

Tribuna del Derecho

Miércoles, 26 de febrero de 2020

ENTREVISTA

“Somos la voz de las víctimas más olvidadas”

DANIEL VOSELER Abogado. Director fundador de Vosseler Abogados

Cuando se habla de accidentes de tráfico, la información que llega a la sociedad generalmente son cifras y más cifras. Excepto en casos especialmente mediáticos, suele prestarse poca atención al hecho de que detrás de cada uno de esos números hay víctimas: personas a las que un día les cambió la vida para mal, que han sufrido la pérdida de algún ser querido, que lidian con sus propias secuelas y que, además de soportar un enorme daño físico y emocional, tienen que encontrar fuerzas para aguantar un proceso que suele ser demasiado largo hasta conseguir, en el mejor de los casos, que se haga justicia.

A todo ello es a lo que procura dar voz Daniel Vosseler, abogado de reconocido prestigio y exitosa trayectoria en materia de accidentes de tráfico y siniestralidad, cuya principal virtud seguramente sea la de saber empatizar con sus clientes y transmitirles la confianza que necesitan en un momento tan crudo de su vida. Quienes le conocen saben que lucha judicialmente con firmeza, verdad en mano, hasta quemar el último cartucho en cada uno de sus casos.

Desde 1997 atendiendo a víctimas de accidentes de tráfico...

Sí, más de 20 años al lado de las víctimas de accidentes de tráfico, pero también de víctimas de accidentes laborales, de negligencias médicas... Incluso víctimas del atentado yihadista de Barcelona en 2017. Casos muy distintos, pero todos ellos dentro del marco de lo que conocemos por siniestralidad. Un mundo muy duro que nos lleva mantener un trato muy directo con los afectados desde el momento en el que se produce el siniestro y prácticamente ya el resto de sus vidas, porque el proceso hasta el juicio suele ser largo y complicado, en el que se estrechan lazos y se crea una complicidad y una amistad que perdura en el tiempo.

Se refiere a las víctimas de accidentes de tráfico como las grandes olvidadas del ordenamiento jurídico, ¿por qué?

Sí, totalmente, las víctimas de accidentes de tráfico y sus familiares son las grandes olvidadas, especialmente en el caso de grandes si-

niestros. La lentitud de todo proceso, desde el siniestro hasta el juicio, se convierte en una corriente a favor de las compañías; y la capacidad que tienen las aseguradoras para dilatarlo en el tiempo y poner palos en las ruedas, obstaculizando el completo resarcimiento a las víctimas, hace que los perjudicados pasen por situaciones de auténtica indignidad e indefensión. Existe un gran desequilibrio entre las fuerzas de las aseguradoras y las de las víctimas: los abogados de las víctimas tenemos enfrente a un aparato de un poder ilimitado, que es el sector asegurador, que factura más de 70.000 millones al año en primas y con el que no pudo ni la crisis, periodo muy duro para otros sectores pero en el que, sin embargo, no cayó ninguna aseguradora.

¿Cómo se puede hablar de justicia para las víctimas cuando los casos se alargan entre dos, cinco y hasta ocho años; cuando para cifrar una indemnización hay que esperar a que se produzca la estabilización lesional, esto es, que el daño producido no sea susceptible de curarse ni de mejorar con tratamiento médico? Si en este tiempo las víctimas no pueden trabajar ni cobrar indemnización, ¿de qué viven? Nuestra batalla principal hasta alcanzar el juicio es procurar una tranquilidad económica en la unidad familiar de la víctima, solicitando pagos a cuenta a las aseguradoras... Nosotros, que somos la voz de las víctimas más olvidadas, decimos que no hay compasión con ellas.

¿No hay compasión con las víctimas?



Lamentablemente, no, no la hay, aunque también debo decir que no todas las compañías de seguros son iguales. En los muchos años que llevo tratando y batallando judicial y extrajudicialmente con ellas ya sé cómo es cada una y a qué con enfrentamos en cada caso. Las aseguradoras no prestan atención a la situación personal de nadie ni a su sufrimiento, solo atienden a sus cuentas de resultados: cuanto menos indemnización haya, mayor beneficio. Y mientras esto sigue así, yo me pregunto ¿cómo es posible que la legislación y el ordenamiento jurídico permita situaciones de tal indefensión?

Un ejemplo para entender mejor la magnitud de lo que explica...

Un padre de familia, con lesión medular desde 2012 como consecuencia de un accidente de tráfico, ha tenido que esperar ocho años hasta que se resolviera su caso. Me decía que no tenía ni para comprarle un helado a su hijo, cuando antes del siniestro era una persona que se ganaba muy bien la vida. Sépase que cosas como esta están pasando. Por eso, es necesario que existan juzgados especializados en materia de tráfico - en especial con componente asegurador- y procedimiento sumario para los grandes siniestros, de forma que se puedan tramitar los expedientes con mayor velocidad. Actualmente en España debe haber unos siete millones de procedimientos judiciales con componente asegurador...

“Es necesario que existan juzgados especializados en materia de tráfico, en especial con componente asegurador, y procedimiento sumario para los grandes siniestros”

“Mi arma es la verdad y una confianza absoluta en los jueces”

¿Cómo lucha contra tanto despropósito?

Con la verdad y ‘picando piedra’, tirando de conocimientos, de experiencia, de jurisprudencia... Mi arma es la verdad y una confianza absoluta en los jueces. Todas las situaciones de injusticia de mis clientes las he podido reparar en los tribunales, y creo que la fiscalía está realizando una gran labor en materia de accidentes de tráfico.

Mi objetivo siempre es el resarcimiento completo de los daños que haya sufrido mi cliente, pensando

en el presente y el futuro. En este sentido, uno de nuestros logros fue la sentencia pionera que contempla el derecho a gastos futuros.

Los casos que lleva tienen siempre una importante carga emocional... ¿Qué pide una víctima de accidentes cuando contacta con usted?

Para ser abogado en esta rama del Derecho debe existir una vocación completa y sentimiento de ayuda a las víctimas. La función social es muy importante en bufetes como el nuestro.

Las víctimas de siniestros quieren ser escuchadas y sentirse valoradas. Lo primero que hay que transmitirles es tranquilidad y confianza. Y también hay que decirles la verdad: que el proceso será largo y complicado pero que, sin apartarnos nunca de la verdad, batallaremos hasta conseguir la completa satisfacción de los perjuicios sufridos.

Estamos muy contentos de haber patrocinado la película-documental «Una mañana fría», con la que se da voz y protagonismo a las víctimas de accidentes de tráfico.

Usted, que pulsa tan de cerca la siniestralidad, ¿qué retos tiene por delante este país si quiere reducirla?

Los dos grandes desafíos son erradicar el móvil de la conducción; y las drogas y el alcohol. Es inadmisibles que existan tantas víctimas de accidentes en los que interviene alguno de estos elementos. No podemos aceptar los niveles de siniestralidad actuales: solo en Barcelona hay más de 10.000 víctimas de accidentes de tráfico al año, más de 8.000 en moto. Con los fallecidos en materia de accidentes de tráfico en España durante los últimos sesenta años podría llenarse un Camp Nou. Hay que concienciarse y crear cultura en materia de seguridad vial. Y luego, mejorar muchas cosas en la movilidad en las ciudades. Porque la vida es maravillosa.

ENTREVISTA

“El perdón de las deudas representa un nuevo comienzo, un empezar de cero”

DAVID ANDRÉS VALENCIA Socio de la plataforma LimpiaTuDeuda

LimpiaTuDeuda, la nueva plataforma especializada en derecho concursal, está formada por abogados, economistas y auditores con una larga trayectoria en el ámbito jurídico y empresarial. Entre sus objetivos, está el acompañamiento de sus clientes sobreindeudados que se acogen a la ley de segunda oportunidad. David Andrés Valencia, mediador y administrador concursal, es uno de sus impulsores.

¿En qué consiste la ley de segunda oportunidad?

La llamada ley de segunda oportunidad nació en el año 2015 como remedio a la precaria solución que la legislación ofrecía a las personas que se encontraron en una situación de sobreindeudamiento a causa de la crisis económica iniciada en 2008. En aquellos años, las empresas podían solicitar el concurso de acreedores como salida a una situación de insolvencia, pero ¿y los ciudadanos de a pie? No existían en este ámbito mecanismos fiables para solucionar estas dramáticas situaciones. Por ello, y por disposición de la Unión Europea, se desarrolló la denominada ley de segunda oportunidad, pensada para dar una nueva oportunidad a aquellas personas sobreindeudadas a través del pago de una parte de esa deuda, o incluso el perdón o cancelación de todas sus deudas.

¿Quién puede beneficiarse de este mecanismo?

Puede beneficiarse de este mecanismo cualquier persona con sobreindeudamiento que no pueda afrontar sus deudas, especialmente autónomos con actividad económica y empresarios. Son múltiples los casos que pueden acogerse a la segunda oportunidad: autónomos, personas avalistas de un negocio o de otras deudas, personas con una deuda derivada de la ejecución de la hipoteca de su piso, consumidores con un alto endeudamiento por solicitud de préstamos y, en general, cualquier otro ciudadano sobreindeudado.

¿Qué requisitos son necesarios para acogerse a la ley?



Tal y como he comentado, para poder acogerse a la ley debe existir una situación de sobreindeudamiento. Esto significa que tenemos una carga de deudas que no podemos asumir con nuestros propios ingresos. En segundo lugar, hay que cumplir unos simples requisitos para ser considerado deudor de buena fe: se exige, básicamente, no haber cometido delitos económicos en los últimos diez años y no haber causado el sobreindeudamiento de forma intencionada. Como se puede ver, la gran mayoría de los españoles pueden acogerse a la ley.

¿Cuál es el procedimiento?

El procedimiento, que exige la intervención de un abogado, consta de dos fases. En la primera, se intenta llegar a un acuerdo con los acreedores (los titulares de la deuda). Esta fase es el acuerdo extrajudicial y se realiza con la ayuda de un mediador concursal. El cliente deudor, a través de su abogado, sólo deberá aportar información y documentación, y será el mediador el que se encargará de todo lo necesario para intentar renegociar el pago de las deudas. En la práctica, se trata de un mero trámite, dado que es muy inusual alcanzar un acuerdo, pues, en general, en esta fase sólo se puede ofrecer el pago

de una mínima parte de las deudas, con el lógico rechazo de los acreedores. Sin embargo, es necesario haber intentado el acuerdo, aun sin éxito, para que se conceda el perdón de las deudas.

¿En qué consiste la segunda fase?

En la segunda fase, el mediador concursal o el abogado solicitarán que se inicie el concurso de acreedores del cliente. Es importante explicar que durante la tramitación del expediente del concurso, el cliente no tendrá que ir al juzgado para realizar ninguna gestión, ya que no es un juicio (no tendrá que declarar ni tendrá que estar delante de un juez). A través del concurso, se venderán todos los bienes de la persona (excepto los bienes inembargables, como parte del sueldo), y una vez se hayan vendido todos los bienes, y si se cumplen los requisitos de buena fe en el concursado, se podrá solicitar el perdón de las deudas que no se hubieran pagado con lo obtenido de la venta de su patrimonio.

¿Se puede pedir el perdón de todas las deudas?

Efectivamente, se podrá conseguir el perdón de la totalidad de las deudas, tanto las que tenga con bancos u otro tipo de entidades fi-

nancieras como con proveedores o con otros acreedores, incluidas gran parte de las deudas con la administración pública.

¿Qué es el BEPI?

El llamado BEPI, o beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho, consiste en lo que hemos comentado anteriormente. Si después de venderse todos los bienes, si los hubiera, sigue existiendo parte de deuda no pagada (pasivo insatisfecho), es precisamente esta deuda la que podremos cancelar o perdonar (beneficio de exoneración). Es aquí donde cobra sentido la terminología “segunda oportunidad”, ya que, para el cliente, el perdón de las deudas representa un nuevo comienzo, liberado de toda responsabilidad con sus antiguos acreedores.

¿Qué podemos hacer con la vivienda habitual?

Con la vivienda habitual existe un trato diferente respecto del resto de los bienes. Los jueces han entendido que si el valor de venta real de nuestro piso no es superior a la hipoteca (como ocurre en muchos casos) y se tienen que seguir pagando las cuotas al banco, se podrá excluir la vivienda, y no tendrá que ser vendida. En resumen, en estos

casos podremos salvar nuestra vivienda habitual.

¿Con qué fin se creó la plataforma LimpiaTuDeuda?

LimpiaTuDeuda es una plataforma creada por profesionales relacionados con el derecho concursal. Precisamente a través de nuestra experiencia profesional hemos podido comprobar que muchas solicitudes de acogimiento a la ley de segunda oportunidad son tramitadas por profesionales que no trabajan día a día en este ámbito del derecho, y esto afecta a la correcta gestión y tramitación de los expedientes. Por ello, con una clara voluntad de servicio y con la intención de que el ciudadano pueda aprovecharse de esta gran oportunidad, nos hemos unido varios profesionales del sector para ofrecer un servicio completo de calidad. Nuestro fin es ayudar a través de la ley a aquellos que se encuentren en una situación de sobreindeudamiento y no puedan asumir el pago de sus deudas.



ENTREVISTA

“Ofrecemos al cliente confianza, honestidad y un derecho de calidad”

XAVIER SÁNCHEZ RUIZ Abogado

Xavier Sánchez Ruiz puso en marcha el despacho legal que lleva su nombre hace ahora seis años, tras una experiencia anterior en la judicatura. Para conocer qué servicios ofrece a sus clientes, hablamos con él.

¿Cómo nació el despacho que dirige?

Fue hace seis años cuando, después de un tiempo centrado en la vocación de judicatura, comencé a pensar en montar un despacho propio. Lo hice animado por un amigo empresario que vio en mí la capacidad para conseguirlo y, sobre todo, de mi esposa Laura, economista y socia también de la firma.

¿Qué servicios ofrecen actualmente?

En los primeros tiempos me centré sobre todo en el derecho penal, que era lo que más conocía. Poco a poco fui ampliando a otras ramas como el derecho civil y, más recientemente, el mercantil.

Especialización...

Sí. Solo nos ocupamos de esas tres áreas del derecho porque son las que conocemos y en las que podemos ofrecer un servicio de alta calidad como el que merecen nuestros clientes. Hay firmas que abarcan otras ramas, pero nosotros hemos apostado por mantener una estructura reducida que nos permita caminar hacia la excelencia en penal, civil y mercantil y no tocar aquellos asuntos que no conocemos tan bien.

La firma está especializada en derecho civil, penal y mercantil

El bufete cuenta con una estructura reducida que le permite ofrecer un servicio directo y personalizado



UN PROFESIONAL CON EXPERIENCIA

► Xavier Sánchez Ruiz es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Barcelona, cursó estudios de Judicatura y desde 2005 estuvo en el Centro de Estudios Jurídicos y Formación Especializada del Departamento de Justicia de la Generalitat de Cataluña (CEJFE).

Incorporado al Ilustre Colegio de la Abogacía de Barcelona (ICAB) desde el año 2007, se especializó desde sus inicios en Derecho Procesal y razonamiento probatorio, complementando su formación con el Título de Máster de Abogacía Penal por el ICAB.

Tras la entrada en vigor de la Ley Orgánica 5/2010, de 22 de junio, de reforma del Código Penal, aúna su experiencia y conocimiento en todas las áreas del Derecho Penal -preventivo y procesal- con la responsabilidad penal de las personas jurídicas -Derecho Penal Económico y Derecho Penal de Empresa-, y la configuración de modelos de gestión y organización para la prevención de hechos delictivos -Corporate Compliance-.

¿Cuál es esa estructura?

Actualmente somos cinco personas trabajando en el bufete. Empezamos Laura y yo y poco a poco fuimos creciendo. De hecho, el próximo mes de abril nos trasladamos a otro despacho mayor dentro del mismo edificio, porque el que tenemos ahora se nos ha quedado pequeño.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Trabajamos tanto para clientes particulares como para empresas. En derecho civil nos dedicamos sobre todo a personas físicas, mientras que en el caso del mercantil el cliente es mayoritariamente corporativo. En cuanto al penal, es un área del derecho que afecta a

ambos tipos de clientes y que ha crecido mucho en el mundo de la empresa, especialmente a partir de la reforma del código penal que trajo consigo que muchas compañías pusieran en marcha programas de *compliance* de cara no solo a limitar y prevenir posibles responsabilidades de la persona jurídica o de los



administradores, sino también para mejorar su reputación y su imagen. Las grandes empresas lo tienen muy claro y las pymes, aunque no tienen los mismos recursos, también están trabajando en esto.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo del despacho?

Creo que hay tres aspectos que nos definen muy bien: la capacidad para crear vínculos de confianza con el cliente, la honestidad en todo lo que hacemos y la calidad del servicio. Ahí es donde entra en juego la especialización y el no querer abarcarlo todo. Queremos dar un servicio de primer nivel a un precio competitivo para que el cliente esté satisfecho de nuestro trabajo. Así llevamos haciéndolo todo este tiempo.

¿Se ha traducido esa forma de trabajar en una clientela fiel?

Sí. No solo mantenemos nuestros clientes de siempre, sino que nos llegan otros recomendados y con buenas referencias de nuestro despacho. Es una señal de que estamos haciendo bien las cosas. Todas las personas que integramos la firma cuidamos mucho el trato al cliente, que es muy cercano y está regido por la profesionalidad y por la empatía. Somos conscientes de que cuando un cliente llega a nosotros con un problema, es para él el mayor problema del mundo y debemos hacerlo nuestro y transmitirle que nos vamos a ocupar de resolverlo con todas las herramientas y el conocimiento que tenemos. Tenemos un compromiso absoluto y total con el cliente.

¿Cuáles son los planes de futuro de Xavier Sánchez Ruiz Gabinet Jurídic?

Como le comentaba, en breve nos vamos a trasladar a una oficina mayor para asumir el crecimiento que hemos tenido en los últimos tiempos. Un crecimiento que queremos seguir teniendo, pero siempre de un modo controlado que nos permita mantener los estándares de calidad y servicio que nos han caracterizado desde siempre.

Creer pero mantener el trato cercano...

Eso es. Un trato cercano, un servicio personalizado y a medida y cualquier necesidad que puedan tener nuestros clientes. Somos un equipo joven, dinámico, con ganas de hacer bien las cosas y de seguir diferenciándonos mediante la calidad de nuestro trabajo.



Xavier Sánchez Ruiz
Gabinet Jurídic

xaviersanchezruiz.com

ENTREVISTA

“El mundo del derecho ecuestre tiene muchas vertientes”

ISABEL MARGARIT Directora de LegestHorse

LegestHorse es una marca perteneciente a Legest Asesores, una firma especializada en el mundo del derecho ecuestre. Para conocer cuál es su labor, hablamos con Isabel Margarit, abogada y responsable del despacho.

¿Cuáles son los orígenes de LegestHorse?

Inicié mi actividad como abogada en 1992, cuando me colegié. Por aquel entonces me dedicaba sobre todo a asuntos relacionados con el ámbito mercantil, el comercio internacional y el urbanismo.

¿Y cómo se llega desde ahí al derecho ecuestre?

La hípica ha sido siempre una pasión para mí. Monto desde pequeña y desde hace años compito en doma clásica, por lo que estoy muy familiarizada con el mundo del caballo. Fue en la hípica cuando la gente que sabía que era abogada comenzó a hacerme algunas consultas relativas a este mundo, y ahí se me ocurrió que sería posible combinar mi profesión con mi pasión, de modo que en 2004 comencé a centrarme en el derecho ecuestre. Con el tiempo cursé el máster en Derecho Deportivo del Colegio de Abogados de Barcelona y me especialicé, completando mis conocimientos del caballo con todo lo relacionado con el ámbito legal deportivo y de bienestar animal.

¿Dejo de lado el resto de las áreas del derecho?

Aún tengo clientes de aquellos años a los que asesoro en temas ajenos a este deporte, pero más del 80% de los temas que tocamos están relacionados con el mundo del caballo.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

El perfil es muy variado. Podemos prestar servicios tanto a profesionales (jinetes, entrenadores, titulares de instalaciones ecuestres, ya sean hípicas o yeguas, veterinarios, herradores y transportistas...) como a propietarios particulares, aficionados o deportistas amateurs. También prestamos asesoramiento a organismos e instituciones, públicas o privadas. La casuística es muy grande, de modo que el tipo de cliente también lo es.

¿Qué servicios pueden ofrecer a esa clientela?

Asesoramos al cliente en asuntos relacionados con la compra-venta de caballos y la aparición de posibles vi-



Isabel Margarit dirige un despacho de referencia en España en el campo del derecho ecuestre

cios ocultos, con los accidentes derivados de la práctica de la equitación o en el manejo de los caballos, con la responsabilidad civil derivada de esos accidentes y en procedimientos de disciplina deportiva y dopaje. También aprovechamos nuestro conocimiento del sector y de áreas como el urbanismo para asesorar a quienes desean poner en marcha una instalación ecuestre acerca de los requisitos administrativos que necesitan cumplir y que tienen que ver con el bienestar animal y con las normativas urbanísticas municipales y autonómicas.

¿El cliente entiende esa complejidad?

El desconocimiento de la normativa urbanística ocasiona con frecuencia grandes problemas a los propietarios de instalaciones ecuestres, pero el problema no solo les afecta a ellos, sino que se agrava porque la administración también ignora a menudo cuáles son las necesidades y características de una instalación de este tipo. Ocurre lo mismo en aspectos como el transporte de caballos, que se rige por la misma normativa que el de los animales que pasarán al ciclo alimentario cuando en realidad tiene poco que ver si hablamos de caballos de competición. Desde fuera puede no parecerlo, pero el mundo del derecho ecuestre tiene muchas vertientes. También las compraventas tienen su casuística y ahora empieza a notarse una concienciación



de la necesidad de documentar contractualmente estas transacciones y su implicación fiscal, pero falta aún mucho por andar.

¿Apoyan también a los deportistas profesionales?

Así es y, como le decía, el hecho de haber competido yo misma me permite conocer muy bien todo ese mundo. Conocemos la reglamentación de los distintos estamentos deportivos y po-

demostramos ofrecer asesoramiento y representación en materia sobre disciplina deportiva, sanciones y recursos y también en casos de dopaje y de arbitraje y mediación.

¿Qué diferencia a LegestHorse de otros despachos?

No hay muchos profesionales especializados únicamente en el derecho ecuestre, y menos aún que conozcan los dos lados del sector: el de

la ley y el del practicante de este deporte. Para nuestros clientes –propietarios, alumnos, profesores ecuestres, empresas, inversores, federaciones...– contar con una persona que domine ambos aspectos es un valor añadido muy importante. Del mismo modo, en todos estos años de carrera hemos ido creando una red multidisciplinar de colaboradores (arquitectos, aparejadores, veterinarios, etc.) que nos permite ofrecer asesoramiento y servicios personalizados en todos esos aspectos relacionados con el derecho ecuestre. Se trata de voces autorizadas y con experiencia cuyas opiniones pueden tener trascendencia jurídica en actuaciones periciales, por ejemplo.

La firma ofrece sus servicios a cualquier persona o institución que necesite asesoramiento en el ámbito hípico

¿En qué ámbito geográfico se mueven?

El mundo de la hípica está cada vez más globalizado, de manera que es muy frecuente tener que actuar en varios países y nosotros lo hemos hecho en España, Alemania, Dinamarca y Holanda. En cualquier caso, formamos parte de una red de firmas llamada European Horse Lawyers que nos permite apoyarnos en profesionales especialistas en derecho equino de diversos países que conocen la normativa local y, en sentido inverso, dar servicio a los profesionales o clientes extranjeros que tienen que operar en España.

¿Cuáles son los planes de futuro de Isabel Margarit al frente del despacho?

El plan es continuar haciendo lo que me apasiona, que es combinar el derecho con el mundo del caballo. Soy una privilegiada al poder disfrutar de un trabajo precioso que tiene que ver con animales tan nobles como estos, de modo que seguiremos aprendiendo día a día para mejorar los servicios que prestamos a nuestros clientes. Para ello cuento con la ayuda de dos colaboradores y hemos recibido ya a dos personas en prácticas que se han formado con LegestHorse, de modo que habrá continuidad en el futuro.