados a los obligados tributarios perceptores de las rentas sujetas a retención o ingreso a cuenta.

Con base a la Ley General Tributaria comentada, ya se han creado **los nuevos requerimientos en el Impuesto sobre Sociedades y sobre todo en las Cuentas Anuales, sobre la información a facilitar desde este mismo ejercicio social, la información de todo lo relacionado con las llamadas Operaciones Vinculadas.** Debido a la definición tributaria del término, sería mucho más sencillo establecer quien no está vinculado, puesto que la amplitud del concepto desde el punto de vista tributario, será muy fácil olvidar o no tener presente que se está realmente ante una operación vinculada.

Y en caso de cometer un olvido, un error o una equivocación en la cumplimentación y/o información a suministrar sobre esos

datos a facilitar obligatoriamente a la Administración, no será posible argumentar contra la sanción que impondrá la Administración Tributaria, que no exista mala fe, puesto que se interpretará siempre como “una negligencia del obligado tributario” y por tanto sancionable, dado que la negligencia excluye la concurrencia de mala fe.

En definitiva, una carga de trabajo indigerible, burocráticamente muy cuestionable, y que ha sido trasladada su cumplimentación al contribuyente o ciudadano, que deberá asimismo –como no–, asumir las responsabilidades pecuniaras –a través de sanciones, que no son de poca cuantía– si realiza erróneamente –o no realiza directamente– esta tarea, que en principio correspondería al propio ente que pretende controlar la actividad económica.

Y visto el gran atasco económico estatal, que hace menguar considerablemente los ingresos por impuestos (directos o indirectos) no nos debería extrañar que muy pronto se pretendan cubrir parte de estos menos ingresos, a través de las sanciones impuestas a los empresarios por incumplimiento de obligaciones tributarias formales.



Laplaza assessors

Assessoria fiscal i jurídica
Consultoria - Auditoria

INFO

BARCELONA
Ronda General Mitre, 126
08021 Barcelona
Tel.: +34 93 211 48 00
Fax: +34 93 211 39 55
bcn@laplaza-assessors.com

MADRID
Serrano, 24, 3º Derecha
28001 Madrid
Tel.: +34 91 435 65 45
Fax: +34 91 435 65 45
mad@laplaza-asesores.com

VIC - MOLLET DEL VALLÈS
PRINCIPAT D'ANDORRA

laplaza@laplaza-assessors.com
www.laplaza-assessors.com

¿PUEDE LA HACIENDA PÚBLICA EFECTUAR “EMBARGOS PREVENTIVOS” A EMPRESAS Y PARTICULARES PARA ASEGURARSE EL COBRO DE “DEUDAS FUTURAS”?

Jorge Ayo - Genís de Tera - Abogados

Riba Vidal Abogados



El artículo 81 de la LGT dispone que “para asegurar el cobro de la deuda tributaria, la Administración podrá adoptar medidas cautelares de carácter provisional cuando existan indicios racionales de que, en otro caso, dicho cobro se vería frustrado o gravemente dificultado”. Entre estas medidas se encuentran: la retención del pago de devoluciones tributarias, el em-

bargo preventivo de bienes e incluso la prohibición de enajenar, gravar o disponer de bienes.

El apartado 4 del artículo 81 de la LGT prevé además que estas medidas se adopten antes de que exista un acuerdo de Liquidación, exigiendo únicamente que se haya comunicado la propuesta de regularización al contribuyente. Pongamos un ejemplo:

1. La Hacienda Pública inicia unas actuaciones inspectoras a una sociedad al objeto de comprobar el correcto pago de los impuestos de Sociedades e IVA de los últimos ejercicios.

2. La sociedad inspeccionada se encuentra en una situación económica difícil por lo que la Hacienda Pública teme que pueda verse frustrado el cobro de la deuda tributaria.

3. Antes de que finalicen las actuaciones inspectoras (sin que exista Liquidación) la Inspección de los Tributos acuerda como medida cautelar el embargo preventivo de los bienes de la compañía.

La utilización de estas medidas excepcionales ha sido hasta la fecha residual. Sin embargo el actual contexto de crisis económica hace más que previsible la adopción de estas medidas por la Hacienda Pública en aquellos casos en que las empresas y particulares inspeccionados estén pasando graves dificultades económicas.

Ahora bien, la adopción de dichas medidas cautelares no es incondicionada. El propio artículo 81 de la Ley General Tributaria exige que se adopte de

forma motivada “con expresa mención de los motivos que justifican su adopción” y además exige que sea “proporcionada al daño que se pretenda evitar y en la cuantía estrictamente necesaria para asegurar el cobro de la deuda”. Y finalmente el Legislador establece una prohibición de gran importancia cuando señala que “en ningún caso se adoptarán aquellas que puedan producir un perjuicio de difícil o imposible reparación”.

En nuestra opinión este último requisito tiene una gran importancia, ya que de ninguna forma puede permitirse que las buenas intenciones de la Hacienda Pública de asegurar el cobro de las deudas presentes o futuras de los contribuyentes pongan en riesgo la viabilidad de una empresa o causen perjuicios de difícil reparación a un particular. Si se da esta situación debe reaccionarse rápidamente, no sólo ante el ámbito económico-administrativo, ya de por sí lento (y por tanto menos eficaz) sino también, siempre que se den los requisitos, ante la Jurisdicción Contencioso-administrativa.

RIBA-VIDAL
ABOGADOS

INFO

Avda. Diagonal, 433 bis, 2ª planta
08036 Barcelona
Telf.: +34 93 487 59 83
Fax: +34 93 487 44 89
rvabogados@rvabogados.com
www.rvabogados.com



SUPUESTOS DE SUPERACIÓN DEL TRADICIONAL MARCO OBJETIVO DE LAS TRANSACCIONES EN SEDE DEL IVA

Antonio Gómez Pérez - Socio de Area Legal

Area Legal

La modificación que la Ley 4/2008 de 23 de diciembre llevó a cabo respecto de los artículos 4 y 5 de la Ley del IVA (definición del sujeto pasivo del Impuesto) ha dado cobertura legal interna a criterios que ya venía aplicando la inspección de los tributos al amparo de lo dispuesto en la normativa comunitaria, en relación a la condición en el IVA de las sociedades mercantiles.

Con carácter previo a la citada modificación legal, la norma española otorgaba la condición "objetiva" de empresario a las sociedades mercantiles, hecho que comportaba, a salvo de los supuestos tasados de No Sujeción, que las actuaciones que dichos contribuyentes llevaban a cabo quedaban en todo caso sujetas al Impuesto.

La regulación actual, en cambio, otorga una presunción "*Iuris tantum*" en relación a la condición de Empresario en sede del IVA a favor de las sociedades mercantiles, estableciendo que éstas se reputarán empresarios "*salvo prueba en contrario*" completándose dicha norma con la disposición relativa a que "*Se entenderán realizadas en el desarrollo de una actividad empresarial o profesional las entregas de bienes y prestaciones de servicios efectuadas por las sociedades mercantiles, cuando tengan la condición de empresario o profesional.*"

Del nuevo régimen legal debe concluirse que las operaciones llevadas a cabo por sociedades mercantiles deben entenderse en general, realizadas por un sujeto pasivo del IVA (y en consecuencia sujetas

al Impuesto), si bien se establece con carácter de norma de rango legal la posibilidad de que se entre a analizar la concreta actividad realizada por la sociedad mercantil, a efectos de delimitar el carácter con el que ésta actúa en el ámbito de una concreta transacción.

La anterior modificación legal viene a dar cobertura a supuestos que, con la definición previa del hecho imponible, venían produciendo situaciones de conflicto entre los Órganos de Inspección y el contribuyente puesto que, en el ámbito de un impuesto tan formalista como el IVA, en ciertos casos (y en el sentido de la nueva normativa) se soslayaba la literalidad de la definición legal del hecho imponible, para negar la sujeción al IVA en sede de operaciones especulativas (no vinculadas directamente a la actividad principal de la sociedad) llevadas a cabo por sociedades mercantiles. En tal sentido no resultaba insólito que se negara la sujeción al IVA de ciertas transmisiones de activos "no productivos" (bienes inmuebles no afectos a la actividad principal) en la medida en que se consideraba que la sociedad transmitente no tenía la condición de empresario en el marco de dicha concreta transacción.

Uno de los aspectos que resultan relevantes de la anteriormente citada modificación legal resulta, a nuestro entender, la necesidad de abrir un nuevo campo de trabajo en sede de la planificación fiscal de operaciones con incidencia en el IVA, precisándose cada vez con mayor frecuencia variar el esquema clásico de trabajo (formulación

de las preguntas "¿Quién?", "¿Dónde?" y "¿cuándo?") debiendo completarse el marco objetivo de la transacción con una comprensión más precisa de la realidad económica y finalista de la transacción (atender al "Qué" y al "por qué" de la transacción).

En tal sentido resulta trascendente relacionar la precedente modificación legal con el tratamiento jurisprudencial que se otorga a ciertas operaciones formalmente sujetas al Impuesto (esto es, "objetivamente" sujetas), a las que, no obstante, bajo ciertas circunstancias, pueden negarse los efectos que le son propios (deducción del IVA), todo ello al amparo de la en su día novedosa *Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de fecha 21 Feb. 2006, proc. C-255/2003* (Caso "Falstaff").

La citada Sentencia establece de forma clara que aún cuando ciertas transacciones cumplan los criterios objetivos establecidos en la Directiva en materia de IVA (en nuestro caso criterios establecidos en la Ley interna IVA), pueden negarse sus efectos (deducción cuotas de IVA) cuando se aprecie que las citadas operaciones son constitutivas de una práctica abusiva.

En síntesis la Sentencia de referencia, que recoge y hace suya la Subdirección General de Impuestos sobre el Consumo (Consulta Vinculante V2757-07, de 21 de diciembre de 2007) establece que "*la aplicación del Derecho comunitario no puede extenderse hasta llegar a cubrir las prácticas abusivas de los operadores económicos,*

esto es, las operaciones que no se realicen en el marco de transacciones comerciales normales, sino únicamente para beneficiarse abusivamente de las ventajas establecidas en el Derecho comunitario (...)".

Debe resaltarse que en ningún caso se discute por parte del citado Tribunal (ni por ende por parte de «nuestra "Subdirección General de Impuestos sobre el Consumo" la vulneración de precepto legal alguno, comportando ello que si bien las transacciones "litigiosas" deben entenderse sujetas al Impuesto, cuando se comprueba la existencia de una práctica abusiva, las operaciones implicadas deben ser redefinidas para restablecer la situación a como habría sido de no haber existido operaciones constitutivas de esta práctica abusiva».

Debe concluirse que, en la medida en que se condiciona la existencia del abuso en la aplicación de la norma a la concurrencia de dos requisitos, sean, (a) La existencia de una ventaja fiscal contraria a los objetivos de las disposiciones comunitarias y (b) La falta de una justificación distinta de la mera obtención de una ventaja fiscal, resulta necesario (y con cada vez mayor frecuencia) completar los tradicionales criterios "formales" en materia de planificación fiscal en el IVA, con una visión finalista de la operación (valorando el contexto y analizando la finalidad de la operación) a los efectos de anticipar interpretaciones de los órganos de Inspección de los que se desprendan efectos no deseados por el contribuyente.

Area Legal

INFO

Avda. Diagona, 1 407, 4º 2ª
08008 Barcelona
Tel.: +34 93 238 68 50
Fax: +34 93 416 05 87
em@arealegal.info
www.arealegal.info

LABORAL Derecho Laboral

FUIMOS PIONEROS AL DEDICARNOS AL DERECHO LABORAL DESDE EL COMIENZO

José M^a Antràs Badia - Presidente

Bufet Antràs Abogados Asociados



Entre los despachos de abogados especializados en el asesoramiento laboral de la empresa, Bufet Antràs, fundado en 1940 por D. Antonio Antràs de Togores es, con toda probabilidad, el más antiguo de Barcelona, y posiblemente de España.

¿Cuál es el secreto para mantener en pie una firma durante tantos años y mantener intacta su posición de liderazgo?

Hemos procurado conservar los principios y valores fundacionales del despacho que nos han garantizado su longevidad, adaptándolos a los cambios que ha experimentado la Sociedad, y aprendiendo día a día a trabajar y organizarnos mejor. Para ello han sido claves el tránsito de los dos cambios generacionales que ha experimentado el Bufete, aportando savia nueva en cada momento, y, en mi caso, la oportunidad de haber gozado de una visión amplia y actualizada de lo que debe ser la función de la Abogacía, en general, y, especialmente la de esta rama del

derecho laboral, adquirida en mi etapa de Decano del Il·tre. Colegio de Abogados de Barcelona, Vice-Presidente del Consejo General de la Abogacía Española y Presidente del Consell dels Col·legis d'Advocats de Catalunya.

¿Cuáles son esos valores que no quieren perder?

Son unos cuantos. Por encima de los demás, la exigencia. Todo el mundo puede trabajar algo mejor. Se trata de intentarlo cada día. A veces la solución de un problema es suficiente, pero no hay que renunciar a buscar otra mejor. Es lo que nosotros llamamos el plus de imaginación. Los pleitos, las reuniones, la resolución de consultas, todo ello requiere preparación previa; incluso los temas menores. Inculcamos este valor a nuestros abogados.

También damos mucha importancia a la componente ética. En el mundo laboral es fundamental acompañar a la Empresa para encontrar las soluciones sin

cruzar la frontera de lo correcto, de lo justo. En esta línea damos mucha importancia a las buenas relaciones con los demás despachos de abogados, con los sindicatos y con la administración en general. Para nosotros éste es un elemento prioritario, ya que beneficia a nuestros clientes. Si tu abogado no es de fiar, se te cierran muchas puertas. Por supuesto también nuestro carácter especializado. Fuimos pioneros al dedicarnos al derecho laboral desde el comienzo, y ello nos permite concentrar y diseñar mejor nuestros esfuerzos y actividades, máxime ahora que franqueamos el umbral de la subespecialización.

¿En qué han procurado cambiar, o desean hacerlo en un futuro próximo?

Una organización que funciona debe ser permeable a la renovación, pero puede permitirse evolucionar sin estridencias. Hemos potenciado el trabajo en equipo y la formación. Por suerte contamos con un magnífico núcleo de profesionales que atesoran entre 15 y 20 años de ejercicio profesional. Reúnen la combinación idónea de experiencia y juventud para impulsar las mejoras. Dedicamos intensas sesiones a discutir en grupo soluciones de casos, o al análisis de las novedades legislativas y jurisprudenciales. Incluso dedicamos bastantes esfuerzos a I+D.

¿En qué consiste el I+D en un despacho de abogados laboristas?

Sí, quizás suena raro en un despacho de abogados, pero es

básico. Los conflictos individuales y colectivos que enfrentan a empresarios y trabajadores muchas veces pueden resolverse a través de pactos. Las leyes y convenios colectivos dejan bastante terreno a la creatividad, pero no es fácil que la empresa tenga claros los márgenes legales para ello. Este es nuestro trabajo. Intentamos diseñar pactos que solucionen problemas muy extendidos, sobretodo en materias como el absentismo, la flexibilidad, las crisis coyunturales, la conciliación laboral y familiar, etc.

¿Cuáles son los planes de futuro del despacho?

Chambers Europe Client's Guide y The European Legal 500 Law Firms in Europe nos reconocen una posición de liderazgo entre los despachos de Abogados de España especializados en el campo laboral. Queremos mantenerla y reforzarla. No será fácil porque hay otros que están trabajando muy bien. Para ello tenemos programado un moderado crecimiento orgánico en el próximo trienio, así como potenciar las actividades formativas, investigadoras y divulgativas. Como todos los despachos hemos planificado e implantado mejoras para proporcionar a nuestros clientes un servicio cada vez más rápido y eficaz. Pero nuestra enseñanza seguirá siendo primar la calidad y la ética.



Bufet Antràs Advocats Associats

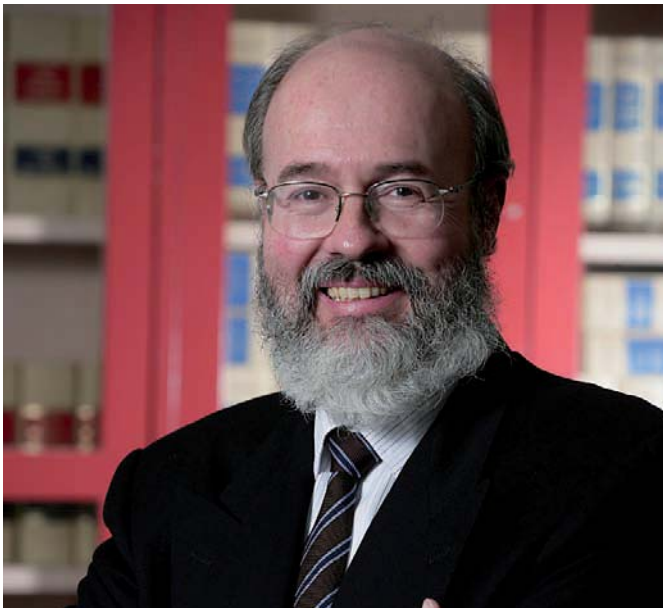
INFO

Mallorca, 293, Pral
08037 Barcelona
Tel.: 93 207 30 12
Fax: 93 458 61 83
bufet@antras.net
www.antras.net

VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA CLÁUSULA DE NO COMPETENCIA LABORAL

August Torà - Abogado y Socio del Departamento Jurídico-Laboral

Jausas



En tiempos de crisis como los que nos han tocado vivir se ha de tener muy claro qué es lo que se pacta en un contrato de trabajo. Con harta frecuencia hemos visto que se incluyen cláusulas de dudosa eficacia, cuya finalidad es comprometer económicamente a la empresa, sin que se obtengan contrapartidas a cambio.

La cláusula de no competencia para una vez extinguido el contrato de trabajo es un buen ejemplo de ello. Su finalidad es impedir que el trabajador contratado pueda entrar al servicio de empresas competidoras. Se trata de una cláusula que va en contra del principio, constitucionalmente protegido, de la libre elección de profesión u oficio (art. 35.1 de la Constitución); pero también es cierto que nuestra Constitución (art.

38) protege la productividad de las empresas. Por consiguiente, se trata de dos derechos que entran en colisión. La solución ha venido de la mano del art. 21.2 del Estatuto de los Trabajadores, que trata de armonizar ambos derechos. En efecto, se puede pactar la no competencia para después de extinguido el contrato de trabajo, siempre que se cumplan los siguientes requisitos: que el empresario tenga un efectivo interés industrial o comercial, que se satisfaga al trabajador una compensación económica adecuada y que la duración no sea superior a los dos años para los técnicos o de seis meses para los demás trabajadores.

Hasta aquí todo perfecto. El empresario tiene garantizada la no competencia del trabajador una vez extinguido su contrato y

el trabajador una indemnización económica que le compensa la dificultad de cambiar de sector. Los problemas se inician cuando la cláusula despliega todos sus efectos, es decir, cuando el contrato de trabajo se rompe y el empresario tiene que hacer frente a la indemnización pactada.

Generalmente el contrato de trabajo se rompe vía despido. Consecuencia inmediata es que el trabajador, a menos que el despido sea procedente, tiene derecho a dos indemnizaciones: la propia del despido y la de la cláusula de no competencia. Y el empresario en este caso no suele estar por la labor; adoptándose siempre la misma alternativa: liberar al trabajador de la cláusula y que recobre la libertad de contratación. Lamentablemente esta no es la solución. Una vez pactada la cláusula, ésta solo se puede eliminar si existe acuerdo entre empresa y trabajador, son innumerables las sentencias del Tribunal Supremo, y no digamos de los tribunales superiores de justicia, que manifiestan que su variación o eliminación depende de la voluntad de ambas partes. Dicho de otra manera, el cumplimiento de la cláusula no puede quedar al arbitrio de una de las partes (en este caso el empresario), según reza el art. 1256 del Código Civil. De este modo, una vez acordada la cláusula de no competencia el empresario tiene que hacerse a la idea que, extinguido el contrato, deberá hacer frente a la compensación económica pactada. No debe ol-

vidarse que el trabajador renuncia a entablar conversaciones con empresas competidoras en aras a una futura contratación, y esta conducta es la que es merecedora de una indemnización, incluso en caso de una baja voluntaria. Lo que no es de recibo es que, si el trabajador ha cumplido con la cláusula durante la vida del contrato, al momento de su extinción el empresario le libere unilateralmente de la cláusula para no hacer frente a la indemnización pactada.

Hemos visto que las cláusulas de no competencia son incluidas en muchos contratos con cierta alegría, sin un análisis previo de su necesidad. Estas cláusulas sólo son aconsejables para aquellos empleados que manejan información muy sensible. A título de ejemplo, dudamos de su efectividad en los contratos de toda la red de ventas de una compañía, pensando en los comerciales que desarrollan su labor en un ámbito provincial. ¿Puede comprometer seriamente a la empresa que uno de sus comerciales entre al servicio de una empresa competidora? Si la respuesta es negativa es obvio que la presencia de la cláusula es un derroche económico a evitar.

J A U S A S

INFO

BARCELONA
Passeig de Gràcia, 103
08008 Barcelona
Tel.: 93 415 00 88
Fax: 93 415 20 51

MADRID
Paseo de la Castellana, 60
28046 Madrid
Tel.: 91 575 70 53
Fax: 91 781 08 41

law@jausaslegal.com
www.jausaslegal.com

CÓMO INTENTAR SALIR DE LA CRISIS

Javier Suárez de Vivero - Abogado

Bufete Suárez de Vivero



La evolución de la crisis económica y financiera mundial originada por la coincidencia, en el tiempo, de un sistema de libre circulación de capitales, bienes, servicios y personas, con una total y absoluta inexistencia de organismos supranacionales capaces de controlar y supervisar los caprichos de las políticas monetarias de determinadas potencias económicas, no permite ni aconseja a los agentes sociales, especialmente a los de nuestro país, confiar ni esperar que las medidas para la solución de sus desajustes, tanto

en los procesos industriales como en el mercado de los servicios, vayan a venir de la mano del Gobierno o del Legislativo.

Ni uno ni otro tienen la visión, la agilidad y la rapidez necesarias para llegar a tiempo y dar respuesta eficaz e inmediata a los graves problemas de nuestras empresas, tanto más cuanto que los inquilinos de la Moncloa ya han manifestado, por activa y por pasiva, desoyendo a sus mentes más preclaras, que no piensan abordar reformas laborales en profundidad.

Es por ello que el empresario no tiene otra alternativa que la de buscar la complicidad de sus propios trabajadores y, no menos, la de sus proveedores y clientes para intentar salir al paso de sus dificultades.

Llegados a este punto, no caben posiciones ambiguas y la transparencia del Equipo Directivo –arropada por el sigilo profesional que los representantes de los trabajadores deben observar respecto de las materias a las que la empresa atribuya la condición de **reservadas**– ha de ser total para que el personal se implique. Sólo por esta senda se podrán abordar, a partir de esta simbiosis, todas o casi todas las dificultades que puedan surgir acarreadas por estos momentos de crisis, mediante pactos o convenios que modulen el retorno a la normalidad.

En esta misma dirección, no deberán descartarse alternativas de clase alguna por duras e insólitas que puedan parecer, incluso ni aquéllas que contemplan la posibilidad de reducir los salarios –de todos, empezando por los de los directivos– para poderse adaptar a la cruda realidad actual.

Podrán decir algunos trabajadores que los empresarios sólo se acuerdan de ellos en los momentos de dificultad, pero jamás cuando las cosas les van bien. Esto es verdad en muchas ocasiones y es por ello que hay que aprender la lección y darle a la empresa un sentido trascendente que supere las barreras de lo estrictamente negocial; empresa y negocio no son siempre la misma cosa.

Una vez superada esta difícil encrucijada será el momento de

corregir y compensar los sacrificios, recordando lo que acabamos de expresar en los párrafos anteriores.

El Real Decreto Ley 3/2009, de 27 de Marzo, ha venido a modificar la regulación tributaria, financiera y concursal. En cuanto a esta última, se ha pretendido facilitar la **refinanciación de las empresas con dificultades financieras**, –que son la mayoría– para evitar situaciones de insolvencia, agilizar trámites y reducir costes.

Destaco, sobre todo, de esta nueva regulación –no muy afortunada por su poca convicción– la posibilidad de lograr acuerdos financieros bajo la premisa de la autonomía de las partes, intentando consensuar fórmulas, entre empresarios, que alejen como remedio a sus problemas tanto el proceso concursal –por su incapacidad para salvar a las empresas en apuros– como la **tutela de los bancos**.

El objetivo no puede ser otro que el que encierra el siguiente “slogan”: **Empresario busca la solución a tus problemas entendiéndote con tus trabajadores, proveedores y clientes. No esperes a que el Gobierno ni la banca salgan en tu ayuda. Estas dos instituciones están hoy más ciegas y sordas que nunca.**



INFO

Roger de Llúria, 118, 2º 1ª
08037 Barcelona
Tel.: +34 93 295 60 00
Fax: +34 93 295 60 01
isuarez@bufetesuarez.com
www.bufetesuarez.com

LOS ERES, UNA HERRAMIENTA ÚTIL PERO PELIGROSA

Mauro Aiello, Francisco Molina, Joan Mañá, Joan Rodríguez Parera, Ferran Bofill
Jordi Mañá - Socis Fundadors

Barcino Iuris, Advocats i Assessors Econòmics



Ante un escenario económico como el actual, la suspensión temporal de los contratos de trabajo y los despidos de carácter colectivo están tomando desafortunadamente protagonismo. Son los denominados Expedientes de Regulación de Empleo (ERE).

Este tipo de extinción de la relación laboral, que conforme al trámite que exige, se presenta como un procedimiento administrativo especial.

Según lo estipulado en el artículo 51.2 Estatuto de los Trabajadores, el empresario que tenga la intención de efectuar un despido colectivo deberá solicitar autorización para la extinción de los contratos de trabajo conforme al procedimiento previsto en el propio Estatuto y en sus normas de desarrollo. Este es, por tanto, un procedimiento administrativo especial, establecido legal y reglamentariamente como cauce formal cuyo fin no es otro que conseguir una resolución que autorice a efectuar despidos colectivos.

Tales procedimientos, se iniciarán mediante:

1) la solicitud de autorización administrativa a la autoridad laboral competente. Según

el RD 43/1996, la autoridad que resuelve es la administración de la CCAA donde radica el centro de trabajo, o bien ante la Administración estatal, cuando los centros de explotación estén en diversas CCAA. También lo podrá ser cuando afecte a más de 200 trabajadores o el ERE tenga un importante efecto social.

y 2) la apertura simultánea de un periodo de consultas con los representantes de los trabajadores.

Asimismo, todo ERE debe ir acompañado de un plan de viabilidad.

En el caso de nuestra legislación, el papel de la Administración en los despidos colectivos tiene un papel central ya que ostenta el control de la regularidad y causalidad de las extinciones efectuadas: La dependencia de dicha autorización no se contempla en la mayoría de los países europeos, quienes se limitan a controlar la legalidad de los despidos, dejando así mayor margen de maniobra al empresario y los trabajadores.

La finalidad de conservación de la actividad profesional o empresarial es el "leitmotiv" de su institución. Incluso más, los

ERES suponen una limitación de alguna forma al artículo 38 CE consagrador del principio de libertad de empresa, puesto que la opción legislativa para practicar algún tipo de despido masivo ha sido la de requerir al sistema de un procedimiento de autorización previa.

El empresario comunicará a la autoridad laboral el resultado del periodo de consultas: - si hubo acuerdo entre las partes, la Administración en un plazo de quince días resolverá autorizando la extinción, o suspenderá el plazo para resolver, si apreciase la existencia de fraude, dolo, coacción o abuso de derecho en la conclusión del acuerdo, o si estimase que objeto del acuerdo fuera la obtención indebida de las prestaciones por desempleo por parte de los trabajadores afectados por inexistencia de la causa en que el expediente se debe basar.

- si no hubo acuerdo, la autoridad laboral dictará resolución estimando o desestimando, totalmente o parcialmente, la solicitud empresarial.

En el caso que el periodo de consultas haya terminado sin acuerdo, la Administración dispondrá de un plazo de quince días naturales a partir de la notificación de la falta de acuerdo, para resolver autorizando los despidos o las suspensiones de contrato, o denegando la autorización solicitada, o concediéndola parcialmente.

Si con motivo del ERE, se extinguiera la relación laboral de los trabajadores, la indemnización será la pactada entre las partes con el mínimo de 20 días de salario por año de servicio, no

obstante cuando se trate de empresas de menos de veinticinco trabajadores, el 40 por 100 de la indemnización mínima la abonará el Fondo de Garantía Salarial, además, en los supuestos de fuerza mayor la Autoridad Laboral podrá acordar que la totalidad o una parte de la indemnización que corresponda a los trabajadores afectados por la extinción de los contratos sea satisfecha por el Fondo de Garantía Salarial, sin perjuicio del derecho de éste a repetir contra el empresario.

Nuestra normativa sobre ERES, sin embargo, está paradójicamente penalizando el panorama socio-económico actual. El camino procedimental a seguir, nada práctico, costoso y fiscalizador, y su naturaleza contraria a la flexibilidad laboral, reclama una reforma o la adopción de alternativas beneficiosas para los intereses del empresario y del trabajador.

Ante una herramienta de semejante complejidad, en un momento de crisis como el presente que sean las propias empresas las que actúen como cirujanos de sí mismas, la intervención de un abogado profesional puede contribuir a salvar más puestos de trabajo que los propios intervinientes, a menudo empeñados en conseguir lo que no es posible.



INFO

Aragó, 212, entl-3ª
08211 Barcelona
Tel.: 93 5132936
Fax: 93 5132940
info@barcinoiuris.com
www.barcinoiuris.com

LABORAL Derecho Laboral

LA LEY ES CLARA Y TAXATIVA EN LOS CAUCES Y FORMALIDADES DE CADA TIPO DE DESPIDO

Josep Conesa Sagrera - Abogado

Conesa & Asociados



Nos encontramos con frecuencia que en el mes de julio a muchos clientes empresarios les entran prisas para despedir. En la mayoría de casos, en los tiempos que corren, las causas son económicas.

Será por las prisas o por otras razones, pero lo cierto es que muchas cartas de despido adolecen de graves defectos que luego son difícilmente subsanables en juicio. La ley es clara y taxativa en los cauces y formalidades de cada tipo de despido, y su incumplimiento acarrea desde la declaración de improcedencia del despido hasta la nulidad. Por esa razón es conveniente escoger

bien la vía y encaminar la carta de despido correctamente desde el primer momento.

En primer lugar conviene cuantificar la indemnización para conocer cual es el riesgo. Sólo entonces el empresario puede decidir si la vía más adecuada para resolver el problema es abonar directamente los 45 días mediante una carta de despido disciplinario reconociendo la improcedencia, ahorrándose el posible litigio y los salarios de trámite que en ocasiones ascienden más cuantía que la propia indemnización. Por el contrario, puede explorar otras opciones legales.

Si la decisión del empresario es defender las causas objetivas que motivan el despido, es decir, que existen motivos económicos, técnicos, organizativos o de producción para resolver el contrato de trabajo, es preciso realizar un informe pericial previo que acredite esas causas, y la carta debe contener una explicación suficiente de esos motivos debiendo entregar al momento la indemnización de 20 días de salario por año de servicio, con un tope de 12 mensualidades (con la única salvedad que justificadamente no pueda realizarse por causas económicas).

Aunque el legislador dice que “el empresario acreditará la decisión extintiva en causas económicas, con el fin de contribuir a la superación de causas económicas negativas”, y las sentencias del Tribunal Supremo, de 24 de abril de 1996, o la de 30 de septiembre de 2002, han apuntado que “el empresario no está obligado a adoptar, ni mucho menos a probar, la existencia de otras medidas complementarias incluidas en un plan de viabilidad, sino sólo a acreditar que la medida adoptada ayuda” a superar la situación negativa de la compañía, es indudable que las explicaciones de un perito económico en sala, sobre la viabilidad y las razones del despido, tienen un alto valor probatorio para este tipo de juicio, pues al fin y al cabo hay que transmitir al juez la realidad de la situación empresarial negativa.

Es pues muy conveniente que un asesor jurídico revise la

redacción, la técnica y las formalidades de la carta, pero también es necesario que un economista o perito explique correctamente los motivos. Ese será quien deberá comparecer en juicio como perito para defender esas razones alegadas en la carta.

Como puede observarse, el despido objetivo exige una serie de formalidades que son incompatibles con las prisas. A diferencia del despido disciplinario, que puede obedecer a una reacción rápida ante un incumplimiento grave del empleado, la resolución del contrato por motivos objetivos debe ser realizada desde la reflexión y el análisis objetivo de la situación negativa de la empresa.

Para que el juez bendiga esa decisión es necesario tener razón y además probarla en juicio, lo que exige un asesoramiento técnico, y un economista o perito que explique correctamente las razones, en la carta y el día del juicio. De proceder así existen posibilidades de conseguir una buena negociación y/o una sentencia favorable.


Bufete Jurídico
Conesa & Asociados
Abogados, Graduados Sociales y Economistas

INFO

BARCELONA
Avda. Diagonal, 435, 5º 2ª
08036 - BARCELONA
Tel.: +34 93 202 02 56
Fax: +34 93 241 11 74

MADRID
Pso. De la Castellana, 153
28046 MADRID
Tel.: +34 91 579 28 93
Fax: +34 91 141 36 85

www.bufeteconesa.com
www.elenlegalnetwork.com

Fundadores de la red internacional de despachos jurídicos ELEN-European Legal Network

LA RESPONSABILIDAD DE LOS SPA EN LOS ACCIDENTES DE TRABAJO

Laura Tarrasón Larroy, Raquel Jiménez Artacho - Abogadas

Tarrason Jiménez Abogados S.L.P.



La siniestralidad laboral en nuestro país sigue siendo una asignatura pendiente.

Ante la falta de concienciación social de la siniestralidad laboral; la ausencia de cultura preventiva y la falsa creencia empresarial de que externalizar la prevención de riesgos laborales equivale al pago de la prima de un seguro, cada vez con mayor frecuencia nos encontramos con que de un accidente de trabajo se derivan responsabilidades más allá de la esfera empresarial, de tal forma que ya no nos sorprende que como consecuencia de un accidente de trabajo se impute a un técnico de prevención; se sancione a un Servicio de Prevención de Riesgos Ajeno e incluso se le imponga solidariamente el pago del recargo de prestaciones, es decir, que se extienda la responsabilidad a otros sujetos participantes en la prevención.

En un país en el que el 70% de los accidentes de trabajo se producen en el marco de la pequeña y mediana empresa, todos los agentes sociales, organismos públicos y operadores jurídicos debemos asumir la responsabilidad de no haber concienciado a ese pequeño y mediano empresario de la necesidad de incardinar la prevención dentro de

su proceso productivo como una mejora del mismo y no como una carga burocrática y económica.

Ese amplio sector empresarial que constituyen las denominadas pymes son el principal cliente de los Servicios de Prevención de Riesgos Ajenos.

La Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales, establece en su Art. 31 la posibilidad de que el empresario opte por un Servicio de Prevención de Riesgos Propio, uno Ajeno o bien uno Mancomunado. La externalización del servicio de prevención ha sido la tónica predominante y el transcurso del tiempo desde la entrada en vigor de la referida LPRL, se ha encargado de matizar y modificar las relaciones entre SPA y cliente, más allá del marco normativo existente, que por su carácter disperso y amplio dificulta una regulación más concreta de las relaciones entre SPA y cliente, que no olvidemos entran en conflicto en el momento en el que se produce un accidente de trabajo.

Un accidente de trabajo puede derivar, con carácter general, en: 1. Una sanción administrativa por infracciones y sanciones el orden social (intervención de la jurisdicción contencioso-administrativa); 2. La imposición de recargo de prestaciones cuando el accidente se haya producido por falta de medidas de seguridad (intervención de la jurisdicción social); 3. Actuaciones penales, de oficio o a instancia de parte (intervención de la jurisdicción penal).

Si hasta ahora era común la creencia de que el empresario asumía la responsabilidad derivada de

un accidente de trabajo, proliferan nuevas fórmulas jurídicas que apuntan hacia la extensión de esa responsabilidad a todos aquellos que intervienen en la prevención de riesgos de una empresa, y todo ello como consecuencia de la ausencia de coordinación previa, durante el proceso de evaluación, entre empresarios y SPA, los cuales en ocasiones movidos por criterios comerciales, parecen olvidar, unos y otros, que la finalidad de la LPRL es la prevención, y no el repartir la responsabilidad cuando el accidente ya se ha producido.

Esa extensión de responsabilidad se ha hecho patente en el caso de los SPA, los cuales pasan a formar parte de los procedimientos derivados de un accidente de trabajo en la misma posición que el empresario. Razón por la que resulta de gran importancia poner de relieve la interacción que debe darse entre SPA y empresario en materia de prevención de riesgos y enfermedades profesionales, para que, en el caso de que se produzca un accidente laboral, ambas partes intervengan en igualdad de condiciones y pudiendo acreditar que su actuación conjunta no debe ser objeto de reproche jurídico alguno.

La práctica actual administrativa y judicial evidencia en la mayoría de las ocasiones una falta de coordinación e información, a veces incluso interesada, que da lugar a que se proceda a la excesiva imputación de técnicos de prevención bajo la acusación de que su intervención, o su no intervención, ha sido la causa del accidente; a la imposición de recargo de prestaciones al SPA, cuando el empresario, ante el riesgo económico que el recargo de prestaciones supone, ha encontrado una

vía de escape incluyendo al SPA en el proceso, bajo el argumento de que el accidente se debió a la no actuación, o actuación incorrecta, del SPA. Olvidando, empresa y SPA, que las discrepancias que surjan como consecuencia de las relaciones jurídicas que les unen (contrato mercantil), debieran resolverse en la jurisdicción civil y no en el marco de la jurisdicción social.

La falta de información y cultura preventiva provoca actuaciones que pueden resultar, a todas luces, sorprendentes. Por ello, todos los operadores intervinientes, y en particular los SPA deben informar de que para iniciar su actividad pasan por un exhaustivo control administrativo previo, que determina su posibilidad o no de actuación, a través de la denominada "acreditación". En posesión de esa acreditación, controlada por la Administración, el SPA puede iniciar su actividad conforme indica la LPRL y el Reglamento de los SPA.

Sin olvidar que la relación contractual que rige las relaciones entre empresa y SPA es de carácter bilateral y mercantil, y que incluso es la propia normativa en materia de prevención de riesgos laborales la que establece las obligaciones que deben ser asumidas por cada una de las partes, empresa y SPA deberán resolver sus diferencias al margen de cualquier procedimiento derivado de un accidente de trabajo, fundamentalmente porque no debemos olvidar que pueden existir perjudicados a los que se les agrave su situación.

Laura Tarrasón Larroy
Raquel Jiménez Artacho
ADVOCADOS

INFO

Gran Via Corts Catalanes, 636
Pal. 1a A
08007 Barcelona
Tel.: 93 481 47 91
Fax: 93 304 24 73
tjabogados@tjabogados.es

EL ENFOQUE ESTRATÉGICO EN LA REESTRUCTURACIÓN DE PERSONAL

La crisis no cierra empresas. La incapacidad para reaccionar de manera adecuada ante la crisis sí

Cristian Pérez – Socio Director

Adoria Consulting

Recortar costes es muy fácil. Reducir costes eficientemente de manera sostenible en el tiempo sin ir en contra de la estrategia marcada, resulta mucho más complicado. La experiencia nos muestra que la orientación a ahorros en el corto plazo sin consideración del impacto en clientes, empleados y otras áreas de la empresa puede provocar más daños que la situación económica.

La optimización de costes se ha convertido en una necesidad imperiosa para muchas organizaciones de cara a asegurar su supervivencia. Ante esta presión, las organizaciones adoptan distintos enfoques:

- Reacción instintiva de supervivencia que se centra en reducir personal de manera indiscriminada sin considerar el impacto que tiene.

- Enfoque táctico en el que las reducciones de personal se encuadran dentro de un programa de reducción de costes

- Enfoque estratégico donde se cuestionan todos aquellos elementos que no aporten valor al negocio. En vez de plantearse cuánto se puede recortar, el énfasis está en decidir qué hay que dejar de hacer o qué hay que hacer de manera diferente.

La involucración y alineación de los empleados con las acciones a tomar varían significativamente según el enfoque adoptado. No hay que olvidar que las personas son el elemento clave y que su comportamiento y actitudes tienen a la larga tanto o más impacto en los costes como las mejoras en sistemas y procesos.

Hay numerosas líneas a seguir para identificar oportunidades para efectuar una reducción estratégica de costes: redimensionamiento de personal y activos, consolidación y centralización de procesos, reingeniería de procesos, outsourcing, renegociación con proveedores, racionalización de productos y clientes, etc.

Los directivos, no sólo han de dar respuesta a preguntas como dónde debemos recortar, qué nivel de recursos es razonable, dónde acaba el músculo y dónde empieza la grasa, qué acciones reportarán un mayor retorno en menor plazo; además han de asegurar que los ahorros se materializan al 100%, lo antes posible, con equipos limitados en cuanto a disponibilidad, conocimientos y orientación a objetivos.



La experiencia nos muestra que hay 4 áreas que la mayoría de las empresas necesitan fortalecer de cara a tener éxito en sus proyectos de reducción estratégica de costes:

1. **Focalización:** a la mayoría de los mandos intermedios no les gusta recortar costes de sus áreas, y tienden a orientarse a hacer otras tareas.

2. **Objetividad:** las relaciones personales, los reinos de taifas, el apego emocional a proyectos puestos en marcha, la comodidad personal, las asunciones acumuladas a lo largo de años y el cinismo contribuyen a no identificar las oportunidades de ahorro al 100% y al desgaste del equipo en discusiones para evaluar alternativas.

3. **Experiencia y metodología orientada a la implantación de cambios con impacto en resultados y sostenibles en el tiempo.** La gestión del cambio resulta vital para conseguir que las personas asuman nuevas actitudes y comportamientos y asegurar que los ahorros se materializan en la cuenta de resultados y son sostenibles en el tiempo.

4. **Velocidad de implantación:** las tareas del día a día acaban asumiendo más protagonismo y se pierde el impulso inicial. Los proyectos se acaban alargando e incluso se desvanecen sin producir retorno alguno.

Desgraciadamente, muchas empresas inician sus programas de reducción de costes demasiado tarde cuando tienen poco margen de maniobra. El abanico de acciones de reducción de costes queda limitado a la renegociación con proveedores, cancelación de proyectos en marcha y reestructuración de personal y dejan de lado otras medidas con

mayores plazos de materialización de ahorros o inversiones necesarias.

En estas situaciones, la reducción de personal no adopta un enfoque estratégico, y suele conllevar los siguientes problemas:

- Se intenta reducir personal indiscriminadamente sin ver el impacto en el negocio ignorando que las oportunidades de optimización de personal varían de un área a otra. En determinadas áreas no se recoge todo el potencial de ahorro mientras que en otras la estructura es insuficiente y se acaba incorporando nuevo personal o perdiendo clientes y aumentando costes.

- La reducción indiscriminada de costes hace que surjan nuevos costes en otras áreas de la empresa.

- El plan de viabilidad es un mero instrumento formal para cumplir los requerimientos legales, y bien no contempla las medidas complementarias necesarias en la realidad para paliar la actual situación, o no se traducen en nuevas maneras de hacer que contribuyan a la reducción de costes de manera sostenible.

Un plan de reestructuración no es un documento justificativo para aprobar un ERE sino un programa de implantación de cambios necesarios para garantizar la continuidad de la empresa. El trabajo en un proceso de reestructuración no acaba con la aprobación del expediente; de hecho es justo ahí cuando el verdadero esfuerzo comienza.



INFO

Enric Granados, 137, 2º 2ª
08008 Barcelona
Tel.: +34 93 218 34 62
Fax: +34 93 162 39 16
www.adoriaconsulting.net

Derecho Laboral

¿EXISTEN SOLUCIONES LEGALES PARA PALIAR LOS EFECTOS DE LA CRISIS SIN DESTRUIR EMPLEO? EXPEDIENTES DE REGULACIÓN DE EMPLEO SIN DESPIDOS

Joaquín Abril Sánchez - Socio Director Laboral

AGM Abogados



La respuesta es afirmativa. Sin entrar a analizar las posibilidades que ofrece la negociación colectiva en el seno de la empresa, ya sea utilizando los mecanismos que el propio Convenio Colectivo suele poner a disposición de las partes (por ejemplo cláusulas de descuelgue salarial), ya sea creando unos propios que dentro del marco de la Ley se ajusten a las necesidades de la empresa (flexibilidad horaria; modificación de estructura salarial, por citar solo algunos) y que encontrarían su encaje legal en el artículo 41 del Estatuto de los Trabajadores que regula la modificación sustancial de condiciones de trabajo tanto individual como colectiva, existen otros mecanismos muy efectivos para hacer frente a situaciones de crisis coyuntural, más o menos prolongada en el tiempo, como la que estamos viviendo en los últimos meses, y que no necesariamente implican la destrucción de empleo en la empresa.

En concreto nos referimos a los Expedientes de Regulación de Empleo (E.R.E.) de suspensión de contratos de trabajo y de reducción

de jornada laboral. La expresión "E.R.E.", suele llevar asociada la idea de despido masivo con indemnizaciones de 20 días de salario por año trabajado (o la cuantía superior que se pacte), y el engorde de las filas del desempleo. Esta idea es incompleta, ya que la vía del E.R.E. está prevista también para las dos soluciones vistas anteriormente (suspensión y reducción de jornada).

Cada empresa deberá analizar en primer lugar si estas medidas pueden ser suficientes para paliar los efectos de la crisis, para lo cual es básico que sea coyuntural, y acto seguido debe decidir qué vía tomar. En la práctica es muy superior la aceptación por los representantes de los trabajadores de la suspensión de contrato, ya que la reducción de jornada (que debe ser superior a 1/3 de la misma) se considera menos operativa en líneas generales.

Por ello el E.R.E. de suspensión de contratos de trabajo se está revelando como una fórmula que en la medida de lo posible, y siempre dentro del marco de crisis, concilia mejor los intereses de las partes. La empresa reduce la actividad a los niveles necesarios evitando la acumulación de stocks sin salida en el mercado, y a la vez reduce sensiblemente sus costes de personal, en tanto en cuanto se ahorra el pago de los salarios de los días que el trabajador tiene el contrato suspendido, además de bonificarse el 50% de la cuota patronal de Seguridad Social por contingencias comunes de esos días (no confundir con el 50% de la cotización total), con el límite de 240 días por trabajador.

Por su parte el trabajador percibe la prestación por desempleo de los días en que ha permanecido afectado en el E.R.E., si bien con los límites de dicha prestación, razón por la que es habitual que en el período de consultas del E.R.E. con los representantes de los trabajadores, las negociaciones giren en gran medida sobre los complementos a abonar por la empresa a los trabajadores afectados, por regla general tanto en los días de suspensión, como en las pagas extraordinarias, como en las vacaciones. Su cuantía dependerá de diversos factores, pero desde una óptica realista, la empresa debe contar con que finalmente acabará pactando estos complementos. Aún así, el ahorro final puede ser decisivo para superar la situación económica negativa coyuntural de la empresa.

El Real Decreto Ley 2/2009 de 6 de marzo de 2009 ha dado un impulso extraordinario a esta figura de la suspensión temporal de contratos, ya que por una parte ha introducido la bonificación de Seguridad Social y por otra no menos importante, ha establecido la reposición de un máximo de 120 días de desempleo por trabajador en caso de que finalmente su contrato se extinga. Este dato es de extraordinaria importancia, puesto que significa ni más ni menos que los primeros 120 días de desempleo del trabajador con contrato suspendido como consecuencia de un E.R.E., no le computan como consumidos si finalmente la situación no remonta y acaba perdiendo definitivamente el empleo.

Solo restaría decir que no hay norma escrita alguna sobre la for-

ma en que puede llevarse a cabo la suspensión de los contratos. Puede ser por meses completos, semanas enteras, días sueltos; calendario pre-establecido, calendario a elaborar sobre la marcha; toda la plantilla a la vez, solo una parte del personal, por secciones, y en definitiva, como las partes acaben pactando. Esta extraordinaria flexibilidad es un punto más a favor de esta figura que parecía reservada a multinacionales o grandes empresas que necesitaban parar la producción unos días al año para liberar stocks, pero que es igual de útil (si no más), para pequeñas y medianas empresas con dificultades coyunturales. Por si fuera poco, tampoco hay una limitación expresa de sus efectos en el tiempo, así pues, se puede pactar que el E.R.E. esté abierto un mes, un semestre, un año, siempre dentro de los límites de lo razonable y en función de las particularidades de cada empresa.

No obstante no debemos olvidar que es una medida más dentro del necesario plan de viabilidad de la empresa en crisis, pero si además se evita la destrucción de empleo, habremos contribuido a paliar no solo los efectos de la crisis de la empresa sino también la de las familias que dependen de ella. No podemos decir que "todos ganan", pero sí que "todos pierden mucho menos".



INFO

BARCELONA
Pau Claris, 139
08009 Barcelona
Tel.: 93 487 11 26
Fax: 93 487 00 88

MADRID
Pso. de la Castellana, 114
28046 Madrid
Tel.: 91 562 13 86

Sede en París

www.agmabogados.com

PRINCIPALES MODIFICACIONES OPERADAS POR LA REFORMA CONCURSAL

Carlos Noguera - Socio Director Sección Concursal. Laura Suárez - Abogada

Pintó Ruiz & del Valle



En la Reforma operada en la Ley Concursal por el Real Decreto 3/2009 de 27 de marzo, cabe diferenciar tres grandes bloques de medidas: aquellas destinadas a dotar al procedimiento concursal de mayor agilidad; las que buscan fomentar la adopción de acuerdos de refinanciación pre-concursal; y un tercer grupo de normas dirigidas a evitar la liquidación de la empresa fomentando los acuerdos anticipados con los principales acreedores. Las finalidades perseguidas con unas y otras medidas son obvias: reducir los costes del concurso, dotarlo de mayor rapidez en su tramitación, facilitar la refinanciación de las empresas con dificultades financieras, promover la continuidad de la empresa. Pero sin duda, la finalidad última de esta Reforma es dotar a toda situación de concurso de acreedores de la necesaria seguridad jurídica, poniendo fin a las deficiencias mostradas por la actual Ley Concursal.

Dentro del primer bloque de normas nos encontramos con la desaparición de la obligación de publicar la declaración de concurso en un diario de los de mayor tirada de la provincia y el establecimiento de la gratuidad de su publicación en el BOE (art. 23), todo ello complementado con la creación de un Registro Público Concursal que

será accesible de forma gratuita en Internet; también la ampliación del margen para la tramitación del concurso como abreviado hasta un pasivo de diez millones de euros (art. 190 y 191); y el establecimiento de unos límites reguladores de la remuneración de los administradores concursales (art. 34).

En el segundo bloque de medidas nos encontramos con la nueva Disposición Adicional Cuarta de la Ley a través de la cual se regula el nuevo régimen de los acuerdos de refinanciación y el impacto que sobre los mismos puede tener la rescisión prevista en el art. 7 I.1. Así, se establece que dichos acuerdos de refinanciación, siempre y cuando cumplan una serie de requisitos, no estarán sujetos a la acción de reintegración regulada en el referido artículo. Dichos requisitos a cumplir son: 1) que el acuerdo se halle suscrito por acreedores cuyos créditos representen al menos tres quintos (60%) del pasivo exigible del deudor; 2) el acuerdo debe ser informado por un experto independiente designado por el registrador mercantil del domicilio del deudor; 3) debe ir acompañado de un plan de viabilidad; 4) el acuerdo debe recogerse en una escritura pública a la que se unirán todos los documentos que justifiquen su contenido y el

cumplimiento de los requisitos anteriores. Los acuerdos adoptados en cumplimiento de estas condiciones son acuerdos que, en el caso de que la empresa devenga insolvente y se declare en concurso, solo podrán ser impugnados por la Administración concursal, pero nunca por los acreedores con carácter general.

Finalmente, dentro del tercer bloque de normas, destaca la modificación introducida en el art. 5 de la Ley, con la creación de un nuevo apartado tercero conforme al cual se permite que la empresa en crisis pueda comunicar al juzgado competente para conocer de su concurso, el inicio de negociaciones para obtener adhesiones a una propuesta anticipada de convenio, comunicación que deberá efectuarse dentro del plazo de los dos meses siguientes a la fecha en que hubiera conocido o debido conocer su estado de insolvencia. Transcurridos tres meses desde dicha comunicación, el deudor -haya o no alcanzado las adhesiones necesarias para admisión a trámite de la propuesta anticipada de convenio-, deberá solicitar la declaración de concurso en el mes siguiente. Como puede verse, con esta modificación el plazo para proceder a la solicitud de concurso se amplía, a nada más y nada menos, que seis meses a contar desde la fecha en que los administradores conozcan o debieran conocer la situación de insolvencia actual de la sociedad.

Otra importante modificación afecta a las reglas de admisión a trámite de las propuestas anticipadas de convenio, reduciendo las mayorías necesarias para su admisión a trámite de modo que tan solo será necesaria de la adhesión de acreedores cualquier clase que supere la

quinta parte del pasivo presentado por el deudor o la décima parte del mismo pasivo si va junto con la propia solicitud de concurso voluntario (art. 106.1). Dicha reforma de las reglas de mayorías necesarias también afecta a la aprobación del convenio en Junta de Acreedores exigiendo el voto favorable de, al menos, la mitad del pasivo ordinario del concurso, salvo si la propuesta consiste en el pago íntegro de los créditos ordinarios en plazo no superior a tres años o en el pago inmediato de los créditos vencidos con quita inferior al 20%, en cuyo caso, será suficiente que vote a favor una porción del pasivo ordinario superior a la que vote en contra.

En grandes líneas, estos son los principales cambios introducidos por el Real Decreto 3/2009, de 3 de marzo, con el que se pretende superar las insuficiencias apreciadas en nuestra Ley Concursal, aprobada en un contexto económico muy distinto al que se está viviendo y que ha puesto en evidencia la falta de adecuación de sus previsiones para afrontar una crisis crónica que está arrastrando consigo a todos los sectores económicos.

PINTÓ RUIZ & DEL VALLE
Abogados & Economistas

INFO

BARCELONA
Beethoven, 13, 7º 1ª
08021 Barcelona
Tel.: +34 93 241 30 20

MADRID
Velázquez, 146, 1º
28002 Madrid
Tel.: +34 91 563 86 78

PALMA DE MALLORCA
Sindicato, 69, 7º
07002 Palma de Mallorca
Tel.: +34 971 716 029

ALICANTE
César Elguezábal, 39
03001 Alicante
Tel.: +34 965 143 928

bcn@pintoruizelvalle.com
www.pintoruizelvalle.com

RESPONSABILIDAD DE LOS ADMINISTRADORES POR LOS IMPAGOS DE CUOTAS A HACIENDA Y SEGURIDAD SOCIAL

Roberto Giralt y Estela Pereira - Abogados

Bufete B. Buigas Abogados Asociados



La Ley Concursal prevé la responsabilidad patrimonial de los Administradores, los liquidadores y representantes legales de la Sociedad en aquellos casos en los que el concurso es calificado como culpable. Según el artículo 164 de la Ley, un concurso es culpable cuando ha mediado dolo o culpa grave por parte del deudor en la generación o agravación del estado de insolvencia de la compañía. A estos efectos, el segundo apartado del artículo 164 establece una serie de supuestos en los que, en todo caso, el concurso se considerará culpable (e.g. doble contabilidad o contabilidad irregular; inexactitud grave en los documentos acompañados a la solicitud de declaración de concurso; apertura de la liquidación por incumplimiento del convenio; alzamiento de la totalidad o parte de sus bienes en perjuicio de acreedores; salida fraudulenta del patrimonio en los dos últimos años anteriores a la declaración del concurso de bienes o derechos; simulación de situación patrimonial ficticia) y el artículo 165 determina unas situaciones las cuales, en caso de concurrir, harán presumir, salvo prueba en contrario, la existencia de dolo o culpa grave, y por tanto, la calificación del concurso como culpable. La primera de estas presunciones *iuris tantum* opera cuando los representantes legales, Administradores o

liquidadores hubieran incumplido el deber de solicitar la declaración del concurso, que viene impuesto al deudor por el apartado 1 del artículo 5, en un plazo no superior a los dos meses siguientes a la fecha en que hubiera conocido o debido conocer su estado de insolvencia. En este sentido, la ley ofrece otra presunción *iuris tantum* en el apartado segundo del artículo 5 al presumir que el deudor ha conocido su estado de insolvencia si ha acaecido alguno de los hechos que pueden servir de fundamento a los acreedores a una solicitud de concurso necesario conforme al apartado 4 del artículo 2.

El mencionado artículo otorga la posibilidad a los acreedores de la Sociedad de solicitar el concurso basándose en que la misma se halla en un estado de “incumplimiento generalizado de obligaciones de alguna de las clases siguientes: las de pago de obligaciones tributarias exigibles durante los tres meses anteriores a la solicitud de concurso; las de pago de cuotas de la Seguridad Social, y demás conceptos de recaudación conjunta durante el mismo período; las de pago de salarios e indemnizaciones y demás retribuciones derivadas de las relaciones de trabajo correspondientes a las tres últimas mensualidades”. Por lo tanto, y centrándonos en las dos primeras situaciones, bastante frecuentes en la actualidad, el incumplimiento generalizado de pago de las obligaciones tributarias y de cuotas de la Seguridad Social durante tres meses faculta a los acreedores de una Sociedad a instar el concurso necesario.

Así, ante tal situación de incumplimiento generalizado, la Sociedad puede encontrarse en dos escenarios: que algún acreedor inste concurso necesario basándose en la misma o bien, que opere la presunción de que el Administrador ha conocido su estado de insolvencia y por tanto, inicie el cómputo del plazo de dos meses para solicitar concurso voluntario, bajo pena, en caso de incumplir el plazo, de que el concurso sea calificado culpable y se determine la responsabilidad patrimonial del Administrador. Es por tanto, evidente, la importancia de mantener estas cuestiones bajo un riguroso control.

En efecto, la ley prevé que los Administradores de hecho o de derecho, tanto los actuales como aquellos que hayan ocupado el cargo en los últimos dos años, respondan personalmente con su patrimonio presente y futuro de los créditos o la parte de los mismos que los acreedores concursales no consigan satisfacer acudiendo a la masa activa. Además, la sentencia que califique el concurso como culpable determinará también la inhabilitación de los Administradores para administrar patrimonios ajenos durante un período de entre dos y quince años, así como la pérdida de cualquier derecho que como acreedores concursales pudieran corresponderles y la devolución de los bienes o derechos obtenidos indebidamente del patrimonio de la Sociedad o de la masa activa, además de la indemnización por los daños y perjuicios causados.

En este sentido, destaca la importancia de la posibilidad prevista en el apartado 3 del artículo 48 de que el juez del concurso, de oficio

o a instancia del Administrador concursal, adopte medidas cautelares en cualquier estadio del procedimiento, sobre el patrimonio del Administrador (de hecho o de derecho, actual o que hubiera ejercido el cargo en los dos años anteriores a la declaración del concurso). Para que el juez pueda adoptar dichas medidas será necesaria la existencia de una presunción fundada de que el concurso será calificado culpable, así como que el activo de la concursada podrá ser insuficiente para cubrir la percepción de los créditos.

Ante esta regulación, se hace patente la enorme responsabilidad que puede derivarse para los Administradores de una compañía en caso de que el concurso sea calificado culpable, lo que, como hemos expuesto, puede darse si opera la presunción comentada en caso de incumplimiento generalizado del pago de las obligaciones tributarias y a la Seguridad Social durante tres meses, en cuyo caso, el Administrador debería proceder a la solicitud del concurso en un plazo no superior a dos meses, al entenderse que ha conocido entonces el estado de insolvencia. Es de gran importancia, pues, para los Administradores, estar pendientes de la evolución del cumplimiento de dichas obligaciones, así como de la evolución global de la compañía para, en caso de ser necesario, instar en concurso en un estadio en el que aún sea posible la recuperación de la empresa, y no cuando la situación es tan extrema que sólo es posible la liquidación y las esperanzas de sobrevivir al concurso son escasas, así como para evitar la posibilidad de que el concurso sea calificado de culpable.

BUFETE B. BUIGAS
ABOGADOS ASOCIADOS

INFO

Iradier, 19-21
08017 Barcelona
Tel.: 93 200 12 77
buigas@buigas.com
www.buigas.com

CÓMO SALVAR LA EMPRESA EN CRISIS, MISERIAS LEGISLATIVAS APARTE

Pedro Brosa y Marta Brosa - Abogados

Brosa Abogados y Economistas



En la actualidad no hay país que disponga de un Derecho Empresarial que se ocupe de la vida de la empresa en sí misma como motor y base de la economía. Se regula el capital, la responsabilidad de gestión y el trabajo como factores empresariales aislados, y así, no hay quien salve empresas.

La crisis del capitalismo financiero, inesperada y a veces fraudulenta, se cobra víctimas directas: la empresa; indirectas: las empresas colaboradoras y suministradoras; y otras subordinadas muy importantes: los trabajadores. El paro alcanza cotas impensables y origina un problema social que obliga a replanteamientos profundos. La solución no está en el rescate estatal de las entidades financieras, productoras o motoras. Esto es retrocesión y encima, a costa del ciudadano, quien finalmente la paga.

Con “miserias legislativas” no pueden salvarse empresas. La Ley Concursal constituye una auténtica ocasión perdida: basada

en el antiguo principio civil del “pars conditio creditorum”, trata por igual la crisis de la empresa que la de un simple patrimonio, rezuma espíritu liquidatorio y, aunque ha desarrollado muchas facetas procesales, carece de una fase prejudicial o preconcursal muy necesaria. El 95% de los concursos no pueden acabar en liquidación, ni a los administradores empresariales puede considerárseles tan responsables en crisis globales. La reforma del Decreto Ley de Marzo de 2009 apunta alguna facilidad en este sentido, tanto a favor de los convenios anticipados como en la exclusión de rescisión de acuerdos previos de refinanciación. Pero son simples parches cuando lo que se requiere es una configuración completamente distinta. Una legislación empresarial unitaria, objetiva y vitalista.

Ni la legislación laboral ni la financiera bancaria ayudan tampoco en estos tiempos de crisis. El Banco de España sólo piensa en sanear bancos provisionando créditos y no disponemos de un

banco de concepción empresarial incentivado para sanear empresas.

Pero mientras, ¿cómo ayudar hoy a salvar nuestras empresas más allá de las “miserias legislativas” vigentes?

1- Estimulemos el factor psicológico, ante todo del empresario. Es preciso una mutación de valores: no puede seguir imponiéndose el dominio o la propiedad del capital a la vida útil de la empresa. Pero también, de los restantes componentes de la empresa: es mejor la integración y la adaptación de las circunstancias personales a la situación de la empresa que el paro desbordado al que nos enfrentamos.

2- Valoremos el factor tiempo: actuemos ya, la complejidad de la solución y su difícil aplicación no admiten demoras.

3- Convenzámonos y fomentemos la necesidad de capitalización financiera empresarial por medios distintos a los bancarios, hoy demasiados costosos. El refuerzo de los fondos propios de resistencia debe obtenerse, ante todo, de los mismos socios; pero también de los ejecutivos; por qué no de los acreedores (transformando créditos en capital); o, incluso, de los trabajadores (transformando reducciones salariales en titulaciones aportadas, a poder ser retribuibles; o adoptando formas sociales integradoras y creando fondos sociales a capitalizar).

4- Optimicemos recursos: por fusión con sociedades del sector o relacionadas o por desprendimiento y transmisión de ramas de actividad; reforzemos la autofinanciación mediante convenios privados con acreedores principales a través de fijación de privilegios o ventajas adaptables a transformaciones futuras.

5- Racionalicemos la actividad: adaptemos el objeto principal, el ámbito de actuación territorial y cambiemos o perfeccionemos el producto, mediante innovaciones o aplicaciones coyunturales adecuadas. Estudiemos el mercado en tiempo de crisis y las posibles salidas operativas aumentando la productividad y/o estimulando las ventas.

6- Planifiquemos estratégicamente los nuevos objetivos empresariales, y definamos nuestro control de gestión.

7- Objetivemos posturas con el asesoramiento externo profesional necesario para una mejor toma de decisiones posibles en las circunstancias actuales.

8- Y, sobre todo, comuniquemos e informemos interna y externamente las decisiones con más cuidado y mimo que nunca para mantener el liderazgo, que resulta básico en época de crisis.

En cualquier caso, liderazgo, empuje y coraje colectivo para adaptarse y seguir adelante



INFO

Av. Diagonal, 598
08021 Barcelona
Tel.: +34 93 240 41 51
Fax: +34 93 202 29 07
info@brosa.es
www.brosa.es

EL RETRASO EN LA SOLICITUD DEL CONCURSO

Sergio de Miguel - Director del área Procesal

BDO Abogados y asesores tributarios



El deber de solicitar la declaración de concurso en el plazo de dos meses siguientes a la fecha en que el deudor hubiera conocido o debido conocer el estado de insolvencia se configura, en la vigente normativa concursal, como una de las principales obligaciones de los administradores. Su incumplimiento, además de comprometer seriamente la continuidad de la empresa, puede reportarles graves consecuencias.

En efecto, la solicitud tardía del concurso puede implicar que la sociedad no tenga reservas suficientes para afrontar el procedimiento concursal. Además, durante su tramitación pueden generarse créditos contra la masa de elevado importe, como las indemnizaciones laborales, cuyo pago según vencimiento puede afectar gravemente a la continuidad de la empresa. En este caso, los recursos necesarios para los gastos ordinarios de la actividad pueden resultar insuficientes si deben también

destinarse al pago de créditos contra la masa.

Por otra parte, el retraso en la presentación del concurso puede implicar la responsabilidad personal del administrador.

En este sentido, hay que tener en cuenta que entre las conductas tipificadas por el legislador que merecen, por su mera realización, que el concurso se califique culpable, sin necesidad de probar que se han realizado con dolo o culpa grave, se encuentra el incumplimiento del deber de presentar el concurso dentro del plazo de dos meses.

Al respecto, la Ley Concursal establece que se trata de una presunción iuris tantum del dolo o la culpa grave, por lo que admite la prueba en contrario para eludir la calificación culpable del concurso.

No obstante, la Audiencia Provincial de Barcelona (sección 15ª), ante la posibilidad de practicar prueba en contra de la presunción, ha establecido que “a la vista del contenido de

estas conductas, no deja de resultar difícil, pues constituyen incumplimientos de deberes legales que encierran cuando menos una negligencia grave, por lo que servirán para exculpar los casos en que las circunstancias excepcionales concurrentes justifiquen su incumplimiento, como por ejemplo un accidente, la enfermedad grave o en general una imposibilidad física”.

Así que el administrador que retrasa la presentación del concurso más de dos meses desde que conoció o debió conocer la insolvencia tiene ciertamente difícil evitar la calificación culpable del concurso.

La reciente modificación de la Ley Concursal permite al deudor que haya iniciado negociaciones para obtener adhesiones a una propuesta de convenio poner esta circunstancia en conocimiento del Juzgado con la finalidad de obtener un plazo adicional de tres meses. No obstante, haya o no haya alcanzado las adhesiones necesarias para su admisión a trámite, deberá solicitar la declaración de concurso dentro del mes siguiente.

En cuanto a la calificación culpable del concurso, la sentencia contendrá, entre otros pronunciamientos, la condena de la persona afectada por la calificación a indemnizar los daños y perjuicios causados.

Asimismo, la responsabilidad del administrador también puede incluir su condena a pagar a los acreedores concursales, total o parcialmente, el importe que de sus créditos no perciban en la liquidación de la masa activa.

En contra de la doctrina mayoritaria del resto de Audiencias Provinciales, que entiende que estamos ante un supuesto de responsabilidad-sanción de carácter objetivo desprovista de todo elemento culpabilístico en la producción de la insolvencia, la Audiencia Provincial de Barcelona considera que el artículo que fundamenta la condena de los administradores al pago de los créditos “se trata de un supuesto de responsabilidad por daño y culpa, pues presupone su concurrencia”.

Por lo tanto, podría pensarse que la condena a indemnizar los daños y perjuicios causados, por un lado, y la condena al pago de los créditos concursales, por otro, implica para los administradores una duplicidad de responsabilidades de carácter resarcitorio. Sin embargo, la Audiencia Provincial de Barcelona considera que se diferencian claramente, “sin que pueda advertirse ninguna duplicación”.

Ahora bien, la condena del administrador al pago de los créditos concursales solo opera si se demuestra la imputabilidad al administrador de la conducta que ha permitido calificar culpable el concurso y la generación o agravación de la insolvencia, lo que implica mayores dificultades probatorias.



INFO

San Elías, 29-35, 5ª planta
08006 Barcelona
Tel.: + 34 93 209 88 02
Fax: + 34 93 414 15 75
barcelona@bdo.es
www.bdo.es

LOS EFECTOS DE LA DECLARACIÓN DE CONCURSO SOBRE LOS CONTRATOS DE TRACTO SUCESIVO

Rafael Gómez de la Serna, Socio e Ignacio Alonso-Cuevillas, Asociado del Departamento Concursal

Lexland Abogados



Al abordar los efectos que la declaración de concurso tiene sobre terceras personas integradas en la esfera de actividad económica de la concursada, una de las cuestiones que con mayor frecuencia salen a colación son los efectos que dicha declaración de concurso tiene sobre los contratos mercantiles de tracto sucesivo con obligaciones recíprocas en los que es parte la concursada.

En esta encrucijada, habitualmente, suelen colisionar los intereses empresariales y patrimoniales de estas terceras personas, cuya prioridad suele ser la ruptura de cualquier vínculo con la concursada a la vista de su dudosa solvencia, con la protección que la legislación concursal dispensa a esta última

A tal efecto, el capítulo III, del título II de la Ley Concursal regula, de forma detallada, los efectos que la declaración de

concurso tiene sobre los contratos de tracto sucesivo con obligaciones recíprocas, atribuyendo a los administradores concursales facultades dirigidas a la rehabilitación de determinados contratos sinalagmáticos y a la posibilidad de enervación de acciones en el ámbito concursal.

Con carácter previo interesa señalar, que la Ley Concursal determina, clara e inequívocamente, en su artículo 61.2 que la declaración del concurso, por sí sola, no afecta a la vigencia de los contratos con obligaciones recíprocas pendientes de cumplimiento, realizándose, con cargo a la masa activa, las prestaciones a que venga obligado, en virtud de dichos contratos, el concursado.

Esta taxativa declaración se refuerza por parte del legislador declarando la nulidad de pleno derecho de todas aquellas cláusulas –abundantes en la práctica

contractual- mediante las cuales se pretende establecer como justa causa resolutoria de los contratos la declaración de concurso de cualquiera de las partes (61.3 LC), y permitiendo, únicamente, la extinción o resolución automática de los contratos en aquellos supuestos en que así se contemple de forma expresa en la correspondiente legislación especial (así, por ejemplo, en los casos de contratos de agencia o de seguros).

No obstante lo anteriormente señalado, este blindaje legal admite matices, toda vez que la propia Ley Concursal –en sus artículos 61.2 y 62- contempla sendos supuestos en los que cabe la declaración judicial de extinción del contrato, a saber:

1º.- Por interés del propio concurso, a petición, según sea el caso, de la administración concursal o del propio concursado.

El interés del concurso será de apreciar en aquellos casos en los que la satisfacción que obtenga la masa del concurso y, por ende, los acreedores concursales, sea mayor a través de la resolución que la que obtendrían manteniendo el contrato en vigor.

En estos casos el Juez interesará la comparecencia del con-

curtido, de la administración concursal y de la contraparte contractual o parte in bonis y, de existir acuerdo sobre la resolución y sus efectos, emitirá auto por medio del cual se declarará resuelto el contrato y se recogerán los efectos de dicha extinción.

De no mediar consenso sobre la resolución contractual o acerca de las consecuencias que deba tener dicha resolución, las eventuales divergencias se resolverán por medio del correspondiente incidente concursal, acordándose en el marco de dicho incidente las restituciones que procedan y, en su caso, las indemnizaciones que deban satisfacerse, que serán con cargo a la masa.

2º.- Por concurrir un incumplimiento de las obligaciones emanadas del contrato.

Está última causa queda, en cualquier caso, supeditada al interés del concurso, en la medida que, incluso en aquellos casos en que concurra justa causa resolutoria, el Juez, atendiendo a dicho interés, y siempre que existan bienes suficientes en la masa activa para hacer frente a las prestaciones debidas, podrá acordar el cumplimiento del contrato.

LEXLAND
ABOGADOS

INFO

BARCELONA
Muntaner, 240 (esq. Diagonal)
08021 BARCELONA
Tel.: + 34 932 404 011
barcelona@lexland.es

Madrid - Sevilla
Marbella - Londres - Casablanca

www.lexland.es
www.lexland-casablanca.com

LAS EMPRESAS COMO SUJETO PASIVO DE DELITOS INFORMÁTICOS

Olga Arderiu Ripoll - Abogada y Socia fundadora

Martínez de Dalmases & Arderiu Advocats



Las nuevas tecnologías facilitan enormemente el tráfico empresarial. A pesar de ello y de conllevar otros tampoco despreciables aspectos positivos, no se pueden obviar así mismo los riesgos que aquéllas entrañan y, por consiguiente, las nuevas modalidades delictivas surgidas a raíz de su aparición que, además, tienen la peculiaridad de afectar a gran número de personas, físicas o jurídicas, y de datos al mismo tiempo.

Así, si nos ceñimos a identificar exclusivamente aquellos ilícitos en los que las entidades mercantiles pueden convertirse en sujeto pasivo de los tipos penales, de forma simplificada y resumida podemos hacer referencia a los siguientes ilícitos,

que no son pocos y se dan en la práctica con relativa frecuencia:

1. Estafas informáticas

El art. 248.2 del Código Penal, siguiendo la misma línea que el Derecho alemán, incluye como delito de estafa, la conducta consistente en valerse de “*alguna manipulación informática o artificio semejante*”, con ánimo de lucro, para conseguir la transferencia no consentida de cualquier activo patrimonial en perjuicio de un tercero. Ello puede ser llevado a cabo, tal y como indican las SSTS 17-12-08, 26-6-06, 20-11-01, mediante diversas modalidades, bien por medio de la creación de ordenes de pago o de transfe-

rencias, bien a través de manipulaciones de entrada o salida de datos, en virtud de los que la máquina actúa en su función mecánica propia.

En el tipo básico del delito de estafa (art. 248.1 CP) existe la defraudación, pero en la estafa informática el engaño, propio de la relación personal, es sustituido como medio comisivo defraudatorio por la manipulación informática o artificio semejante en el que lo relevante es que la máquina, informática o mecánica, actúe a impulsos de una actuación ilegítima que bien puede consistir en la alteración de los

queridos para la obtención de fondos de forma no consentida por el perjudicado.

La Jurisprudencia incluso ha venido considerando estafa ex art. 248.2 CP la conducta del propio trabajador/a que utiliza las claves informáticas, que le han sido facilitadas por su cargo en la compañía, para perjudicar económicamente a la empresa en beneficio propio o de un tercero o que permite a otro utilizar éstas en el mismo sentido. (A título de ejemplo, STS 22-9-00, SAP Barcelona, Sec. 2ª, 27-5-08).

2. Falsedades documentales

En muchas ocasiones los delitos de estafa anteriormente descritos se encontrarán vinculados por relación de concurso medial con la comisión de un delito de falsedad documental.

Así se consideran delito de falsedad en documento mercantil las manipulaciones en los apuntes informáticos, por ejemplo, relativos a la contabilidad, en tanto que tales apuntes sirven para acreditar operaciones de carácter mercantil, siendo indiferente que se realicen en soporte papel o anotaciones informáticas

elementos físicos, de aquéllos que permite su programación, o en la introducción de datos falsos.

Por consiguiente, en el art. 248.2 CP se incluye la utilización de una tarjeta de crédito aparentando ser su titular, en cuanto el “engaño” es realizado a la máquina que automáticamente efectúa la disposición patrimonial; pues, al introducir los datos en la máquina posibilitando que ésta actúe, está empleando un artificio para aparecer como su titular ante el terminal bancario a quien suministra los datos re-

Desde el punto de vista ahora tratado, esto es, la delincuencia informática, procede recordar que el art. 26 del Código Penal establece el concepto de documento a los efectos de los tipos penales como “*todo soporte material que exprese o incorpore datos, hechos o narraciones con eficacia probatoria o cualquier otro tipo de relevancia jurídica.*” Ello viene siendo interpretado por el Tribunal Supremo en el sentido que, no sólo debe entenderse por documento el escrito plasmado en papel, sino también todo

aquello que se le pueda asimilar -un disquete, un documento de ordenador, un vídeo, una película, etc...-, "con un criterio moderno de interacción de las nuevas realidades tecnológicas en el sentido en que la palabra documento figura en algunos diccionarios como cualquier cosa que sirve para ilustrar o comprobar algo". (Por todas, SSTS 2-12-2000, 18-10-1999).

Así, se consideran delito de falsedad en documento mercantil las manipulaciones en los apuntes informáticos, por ejemplo, relativos a la contabilidad, en tanto que tales apuntes sirven para acreditar operaciones de carácter mercantil, siendo indiferente que se realicen en soporte papel o anotaciones informáticas.

A raíz de la aparición de las nuevas tecnologías fue preciso crear un tipo específico de daños informáticos que recoge el art. 264.2 del Código Penal

3. Apropiaciones indebidas

Para que concurra dicho tipo delictivo previsto en el art. 252 del Código Penal, el sujeto activo deberá haber recibido en primer lugar dinero, efectos, valores o cualquier otra cosa mueble o activo patrimonial mediante título que produzca la obligación de devolverlo y, a continuación, negarse a devolverlo, negar haberlo recibido o destinarlo a una función diferente a la acordada entre las partes. Por ejemplo, el empleado/a que se queda con la recaudación o el importe previamente recibido

al contado o con tarjeta y, a continuación, se sirve de una herramienta informática para modificar albaranes de operaciones reales de la empresa para la que trabaja o manipula los datos informáticos que debe introducir en el ordenador de la empresa, haciendo constar importes inferiores a los reales (STS 4-11-02).

4. Daños informáticos

También a raíz de la aparición de las nuevas tecnologías fue preciso crear un tipo específico de daños informáticos que recoge el art. 264.2 del Código Penal y que se caracteriza por ser tratarse de un tipo autónomo con mayor pena que el delito de daños previsto en el art. 263 del Código Penal.

Así, el delito de daños informáticos consiste en, a través de cualquier medio destruir, alterar, inutilizar o, de cualquier otro modo, dañar datos, programas o documentos electrónicos ajenos contenidos en redes, soportes o sistemas informáticos. Al referirse a "cualquier medio", queda integrada también en el tipo la introducción de virus que ocasionen dichos daños.

La Jurisprudencia no es unánime respecto de si también en el delito de daños informáticos es preciso efectuar distinción entre falta y delito, situando el límite en que el valor de los daños exceda de 400 € tal y como precisan los artículos 263 y 625 del Código Penal. Sin embargo, la literalidad del art. 264.2 CP, a diferencia de los anteriores y de los siguientes, no exige ninguna cuantía ni efectúa referencia alguna al precepto anterior. Ello favorece la interpretación de que la conducta es típica independientemente de la cuantía. Dicha interpretación

también podría venir avalada por la dificultad que entraña valorar económicamente los desperfectos causados en la información contenida en soporte informático. Sin embargo, ante la duda, no es posible efectuar una interpretación contraria a reo y deberá preservarse el principio "in dubio pro reo".

La Jurisprudencia no es unánime respecto de si también en el delito de daños informáticos es preciso efectuar distinción entre falta y delito

5. Revelación de secretos

Por último, destacar la tipicidad de las conductas, que desgraciadamente en la actualidad son muy frecuentes, consistentes en apoderarse por cualquier medio de datos, documentos escritos o electrónicos, soportes informáticos u otros objetos o emplear alguno de los medios o instrumentos señalados en art. 197.1 CP, para descubrir un secreto de empresa (art. 278 CP). En la mayoría de casos dicho "secreto" será preciso para llevar a cabo actividades de competencia desleal contra la compañía. Por ejemplo, el empleado/a que deja de trabajar en la sociedad y se lleva toda la información secreta relativa a clientes con el fin de poderles ofrecer los mismos servicios a un precio muy inferior, desde su propia compañía o desde las empresas de la competencia. Su actuación, según el caso concreto, también podría incardinarse en el tipo previsto y penado en art. 279 CP: "La difusión, revelación o cesión de un secreto de empresa llevada a cabo por quien tuviere legal o contractualmente obligación de guardar reserva, se castigará con la pena de prisión de dos

a cuatro años y multa de doce a veinticuatro meses. Si el secreto se utilizara en provecho propio, las penas se impondrán en su mitad inferior".

Es doctrina pacífica que debe entenderse por "secretos de empresa" aquellos que se encuentran relacionados con la actividad de una compañía y en cuyo mantenimiento tiene

el empresario un interés económico, esto es, toda información relativa a la empresa, exclusiva en aras a asegurarse una posición óptima en el mercado frente al resto de empresa competidoras. Ello en tanto que el bien jurídico protegido por los citados preceptos consiste en el "la capacidad competitiva de la empresa". Por consiguiente, han de incluirse como secretos de empresa tanto los aspectos que afectan a la parte técnica de la compañía, como los métodos de producción, los relativos al ámbito comercial, cédula, cálculo, estrategias de mercado o listas de clientes.



INFO

Rbla. Catalunya 52, 3r. 1a
08007 Barcelona
Tel.: 93 410 11 28
Fax: 93 487 09 54
oarderiu@mda-advocats.com

LA FACULTAD DE LA AUDIENCIA NACIONAL PARA DENEGAR LA ORDEN DE DETENCIÓN Y ENTREGA REALIZADA POR UN TRIBUNAL COMUNITARIO, POR CAUSA DEL PRINCIPIO DE SOBERANÍA

Francesc de Paula Rovira Llor - Abogado

Rovira & Llor Abogados, S.L.P.



Sostiene el Auto nº 48/2009, de fecha 31/03/2009, de la Sección Segunda de la Sala de lo Penal de la Ilma. Audiencia Nacional, que la concurrencia de la causa de denegación de la Orden de Detención y Entrega contemplada en el art. 12.2º de la Ley 3/2003, de 14 de marzo, por ser la aludida causa susceptible de denegación facultativa y no obligatoria, teniendo en cuenta el Tribunal, que la mayor parte de los hechos realizados por los coautores de la banda organizada, han sido cometidos fuera del territorio nacional, y siendo el delito que se imputa al copartícipe español, objeto de tipificación expresa en la Decisión Marco 2008 / 675 / JAI, de 24 de julio de 2008 del Consejo de Europa, el Tribunal comunitario reclamante goza de jurisdicción universal <art. 23.4º LOPJ>, por lo que

procede acordar la entrega del ciudadano español por aquél interesada, al residenciarse, en la sede del Tribunal reclamante la mayoría de las pruebas de cargo objeto de enjuiciamiento.

Entiende quien suscribe que los motivos aducidos no pueden contravenir el principio general del derecho a la soberanía nacional del Estado Español exclusiva y excluyente, para juzgar los delitos cometidos por españoles dentro del territorio nacional, de conformidad con lo dispuesto en el art. 23.1 LOPJ.¹

Debe prevalecer el principio de soberanía como manifestación del principio de seguridad jurídica, en cuanto a la confianza de todo sujeto activo de un delito que le será de aplicación la ley penal del lugar de comisión del ilícito. Esta prevalencia viene secundada además de en la LOPJ, en el art. 3.1º de la Ley 4/85, de 21 de marzo de Extradición Pasiva.²

El art. 4.7, a) de la Decisión Marco 2008 / 675 / JAI, de 24 de julio de 2008 del Consejo de Europa, prevé como causa facultativa para denegar

la solicitud de detención y entrega el principio de soberanía del nacional antes aludida.³

El art. 12.2º de la Ley española de trasposición 3/2003, de 14 de marzo, no es una mera traslación del art. 4.7º, a) de la Decisión Marco, aquélla va dirigida a los Estados miembros, mientras que la facultad otorgada en el art. 12.2º reside en el órgano judicial, y por ende, su decisión vendrá acotada por el principio de legalidad interno, por ello, la facultad judicial arbitrada en la norma debe ser necesariamente interpretada dentro de los parámetros establecidos en el art. 23 LOPJ, así como a la luz del art. 3.1 de la Ley de Extradición Pasiva y demás normativa concordante.

La causa facultativa contemplada en el art. 12.2º de la Ley 3/2003, tan sólo procederá en el caso de que la persona sobre la que se interesa la detención y entrega, no sea español, por imperativo de lo dispuesto en el art. 23.1º de la LOPJ y por ser esta interpretación acorde con la restante legislación penal orgánica vigente, entre otras, así lo disponen <además de las anteriormente enunciadas> la Ley Orgánica 4/2000, de

11 de enero, de Derechos y Libertades de los Extranjeros en España y su integración social; la Ley Orgánica 8/2000, de 22 de diciembre, de reforma de la anterior, además del vigente contenido del art. 89 del Código Penal.

El fundamento de dicho razonamiento se asienta en el principio de confianza del sujeto activo al código penal del Estado donde ha cometido el ilícito, máxime si dicho sujeto activo es nacional del Estado del lugar de comisión. Someter al nacional a un Tribunal de un Estado distinto, con un derecho penal diferente, además de conculcar gravemente su derecho al Juez natural predeterminado por la ley <art. 23 LOPJ>, vulnera el principio de seguridad jurídica y tipicidad penal, que impiden someter a dicho sujeto activo a una legislación penal por aquél desconocida, en un país extraño al lugar de comisión.

La soberanía de nuestros tribunales no puede quebrarse ante delitos cometidos en territorio nacional por español, por el hecho de que el tribunal extranjero reclamante reúna mayor número de pruebas de cargo o tenga mayor número de coautores nacionalizados en aquél.

A mayor abundamiento, la participación en los hechos del coautor español realizados en territorio español, quedan sujetos a la soberanía de los tribunales españoles por imperativo del art. 14 LECrim., en este sentido se pronuncia el fundamento jurídico tercero de la Sentencia nº 263/2005, de la Sala Primera, de fecha 24/10/2005, de nuestro tribunal constitucional (vid., recurso de amparo 5134/2002, Ponente Doña María Emilia Casas Baamonde <La Ley 10067/2006>).

¹ «1º.- En el orden penal corresponderá a la jurisdicción española el conocimiento de las causas por delitos y faltas cometidos en territorio español o cometidos a bordo de buques o aeronaves españoles, sin perjuicio de lo previsto en los tratados internacionales en los que España sea parte.»

² «Artículo 3.1.- No se concederá la extradición de españoles, ni de los extranjeros por delitos de que corresponda conocer a los Tribunales españoles, según el Ordenamiento nacional. La cualidad de nacional será apreciada por el Tribunal competente para conocer de la extradición en el momento de la decisión sobre la misma, con arreglo a los preceptos correspondientes del Ordenamiento jurídico español, y siempre que no fuera adquirida con el fraudulento propósito de hacer imposible la extradición.»

³ «Artículo 4. Motivos de no ejecución facultativa de la orden de detención europea: La autoridad judicial de ejecución podrá denegar la ejecución de la orden de detención europea: <...> 7º.- Cuando la orden de detención europea contemple infracciones que: a) El Derecho del Estado miembro de ejecución considere cometidas en su totalidad o en parte en el territorio del Estado miembro de ejecución o en un lugar asimilado al mismo.»

INFO

Pau Claris, 85, 2º 1ª
08010 Barcelona
Tels.: 93 412 78 48
Móvil: 615.101.438
Fax: 93 342.66.01
francesc@rovirallor.es
www.rovirallor.es

¿RIESGO EMPRESARIAL O FRAUDE PUNIBLE? LA RELEVANCIA PENAL DE LAS CRISIS FINANCIERAS

Pablo Molins - Abogado y Socio director

Molins & Silva



La actualidad empresarial de nuestro país está marcada, desgraciadamente, por una proliferación desconocida hasta ahora de sociedad concursadas. La coyuntura económica de los últimos tiempos ha forzado a numerosas empresas a presentar solicitudes de concursos voluntarios, y a no menos acreedores a interponer solicitudes de concursos necesarios. Una vez aceptadas las solicitudes e iniciados los concursos tarde o temprano se termina planteando la posible naturaleza penal de la situación de insolvencia en la que se encuentra el deudor concursado. Llegado ese punto se corre un importante peligro sumamente conocido en Derecho penal tradicional, pero con una especial significación en el ámbito concursal: la valoración de las actuaciones previas al concurso desde la perspectiva posterior al mismo.

La coyuntura económica de los últimos tiempos ha forzado a numerosas empresas a presentar solicitudes de concursos voluntarios, y a no menos acreedores a interponer solicitudes de concursos necesarios

En efecto, cuando comienza el importante proceso de revisión de todas las actuaciones gestoras que se han llevado a cabo en los años anteriores a la declaración del concurso, se tiende a analizar la corrección de éstas desde el hecho cierto de que, finalmente, la empresa incurrió en una situación de crisis económica que, potencialmente, puede conllevar su desaparición. Es decir: con el resultado lesivo ya en mente. Sin embargo, en el ámbito jurídico-penal resulta fundamental contrarrestar esta tendencia y proceder a una valoración ex – ante de dichas conductas. Y ello, fundamentalmente, debido a que el sujeto que

tomaba las decisiones empresariales en aquél momento no contaba con dicha información – más aún: la misma no era previsible –.

Así, por ejemplo, los gestores, en determinados momentos de evolución de la empresa, pueden tomar decisiones expansionistas a la luz de la información relevante del mercado en ese instante. Con poste-

debe efectuar sin tener en cuenta el resultado final ya conocido.

Si las anteriores afirmaciones resultan válidas en términos generales, cobran aún mayor importancia cuando se está en presencia, probablemente, de la mayor crisis económico-financiera de la historia. A estos efectos resulta especialmente relevante la imposibilidad de prever el colapso del sistema crediticio que constituye la sangre que nutre las arterias de la economía. Muchas empresas de este país se embarcaron en políticas expansionistas alentadas por la favorable coyuntura económica, habiendo provocado falta de financiación una crisis de liquidez que ha imposibilitado parcial o totalmente la viabilidad de la empresa. Por ello, aquellas conductas que, en última instancia, han devenido en un resultado lesivo debido a la concurrencia de un suceso imprevisible e incontrolable, caen fuera de la órbita del Derecho penal, contando el ordenamiento jurídico con otros mecanismos para tratarlas adecuadamente.

rrioridad, el resultado de dichas decisiones puede consistir en un estrangulamiento de la liquidez de la sociedad que precipite el concurso de la misma. El análisis jurídico-penal de este tipo de conductas debe realizarse con suma cautela, puesto que se corre el peligro de sancionar el fracaso empresarial cuando éste, en última instancia, es un riesgo de la actividad empresarial. Por supuesto, con ello no se está pretendiendo afirmar que cualquier tipo de actuación en el ámbito empresarial debe considerarse incluida dentro del riesgo permitido – y por tanto exenta de responsabilidad –, pero sí que la conformación del mismo se


MOLINS & SILVA
Defensa Penal

INFO

BARCELONA
Avda. Pau Casals, 16, 1º 1ª
08021 Barcelona
Tel.: +34 93 415 22 44
Fax: +34 93 416 06 93

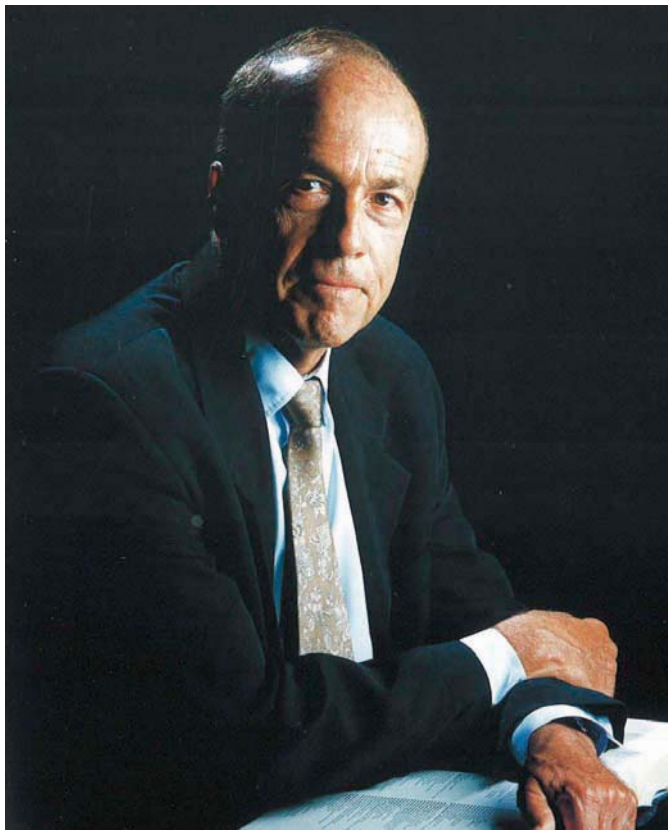
MADRID
Orellana, 8, Bajo Izqda.
28004 Madrid
Tel.: +34 91 310 30 08
Fax: +34 91 391 51 58

info@molins-silva.com
www.molins-silva.com

LAS CONFORMIDADES EN LOS JUICIOS PENALES

Juan Córdoba Roda - Catedrático de Derecho Penal - Abogado

Bufete Córdoba Roda Abogados



Más vale un mal acuerdo que un buen pleito. Este dicho viene a cuento en relación a la posibilidad de llegar a una conformidad entre acusación y defensa en los Juicios penales. El juicio es la última fase de un proceso penal que comienza con una denuncia, sigue con la práctica de diligencias dirigidas a esclarecer los hechos y averiguar los responsables por el Juzgado de Instrucción, y tras darse traslado del expediente tramitado por el Juzgado de Instrucción al Tribunal que lo ha de enjuiciar, termina en el acto del Juicio Oral. Al mismo, acuden la acusación representada por el Fiscal y en ocasiones por la acusación particular representante del perjudicado y la defensa de la persona acu-

sada. Y el debate propio del juicio oral se desarrolla sobre la base de unos escritos de acusación, por un lado, y unos de defensa, por otro, en los que cada parte da su versión de los hechos y propone unas pruebas. Antes del inicio del juicio oral no es fácil prever cuál puede ser la sentencia que le ponga fin. Va a depender, como es natural, de lo que resulte de las declaraciones de testigos, de peritos, examen de documentos y declaración del propio acusado. El Tribunal resolverá, en un sentido o en otro, a la vista tan solo y exclusivamente de lo que ante él se debate en el juicio oral a través de la práctica de las pruebas y de los informes de las acusaciones y de las defensas.

Todo ello quiere decir que antes del inicio del juicio oral, su resultado final puede ser incierto. Una previsión de cuál pueda ser la sentencia resulta a priori prácticamente imposible; y ello da lugar a que tanto para las acusaciones como para las defensas, resulta difícil prever cual va a ser la sentencia. En esta situación resulta lógico que la Ley prevea la posibilidad de que las partes lleguen a un acuerdo en virtud del cual los acusados se conforman con la acusación presentada. Y para llegar a dicho acuerdo, las acusaciones podrán rebajar la gravedad o rigor de sus pretensiones acusatorias iniciales para pedir unas responsabilidades inferiores, dentro del marco que la Ley permite. Y las defensas pueden pensar que resulta preferible asumir una sentencia condenatoria.

La experiencia de estas situaciones conduce a efectuar ciertas reflexiones.

En primer lugar, la de que el acusado que fundadamente se considera inocente y que por una serie de circunstancias ha llegado al trámite del juicio oral, no debe conformarse, por una razón de principio; a saber, para no soportar en el futuro la idea de que siendo inocente, se ha visto obligado a conformarse a una condena injusta por el temor que ha sentido, sin presentar lucha en el debate del juicio para acreditar su inocencia. La situación puede, sin embargo, resultar delicada ya que se puede producir también la situación inversa, de quien negándose a prestar su conformidad, es condenado y con posterioridad a ello lamenta no haber

prestado oportunamente su conformidad a la acusación.

La confesión es algo que acuerda la persona acusada; en modo alguno su Abogado. Es y debe ser una decisión estrictamente personal del ciudadano que va a juicio, sin que pueda en modo alguno ser suplantada por una decisión de su Abogado. Éste puede y debe ayudar a su cliente a valorar las posibilidades del juicio que se avecina, pero en modo alguno puede irrogarse una decisión que es exclusiva de su cliente. Por lo demás, el Tribunal siempre de forma escrupulosa pregunta a la persona que inicialmente expresa su conformidad a la acusación, si comprende perfectamente la situación y si con libertad ha tomado la decisión de conformarse. Y es después, cuando pregunta a su Abogado defensor si considera necesaria la celebración de juicio a la vista de lo declarado por la persona de su cliente.

Los tratos entre acusación y defensa de la posibilidad de una conformidad frecuentemente guardan relación con la aptitud del acusado a indemnizar debidamente a la persona perjudicada. El que la reparación del daño producido se alcance, es un interés creciente, que sin duda conviene propiciar. Y también la conformidad expresa, en gran parte, una confesión por parte del acusado, de los hechos cometidos, que tiene sin duda un valor positivo.

BUFETE CÓRDOBA RODA
ABOGADOS

INFO

Roger de LLúria, 86-88, pral.1
08009 Barcelona
Tel.: +34 93 457 40 06
Fax: +34 93 207 38 04
jcordoba@icab.es

EMPRESA Y DELITO: HACIA UN MODELO POLÍTICO-CRIMINAL BASADO EN LA ÉTICA EMPRESARIAL / RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

José Ángel González Franco - Socio Director
Prof. Dr. Íñigo Ortiz de Urbina Gimeno - Corporate Defense

González Franco



“Si pueden celebrar contratos, también pueden celebrar contratos fraudulentos”. Con esta frase o una muy similar se refería hace más de 100 años Franz von Liszt al problema político-criminal representado por la posibilidad de comisión de delitos por medio de una persona jurídica. Pero es importante precisar el alcance de la afirmación de tan prestigioso penalista. La estructura empresarial puede sin duda ser el medio a través del cual, siendo conscientes sus directivos, se comete el delito. Sin embargo, también puede ocurrir, y en la actualidad ello es más frecuente, que en el seno de una empresa se cometan delitos, tanto contra terceros como contra la propia empresa, sin conocimiento ni aprobación de los directivos. El problema, por tanto, no es sólo que pueda haber criminalidad de la empresa, sino que también puede haberla desde la empresa.

A lo largo de los años los sistemas jurídicos de los Estados de nuestro entorno han ido adoptando medidas para hacer frente a tal

problema, habiéndose avanzado de forma importante en la consecución de uno de los grandes objetivos: la evitación de la impunidad de quienes no hayan participado de forma directa pero sí indirecta en la comisión del delito. Una serie de importantes desarrollos teóricos habidos en este campo, desde la teoría de la comisión por omisión y los deberes de garantía hasta los sofisticados análisis del concepto de delegación permite, en caso de la comisión de un delito en el seno de una empresa, indagar la responsabilidad individual de sujetos que no son los autores directos del delito pero que con sus acciones u omisiones colaboran o incentivan la comisión del mismo. De modo paralelo, y con el objetivo de conseguir una mayor disuasión, las legislaciones han instaurado sanciones más duras, en muchos casos privativas de libertad, y han extendido las posibilidades de imputación a la propia empresa, una estrategia que culmina en el actual Anteproyecto de Código penal, que establece de forma amplia la posibilidad de responsabilidad directa de la propia persona jurídica. También los operadores jurídicos públicos han respondi-

do a las exigencias del legislador con una praxis de persecución inaudita tan sólo unos años atrás. A modo de ejemplo, basta con recordar que el delito de puesta en peligro de la salud de los trabajadores, que no fue aplicado ni una sola vez desde su introducción en 1983 hasta mediados de los noventa, lo ha sido en más de 300 sentencias desde finales de 2005 hasta la fecha.

Por supuesto, no hay nada que objetar al interés público en reducir la probabilidad de comisión de ilícitos desde o en las empresas. Pero el interés preventivo se beneficiaría con un cambio de énfasis. La política criminal preventiva que se viene describiendo tiene como punto de partida la concepción de la empresa como un mero foco de peligro a controlar. Se olvida que en buena parte de los casos las víctimas de los comportamientos delictivos aludidos son precisamente otras empresas, y se olvida también la importante función social que éstas cumplen. En este sentido, cada vez es más común en los países anglosajones que sean las propias empresas las que evalúen sus riesgos penales y tomen medidas para minimizarlos. Este nuevo modo de operar, conocido como corporate defense o estrategia penal preventiva, participa de los desarrollos de la ética empresarial producidos en el ámbito penal aceptando la posibilidad de que, sin intención de sus directi-

vos, la estructura empresarial sea aprovechada para la comisión de delitos. La minimización de este riesgo y la cooperación con las autoridades en caso de que se concrete es considerada una parte integrante de la ética empresarial. Por su parte, los ordenamientos jurídicos de tales países han reaccionado admitiendo los efectos exonerantes o atenuantes de estas medidas sobre la responsabilidad penal de la empresa.

En esta dirección camina también el Anteproyecto de Reforma del Código penal cuando en su artículo 31 bis establece como circunstancia atenuante “Haber establecido, antes del comienzo del juicio oral, normas eficaces para prevenir y descubrir los delitos que en el futuro pudieran cometerse con los medios o bajo la cobertura de la persona jurídica”. Pero puede decirse que esto no es todo: una empresa que demuestre haber cumplido con la diligencia exigible en la identificación y prevención de riesgos penales por medio de un plan específico a tal efecto habrá cumplido con su deber de diligencia y no podrá ser objeto de sanción penal alguna. Así ocurre con la responsabilidad individual y no hay motivo alguno por el que debiera ser distinto con la responsabilidad de las empresas.

GONZÁLEZ FRANCO
abogados penalistas

INFO

BARCELONA

Provenza, 290, 1º 2º A y B
Tel.: 93 487 24 77
Fax: 93 487 26 10

MADRID

Juan de Mena, 8, 3º Dcha.
Tel.: 91 523 94 82
Fax: 91 523 94 87

info@gonzalezfranco.com
www.gonzalezfranco.com

DERECHO PENAL 24H

David Aineto Trabal - Abogado - Responsable departamento Penal y Profesor Dº Penal.

Elena Vallejo García - Abogado

Aequo Advocats



AEQUO ADVOCATS es un despacho multidisciplinar con sede en Barcelona cuyas áreas de trabajo cubren todas las materias del Derecho y, además, cuenta con Departamentos propios de Recuperación de Créditos, Responsabilidad Civil, Derecho de los Seguros, una división denominada Aequo Gestión Empresarial, un área Aequo Pre-Contenciosa y Aequo Gestión de Colectivos.

Nuestra política de cercanía en el trato al cliente nos lleva a estar en constante actualización y crecimiento. Fruto de ello es la creación de diversos servicios cuya finalidad última es, siempre, proporcionar a nuestro cliente la mejor y más extensa asistencia para cubrir sus necesidades. El día a día, la casuística y la cada vez más compleja legislación existente en todos los ámbitos de la vida nos imponen, como profesionales del Derecho, adaptarnos a ellas y presentarnos ante los diversos sectores empresariales

con soluciones concretas.

En esta línea se integra el **servicio de asesoría jurídica 24 horas** que ha puesto en marcha el Departamento Penal de **AEQUO ADVOCATS**, habida cuenta las últimas modificaciones legales especialmente con los procedimientos rápidos. Queremos ofrecer un servicio “integral” a las diferentes empresas, teniendo en cuenta que éstas, como posibles perjudicadas pueden comparecer en las actuaciones hasta haberse calificado los hechos. **Para ello hemos configurado un “equipo especial” de abogados especialistas en Derecho Penal, con una agenda abierta y localizables 24 horas, los siete días a la semana.**

Llamativa es la problemática suscitada con la regulación del procedimiento penal con la implantación de los denominados “juicios rápidos”. En fecha 28 de abril de 2003 entró en vigor la Ley 38/2002 que modificaba la Ley de Enjuiciamiento

to Criminal incluyendo en su título III el procedimiento para el enjuiciamiento rápido de determinados delitos, es decir, lo que se ha denominado “juicios rápidos”. Dicho adjetivo “rápido” no es baladí, y ello obliga a los perjudicados a localizar y perseguir el procedimiento a fin de comparecer como parte antes de la calificación de los hechos.

En cuanto a los procesos de faltas, existe también un procedimiento para su celebración como “rápidas” que puede dar lugar a la celebración de la vista incluso la misma tarde de la aportación del atestado por parte de la Policía.

Si, por tanto, a las dudas que habitualmente pudieren surgir en el ámbito empresarial respecto de cuestiones jurídicas de diversa índole, le unimos la vertiginosa velocidad de los procedimientos penales especiales descritos, nos enfrentamos ante una situación que, cuanto menos, causa incertidumbre en el usuario. Y eso es lo que nuestro servicio de asesoría jurídico - penal 24 horas pretende combatir, poniendo a disposición de la empresa un departamento altamente especializado y permanentemente disponible vía telefónica que permita reaccionar eficaz y eficientemente ante cualquier situación que así lo requiera.

Dicha asesoría, por lo tanto, no se circunscribe a supuestos de hecho aislados, sino que, a través de una serie de actuaciones protocolizadas, el servicio tiene capacidad para el óptimo seguimiento del asunto en cuestión si es que del mismo se de-

rivaren consecuencias jurídicas, de cualquier índole, e incluso extrajurídicas. No hemos de olvidar que, pese a que se trata de un servicio de asesoría jurídico - penal, la especial estructura de **AEQUO ADVOCATS** posibilita al Departamento Penal contar con el apoyo del resto de áreas del despacho para aquellos casos en que la empresa así lo requiriera.

Más aún, realizada una consulta y/o iniciado un procedimiento, los abogados del departamento inmediatamente se pondrían en contacto con la compañía, sabiendo a qué departamento han de dirigirse o con qué persona han de hablar, para solicitar una información detallada y agilizando todo el procedimiento, además de informar del curso de los procedimientos, es decir, para centralizar la información y su gestión.

Todo ello responde a un exhaustivo análisis sobre las necesidades que en la actualidad tienen las empresas del sector. Nuestro ánimo es intervenir en aquellas situaciones en las que la agilidad y la certeza en el asesoramiento son indispensables para la continuidad de la actividad de la empresa y, por ello, presentamos nuestro servicio de asesoría jurídico - penal 24 horas.



INFO

Gran de Gràcia, 1, Principal
08012 Barcelona
Tel.: 93 201 02 62
Fax: 93 202 02 26
advocats@aequoadvocats.com
www.aequoadvocats.com

INVENTAR EN ÉPOCAS DE CRISIS

Joaquín Díaz Núñez - European Patent Attorney

Agencia J.D. Núñez



Albert Einstein dijo en una ocasión:

"No pretendamos que las cosas cambien, si siempre hacemos lo mismo. La crisis es la mejor bendición que puede sucederle a personas y países, porque la crisis trae progresos.

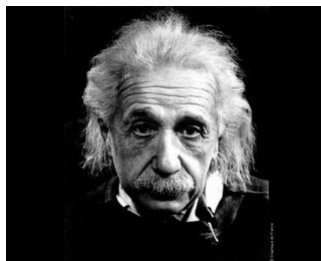
La creatividad nace de la angustia como el día nace de la noche oscura. Es en la crisis que nace la inventiva, los descubrimientos y las grandes estrategias. Quien supera la crisis se supera a sí mismo sin quedar 'superado'. Quien atribuye a la crisis sus fracasos y penurias, violenta su propio talento y respeta más a los problemas que a las soluciones.

La verdadera crisis, es la crisis de la incompetencia.

El inconveniente de las personas y los países es la pereza para encontrar las salidas y soluciones. Sin crisis no hay desafíos, sin desafíos la vida es una rutina, una lenta agonía. Sin crisis no hay méritos. Es en la crisis donde aflora lo mejor de cada uno, porque sin crisis todo viento es caricia.

Hablar de crisis es promoverla, y callar en la crisis es exaltar el conformismo.

En vez de esto, trabajemos duro. Acabemos de una vez con la única crisis amenazadora, que es la tragedia de no querer luchar por superarla."



Francis Gurry director general de la OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual), ratifica las palabras del científico y antiguo empleado de la Oficina de Patentes de Berna, cuando afirma que *"La crisis económica puede servir para estimular la innovación, ya que obliga a mejorar la eficacia, a hacer más con menos y a desarrollar soluciones más inteligentes."*

Es de fácil constatación que en tiempos de bonanza económica la permisibilidad de las empresas a ciertas copias de sus invenciones por parte de terceros es mayor, llegando incluso al extremo de no patentar sus productos porque

en su génesis no están pensando en hacer valer el derecho de exclusiva que una patente les otorga. Todo el mundo vende y todo el mundo gana, todos tenemos cabida, se suele afirmar. Ahora bien, en época de crisis económica en donde las ventas

disminuyen considerablemente, la actitud de las empresas cambia radicalmente, ya que el hecho de tener y poder ofrecer, en exclusiva, un producto mejor que el ofertado por su competencia puede ser, y muchas veces así es, de vital importancia para su continuidad o su propia subsistencia.

Estas circunstancias hacen que las empresas con visión de futuro y que apuestan seriamente por continuar conservando, e incluso ampliando, su cuota de mercado aprovechen la situación para intentar salir fortalecidas de la crisis, posicionándose en mejor forma con miras a que la situación crítica se disipe, de tal manera que, de conseguirlo, queden mejor colocadas que sus competidores. Y la solución, como apuntaron Einstein y Gurri, no es otra que **innovar, patentar y tener una exclusiva que les coloque en una posición de clara ventaja en el mercado.**

Por ello, y a pesar del coste que de entrada supone innovar y solicitar la protección de un nuevo producto, las empresas actualmente se están decantando por esta vía, a la vista de los beneficios que, a largo plazo, esta política emprendedora

les reportará. Esta línea de actuación la observamos en el día a día en nuestro despacho profesional, donde constatamos tanto un notable aumento en la protección de nuevas solicitudes de invenciones, como, a su vez, en el ámbito defensivo en las reclamaciones a terceros por infracciones y violaciones de patentes ya protegidas. Asimismo, hecho objetivo avalan esta tendencia, cuáles son que el número de nuevas solicitudes de invenciones nacionales <<Patentes y Modelos de Utilidad>> que obran en la base de datos de la OEPM, presentadas en España en el 2008, fueron de 6.445, lo que constituye, en conjunto, el número más elevado de toda esta década.

Parece, por tanto, que las empresas españolas con visión de futuro han decidido apostar seriamente por la vía de la innovación, lo que no deja de ser un buen síntoma dentro del oscuro panorama que envuelve nuestra economía y, por ello, a fin de satisfacer a las mismas J.D. NUÑEZ PATENTES Y MARCAS, SL no sólo esta potenciando sus Departamentos de Patentes y de Reclamaciones, sino que está incrementando su presencia en el exterior, por cuanto es indudable que determinados mercados extranjeros pueden convertirse, y así empiezan a manifestarse, como una importante alternativa a la crisis al sufrir una menor recesión económica.



INFO

Rambla de Catalunya, 120
08008 BARCELONA
Tel.: +34 93 217 88 86
Fax: +34 93 217 83 09
e-mail@jdnunez.com

LOS NUEVOS HECHICEROS DE LA PALABRA¹

Pau Miserachs Sala - Abogado y Profesor Universitario de Derecho de la Comunicación. Designado "Man of the year in the field of Law 2009" por The American Biographical Institute Board of International Research de Washington (USA)

Miserachs Advocats/Abogados/Lawyers



Información descontextualizada, maniqueísmo en los titulares de noticia, lenguaje sin razonamiento, lucha entre géneros, razas y grupos sociales, neutralidad aparente de los medios frente a la noticia y su difusión, primacía de la venta de audiencia en los medios televisivos frente al debido respeto a la privacidad y el honor de las personas e instituciones, mayor atención a los ciudadanos con más poder de consumo, disminución del nivel cultural de los contenidos, prensa orientada a público no indigente, radio y televisión de recepción gratuita orientada al gran público con escasas formación y nivel cultural.

Este panorama que perfectamente retrata el periodista y analista de medios de comunicación Pascual Serrano² en su estudio sobre la desinformación publicado en Barcelona en 2009, se complementa con los trabajos sobre la publicidad de asesinatos y crímenes cometidos por personajes célebres que Chris y Julie Ellis que examinan y estudian con todo detalle en un extenso trabajo publicado en Londres en 2005³.

La protección de la reputación de las personas contra las informaciones falsas enraizó en el estatuto contra las ofensas promulgado en Inglaterra en 1725. En la actualidad la ley británica antilabelo de 1996 junto con las leyes contra la obscenidad, la blasfemia, la privacidad, la protección de datos, el secreto oficial y secreto sumarial y la protección de una justicia independiente tal y como señala la Convención Europea de derechos Humanos en su artículo 10 aportan un complejo y amplio cuadro normativo propio de una sociedad democrática respetuosa con los derechos de sus ciudadanos a la información veraz en consonancia con el derecho de presunción de inocencia de los justiciables (⁴ y ⁵).

Como explica el Juez Baltasar Garzón en su libro *Un mundo sin miedo*, (página 43), "usamos nuestro poder para garantizar los derechos de los ciudadanos. Por eso la sociedad confía en que los jueces actuemos sin ataduras políticas. Por esta razón ya no somos aquellos técnicos a los que Montesquieu se refería como "la boca muda que pronuncia las palabras de la ley". El poder judicial, sigue afirmando el Juez, no reside en el Consejo general del Poder Judicial que es el órgano de gobierno de los jueces, pero no tiene poder, ya que éste reside en cada uno de los magistrados y jueces que ejercen jurisdicción, en todas y cada una de las resoluciones

que dictan en los procedimientos que tramitan⁶.

Pero no se puede privar al hombre de su libertad, que es lo más noble que la persona pueda tener. Como decía Benjamín Constant, la libertad no es otra cosa que aquello que los individuos tienen el derecho de hacer y que la sociedad no tiene el derecho de impedir.

Así resulta que la libertad está únicamente sometida a las limitaciones conducentes al fin que ha de cumplir, el hombre ha de armonizar su libertad con la de los demás.

Por otra parte, la democracia sería un engaño si los ciudadanos no tienen a su alcance los medios adecuados para conocer los elementos que integran los problemas sobre los que han de tomar decisiones. Así el régimen de un país, sin caer en la exageración sobre la potencia de la televisión y de la radio, y la violación de las conciencias que ello permite, es juzgado en gran parte por la manera en que están informados los ciudadanos, pues no puede haber una verdadera democracia sin una información objetiva y leal⁷.

Como explicaba el Catedrático de derecho político José M^a Gil Robles en su obra "Marginalia Política", (pág.65), reproduciendo el texto de la Conferencia que pronunció en el Iltre. Colegio de Abogados de Barcelona el día 29 de noviembre de 1968⁸

sobre los derechos del hombre, la libertad necesita determinadas condiciones para vivir. Es un valor relativo y contingente. No olvidemos que hay momentos en que los hombres se habitan a vivir sin libertad o prefieren incluso prescindir de ella en determinadas condiciones. Lo malo es que cuando el hombre intenta reaccionar es demasiado tarde para obtener un resultado positivo.

"Señalemos -decía el Catedrático Gil Robles- como causas principales de la crisis de las libertades públicas el creciente ámbito de extensión de las actividades estatales, el olvido o menosprecio del verdadero fundamento de los derechos humanos, la equivocada interpretación del bien común y la deficiente estructura de los organismos políticos. Cada una de estas causas puede poner en grave peligro los derechos humanos. La coincidencia de todas ellas resulta mortal para la libertad".

El Presidente del Congreso de los Diputados en el período constitucional, Fernando Álvarez de Miranda y Torres, en su libro *Al Servicio de la Democracia* que publicó en 1979, relata (págs 31 a 37 su lección inaugural del curso académico 1978/1979 en el Instituto Oficial de Radio-televisión: "Es obvio, que toda Constitución como ley fundamental, que consagra los derechos y deberes de los ciudadanos de un país. Contiene múltiples artículos que afectan a los medios de comunicación, y que lógicamente inciden en gran medida en muchos aspectos de las relaciones entre las personas."⁹

¹ Título coincidente con el del libro de entrevistas HECHICEROS DE LA PALABRA de la autora Montserrat Roig publicado por Ediciones Martínez Roca S.A. en 1975.

² SERRANO, Pascual. *Desinformación. Cómo los medios ocultan el mundo*. Península. Barcelona. 2009 pp. 44-51.

³ ELLIS, Chris y Julie. *Murder Celebrities*. Robinson. London. 2005. pp. 44-51.

⁴ BAREULT, Eric y otros autores. *Libel and the media. The chilling effect*. Oxford. 2004. pp. 183-191

⁵ ROBERTSON, Geoffrey and Nicol. *Andrew Robertson and Nicol on Media Law*. Sweet and Maxwell. London. 2002. pp. 71 y 213,

⁶ GARZÓN, Baltasar. *Un mundo sin miedo*. Plaza y Janés. Barcelona. 2005. pp. 43.

⁷ Varios Autores. *Reflexions del nostre poble*. Edicions Cedro. Barcelona. 1967. pp. 76 y 203. Versión catalana de "Cartas del Pueblo español".

⁸ GIL ROBLES, José M^a. *Marginalia Política*. Ariel. Esplugues de Llobregat. 1975. pp. 65-69.

⁹ ÁLVAREZ DE MIRANDA, Fernando. *Al servicio de la democracia*. Palencia. 1979. pp.32-37.

Miserachs
ABOGADOS

INFO

París, 170, 2 1^a
08036 Barcelona
Tel.: +34 93 321 74 41
Fax: +34 93 420 23 80
pmiserachs@miserachslawoffice.com
www.miserachsabogados.com

INNOVAR EN TIEMPOS DE CRISIS: EL MODELO DE UTILIDAD

Departamento de Patentes e Innovación J. Isern Patentes y Marcas

J. Isern Patentes y Marcas



Escuchamos a menudo que nuestras empresas adolecen de una adecuada cultura innovadora. El problema principal podría no ser la insuficiente inversión en I+D, sino la escasa voluntad de proteger las innovaciones generadas. Recientemente asistía a la conferencia del responsable de Propiedad Industrial de un importante grupo industrial nacional, que contaba cómo en una ocasión su empresa absorbió a un competidor extranjero y se sorprendieron al comprobar que el portafolio de patentes de éste último era sustancialmente superior al de la empresa adquiriente, pese a tener ésta un tamaño mucho mayor en ventas. Gran parte de nuestros empresarios desconocen las alternativas, algunas de ellas de bajo coste, e importancia de proteger sus innovaciones. Incluso la protección de innovaciones menores es importante; innovar es un proceso incremental o evolutivo, esto es, no se trata de desarrollar el invento del siglo, de lo contrario, se solicitarían únicamente una decena de patentes al año en todo el mundo. Solo en EEUU se so-

licitaron más de 450.000 patentes en 2008.

El Modelo de Utilidad

De acuerdo con la Ley española de patentes, nuestras empresas tienen a su alcance la posibilidad de proteger en exclusiva, durante diez años en el territorio español, nuevos utensilios, instrumentos, herramientas, aparatos, dispositivos o partes o mejoras de los mismos mediante un título de Propiedad Industrial denominado Modelo de Utilidad. No se requiere un nivel inventivo alto. Sin embargo, hay que tener presente que se excluyen de esta protección los procedimientos de fabricación, así como los productos químicos y farmacéuticos para los que únicamente existe la alternativa de la patente de invención.

Las tasas a pagar a la Oficina Española de

Patentes y Marcas por la tramitación y concesión de un Modelo de Utilidad son de unos 120 euros (comparado con los 800 euros de tramitación de una patente sin examen de fondo) y unos 100 Euros en concepto de tasas anuales de mantenimiento durante los primeros cinco años de validez del Modelo de Utilidad. Sin embargo, su solicitud presenta un cierto grado de dificultad y es aconsejable contar con el asesoramiento de un Agente de la Propiedad Industrial que redacte la memoria descriptiva del invento y especialmente las denominadas “reivindicaciones”, una suerte de contrato que delimita la protección otorgada por el modelo de utilidad. Asimismo, dicho Agente puede asesorar sobre las múltiples estrategias de protección internacional.

Efectivamente, las empresas exportadoras deben comprobar si las leyes de Propiedad Industrial de los países de destino de sus productos prevén también la existencia del título de modelo de utilidad en su territorio. Este no es el caso, por ejemplo, del Reino Unido o EE.UU. donde solo existe la alternativa más costosa de la patente; sin embargo, sí es posible obtener un modelo de utilidad en mercados tan importantes como

Francia, Alemania e Italia. El modelo de utilidad alemán goza de una larga y exitosa existencia, y nadie puede negar que las empresas alemanas sean innovadoras. Así, un empresario español puede solicitar en España un Modelo de Utilidad, y dentro de los doce meses siguientes presentar una traducción al alemán de dicha solicitud junto con el pago de una tasa de tan solo 40 euros para obtener un Modelo de Utilidad alemán en tan solo tres meses, pudiendo así comercializar sus productos en exclusiva en un mercado de unos ochenta millones de consumidores. También puede utilizarse la solicitud de Modelo de Utilidad español como base (prioridad) para una Solicitud Internacional o Europea de Patente que al final de una larga tramitación pueden en la práctica sustituir el Modelo de Utilidad prioritario por una Patente de protección de 20 años (21 años en la práctica).

Es destacable, por ejemplo, la cultura innovadora de EE.UU: los Agentes de la Propiedad Industrial norteamericanos consideran que las empresas que deciden continuar en el mercado en estos tiempos de crisis continuarán innovando y protegiendo sus innovaciones; posiblemente abandonarían algunas patentes en vigor de productos que ya no comercializan, pero sus nuevos productos seguirán saliendo al mercado



INFO

Avda. Diagonal, 463 bis, 2a
08036 Barcelona
Tel.: +34 93 363 79 00
Fax: +34 93 363 79 02
info@jiser.com
www.jiser.com

PATENTES Y CCPS EN LA PROTECCIÓN DE MEDICAMENTOS

Enric Carbonell - Socio responsable oficina Barcelona

ABG PATENTES, S.L.



por los estudios clínicos que hay que realizar, siendo habitual que se tarde más de 10 años en obtener dicha autorización. De este modo, aunque la patente confiere 20 años de exclusividad contados desde su presentación, al menos durante los 10 primeros dicha protección no es "útil" ya que su titular no cuenta con la autorización para comercializar el fármaco patentado.

Por ello se crearon los Certificados Complementarios de Protección (CCPs) cuya finalidad es compensar a los titulares de patentes por la reducción de la vida útil de sus patentes, de modo que exista un incentivo suficiente que garantice la investigación y el desarrollo de nuevos fármacos.

La figura de los CCPs fue instaurada a nivel comunitario mediante el Reglamento 1768/92/EEC que entró en vigor a principios de 1993, y que permite prolongar hasta un máximo de 5 años la protección otorgada por las patentes que protegen medicamentos. El reglamento prevé que la duración de la extensión se calcule mediante el cómputo del tiempo transcurrido desde la fecha de solicitud de la patente que cubre el fármaco hasta la fecha en que se obtiene la primera autorización para comercializar el fármaco en el Espacio Económico Europeo, sustrayendo 5 años del resultado de dicho cómputo.

El periodo de protección del CCP normalmente coincide con el pico de ventas y en el caso de

medicamentos "blockbuster" esto puede representar millones de euros por día adicional de protección.

El 26 de Enero de 2007 entró en vigor el Reglamento (EC) No 1901/2006, sobre productos medicinales para uso pediátrico que planteó como objetivo crear un incentivo para que las empresas farmacéuticas desarrollasen medicamentos considerando de modo específico las necesidades de la población infantil. Entre otros aspectos, el reglamento prevé una extensión de seis meses del plazo de un CCP a cambio de realizar estudios específicos sobre la población infantil. Lógicamente, sólo se concede la extensión si previamente existe un CCP para ese producto.

Una situación especial se plantea cuando el titular de una patente solicita un CCP sin que hayan transcurrido más de 5 años entre la fecha de solicitud de la patente y la autorización de comercialización. En este caso el cómputo para calcular la duración del CCP da un resultado negativo o nulo. El CCP surte efecto desde la fecha de caducidad de la patente y se prolonga durante un tiempo negativo o nulo, lo cual es equivalente a decir que el CCP no tiene, en sí mismo, efecto ninguno. Por este motivo, antes de la posibilidad de obtener una extensión pediátrica instaurada por el reglamento 1901/2006, no hubiera tenido el menor sentido solicitar un CCP en estas circunstancias, y nadie lo había hecho. Sin embargo el Reglamento 1901/2006 al establecer que la extensión pediátrica se realiza sobre un CCP preexistente, hace necesario tener

un CCP (aunque sea con duración negativa o nula) para poder lograr su extensión.

Esta situación se ha presentado ya en la práctica en relación al CCP para el fármaco fosfato de sitagliptina monohidrato, y las diversas autoridades nacionales competentes para otorgar CCPs se han pronunciado de modo contradictorio.

Así el titular de la patente logró en recurso que le fuera concedido el CCP en el Reino Unido, y también ha conseguido una decisión favorable en Holanda y Grecia. Sin embargo otros países como Alemania, Portugal y Eslovenia no han concedido los respectivos CCPs, y en otros como España y Francia la cuestión está por decidir.

Considerando la gran importancia económica que tiene la prolongación de la protección por patente y las decisiones contrapuestas a las que se está llegando en distintos países, es más que probable que se acabe planteando al Tribunal de Justicia Europeo cuál debe ser la interpretación de los Reglamentos 1768/92 y 1901/2006 en lo que concierne a este tema.



INFO

BARCELONA
Comte d'Urgell, 143, 1^o1^a
08036 Barcelona
Tel.: +34 93 452 59 58
Fax: +34 93 451 56 53

MADRID
Avda. de Burgos, 16 D
Edificio EUOMOR
28038 Madrid (Spain)
Tel.: +34 91 417 13 00
Fax: +34 91 417 13 01

www.abgpatentes.com
informacion@abgpatentes.com

NUESTRO OBJETIVO ES PROTEGER Y DEFENDER LA INTEGRIDAD, LA IDENTIDAD Y LA EXCLUSIVIDAD DE LOS BIENES INTANGIBLES Y DE TODA CLASE DE DOCUMENTOS

Ignacio M. Barroso y Mireia Hernández - Socios de Barroso | Hernández

Barroso | Hernández



Mireia Hernández e Ignacio M. Barroso



nuevas marcas, patentes y diseños que se dirigen a crear una nueva economía, a rentabilizar los recursos, a proteger el medio ambiente, a reutilizar lo accesorio. Apostar por el futuro, porque existe, parece en la actualidad una apuesta arriesgada, pero hay que hacerlo.

¿Cómo afecta la crisis actual en el mundo de la empresa?

La crisis es positiva. La crisis agudiza los sentidos, desarrolla el ingenio, estimula la creatividad, impulsa a la excelencia, motiva y genera ideas. Dicen que el que se detiene, acaba parado en la cuneta viendo cómo pasan los otros coches. La crisis no puede ser un stop en la carretera, es una invitación a buscar nuevos caminos. El hombre es una máquina de ideas, es un generador de ilusiones, es un alquimista de sueños.

Esto es verdadera filosofía en el trabajo ...

Y en la vida; la crisis ha dejado claro que el dinero mueve el mundo, pero cuando no lo hay, el mundo sigue girando, porque sigue habiendo ideas y valores que lo ponen en marcha. Las ideas transforman la realidad. En la actualidad las ideas y por tanto la creatividad y la innovación producen, por ejemplo,

¿Cuál es la filosofía del despacho?

Hacemos de la necesidad del cliente, nuestro servicio; de su consulta, nuestro interés; de su duda, nuestro consejo. Decir que nos importan las personas, no es un tópico, es nuestro compromiso desde hace más de veinte años.

Pero en veinte años, el mercado y las empresas han cambiado mucho, ¿no es cierto?

Por eso hay que ser flexible, adecuarse a las necesidades y anticiparse a los nuevos tiempos. El despacho durante estas dos décadas ha ido ampliando sus servicios y estamos convencidos, que seguiremos haciéndolo, porque la picaresca, que afecta a todos los sectores, se reinventa constantemente y provoca que vayan en aumento los casos de competencia desleal, el uso indebido de las marcas, la infracción de patentes y diseños, el fraude

documental, los plagios o la falsificación de obras de arte.

¿Cuál es la organización de vuestro despacho para poder compaginar áreas tan diversas?

Hemos creado dos divisiones: **Protecciona**® y **Documenta**®.

Protecciona® es una consultoría estratégica para la protección de la investigación, desarrollo e innovación, así como del diseño, distintividad empresarial y creatividad intelectual. Tiene dos áreas de actuación netamente diferenciadas. La de gestión y registro de patentes y marcas y demás derechos de propiedad industrial y derechos de autor. Y la jurídica y judicial mediante el asesoramiento y las acciones judiciales que correspondan.

Documenta® es un Gabinete de Documentoscopia especializado en el análisis documental, desde el punto de vista de la pericia caligráfica y de los análisis grafológicos en procesos externos de selección de personal. Forma parte de este análisis documental también la expertización de obras de arte, en especial del análisis de las firmas.

Las actividades de **Protecciona**® y **Documenta**® se relacionan y se complementan, tienen lugares comunes en los que se encuentran, pues ambas tienen de alguna manera u otra como objeto proteger y reconocer en su justa medida unos bienes intangibles como son las patentes y las marcas, los diseños y las imágenes, las obras creativas (incluidas las firmas), la identidad y personalidad de las personas, etc.

20 AÑOS RECIÉN CUMPLIDOS

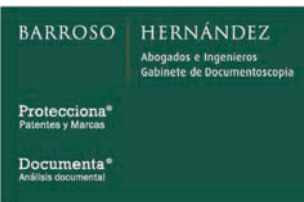
BARROSO | HERNÁNDEZ

es un despacho profesional fundado en 1988 que está especializado en propiedad industrial e intelectual y derecho de las nuevas tecnologías, por un lado, y en documentoscopia y análisis de obras de arte, por otro.

BARROSO | HERNÁNDEZ

tiene como una de sus misiones la de participar activamente en la mejora de la competitividad de los operadores económicos mediante la correcta protección de la investigación, desarrollo e innovación, así como de sus activos intelectuales.

Algunas de sus áreas tienen marca propia. **Protecciona**® es la División de Patentes y Marcas; y **Documenta**® es el Gabinete de Documentoscopia. Para llevar a cabo sus objetivos y el debido asesoramiento y gestión integral de los servicios que presta, **BARROSO | HERNÁNDEZ** cuenta con un equipo de profesionales formado por abogados, ingenieros y economistas, así como grafólogos, peritos calígrafos y criminalistas, especializados en derecho de propiedad industrial y de autor, así como en consultoría empresarial y análisis documental.



INFO

Balmes, 92, 2º 1ª
08008 Barcelona
Tel.: +34 93 496 09 87
Fax: +34 93 496 19 09
info@barrosohernandez.com
www.barrosohernandez.com

PROPIEDAD Industrial E Intelectual

GRAU & ANGULO ABOGADOS, LA BOUTIQUE DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELECTUAL

Grau & Angulo Abogados



Grau & Angulo Abogados es una "boutique" dedicada a la propiedad industrial e intelectual, Derecho de autor Derecho de la Competencia, fundada en noviembre 2003 con el propósito de prestar servicios jurídicos de máxima calidad en estas materias tan especializadas.

Los fundadores de la firma, Jorge Grau y Alejandro Angulo, poseen ya una dilatada experiencia en estos temas; sus trayectorias profesionales les han hecho acreedores de un alto grado de prestigio y reconocimiento entre profesionales y clientes. Una muy cuidadosa labor de selección ha permitido reunir un excelente equipo formado por abogados y otros profesionales que constituye el principal activo de la firma.

La puesta en común de sus conocimientos y esfuerzos y las aportaciones de los restantes so-

cios y asociados han generado un efecto sinérgico que permite a la firma ofrecer sus servicios jurídicos al más alto nivel. Las áreas de actuación de Grau & Angulo Abogados son:

- Asesoramiento general en Propiedad Industrial e Intelectual.

- Litigios en materias de patentes, marcas y diseños, derecho de autor, competencia desleal y nombres de dominio.

- Antipiratería y falsificación de marcas: actuación a nivel policial, aduanero y penal.

- Asesoramiento en contratos de cesión y licencia de derechos inmateriales.

- Especialistas en la construcción, la industria farmacéutica, productos de gran consumo, moda, sector alimentario, alta tecnología, deporte y ocio, perfumería, entre otros.

La firma estima imprescindible conocer a fondo no sólo

el Derecho aplicable, sino también el área de actividad de que se trate y sus particularidades así como el negocio de cada cliente. Grau & Angulo representa a clientes de los más variados sectores para los que la Propiedad Industrial supone un activo importante. Los sectores incluyen la construcción, productos de gran consumo, moda, alta tecnología, deporte, sector alimentario, ocio y la industria farmacéutica.

Apuesta por la calidad, ofreciendo soluciones transparentes, rápidas y efectivas

Grau & Angulo aparece en todos los directorios internacionales como una de las firmas más destacadas en España en la Propiedad Industrial e Intelectual.

Según Chambers Global 2008, Grau & Angulo cuenta con un "equipo estructurado,

eficiente y preparado que se ha ganado la reputación como la "boutique de referencia". Está "bien situado para afrontar al sofisticado y cambiante mercado de la Propiedad Industrial e Intelectual".

Uno de los propósitos de Grau & Angulo es difundir sus conocimientos a sus clientes. Cada cuatrimestre informa de las últimas noticias sobre la Propiedad Industrial e Intelectual a través de su Newsletter y sus abogados contribuyen con artículos en numerosas publicaciones internacionales y nacionales.

Varios miembros de su equipo colaboran como profesores en Masters y cursos especializados en Propiedad Industrial e Intelectual.

Los idiomas que se utilizan son español, inglés, francés, italiano, alemán y catalán. Actualmente, cuenta con sede central en Barcelona y oficinas en Madrid y las Palmas de Gran Canaria.

GRAU & ANGULO
ABOGADOS

INFO

BARCELONA
Josep Irla i Bosch, 5-7, 8º
08034 Barcelona
Tel: +34 93 202 34 56
Fax: +34 93 240 53 83

MADRID
Francisco de Goya, 6
28016 Madrid
Tel: +34 91 353 36 77
Fax: +34 91 350 26 64

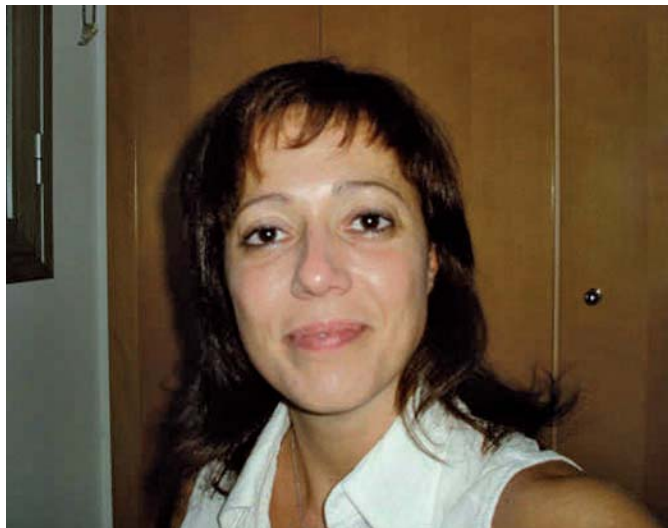
LAS PALMAS DE GRAN CANARIAS
C/ Padre José de Sosa, 1
35001 Las Palmas
Tel: +34 928 33 29 26
Fax: +34 928 33 57 87

info@gba-ip.com
www.gba-ip.com

INNOVAR, INTERNACIONALIZAR Y PROTEGERSE EN TIEMPOS DIFÍCILES

Susana Sevilla - Departamento Internacional Agencia Bga

Lagencia BGA



Desde que empezó la crisis pasamos gran parte de nuestro tiempo ideando maneras de hacer negocio y rastreando oportunidades. En los últimos meses, tanto en los sectores públicos como en los privados, todas las opiniones se dirigen a un mismo punto: la internacionalización.

Los hasta hace poco denominados países emergentes del continente asiático, a pesar de la crisis mundial, siguen disponiendo de una fuerte presencia en el comercio internacional creando para sí una economía muy sólida en el mercado global, que si bien para algunos es la causa directa de la situación económica actual, para los países involucrados está funcionando como salvavidas. España se encuentra a la cola dentro del marco internacional, algo que no se corresponde con su peso económico ni su potencial, y la mayor parte de los países europeos se encuentran

en esta misma situación porque no fueron capaces de afrontar a tiempo el hecho de que debían abrirse camino en el proceso de globalización.

Todavía hoy, en nuestro país se apunta a la internacionalización como algo novedoso. Un terreno virgen para muchos que ahora, con las múltiples ayudas que ofrecen las administraciones, será más fácil explorar.

Organismos como el Consorcio de Promoción Comercial de Catalunya (COPCA), El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) –ambos integrados en la recientemente creada ACC10- o El Centro de Investigación y Desarrollo Empresarial (CIDEM), ponen a disposición de las empresas una amplia red de ayudas para facilitarles el camino en este empeño por la internacionalización, ofreciendo las herramientas necesarias para la implantación de la red logística y empresarial necesaria para introducir sus productos en otros países. Las ayudas ofrecidas por las distintas administraciones también van dirigidas a la investigación, el desarrollo y la conectividad que, como instrumentos de inversión, son otros de los mecanismos sujetos a esta necesidad de internacionalización.

Innovar e internacionalizar al mismo tiempo comporta un alto riesgo de pérdida de la propiedad que es fundamental neutralizar. Desde el momento en que nace

una idea (iniciativa), su propiedad debe ser reivindicada y esta protección no es otra que la proporcionada por la Propiedad Industrial, que constituirá la base para el desarrollo de los proyectos. La Propiedad Industrial dispone de los mecanismos necesarios para proteger las ideas. Es decir: creaciones, signos e invenciones.

Internacionalizarse no implica meramente exportar un producto, licenciar o ceder una invención o una creación para su explotación en otros países. A éstos debe acompañarles un signo, un nombre o imagen que dará a conocer su identidad y lugar de origen.

La marca es el vehículo por excelencia para dar a conocer nombre, imagen y, en definitiva, identidad. Se adapta a cualquier medio de comunicación y no entiende de fronteras. Para la marca, la internacionalización no es una necesidad. Viaja por la red de redes y automáticamente adquiere involuntaria e irremisiblemente el anhelado carácter internacional. A la vista de todos y a disposición de cualquiera, será el emisario que se envía para indagar, para comunicar o para contactar con terceras personas.

**AGENCIA OFICIAL DE
PATENTES Y MARCAS**

OFFICIAL AGENCY
OF PATENTS AND
TRADEMARKS

AGENCIA OFICIAL DE
PATENTES Y MARCAS
AV. DIAGONAL 421 2
08008 BARCELONA

T +34 902 405 511
F +34 902 405 512
INFO@LAGENCIABGA.COM
WWW.LAGENCIABGA.COM

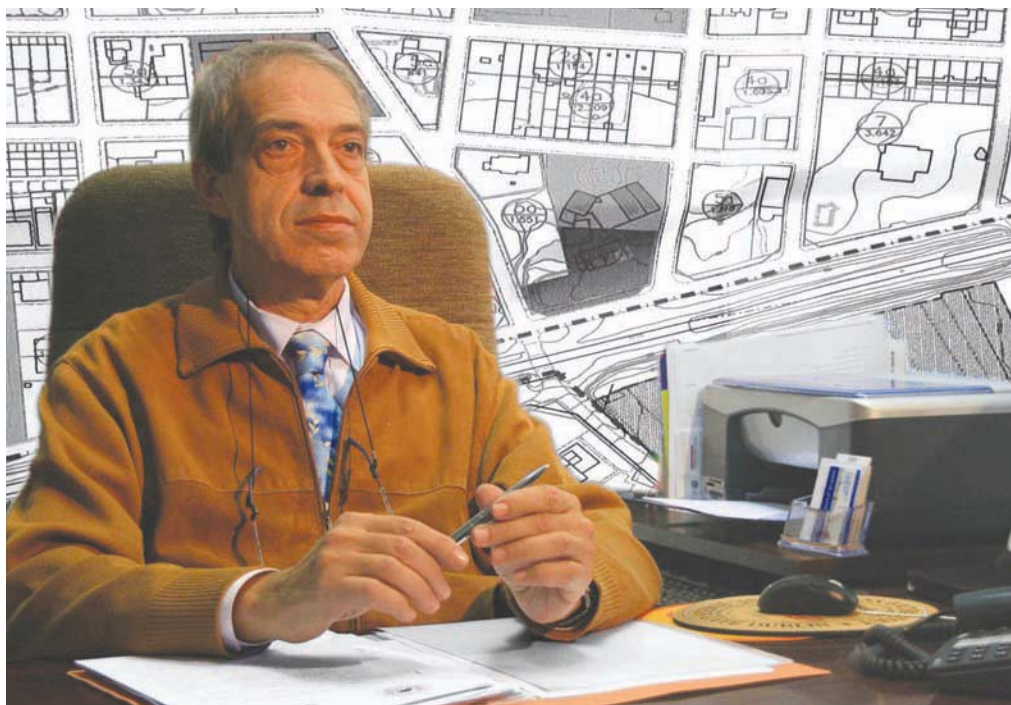
LAGENCIA BGA
CREACIONES, SIGNOS E INVENCIONES



LA EXPROPIACIÓN VOLUNTARIA

Don Frederic Lloveras Homs - Abogado

Bufet Lloveras



Bufete especializado en urbanismo y derecho inmobiliario. Nuestra forma de trabajar consiste en analizar la situación para proponer al cliente la estrategia más aconsejable. Hecho esto, realizamos un presupuesto modular en función de los distintos pasos a seguir.

Todos los asuntos son dirigidos personalmente por don Frederic Lloveras, titular del bufete.

Don Frederic Lloveras Homs es Abogado en ejercicio desde 1977.

Ha sido Secretario de diversos Ayuntamientos y Consejos Comarcales.

De 1986 a 1989 fue Diputado a Junta de Gobierno del Colegio de Abogados de Barcelona.

De 1987 a 1990 fue miembro de la Ponencia Técnica de la Comissio d'Urbanisme de Barcelona.

De 1997 a 2003 fue Consejero de urbanismo de la Junta de Distrito Sarrià-Sant Gervasi (Barcelona).

Viendo el título de este artículo, parece un contrasentido que exista una expropiación voluntaria, cuando todos estamos avezados al carácter forzoso de la expropiación.

Pero el derecho no son matemáticas, y muchas figuras jurídicas crean su otro yo, su figura

impropia, ya sea a través de las leyes o a través de creaciones jurisprudenciales encaminadas a conseguir soluciones justas allí donde, inicialmente, la ley no las ofrece.

En el caso que nos ocupa, la figura viene de la Llei d'Urbanisme de Catalunya,

donde concretamente el artículo 108, crea esta figura a la que llamamos expropiación voluntaria o impropia, y que la norma denomina, más prosaicamente, expropiación por ministerio de la ley.

Esta figura ha venido a resolver un problema habitual en nuestro país derivado, unas veces de la ineficacia administrativa, y otras de los imprevisibles cambios de rumbo de los consistorios. Existen propietarios que tienen su finca afectada por la construcción de una escuela, la creación de una plaza, el ensanchamiento de una calle, y otras necesidades públicas más o menos perentorias, pero que no se acaba de concretar tras el paso de los años. Estos propietarios se encuentran, debido a la afectación, con una finca que ni pueden vender ni pueden edificar. Además, al mantener la titularidad, van pagando los im-

puestos derivados de la propiedad. La finca está ya expropiada de facto, ya que ha devenido inútil para su propietario. Es pues la pero situación posible, ya que se mantienen todos los inconvenientes de ser propietario sin ninguna de las ventajas.

La mencionada disposición faculta a los propietarios de fincas afectadas por sistemas urbanísticos, una vez transcurridos cinco años de la entrada en vigor del Plan Urbanístico, a advertir a la administración de su propósito de iniciar el expediente expropiatorio. Si transcurre un año desde la advertencia sin que la administración municipal haya iniciado la expropiación, el propietario puede formular al Ayuntamiento su propuesta de valoración. A los tres meses, si no ha sido aceptado por la administración, puede acudir al Jurado de Expropiación, i así forzar el inicio del procedimiento que culminará en una indemnización razonable.

Con esta figura, la ley pone un plazo a la administración para ejecutar las previsiones del plan. Así se evitan situaciones de indefensión, a veces muy dolorosa, que sufrían los propietarios de fincas afectadas por infraestructuras municipales en las cuales la corporación había perdido interés o simplemente no había podido obtener la financiación para ejecutarla.



INFO

Aribau, 282, 7º.1ª
08006 Barcelona
Tel.: 93 240 56 05
Fax: 93 240 56 01
www.bufetlloveras.biz

NOVEDADES SOBRE EL DERECHO AL REALOJAMIENTO DE LOS AFECTADOS POR ACTUACIONES URBANÍSTICAS

Cristina Gómez Nebrera - Abogada y Socia de Giró Advocats

Giró Advocats



Recientemente ha sido publicado el Decreto 80/2009, de 19 de mayo elaborado por el Departament de Medi Ambient i Habitatge de la Generalitat, que establece el régimen jurídico de las viviendas destinadas a hacer efectivo el derecho de realojamiento y modifica el Reglamento de la Ley de Urbanismo catalana en lo relativo al derecho al realojamiento (D.O.G.C de 21 de mayo de 2009).

El derecho al realojamiento se define como aquel que garantiza al ocupante legal de una vivienda afectada por una actuación urbanística o por una patología del edificio, el acceso a una nueva vivienda dentro del mismo ámbito de actuación o, excepcionalmente, fuera del ámbito si bien respetando el principio de mayor proximidad a la ubicación originaria. Este derecho es en todo caso independiente de la indemnización económica que,

asimismo, pueda corresponder por la afectación de los correspondientes bienes o derechos.

La normativa urbanística y de expropiación forzosa han reconocido tradicionalmente este derecho de realojamiento, -junto al derecho de retorno regulado en la legislación arrendaticia -, pero hasta la fecha no se habían regulado las condiciones específicas de acceso a las viviendas de sustitución.

El Decreto 80/2009 mantiene el criterio de que la nueva vivienda de sustitución se someta a un régimen de protección oficial, pero opta por crear una nueva tipología (habitatge per a afectats urbanístics: HAUS) que pretende solucionar las disfunciones generadas en la práctica por la aplicación de la normativa general de viviendas de protección oficial para el supuesto específico de realojamiento por razones urbanísticas.

Una de las disfunciones reside en el valor de la vivienda de sustitución que, en la mayoría de ocasiones, resultaba ser muy inferior al precio de mercado de la vivienda antigua de régimen libre. Si bien en la actual coyuntura de crisis económica aquella diferencia de valor se ha matizado, es indiscutible que el módulo oficial o precio/m² en venta o alquiler de la vivienda de protección general sigue siendo muy inferior al precio de mercado de la vivienda libre incluso de segunda mano. Para solventar esta cuestión, el Decreto 80/2009 valora el metro cuadrado del HAUS como el de la vivienda de precio concertado de Catalunya. Por consiguiente, el precio en venta de las viviendas de sustitución HAUS oscilará entre los 4.000 € m² útil para la zona A.I (que es la de Barcelona capital) y 1.600 € m² para la zona D (último grado y correspondiente a municipios pequeños). En cuanto al precio de alquiler de la vivienda HAUS se establece en un 3% del precio máximo de venta (el antes referido), sin perjuicio de su actualización anual con arreglo al IPC.

Otra novedad destacable es la reducción del periodo de protección de las viviendas de sustitución, que podrán ser vendidas en el mercado libre a partir del año 15 desde su calificación definitiva, si el titular del derecho de realojamiento era propietario de la vivienda afectada por la operación urbanística y siempre que haya precedido en su día un mutuo acuerdo en la valoración de la vivienda afectada. En este

sentido, la Exposición de Motivos del Decreto 80/2009, subraya como excesiva la aplicación estricta del plazo de vigencia de la calificación propio de las viviendas protegidas en actuaciones de realojamiento de personas que originariamente eran propietarias de una vivienda libre o incluso de una vivienda protegida pero con un plazo de vigencia de calificación casi agotado. Dicha reducción a quince años no opera si la vivienda afectada se ocupaba en virtud de otro derecho real o personal y el realojamiento se realiza en régimen de compraventa en cuyo caso el plazo para transmisión en el mercado libre es de 30 años.

Las previsiones del Decreto son aplicables a los instrumentos de gestión urbanística y expropiación que se aprueben inicialmente a partir de su entrada en vigor. No obstante, también se dice en la regulación transitoria que la nueva tipología de vivienda HAUS y las condiciones económicas del realojamiento no son aplicación para la administración o entidad obligada al realojamiento, si se trata de instrumentos de gestión urbanística o expropiación que desarrollen planeamiento aprobado con anterioridad a su entrada en vigor y se justifica la inaplicación con la finalidad de mantener la viabilidad de las actuaciones previstas en dicho planeamiento aprobado.

 GIRÓ ADVOCATS

INFO

Avda. Diagonal, 453 bis, entl
08036 Barcelona
Telf.: 93 363 36 20
Fax: 93 444 11 44
giro@giroadvocats.com
www.giroadvocats.com

LEYMAR ABOGADOS, UN DESPACHO ESPECIALIZADO

Leymar Abogados



Fundado en 2002 por Marc Xirau, LEYMAR abogados es un despacho que ofrece asesoramiento jurídico especializado en el sector inmobiliario y en otros sectores que, por sus características, disfrutan de un contexto jurídico específico.

LEYMAR abogados presta servicios de asesoría jurídica sectorial para empresas del ámbito de la distribución y de la construcción, ofreciendo una visión transversal del asesoramiento más orientada al negocio del cliente que a la especialidad jurídica de que se trate. LEYMAR abogados somos un consolidado equipo de profesionales procedentes de las más prestigiosas firmas de abogados y empresas del sector, nacionales e internacionales, con una dilatada experien-

cia en nuestra especialización. Ofrecemos:

- Un asesoramiento recurrente a la empresa en relaciones de colaboración de larga duración.
- Una personalización y sencillez en el trato, agilidad e imaginación en las soluciones.
- Un enfoque multidisciplinar integrado.

La actuación conjunta de todas las áreas del despacho para asesorar a nuestros clientes garantizando una visión global y ofreciendo una solución conjunta a los asuntos que nos encargan

Desde sus inicios el despacho cuenta con Lilian Mateu, socia del despacho responsable del área de derecho fiscal así como con Mercè Moreno, socia responsable del área de derecho administrativo y ur-

banismo, mientras que Marc Xirau dirige el área de derecho procesal. Actualmente, el área civil y de servicios especializados al sector de la distribución la dirige Ingrid Castells, con una dilatada experiencia como directora jurídica de dos de las mayores empresas del país, multinacionales de origen alemán.

LEYMAR abogados se distingue en el mercado por ofrecer un trato personalizado con el cliente y una actitud proactiva ante sus necesidades. A todo ello se le une una visión y gestión empresariales en el

ejercicio de la profesión, aspectos que hoy en día son clave en aras a ofrecer un asesoramiento de calidad.

La filosofía del despacho se basa en:

- La actuación conjunta de todas las áreas del despacho para asesorar a nuestros clientes garantizando una visión global y ofreciendo una solución conjunta a los asuntos que nos encargan.
- El trabajo en equipo de los profesionales del despacho nos permite prestar un asesoramiento jurídico altamente especializado.
- La excelencia técnica de los profesionales que lo integran, sujetos a formación continua tanto interna como externa.

LEYMAR abogados siempre ha destinado esfuerzos a formar equipos de trabajo especialistas en determinados sectores de gran importancia en la economía nacional y con una especialidad jurídica muy concreta. En este sentido, LEYMAR abogados tiene un consolidado y reconocido Departamento de Derecho Inmobiliario que asesora a las principales compañías nacionales e internacionales. Igualmente, el despacho se ha posicionado en el asesoramiento del sector de la distribución y de la construcción.

LEYMAR
a b o g a d o s

INFO

Roger de Llúria, 86-88, 2º 1ª
08009 Barcelona
Tel.: 93 208 22 50
Fax: 93 459 45 60
contacto@leymar.com
www.leymar.com

TRATO PROFESIONAL, PERSONAL E INDIVIDUALIZADO DE SU PATRIMONIO INMOBILIARIO

Guillermina Quer Modolell, Ana Amat Par - Abogadas

Fincas Finurba



FINURBA es una agencia de la propiedad inmobiliaria y de administración de fincas que recoge la experiencia de una de las administraciones más antiguas y prestigiosas de la ciudad. Fundada en 1930 por José M. Modolell Barba, procurador de los tribunales, a partir de 1960- ya con la denominación FINURBA- continuó la actividad bajo la dirección de su hija, Guillermina Modolell Trías, con la colaboración jurídica de Juan Amat Cortés, abogado en ejercicio del Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona.

La dirección de la empresa se completó con Guillermina Quer Modolell, abogada, administradora de fincas y agente de la propiedad inmobiliaria, y Ana Amat Par, abogada y administradora de fincas. La dirección y gestión de FINURBA está formada por profesionales especialistas en la gestión integral del patrimonio inmobiliario, con el soporte de un amplio equipo

de colaboradores expertos en diferentes campos: abogados, administradores de fincas, agentes de la propiedad inmobiliaria, agentes de seguros, arquitectos, arquitectos técnicos..., todos ellos ampliamente capacitados para ofrecer una respuesta eficaz a los requerimientos de cada cliente.

Con la incorporación de las nuevas generaciones y la progresiva expansión de la empresa, FINURBA trasladó las oficinas al centro neurálgico de Barcelona y amplió y modernizó las instalaciones con el fin de ofrecer un mejor servicio a sus clientes.

Desde el punto de vista jurídico, Guillermina Quer y Ana Amat, fundaron la sociedad “Quer-Amat Abogados Asociados, S.C.P.”, ubicada en las mismas oficinas, a fin de asesorar a los clientes de FINURBA en cualquier tema relacionado con el derecho inmobiliario, tanto

extrajudicial como judicialmente. Su ámbito de actuación se centra básicamente en la ciudad de Barcelona, donde sus clientes confían en la calidad de sus servicios. El trato cercano, personal e individualizado en la gestión de cada caso, es su rasgo diferencial y la relación que establecen con cada uno de sus clientes se basa en parámetros de confianza y afecto propios de una empresa de carácter familiar.

Fincas Finurba estructura sus servicios en dos grandes divisiones: administración de fincas y agencia de la propiedad inmobiliaria. Como **administradores de fincas** ofrecen servicios tanto a **Comunidades de Propietarios** - gestión y conservación de la finca, constitución de comunidades, redacción de estatutos, asistencia a las juntas con asesoramiento legal, etc... - como de **Administración vertical** - redacción de contratos, informes de arrendatarios, seguimiento de morosos, aplicación de aumentos y repercusiones, denegación de prórrogas, conservación de la finca, etc.-

Como **agencia de la Propiedad Inmobiliaria**, Fincas Finurba se dedica a la compra-venta y alquiler de pisos, despachos, locales, plazas de parking y fincas enteras, en el área de Barcelona.

Según palabras de Guillermina Quer, “el administrador

de fincas se responsabiliza de funciones muy diversas, siendo la persona de confianza del propietario y el nexo con los arrendatarios. Perseguimos soluciones satisfactorias para ambas partes, que en situaciones de crisis como la actual, no siempre es fácil.” Tal y como explica Ana Amat “el problema más habitual se traduce en la falta de pago, situación dura e incómoda tanto para nosotros como para el afectado”. En el departamento jurídico de FINURBA, ha habido un incremento sustancial en cuanto a reclamaciones de cantidad, desahucios, ejecuciones de avales, etc..., asimismo, es práctica habitual el solicitar por parte del arrendatario reducciones de renta, especialmente en cuanto a locales, a lo que los propietarios en general, se avienen de forma provisional, y generalmente por periodos anuales, a fin de evitar quedarse sin arrendatarios y por tanto sin rentas. Por otro lado éstas se han flexibilizado, pues habían alcanzado niveles muy altos, y ante el aumento de morosidad los propietarios solicitan mayores garantías financieras, lo cual no siempre es posible, pues la operativa bancaria actual no ayuda demasiado.



AGENCIA PROPIEDAD INMOBILIARIA
ADMINISTRACION DE FINCAS

INFO

Avda. Diagonal, 453 bis, 5º
08036 Barcelona
Tel.: 93 363 86 00
Fax: 93 363 86 07

www.fincasfinurba.es

PREOCUPACIÓN FRENTE A LAS ÚLTIMAS ACTUACIONES INSPECTORAS Y SANCIONADORAS DE LA COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA

Tomás Gui Mori - Marcos Iñareta Serra y Marcelo Gui Usabiaga- Abogados

Gui Mori Advocats



Recientes informaciones aparecidas en los medios económicos e incluso en la prensa general no especializada, dan cuenta de las últimas actuaciones de la Comisión Nacional de la Competencia en relación con sectores tan diversos como las compañías eléctricas, aéreas, de seguros, transporte y logística o productos alimenticios; principalmente por supuestos acuerdos en materia de fijación de precios y de reparto de mercados.

Entradas y registros sorprendidos, facultades de inspección no habituales, ocupación indiscriminada de documentos, medidas cautelares y, sobretodo, la imposición de multas ejecutivas en cuantías muy importantes, que pueden llegar al 10% del volumen de negocios total de la empresa infractora en el último ejercicio e incluso a sanciones adicionales de hasta 60.000 Euros a cada uno de sus representantes legales o a las personas que integran los órganos directivos de las empresas, preocupan, y con razón, a nuestros empresarios, único soporte de

una economía en situación de una profunda crisis.

Ante esta situación, nos gustaría simplemente apuntar las líneas esenciales de la nueva regulación legal que hace posible tales actuaciones.

En primer lugar, lo reciente de la Ley 15/2007, de 3 de julio que entró en vigor el primero de setiembre de 2007 y de su Reglamento (aprobado por el RD 261/2008, de 22 de febrero) que entró en vigor el 28 de febrero de 2008, hace imposible o muy difícil encontrar jurisprudencia judicial reciente que marque los límites jurídicos de las actuaciones de la Dirección de Investigación y del propio Consejo Nacional de la Competencia.

En segundo lugar, la desaparición de la anterior separación orgánica entre el Servicio y el Tribunal de Defensa de la Competencia, ahora sustituidos por la Dirección de Investigación y por el Consejo de la Comisión Nacional en que se integra la anterior, han reforzado las facultades de ésta y disminuido lógicamente las

garantías derivadas de la existencia del Tribunal como organismo autónomo independiente, dotado de personalidad jurídica propia y revisor de las actuaciones del Servicio.

Las facultades de inspección también han sido reforzadas, pudiendo llegar incluso (y lo hemos vivido personalmente) a la ocupación indiscriminada de documentación y soportes informáticos y al acceso directo a los ordenadores y agendas personales de los directivos de las empresas, en actuaciones ciertamente inquisitoriales de mayor calado que las que se producen en la vía penal. Y puede incluso decirse, sin exagerar, que los delincuentes cuentan hoy con mayores y mejores garantías que los empresarios involucrados en un tema de defensa de la competencia.

La introducción de la figura del cártel (o acuerdo “secreto” entre competidores) y de las denuncias con posibilidad de exoneración (incluso total en el caso de los cárteles) de las multas para los denunciantes, facilita y pro-

mueve las actuaciones agresivas entre competidores, las denuncias infundadas y disminuye las posibilidades de defensa.

Las pruebas derivadas de indicios y/o presunciones, como base suficiente para la imposición de sanciones y, sobre todo, la regulación imprecisa de éstas (pensemos que el artículo 63.3 e) de la LDC señala que las infracciones muy graves pueden ser sancionadas con multa “de más de 10 millones de euros”, sin precisar el tope máximo) completa un panorama ciertamente preocupante.

En esta situación hay que replantearse los principios esenciales y las garantías inherentes a los procedimientos administrativos sancionadores que, desde la STC 18/81, deben ser substancialmente los mismos que para los procedimientos penales.

Sólo un buen asesoramiento, jurídico y económico, desde el primer momento y la confianza en los jueces y Tribunales como primeros garantes de los derechos fundamentales, en la primera línea de su defensa, pueden arrojar alguna luz en medio de tanta oscuridad.

Fiscalización y control de la libre competencia sí, pero siempre que la “eficacia de la actuación administrativa” tenga su límite equilibrador en la seguridad jurídica y en la defensa de los derechos y garantías fundamentales, sin las que no existe Estado de Derecho.

Que así sea.

Gui Mori
advocats

INFO

Paseo de Gracia, 120, 2º 1ª
08008 Barcelona
Tel.: 93 237 92 71
guimori@guimoriabogados.com
www.guimoriabogados.com

SOBRE EL PROYECTO DE LEY POR EL QUE SE MODIFICA EL RÉGIMEN LEGAL DE LA COMPETENCIA DESLEAL Y DE LA PUBLICIDAD PARA LA MEJORA DE LA PROTECCIÓN DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

José M^a Socoró - Socio. Mònica López - Asociado

Socoró i Autó



El pasado 5 de Junio se ha publicado en el Boletín Oficial de las Cortes Generales el Proyecto de Ley, remitido por el Gobierno, por la que se modifica el régimen legal de la competencia desleal y de la publicidad para la mejora de la protección de los consumidores y usuarios.

La mencionada Ley tiene la finalidad de trasponer al Derecho español dos Directivas comunitarias, a saber: la Directiva 2005/29/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de Mayo de 2005, relativa a las prácticas comerciales desleales de las empresas en sus relaciones con los consumidores del mercado interior (Directiva sobre las prácticas comerciales desleales) y la Directiva 2006/114/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de Diciembre de 2006, sobre publicidad engañosa y publicidad comparativa.

La incorporación al Derecho español de las Directivas indicadas, que se pretende con dicha Ley, comportará la modificación de las siguientes leyes: la Ley 3/1991,

de 10 de Enero, de Competencia Desleal; la Ley 34/1988, de 11 de Noviembre, General de Publicidad; el Texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras

leyes complementarias, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de Noviembre, y la Ley 7/1996, de 15 de Enero, de Ordenación del Comercio Minorista.

El objetivo de la Ley, según la propia Exposición de Motivos, es el de que la legislación protectora de los consumidores se integre dentro de la regulación del mercado a fin de asegurar que aquella tutela sea la más efectiva y que la normativa del mercado no quede desintegrada.

En este sentido el mencionado Proyecto de Ley intenta articular la protección de los consumidores teniendo en cuenta tanto las exigencias del propio mercado como los legítimos intereses de los operadores que en él actúan.

Por lo que se refiere a las concretas modificaciones que se pretende operar en las cuatro leyes antes indicadas, pueden destacarse, entre otras, las siguientes:

Se modifica la cláusula general contenida hasta el momento en el artículo 5 de la Ley de Competencia Desleal (1. "Se reputa desleal todo comportamiento que resulte objeti-

vamente contrario a las exigencias de la buena fe"), especificando el Proyecto que en las relaciones entre empresarios o profesionales con los consumidores y usuarios, la deslealtad de una conducta vendrá determinada por la concurrencia de dos elementos: que el comportamiento del empresario o profesional resulte contrario a la diligencia profesional que le es exigible en sus relaciones con los consumidores, y que dicho comportamiento sea susceptible de distorsionar de manera significativa el comportamiento económico del consumidor medio o del miembro medio del grupo al que se destina la práctica.

Asimismo se prevé tipificar como práctica agresiva por acoso la realización de propuestas no solicitadas y persistentes por teléfono, fax, correo electrónico u otros medios de comunicación a distancia.

Se prevé asimismo adicionar a la Ley de Competencia Desleal un nuevo capítulo, el V, relativo a la regulación de los códigos de conducta. En este sentido, se establece la posibilidad de emprender acciones frente a los códigos de conducta que recomienden, fomenten o impulsen conductas desleales o ilícitas, así como frente a los empresarios y profesionales adheridos a códigos de conducta que infrinjan las obligaciones asumidas o incurran en actos de competencia desleal.

La Ley General de Publicidad quedaría modificada estableciendo que las acciones frente a la publi-

dad ilícita serán las establecidas con carácter general para las acciones derivadas de la competencia desleal en la Ley 3/1991 de Competencia Desleal.

En relación con la modificación del Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios se prevé la obligación del empresario de facilitar al consumidor o usuario, por escrito o en soporte de naturaleza duradera, un presupuesto previo debidamente desglosado en relación con aquellos bienes o servicios cuyo precio final únicamente pueda ser fijado mediante la elaboración de tal presupuesto previo.

Asimismo el Proyecto tipifica como infracción de consumo las prácticas comerciales desleales.

Por último, en cuanto a la Ley de Ordenación del Comercio Minorista se busca adecuar la regulación de las ventas promocionales a las disposiciones de la Directiva, estableciendo la prohibición de la comercialización de bienes y servicios cuando ello constituya un acto desleal conforme a la Ley de Competencia Desleal.

Actualmente se hallan pendientes de publicación las eventuales enmiendas al Proyecto de Ley que puedan presentar los diferentes grupos parlamentarios, habiéndose fijado como fecha límite para dicha presentación el próximo 1 de Septiembre, por lo que teniendo en cuenta el estado actual de tramitación aun deberemos esperar hasta poder analizar en detalle el texto que finalmente sea aprobado.

Socoró | Autó
ABOGADOS ASOCIADOS

INFO

Muntaner, 452-454, 1º 2º
08006 Barcelona (SPAIN)
Tel.: +34 93 209 07 65
Fax: +34 93 414 44 50
socoro-auto@socoro-auto.com

Derecho Medioambiental

LA GESTIÓN DE LOS ASPECTOS AMBIENTALES EN LA EMPRESA

Jordi Goñi, Consejero de Ambitalis

Codina Advocats



Desde que en 1967 se aprobó la primera Directiva de carácter ambiental, la protección y conservación del medio ambiente ha sido una de las principales inquietudes de la Comunidad Europea. La disciplina medioambiental ha terminado incorporándose a los Tratados como una verdadera política comunitaria, cuyo principal objetivo es el de la prevención.

El desarrollo de esta política comunitaria se ha ido fraguando en numerosas iniciativas legislativas que en los últimos años han ido incrementando las obligaciones medioambientales para todo tipo de empresas.

El proceso, se está caracterizando por la transversalidad omnicompreensiva de las iniciativas legislativas comunitarias. Cabe recordar la Directiva 96/61/CE relativa a la prevención y al control integrados de la contaminación (IPPC), Directiva 1999/13/CE relativa a la limitación de las emisiones de compuestos orgánicos volátiles, la Directiva 2004/35/ sobre responsabilidad ambiental, el Reglamento 1907/2006 REACH, legislación transpuesta al derecho español por la Ley 16/2002 (IPPC), Real

Decreto 117/2003 (COV e instalaciones) la Ley 26/2007 de Responsabilidad Medioambiental... La complejidad de los problemas ambientales actuales y la potencial globalización de sus efectos, requieren la cooperación y el compromiso de las Administraciones y de la sociedad en su conjunto y en los planos nacional e internacional. El difícil entramado legislativo de determinadas actividades, por otra parte, hace necesaria la asistencia de especialistas que garanticen la correcta gestión ambiental de los proyectos industriales de las empresas.

El derecho constituye una herramienta fundamental para la protección del medio ambiente, pero el derecho ambiental es una disciplina que tradicionalmente no se incluye en la formación académica de las carreras técnicas y científicas relacionadas con el medio ambiente. Sin embargo, para cualquier profesional del medio ambiente la legislación que lo regula es inseparable de la gestión de su ámbito de actividad, en cualquiera de sus vertientes. La legislación es cada vez más abundante y estricta y se aplica a más áreas y actividades incor-

porando cada vez más estrictos ámbitos de responsabilidad, personal y empresarial, acompañados de severos procedimientos reguladores de infracciones con sus correspondientes regímenes sancionadores.

En este escenario al empresario se le plantean tres opciones para poder cumplir con garantías sus obligaciones legales, adaptar sus procesos a los postulados del desarrollo sostenible y, en último extremo, eludir las responsabilidades personales que se pueden generar: invertir recursos en dotarse de una estructura propia que gestione hasta el último detalle toda la problemática técnico – jurídica de los aspectos medioambientales de su empresa, externalizar totalmente este servicio o puede acudir a la opción ecléctica: disponer de un reducido pero competente y especializado equipo interno combinado con la aportación de profesionales externos del sector técnico y jurídico ambiental.

La tercera de las opciones ofrece las ventajas individuales de las otras dos con la adicional de ponerlas en combinación. El equipo propio pone en relación los procesos de la empresa por conocerlos con detalle y en profundidad. El equipo de profesionales externo aporta el valor añadido de una formación profesional soportada por una múltiple experiencia sobre el terreno día a día. La combinación de ambos supone el exponente máximo de la suma de sinergias y generación de valor añadido.

En Codina Advocats y en Ambitalis sabemos que los requerimientos ambientales de la sociedad,

requieren una cada vez mayor sofisticación de las empresas en su capacitación para la gestión de los aspectos ambientales de sus actividades. En este sentido, Ambitalis, consultoría técnica y jurídica constituida por Codina Advocats y Aquaplan, ofrece a las empresas servicios de asistencia jurídica especializada, planteando soluciones técnicas y su implantación, gestionando los procesos implicados incluyendo todo tipo de tramitaciones ante la Administración.

En el mundo en el que vivimos, la preocupación por garantizar el derecho de los ciudadanos a disfrutar de un medio ambiente adecuado como condición indispensable para el desarrollo de la persona, con la obligación de utilizar racionalmente los recursos naturales y de conservar la naturaleza, pide un desarrollo normativo y por ende tecnológico, que prevenga los impactos ambientales y sobre la salud de las actividades empresariales. La complejidad técnico – jurídica de estos elementos exige cada vez más una inteligente gestión de los recursos de manera que las empresas sean capaces de identificar y aportar a sus actividades y procesos, el valor añadido allí donde éste se genere. La correcta combinación de recursos propios y ajenos puede ser una de las claves del éxito en la nueva gestión empresarial en el ámbito de los procesos ambientales.

CODINA
A D V O C A T S

INFO

Jaume Casanovas, 99-101
08820 El Prat de Llobregat
(Barcelona)
Tel.: 93 378 95 70
Fax: 93 478 20 21
info@codinadvocats.cat
www.codinadvocats.cat

Derecho Comunitario

LA CUESTIÓN PREJUDICIAL

Isabel Sobrepera Millet - Socia Despacho en Barcelona

Alfredo Hernández Pardo - Socio Despacho en Madrid

Estudio Jurídico Ejaso



Operado el ingreso de España en la Unión Europea, fueron diversas y no siempre conformes las interpretaciones relativas a la aplicación directa del Derecho Comunitario en el Estado español.

Las discrepancias fueron resueltas por la Sentencia de 2 de Junio de 2000, dictada por la Sala Primera del Tribunal Supremo, que confirmó el carácter imperativo de la normativa comunitaria y su directa aplicación en el ámbito del Estado español. Desde entonces, el criterio mantenido por nuestros Juzgados y Tribunales ha sido constante en cuanto al ámbito de aplicación de dicha normativa, pero no siempre en cuanto a su interpretación o la de su derecho derivado. Precisamente para facilitar una interpretación conforme fue por lo que se estableció el mecanismo de la Cuestión Prejudicial.

Cuando un Juez nacional alberga serias dudas al respecto de la correcta interpretación del Derecho Comunitario, cuenta con la posibilidad -que se convierte en obligación, reproducida tal pretensión ante la últi-

ma instancia- de plantear una Cuestión Prejudicial al Tribunal de Justicia, a fin de disipar las mismas.

El órgano judicial encargado de velar por la aplicación coherente y uniforme del Derecho Comunitario en los Estados miembros de la Unión es el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, con sede en Luxemburgo. EJASO ha intervenido ante dicho Tribunal en varias ocasiones, en defensa de tesis sometidas a Cuestión Prejudicial tanto por la Sala Tercera del Tribunal Supremo como por distintas Audiencias Provinciales.

Las Sentencias dictadas por el Tribunal de Justicia en virtud de dicho procedimiento provocan un efecto directo en las jurisdicciones de todos los países miembros de la Unión y su contenido obliga a los Juzgados y Tribunales de los Estados miembros, que deben adecuar sus resoluciones a lo establecido por aquél.

EJASO ha podido constatar la trascendencia que las resoluciones del Tribunal se cobran no sólo en el ámbito del derecho de la competencia, sino incluso

en civil y, más en concreto, en el sector de los hidrocarburos, tradicionalmente convulso, en el que tres Sentencias dictadas por el Tribunal de Luxemburgo han puesto fin a una larga serie contradicciones propiciadas por sentencias dictadas en diferentes instancias. Así mismo, dichas resoluciones han marcado decisivamente otras dictadas por distintos órganos administrativos, como la Comisión Nacional de Competencia.

Entendemos que el instrumento de la Cuestión Prejudicial ha sido infrutilizado por los profesionales y por los magistrados a la hora de procurar una correcta aplicación del Derecho Comunitario. No cabe duda de que su oportuno empleo garantizaría una exigible uniformidad de criterio y dotaría a las resoluciones judiciales de unos atributos de excelencia y eficacia a los que, obviamente, las mismas deben propender.

En relación con la experiencia con que a este respecto cuenta EJASO, cabe destacar la Cuestión Prejudicial que planteó la Sala Tercera del Tribunal Supremo al Tribunal de Luxemburgo en 2005. Dictada Sentencia por el Tribunal de Justicia y trasladada la misma al Derecho nacional, sus efectos alcanzaron incluso a la Sala Primera del Tribunal Supremo que, en fechas de 3 de Octubre de 2007 y 20 de Noviembre de 2008 y frente al criterio mantenido por distintos Juzgados de Primera Instancia, de lo Mercantil y Audiencias Provinciales, dictó dos Sentencias que declararon la nulidad absoluta de sendos contratos de suministro en exclusiva median-

te los que las petroleras más significativas venían controlando y cerrando el mercado.

Posteriormente, otras dos Cuestiones planteadas por las Audiencias Provinciales de Madrid y Barcelona, han aclarado cuál es el criterio ajustado a derecho para la correcta aplicación de los reglamentos de exención por categorías pertinentes.

La resolución de ambas Cuestiones también ha favorecido el curso de determinadas investigaciones desarrolladas por nuestras autoridades nacionales de Competencia, y propiciarán unas más eficaces detección, sanción y corrección de prácticas anticompetitivas, tanto verticales como horizontales, en un mercado tan impermeable y cerrado como el nuestro.

Sería deseable que lo acontecido en el mercado de los hidrocarburos se trasladase a otros sectores pendientes de una liberalización efectiva; electricidad, gas, transporte ferroviario, estancos o farmacias, si bien debemos ser los Letrados quienes promovamos las acciones legales conducentes a una correcta aplicación de las normas de Competencia, sirviéndonos, a tal fin, de mecanismos de tan extraordinaria utilidad como lo es el de la Cuestión Prejudicial.



INFO

Muntaner, 180, 3º 1º
08036 Barcelona
Tel: 93 430 22 34
Fax: 363 03 56
ejabarna@ejaso.com
eja@ejaso.com
www.ejaso.com

Oficinas en:
Madrid - Sevilla
Valencia - Santander
Lisboa - Canarias - Málaga

Extranjería

DERECHO DE EXTRANJERÍA

NOS GUSTA PRIMAR EL ASPECTO HUMANO POR ENCIMA DEL ECONÓMICO

Antonio Segura Abogado - Director de Antonio Segura Abogados & Gestores

Antonio Segura Abogados & Gestores



¿Qué quiere decir que Antonio Segura Abogados nació fruto de la 'casualidad'?

Hace 17 años, un extranjero que trabajaba para un familiar me solicitó ayuda. Decidí llevar su caso, aunque mi especialidad era el derecho Civil, Mercantil e Hipotecario. Quedaron muy contentos, hablaron de mí a otras personas, y así empezaron a entrarme clientes en derecho de extranjería, hasta el día de hoy.

¿Cuál es, hoy en día, la principal demanda de servicios de extranjería?

Hay de todo: regularización de papeles, agrupación familiar, empresarios que necesitan un trabajador, el extranjero que solicita la nacionalidad, matrimonios...

¿Y el perfil de sus clientes?

El 95% de nuestros clientes son extranjeros o españoles que tienen relación con extranjeros. Aparte de ofrecer servicios de

extranjería, también les intentamos cubrir todas sus necesidades laborales y judiciales. Porque la vida de un extranjero cambia con el paso del tiempo y, en este sentido, nuestro despacho cuenta con una parte de gestión para poder solucionar y asesorar en temas de empresas, licencias, impuestos...

En general, pues, sus clientes son personas físicas.

Sí, aunque también colaboramos con consulados, asociaciones... Por este motivo, consideramos fundamental el trato humano. En muchas ocasiones, los extranjeros no conocen el idioma ni las costumbres del país y encuentran, en el abogado, el refugio de muchos de sus problemas, no tan solo jurídicos, sino también personales. Y consideramos que ésta ha sido una de las claves principales para lograr el éxito del despacho.

De hecho, el trato humano que dan a sus clientes es uno de

los rasgos característicos del despacho.

Actualmente, entre abogados y administrativos, somos unas 25 personas y me gusta saber que mantenemos intacta nuestra esencia. Cuando llevé mi primer caso de extranjería lo hice gratis, sin pensar en el dinero. Esto ha marcado el resto de asuntos que hemos gestionado. Nos gusta primar el trato humano de la relación abogado-cliente, por encima del económico. Siempre que nos planteamos incorporar un nuevo abogado, la formación jurídica es importante, pero primamos el aspecto humano del profesional: que sepa atender con paciencia, explicar las cosas las veces que haga falta y que el cliente se sienta arropado. Este carácter específico gusta a nuestros clientes y se ha convertido en nuestra manera de ser. Nos gusta ser así.

¿Porqué es tan importante

contar con el asesoramiento de un abogado especialista en derecho de extranjería?

Para ahorrarte tiempo, dinero y disgustos. La extranjería tiene una parte administrativa, puramente burocrática, pero detrás de todo esto hay una Ley donde se especifica qué, cómo y cuándo presentarlo: la clave no es rellenar el formulario sino tener la información de cómo debes hacerlo. El ejemplo más claro es el derecho fiscal: yo soy abogado pero no hago mi Declaración de Renta porque un pequeño error puede suponerme una multa o sanción y, por lo tanto, es mucho más fácil contar con la ayuda de un fiscalista. Me ahorraré tiempo y disgustos. Lo mismo pasa con extranjería.

Aunque muchas veces pueda infravalorarse...

Es verdad. Desgraciadamente, mucha gente no le da importancia a la extranjería cuando, realmente, estamos jugando con el futuro de una persona que, en más de una ocasión, se juega la vida para llegar aquí.

AS ANTONIO
SEGURA
ABOGADOS
& GESTORES

INFO

BARCELONA
Rambla Catalunya, 43, Pral. 1ª
08007 Barcelona
Tel.: 93 215 80 77
Tel.: Empresarios 679 854 567

TARRAGONA
Av. Generalitat, 79, 4ª planta
43500 Tortosa (Tarragona)
Tel.: 977 44 85 57

abogados@antoniosegura.es
empresarios@antoniosegura.es
www.segura-abogados.com

FAUS & MOLINER, REFERENCIA EN EL SECTOR DE *LIFE SCIENCES*

Faus & Moliner Abogados



Faus & Moliner es un proyecto profesional que Jordi Faus y Xavier Moliner iniciamos en 1997 con un planteamiento especialmente innovador. Nuestro objetivo, desde el principio, fue crear y consolidar un despacho de abogados al estilo de los modernos despachos *boutique*, despachos que se distinguen por estar altamente especializados en un sector definido. En nuestro caso, optamos por dedicarnos al tratamiento de asuntos legales propios de la industria farmacéutica y de otras compañías que operan en el sector de "life sciences".

Nuestra especialización en un sector tan concreto nace del convencimiento de que podemos aportar mayor valor a nuestros clientes si, además de disponer de una sólida formación jurídica, tanto teórica como práctica, conocemos con profundidad el entorno social, económico y empresarial del sector en el que operan. Faus & Moliner representa a

Faus & Moliner representa a diversas compañías nacionales e internacionales del sector de "life sciences"; a las que asesora tanto en relación con sus operaciones en España como en otros países, en especial en la Unión Europea, Estados Unidos, y China

diversas compañías nacionales e internacionales del sector de "life sciences"; a las que asesora tanto en relación con sus operaciones en España como en otros países, en especial en la Unión Europea, Estados Unidos, y China.

A nuestro rigor jurídico y nuestra especialización sectorial unimos una visión empresarial y práctica del ejercicio de la abogacía. Nuestro análisis de los problemas jurídicos está siempre vinculado a los objetivos de nuestros clientes. Además, nuestra actividad se apoya en un equipo humano altamente cualificado y en un uso racional pero intensivo de los medios tecnológicos de que disponemos.

El despacho cuenta con una red de expertos de confianza en aquellas disciplinas que no trata directamente (tales como derecho laboral, fiscal o penal), y con contactos adecuados con otros despachos en diversos países

más, nos esforzamos por mejorar continuamente nuestros procesos haciendo el mejor uso posible de las nuevas tecnologías, lo cual contribuye a mejorar el producto que finalmente entregamos a nuestro cliente y a acortar los periodos de respuesta.

El despacho cuenta con una red de expertos de confianza en aquellas disciplinas que no trata directamente (tales como derecho laboral, fiscal o penal), y con contactos adecuados con otros despachos en diversos países. Además, todos los abogados de Faus & Moliner son capaces de trabajar en varios idiomas.

Faus & Moliner ha sido reconocido en rankings y directorios internacionales de prestigio tales como The Legal 500 y Chambers, como despacho de referencia especializado en el tratamiento de asuntos legales propios de la industria farmacéutica y de otras empresas que operan en el sector de "life sciences". El despacho ofrece productos de valor añadido a sus clientes, como el Boletín de Información Jurídica CAPSULAS, especializado en este ámbito, que se puede consultar on-line a través de su página Web. Periódicamente, Faus & Moliner organiza conferencias sobre asuntos de interés para el sector farmacéutico y participa en jornadas y publicaciones especializadas.

Faus & Moliner Abogados

INFO

BARCELONA
Rambla Catalunya, 127
08008 Barcelona
Tel.: 93 292 21 00
Fax: 93 292 21 01
bcn@faus-moliner.com
www.faus-moliner.com

Reclamaciones DE Cantidad RECLAMACIONES

CRECEN LOS IMPAGADOS POR CULPA DE LA CRISIS ECONÓMICA. CÓMO ACTUAR ANTE LAS DEUDAS

Anna Saez Quevedo- Abogado

ASQ Abogados



Debido a la actual crisis económica ha crecido alarmantemente el número de impagos de las empresas, que en los países industrializados se ha llegado a duplicar y en España han llegado a multiplicarse por cinco los casos de impagos en algunos sectores como la construcción. El número de impagos en el comercio ha ascendido en un 32,3 por ciento en 2008 mas respecto del año anterior, según los datos divulgados por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Lo que nos indica que el 5,0% de los efectos de comercio vencidos resultaron impagados el año pasado.

Si a usted le deben dinero, debe tener en cuenta que antes de iniciar un procedimiento judicial hay que seguir ciertos pasos para asegurar el éxito en sus pretensiones, siendo un Abogado el que mejor le guiará en todo el procedimiento para obtener el mejor resultado en sus reclamaciones de impagados.

Desde nuestra experiencia ofrecemos soluciones de gestión y reclamación deudas comerciales de cualquier tipo, adaptándonos a cada compañía según los diferentes sectores o tamaños de cada empresa, optado por un sistema propio de cobro de impagados.

Nuestra actividad se basa en la gestión de cobro a morosos a través de dos vías de actuación:

En primer lugar se intenta el cobro de la deuda por **vía amistosa**, colaborando estrechamente y asesorando a nuestro cliente en los pasos a seguir, con el fin del cobro de la misma lo antes posible para evitar gastos innecesarios y situaciones incómodas.

Transcurrido un plazo de tiempo, si han resultado infructuosos los intentos de reclamación amistosa y el deudor no ha realizado el pago, pasamos el expediente a nuestro departamento jurídico, para que inicie la **vía judicial**, que estudia cada caso

minuciosamente y propone las soluciones más oportunas para los intereses de nuestros clientes y en su caso el tipo de reclamación judicial adaptada a caso concreto.

Llegados a este punto para la reclamación de cualquier tipo de deuda o impago comercial o empresarial la legislación actual pone en nuestras manos diferentes procedimientos establecidos para cada supuesto en especial:

PROCESO MONITORIO, podemos acudir a este proceso para reclamar deudas dinerarias, vencidas y exigibles que no excedan la cantidad de 30.000 Euros.

Tal y como nos señala el artículo 812 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, podemos acudir al proceso monitorio siempre que dispongamos de documentos firmados por el deudor, con su sello o que podamos acreditar que provengan del mismo, o mediante facturas, albaranes de libramiento, certificaciones, telegramas, faxes etc. o cualquier otro documento aunque se haya elaborado unilateralmente por el acreedor, sean o se usen habitualmente para documentar los créditos o deudas y la documentación que acredite relaciones comerciales anteriores.

Se puede iniciar este proceso mediante una petición inicial, para la que no es obligatoria, aunque sí conveniente, la intervención de abogado y procurador.

JUICIO VERBAL, se utiliza este procedimiento para impagos hasta la cantidad de 3.000 Euros. En la tramitación de este

procedimiento se observa que éste viene presidido por la nota de sumariedad.

En los juicios verbales no es obligatoria (aunque sí conveniente) la presencia de abogado y de procurador cuando la cuantía de la reclamación no supere 900 €

JUICIO CAMBIARIO, permite reclamar el importe impagados derivados de letras de cambio, cheques o pagarés que reúnan los requisitos de la Ley cambiaria o del Cheque, tal y como nos indica el art 819 de la LEC.

Asimismo la principal ventaja de este procedimiento es que la primera resolución que se dicta, se requiere al demandado para el pago en el plazo de 10 días y en su caso el embargando preventivo de sus bienes para el supuesto que finalmente el deudor no cumpla de forma voluntaria.

JUICIO ORDINARIO, en el caso de que el importe de lo reclamado exceda de los 3.000 Euros y aquellas cuantías indeterminadas cuyo interés económico resulte imposible de calcular. A más de las establecidas en el art. 249.1 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, por razón de la materia.

En el caso del juicio ordinario si hay oposición por parte del demandado, se requerirá la celebración de una audiencia previa anterior a la celebración del juicio.

ASQ
ABOGADOS

INFO

Rambla Catalunya, 65, entlo. 1º A
08007 Barcelona
Movil: 677 40 52 32
Tel. y Fax: 93 210 52 71
asqabogado@hotmail.com

Gestión y Transmisión DE Sociedades

SOCIEDADES EN TAN SÓLO 8 HORAS

Conrado Causa Ayza, director y administrador de Gestión y Transmisión de Sociedades

Gestión y Transmisión de Sociedades



Desde hace dos décadas destacados profesionales se sensibilizaron con la problemática de la burocracia y pérdida de tiempo que supone constituir una sociedad, e idearon un sistema para evitarla y obtener su sociedad limitada o anónima de un día para otro: **La sociedad en trámite de urgencia.**

Conrado Causa Ayza es director y administrador de **Gestión y Transmisión de Sociedades**, empresa precursora de este servicio, y de larga trayectoria en el sector.

¿Qué se entiende por Banco de sociedades?

Es un término que empleamos para definir una Compañía que constituye sociedades y las mantiene inactivas, con el único fin de transmitir las a otras empresas o personas, que necesitan iniciar una actividad de manera inmediata, y no pueden esperar a crearla.

¿Cuál es la razón de ser de estas empresas de venta urgente de sociedades?

El sistema español, es lento, farragoso, y anticuado. En medios y foros se habla constantemente de competitividad, y es evidente que, para ser competitivos desde el principio, no se puede permitir un proceso que implica un plazo mínimo de 40 días para iniciar la actividad empresarial.

¿Desde cuando se ofrece este servicio en el mercado español?

Fui pionero en España en la constitución y Transmisión de Sociedades Urgentes. Desde 1982, constituimos sociedades con el fin de transferirlas, para que los interesados inicien su actividad inmediatamente.

¿Cómo surgió la idea?

Se empezó por intentar tener una serie de sociedades para cubrir las propias necesidades del grupo, y se observó que era una idea útil, exportable, y comercializable.

Hoy en día, las necesidades y exigencias del mercado y la actividad económica, exigen formulas modernas, ágiles y eficaces.

Si era una buena idea hace veinte años, cuando se ideó esta fórmula, en época de crisis es mucho más necesaria la maniobrabilidad, tanto para resolver dificultades o situaciones de riesgo, como para aprovechar las oportunidades que siempre se originan en estas situaciones.

¿Cómo funciona este método?

Muy simple... Solo necesitamos que nos den los datos de los nuevos socios y gestores de la nueva sociedad y nosotros adaptamos los estatutos a todas las necesidades y exigencias. Lo hacemos de un día

para otro, sin necesidad de desperdiciar su tiempo.

Para que malgastar el tiempo constituyendo una sociedad que se puede conseguir con una sola llamada o un simple clic desde su ordenador.

¿Cuáles son las principales ventajas?

En tan solo 8H, puede disponer de su Sociedad Limitada o Anónima, con su N.I.F. definitivo, lista para iniciar cualquier actividad de inmediato. En GTS por ejemplo, puede elegir entre una extensa y variada lista de denominaciones aceptadas por el Registro Mercantil Central, constituidas en las principales capitales españolas.

Un servicio muy útil, que brinda todas las garantías y la seguridad Jurídica necesaria, ahorrándole tiempo en la gestión y dinero en la constitución.

¿Qué razones impulsan a comprar una sociedad en lugar de crearla?

Urgencia, comodidad, ahorro, liquidez, cualquiera de estas razones hace aconsejable adquirir una sociedad en lugar de comprarla.

Los motivos por los que acuden a adquirir nuestros servicios son muy diversos. La causa más habitual es la urgencia o necesidad inminente, pero no es la única. Tenemos muchos clientes que pretenden proteger la identidad de los socios, y aprovechan que la venta de participaciones no se inscribe para mantener su anonimato. También hay quien las compra porque así no necesita desembolsar el capital social y mantenerlo bloqueado durante un par de meses. Hay quien lo hace por simple comodidad, o incluso porque le sale más económico que constituirla a través de un gestor.

¿Cuál es la garantía exigible de que la sociedad está libre de deudas?

La principal garantía es que la venta la realice una compañía sólida, con una trayectoria intachable, y unos profesionales bien cualificados. Pero además, es imprescindible que la venta se realice ante Notario, que la Compañía que vende no aparezca en ningún Registro de morosos, que la sociedad comprada esté declarada inactiva en Hacienda, y que se entregue toda la documentación con un Certificado de inactividad, carencia de deudas, y un balance para que no haya pasivos exigibles.

¿Por qué recomendaría usted GTS?

No hay ninguna empresa que pueda presumir de las cifras que consolidan a **GTS** como líder indiscutible. Lo avalan más **8.000 clientes** satisfechos y más de **16.000 sociedades** vendidas que operan en el mercado libremente.

Si el servicio le convence, no hay duda de que en **GTS** se puede depositar tranquilamente la confianza, ya que se ha consolidado como el **BANCO DE SOCIEDADES** más importante del país. No solo fuimos los primeros que ofrecimos este producto, sino que somos referencia constante del sector, y una fuente inagotable de innovación y adaptación a los nuevos medios y coyunturas.



INFO

Tel.: 902 431 411
www.eurosl.com
info@eurosl.com

Barcelona - Madrid
Málaga - Palma M.
Valencia - Zaragoza

Auditoría y Consultoría

LA CALIDAD DE LA OFERTA: FACTOR CLAVE PARA SUPERAR LA RECESIÓN ECONÓMICA

Jorge Vila López - Socio

Gabinete Técnico de Auditoría y Consultoría, S.A. (GTAC)

La recesión económica

Ésta es global y sistémica y tiene su origen en el ámbito financiero internacional. Diversas son sus causas explicativas:

a) Una generación masiva de liquidez internacional, consecuencia de los grandes desequilibrios en el sistema financiero internacional (Países ahorradores y no ahorradores, entre estos España) junto a Políticas Monetarias y Fiscales poco exigentes.

b) La gestión de esa creciente liquidez asociada a un intenso proceso de innovación financiera.

c) Una elevada correlación con un "boom" de créditos, generalmente financiados desde el exterior.

d) De las diez recesiones habidas en EEUU después de la segunda guerra Mundial, ocho han sido precedidas de una desaceleración en el sector inmobiliario: esta tiene unos efectos desproporcionados sobre la dinámica del resto de la economía. (El caso español es un dramático ejemplo de tales efectos).

En España sus principales efectos (cierre del crédito a las empresas, caída de la actividad junto a la destrucción de empleo, creciente déficit público) se han visto agravados por no haber seguido el modelo de la Unión Europea. En efecto, en lugar de estimular la demanda de inversión (infraestructuras e intangibles) y las exportaciones, se optó por el modelo an-

glosajón: demanda de consumo (sector inmobiliario y turismo), con incrementos negativos de la productividad y, por ende, pérdida de competitividad. En condiciones normales, la pérdida de competitividad de un país comporta el estancamiento de su nivel de vida, aunque España ha experimentado en el período 2000-2007 una indiscutible bonanza económica.

Para el Prof. Muns la explicación de esta aparente contradicción es sencilla: "entre 2000 y 2007, España se ha endeudado con el exterior de forma espectacular. Y en este endeudamiento radica principalmente la gravedad actual de la crisis en nuestro país: en el momento en que se cerró el grifo de la deuda, España debió enfrentarse a la cruda realidad de su verdadera magnitud".

Igualmente ha quedado claro el daño que ha producido la autoregulación de los mercados financieros, sin dotar de unas normas morales al capitalismo.

Para salir de la recesión económica es necesario: nueva regulación financiera supranacional; para España reformas en sus sistemas educativo, judicial y en sus administraciones públicas, también en los mercados internos, escasamente transparentes, excesivamente regulados: esas reformas conducirían a elevar la productividad y la calidad de la oferta de la economía española; reducción del déficit público cuya financiación actual encarece el

coste de la deuda y, en muchos casos, expulsa a las pymes del mercado de crédito, pudiendo llegar a minar la credibilidad financiera de España; sin esas reformas el FMI ha concluido que España corre un serio riesgo de quedar sumida en un modelo de baja competitividad, crecimiento lento, desempleo elevado y alto apalancamiento. En efecto, España duplica en las recesiones la tasa de paro europea. Guillermo de la Dehesa apunta una posible salida: "Hoy la globalización y la competencia creciente están haciendo que los países desarrollados tiendan a proteger cada vez más al desempleado que al puesto de trabajo, reduciendo los costes de despido y elevando las prestaciones por desempleo, a cambio de que, tras recibir formación y ayuda en la búsqueda de empleo, dichos parados deban aceptar el trabajo razonable que se les ofrezca".

Finalmente valores internalizados por los responsables de las empresas digamos calvinistas: competencia, esfuerzo, austeridad, calidad, rigor, ética. GTAC como empresa de auditoría y consultoría incorpora esas ventajas competitivas en los servicios que presta.

La oferta de GTAC

GTAC ofrece servicios profesionales especializados con valor añadido para nuestros clientes de acuerdo con los siguientes principios: Comprensión de las actividades, atención personalizada, máxima

cooperación, objetividad y un compromiso total de calidad del servicio hacia los clientes.

La firma fue constituida en el año 1989. Los socios tienen una experiencia profesional amplia y acreditada en los campos de la auditoría de los sectores privado y público, la economía financiera, la valoración de empresas y la consultoría. De las 1.200 sociedades que prestan servicios de auditoría en España, GTAC se posiciona entre las primeras, tanto por facturación como por profesionales que integran la organización. La alta especialización de nuestros servicios nos consolida como una firma líder en diversos sectores, como el de las Administraciones Públicas, transporte, fundaciones o entidades deportivas.

Nuestra organización está integrada por 40 profesionales titulados superiores que aúnan sus esfuerzos con el propósito de ayudar a nuestros clientes, ofreciendo experiencia y soluciones para alcanzar los objetivos de sus negocios. Dispone de oficinas en Barcelona, Madrid y Girona.



Gabinete Técnico de Auditoría y Consultoría, s.a.

INFO

BARCELONA
Balmes, 89-91, 2º 4ª
08008 Barcelona
Tel.: 93 319 96 22
Fax: 93 310 17 39

MADRID
Julián Hernández, 8, 1º A
28043 Madrid
Tel.: 91 388 21 80
Fax: 91 759 96 12

GIRONA
Barcelona, 3, 2º 1ª
17001 Girona
Tel.: 972 20 19 59
Fax: 972 22 09 20

gtac@gtac.es
www.gtac.es

LA INTELIGENCIA DE NEGOCIO Y LA SEGURIDAD CORPORATIVA

Víctor Montoya, Director Comercial de Reisei Security Sense, S.L.

Reisei Security Sense



Actualmente estamos inmersos en una coyuntura económica internacional de perfil claramente desfavorable, en la que ya a nadie o a casi nadie le cuesta pronunciar la palabra crisis bajo un entorno especialmente pesimista. Y decimos casi nadie porque parece que consultoras como Reisei piensan que incluso en estos momentos hay claras oportunidades para las empresas y organizaciones más atentas y preparadas.

Para ilustrar esta forma distinta de ver la situación actual, hoy nos acompaña Víctor Montoya, que actualmente lidera la dirección comercial de Reisei Security Sense.

¿Qué hace una consultora como Reisei Security Sense?

Reisei es una consultora estratégica de seguridad que a través de la dirección corporativa de riesgos y la investigación de negocio, tiene como objetivo principal la detección de riesgos y oportunidades para sus clientes.

Creemos que la 'Seguridad' es un concepto estratégico que debe afrontarse de modo transversal. Para el empresario actual, su gestión debe dar respuestas por un lado a riesgos tradicionales -como son el robo, la prevención de riesgos laborales o la implementación de un plan de emergencias- como por otro lado a otros riesgos u oportunidades que debe controlar para obte-

ner posibles ventajas competitivas. En este otro grupo analizamos aspectos como la competencia, la innovación, la marca, etc.

Nos comentaba que Reisei plantea su operativa bajo tres pilares de la seguridad. ¿Cuáles son esos pilares?

Nuestra consultora centra su estrategia en tres pilares de la seguridad o la gerencia de riesgos, como son el Riesgo estratégico, el Riesgo operacional y finalmente aunque no menos importante el Riesgo jurídico.

Reisei a través de la dirección de seguridad corporativa afronta el análisis y gestión de todos aquellos eventos que puedan incidir de alguna forma (positiva o negativa) en la consecución de los objetivos estratégicos.

En la gestión del **riesgo estratégico**, el objetivo del empresario es la identificación de un tipo de riesgos que pueden incidir directamente en el posicionamiento a largo plazo de su organización en un planteamiento más estratégico. Son eventos relacionados con la 'Tecnología', para detectar cambios tecnológicos, la 'Marca' en lo que respeta a la imagen o la reputación empresarial, el conocimiento de la 'Competencia' o de nuestros 'Clientes', etc.

En cuanto al **riesgo operacional**, lo asociamos con posibles deficiencias en los procesos internos, las personas, los sistemas de información o bien a factores externos. Nos encontraríamos en un ámbito más tradicional de la seguridad como la 'Seguridad física', la 'Seguridad humana' con aspectos en el ámbito del acoso laboral, conflictividad laboral, etc. y la 'Seguridad tecnológica'

Por **riesgo jurídico**, nos referimos a las situaciones de vulne-

rabilidad que puede producir la no aplicación o aplicación incorrecta de la legislación vigente, y que puede tener repercusiones económicas en forma de sanciones. Me refiero a legislación como la Ley orgánica de protección de datos, la Ley de equidad de género, la Ley de Prevención del Blanqueo de Capitales y de la Financiación del Terrorismo, etc.

¿Cómo desarrolla Reisei estos servicios?

Nuestra compañía desarrolla estas soluciones a través de la consultoría por un lado y del ejecutivo externo al que hemos denominado **Interim Security Manager (ISM)** por el otro. Estas son dos maneras de hacer que aunque son en esencia distintas, indudablemente se complementan.

A través del servicio de consultoría damos respuesta a necesidades más puntuales de nuestros clientes. Se trata de un concepto con una visión más tradicional en el que aportamos todo el **Know What** (saber qué hacer) de nuestros ejecutivos para resolver los casos planteados por nuestros clientes.

Por otro lado Reisei ha apostado por la figura del **ISM**. Se trata de una opción enormemente interesante para una organización, ya que se aprovecha la experiencia de ejecutivos especialistas en seguridad y análisis de riesgos.

Estos de forma externa se hacen cargo de la dirección y ejecución de la gerencia corporativa de riesgos de nuestros clientes. La consultora pone a su disposición un ejecutivo que toma las riendas de cada proyecto bajo las directrices marcadas por el cliente. Otra ventaja es la forma de ejecución del proyecto, en el que no solo el directivo asignado se enfrenta al caso planteado, sino que el cliente

aprovecha todo el **Know How** (saber cómo hacer) de nuestra consultora y su equipo de profesionales.

¿Cuáles son los servicios más demandados por vuestros clientes?

Actualmente desarrollamos distintos servicios dirigidos a la empresa, pero también a particulares.

En el caso de servicios dirigidos a empresa, uno de los servicios más solicitados es el Reisei Intelligence Bureau. A través de este servicio implantamos un proceso de inteligencia competitiva que nos permita detectar posibles áreas de desarrollo empresarial. Otro servicio con gran demanda viene de la mano de Reisei Due Intelligence. Este es un servicio orientado básicamente al soporte en litigios, con un alto componente en investigación.

Algunos de los objetivos que buscan nuestros clientes se centran en la localización y evaluación de testigos, localización de demandados, investigaciones de sucesiones societarias, etc. Otro servicio que ofrecemos desde este 'best line' está más orientado a la internacionalización corporativa y está centrado en la búsqueda de posibles partners y mercados, con evaluación de candidatos, imagen de marca, reputación, antecedentes comerciales, etc.

En cuanto a los servicios dirigidos a particulares, estos se centran en la dirección de seguridad a medida, a través de la gestión integral de riesgos personales de nuestros ISM.



INFO

Avinguda Diagonal, 640, 6a plt.
08017 Barcelona
Tel.: 934 922 705
www.reisei.com
info@reisei.com

GABINETE JURÍDICO PERICIAL ORELLANA: TRABAJO EFICIENTE Y DE CALIDAD

Gabinete Jurídico Pericial Orellana - Peritos calígrafos



GABINETE JURÍDICO PERICIAL ORELLANA se fundó en 1961 por Juan Francisco Orellana Gómez. Actualmente, sus hijos, Juan Francisco Orellana de Castro y Rafael Orellana de Castro dirigen el Gabinete que cuenta con una dilatada experiencia en el campo pericial avalado por exitosos resultados. A lo largo de sus casi 50 años de historia, ha realizado más de 13.000 informes periciales, tanto de carácter judicial como extrajudicial.

El equipo se ha convertido en el valor añadido del despacho: profesionales con experiencia en el campo técnico-documental, que además tienen la cualidad de ser abogados en ejercicio. Ello aporta un bagaje complementario e inestimable del conocimiento del medio judicial, vías procedimentales, articulación de la prueba, jurisprudencia, oratoria y actuación en actos de juicio oral ante los Tribunales de Justicia.

Además, los resultados de los análisis efectuados se someten a un protocolo de trabajo colegiado, preestablecido y riguroso, debidamente validado por la Academia Internacional de Expertos en Escritura y Documentos, de la que

son miembros desde el año 1999. Todo ello pretende conseguir la máxima garantía sobre la certeza de las conclusiones emitidas.

Juan Francisco y Rafael Orellana son miembros de la Asociación Internacional de Expertos en Escritura y Documentos (AIEED) con sede en París, miembros de la Asociación Catalana de Peritos Judiciales y Forenses Colaboradores de la Administración de Justicia y de la Sociedad Internacional de Peritos en Documentoscopia. Son profesores de Grafoscopia del Título de Investigación Privada de la Unidad de Estudios Criminológicos y Política Criminal de la Facultad de Derecho de la Universidad de Barcelona; profesores del Postgrado de "Pericia Caligráfica" de la Unidad de Coordinación Docente de Estudios Criminológicos y de Seguridad de la Facultad de Derecho de la Universidad de Barcelona; profesores de la asignatura "Cuestiones actuales en Criminalística" en el Centro de Estudios Sociales Avanzados (CESA) de la Universidad Internacional de Catalunya; y profesores externos del Master en Derecho Penal de la Universidad Pompeu Fabra, impartiendo

la parte relativa al informe pericial en documentos. Además, han participado como ponentes en diversos Congresos propios de la especialidad, el último de los cuales fue el CONGRESO EUROPEO DE PERITAJE JUDICIAL, celebrado en ESADE recientemente.

Un servicio integral

Gabinete Jurídico Pericial Orellana ejerce tanto en el ámbito privado para personas físicas o jurídicas que solicitan sus servicios, efectuando dictámenes periciales extrajudiciales, o bien en el ámbito judicial en cualquiera de sus jurisdicciones: civil, penal, laboral o contencioso-administrativo, en las que actúan como peritos judiciales. Están incluidos en las listas oficiales creadas por el Departament de Justicia y repartidas a todos los Juzgados de Catalunya. Son requeridos a instancia de parte por medio de abogados y procuradores, bien a instancia del propio Juez o Ministerio Fiscal.

Los campos de actuación de Gabinete Jurídico Pericial Orellana comprenden el área de análisis grafoscópico (firmas y manuscritos), área de análisis documental, área de falsedades en materia de Propiedad Intelectual e Industrial, área de asesoramiento pericial y área de cursos y seminarios

Rigor, objetividad, responsabilidad y especialización.

Son los objetivos primordiales y la filosofía de trabajo de Gabinete Jurídico Pericial Orellana. El avance de las nuevas tecnologías comporta la aparición de nuevas formas de falsificación, y es por ello que Gabinete Orellana apuesta por ofre-

cer unos servicios profesionales en constante actualización, tanto por lo que respecta a sus conocimientos, como por la actualización del material técnico que utilizan para llevar a cabo sus investigaciones.

Es imprescindible que el perito calígrafo se adecue al avance de las nuevas tecnologías y de la informática, a fin de poder detectar aquellos fraudes documentales producidos con nuevos medios técnicos. La pericia caligráfica ha superado el estudio de la firma o del texto manuscrito, y requiere ahora de un análisis integral del documento, con ayuda del instrumental más moderno y especializado.

Como se apuntaba antes, Gabinete Jurídico Pericial Orellana cuenta con un Laboratorio técnico propio que incorpora los materiales e instrumentos más avanzados, que permiten investigar y profundizar sobre los múltiples y variados casos que van surgiendo. Microscopios estereoscópicos, cámaras de video, sistemas multispectrales específicos que combinan filtros (ultravioleta, infrarrojo, etc.), tipos de luminiscencia y sistemas ópticos, así como cámaras de fotografía analógica y digital, scanners y programas informáticos específicos para nuestra especialidad, son herramientas fundamentales para llevar a cabo un trabajo eficiente y de calidad.

GABINETE
JURÍDICO
PERICIAL
ORELLANA

INFO

Diputación, 160, 1º 2º
08011 Barcelona
Tel.: +34 934 548 566
Fax: +34 934 548 561
info@gabineteorellana.com
www.gabineteorellana.com

EL ÁREA DEL EJERCICIO PRÁCTICO Y PROFESIONAL DEL DERECHO SE APOYA CADA VEZ MÁS EN EXPERTOS DE LA SALUD MENTAL

Dr. Bernat-Noël Tiffon, Psicólogo Experto en Psicología Forense certificado por el Colegio Oficial de Psicólogos de Catalunya (COPC)

Dr. Bernat-Noël Tiffon



Ilustración: "Friné ante el areópago" (1861). Obra de Jean-Léon Gérôme (1824-1904).

“La Justicia Penal juzga conductas;

La Justicia Civil juzga intereses económicos;

La Justicia de Familia juzga intereses familiares, de pareja y/o del menor;

La Justicia Penitenciaria juzga intereses de libertad;

La Justicia Laboral juzga intereses socio-profesionales y/o económicos;

La Justicia Contenciosa-Administrativa juzga intereses del ciudadano.”

Y, en esencia a todo ello, la Psicología y la Psicopatología Forense evalúa las conductas, los comportamientos, los sentimientos, las emociones y las disfunciones y trastornos mentales subyacentes a todos estos

complejos procesos del sistema jurídico-legal.¹

Desde tiempos muy remotos, la Historia de la Humanidad se ha venido a caracterizar por muchos aspectos (Ciencia, Arte, Literatura, etc.), siendo uno de los cuales la regularización y la normativización de la conducta en todos los ámbitos correspondientes al mundo del Derecho a efectos de procurar, en esencia, un vida más armoniosa entre los miembros de la sociedad.

Asimismo, y ya desde los tiempos del Código de Hammurabi (siglo XVIII antes de C.), ya se contemplaba la condición psíquica a efectos de valorar la imputabilidad-inimputabilidad del encausado desde el punto de vista penal: *“Las leyes de Hammurabi tenían en cuenta, a la hora de determinar la*

*punibilidad de un hecho o acción, no solamente el hecho en sí, sino también el daño producido y la intencionalidad del sujeto. Para ser imputable de un delito, éste debía ser cometido conscientemente. El suceso causal y la fuerza mayor no eran punibles”*²

Desde esta tesitura, y trasladándonos a tiempos actuales, el área del ejercicio práctico y profesional del Derecho se apoya cada vez más en expertos de la Salud Mental (sean tanto profesionales de la Psicología como profesionales de la Psiquiatría) con objeto de orientar la casuística particular bajo las orientaciones de la explicación del funcionamiento intrapsíquico del sujeto.

Desde que en 1808, Johann Christian Reil (1759-1813) acuñara el término *“Psiquiatría”* y; desde que el año 1876, se considera como el punto de partida fundacional de la Psicología como rama científica gracias a la labor de Wilhelm Maximilian Wundt (1832-1920), la Salud Mental ha evolucionado considerablemente en cada una de sus áreas de intervención profesional.

Siendo una de las más destacadas de estas áreas en los últimos tiempos, la Psicopatología Forense, Legal y Criminológica en cada uno de los distintos campos de intervención jurídico-legal: Penal, Peniten-

ciario, Civil-Familia, Social-Laboral y Contencioso-Administrativo.

Con las particularidades funcionales correspondientes y que definen cada uno de los anteriormente mencionados campos de intervención jurídica, la Psicología y la Psicopatología Forense se adentra en el mundo del Derecho con objeto de esclarecer, sobre todo y por excelencia, una de las seis preguntas básicas nucleares en cualquier causa que es objeto de estudio y de litigio y por las que presenta singularidades de origen psíquico o de disfunción mental: principalmente el *“¿Porqué?”*, de entre el resto (*“¿Quién?”*, *“¿Qué?”*, *“¿Cómo?”*, *“¿Cuándo?”* y *“¿Dónde?”*).

De esta manera, la labor del experto en Salud Mental y/o de las Ciencias del Comportamiento, como perito que desarrolla el desempeño de su labor profesional en el Foro judicial, ha de practicar una evaluación inferencial retrospectiva y/o prospectiva con objeto de procurar establecer el nexo causal entre dos variables (Causa y Efecto) en base a la información con la que puede disponer: entrevista clínica dirigida o anamnesis, documentación conforme a la Historia Clínica previa del paciente/cliente, administración de pruebas y cuestionarios psicopatológicos y entrevista con familiares y/o allegados (si procede).

La finalidad última de todo este proceso va orientada a favorecer la toma de decisión que la figura del Magistrado-Juez ha de adoptar en base a la formulación de una opinión o criterio profesional que un experto en salud mental le plantea.

INFO

Córcega, 276, 3º 1ª
08008 Barcelona
Móvil: 650 40 28 38
Fax: 93 237 06 03
bntiffon@hotmail.com
www.thesauro.com/bernat-noel-tiffon

¹ Tiffon, B.-N. (2009). *Manual de Actuación Profesional en Psicopatología Clínica, Criminal y Forense: Una dimensión jurídico-legal*” (en prensa-editorial). Colección Bosch Penal. Editorial Bosch. Barcelona.

² Lara Peinado, Federico. (2008). *“Código de Hammurabi”*. Editorial Tecnos (Grupo Anaya). 4ª Edición. Madrid.

LOS PERITOS EJERCEN DE “CONSULTORES” DE LOS TRIBUNALES

José Luís Rodríguez Mayorga - Doctor en Medicina y Cirugía - Especialista en Medicina Legal y Forense - Especialista en Cirugía Ortopédica y Traumatología - Especialista en Cirugía General - Profesor Asociado de Medicina legal de la Universidad de Barcelona Experto de la Universidad de Barcelona en Derecho Sanitario y Traumatología Forense

IMLIF. Institut Mèdic Legal i Forense



¿Cuál es su concepto de la Prueba Pericial Médica?

La Prueba Pericial tiene el único objetivo de ilustrar a los Jueces y Tribunales sobre aspectos técnicos específicos dentro de la Medicina. En consecuencia debe practicarse siempre bajo obligadas y estrictas normas de objetividad y calidad técnica y científica. El abandonar dichos principios implica que dicha prueba se desvirtúe, pierda su valor y consecuentemente el perito acabe desacreditándose.

¿Qué se le debe exigir al perito médico?

Es evidente que aparte de las condiciones de objetividad y honestidad, la mayor exigencia debe venir en relación a su formación académica y a su experiencia. Hoy día la medicina ha

evolucionado hacia una gran especialización. Sería absurdo pensar en volver al médico que abarca todas las ramas del saber científico. Lo mismo ocurre con el perito, (y así se ha pronunciado reiteradamente el Tribunal Supremo), que debe tener la formación adecuada y haberse formado como Especialista en la materia sobre la que deba dictaminar. Y no se trata de hacer “cursos” de perito, que también, sino de conocer ampliamente la materia de la que debe informar porque él mismo es Especialista en el tema, lo que le permitirá discutir con el perito con-

trario en igualdad de condiciones. Debe contemplarse que de la misma forma que hay Especialistas “Consultores” en los Centros Médicos de alto nivel, los peritos ejercen de “consultores” de los Tribunales.

Cuando habla de la “experiencia” del perito, ¿a qué se refiere exactamente?:

Un médico puede ser un excelente profesional en su asistencia a los pacientes pero ser un mal perito ante los Tribunales. La labor pericial, al margen de la formación académica a la que nos hemos referido, precisa de un conocimiento básico de algunos aspectos de la Legislación de los que un médico exclusivamente dedicado a la clínica carece. Por otra parte el perito ha de tener cla-

ro que un Juicio no es un congreso médico en el que ha de hablar ante colegas de profesión sino que ha de ilustrar a legistas por lo que debe utilizar términos comprensibles (sin bajar el nivel científico). Asimismo ha de estar preparado para entender y dar cumplida y acertada respuesta, no solo a lo que aparentemente se le pregunta, sino a lo que, a veces, de forma más o menos encubierta se le está preguntando. Y eso requiere de preparación y experiencia para enfrentarse y salir airoso de un enfrentamiento dialéctico que se produce en un terreno (Juzgado) que le es ajeno a su formación médica.

¿Hay diferencias sustanciales en relación a que se trate de un tema penal, de negligencia médica, de tráfico, laboral, etc.?

Sí y no. Los requerimientos científicos, técnicos, de experiencia, etc., son comunes a toda labor pericial con independencia de su finalidad. Ahora bien, es evidente que la dificultad técnica y la presión que va a recibir un perito en el juicio no va a ser la misma si estamos discutiendo una incapacidad laboral, de un asesinato en un juicio con jurado o de una negligencia médica en la que se ha de determinar muy claramente el error cometido por el facultativo. En consecuencia la carga académica, científica y técnica que deba aportar el perito también deberá ser mayor. Lo mismo ocurre asistencialmente, un cirujano que haga trasplantes hepáticos no tendrá ninguna dificultad en operar

una apendicitis pero al revés es improbable que salga airoso.

¿Por qué en ocasiones se cuestiona la pericial “de parte”?

En este problema hay dos culpables. Algunos peritos y los Jueces y Tribunales. Algunos peritos que han actuado y actúan, por desconocimiento de la materia, por querer favorecer a su cliente a todo trance o por otras oscuras motivaciones elaborando informes en los que se defiende lo indefendible o se elaboran conclusiones que se apartan, no ya de los conocimientos científicos sino incluso de la más elemental lógica. Un perito puede equivocarse o valorar erróneamente, pero no se le puede permitir que mienta bajo ningún concepto, ni siquiera para ayudar a un colega encausado. En esos casos, los Jueces ante la evidencia manifiesta y patente que un perito está mintiendo, de oficio, deberían promover que se abrieran Diligencias en su contra como ya prevé la Ley, para investigar su actuación y en su caso sancionar al perito. Solo de esa forma dejaría de cuestionarse una actuación profesional, la del perito, que debería merecer todo el respeto ya que no deja de ser un colaborador necesario para que los Tribunales puedan llevar a cabo su tarea.



INFO

París, 42, 1º 3ª
08029 Barcelona
Tel.: 933217377
Fax: 934397552
www.rodriguezmayorga.com

medicinalegal@imlif.e.telefonica.net
jlrodriguezmayorga@accirujanos.es
jrodriguezmayorga@ub.edu

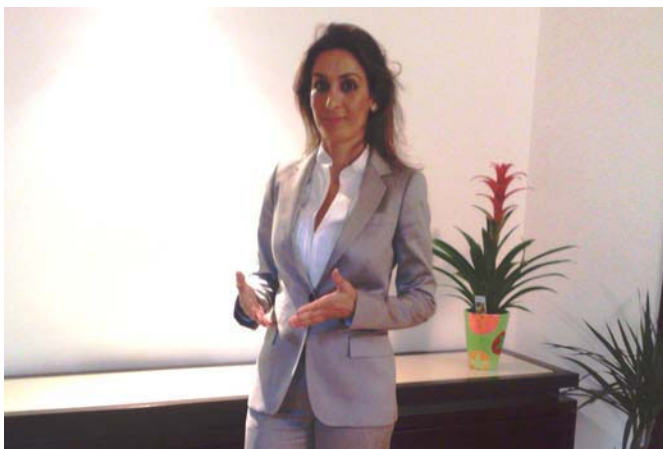
Peritaje

PERITAJE

NUESTRA PRINCIPAL PRIORIDAD ES EL ASESORAMIENTO CONTINUO A NUESTROS CLIENTES PARA GARANTIZARLES LA BUENA GESTIÓN DE SU PATRIMONIO

M^{ra} de Mar Pérez - Arquitecta y Socia

Pérez & Cambra, Arquitectes Associats



Pérez & Cambra es una firma con 40 años de experiencia en el sector inmobiliario. Los dos socios arquitectos vinculados a la docencia en el sector universitario, en la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Barcelona (UPC). Esta vinculación trajo de la mano la entrada de los peritajes relacionados con la gestión patrimonial.

Gracias a la experiencia en el sector universitario, como profesor emérito en el Master en Valoraciones y Gestión Urbanística de la Cátedra de Arquitectura Legal de la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Barcelona, un grupo promotor extranjero solicitó los servicios de la firma para invertir en Cataluña. Nuestro despacho realizó el estudio de mercado para la viabilidad del proyecto de urbanización y edificación de una manzana completa en Barcelona, colaboró en las gestiones para la adquisición del suelo, la gestión urbanística y la viabilidad económica de la operación para obtener

el máximo rendimiento en la inversión. Gracias a este el proceso y la confianza mutua se realizó además a posteriori el proyecto de urbanización y edificación.

La formación de los dos socios, Arquitectos y titulados en Master de Valoraciones y Gestión Urbanística por la UPC y Dirección Urbanística e Inmobiliaria por la UAB/APCE, ha facilitado el trabajo relacionado con la gestión patrimonial y los peritajes especializados con este tema.

En concreto, además de estudios de mercado, estudios de viabilidad económica y gestión urbanística para promociones, Pérez & Cambra también realiza valoraciones patrimoniales: tasaciones de solares, edificios, viviendas, locales y todas aquellas propiedades que nuestros clientes nos solicitan así como dictámenes de derecho urbanístico y expropiaciones. En este campo la firma tiene una amplia experiencia puesto que actuamos tanto como peritos de parte

como peritos judiciales nombrados por los Tribunales de Justicia. Cuando actuamos “de parte” nuestros clientes son empresas, particulares y despachos de abogados, con motivo de las valoraciones de su patrimonio, donaciones, herencias, sucesiones, separaciones, o por ser objeto de expropiaciones de solares, terrenos o fincas por parte de la Administración, etc.. De forma individual también somos requeridos por los Tribunales de Justicia. Los miembros de nuestra firma son miembros de la AEPFC: “Agrupació d’Arquitectes Experts Pericials i Forenses de Catalunya” del Col·legi d’Arquitectes de Catalunya y forman parte de las Listas Oficiales Ordinarias de los Juzgados de 1^a Instancia así como de las Listas Especiales del Tribunal Superior de Justicia de Catalunya.

Los dictámenes requeridos por la Administración suelen ser dictámenes urbanísticos centrados en expropiaciones y valoraciones urbanísticas.

Los 40 años de experiencia en el sector de la construcción así como la experiencia igualmente en la docencia en la cátedra de Construcción de la Escuela Técnica superior de Arquitectura de Barcelona han acreditado el conocimiento para la realización de peritajes de lesiones de la edificación relacionados con diversos temas como son la aluminosis o bien patologías en la edificación en general.

Recientemente, debido a la crisis en el sector de la construcción, algunos de nuestros clientes nos

piden asesoramiento para invertir el capital internacionalmente o bien en las zonas que estén menos afectadas dentro del territorio nacional. En concreto, nos centramos en la inversión de capital en la Comunidad Foral de Navarra, dentro del sector de la construcción. Esta comunidad autónoma, gracias a riqueza y sus ventajas fiscales, ha permitido evitar el decrecimiento económico al que nos vemos sometidos en el resto de España, por lo que ya, desde hace más de treinta años, seguimos trabajando en esta zona haciendo estudios de viabilidad, valoraciones de suelo, de edificaciones y realizando proyectos y su ejecución.

Asimismo, la voluntad de algunos de nuestros clientes en realizar inversiones internacionales para rentabilizar su capital, nos ha llevado a operar en países donde se está manifestando en menor grado la crisis. En Marruecos colaboramos con el grupo BCG, empresa de adquisición de suelo, para realizar estudios de mercado, gestión de suelo, viabilidad económica y anteproyectos para la realización de promociones y poder optimizar, empezando desde aquí, la inversión de su capital.

Para nosotros nuestra principal prioridad es el asesoramiento continuo a nuestros clientes para garantizarles la buena gestión de su patrimonio, realizando estudios de viabilidad, peritajes y valoraciones, así como todas aquellas acciones técnicas o legales que nos sean requeridas.



**PÉREZ & CAMBRA,
ARQUITECTOS ASOCIADOS**

INFO

Avda. República Argentina, 63
08023 Barcelona
Móvil: 617478323
Tel.: 93 418 00 67
Fax: 93 434 46 10
marperez@coac.net
[www.togas.biz/profesionales/
Peritos/Arquitectos/PEREZ-&-
CAMBRA--ARQUITECTOS-
ASOCIADOS.html](http://www.togas.biz/profesionales/Peritos/Arquitectos/PEREZ-&-CAMBRA--ARQUITECTOS-ASOCIADOS.html)

LA TÉCNICA AL SERVICIO DE LA JUSTICIA

Juan Fdez-Goula Pfaff, Ingeniero Industrial – MBA
Goupe, S.L.



Después de 15 años de experiencia en empresas del automóvil y de la energía, con responsabilidades en Asistencia Técnica, Formación y Consultoría, en el año 1997 fundé la división Peritaciones Técnicas de Goupe, S.L. para asesorar a los profesionales del derecho cuando precisan de especialistas que les expliquen, en lenguaje coloquial, qué es lo que dice la técnica sobre el asunto en litigio.

El Perito es la persona que informa al juez.

El Perito analiza el pasado, los hechos ocurridos y las evidencias que dejaron.

El Perito es un gestor de sentido común con experiencia, cuya misión es encaminar los hechos y las circunstancias ocurridos mediante su conocimiento experto, con objeto de dar luz sobre la verdad para que quien debe juzgar valore la naturaleza de los hechos.

El peritaje de Ingeniero Industrial

La pericia de parte, en el marco de la Ingeniería Industrial, tiene dos etapas bien definidas: la consulta y el dictamen pericial.

Previamente a la aceptación del cargo el perito puede y debe ser consultor de la parte. Obviar o desconocer esta primera etapa lleva a

que la parte no siempre aproveche suficientemente la actuación del experto.

Otra forma de definir estas etapas son: el servicio a la parte –la consulta-, y el servicio al juez –el dictamen pericial-.

En el desarrollo del servicio a la parte el experto puede desempeñar labores de investigación, y puede acompañar a los letrados de la parte, desde su conocimiento experto, en la formulación de los extremos sobre los que debe versar el dictamen.

La figura del consultor y la figura del experto se solapan en la etapa previa a la aceptación del cargo de perito. Es una muestra de la destreza del letrado aprovechar, en beneficio de su cliente, la consultoría con el perito experto.

En el servicio al juez aparece el perito y desaparece el consultor: por el mero hecho de aceptar el cargo el perito es perito del juez o perito judicial.

Nuestra opinión es que no existe el perito de parte. No puede caber duda: el perito es del juez.

Es preciso dar a conocer esta diferente etapa a la parte que encarga un dictamen pericial: acabada la consulta y aceptado el cargo de perito, éste vierte su “conocimiento

experto” al servicio del juez y en modo alguno es el defensor de la parte, a la que defiende su abogado, y nunca el perito que haya elegido.

Del mismo modo que hemos distinguido dos etapas del ingeniero en la pericia –la consulta y el dictamen pericial- en este último, una vez aceptado el cargo de Perito, también cabe considerar dos etapas: el informe pericial y la presencia del perito en la Sala. La mejor pericia es cuando el informe es tan claro y concluyente que obvia la segunda etapa, y permite acabar con el litigio, sin entrar en la Sala.

Resulta importante para el buen avance del litigio la adecuada presencia del perito en la Sala, y la realidad muestra que aparecen problemas cuando se optó por escoger al técnico especialista en lugar de elegir a un especialista en pericia, con competencias técnicas, por supuesto.

El Valor Añadido que aporta el buen perito proviene no sólo de su conocimiento experto –sin duda alguna imprescindible-, sino también de la credibilidad que es capaz de transmitir a la Sala. No se trata de ser el mejor experto en el campo de la técnica que ocupa el litigio –error al elegir perito- sino que ha de transmitir con la suficiente competencia y solvencia el resultado de su pericia, con seguridad, coherentemente, y en lenguaje llano, sin olvidar nunca que el Juez (y los letrados) se fijan en lo que entienden, y omitirán en su interpretación todo aquello que no entiendan de un informe técnico. De ahí que el aspecto divulgativo del perito técnico es imprescindible para el buen discernimiento de la Sala.

La experiencia nos demuestra que las competencias de los inge-

nieros industriales sólo las conocen... los ingenieros industriales. Muchas veces después de haber realizado un dictamen pericial los letrados nos preguntan si podíamos haber intervenido en otros casos que desarrollaron, y entonces lamentan no haberlo sabido antes y manifiestan lo útiles que les habrían sido los servicios del Ingeniero Industrial en otros procedimientos.

A continuación relacionamos, a modo de listado ilustrativo, que no exhaustivo, los servicios que prestan los Ingenieros Industriales o “las desconocidas competencias de los Ingenieros Generalistas”:

- Valoraciones y tasaciones.
- Urbanismo y Construcción.
- Infraestructuras, Energía y Electricidad.
- Actividades económicas e Instalaciones industriales.
- Propiedad Industrial, Patentes y marcas.
- Análisis y reconstrucción de accidentes, siniestros e incendios. Prevención.
- Química, Mecánica.
- Logística, Distribución y Transporte.
- Medioambiente, Calidad, Auditorías.
- Planeamiento, Obra pública, Administración local.
- Valoración de empresas. *Due diligence*. Viabilidad ejecutiva y organizativa.

En resumen, todos los asuntos que precisan un conocimiento Técnico, Industrial y de Empresa.

GOUPE

INFO

Balmes, 71, 2º 2ª
08007 Barcelona
Tel.: 689 516 633
Fax: 934 510 689
goupe@eic.ictnet.es
www.thesauro.com/goupe

Mediación

LA MEDIACIÓN, NUEVA FORMA DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Montserrat Oliveras Vivancos - Socio fundador de Mediació a Tot Món

Mediació a tot Món



La realidad de cada día supera la ficción. Y que realidad!. Es evidente que nada volverá a ser como era, ni el mercado en general, ni el mundo del consumo, ni tampoco la realidad laboral, ni por supuesto la realidad social; ante algo tan consustancial a la vida como las diferentes dificultades y situaciones de intereses contrapuestos, debemos buscar nuevos recursos o modernizar aquellos que teníamos olvidados.-

La nueva competencia en el mercado impone otras formas de conflictividad y por ello diferentes maneras de resolver el día a día: las transacciones con los clientes, la comunicación con los colaboradores, agentes, competidores, incluso con nuestros enemigos.

No cabe duda de que el que tiene una dificultad interpersonal, sea el afectado, empresario o autónomo, como a quien con él interrelaciona, les mueve unos enfrentamientos, malos entendidos, además de en muchas ocasiones un gran desasosiego y, esa contraposición de intereses y/o necesidades, discrepancias o incompatibilidad de aspiraciones es lo que definimos como “el conflicto”. - Ello sitúa al empresario, en una situación de pérdida, de dificultad, y a veces incluso con toma de decisiones que motivan una serie de actitudes

y actividades que pueden ir en contra del propio negocio, olvidando que, cuantas más alianzas tenga mejor le irá a un negocio y aumentará su capacidad de reacción ante las nuevas demandas de sus clientes, empleados, colaboradores, etc. Así como ante los nuevos retos que la dinámica que la vida económica le plantea.-

Afortunadamente la sociedad democrática ha relegado la fuerza, como método de resolución de conflictos y está totalmente desbancada. La solución habitual hoy, es acudir a los Juzgados. Éstos tienen básicamente una doble función: la preventiva, y coercitiva o sancionadora. Pero ello tiene un gran coste económico, personal, de tiempo y emocional pero hay que enterrar el mito de que la justicia lo puede todo. -

A problemas nuevos respuestas nuevas: ante un conflicto, un empresario valiente tiene en sus manos un instrumento estupendo para agilizar la resolución de la divergencia: es económico, especialmente rápido, y con un coste personal y emocional mínimo: Es el proceso de MEDIACIÓN. -

Aquí tenemos la oportunidad de resolver todos los intereses contrapuestos de la índole que éstos sean (económicos, de entrega, de competencia, de seguridad, laborales, etc.) de una manera pacífica, y sin traumas, y sin daños colaterales. No estamos hablando de autodefensa, ni de auto ayuda para resolver la contraposición

de intereses, la discrepancia o incompatibilidad de necesidades o aspiraciones, estamos hablando de un proceso donde no tiene el monopolio el estado, sino donde los protagonistas son las partes, y ellos tienen el poder, para poder llegar a cualquier tipo de acuerdo acompañados de un experto: el mediador. Y donde no se deja de lado absolutamente a nadie, pues el consejo jurídico y económico debe considerarse siempre. Donde es un sumar, dejando de lado el antiguo: ganar/ perder, para llegar siempre a ganar /ganar.-

Por proceso de MEDIACIÓN, entendemos aquel por el que las partes, se relacionan voluntariamente y en el mismo nivel de igualdad para mejorar su comunicación y encontrar por sí mismas solución a sus divergencias. Lo importante de la mediación es la posibilidad de que sean los propios intervinientes los que lleguen a sus propios acuerdos siendo absolutamente soberanos de sus decisiones. Son ellos, con el mediador, los que hacen posible que los acuerdos sean reales y posibles. La figura del mediador, es la de técnico cuya habilidad es hacer fluida la comunicación y hacer absolutamente consciente de la toma de decisiones que adoptan las partes.-

LA MEDIACIÓN, este proceso de resolución de conflictos ha sido promovida desde hace tiempo por la Comunidad Europea pero su implantación en los estados ha sido irregular. También en España su implantación, competencia de las Comunidades Autónomas, ha tenido un desarrollo distinto en cada una de ellas y si bien hay ámbitos donde existe una implantación mayor, como la “mediación

familiar” (con la promulgación de una nueva Ley de Mediación en Catalunya) o “la mediación penal” o incluso “la mediación en el ámbito escolar”, (recogida en la nueva Ley de Educación), la dinámica económica y social, nos lanza nuevos retos como “la mediación comunitaria” (con el reconocimiento en la ley nueva de Mediación indicada) o “la mediación laboral” (con el amplio campo de actuación que la materia ofrece, por ejemplo en la “Ley de Igualdad” donde se prevé la negociación, o la controvertida aplicación, en la práctica, de la conciliación de vida laboral y familiar.). Otro ámbito a destacar por su novedosa actuación es la “mediación sanitaria”, y sin duda hoy LA MEDIACIÓN EMPRESARIAL donde se unen los factores sociales y económicos en pleno desarrollo toda vez que el sistema concursal, no es todo lo eficaz que el momento de crisis aguda, como la que hoy estamos padeciendo, exige .-

Nuestro centro MEDIACIÓ A TOT MÓN, de reciente creación, es un exponente claro de nuestro servicio a todos aquellos que busquen una nueva manera de resolver sus divergencias mediante el diálogo, y con ánimo de llegar a acuerdos, en todos los ámbitos, ya que tenemos mediadores especializados, y de diferentes perfiles y preparación, lo que supone una gran riqueza para ayudar a las partes a resolver la situación de divergencia o conflicto, cualquiera que éste sea.-



INFO

Diputació, 336, Ent. 2ª
08009 Barcelona
Tel.: 93 457 41 32
www.mediacioatotmon.com

EL OUTSOURCING JURÍDICO

Georgina Bergós Civit - Directora

Jubert & Associats Advocats



Jubert & Asociados, bufete de abogados fundado en el año 1994 es un despacho especializado desde su inicio en derecho mercantil, internacional, civil y procesal, que con el transcurso de los años ha creado un equipo de profesionales con gran experiencia y altamente cualificados, que tienen por objetivo convertirse en un referente en la externalización / outsourcing del área legal de medianas y grandes empresas.

La externalización del área legal permite a las empresas liberar los recursos que destinaban a estos servicios, y mejorar considerablemente la calidad del asesoramiento jurídico al poder acudir a los profesionales más cualificados y que reúnen experiencias de asesoramiento multidisciplinar con diversos sectores económicos.

Para la empresa el asesoramiento legal es imprescindible para garantizar su buen funcionamiento, pero por sí mismo éste no constituye el núcleo de su actividad principal, ni le aporta de forma directa un valor añadido a la razón de ser de su negocio.

Mediante la externalización del área legal la empresa puede:

- Maximizar la efectividad al permitir que la empresa se enfoque exclusivamente en su negocio *strictu sensu*.

- Mejorar el rendimiento de la organización, al mejorar la calidad y la optimización en la utilización de los recursos, así como su mayor disponibilidad y mayor rendimiento.

- Obtener soluciones e ideas innovadoras que le den mayor seguridad a sus operaciones, transacciones, e inversiones y eliminar la asunción de riesgos por desconocimiento de la normativa que le es de aplicación y de las últimas tendencias jurisprudenciales y doctrinales.

En definitiva, mediante la externalización :

- La dirección de la empresa y su personal pueden centrar toda la atención en su actividad propiamente dicha mejorando así su rendimiento y su posición en el mercado.

- La calidad del asesoramiento mejora considerablemente al aumentar la competitividad, flexibilidad, disponibilidad y agilidad en los servicios externalizados.

- Se reduce el riesgo empresarial que permite a las PYMES acceder a servicios jurídicos de gran calidad y romper con

las barreras que aparentemente les separan de las grandes empresas, ganando en seguridad al tener a su disposición una organización que vigila por el cumplimiento de la legislación vigente y que busca y encuentra la solución óptima para cada problema concreto.

- Se aporta una importantísima labor preventiva lo que evita y reduce los conflictos y situaciones críticas no deseadas.

A modo de conclusión, con la externalización del asesoramiento legal se aporta a la empresa independencia, seguridad y confianza, al ser un despacho profesional, ajeno a la organización de la empresa y experto, quien vela por el estricto cumplimiento de los trámites, gestiones, leyes y normas que le afectan.

El objetivo de Jubert & Asociados es dar un asesoramiento completo a la empresa, de alta calidad y eficacia, buscando y encontrando las soluciones más adecuadas y útiles con rapidez, agilidad y profesionalidad, contando para ello con un equipo de profesionales que se forman continuamente, que hablan inglés, francés, portugués e italiano, y que mantienen un total compromiso con los clientes, desarrollando una actuación pro-activa con la dirección de las empresas clientes.

Para ello, y a fin de conseguir una comunicación directa y fluida con el cliente, el interlocutor siempre es el mismo abogado, quien se responsabiliza de todos los asuntos y casos, con independencia de los abogados o profesionales que trabajen en cada momento en el asunto.

Las áreas de especializa-

ción básicamente son Societario, fusiones y adquisiciones, reestructuraciones societarias, auditoría legal y dictámenes, contratación mercantil (redacción y negociación), implantación de empresas extranjeras en España, derecho de la competencia, empresa familiar, derecho financiero, bancario y de seguros. Derecho de la propiedad Intelectual e Industrial, Derecho de la publicidad, Derecho de los consumidores y usuarios, Negociaciones pre-litigiosas y transacciones extrajudiciales, Arbitrajes y resolución alternativa de conflictos, Acciones derivadas de contratos civiles y mercantiles, responsabilidad extracontractual, conflictos societarios, reclamaciones de cantidad, ejecución de títulos judiciales nacionales y extranjeros, representación de acreedores y deudores en procedimientos concursales, actuaciones en derecho de familia y sucesiones. Derecho Protección de Datos y Nuevas Tecnologías, Auditoría legal de los procesos internos, identificación y evaluación de los riesgos legales, intervención ante la Agencia Española de Protección de Datos y otros organismos públicos, redacción de contratos complejos y en general acompañamiento a la empresa en todos los procesos con implicaciones legales.

JUBERT & ASSOCIATS
ADVOCATS

INFO

Avda. Diagonal, 505, 3º 1ª
08029 Barcelona
Telf.: 93 202 08 81
Fax: 93 202 22 70
www.jubert.net

LA BOUTIQUE LEGAL COMO OUTSOURCING JURÍDICO NATURAL DE LAS GRANDES EMPRESAS

J. Nicolás de Salas - Socio

Foro Legal



¿Qué se esconde detrás del curioso calificativo de boutique legal? ¿Nos dice algo? ¿Realmente la palabra boutique transmite su verdadero significado? Veamos:

Por oposición a la gran superficie, la boutique es aquella tienda especializada en un tipo determinado de moda en donde pocos dependientes se esmeran en dar a sus clientes un trato personalizado para conseguir ofrecerle lo mejor que la tienda posee.

Hoy, el término boutique legal ha conseguido trasladar al usuario del servicio jurídico el auténtico contenido de todo su significado. Es decir, **trato muy personalizado, alta especialización y gran fidelidad al cliente.**

Es cierto que, de forma excepcional, las grandes firmas multidisciplinarias podrán dar un servicio más que óptimo para aquellas operaciones corporativas de trascendencia

multinacional, pero es igualmente cierto que, en las más de las ocasiones las asesorías jurídicas que precisan del outsourcing jurídico lo realizan motivadas por la **búsqueda de una especialización que la asesoría jurídica interna no puede atender.** Son las firmas jurídicas especializadas como la que representa FORO LEGAL las que mayor satisfacción darán en estos encargos.

“La razón no sólo hay que tenerla sino que debe ser demostrada ante los tribunales”, por ello FORO LEGAL ofrece su campo de especialización de forma singular en el Derecho Procesal:

a.- **Técnica probatoria** aplicada. (Prueba informática; Comercio electrónico; Definición, control y tutela del dictamen pericial; Búsqueda, exhumación y contraste de los hechos relevantes en la demanda o contestación.)

b.- Todo tipo de **acciones de responsabilidad civil profesional.** (Auditores, -por la incidencia que determinadas negligencias acarrear en una irreal situación económico contable de la empresa que puede llevarla a un concurso de acreedores-; del administrador desleal, o administrador “ausente”, o administrador directamente negligente -recopilación de los actos de comercio realizados u omitidos-; Mala praxis médica, -con especial incidencia no solo en la pericia individual, sino en la idoneidad del tratamiento en su conjunto a través de la disección de las historias clínicas correspondientes; Vicios ruínógenos constructivos.

c.- Defensa o ataque en todo tipo de **acciones de nulidad o anulabilidad** de acuerdos adoptados por órganos de gobierno de sociedades.

d.- Todo tipo de **acciones de responsabilidad extracontractual** en las que la buena fe

del interviniente perjudicado ha impedido la formalización o instrumentación jurídica del marco adecuado para la constancia de los derechos que se reclaman.

e.- Dirección en segunda instancia o en casación de todos aquellos **recursos** contra resoluciones judiciales que no han logrado la satisfacción pretendida en su primera instancia.

La excelencia en los servicios que ofrece FORO LEGAL trasciende de su potente rama procesal hacia una **profunda e intensa formación de su departamento mercantil y societario**, del que FORO LEGAL también se precia.

Sin la existencia de unos sólidos profesionales mercantilistas, la razón de ser de FORO LEGAL dejaría de existir, puesto que en su seno se generan y se instrumentan los derechos de los clientes que, en la actuación procesal, se defienden cuando son atacados.

FORO LEGAL como firma especializada que persigue la fidelización del cliente y se empeña en la satisfacción del mismo, es una de esas boutiques que una gran empresa debe siempre tener en consideración.



INFO

Gran Vía de les Corts
Catalanes, 637, 4º
08010 Barcelona (Spain)
Tel.: +34 93 487 60 50
Fax: +34 93 318 51 65
info@forolegal-abogados.com
www.forolegal-abogados.com

PODEMOS ATENDER Y OFRECER NUESTROS SERVICIOS A UN CONJUNTO DE INDUSTRIAS Y POBLACIÓN QUE HASTA AHORA DEBÍA TRASLADARSE A LA GRAN CAPITAL

Beta Legal



BETA LEGAL es una firma constituida por abogados emprendedores y con experiencia, y que se completa con un equipo de profesionales de diversos sectores al servicio integral de la mediana y gran empresa, así como del particular que huye del trato mecánico e impersonal.

Desde su fundación hace siete años, se han infundado una serie de valores que nuestra trayectoria profesional ha consolidado en un servicio próximo, en una implicación absoluta en nuestra actividad diaria y en los óptimos resultados que comportan el trabajo en equipo.

Esta trayectoria profesional ha permitido un importante arraigo en las comarcas del Vallés oriental i occidental, que estos últimos años también ha crecido al margen de Barcelona y que ha tenido una importante referencia en nuestro despacho, con sede en Sabadell; de este modo podemos atender y ofrecer nuestros servicios a un conjunto de industrias y población que hasta ahora debía trasladarse a la gran capital para resolver todas sus cuestiones jurídicas.

BETA LEGAL ha optado por centrar sus esfuerzos en resolver todas las cuestiones que abarcan las constantes

de las empresas sin olvidar la atención personalizada a todas aquellas personas que se les genera puntualmente una cuestión judicial o legal.

La implantación de un despacho jurídico en el cual se han sabido vincular adecuadamente diversas disciplinas y que ofrece sus servicios de una forma más cercana e igualmente cualificada ubicados en el área de su entorno ha consolidado un crecimiento en beneficio de todos sus clientes.

BETA LEGAL destaca como un despacho de abogados, que reciben el apoyo en áreas técnicas que afectan a

las empresas -contabilidades, planes de viabilidad, impuestos y laboral- de profesionales que no sólo aportan un trabajo de gestión, sino un asesoramiento que ayuda a la toma de decisiones y a la planificación de estrategias del empresario.

Nuestra firma se configura como una empresa jurídica para empresas, a las que da respuesta en las cuestiones que se le suscitan y que actualmente se centran básicamente en aspectos fiscales, concursales y de reclamaciones de cantidad; Y ello sin olvidar la atención a los temas legales sean de ámbito civil o penal.

AREAS DE ACTUACIÓN

- Construcción
- Derecho Financiero
- Empresa Familiar
- Fiscal
- Concursal
- Societario
- Familia
- Extranjería y nacionalidades
- Procesal
- Reclamaciones de Cantidad
- Protección de datos
- Penal Económico



INFO

Avda. Francesc Macià, 38, 10ª
08208 Sabadell
Tel.: 93 745 16 14
Fax: 93 745 16 19
info@betalegal.com
www.betalegal.com

ENTRE NUESTRA CLIENTELA SE CUENTAN EMPRESAS ESPAÑOLAS Y EXTRANJERAS DE VARIADOS SECTORES

Jordi Blasco - Abogado

Blasco Sellarès, Abogados, Asesores Fiscales y Consultores



¿Cómo se define como firma BLASCO SELLARÈS?

Somos una firma multidisciplinar de abogados y asesores fiscales que desarrolla su actividad en tres áreas básicas:

a) Asesoramiento legal en M&A (fusiones y adquisiciones), derecho de los negocios, derecho concursal, derecho del entretenimiento y asesoramiento a profesionales creativos.

b) Asesoramiento fiscal: asesoramiento y planificación fiscal a residentes y no residentes, así como a residentes con operaciones transfronterizas. Planificación sucesoria y estructuración de grupos de sociedades.

c) Consultoría: realizamos proyectos relacionados con las finanzas de las empresas (análisis, planificación, optimización y reestructuración), *transfer pricing* (la relativamente nueva área de riesgo para toda clase de empresas, no solamente grandes o multinacionales) y con la protección de datos en situaciones complejas.

¿Cuál es el perfil de vuestros clientes? ¿A qué sectores pertenecen?

Entre nuestra clientela se cuentan empresas españolas y extranjeras de variados sectores, así como profesionales creativos. Podríamos destacar, no obstante, las siguientes industrias donde operan nuestros clientes:

- Audiovisual, espectáculos (circo, música) y editorial.
- Hoteles, turismo, aviación.
- Informática y telecomunicaciones.
- Inmobiliario.
- Servicios diversos: consultoría, puertos deportivos o diseño.
- Distribución.

Una parte de nuestros recursos se dedica al asesoramiento a fundaciones y asociaciones de ayuda y asistencia a personas necesitadas o que representan intereses colectivos.

¿Cómo se tratan en BLASCO SELLARÈS los clientes internacionales o asuntos con vertiente internacional?

Cuando se trata de grupos multinacionales que desembarcan en España, les ayudamos en el establecimiento de sus sucursales, filiales o subsidiarias y en la gestión de esas estructuras una vez en marcha. También colaboramos con sus asesores de sus países de origen en la gestión de sus asuntos aquí, tengan o no una presencia permanente.

Cuando se trata de una empresa española operando en el extranjero, localizamos a los profesionales de primer nivel en el país de destino para establecer las estructuras más eficientes de detentación de propiedad, tributación y seguridad jurídica, teniendo en cuenta, por tanto, no sólo la perspectiva

española sino también la de las jurisdicciones extranjeras implicadas. Esas firmas extranjeras las localizamos a través de una de las dos alianzas internacionales a las que pertenecemos como miembros exclusivos en España.

Ciertamente, no es lo mismo buscar en las "Páginas Amarillas" o algún directorio profesional una firma que nos pueda ayudar en, digamos, Bélgica, que recurrir a algún compañero belga de alguna de las firmas que ya están asociadas a la alianza o red internacional de la que somos miembros y que conocemos personalmente.

Para formar parte de una alianza internacional deben superarse, normalmente, ciertos requisitos en términos de calidad, capacidad de respuesta, profesionalidad, etc. Todo ello garantiza que la gestión de los asuntos del cliente en el extranjero sea lo más eficiente y exenta de problemas posible.

Por supuesto, a través de nuestra pertenencia a esas organizaciones internacionales recibimos nueva clientela extranjera con intereses o negocios en España o con voluntad de crear compañías aquí.

¿Cuáles son las alianzas internacionales a las que BLASCO SELLARÈS pertenece?

Actualmente, BLASCO SELLARÈS es miembro exclusivo en España de las siguientes alianzas internacionales:

- Enterprise Network World: alianza internacional de firmas dedicadas al asesoramiento fiscal, a la consultoría y a la auditoría, establecidas en 58 países distintos.

- Alpha Universal World Trade Lawyers: alianza internacional de firmas de abogados de negocios, con presencia en 67 países.

¿Cuál es el valor añadido de los servicios que ofrece vuestro bufete?

Sin lugar a dudas, la profundidad en el consejo a nuestros clientes, en el sentido de que les asesoramos teniendo en cuenta tanto las cuestiones legales como las fiscales o incluso las financieras o de negocio. Somos una firma "business oriented", como nuestros clientes extranjeros nos califican.

A ello ayuda, sin lugar a dudas, la formación multidisciplinar de gran parte de nuestro personal. Varios de nuestros colaboradores, además, son profesores asociados en escuelas de negocios.

¿Por último, cuáles son vuestros retos de futuro y perspectivas de crecimiento de cara a los próximos años?

En los últimos años, hemos recibido varias propuestas de integración con otras firmas, como tantos otros. No obstante, sin descartar a priori ninguna posibilidad, apostamos por fórmulas de colaboración permanente entre iguales, con diversos grados de independencia o integración, para cubrir una mayor parte del territorio español. Estamos especialmente satisfechos, en este sentido, de nuestra experiencia con las redes internacionales a las que pertenecemos, de modo que es un modelo que consideramos interesante para replicar, incluso a nivel nacional.

blascosellares
ABOGADOS • ASESORES FISCALES • 1896

INFO

Passeig de Gràcia, 58, 4º 2ª
08007 Barcelona
Tel.: +34 93 487 2842
Fax: +34 93 487 2669
www.bsa.es

“BUFET RIERA, ADVOCATS”[®] VOCACIÓN POR EL DERECHO, LA JUSTICIA Y LA PAZ

**Maria Merce Riera Oriol, Antonio Gerboles Garcia-Andrade, Adriana Cubero Del Valle
Advocats**

Bufet Riera Advocats[®]



El despacho profesional “BUFET RIERA, ADVOCATS”[®] fue fundado en 1954 por D. JOAN RIERA MARRA, estando ubicada desde 1962 en el 1^o1^a y 1^o3^a la esquina de Plaza Tetuán 23 con calle Diputación 336 de Barcelona.

La trayectoria del despacho ha sido la de su maestro, excelente abogado laboralista. Sus cincuenta años de ejercicio de la abogacía, con gran sentido vocacional, han supuesto un muy importante estímulo a todos los compañeros y colaboradores que han tenido el honor y oportunidad de ejercer como abogados a su lado.

La dinámica actual del despacho “BUFET RIERA, ADVOCATS”[®] sigue siendo la de su fundador D. JOAN RIERA MARRA, que con su inquietud intelectual, sentido de la responsabilidad y amor a la justicia y la libertad, tiene como prioridad estar al servicio del cliente en la defensa y tutela de sus derechos.

El ideario y valores transmitidos en el asesoramiento integral y con gran especialización en el Derecho Laboral, ha ido evolu-

cionando como lo hace la sociedad y el Derecho pero sin jamás dejar de priorizar la persona y el servicio a la justicia social.

Principios morales de Derecho Natural, confidencialidad, respeto a la Ley y deontología profesional, siguen siendo pilares fundamentales que no pueden ni deben eludirse. Puede defenderse muy valientemente los intereses del cliente sin necesidad de sacrificar el sentido ético de la profesión de abogado.

“BUFET RIERA, ADVOCATS”[®] sigue siendo un despacho clásico familiar, con preferente trato personalizado al cliente por todos los integrantes del despacho, M. MERCE RIERA ORIOL en ejercicio desde 1985, ANTONIO GERBOLÉS GARCÍA-ANDRADE en ejercicio desde 1995, y ADRIANA CUBERO DEL VALLE en ejercicio desde el 2007.

Las especialidades principales del despacho son el Derecho Laboral, Seguridad Social (pensiones / Inspección de Trabajo), toda clase de Accidentes , Responsabilidad Civil , Derecho ma-

trimonial y de Familia, Derecho Inmobiliario, Arrendamientos, compra-ventas, Herencias , Derecho Procesal y Contencioso , Derecho Constitucional , Derecho Penal , Derecho Administrativo, Extranjería etc.

Dentro de la atención global y de confianza al cliente y/o su empresa y familia el despacho y en una visión “generalista” colabora con otros despachos de distintas especialidades y áreas, siempre con el común denominador del trato personalizado. Ello garantiza que el cliente siempre encuentre ayuda aún de ámbitos en los que el despacho no esté especializado.

El trato directo y personalizado al cliente con responsabilidad directa del Letrado en cada asunto, es nuestra filosofía de un servicio de calidad y disponibilidad a las necesidades puntuales. Nuestra preocupación por encima de todo, viene estructurada en dos vertientes insolubles e inmutables: el asunto y el cliente y viceversa. El seguimiento óptimo del asunto, precisa un trato directo y constante con el cliente , para fortalecer la relación de confianza entre ambos , como premisa fundamental del despacho y de los profesionales que lo integran.

La preocupación por el buen ejercicio de la profesión nos hace conscientes de la necesidad permanente y constante de la formación confiamos en el futuro y en el valor de la juventud, por ello se está en constante y dinámica evolución.

Con respecto a los procedimientos judiciales notorios del despacho, consideramos que todos lo son, por cuanto cada uno de los intereses de nuestros clientes es único e irrepetible si bien estamos especialmente sensibilizados con la protección de los derechos laborales y familiares en toda su magnitud y como Derechos Fundamentales. Habiendo conseguido el reconocimiento en protección de derechos de rango constitucional incluso con indemnizaciones por daño moral. El despacho ha obtenido reconocimiento ante el Tribunal Constitucional, creando jurisprudencia, al serle estimado el Recurso de Amparo a Letrado integrante de la firma. Tan solo recordar que el Tribunal Constitucional sólo estima aproximadamente un 3% de todos los recursos de amparo que se interponen en materia de derechos fundamentales, facilitándose la página web del Tribunal Constitucional.

<http://www.tribunalconstitucional.es/es/jurisprudencia/Paginas/Sentencia.aspx?cod=9297>

“BUFET RIERA, ADVOCATS”[®], es marca registrada en la Oficina española de Patentes y Marcas (oepm) con número 2.404.374/5 desde hace años. Defendemos ya sea persona física o jurídica, empleado, o empleador, ya sea acreedor o deudor, heredero o legatario, imputado o querellante, arrendatario o propietario, y un largo etcétera, y nuestra mayor ilusión y satisfacción es que los derechos de nuestros clientes se vean reconocidos extrajudicial o judicialmente.

BUFET RIERA ADVOCATS[®]

INFO

Plaza Tetuán, 23, 1^o 1^a y 1^o 3^a
08009 Barcelona
Tels.: 93 245 42 58
93 245 07 89
Fax: 93 245 60 07
bufetriera@bufetriera-advocats.com

NUESTRA MODALIDAD DE ASESORÍA JURÍDICA INTEGRAL PERMITE AL CLIENTE DISPONER EN TODO MOMENTO DE TODO NUESTRO POTENCIAL ASESOR

Pierre & Ustrell Advocats Associats



El despacho de abogados PIERRE / USTRELL fue fundado en 1977 por Pablo Pierre Prats y Salvador Ustrell Vilatersana, abogados que atesoran más de 30 años de experiencia profesional.

El despacho tiene una clara y definida vocación hacia la empresa en sus diversas facetas, abarcando todas las modalidades del derecho que tienen relación con aquella, desde el derecho mercantil-societario pasando por el civil, penal, concursal, administrativo, fiscal-tributario, familia y nuevas tecnologías.

El objetivo fundamental y estratégico del despacho es la satisfacción integral de todas las necesidades del cliente, mediante atender los requerimientos de

asesoría, consultoría y servicios que el cliente precise para la solución de todos los problemas que se susciten en su actividad, tanto si se trata de empresas o personas jurídicas como de particulares.

El equipo jurídico del despacho complementa las enseñanzas universitarias con cursos y estudios de post-grado, para mantener permanentemente actualizados sus conocimientos. Algunos miembros del despacho imparten regularmente clases en centros docentes y escuelas de formación jurídica.

El despacho mantiene entre su cartera de clientes a una gran mayoría de los que lo fueron en su fundación.

En el año 2000 el despacho fue el promotor de una red estratégica de despachos de abogados independientes (Red Jurídica Iberoamericana – RJI) que cubre el área iberoamericana de mayor relevancia económica y empresarial con la finalidad de poder prestar a nuestros clientes servicios jurídicos integrales y de asesoría en Nueva York, México D.F., São Paulo, Rio de Janeiro y Buenos Aires, despachos que participan de la misma filosofía del Bufete PIERRE/USTRELL.

En nuestro despacho es esencial la relación con el cliente; por esa razón siempre es atendido por el mismo profesional, quien encauza los asuntos o cuestiones planteadas hacia el responsable

del área jurídica pertinente según se trate. La designa de un único responsable permite al cliente disponer de un único interlocutor con el que tratar todos sus asuntos, lo que beneficia la confianza y abre el diálogo con cada uno de los profesionales intervinientes.

Hoy en día el abogado es bastante más que un simple consultor y su dictamen condiciona muchas veces la consecución de objetivos económicos de gran importancia para la empresa; por ello, nuestro despacho asiste a los clientes en sus propias instalaciones y oficinas, convirtiéndose de hecho en un departamento más de su organización, que se mantiene constantemente a su servicio.

Nuestra modalidad de asesoría jurídica integral permite al cliente disponer en todo momento de todo nuestro potencial asesor, en todas las modalidades. Este tipo de servicio consigue aumentar el conocimiento del cliente a sus problemas, incrementando las posibilidades de éxito en sus decisiones, generándole consecuentemente un mayor valor añadido en su actividad.



INFO

BARCELONA
Calvet, 30-32, Entlo. 1ª
08021 Barcelona
Tel.: +34 93 201 70 36
Fax: +34 93 201 60 69

SABADELL
Pg. de la Plaça Major, 26, 2º
08202 Sabadell
Tel.: +34 93 725 56 00
Fax: +34 93 727 15 46

www.pierre-ustrell.com

ABEC: PROFESIONALIDAD, CALIDAD, AGILIDAD Y EFICACIA

Abec



ABEC, S.L.P. es un bufete de Abogados y Economistas especializado en el asesoramiento jurídico y económico a las empresas y particulares. El asesoramiento tributario, laboral, mercantil, civil y administrativo, así como su defensa ante los tribunales de justicia constituyen su especialidad en el ámbito jurídico, y la valoración de empresas, la reestructuración empresarial, el análisis económico y financiero y el asesoramiento contable, en el ámbito económico.

El Bufete nació en 1.968, cuando Pere Cuch i Castellví inició su actividad profesional. En 1.980, con el objetivo de integrar, racionalizar y mejorar la variedad de servicios jurídicos y económicos ofrecidos, el Bufete se transformó en la firma actual: ABEC, S.L.P., sociedad mercantil profesional inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona y en los Registros de Sociedades Profesionales del Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona y del Ilustre Colegio Oficial de Titulados Mercantiles y Empresariales de Barcelona.

Actualmente está integrada por cuatro abogados que le permite brindar un asesoramiento jurídico y económico integral. Cada uno de los miembros del equipo directivo está especializado en ámbitos concretos del derecho y la economía, lo que le permite al Bufete proporcionar al cliente un asesoramiento integral, dando la mejor solución teniendo en cuenta todas las ramas del derecho que puedan afectar a cada caso concreto. Pere Cuch Castellví es miembro de la Asociación Española de Asesores Fiscales, ha participado en diversas ponencias en relación a temas profesionales y a lo largo de su actividad ha colaborado en revistas especializadas. Enric Bonmatí Guidonet realiza ponencias sobre temas jurídicos de actualidad en algunas empresas. Pere Cuch Arguimbau es miembro de la Asociación Española de Asesores Fiscales y colabora como profesor en un postgrado de derecho inmobiliario organizado por la Universidad Ramón Llull. Además ha participado en diversas ponencias e imparte cursos en el Colegio de Agentes

de la Propiedad Inmobiliaria y en algunas empresas. Celeste Alfonso Llamas ha realizado un master de responsabilidad civil organizado por el Colegio de Abogados de Barcelona y un post grado en derecho empresarial organizado por la Universidad Autónoma de Barcelona.

Profesionalidad, dedicación, integridad y búsqueda de resultados satisfactorios son los principios que guían el quehacer cotidiano de la sociedad y que, metódicamente aplicados, permiten poner a disposición de cada uno de sus clientes, todos los recursos legales para obtener su plena satisfacción. Las áreas de actuación de ABEC son:

- Área jurídica: civil (contratos, arrendamientos, propiedad horizontal, inmobiliario, herencias), mercantil (contratos, societario, protocolo familiar, due diligence, compraventas de empresas y fusiones, escisiones o cualquier proceso de reestructuración empresarial), laboral (contratos, seguridad social, asesoramiento a empresas, extranjería), urbanístico, administrativo, nuevas tecnologías (contratos, protección de datos) y procesal (civil, mercantil, concursal, laboral y contencioso-administrativo).

- Área económica y fiscal: asesoramiento tributario de empresas y empresarios, fiscalidad internacional, valoraciones de empresas, estudios económicos y estudios de viabilidad empresarial. Análisis de liquidez. Asesoramiento contable.

Los clientes de ABEC son fundamental y mayoritariamente empresas, tanto individuales como colectivas; pero también asesoramos a personas físicas en cuestiones tales como herencias, tributos, incapacidades y reclamaciones de

toda índole. La tipología de casos es muy rica y diversa: defensa en la negación de un derecho de habitación, nulidad absoluta de una compraventa por falta de consentimiento y/o la causa, impugnación en un supuesto de no admisión por parte de la inspección tributaria de la aplicación de determinados beneficios fiscales, impugnación de una orden de derribo municipal de obra ilegal, la incapacitación de personas con enfermedades mentales o seniles, nulidad de aceptación de una herencia por un pródigo, oposición a la impugnación judicial de un balance de liquidación de una sociedad, compraventa de empresas de distintos sectores de actividad, escisión y fusión de sociedades, valoración de empresas, constitución de sociedades, adaptación de sociedades, estudios económicos de liquidez, etc.

El Bufete mantiene con sus clientes un contacto continuo que permite ofrecerles información actualizada de forma constante: novedades jurídicas, de jurisprudencia y económicas, opiniones autorizadas sobre temas legales y todo tipo de noticias sobre la práctica del derecho son difundidas por ABEC, S.L.P. a través de una revista periódica, circulares periódicas y su página Web.

ABEC, S.L.P. cuenta en la actualidad con el certificado de calidad ISO 9001:2000, otorgado por la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR) en reconocimiento en la calidad de la gestión de sus servicios.



Bufet Juridic i Econòmic

INFO

Madrazo, 14-16, 3ª planta
08006 Barcelona
Tel.: +34 93 218 48 12
Fax: +34 93 218 91 72
abec@abecsl.com
www.abecsl.com

Valoraciones y Peritaciones

GABINETE MITRE. EXPERTOS EN VALORACIONES Y PERITACIONES DESDE 1990

Alfonso C. Auguet Sangrá - Socio fundador

Gabinete Mitre - Valoraciones y Peritaciones



- Separaciones conyugales, divorcios.

- Separaciones de socios.

- Derechos de traspaso.

- Arbitraje entre Promotor-Propietario y Contratista-Constructor.

MERCANTILES

- Compra-ventas.

- Valoraciones de actividades económicas (Fondo de Comercio, Patentes, Know-How).

- Aportaciones no dinerarias en operaciones societarias (Registro Mercantil).

- Tasaciones de maquinaria como garantía de deuda a Hacienda y Seguridad Social.

ciertas finalidades financieras y las sucesivas modificaciones.

En el caso de las **PERITACIONES Y DICTÁMENES TÉCNICOS**, todo informe, para que sea útil, debe estar fundamentado por expertos en la materia objeto de la pericia, capaces de argumentar con criterios profesionales y presentar un informe robusto y blindado contra toda argumentación.

Las **PERITACIONES Y DICTÁMENES TÉCNICOS** son necesarios en los siguientes campos de actuación:

En el caso de las peritaciones y dictámenes técnicos, todo informe, para que sea útil, debe estar fundamentado por expertos en la materia objeto de la pericia.

- Fusiones y escisiones de empresas.

- Procedimientos concursales.

- Nuevo Plan General Contable (NPGC).

- Nuevas Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).

Todas las valoraciones inmobiliarias siguen los criterios legales establecidos según el MINISTERIO DE ECONOMÍA. 7253 – Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre normas de valoración de bienes inmuebles y de determinados derechos para

PERITACIONES

- Informes y peritaciones judiciales y de parte.

• Evaluación de daños y determinación de causas.

• Análisis de incidencias en instalaciones industriales y domésticas.

• Determinación de la causa u origen de defectos de fabricación en maquinaria, líneas de producción y vehículos.

• Comprobaciones de cumplimiento de especificaciones.

• Análisis y reconstrucción de accidentes (laborales, tránsito, incendios, etc.).

- Litigios sobre propiedad industrial.

• Know-How.

• Patentes, marcas, modelos de utilidad.

- Tasaciones inmobiliarias contradictorias para el ministerio de economía y hacienda, juzgados, etc.

- Reclamación obras.

- Concursales.

Todos los miembros del Gabinete Mitre están asociados en alguna de las siguientes ASOCIACIONES o Bases de Datos:

- Asociación de Peritos Judiciales y Forenses.

- Instituto de Peritaje Forense.

- Listado del TATC (Tribunal Arbitral Tècnic de Catalunya).

- Base de datos de profesionales de la "Comissió Tècnica de Valoracions del Jurat d'Expropiació de Catalunya".

- Asociación del Instituto Químico de Sarriá.

- Guía Española de la Abogacía.

GABINETE MITRE es un despacho profesional que nace en 1990 y agrupa a expertos experimentados – ingenieros, químicos, economistas, arquitectos, agentes de la propiedad, etc.-, colegiados en sus colegios profesionales correspondientes y de reconocido prestigio en la valoración de todo tipo de activos y en las peritaciones y dictámenes técnicos, aportando valor añadido.

Las **VALORACIONES** de activos son útiles en muchos ámbitos:

PRIVADOS

- Compra-ventas.

- Herencias y legados.

- Expropiaciones, reparcelaciones y demás valoraciones urbanísticas.

Gabinete Mitre
Valoraciones y Peritaciones

INFO

Rda General Mitre, 202, 1º 3ª
08006 Barcelona
Tel.: +34 93 212 24 81
Fax: +34 93 212 24 65
tcosl@eic.ictnet.es
info@tasaractivos.com
www.tasaractivos.com



Ja saps que Alter Mútua també cobreix la baixa en cas de paternitat?

Alter Mútua, la millor alternativa al règim d'autònoms

Consulta'ns i t'ho explicarem

902 512 777

assessors@altermutua.com



Barcelona:

Roger de Llúria, 108

08037 Barcelona

T. 93 207 77 75

F. 93 207 11 85

www.altermutua.com

Girona:

Pl. Jaume Vicens Vives, 4

17001 Girona

T. 97 222 39 45

F. 97 222 87 38

A **altermútua**
ADVOCATS

Associació Catalana de Perits Judicials i Forenses



L'Associació Catalana de Perits Judicials i Forenses col.laboradors de l'Administració de justícia, és l'associació de perits més antiga de Catalunya, amb més de 20 anys d'experiència, formada per més de 200 professionals independents, de diferents disciplines i tècniques científiques.

L'Associació Catalana de Perits Judicials i Forenses està a disposició de tots els jutjats de Catalunya, lletrats i particulars per elaborar informes de més de 30 especialitats diferents.

L'Associació Catalana de Perits Judicials i Forenses és membre fundador del Consejo General de Peritos Judiciales i membre de l'associació europea Euroexpert.

Av. Diagonal 449, 4rt - 08036 Barcelona - Tel.: 934 100 40 - Fax: 934 300 644

www.perits.org