

ESPECIAL TRIBUNA DEL DERECHO



El Gobierno aprueba una declaración institucional en apoyo a la mediación familiar

El Consejo de Ministros, a propuesta del ministro de Justicia, Rafael Catalá, ha aprobado una declaración institucional en apoyo a la mediación familiar, coincidiendo con el Día Europeo de la Mediación, que se celebró el domingo 21 de enero.

Sin perjuicio del contenido del artículo 24 de la Constitución, que reconoce a todas las personas el derecho a la tutela judicial efectiva por parte de los jueces y tribunales, esta declaración establece la necesidad de fomentar un entorno que configure la mediación como un mecanismo flexible, eficaz y eficiente para la mejor resolución de las disputas de modo amistoso.

Mediante esta declaración, el Gobierno manifiesta su compromiso a realizar las acciones que sean necesarias para impulsar la cultura de la mediación en el ámbito familiar, siguiendo así la senda marcada por el Consejo de Europa, y expandir el uso de este instrumento al ámbito civil y mercantil. De este

modo, el Ejecutivo se propone continuar avanzando para conseguir una sociedad en la que el uso de la mediación como vía para la resolución extrajudicial de conflictos en el ámbito civil y mercantil tenga la máxima garantía y seguridad jurídicas y su implementación sea el reflejo del Estado de derecho y de los principios democráticos de nuestra sociedad y nuestro ordenamiento.

Al respecto, la abogada Silvia Giménez-Salinas, experta en mediación familiar, opina que “la mediación no es un talante mediador de los profesionales en el ámbito judicial, sino un procedimiento alternativo a la justicia que debe dotarse de seguridad jurídica, garantizando la intervención de los abogados de las partes en el procedimien-

to de mediación. Si queremos potenciar una cultura de mediación, la ley debe garantizar que las personas serán informadas por sus letrados sobre sus derechos y obligaciones. Para llegar a acuerdos es imprescindible conocer qué derechos cedemos en aras a la solución del conflicto”.

La celebración del Día Europeo de la Mediación rememora la aprobación el 21 de enero de 1998 de la Recomendación R(98)1 del Consejo de Europa sobre mediación en el ámbito familiar, una resolución que supuso un impulso reseñable en el uso y fomento de mecanismos de solución de conflictos y litigios para el logro de acuerdos amistosos y con menor coste económico y social.

La Unión Europea, tomando el testigo del Consejo de Europa, ha seguido desarrollando desde entonces iniciativas encaminadas al avance de la mediación. La última de ellas fue la Resolución del Parlamento Europeo, de 12 de septiembre de 2017, en la que se hace referencia a aspectos muy concretos de la mediación en el espacio europeo, así como a algunos elementos orientadores para la actividad de los Estados miembros en esta labor de impulso a la mediación. Asimismo, se recomienda la intensificación de esfuerzos con campañas de información a ciudadanos y profesionales a fin de favorecer la concienciación sobre la utilidad de la mediación.

El Ejecutivo promueve el uso de la mediación como vía para la resolución extrajudicial de conflictos en el ámbito civil y mercantil

Hay que fomentar un entorno que configure la mediación como un mecanismo flexible, eficaz y eficiente para la resolución de disputas de modo amistoso

Entrevista FRANCISCO APARICIO SOCIO FUNDADOR DE ESTUDIO MENCHÉN ABOGADOS

“Asumimos los problemas del cliente para que se sienta liberado mientras se resuelven”

Estudio Menchén es un despacho jurídico generalista creado por tres socios con una larga experiencia en el derecho. Hablamos con uno de ellos, Francisco Aparicio.

¿Cuál es la estructura de Estudio Menchén?

Somos un despacho pequeño formado por tres abogados. Dos de nosotros llevamos trabajando juntos cuarenta años, y el tercero más de dos décadas. En estos últimos veinte años hemos pasado por una firma internacional que actualmente está integrada en Dentons –que en este momento es el mayor despacho de abogados del mundo– y de la que sólo puedo hablar muy bien.

¿En qué áreas del derecho están especializados?

Procedemos de ámbitos de la práctica distintos y tenemos diferentes experiencias. Pedro Menchén ha dedicado muchos años a lo civil y a lo contencioso como Abogado de Estado; Francisco Javier Ji-

ménez tiene clara vocación procesal, y yo he dedicado más de una década a la Secretaría del Consejo de Administración de una entidad financiera cotizada. Aunque cada socio esté enfocado en una rama del derecho, no estamos especializados en una sola materia, sino que todos somos generalistas. Si algún asunto necesita especialidades diferentes, seleccionamos el profesional adecuado manteniendo nuestro papel como interlocutor con el cliente.

Un trato personal...

Así es. De hecho, lo más característico de un despacho de este tipo es que es una boutique en la que el cliente busca ser atendido siempre por un senior. Esto nos permite conocer en profundidad cada asunto y hacer algo que creemos indispen-

sable en nuestra profesión: asumir como propios sus problemas para que se sientan liberados mientras se resuelven.

¿Qué tipo de asuntos son los que más les ocupan?

Hablaría de tres tipos: en primer lugar la representación de intereses en grupos familiares ya sea en fase sucesoria o previa, lo que supone la aplicación de derecho de familia, derecho de sucesiones, mercantil, fiscal... También trabajamos en arbitrajes y en acción social: todos dedicamos tiempo personal y también colaboramos profesionalmente con instituciones o entidades sin ánimo de lucro.

¿Qué ventajas tiene un despacho pequeño?

La principal ventaja es la flexibi-



Francisco Javier Jiménez, Francisco Aparicio y Pedro Menchén.

lidad para buscar los mejores profesionales sin necesidad de que estén incorporados en el despacho, no gastar excesivo tiempo en las tareas administrativas que requiere un gran despacho y también la cuestión de honorarios, en la que podemos adaptarnos a las circunstancias y tiempos de los clientes y, si es el caso, redirigir el asunto a otro despacho o asumir el trabajo pro bono.

¿Intervienen habitualmente en el ámbito procesal?

Intervenimos, aunque procuramos evitar los pleitos. Como decía Abraham Lincoln: “desaconseja los litigios. Siempre que puedas convence a tus vecinos de que lleguen

a un arreglo amistoso. Ponles de manifiesto que, a menudo, el teórico vencedor, es en la práctica un perdedor... en dinero gastado por honorarios, gastos y derroche de tiempo. En tanto que conciliador, al abogado se le brinda la magna oportunidad de ser un hombre de bien. No le faltará trabajo”. Como digo, intentamos evitar los litigios, aunque esto no siempre es posible porque a veces el encargo concreto ya es un pleito, y en algunas ocasiones hay asuntos que una buena defensa requiere promover o afrontar decenas de pleitos; pero, cuando es posible, procuramos solucionarlo con acuerdos.

Entrevista **MARISA GRACIA** DOCTORA EN DERECHO, ABOGADA ESPECIALISTA EN DERECHO BANCARIO Y FINANCIERO Y PRESIDENTA DE LA RED ABAFI, ABOGADOS Y ECONOMISTAS

“Los miembros de la Red Abafi hemos sido pioneros en reclamaciones a la Banca”

La Red Abafi, Abogados especialistas en Derecho Bancario y Financiero, nació con el objetivo de sumar fuerzas entre profesionales expertos en derecho Bancario y Financiero y economistas, para luchar contra los abusos ejercidos por la Banca contra pymes, autónomos y particulares. Cláusulas suelo, participaciones preferentes o swaps han sido ejemplos de ‘mala praxis’ bancaria. Desde Abafi han conseguido hitos tan relevantes como la primera sentencia favorable en cláusula suelo en España o las primeras en swaps.

‘Compartir para crecer’ es el lema que guía el trabajo diario de la Red Abafi. ¿Cuántos abogados y economistas forman esta amplia red nacional y de qué forma se benefician sus clientes de las sinergias establecidas?

La red está formada por 32 profesionales expertos en derecho de consumo bancario y financiero de diferentes puntos del país. La mayoría de los profesionales que formamos la Red Abafi contamos con una amplia trayectoria en este ámbito que se remonta mucho tiempo antes de la última crisis, momento en el que han proliferado los despachos de abogados dedicados a este tipo de demandas. Los miembros de la Red Abafi hemos sido pioneros en reclamaciones a la Banca. De hecho, nos gusta ser pioneros en temas que aún no han llegado a los tribunales, siempre en base a fundamentos jurídicos serios.

La Red Abafi es una asociación profesional en la que los miembros que la formamos trabajamos como letrados y economistas de despachos independientes, pero colaboramos estrechamente en proyectos comunes y en el intercambio de conocimiento y procedimientos. Aportamos un valor diferencial por la amplia trayectoria acumulada. Somos serios, profesionales y nuestras demandas están todas ellas personalizadas, no trabajamos sobre “demandas tipo”, y estamos muy al día de las últimas sentencias por nuestra amplia presencia en la mayoría de las provincias del país.

De las sentencias favorables que ha logrado la Red Abafi hasta la fecha, ¿cuáles destacaría por su importancia para la jurisprudencia de casos de mala praxis bancaria?

Uno de los socios con sede en Sevilla de la Red Abafi, Rafael Carrellán, fue el primer letrado español en interponer una demanda sobre cláusula suelo que llegó al Tribunal Supremo y al Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Uno de nuestros abogados de Jaén, Jose

La Red ABAFI es la primera asociación nacional de abogados y economistas expertos en derecho Bancario y Financiero que ofrece servicio local con sinergias nacionales

Andrés Serrano, ganó en abril de 2009 la primera reclamación de los llamados swaps o permutas financieras de particulares a la Banca, y yo misma, dos días después, ganaba la primera demanda que se interpuso sobre swap de una pyme contra la Banca en la Audiencia Provincial de Álava. A partir de ahí se produjo una avalancha de demandas sobre swaps y se han ganado cientos de sentencias. Además, desde Málaga, una de nuestras socias, Belén Rincón, lleva con mucho éxito temas de créditos usurarios y tarjetas revolving, al igual que el letrado de Zaragoza Jose Ramón Elrío. También hemos sido pioneros en reclamaciones en comisiones por descubiertos, por posiciones deudoras y, por ejemplo, en reclamaciones por derecho al honor por indebida inclusión en registros contra morosos, tema en el fue esencial el trabajo de Octavio Suarez, socio en Las Palmas de Gran Canaria, con una sentencia que creó precedente llegando al Tribunal Supremo etc. Ahora estamos trabajando en la defensa de las pymes y autónomos en su problemática con las entidades financieras

Siendo la primera red nacional que aglutina a abogados y economistas expertos en derecho Bancario y Financiero. ¿Pueden ofrecer un servicio local?

Sí, esta es una de nuestras principales fortalezas. Estamos donde están nuestros clientes, ya que contamos con una importante presencia en diferentes provincias españolas.



“La sociedad está en el camino de regenerar la confianza perdida hacia la Banca”

“Desde la Red Abafi defendemos la necesidad de una regulación específica para las fintech”

También podemos deslocalizarnos y prestar servicio en provincias limítrofes para poder llegar a todos los puntos del país.

Si ponemos el foco en la actualidad del derecho Bancario y Financiero, ¿de qué forma se ha logrado avanzar en esta última década marcada por la crisis económica?

Los consumidores somos cada vez más conscientes de nuestros derechos y obligaciones y se ha avanzado mucho a nivel de sensibilización. Creo que ahora existe un mayor conocimiento financiero que puede evitar los sobreendeudamientos de etapas anteriores. También percibo una mayor sensibilización con el mundo judicial, es decir, somos más conscientes de que además de ampararnos las leyes nacionales, nos ampara la jurisprudencia nacional y la europea.

El derecho no deja de ser un reflejo social y en estos años lo hemos visto más que nunca. Como consecuencia de todo ello, por ejemplo, tenemos el proyecto de nueva ley hipotecaria. Debemos tener en cuenta que hace diez años se quebró la confianza en el sistema, y en esta década se ha avanzado mucho en recuperar esa confianza perdida, aunque costará. En este camino la Red Abafi está jugando un papel muy importante. Los bancos no son

los enemigos, pero hay que mejorar la relación que mantienen con particulares, pymes y autónomos.

Desde que comenzara la crisis, han aumentado significativamente los créditos al consumo que ofrecen distintas entidades financieras “de forma rápida y sencilla”. ¿Con qué problemática derivada se están encontrando?

Aquí el mayor problema lo encontramos en los intereses abusivos que, en muchos casos, pueden ser calificados de usura. Nos encontramos con los llamados ‘parabancos’ que han concedido pequeños créditos, pero con importantes intereses y con productos asociados como seguros en muchos casos injustificados. En este tema también se habla de la necesidad de una reforma legal de la ley de créditos al consumo.

¿A qué otros nuevos retos se enfrentan ahora?

Queremos ir un paso por delante, como hemos hecho siempre, por lo que ahora estamos preparando las demandas civiles para los afectados por el caso del Banco Popular. También estamos trabajando en el tema de las hipotecas multidivisas, y en los casos de afectados por el IRPH como índice alternativo al Euribor. En estos temas la batalla no está perdida, de hecho, posiblemente llegaremos hasta Europa. También nos encargamos de la defensa de permutas financieras, tras la última sentencia del Tribunal Supremo que vuelve a fijar un plazo de reclamación de cuatro años tras la terminación del contrato, etc.

Por último, ¿estamos preparados para enfrentarnos al fenómeno fintech?

Lo primero de todo, existe todavía bastante desconocimiento, por eso, desde Red Abafi nos estamos esforzando en lograr que los ciudadanos tengan más cultura financiera, mejor conocimiento de sus derechos y obligaciones. Por otro lado, en este terreno falta regulación y, sin duda, será algo a lo que debemos hacer frente. Desde la Red Abafi defendemos la necesidad de una regulación específica para las fintech. No olvides que nuestra misión es y será asesorar, formar y defender a nuestros clientes.

www.redabafi.es
info@redabafi.es
983 346 102

TWITTER: @RedAfafi

FACEBOOK: www.facebook.com/RedAbafi.AbogadosyEconomistas/

LINKEDIN: Red Abafi Abogados y Economista

Entrevista JORGE JIMÉNEZ ABOGADO ADMINISTRADOR DE JIMÉNEZ MUÑIZ ABOGADOS

“El abogado generalista es una especie en extinción”

El Derecho es muy extenso, por lo que es una quimera tratar de ser experto en todos sus ámbitos. La responsabilidad civil es la especialización de nuestro bufete.

En un mundo global como el que vivimos ¿la especialización de los bufetes le parece un factor clave en la orientación a la excelencia?

Vivimos en un mundo que cambia exponencialmente con la incorporación en los últimos años del entorno digital. Ello motiva que el sector de la abogacía, como ocurre en otros sectores, se vea en la tesitura de afrontar la creciente demanda de servicios cada vez más especializados. En los tiempos que vivimos, el cliente tiene a su disposición muchísima información y recurre a Internet para resolver la mayor parte de sus dudas. Ya no considera suficiente el acudir a un despacho generalista cuando tiene un problema legal. Su exigencia al contratar un abogado es que sea experto en la materia de cuyos servicios reclama. Esta realidad es lo que obliga a los bufetes a especializarse. El abogado generalista es una especie en extinción, ya que la sociedad actual no demanda servicios generales. Otro factor es la enorme competencia existente en el sector, que exige a los despachos de abogados especializarse con el fin de dar un servicio más completo e integral en la materia en la que se centra.

¿Los continuos cambios legislativos y la jurisprudencia convierten también la especialización en una exigencia?

El Derecho es muy extenso, por lo que supone una quimera tratar de ser experto en todos sus ámbitos. Además, los continuos cambios normativos, tanto en el ámbito nacional como europeo, y la propia jurisprudencia exigen a los profesionales del Derecho un estudio permanente: lo que ayer era válido hoy puede no serlo y la excelencia se obtiene cuando el profesional demuestra estar al día de la evolución de las leyes, la doctrina y la jurisprudencia. Esa actualización constante se puede garantizar al estar especializado en una concreta materia, pero no es posible si se trata de dominar el Derecho en toda su extensión. Aunque gracias a los avances tecnológicos hoy contamos con herramientas (bases jurídicas online...) que nos facilitan el acceso a la información técnico-jurídica, ser experto en todo el ámbito del Derecho es franca y humanamente imposible.

Sobre estas bases, ¿Cuáles son las áreas de especialización de su bufete? ¿Se centran exclusivamente en responsabilidad civil y seguros?

Efectivamente, la razón de ser de nuestro bufete es prestar servicios especializados en materia de seguros y responsabilidad civil, principalmente para compañías aseguradoras, corredurías de seguros, gerencias de ries-



“La excelencia se obtiene cuando el profesional está al día de la evolución de las leyes, la doctrina y la jurisprudencia”

“La razón de ser de nuestro bufete es prestar servicios especializados en materia de seguros y responsabilidad civil”

go, empresas cotizadas, Pymes, colegios profesionales, etc. Es decir, no solo nos encontramos ante una especialización en la materia, sino que además el potencial target del bufete son las referidas personas jurídicas.

En ese marco, su apuesta por la especialización hace incluso que no lleven temas de autos...

Sí. Cuando alguien piensa en un abogado especializado en seguros lo primero que le viene a la cabeza es un abogado que trabaja en o para compañías aseguradoras y que lleva casos de accidentes de circulación. Aunque es innegable que el ramo de autos genera abundantes oportunidades de negocio para un bufete especializado en seguros y respon-

sabilidad civil, nosotros, sin embargo, hemos preferido dar un paso más en nuestra especialización, dedicándonos al ramo de la responsabilidad civil general, de tal forma que los temas que habitualmente llevamos son de construcción, de responsabilidad patrimonial de las administraciones públicas, accidentes de trabajo, responsabilidad civil profesional, responsabilidad civil sanitaria, responsabilidad civil de productos, etc.

Compañías de seguros, brokers, corredurías... ¿Quiénes son sus clientes? ¿Trabajan del lado del asegurador o del reclamante?

La forma que tenemos de ver los servicios jurídicos especializados en materia de seguro y responsabilidad civil nos lleva también a concentrar nuestro esfuerzo y dedicación del lado del asegurador. Lo normal es que tengamos enfrente al particular, al reclamante, al perjudicado, que por acción directa contra el asegurador o bien por reclamación contra la empresa o entidad asegurada, exija una indemnización de daños y perjuicios por hechos a los que atribuye responsabilidad. Es además una cuestión de coherencia, pues creo que donde realmente puedes alcanzar la excelencia es en el servicio prestado, cuando la constante en tu día a día cae en el mismo lado de la ecuación. Además, no solo es un tema de coherencia sino de fidelidad al cliente: no es lógico que un día estés defendiendo al asegurador para al día siguiente ir contra él como abogado del reclamante.

“La base de nuestro éxito es la constante interacción con el cliente durante toda la vida del proceso”

¿Qué otros aspectos diferencian a Jiménez Muñoz Abogados de otras firmas? ¿El hecho de ser un despacho de tamaño medio permite atender al cliente de una manera más cercana y directa, con seguimiento del caso de principio a fin por un mismo letrado?

Aunque la evolución de la sociedad lleva a que cada vez se dé un trato más impersonal entre prestador de servicios y cliente, nosotros seguimos defendiendo que la profesión de abogado se basa en la confianza, siendo fundamental que el cliente mantenga una estrecha relación con el abogado que lleva su asunto. Por ello, entendemos que la base de nuestro éxito es la constante interacción con el cliente durante toda la vida del proceso, optando porque sea el mismo abogado el que, de principio a fin, lleve dicho asunto. De esta manera, el cliente tiene siempre como referencia al mismo profesional para solventar cualquier cuestión que se plantee. Para ello hemos optado por ser una pequeña Pyme, integrada actualmente con cinco abogados, una dimensión que nos permite atender con dedicación y atención personalizada a nuestros clientes.


JIMÉNEZ MUÑIZ
ABOGADOS

www.jimenezmuniz.com

Entrevista **D. GUILLERMO GARCÍA-MAURIÑO** ABOGADO ESPECIALISTA EN DERECHO CONCURSAL Y DERECHO DE LA INSOLVENCIA Y SOCIO DE A PLUS ABOGADOS Y ECONOMISTAS

“Percibimos una clara aceleración del mundo empresarial”



El equipo de letrados y economistas que forma A Plus Abogados y Economistas es experto en prestar asesoramiento jurídico y financiero a las pymes españolas. Basándose en valores como la integridad, profesionalidad, confianza, compromiso y confidencialidad, los abogados D. Guillermo García-Mauriño, D^a Elsa Ramírez y D. Joaquín Ventero, acompañados por el economista D. Jesús Álvarez, guían a las pequeñas y medianas empresas en esta nueva etapa de aceleración.

Como expertos en prestar asesoramiento empresarial a la pequeña y mediana empresa, ¿cuáles son las problemáticas más habituales con las que se encuentran en el despacho?

Todavía arrastramos parte de lo que fue el tsunami de la crisis, que podríamos centrar en dos consecuencias fundamentales: por un lado, aún nos encontramos con empresas que tienen serios problemas de insolvencia, en situaciones muy críticas, y, por

otro lado, también vemos muchas empresas con necesidades de reestructuración que se han quedado con ciertas ‘heridas’ derivadas de la crisis y necesitan sanarlas adecuando el negocio a la realidad actual.

Nosotros somos un despacho enfocado a los negocios. Ayudamos a nuestros clientes e incluso participamos con ellos en sus negocios desde varios puntos de vista: en casos de insolvencia o de reestructuración empresarial, pero también participamos

de una manera más activa acompañándolos en la puesta en marcha de nuevas empresas. Nos ocupamos de todo: desde la captación de fondos y la financiación hasta el propio planteamiento y seguimiento del plan de negocio.

Al hilo de lo que me comenta, ¿qué fases recomienda seguir en el lanzamiento de un nuevo negocio?

Lo primero es saber si la idea de negocio es viable y si tiene futuro e,

inmediatamente después, es primordial crear un plan de negocio en el que demos respuesta a cuestiones como ‘¿qué vamos a hacer?’, ‘¿cómo lo vamos a hacer?’, y por supuesto, plasmar los recursos que serán necesarios para llevar a cabo el negocio. En este sentido, debemos determinar con qué fondos propios contamos; saber cómo complementar estos fondos propios si son insuficientes; definir los sistemas de financiación a utilizar; el grado de apalancamiento y definir el cash flow con el que contaremos en el día a día del negocio.

¿Y una vez definido el plan de negocio?

Entonces entramos en la fase de ejecución del plan de negocio poniendo el foco, sobre todo, en la parte de fondos propios y financiación. En esta fase nuestro apoyo es muy importante para ayudar al emprendedor a complementar sus fondos propios y a buscar los acuerdos más favorables para el negocio. Esta es, sin duda, la etapa más compleja y en la que más ayuda necesitan.

Después, tendremos que hacer la conformación mercantil para que el negocio que se cree tenga la estructura adecuada, controlar el negocio a nivel financiero y estudiar las oportunidades de futuro.

Desde su perspectiva como abogado especialista en negocios, ¿España es hoy por hoy un buen país para emprender?

La mayor traba siempre es la Administración. En nuestro país existe un gran capital humano con ganas de emprender, con buenas ideas y buenos proyectos, y aunque soy de la opinión de que no es positivo el exceso de ayudas para emprender, lo que no debería haber son obstáculos. Se satura a las empresas en base a exigencias informativas y regulatorias y, cuando una empresa comienza, todos estos requerimientos administrativos se les pueden volver cuenta arriba.

Hablábamos antes de cómo numerosas empresas arrastran sus ‘heridas’ de la crisis. ¿Qué papel ha jugado en el proceso de sanación la conocida como Ley de Segunda Oportunidad?

Su papel ha sido prácticamente nulo, al menos, esa ha sido nuestra experiencia. Esta ley ha estado muy enfocada a la persona física y no tanto a la empresa, y pensamos que no ha funcionado bien. De hecho, todo lo que se judicializa tiende a no funcionar y con esta Ley los afectados se han visto avocados al proceso

judicial, aunque se hubiera establecido un proceso de acuerdo extrajudicial de pagos inicial. La experiencia práctica es que los casos han acabado judicializados en un porcentaje altísimo.

¿Está prevista una reforma de la ley para que los deudores también puedan ser exonerados de las deudas contraídas con la administración pública?

Por el momento no, aunque es cierto que existe una quiebra importante en este punto, ya que las deudas contraídas con la administración pública suelen ser las de mayor volumen. Con todos los remiendos que se han hecho en las leyes que tienen que ver con la insolvencia, lo ideal hubiera sido modificar la ley por completo integrando en su redactado a los profesionales expertos en esta área. De esta forma, se podría haber logrado una regulación más funcional que evitase la judicialización de la mayoría de los casos, llegando a acuerdos extrajudiciales que nos alejen de procesos judiciales que se eternizan.

Si ponemos la mirada en el futuro cercano, ¿percibe un mayor ‘movimiento’ empresarial?

Percibimos una clara aceleración del mundo empresarial y una inquietud constante por poner en marcha tanto negocios tradicionales como nuevos negocios basados en la innovación. Estamos asistiendo a la fructificación del mundo del Big Data, del análisis de la información empresarial y, sobre todo, de la puesta en valor de esta información y su utilización en los negocios como ventaja competitiva. Se están creando nuevos negocios en esta área que resultarán en empresas más rentables y eficientes.

“Vemos una inquietud constante por poner en marcha tanto negocios tradicionales como nuevos negocios basados en la innovación, especialmente en Big Data”

Para finalizar, ¿cuáles son los retos de A Plus Abogados y Economistas para el futuro?

Nuestro reto es seguir participando, cada vez más activamente, en la conformación de estos nuevos negocios como acompañantes, pero también como impulsores. Nos gusta formar, liderar nuevos negocios y participar en ideas atractivas respaldadas por un buen plan de negocio y un seguimiento constante.



Entrevista **JAVIER FERREIRA** ABOGADO ESPECIALISTA EN CIRCULACIÓN, RESPONSABILIDAD CIVIL Y SEGUROS Y SECRETARIO DE LA SECCIÓN DE RESPONSABILIDAD CIVIL Y SEGUROS DEL COLEGIO DE ABOGADOS DE ZARAGOZA

“No se debe aceptar la oferta de una aseguradora sin consultar con un abogado”

Javier Ferreira es un letrado con amplia experiencia en la resolución de reclamaciones por daños materiales y personales, sea cual sea el accidente que haya sufrido el lesionado, incluyendo lesiones producidas en el ámbito laboral, en la práctica deportiva, en accidentes de tráfico o causadas por terceros.

Después de dos años desde su entrada en vigor, ¿qué valoración hace de la Ley 35/2015 que reformó el sistema de valoración de los daños y perjuicios causados a los lesionados en accidentes de circulación?

Las intenciones de quienes reformaron el baremo fueron buenas. De hecho, considero que el baremo tiene muchas bondades y mejora sustancialmente el sistema anterior favoreciendo a las víctimas. Sin embargo, otra cosa es el uso que están haciendo de él las compañías aseguradoras. Desde mi punto de vista, las aseguradoras no están cumpliendo con la buena fe que de ellas se esperaba y que permitiría el buen funcionamiento del baremo. En mu-

chos casos, sobre todo en los accidentes que provocan lesiones de pequeña entidad, están causando graves perjuicios a los lesionados.

¿Están ahora más desprotegidas las víctimas de accidentes leves?

Están más desprotegidas porque el propio baremo ha dejado un margen de indefinición y porque las compañías aseguradoras, en general, no están cumpliendo con el actual artículo siete denegando, por ejemplo, el informe médico definitivo a los asegurados.

Después de haber trabajado como mediador de seguros durante dos décadas y como abogado especialista en casos de circulación, res-



ponsabilidad civil y seguros, ¿cuáles son los aspectos que considera clave al iniciar un proceso de este tipo, sea cual sea el accidente que hayamos sufrido?

Lo primordial en cualquier caso de accidente en el que resultemos lesionados es acudir lo antes posible a un abogado especialista en responsabilidad civil y en seguros para recibir un asesoramiento experto. En la mayoría de las pólizas se incluye la garantía de defensa ju-

“Lo primordial en cualquier caso de accidente en el que resultemos lesionados es acudir a un abogado especialista lo antes posible”

rídica, pero debemos tener en cuenta si la compañía contra la que

tenemos que reclamar coincide con la nuestra; en ese caso pueden producirse conflictos de intereses. En cualquier caso, mi recomendación es no aceptar la oferta de una aseguradora sin antes haberla consultado con un abogado especialista.

¿De qué forma pueden ayudar a los lesionados desde su despacho?

Lo primero es tener en cuenta que la persona que ha sufrido un accidente es una persona lesionada que padece un dolor físico, así que lo prioritario es recomendarle que busque los medios adecuados para su curación. Pero también, inmediatamente, debe comenzar con la reclamación a la aseguradora contraria y colaborar con ella permitiendo ser examinado por sus servicios médicos.



www.abogadojavierferreira.com

Entrevista **JUAN CALDERÓN RIESTRA** SOCIO DIRECTOR DE CRA ABOGADOS

“Ofrecemos un servicio legal de calidad basado en la confianza mutua”

Calderón Riestra Abogados (CRA Abogados) es un despacho jurídico formado por profesionales con más de treinta años de experiencia en el sector. Hablamos con Juan Calderón Riestra, uno de sus socios fundadores, para conocer qué servicios ofrece a sus clientes.



Cristina Martín Trespalacios, Ana Scarpellini Roselló y Juan Calderón Riestra, socios fundadores de CRA Abogados

¿Cuáles son los orígenes del despacho?

Nuestra firma fue fundada por tres socios –Cristina Martín Trespalacios, Ana Scarpellini Roselló y yo mismo– que habíamos coincidido durante varios años en otro despacho, “Bufete Internacional”. En 2008 decidimos establecernos por nuestra cuenta y plasmar toda la experiencia acumulada en una firma propia.

¿En qué áreas del derecho están especializados?

En un principio nos dedicamos a ofrecer asesoramiento a entidades financieras, de manera que el derecho civil bancario es nuestra principal fortaleza. Además, también trabajamos para particulares, en este caso centrándonos mayoritariamente en asuntos relacionados con el consumo.

Dos perfiles de cliente distintos...

Así es. A las entidades financieras les prestamos un servicio que busca defender sus intereses ante o contra terceros. En el primer caso,

actuamos si reciben algún tipo de demanda; en el segundo, si son los bancos quienes deben efectuar reclamaciones a terceros. De todos modos, nos ocupamos tanto de labores de asesoramiento como de temas procesales y litigios. Si hablamos de particulares, la mayoría de asuntos tienen que ver con temas de consumo y, en menor medida, también con el derecho fiscal.

CRA Abogados está especializada en derecho civil bancario y en asuntos de consumo

¿Cómo definiría la filosofía de CRA Abogados?

Nos movemos en un segmento de mercado donde competimos de forma directa con las grandes firmas. Por eso debemos ser capaces no solo de ofrecer un servicio legal de calidad, sino sobre todo basado en la confianza, un elemento clave

para ganarnos su fidelidad. No es fácil, pero nuestra experiencia nos avala.

¿Por qué no es fácil?

Porque las entidades financieras decidieron hace algún tiempo externalizar este tipo de servicios y contratarlos a través de concursos. Y ahí las firmas con una estructura reducida como la nuestra están en desventaja. La vía para entrar es hacerlo a través del asesoramiento. Si demuestras tu experiencia y tu valía es posible llegar también al ámbito procesal. Ese es nuestro sello de garantía y lo que valoran nuestros clientes, que aprecian la formación y la profesionalidad de nuestro equipo y que seamos capaces de aliviarles la preocupación con la que llegan al despacho.

¿Cuáles son los retos de futuro de CRA Abogados?

El futuro es crecer, pero con cautela y de un modo controlado. No aspiramos a ser una gran firma si eso supone perder el trato directo y personalizado que nos define desde el primer día. Nuestro papel es adaptar nuestra estructura a sus necesidades para que sepan en todo momento que sus asuntos reciben la dedicación necesaria.

www.cra-abogados.com

Entrevista JULIO CÉSAR GALÁN CORTÉS SOCIO DIRECTOR DE GALÁN CORTÉS ABOGADOS

“Los errores no son frecuentes, pero suceden, incluso en hospitales punteros”

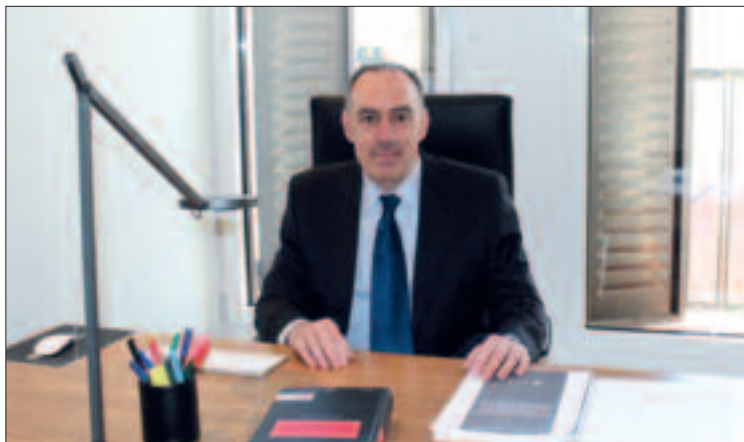
Con despacho en Madrid y Asturias, Galán Cortés Abogados se dedica exclusivamente a casos de negligencias médicas desde hace más de 25 años, con un personal cualificado y la alta especialización que aporta la doble titulación de su socio director, Julio César Galán Cortés, doctor en Medicina y en Derecho.

¿Cómo se especializó en responsabilidad médica?

Después de obtener plaza en propiedad como otorrino y trabajar durante bastantes años en un hospital, estudié Derecho, solicitando la excedencia en el centro sanitario para dedicarme a esta materia. El derecho sanitario es muy específico; como no dispongas de unos conocimientos médicos de cierta relevancia y la experiencia de conocer cómo funciona una consulta, un hospital, un quirófano..., las dificultades de afrontar estos litigios serán enormes. Mi doble condición de médico y abogado me otorga una visión privilegiada del problema a la hora de abordar, enfocar y comprender los distintos casos médicos.

¿Cómo toman la decisión de iniciar una demanda?

La medicina es víctima de su propio éxito, porque crea unas expectativas muy altas, pero, al final, el ser humano, como es obvio, siempre fallece. Nosotros lo analizamos todo con absoluto rigor e independencia; no le decimos a nuestros clientes lo que quieren oír, sino que les damos nuestra opinión y les orientamos sobre los pasos a seguir. A la gente hay que saber decirle que no, y nos gusta ser muy transparentes y claros. Antes de iniciar una demanda, estudiamos en profundidad si se ha tratado de una complicación inevitable o si efectivamente ha habido un diagnóstico a la ligera, mala praxis, falta de información...



¿Cuáles son los casos más comunes que les llegan?

Cada año nos llegan entre 70 y 80 nuevos casos. Los campos en los que vemos mayor índice de reclamaciones son ginecología, obstetricia, cirugía y traumatología. Los asuntos más típicos son retrasos y errores de diagnóstico (de cáncer de mama, de cáncer de colon...), tratamientos e intervenciones inadecuadas, falta de información... Los errores no son frecuentes, pero suceden, incluso en hospitales punteros, y he tenido casos tan in-

usuales como un paciente joven al que, en vez de operarle de fimosis, le hicieron una vasectomía. Abordamos la responsabilidad médica de forma íntegra, por lo que también defendemos a médicos.

¿Cómo deciden la mejor línea de defensa en cada caso?

Examinando la historia clínica en detalle y efectuando un estudio completo, desde el punto de vista clínico, del estado actual del problema médico en cuestión.

¿Cómo se mantiene al día en esta materia?

Estando continuamente pendiente tanto de la doctrina más autorizada como de la jurisprudencia que se dicta por los distintos tribunales. Tengo recogida toda la jurisprudencia española, así como la de los países de nuestro entorno (Francia, Italia, Alemania...), en mi libro Responsabilidad civil médica, del que en breve se publicará la sexta edición. Es un libro práctico que refleja la realidad actual del problema, más enfocado al jurista, pero asequible para el médico. Esta obra sirve para ver qué solución dan los tribunales de otros países a la misma cuestión. Lo que he comprobado con los casos estudiados es que las líneas que sigue nuestro Tribunal Supremo son cada vez más acordes con las del resto de tribunales europeos, lo que resulta lógico si tenemos presente que lo que busca el derecho es la equidad y el equilibrio. Como presidente de la Sociedad Iberoamericana de Derecho Médico tuve oportunidad de conocer y estudiar la jurisprudencia iberoamericana sobre negligencias médicas, observando cómo cada vez más sus soluciones se aproximan a nuestra doctrina jurisprudencial. En numerosos asuntos, las respuestas de los tribunales son las mismas en Colombia, Argentina y Uruguay que en España, Italia y Francia.

GALÁN CORTÉS

www.galancortes.com

Entrevista EVA M^a GUTIÉRREZ ESPINOSA DIRECTORA DEL DEPARTAMENTO JURÍDICO DE CLA

Líderes en Europa en pleitos de ‘multipropiedad’

Canarian Legal Alliance nace en Gran Canaria como respuesta a la incipiente demanda de reclamaciones en el sector de la comúnmente conocida como ‘multipropiedad’. Avalado por ser el propulsor de la reciente jurisprudencia del sector, en la actualidad este despacho colabora con un equipo de más de 15 letrados especializados en dar respuesta especializada a los consumidores de ese ámbito tan litigioso.

Empecemos por aclarar conceptos ¿Qué se entiende por multipropiedad?

El aprovechamiento por turno, mal llamado ‘multipropiedad’, es un producto turístico por el cual los adquirentes se constituyen como poseedores de un derecho de uso respecto de un inmueble de uso turístico durante un periodo de tiempo. Con este producto, los consumidores se aseguran un lugar estable de vacaciones, previo pago de un precio desde el momento de la contratación más una cuota anual de mantenimiento.

Dada la naturaleza del producto, y su contratación normalmente en un marco poco reflexivo como son los periodos vacacionales, es un sector con mucha problemática.

¿Qué problemáticas generan estos casos?

La problemática se da cuando las empresas del sector venden de por vida, obligando a los adquirentes al pago de

unas cuotas de las que previamente no se les informa adecuadamente, vendiendo en muchas ocasiones derechos en abstracto que los clientes no pueden concretar. Además, para asegurar la venta, todas cobran por adelantado parte importante del precio, incumpliendo la prohibición expresa de anticipos.

CLA es un despacho de referencia en este tipo de pleitos...

Efectivamente. CLA nace con el propósito de dar respuesta a las demandas de millones de consumidores que denuncian un total desequilibrio frente a las empresas comercializadoras, en el marco de una contratación tristemente conocida por los abusos de unas técnicas de venta sumamente agresivas. Tras una década de lucha, atravesando todas las instancias judiciales, CLA ha conseguido el amparo del Tribunal Supremo, quien, ante las demandas de los consumidores, ha establecido la nulidad de cientos de contratos por no contemplar los imperativos de la norma en

cuestiones esenciales, como son la duración de los contratos, la concreción del objeto sobre el que recaen y los derechos de desistimiento libre y voluntario en un determinado periodo reflexivo.

¿Qué escenario dibuja la reciente jurisprudencia del Tribunal Supremo al respecto?

Tras esta reciente jurisprudencia nos encontramos con un sector fuertemente aquejado de millones de contratos susceptibles de ser declarados nulos, pues la mayoría de las empresas comercializadoras contratan sin contemplar estas premisas legales: plazo del contrato entre 3-50 años, 1-50 con la actual regulación; identificación adecuada del objeto contractual, fijando inmueble y semana a disfrutar; respeto del periodo reflexivo sin cobro de cantidades; e información adecuada y reforzada.

¿Qué cifras avalan su éxito como asesoría legal?

Ya sumamos casi 90 sentencias del



Tribunal Supremo, respecto de las principales comercializadoras del sector en Gran Canaria y Tenerife, donde los tribunales inferiores están asumiendo el criterio del Supremo y declarando nulos los contratos por estas causas. En la actualidad, contamos con aproximadamente 88 sentencias del TS a favor y aproximadamente 400 de otras instancias, habiendo recuperado de momento 1.700.000 €, para nuestros clientes. Ahora se nos plantea como principal reto conseguir una adecuada respuesta frente al gigante de la ‘multipropiedad’ en Málaga, Club La Costa, quien desde hace 30 años comercializa millones de

contratos en esa provincia, eludiendo su responsabilidad en los tribunales, cuando son compradores extranjeros, vendiendo bajo la figura de empresas de nacionalidad también extranjera. Confiamos en que un estudio adecuado y responsable nos permita una solución ajustada a derecho y una respuesta real a millones de contratantes aquí en España, esperando que no sean los propios tribunales quienes den cobijo a estas empresas para contratar sin control en nuestro país.

www.canarianlegalalliance.com

Entrevista JUAN CASTRO VALLE ABOGADO DEL TRIBUNAL DE LA ROTA Y EXPERTO EN PROCESOS DE NULIDAD ECLESIASTICA

“Los costes de una nulidad no superan los de muchos divorcios”



En un mundo global como el que vivimos ¿la especialización de los bufetes le parece un factor clave en la orientación a la excelencia?

El despacho tradicional generalista con un único abogado se halla en desuso, salvo que el profesional se encuentre altamente especializado en alguna materia. En el Derecho Matrimonial Canónico la especialidad ya viene impuesta de antemano por dos factores. El primero, porque es una disciplina que no puede aprenderse en profundidad en la Facultad de Derecho. El segundo, porque no está permitido a los abogados, por el solo hecho de serlo, ejercer ante los tribunales eclesiásticos. La Iglesia, velando porque los interesados en la nulidad se vean asistidos por profesionales solventes, únicamente deja actuar a quienes pueden acreditar los suficientes conocimientos y experiencia en la materia, como los abogados rotales.

¿Los continuos cambios legislativos y la jurisprudencia convierten también la especialización en una exigencia?

Cuando se toma la opción de ejercer profesionalmente el Derecho, en cualquiera de sus especialidades, ha de tenerse claro que debe seguirse estudiando siempre. Uno

de los más famosos procesalistas del siglo XX, Couture, escribió en 1948 un decálogo sobre los mandamientos que debe seguir todo abogado. El primero se refiere, precisamente, a la necesidad del estudio, en tanto que el Derecho es una realidad sujeta a una constante transformación.

En el caso del Derecho Matrimonial Canónico, hemos vivido una reforma en profundidad del proceso de nulidad en 2015, que hemos estudiado y seguimos analizando con la práctica diaria.

“Asesoramos, representamos y defendemos ante los tribunales de la Iglesia a todas las personas que desean solicitar la nulidad de su matrimonio”

Su despacho está especializado en Derecho Matrimonial Canónico. ¿Qué servicios prestan?

Asesoramos, representamos y defendemos ante los tribunales de la Iglesia a todas las personas que desean solicitar la nulidad de su

matrimonio. Esto significa que estudiamos la viabilidad de los casos, redactamos las demandas y todos los escritos necesarios y realizamos todos los trámites desde el inicio del proceso hasta su finalización.

¿Quiénes pueden solicitar la nulidad matrimonial eclesiástica y qué ventajas tiene dicha nulidad?

Todas las personas que estén o hayan estado casadas ante la Iglesia Católica pueden solicitar en cualquier momento la nulidad de su matrimonio. Contrariamente a lo que mucha gente cree, los divorciados y los separados civilmente pueden solicitarla también. De hecho, la mayoría de la gente que desea tramitar la nulidad ya ha obtenido previamente el divorcio. Tampoco es necesario que las dos partes estén de acuerdo en pedir la nulidad.

Las ventajas son varias. La fundamental, y que beneficia a todo el mundo, es que la nulidad permite contraer nuevamente matrimonio ante la Iglesia, algo imposible únicamente con el divorcio. Además, como lo que se declara nulo es el matrimonio, son las dos personas que estuvieron casadas las que tienen abierta la posibilidad de nuevas nupcias, y no solamente la persona que ha solicitado la nulidad. Después también existen otras, como la

libre recepción de la Eucaristía y la plenitud de una vida religiosa participando en todo sacramento, la pertenencia a hermandades y cofradías, órdenes de caballería, etc.

Tienen presencia tanto en Madrid como en La Coruña. ¿Prestan de esta manera sus servicios a clientes de toda España?

Nuestra firma dispone de dos despachos, uno en Madrid y otro en La Coruña. Pero actuamos en toda España y también hemos asistido con éxito a clientes en otros países, como Portugal, Francia, Austria, Suiza o Reino Unido, además de países hispanoamericanos. Quienes estamos en posesión del título de Abogado Rotal podemos ejercer ante cualquier tribunal ordinario, español o extranjero.

Hoy día existe mucha gente que se encuentra desplazada por su trabajo (a veces fuera de España), o que no tiene la suerte de que en su ciudad haya un despacho especializado en Derecho Matrimonial Canónico. De ahí que sean muchas, y cada vez más, las personas que contratan nuestros servicios para actuar en defensa de sus intereses en cualquier lugar de España y otros países. No supone una dificultad para nosotros ni un coste adicional para el cliente.

¿Qué otros aspectos diferencian a Abogados Canonistas de otras firmas?

No somos un despacho multidisciplinar por lo que nos centramos exclusivamente en los casos de nulidad y no dependemos de otros despachos o profesionales para prestar el servicio. Nos ocupamos de todos los trámites, sea cual sea el lugar en el que tengamos que hacerlo. Esto ahorra mucho tiempo y todavía más dinero a nuestros clientes.

Damos un trato personalizado y ágil en todo momento porque partimos de algo que, siendo obvio, muchas veces no consideramos: en la vida de una persona existen pocas decisiones más trascendentes que la de casarse. De ahí que todo lo relacionado con el matrimonio sea de gran importancia y haga que un profesional actúe con la máxima implicación y responsabilidad.

Nos gusta lo que hacemos, tanto a mí como a mi hermano, también abogado, Luis Castro, por lo que tenemos la fortuna de disfrutar con nuestro trabajo.

Siempre hacemos un estudio previo de cada caso, de manera individualizada, e informamos al cliente de todo lo relacionado con el proceso, de modo que antes de iniciarlo tiene toda la información útil que debe conocer.

Nuestros honorarios son competitivos. Facilitamos en todos los casos un presupuesto previo, desglosado y cerrado. Es un mito que la nulidad sea algo solamente al alcance de millonarios, como alguna gente piensa. La inmensa mayoría de nuestros clientes son personas normales con una capacidad económica normal. Nuestros honorarios no son superiores e, incluso muchas veces son inferiores, a los de muchos divorcios. Además, damos la opción de realizar los pagos en varios plazos, de manera flexible. Nadie se queda sin la nulidad por cuestiones económicas.

¿Colaboran con otros despachos?

Con frecuencia colaboramos con otros despachos cuyos clientes les solicitan la nulidad y no cuentan entre su plantilla con expertos que puedan hacerse cargo del asunto. La colaboración puede ser esporádica o, como sucede en ocasiones, permanente, en el caso de despachos con cierto volumen de trabajo en Derecho de Familia.