

LEGAL MAGAZINE

Revista de Actualidad de Juárez Bufete Internacional, SLP | Primavera 2013

CÓMO GESTIONAR ADECUADAMENTE UN CONTRATO INTERNACIONAL

PLANIFICACIÓN FISCAL INTERNACIONAL

ESTRATEGIA Y MEDIOS DE COBRO IMPAGADOS EN EUROPA

www.juarezabogados.es

 JUÁREZ

SUMARIO

EQUIPO DE

JUÁREZ BUFETE INTERNACIONAL

FUNDADORA

Inmaculada C. Juárez

ABOGADOS SENIORS ÁREA JURÍDICA

Milagros Palao Herrera

Ángela Rivas García-Moncó

Inmaculada García

Francisco Royo

Julio Ragas

Belén Higuera Tapia

ÁREA ECONÓMICA, FINANCIERA Y FISCAL

Jaime de Paz Campillos

Socio Director

Mercedes Jiménez Cifuentes

Humberto Bello López

DEPARTAMENTO DE MARKETING

Mercedes Gómez-Cuétara

Andrea Valdivieso

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN

Lorena Alonso Toloba

Victoria Gómez-Cuétara

Silvia Ponce Santos

CENTRO DE FORMACIÓN JURÍDICA JBI

Andrea Valdivieso

- 03 CARTA DE LA DIRECTORA
- 05 PROTOCOLO IMPAGADOS AL SERVICIO DE NUESTROS CLIENTES
Por Inmaculada C. Juárez
- 06 CÓMO GESTIONAR ADECUADAMENTE UN CONTRATO INTERNACIONAL
Por Inmaculada C. Juárez
- 09 PLANIFICACIÓN FISCAL INTERNACIONAL
Por Jaime de Paz Campillos
- 12 ESTRATEGIA Y MEDIOS DE COBRO DE IMPAGADOS EN EUROPA
Por Inmaculada C. Juárez
- 18 LA REFORMA LABORAL CUMPLE UN AÑO
Por Milagros Palao Herrera
- 22 TRABAJADORES QUE TRAICIONAN A SUS EMPLEADORES, ¿CÓMO ACTUAR?
Por Milagros Palao Herrera
- 24 RECLAMACIÓN DE CRÉDITOS IMPAGADOS: ELEMENTOS PROBATORIOS
Por Francisco Royo Lozano
- 28 CIRCUNSTANCIAS JURÍDICAS DE LA DACIÓN EN PAGO PARA LA RESOLUCIÓN DE PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS
Por Ángel L. Ramos
- 31 LA TRANSPARENCIA EN LAS HIPOTECAS
Por Inmaculada García
- 32 LA DEFENSA ANTE UN ACTO DE COMPETENCIA DESLEAL
Por Inmaculada C. Juárez
- 34 NOTICIAS JUÁREZ



Estimados clientes,

Una vez más, es un placer para mí presentar una nueva edición de nuestra revista oficial "LEGAL MAGAZINE". Esta vez, debido a las muchas novedades normativas en nuestro país, viene cargada de artículos de opinión que estoy segura serán de vuestro interés, ya que son de rigurosa actualidad.

Las numerosas noticias en relación con la situación de la actual normativa hipotecaria y relativa al derecho inmobiliario nos han obligado a tratar en profundidad este tema, ya que entendemos genera gran preocupación e inquietud entre todos nosotros.

Sin embargo, no hemos descuidado lo que viene siendo desde los inicios el núcleo de nuestro despacho, el derecho internacional privado, y hemos aprovechado para plasmarlo en una serie de artículos que abarcan la normativa relativa a procedimientos de cobro de deudas en Europa así como unos consejos prácticos a la hora de negociar contratos internacionales, y, cómo no, un análisis de lo que debe preceder a toda introducción en la actividad comercial internacional, una buena planificación fiscal que la sustente.

Además, hemos aprovechado para presentaros nuestras nuevas oficinas, más amplias y con más salas a disposición de nuestros clientes.

Con motivo de nuestra nueva sala de conferencias, hemos podido ampliar el servicio habitual de conferencias mensuales para clientes con unos cursos

de formación para sus empleados, donde se aportan consejos y se valoran situaciones prácticas del día a día que están resultando de interés y siendo muy valoradas por todos vosotros.

Como siempre, insisto en que estamos a vuestra disposición y cualquier sugerencia sobre materias objeto de nuevos cursos que puedan ser de vuestro interés será bien recibida y atendida.

Por supuesto, tanto las conferencias como los cursos son gratuitos para vosotros. Nuestro interés es, y será siempre, ofrecer no sólo la asistencia legal adecuada sino ser también vuestro apoyo y ayuda para crear un efectivo equipo de trabajo.

Como cada año además, y en línea con este pensamiento, también os ofrecemos gratuitamente una revisión de todas las obligaciones legales de vuestra empresa, ya que la misma evoluciona y las obligaciones legales que les son de aplicación, asimismo, cambian a un ritmo elevado. De esta manera nos aseguramos de que, año tras año, vuestra empresa se encuentra legalmente protegida, que se han realizado las auditorías obligatorias por disposición legal (económica, protección de datos, prevención de blanqueo de capitales, etc.), así como que se han cumplido los mínimos legales preceptivos según el tipo de sociedad.

Esto es un servicio gratuito de JBI a nuestros clientes para que puedan concentrar su atención en lo fundamental: su empresa. Y seamos nosotros, sus abogados y fiscalistas, quienes nos preocupemos de que se cumple con las obligaciones legales para no incurrir en ningún tipo de responsabilidad.

Como siempre, agradeceremos nuevamente vuestra fidelidad.

Seguiremos trabajando con la misma ilusión para mejorar día a día y estar a la altura la confianza depositada.

Inmaculada C. Juárez

Centro de Formación Jurídica Juárez

La formación constituye la mejor garantía de capacitación profesional en un entorno variable y en un mercado dinámico.

Disponemos de una amplia oferta formativa tanto:

- Para el profesional, porque constituye la garantía de emprender de forma eficaz y afrontar los retos profesionales con los conocimientos necesarios.
- Para el usuario consumidor del servicio jurídico, porque es la garantía de conocer las herramientas legales en el día a día de su empresa.

Tanto si eres particular como empresa en el centro de formación JBI te aportamos la ventaja competitiva que necesitas.



Infórmate en:

Departamento de Administración: administracion@jbi.es
Servicio de Atención al Cliente: att.cliente@jbi.es

C\ Conde de Aranda, 22 1º Dcha.
28001 Madrid

Metros: Serrano y Retiro
Tel.: 91 432 34 92

PROTOCOLO IMPAGADOS AL SERVICIO DE NUESTROS CLIENTES



POR D.ª INMACULADA C. JUÁREZ
Directora General

Juárez Bufete Internacional S.L.P. posee amplia experiencia en la gestión de impagos de nuestras empresas clientes, tanto en vía extrajudicial como en la judicial.

Cada empresa mantiene una política de actuación y unas preferencias distintas, no siendo aplicable el protocolo aplicado para una de ellas, al resto. Por eso, es cuestión de tiempo y de trabajo, que establezcamos una forma de actuación que complazca a nuestros clientes, conociendo las principales inquietudes de cada uno de ellos. Mientras a un cliente le puede interesar conocer de todos sus expedientes aquellos que estén en vía judicial, a otro le puede interesar simplemente qué cantidad total se está reclamando en su favor. Es por ello que nos adaptamos y ofrecemos al cliente, exactamente lo que desea y, lo que nos demanda.

Las felicitaciones de cómo llevamos a efecto esta encomienda no se hacen esperar, toda vez que **desde que entra una nueva empresa cliente en el despacho:**

FASE I.

ASIGNACIÓN DEL RESPONSABLE Y PROTOCOLIZACIÓN DE LA CUENTA.

1. Designación del Responsable de cuenta.
2. Apertura de expedientes: Mediante este sistema

el responsable de la cuenta y el abogado asignado para la tramitación del expediente, tienen **acceso inmediato** y un control más preciso de las actuaciones.

De conformidad con las necesidades del cliente y el tipo de contrario, los expedientes serán identificados utilizando una serie de datos con el objeto de ofrecer un esquema inmediato sobre los datos de más interés para el cliente. **Se asignará al cliente un “usuario” y una “clave” de acceso a la intranet** a través del sitio web www.juarezabogados.es, en el cual tendrá acceso inmediato a consultar el estado de tramitación de los expedientes que sean de su interés.

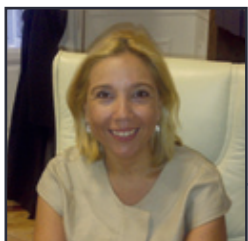
FASE II.

TRAMITACIÓN DEL EXPEDIENTE

1. Tramitación EXTRAJUDICIAL.
2. Tramitación por vía JUDICIAL.
3. Información periódica al cliente.

El desarrollo del Protocolo dependerá de las características y necesidades del cliente, lo cual determinará en gran medida el proceso específico a seguir en su caso. Es por ello que, este Despacho establece para cada cliente un protocolo de actuación especial, adecuando el proceso a las particularidades del cliente y el contrario. ☺

CÓMO GESTIONAR ADECUADAMENTE UN CONTRATO INTERNACIONAL



POR D.ª INMACULADA C. JUÁREZ
Directora General

Hay determinadas cuestiones previas que hay que tener en cuenta en la negociación de un contrato internacional:

En primero lugar, es comprender y conocer la normativa que nos regula dicho contrato.

Cuando estamos negociando con una empresa española, todos somos conscientes de al menos nuestras obligaciones y nuestros derechos. Aún sin ser abogados ni expertos en leyes sabemos cuándo estamos incumpliendo un contrato y cuando no están nuestros derechos cubiertos. Esto es porque las leyes son fiel reflejo de nuestro carácter, de nuestra idiosincrasia. Las leyes

son la consecuencia natural de nuestro comportamiento. Por ello, e incluso sin conocerlas en profundidad sabremos cuando el contrato ha sido incumplido y porqué. Esto no ocurre en Derecho Internacional, donde estamos tratando con empresas cuya forma de negociar, de tratar a los clientes, de cumplir sus obligaciones viene influenciada por su propia idiosincrasia, que muchas veces nada tiene que ver con la nuestra.

La legislación nacional suele ser un reflejo de la sociedad y su mentalidad.

Por ello, el objetivo de las nuevas medidas e instrumentos Internacionales es precisamente crear un puente entre culturas que nos acerque posiciones y nos permita un tráfico mercantil normalizado.

Un ejemplo claro del intento de armonización de normas que favorezcan la seguridad jurídica son los **PRINCIPIOS UNIDROIT**: Establecen reglas generales de los contratos mercantiles internacionales. Se aplican cuando las partes hayan pactado someterse a ellas (o a los principios generales del derecho, o a la *lex mercatoria*) y proporcionan criterios lógicos de solución cuando no se puede determinar la ley nacional aplicable.

Pretenden conseguir para el tráfico mercantil la seguridad jurídica necesaria que permita a los comerciantes confiar en el resultado de su operación mercantil

Así, existe normativa internacional que nos protege de tener que ampararnos en una jurisdicción que nos es totalmente ajena y extraña. Sólo debemos conocerla y saber aplicarla.

No es necesario un contrato muy extenso que regule todas las situaciones que puedan ocurrir. Es suficiente, y más recomendable un **CLAUSULADO ESPECIFICO PARA NUESTRA EMPRESA Y NUESTRO PRODUCTO O SERVICIO**, y que vaya también enfocado al tipo de cliente con el que vamos a tratar. Por ejemplo, para pedidos habituales y rápidos, donde no es posible pararse a firmar un contrato específico, se pueden establecer

clausulados de adhesión en la documentación mercantil, que cubran las situaciones más probables y sensibles de nuestra operación.

Ante todo, debemos valorar la capacidad de hacer valer el contrato. Para esto hay dos cuestiones claves:

- La normativa que va a ser de aplicación.
- La jurisdicción que nos va a ser de aplicación: y dentro de ella, podemos elegir entre juzgados ordinarios y las diferentes cortes de arbitraje.

Y todo ello con un único fin que debe presidir toda la negociación del contrato: debemos asegurarnos de que vamos a poder ejecutar la sentencia donde nos interese. Normalmente, nos va a interesar si es una condena dineraria, donde esté el dinero, y si es por ejemplo, una sentencia que obliga a cesar en una actividad, donde se esté llevando a cabo dicha actividad.

Para poder saber si vamos a poder ejecutar la sentencia, tendremos que asegurarnos de que cumplimos para ello los condicionantes de la normativa Internacional.

De nada sirve una sentencia Española que, o bien porque no va a poder ser ejecutada en el país donde queremos, o bien, no puede ser ejecutada porque no existen bienes en el país donde se debería ejecutar.

En segundo lugar: debemos valorar el riesgo de la operación según el producto o servicio que ofrecemos a nuestros clientes. La regulación de los convenios Internacionales es tan **generalista** que no suele ser suficiente para cubrir las necesidades de la relación mercantil.

Aquí destacamos un concepto que nos permite introducir en el contrato nuestras condiciones más esenciales: **la voluntad de las partes**: El que las partes **puedan regular y configurar los derechos y obligaciones de cada uno** es un principio extendido y se repite en todos los convenios Internacionales de contratación (Convención de Viena art. 6). En nuestra legislación



rige asimismo el principio de autonomía de la voluntad (1255 CC), así como que lo pactado tiene fuerza de Ley entre las partes (art. 1901 CC).

Esto es muy importante a la hora de conocer en qué medida entramos en responsabilidades legales, cuando cumplimos y a partir de cuándo incumplimos y cuando podemos entrar en responsabilidades por daños y perjuicios

Así, **valoramos para nuestros clientes:** en primer lugar, **el tipo de producto o prestación de servicio y por otro lado, qué parte es la naturalmente demandada o demandante.**

Así, hay conceptos que hay siempre que tener en cuenta en contratación internacional: debemos asegurarnos de que nuestros intereses están reflejados en el contrato o en la legislación aplicable:

Se pueden establecer, **Waiver clauses, Cláusulas de modificación de forma de pago** en caso de incumplimientos reiterados, **Cláusula de finalización de obligaciones** que nos permita liberar avales bancarios, **cláusulas de hardship, warranties (down payment, performance warranty, etc)** etc..

Hay que tener en cuenta que el **pago** no es la única obligación de un contrato, es sólo una de ellas: hay que tener en cuenta: daños y perjuicios, marcas, vinculación de riesgos financieros, etc..

Por último, **consideramos esencial, distinguir entre las cláusulas de resolución anticipada y sus consecuencias en contraposición con las Cláusulas de resolución por incumplimiento y sus consecuencias.** Hay que especificar lo que se entiende por términos esenciales del

contrato que provocan el incumplimiento, a diferencia de la demora en el cumplimiento o cumplimiento defectuoso. ❗

OFERTA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

Departamento de Derecho Internacional

Contrato internacional standard de **AGENCIA COMERCIAL, DISTRIBUCION E INTERMEDIACIÓN COMERCIAL: 150 €** (Idioma Español), **250 €** (Francés o Inglés).

Contrato internacional standard de:

- **FRANQUICIA: 300 €**
- **MASTERFRANQUICIA: 600 €.**

Cada contrato lleva incluido dos horas de redacción, consulta y/o colaboración entre cliente y abogado, para llegar a un contrato acorde a las necesidades del cliente.

Consultas adicionales, asesoramiento en negociación y horas adicionales para adaptación del contrato a las especificaciones propias del producto y la empresa:

- **Reunión:** 50 €/hora; reunión en idioma extranjero: 60 €/hora.
- **Asesoramiento telefónico y/o via mail:** 45 €/hora; para contratos en idioma extranjero: 50 €/hora.

También puede contratar la iguala anual de 450 €/mes + iva que le incluye todas las consultas y asesoramiento en la negociación de contratos.

www.juarezabogados.es

PLANIFICACIÓN FISCAL INTERNACIONAL



POR D. JAIME DE PAZ CAMPILLOS

Economista y especialista en Fiscalidad Internacional
Director Área Financiera, Económica y Fiscal



¿Es España un paraíso fiscal? Cualquier lector, no hace falta que con muchos conocimientos en la materia, puede responder a esta pregunta con un no rotundo y, evidentemente, no se equivocará. ¿Utilizan algunas empre-

sas de carácter multinacional a España como si tratase de un paraíso fiscal? Probablemente, la mayor parte de ellos seguirá respondiendo de igual manera que a la primera pregunta. Incluso un grupo de avezados lectores fami-

liarizados con la fiscalidad en nuestro país desconozcan la existencia de las ETVE (Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros), un régimen especial del Impuesto de Sociedades español utilizado frecuentemente por entidades multinacionales como parte de su planificación fiscal con el objetivo de disminuir la tributación de los beneficios obtenidos en todo el mundo.

Y es que la pequeña y mediana empresa española ha tenido como característica en años pasados su escasa internacionalización. Pero es sabido que esta situación está cambiando de manera acelerada como efecto colateral de la crisis por la búsqueda de nuevos mercados como forma de supervivencia, hasta el punto de convertir a numerosas PYMES

en pequeñas multinacionales, con una parte muy importante de sus ingresos de procedencia extranjera.

Pero lo que no ha cambiado tanto es el escaso conocimiento de los instrumentos a disposición de la empresa para minimizar tanto su coste como su riesgo fiscal cuando su actividad se desarrolla en un entorno internacional. Entonando un "mea culpa" profesional, probablemente esto se deba también a que tradicionalmente los

asesores han abandonado este área, quizá influidos por la falta de interés por parte de sus clientes, quizá por no disponer de una estructura suficiente que permita esta especialización.

"EN EL CASO DE EMPRESAS QUE DESARROLLAN SU ACTIVIDAD EN VARIOS PAÍSES, EXISTE EL INTERÉS POR PARTE DE CADA UNO DE ELLOS DE QUE LOS BENEFICIOS GENERADOS EN SU TERRITORIO TRIBUTEN ADECUADAMENTE A SU HACIENDA PÚBLICA"

Los Estados se convierten, a través de la legislación fiscal, en partícipes de los resultados de la actividad económica. En el caso de empresas que desarrollan su actividad en varios países, existe el interés por parte de cada uno de ellos de que los beneficios generados en su territorio tributen adecuadamente a su hacienda pública. Surge aquí un primer conflicto a través de la fijación de los denominados precios de transferencia. La empresa multinacional tenderá a trasladar beneficios a los territorios con menor tributación a través de los

precios de las transacciones entre entidades del mismo grupo. Cada uno de los Estados en los que radique la actividad tendrá su propia legislación al respecto. La OCDE ha realizado una propuesta para aquellos países que estén desarrollando legislación en materia de precios de transferencia que se refiere a su estructura y contenido. La idea subyacente en ese documento es que el criterio de fijación de precios entre empresas del mismo grupo se adecúe al principio de libre com-

petencia, esto es, que dichos criterios sean similares a los que se utilizarían entre empresas no vinculadas. España ha modificado su legislación siguiendo esta misma filosofía.

La empresa internacionalizada debe tener muy en cuenta esta regulación y su cumplimiento para evitar riesgos, siempre dentro de los márgenes que permitan tomar las decisiones más favorables a sus intereses

Pero los Estados tienen otros objetivos en materia fiscal. Existe una competencia entre países para atraer empresas de ámbito internacional que se manifiesta en determinadas ventajas para su implantación, lo que pasa por una legislación fiscal lo más neutral posible para evitar la doble imposición de los beneficios. Y aquí empiezan las oportunidades para reducir la factura fiscal.

Existen, por un lado, los convenios entre los Estados para evitar la doble imposición. Los CDI se aplican de manera prioritaria sobre las normas internas de los países firmantes. El primer método para evitar el citado fenómeno de la doble imposición es el de exención, según el cual las rentas obtenidas en un país tercero se encuentran exentas y por lo tanto no se gravan, en el otro. Así, por ejemplo, si una empresa española obtiene rendimientos en el país con el que España tiene firmado un CDI y cuyo impuesto de sociedades tiene un tipo impositivo del 20%, podría ver su tributación reducida en relación con las rentas obtenidas en España que serían gravadas, normalmente, a un tipo superior.

El segundo método es el de imputación, que consiste en la renta obtenida en un tercer país se gravaría en España pero se permite la deducción de lo pagado en aquel. En el caso anterior, la empresa española incluiría los beneficios en su base imponible, calcularía su cuota y se deduciría el 20% pagado en el país tercero. Este segundo método garantiza que no exista una doble imposición, pero es menos favorable que el primero en caso de que los tipos impositivos del país tercero sean inferiores a los españoles.

Pero los Estados compiten más allá de lo hasta aquí dicho con métodos más agresivos para atraer la actividad de las multinacionales. Surge en este contexto la regulación en España de las ETVE ya mencionadas, en

la línea con la favorable legislación holandesa (Besloten Vennootschap o BV) o luxemburguesa (Sociétés de participation financières o Soparfis y holdings).

Si bien este instrumento no está pensado estrictamente para empresas de matriz extranjera y, por lo tanto, pueden perfectamente ser utilizadas por grupos españoles, presentan un interés especial para las multinacionales de otros países al encontrarse exceptuado de gravamen en España la repatriación del beneficio obtenido por las ETVE a sus socios no residentes.

Después de todo lo anterior, surge de nuevo la pregunta: ¿por qué no aprovechar las ventajas que brinda la legislación tanto nacional como internacional para reducir la carga fiscal? Lo único que nos separa de ello es una correcta planificación y un conocimiento adecuado de los instrumentos al alcance de la empresa. Y de esto último los profesionales debemos responsabilizarnos para facilitar la expansión internacional de nuestras empresas.

Jaime de Paz, 26 de marzo de 2013

OFERTA ASESORAMIENTO FISCAL PARA EMPRESAS INTERNACIONALIZADAS O CON PROYECTOS DE INTERNACIONALIZACIÓN

Departamento de Derecho Internacional

Estudio inicial de su situación con una comprobación de eficiencia y riesgos en el área fiscal. En este servicio además se incluye la emisión de un informe de evaluación de riesgos y recomendaciones.

- 500 € para empresas con volumen de negocios hasta 10.000.000 €.
- 800 € si el volumen de la empresa supera los 10.000.000 €.

www.juarezabogados.es

Visita nuestra página web

www.juarezabogados.es

- Consultas express
- Descarga de contratos y documentos
- Seminarios y Jornadas
- Domicilios virtuales



ESTRATEGIA Y MEDIOS DE COBRO DE IMPAGADOS EN EUROPA



POR D.ª INMACULADA C. JUÁREZ
Directora General

Las relaciones comerciales hoy día no deben encontrar en su salida a otros países de la Comunidad Europea un inconveniente. Organismos Internacionales como la Comisión de Naciones Unidas de Derecho Mercantil Internacional, más conocido como UNCITRAL, se encarga de darnos los medios operativos y jurídicos para que comerciar con el extranjero ya no resulte extraño, arriesgado o más complicado que trabajar en mercado nacional.

Lógicamente todas estas medidas que nos ofrecen, para que sean efectivas, han de ser conocidas por los usuarios y por los profesionales del derecho que asesoramos a las empresas.

Este artículo, pretende acercar a las empresas el conocimiento, y por ende, darles seguridad en sus relaciones mercantiles con Europa.

Comerciar con Europa no debería ser más complicado que para un comerciante de Madrid trabajar con Cádiz o Toledo. Solamente tenemos que tener las previsiones legales necesarias para que ambas operaciones, nacional e intracomunitaria surtan el mejor de los resultados posibles.

El objetivo de las nuevas medidas e instrumentos Internacionales, que se pueden encontrar perfectamente detallados y permanentemente actualizados por los grupos de trabajo en www.prontuario.org es el acercamiento de las empresas al entorno Europeo y proveerlas de seguridad legislativa.

El mayor inconveniente que surge en los inicios de las operaciones internacionales es el profundo desconocimiento de la jurisdicción y la legislación que nos va a regular.

Este es, quizás en mi experiencia, el mayor de los problemas. Las legislaciones no son más que el resultado de la idiosincrasia de un país. Las normativas mercantiles se van desarrollando en función de la mentalidad

empresarial y comercial así como de los usos y costumbres del país. Así, cualquier comerciante de Madrid, sin leer el código de comercio vigente en España tiene una idea bastante certera de cuando está incumpliendo un contrato, o un acuerdo (que es como suele denominarse a lo que jurídicamente es un contrato verbal vinculante sólo sujeto a prueba). Sabe cuando su proveedor se “ha portado mal” y por ello no está conforme con el pago, y suele coincidir con las causas de resolución contractual por incumplimiento que impone la ley, aún sin haberlas leído nunca.

Sin embargo, esto no ocurre con tanta claridad cuando los comerciantes implicados proceden de culturas distintas. Las formas de negociar son distintas, el concepto de la palabra dada como acuerdo vinculante, el contrato escrito considerado como “desconfianza” en la buena fe del comerciante, las diferentes idiosincrasias de cada país y sus diferentes mentalidades comerciales impiden que podamos tener una operación mercantil segura en cuanto a sus condiciones de la misma forma que la afrontaríamos en nuestro país natal.

Esta situación se suele afrontar con desconfianza por los comerciantes, dando por hecho que un problema va a derivar en un impago irrecuperable y realizando por tanto, menos operaciones comerciales. Se realizan únicamente, aquellas que nos ofrecen la garantía del prepago o similar.

Efectivamente, es muy importante saber qué normativa nos regula, pero no únicamente a efectos del pago, sino también respecto a las responsabilidades legales que asumimos. Los contratos no terminan con el pago sino con la satisfacción plena de todas las pretensiones de ambas partes.

Con respecto a operaciones fuera de Europa, lo que los abogados de mi despacho recomendamos es un estudio previo de la operación mercantil que nos va a ocupar: valorar si se trata o no de operaciones con productos perecederos, margen de maniobra financiero, si requiere de una previa fabricación del producto, así como si el país destinatario tiene restricciones aduaneras o de salida de divisas etc..

“ES MUY IMPORTANTE DESTACAR QUE EL CLAUSULADO Y LOS CONTRATOS EN GENERAL ESTÁN PARA ‘AYUDAR Y FACILITAR’ LAS OPERACIONES MERCANTILES”

Para ello tenemos en cuenta distintos factores: si el cliente con el que se contacta es un cliente habitual o puntual (lo que nos va a permitir o no un contrato con un clausulado distinto), si es un cliente nuevo pero que va a solicitar pedidos relativamente frecuentes y similares (en este caso recomendamos un contrato marco que englobe las cuestiones jurídicas más complejas para después agilizar los pedidos con un simple documento de pedido), si es un proyecto con fases que van a requerir instrumentos bancarios de apoyo, etc..

Sin embargo, con Europa es más sencillo. Por supuesto tenemos que tener en cuenta todos los condicionantes propios de la operación mercantil, pero podemos dejar definidos tanto la legislación aplicable como la jurisdicción que la va a aplicar, con la seguridad de que va a ser ejecutable en el país de nuestro proveedor o cliente. Y además, podemos contar con la casi certeza de que, dentro de Europa, más que probablemente va a tener un acercamiento en usos comerciales, una misma forma y mentalidad de operar en los negocios.

Si aseguramos una jurisdicción que nos sea cómoda (que no tiene que ser necesariamente la nuestra), y controlamos que conocemos la normativa que se va a aplicar a nuestra operación mercantil no debemos tener más problema con una operación en Alemania que con Toledo.

Es muy importante destacar que el clausulado y los contratos en general están para “ayudar y facilitar” las operaciones mercantiles. **De nada sirve un contrato de 45 páginas ilegible y complicado que nuestro cliente nunca va a querer firmar. Hay que tener la flexibilidad de adaptarnos, dentro de la seguridad, a cada operación mercantil.**

Dudo mucho, que incluso, con operaciones nacionales, se vendiera mucho si hiciéramos firmar a cada cliente un contrato de 45 páginas o le exigiéramos un

prepagado. Pues obviamente, lo mismo pasa con operaciones intracomunitarias.

“EL PRIMERO, POR SU IMPORTANCIA, ES EL MONITORIO EUROPEO (REGLAMENTO 1896/2006 POR EL QUE SE ESTABLECE UN PROCESO MONITORIO EUROPEO). EN VIGOR EN ESPAÑA DESDE EL 12/12/2008”

España desde el 12/12/2008.

En realidad, su nombre es “requerimiento europeo de pago”, pero ha adoptado en España ese nombre por similitud con el proceso monitorio nacional: es muy útil para deudas mercantiles no controvertidas.

Es aplicable a asuntos transfronterizos únicamente (es decir, cuando las partes implicadas no estén ambas domiciliadas en un mismo estado miembro) y se aplica sólo a cuestiones civiles y mercantiles. Y también únicamente, para créditos vencidos y exigibles (los créditos extracontractuales únicamente si vienen reconocidos con un reconocimiento de deuda).

Es decir, todos los impagos de las operaciones transfronterizas de ventas o suministros de mercancía estarían incluidos.

En el caso de no tener unos juzgados designados en el contrato o acuerdo con el proveedor/cliente, para determinar el juzgado competente tendremos que estudiar el **Reglamento 44/01 relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil** (en materia de consumo sería de aplicación el foro a elección del consumidor o si es la empresa la demandante únicamente el foro del demandado a tenor del art.59 del mismo reglamento).

Una vez ya tenemos unos mínimos establecidos, de la manera más cómoda y ágil dentro de la operación mercantil, podemos beneficiarnos de las posibilidades **extra** que nos ofrecen en el ámbito procesal los reglamentos Europeos, todos ellos vigentes y operativos en España.

El primero, por su importancia, es el MONITORIO EUROPEO (Reglamento 1896/2006 por el que se establece un proceso monitorio europeo). En vigor en



Requiere el **pago de tasas judiciales**.

Una vez le llega al deudor el requerimiento **tiene un plazo de 30 días desde la notificación para impugnarlo**, si no lo impugna el procedimiento pasa directamente a ejecutivo por el juzgado de destino.

Una vez tenemos ese título ejecutivo en nuestro poder, las causas que el deudor tiene para revisar dicho título están tasadas en el propio reglamento y tienen carácter de excepcionalidad:

- Que el requerimiento de pago se hubiere notificado mediante una de las formas establecidas en el artículo 14 (sin acuse de recibo).
- Que la notificación no se hubiere efectuado con la suficiente antelación para permitirle organizar su defensa, sin que pueda imputársele responsabilidad por ello, o que el demandado no hubiere podido impugnar el crédito por razones de fuerza mayor o debido a circunstancias extraordinarias ajenas a su responsabilidad, siempre que en ambos casos actuare con prontitud.

Pero nunca se va a revisar en cuanto al fondo del asunto.

Para la aplicación correcta de este reglamento debemos tener en cuenta también el Reglamento 1348/2000 sobre notificación y traslado de doc. Judiciales y extranjeros en materia civil y mercantil.

Si el deudor, por el contrario, se opone, pasa al procedimiento correspondiente en el país de destino.

Debemos tener en cuenta, que de igual forma que el proceso monitorio español, este proceso puede ser muy útil para aquellas deudas que no se pagan, no por disconformidad, sino por la simple dejadez del que pretende atrasar al máximo la fecha de pago. Este proceso puede resultar el elemento decisorio que haga que no se oponga y que pague.

También puede resultar muy útil para aquellas deudas que por la lejanía y su escasa cuantía pueden hacer pensar al deudor que nunca van a ser objeto de reclamación, y que, de esta forma, se conseguirán cobrar.

En segundo lugar, podemos contar también con el PROCEDIMIENTO DE ESCASA CUANTÍA (Reglamento 861/2007). En vigor desde 1 de Enero de 2009. Este procedimiento no es aplicable a Dinamarca.

Mediante este reglamento se establece un procedimiento unificado donde el juez sí va a entrar a valorar el fondo del asunto (la relación mercantil y si se debe o no el dinero).

Nuevamente, y como prueba de que puede ser más potente el ámbito internacional que el nacional, este proceso sólo es para deudas transfronterizas (con un estado miembro es suficiente) de escasa cuantía: han de ser inferiores a 2.000 € de principal (excluidos intereses y costas).

En el caso de no tener unos juzgados designados en el contrato o acuerdo con el proveedor/cliente, para determinar el juzgado competente tendremos que estudiar el **Reglamento 44/01 relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resolu-**



OFERTA PARA RECLAMACIÓN DE IMPAGADOS

Departamento de Derecho Internacional

Monitorios nacionales: 100 €/reclamación. Iguala anual: 300 €/mes.

Incluye todas las reclamaciones por recobro de impagados hasta un límite de 80.000 € y consultas ilimitadas sobre dichos procedimientos.

Monitorio europeo: 150 €/reclamación. Iguala anual: 350 €/mes.

Incluye todas las reclamaciones por recobro de impagados nacionales y monitorios europeos hasta un límite de 100.000 € y consultas ilimitadas sobre dichos procedimientos.

Todos los conceptos más IVA.
No incluye honorarios de otros profesionales, procuradores, tasas judiciales, poderes y gastos.

www.juarezabogados.es

ciones judiciales en materia civil y mercantil (en materia de consumo sería de aplicación el foro a elección del consumidor o si es la empresa la demandante únicamente el foro del demandado a tenor del art.59 del mismo reglamento).

La admisión a la demanda deberá ser hecha por el juez, quien únicamente podrá desestimarla por motivos formales.

Si el juez observa que sobrepasa el límite de cuantía, lo derivará al proceso nacional que corresponda.

No requiere procurador.

El deudor, como en el procedimiento monitorio, tiene 30 días para contestar.

Si el deudor opone reconvención, es decir, alega que el acreedor también le debe dinero y esta cuantía excede de los 2.000 euros, pasará al proceso ordinario nacional que corresponda.

Si el deudor no se opone el juez dictará sentencia, dándonos un título ejecutivo, pero si se opone el juez valorará ambas posturas y habrá juicio si lo considera necesario. El idioma será el del país de destino donde se realice el proceso y hay posibilidad de que el juez admita vista oral si lo considera necesario, ahora bien, está previsto que pueda ser incluso por videoconferencia.

A tenor del reglamento cada estado decidirá si admite o no apelación. En España se decidió que sí cabía apelación.

La gran ventaja de este proceso es que nos permitirá, con la sentencia favorable en nuestra mano, solicitar un certificado para que podamos ejecutar en **cualquier** estado miembro.

Y ya por último, tenemos el TÍTULO EJECUTIVO EUROPEO (regulado en el Reglamento 805/2004) (tampoco se aplica a Dinamarca).

Para solicitar este título debemos cumplir 3 condiciones:

- **Que se trate de créditos no impugnados, es decir:**
 - Se trata de un deudor que no se ha opuesto al procedimiento judicial previo. De esta manera se pretende “castigar” la dejadez por mera desidia en el pago de obligaciones civiles o mercantiles.
 - Que haya una aceptación expresa en documento público.
 - O, en el caso de ser consumidor que se cumpla lo dispuesto en el art. 59 del Reglamento 44/01. Es decir, que se le hayan vulnerado sus derechos a un foro especial.
- **Que el crédito sea ejecutivo en el país de origen.**
- No incumpla **el Reglamento 44/01 relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la eje-**

cución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil.

La mayor ventaja y fuerza de este título es que se puede presentar simultáneamente en cualquier país comunitario.

Por supuesto, todos estos mecanismos no excluyen los propios procesos nacionales que tenemos a nuestra disposición. Son métodos adicionales que pretenden darnos un “empujón” para que empecemos a encontrarnos seguros y cómodos en nuestras operaciones intracomunitarias.

El conocimiento de que existen estas posibilidades es el punto de partida para una Europa realmente abierta y segura jurídicamente así como para establecer un punto de competitividad en favor de los países que integran la Comunidad Europea. ☛

Reciba gratuitamente la revista de actualidad jurídica LEGAL MAGAZINE

Ahora si lo desea puede recibir gratuitamente la revista Legal Magazine. Rellene el cupón adjunto con sus datos y envíelo por correo postal a: Juárez Bufete Internacional. **Calle Conde de Aranda, 22 1º Dcha. 28001 Madrid** o bien escaneado a administracion@jbi.es.

Empresa:

Nombre: Apellidos: DNI:

Dirección Postal: Código Postal:

Población: Provincia: País:

Teléfono de contacto: Correo electrónico:

JBI
JUÁREZ

www.juarezabogados.es

LA REFORMA LABORAL CUMPLE UN AÑO



POR D.ª MILAGROS PALAO HERRERA
Especialista en Derecho Laboral y Penal



El 11 de febrero de 2012, se publicó en el BOE, la ansiada reforma laboral, en virtud del **Real Decreto-ley 3/2012, de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral**, según el cual, la empresa disponía de mayor flexibilidad para poder reaccionar frente a la agónica situación económica en la que se encuentra sumido el sector empresarial español, tanto pequeña, como mediana como gran empresa.

Según esta reforma, uno de los puntos más llamativos eran las indemnizaciones por despido, en caso de que éste fuera declarado improcedente, de acuerdo al artículo 56 del Estatuto de los Trabajadores, pasando a ser, en lugar de 45 días por año trabajado y, límite de 42 mensualidades, a 33 días por año trabajado y, límite de 24 mensualidades.

Frente a la situación anterior, desde esta reforma, ya no existen los salarios de tramitación, a menos que la empresa opte por readmitir al trabajador, o que el despido fuera declarado nulo. En ambos casos el trabajador en su caso deberá devolver a la empresa la indemnización percibida.

Con estas medidas, la empresa ha visto un tanto sofocada la carga económica que le suponía, además de no tener liquidez empresarial, el hecho de tener que abonar indemnizaciones muy cuantiosas para las que tampoco estaba preparado el sector empresarial al carecer como decimos de liquidez.

Sin embargo, además y siguiendo con el punto anterior, se ha establecido una cuestión que plantea enormes dudas y planteamientos, por cuanto que con el fin de evitar despidos pactados, se ha determinado que la empresa ya no puede reconocer la improcedencia del despido en la carta, como anteriormente hacía y, que es necesario, que el propio trabajador plantee papeleta de conciliación ante el Servicio de Mediación Arbitraje y Conciliación que corresponda a los efectos de que la improcedencia sea reconocida o bien en conciliación o bien judicialmente.

La cantidad que la empresa abone al trabajador por su despido improcedente, podrá ser abonada el día de la cita para conciliación y/o juicio, a los efectos de cum-

plir también con los requisitos fiscales establecidos y, que se refieren al carácter de exenta o no de esta indemnización.

Abonar la indemnización en ese momento y, no cuando se entrega la carta de despido al trabajador, antes de la reforma, suponía consecuencias económicas gravísimas para la empresa, pero ahora, no genera ni salarios de tramitación ni nulidad ni mayor consecuencia que no sea la obligación de pago de la indemnización a la que tiene derecho el trabajador.

No obstante, se plantea una cuestión a tener en cuenta, que sin duda puede acarrear consecuencias igualmente graves a la situación anterior.

Si la empresa ya no puede reconocer la improcedencia del despido en la carta, deberá consignar en la misma, la causa del despido, aunque no pueda probar la misma, porque en realidad el despido no tiene justificación, es decir, no es un despido disciplinario u objetivo, de acuerdo a lo previsto en el Estatuto de los Trabajadores.

Entonces, la empresa, puede argumentar en la carta de despido, que se trata de un despido objetivo, por ejemplo por razones económicas, sin observar las formalidades que éste requiere en el artículo 53 del Estatuto de los Trabajadores, no entregando la indemnización al trabajador y, confiando en que éste acepta la decisión extintiva y que sin más controversia, se limitará a presentar papeleta de conciliación reclamando la improcedencia del despido y, la indemnización que entienda que le corresponde y, que todo va a quedar ahí, no suscitándose ningún problema.

Sin embargo, el incumplimiento de las formalidades que se exigen respecto del despido objetivo supone según la Ley, la nulidad del mismo y, entre estas formalidades, está la puesta a disposición inmediata de la indemnización que corresponda al trabajador en el momento de entrega de la carta de despido.

Según lo anterior, la empresa podría encontrarse con que el trabajador presenta una acción judicial de nulidad del despido, solicitando su readmisión y, ello supondría, en caso de estimarse, que es lo que puede

ocurrir si no se cumplen los requisitos formales que se exigen, condena al pago de salarios de tramitación que se hubieran generado desde el despido hasta la resolución del pleito y, su readmisión con lo que el despido no ha servido de nada.

Obviamente, en la mayoría de los casos se suele interesar más una indemnización por despido improcedente que una readmisión, porque cuando el despido se declara improcedente es la empresa quien tiene esta opción, pero en este caso, cuando lo que se pide es que se declare la nulidad del despido, la empresa no tiene derecho de opción, sino que ha de readmitir y abonar salarios de tramitación.

Con lo expuesto, realizamos una reflexión sobre uno de los puntos más conflictivos de la reforma laboral operada en el mes de febrero de 2012 que fue la reducción de las indemnizaciones, la desaparición de salarios de tramitación y, la no declaración de la improcedencia por la empresa con las consecuencias que pueden darse, si no se entrega la indemnización en el mismo momento que la carta de despido.

Debido a la inseguridad jurídica que se plantea en este punto la mayor parte de profesionales siguen recomendando a sus clientes, empresas, que abonen la indemnización que correspondería a un despido improcedente, al trabajador en el momento de entrega de la carta de despido, sin pensar más allá en posibles efectos fiscales, que sin duda serán en todo caso inferiores a lo que supondría una nulidad, readmisión y, salarios de tramitación.

En el mes de julio de 2012, se produjo una segunda parte de reforma laboral, por la **Ley 3/2012, de 6 de julio, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral.**

En esta ocasión, se modifica el despido colectivo, o comúnmente conocido ERE (Expediente de Regulación de Empleo).

La principal novedad que se produce es que ya no es necesario que se cuente con la autorización de la Autoridad Laboral para que el ERE se apruebe.

En virtud de esta reforma, la empresa de acuerdo con el asesoramiento que recibe, se pone en marcha para llevar a efecto el ERE siguiendo, a su criterio, el proceso previsto en el artículo 51 del Estatuto de los Trabajadores.

Según este artículo la empresa ha de iniciar un periodo de consultas, poniendo en conocimiento de su decisión a los representantes de los trabajadores e iniciando con éstos el periodo indicado para acordar los términos del despido colectivo. Este periodo de consultas ha de ser de 30 días naturales en empresas de más de 50 trabajadores y de 15 días naturales en empresas de menor número de trabajadores.

Se han de especificar las causas de la decisión empresarial, determinar número de trabajadores y clasificación profesional afectos por la decisión, identificar número de trabajadores empleados en el último año, el periodo en el que se van a realizar los despidos y, los criterios que se han tenido en cuenta para determinar qué trabajadores quedan afectados por esta decisión y qué trabajadores no.

Se ha de acompañar la documentación acreditativa de los despidos con comunicación a los representantes de los trabajadores.

Se contará con informe a la Inspección de Trabajo que apoyará o no la decisión empresarial.

Lo expuesto es un resumen del proceso, pero lo que en realidad nos importa, es que de nuevo, la ventaja que puede suponer para la empresa, puede tornarse en todo lo contrario.

La realización de un ERE es, aunque estemos muy acostumbrados a oír hablar de ello en la televisión, es muy complejo.

Son muchos los aspectos y requisitos y formalidades que se han de tener en cuenta y cumplir, para que sea perfectamente válido el expediente de regulación de empleo.

En ocasiones, la empresa realiza una interpretación muy somera de qué es lo que necesita cumplir para que se la de por buena su decisión, pero esta interpretación está muy lejos de ser lo que exige la Autoridad Judicial. Se trata de decisiones tomadas por la urgencia de solventar la situación económica de la empresa, bajo la malentendida compasión que supuestamente tiene la Jurisdicción Social para con el empresario desde la reforma. Esto no es así. La Jurisdicción Social continúa siendo protectora de los derechos de los trabajadores, por ser los débiles frente al empresario que es quien tiene en sus manos la vida de aquellos a quienes a cambio de trabajo abona una remuneración y, que por ella subsisten ellos y sus familias.

Partimos de que los trabajadores pueden impugnar los despidos realizados por la empresa bien individualmente o bien a través de sus representantes, por ser una decisión extintiva colectiva.

Esta impugnación puede deberse a que se han incumplido los requisitos formales, o alguno de ellos, que la empresa debió seguir y que se recogen en el Estatuto de los Trabajadores, o también a vulneración de derechos fundamentales relacionados con los criterios por los que la empresa haya decidido afectar a un trabajador u otro de acuerdo a sus circunstancias personales.

Tal impugnación, puede suponer la nulidad de todos los despidos realizados con todo lo que ello conlleva, que la mayoría de las ocasiones es tener que volver a empezar, esta vez de una forma escrupulosa a más no poder.

La nulidad supone que no tienen efectos los despidos realizados. Hablamos de casos en los que nos podemos enfrentar con 600 despidos que no tienen efecto, declarada la nulidad de los mismos.

Hay quien opina, que con carácter previo a la reforma, el hecho de tener que reunir la Autorización de la Autoridad Laboral, dilataba y entorpecía mucho el proceso hasta que podía llevarse a efecto el despido colectivo deseado. Sin embargo, en la actualidad, se están dando resoluciones judiciales declarando nulos los despidos realizados por no haber cumplido la forma o haber incurrido en vulneración de derechos fundamentales por haber dado prioridad a unos frente a los derechos fundamentales de otros.

Estas resoluciones, no pueden ser imputables al asesoramiento jurídico que la empresa haya recibido, sobre todo porque ante una norma nueva que deja "sola" a la empresa en su decisión extintiva que afecta a un colectivo, por la grave situación económica que acontece, es prácticamente imposible determinar cómo va a resolver la Autoridad Judicial el contencioso y qué criterios o interpretación de la nueva norma va a realizar, pues son muchas las lagunas que existen y, la inseguridad jurídica que reina en el panorama laboral. ❗

“PARTIMOS DE QUE LOS TRABAJADORES PUEDEN IMPUGNAR LOS DESPIDOS REALIZADOS POR LA EMPRESA BIEN INDIVIDUALMENTE O BIEN A TRAVÉS DE SUS REPRESENTANTES, POR SER UNA DECISIÓN EXTINTIVA COLECTIVA”

OFERTA DE ASISTENCIA EN DERECHO LABORAL

Departamento de Derecho Laboral

Iguala a partir de: 200 €/mes.

Auditoría legal: revisión contratos laborales y su adecuación a los convenios colectivos.

Consultas ilimitadas y Procedimientos judiciales incluidos.

(Tarifas flexibles según condiciones específicas de su empresa).

www.juarezabogados.es



TRABAJADORES QUE TRAICIONAN A SUS EMPLEADORES, ¿CÓMO ACTUAR?



POR D.ª MILAGROS PALAO HERRERA
Especialista en Derecho Laboral y Penal

¿Quién no conoce algún caso en que ex trabajadores de una empresa, una vez que han dejado su puesto por la razón que sea, bien porque han sido despedidos, o bien porque han causado baja voluntaria, se ha descubierto que se han llevado y filtrado toda clase de información sensible de la empresa en la que prestaban servicios, para ponerla al servicio de la competencia directa de su empleador y, aprovecharse así económicamente de los beneficios que esto les proporciona?

Ante estas circunstancias, nuestros clientes nos cuestionan cómo se ha de proceder. Suelen preguntar si se puede acudir a la Jurisdicción Penal para perseguir tales conductas. La respuesta es que sí, aunque francamente, no es la mejor opción para perseguir el pago de

una cantidad de dinero como daños y perjuicios causados a la empresa, que dependiendo del caso en cuestión, puede suponer millones de euros. Sin embargo, sí es la mejor opción si lo que se pretende es el castigo de la conducta delictiva llevada a efecto si se reúnen los elementos para ello y, teniendo en cuenta el perjuicio moral, incluso psicológico que puede suponer para el empresario ultrajado, parece que es una vía jurisdiccional a tener en cuenta.

Hablamos de casos en que estos ex empleados han “robado” información como puede ser:

Plan contable, plan de marketing, estrategia de ventas, cifras de ventas, cartera de clientes, facturación de

clientes, contactos en estos clientes, fichas contables, proveedores... Toda esta información no puede ser sustraída de la empresa, para la que una persona presta servicios por cuenta ajena o como agente comercial por ejemplo, porque toda ella tiene un valor patrimonial y, su extracción ilegítima equivale a lo que podríamos llamar y, para comprender lo que estamos diciendo, a un robo.

Todos los elementos citados, cartera de clientes, proveedores, plan contable... suponen un valor económico para la empresa, con lo que el perjuicio causado puede cuantificarse económicamente. Estas conductas son reprochables, pero para que lo sean penalmente se han de reunir los elementos objetivos y subjetivos que exige el tipo penal aplicable, encuadrado en el capítulo dedicado a los delitos en contra del mercado y los consumidores, relacionados a su vez con el capítulo dedicado a la revelación de secretos, cuyo castigo se ha endurecido con la última reforma operada en el Código Penal, en la que parece haber existido conciencia de la gravedad de estas conductas.

Se ha de poder demostrar la extracción de la información, el modo, cuándo, a través de quién o de qué soporte, contenido de esa información, la puesta a disposición de esa información al servicio de terceros, y, el ánimo de lucro o provecho económico que se ha sacado con tal conducta si se conoce o se puede determinar, así como el perjuicio causado al empresario ultrajado.

Se ha de tratar de casos en los que siendo la actividad de una empresa, el comercio exclusivo o casi exclusivo de un determinado producto, estos ex empleados, extraen toda la información necesaria para producir tal producto o para poner al servicio de alguna empresa de la competencia, las directrices suficientes para arrebatar el negocio a su empleadora, poner en consecuencia al servicio de la nueva empresa para la que trabajan la información necesaria para que se haga con los clientes

de la anterior, aumenten en consecuencia su facturación considerablemente y ellos, como intermediarios de la labor, perciben una comisión o compensación económica. La empresa víctima, queda sin sus clientes perdiendo volumen de negocio y, recayendo incluso en la ruina.

Todo ello es necesario probarlo, y si se reúnen los requisitos legales exigidos, estaremos ante lo que podríamos llamar “*espionaje industrial*” que no es sino, filtrar información sensible de una compañía en beneficio de otra, revelando los secretos de la perjudicada.

El empresario queda especialmente afectado, puesto que toda su vida la ha dedicado a forjar su futuro empresarial, creándose a base de esfuerzo su cartera de clientes, su política de precios, de marketing, sus previsiones económicas, su plan contable o presupuestos en función de la facturación que recibe de sus clientes etc.

Las conductas que estamos poniendo de manifiesto, constituyen para los perjudicados un robo de su empresa a traición, por quienes por razón de su cargo y, a pesar de tener obligación legal de guardar secreto y no realizar tales conductas, violaron su compromiso, haciéndose con aquello que al perjudicado le ha podido costar veinte años de su vida, de forma reprochable absolutamente.

Son supuestos muy difíciles de entablar por razón de la prueba, que es lo primero con lo que se ha de contar. Los documentos son siempre esenciales. No disponiendo de éstos, que es lo que en muchas ocasiones ocurre, se complica el inicio del pleito, sin embargo, no cesamos en lograr otro tipo de prueba, bien testifical, informática o de la índole que se pueda recabar, con el fin de poder perseguir estas conductas que son realmente indignantes, solicitando al Juez Instructor de la causa que recabe la que entendamos esencial y sea factible obtener. ❗

“TODOS LOS ELEMENTOS CITADOS, CARTERA DE CLIENTES, PROVEEDORES, PLAN CONTABLE... SUPONEN UN VALOR ECONÓMICO PARA LA EMPRESA, CON LO QUE EL PERJUICIO CAUSADO PUEDE CUANTIFICARSE ECONÓMICAMENTE”

RECLAMACIÓN DE CRÉDITOS IMPAGADOS: ELEMENTOS PROBATORIOS



POR D. FRANCISCO ROJO LOZANO
Abogado

INTRODUCCIÓN

En estos tiempos en los que la acuciante crisis económica actual, está propiciando la existencia de un número cada vez más elevado de impagos, se hace necesario de toda necesidad mantener unos protocolos de actuación no sólo de cara a afrontar el impago en aras a la reclamación y consecución del crédito debido, si no en orden a prevenir o cuanto menos minimizar o extinguir el riesgo de impago. Por lo tanto es conveniente conocer y aplicar no sólo los medios de prevención para evitar en la medida de lo posible el riesgo de impago, si no las posibilidades que otorgan las actuaciones extrajudiciales, y en última instancia las que otorgan las judiciales. Además cabe recordar la importancia que tiene el cómo se documenten las operaciones comerciales, de cara a poder afrontar un procedimiento judicial de reclamación de cantidad devenida de un crédito impagado, con las mayores garantías de éxito. Por lo tanto tan importante es la celeridad en las actuaciones extrajudiciales o judiciales que se vayan a adoptar como las medidas preventivas tendentes como ya hemos expresado a disminuir el riesgo de impago.

MEDIOS PARA PREVENIR CRÉDITOS IMPAGADOS

Como hemos dejado dicho tan importante es el actuar con presteza en las actuaciones extrajudiciales y judiciales en su caso, como adoptar determinadas medidas para prevenir y disminuir el posible riesgo de impago.

Pues bien, previamente a la contratación se puede y debe recabar información sobre la empresa con la que tenemos intención de mantener relaciones comerciales, y para ello se puede hacer uso de informes de solvencia, recabados por empresas dedicadas al estudio financiero y comercial de empresas, u otros informes recabados por registros de aceptaciones impagadas (RAI, ASNEF...), e incluso se puede utilizar los registros públicos tales como el Registro Mercantil, en los que se pueden obtener informes que faciliten información sobre si la empresa que estamos investigando ha depositado las cuentas anuales, o de sus balances financieros. Una vez investigada la empresa con la que pretendemos contratar, podemos proceder a valorar las formas de pago, y plazos. A este respecto cabe mencionar que el Real Decreto-Ley 4/2013 de 22 de

Febrero, que modifica la Ley 15/2010 de medidas de lucha contra la morosidad reduce la posibilidad de realizar pactos entre las partes sobre aplazamiento de pagos a un máximo de 60 días, pero y aquí la principal modificación, en caso de ausencia de pacto, el plazo máximo para el pago será de 30 días.

Otro factor a tener en cuenta es la forma de redacción del contrato del que estemos tratando, en el que convendría incluir las formas de pago acordadas, un clausulado referente intereses de demora por retraso en el pago, penalizaciones, pedidos y entregas y plazos, entre otros.

Las anteriores medidas lo son a adoptar previamente a la contratación, o al momento de contratación, en el caso de la redacción del contrato y sus cláusulas, pero una vez que se ha contratado hay que vigilar el transcurso del negocio jurídico,

esto es, para el caso de un contrato de obra, hay que vigilar siempre si se inician los retrasos en el pago o no, debiéndose comunicar por escrito del incidente del impago de la certificación por ejemplo, informando de que en caso de no cobrarse la misma en plazo, se procederá a suspender temporalmente los trabajos contratados, por ejemplo. Obviamente todas estas vías de actuación suponen estrategias para prevenir sucesivos impagos, o para allanar el camino a una reclamación extrajudicial o judicial en último término, y precisamente por ser “estrategias para” se debería siempre obtener la consulta de un profesional en derecho.

En este punto de inicio de impago, y una vez adoptada la estrategia correcta para evitar otros sucesivos y existiendo una continuidad en los mismos, para el supuesto en que se trate de pagos aplazados, la estrategia

“SE HACE NECESARIO DE TODA NECESIDAD MANTENER UNOS PROTOCOLOS DE ACTUACIÓN NO SÓLO DE CARA A AFRONTAR EL IMPAGO EN ARAS A LA RECLAMACIÓN Y CONSECUCCIÓN DEL CRÉDITO DEBIDO, SI NO EN ORDEN A PREVENIR O CUANTO MENOS MINIMIZAR O EXTINGUIR EL RIESGO DE IMPAGO”



a seguir debería ser la de la resolución contractual por incumplimiento contractual, puesto que obviamente en una relación jurídica bilateral y recíproca, el incumplimiento de una de las partes con su obligación supone la resolución del contrato.

SOPORTE DOCUMENTAL DEL NEGOCIO JURÍDICO

Este es un punto esencial en la realización del negocio jurídico, en tanto en cuanto disuade del impago, y garantiza el que se pueda afrontar un procedimiento judicial con ciertas garantías de éxito.

En primer lugar los presupuestos o pedidos han de ser numerados, aceptados y firmados por la parte solicitante y que requiere de nuestros servicios, identificándola con el respectivo DNI o CIF; e igualmente en estos documentos se deben indicar los precios totales y unitarios y en su caso el peso, también se ha de incluir los descuentos a aplicar, en caso de que se apliquen; obviamente debemos procurar siempre debemos estar en posesión de documentos originales. En cuanto a los contratos de obra, necesariamente han de firmarse los partes de trabajo y certificarse ampliaciones o incrementos de obra, firmadas por la dirección facultativa y por la propiedad.

En segundo lugar la suscripción del contrato en el que se han de establecer con la máxima exactitud las condiciones, las formas de pago, intereses pactados, plazos, los productos o servicios pedidos, con sus características y precios, y el número de pedido del que deviene el contrato, entre otros aspectos.

En tercer lugar las facturas emitidas con indicación de los productos atendidos y servicios prestados, su precio total y por unidad que debe coincidir con el del presupuesto, con indicación del número del pedido aceptado y el CIF o DNI del facturado.

En cuarto y último lugar, se ha de acreditar la entrega de los productos o servicios, mediante el oportuno albarán de entrega, en el que se ha de indicar el número de pedido, con indicación de los productos o servicios prestados, con sus características técnicas y en su caso peso, y el precio por el que se acordó

tanto total como unitario; dicho albarán ha de venir firmado por el destinatario, esto es el facturado, como conforme, con el DNI y nombre y apellidos de la persona que lo recepciona y acepta, y donde se ha de reflejar los datos del transportista y los datos del vehículo utilizado.

ACTUACIONES EXTRAJUDICIALES

Como ya se ha expresado es fundamental el establecer un protocolo de actuación en todas las fases, y en esta en concreto, en la que ya se ha dado el impago, se ha de proceder al intento de la recuperación del crédito impagado de forma amistosa, remitiendo una reclamación extrajudicial a través de burofax con acuse de recibo y certificación de texto que acredite el contenido, fijando previamente un máximo de días de demora hasta declarar el crédito impagado, fijar un plazo para proceder a llevar a cabo las actuaciones extrajudiciales, y la preparación de la documentación que acredite no sólo la existencia de la relación comercial, si no el cumplimiento de nuestra obligación y el impago de contrario.

Igualmente se ha de establecer un plazo de recuperación del impago por medio de la fase extrajudicial y tener prevista la posibilidad de acuerdo con reconocimiento de deuda y aplazamiento de la misma.

ACTUACIONES JUDICIALES

Los tipos de procedimientos existentes para poder exigir el pago de un crédito debido son los siguientes:

- Procedimiento Monitorio. En él se pueden reclamar cantidades sin límite cuantitativo, dimanantes de deudas líquidas, vencidas y exigibles y que se acrediten con documentos cualquiera que sea su forma y clase o el soporte físico en el que se encuentren y siempre que vengan firmadas por el deudor, o bien mediante facturas, albaranes de entrega, certificaciones que sean los que habitualmente los créditos y deudas en las relaciones entre acreedor y deudor

- Procedimiento de Juicio Cambiario. En el que se pueden reclamar las cantidades derivadas de letra de cambio, cheque, y/o pagaré siempre que reúnan los requisitos que exija la Ley Cambiaria y del Cheque.
- Procedimiento declarativo ordinario. En el que se pueden reclamar cantidades superiores a 6.000 €.
- Procedimiento Verbal. En el que se pueden reclamar cantidades inferiores a 6.000 €.
- Procedimiento Monitorio Europeo. El mismo consta regulado en el Reglamento 1896/2006, transpuesto al ordenamiento español en la disposición Final Vigésimo Tercera de la Ley de Enjuiciamiento Civil; y en el establece el proceso monitorio europeo para el cobro de créditos pecuniarios, de importe determinado, vencidos y exigibles en la fecha en que se presenta la petición de requerimiento europeo de pago. No hay límite en la cantidad a reclamar. El objetivo del citado procedimiento es el de simplificar y agilizar los asuntos transfronterizos, en el que surjan problemas de créditos litigiosos entre países miembros de la Unión Europea, fomentando el reconocimiento mutuo entre estados miembros eliminando las barreras de incompatibilidad o complejidad de los sistemas jurídicos de cada uno de los estados miembros.

En los casos en los que se pretende acceder a este tipo de procedimiento europeo, se ha de tener en cuenta la competencia jurisdiccional, esto es quien es el Juez competente para resolver del conflicto jurídico que se plantee. Pues bien en los supuestos transfronterizos, será el del domicilio del de-

mandado, siendo posible el demandar al deudor en otro estado miembro que no sea el de su domicilio, cuando en materia contractual, el negocio hubiera sido o debiese ser cumplida la obligación que sirve de objeto a la demanda, es decir la entrega de mercaderías, o el pago, o el lugar donde se presten servicios, pudiendo ser competente los Juzgados de aquel lugar.

Las resoluciones dictadas son directamente reconocidas por los estados miembros, con lo que extinguido el procedimiento de exequatur de reconocimiento de sentencias judiciales extranjeras, la facilidad para

que se puedan reconocer tanto las citadas resoluciones como su consiguiente ejecución son máximas. En relación al reconocimiento de resoluciones judiciales, cabe destacar la posibilidad de generar el denominado título ejecutivo europeo, que además de ostentarlo las resoluciones dictadas al amparo del procedimiento monitorio europeo, puede generarse a través de la vía del reconocimiento de deuda, cuando esta sea reconocida por el deudor ante un órgano jurisdiccional, el deudor nunca lo ha impugnado, con cumplimiento de los pertinentes requisitos procesales de la ley del Estado miembro de origen, en el marco de un procedimiento judicial; o bien cuando el deudor no ha comparecido ni ha sido representado en la vista relativa a dicho crédito después de haber impugnado inicialmente el crédito en el transcurso del procedimiento judicial, siempre que dicho comportamiento equivalga a una aceptación tácita del crédito o de los hechos alegados por el acreedor de acuerdo con la

legislación del Estado miembro de origen; o cuando el deudor lo ha aceptado expresamente en un documento público con fuerza ejecutiva. ♣

“LAS RESOLUCIONES DICTADAS SON DIRECTAMENTE RECONOCIDAS POR LOS ESTADOS MIEMBROS, CON LO QUE EXTINGUIDO EL PROCEDIMIENTO DE EXEQUATUR DE RECONOCIMIENTO DE SENTENCIAS JUDICIALES EXTRANJERAS, LA FACILIDAD PARA QUE SE PUEDAN RECONOCER TANTO LAS CITADAS RESOLUCIONES COMO SU CONSIGUIENTE EJECUCIÓN SON MÁXIMAS”

CIRCUNSTANCIAS JURÍDICAS DE LA DACIÓN EN PAGO PARA LA RESOLUCIÓN DE PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS



POR D. ÁNGEL L. RAMOS

Juez del Juzgado de Primera Instancia Nº 67 de Madrid



Sin duda el negocio jurídico de más actualidad lo constituye la dación en pago, en boca de agentes financieros, grupos políticos, asociaciones de consumidores y en general de personas afectadas por la penosa situación de morosidad en el pago de las deudas hipotecarias y sus consiguientes desahucios.

Sin embargo la dación en pago no es una fórmula ideada como solución a la morosidad del hipotecado. De hecho tiene una larga tradición conocida en el Derecho Romano como *datio in solutum* y si bien nuestro Código Civil, no la llega a regular de forma expresa, utiliza dicha expresión en algunos de sus artículos (en el artículo 1521 in finem, donde se refiere a quien “adquie-

re una cosa por compra o dación en pago”, en el artículo 1636 o en el artículo 1849, como fianza, donde dispone que “si el acreedor acepta voluntariamente un inmueble u otros cualesquiera efectos en pago de la deuda...”).

No obstante tal persistencia histórica, es ahora, como consecuencia de la profunda crisis económica que una vez más domina nuestra economía, en la que se están produciendo numerosos procesos de ejecución hipotecaria que en muchos casos supone para el deudor la pérdida de la vivienda, que la dación en pago surge como opción para saldar la deuda mediante la entrega del activo inmobiliario que sirve como garantía del préstamo concedido.

La dación en pago puede caracterizarse como un negocio jurídico en cuya virtud acreedor y deudor pactan, en el ámbito de sus respectivas voluntades, modificar la forma de la prestación convenida inicialmente. De este modo, en el caso de un préstamo con garantía hipotecaria, el acreedor (entidad de crédito) acepta que se modifique la forma de la prestación del deudor, recibiendo el bien inmueble objeto de garantía en lugar de los pagos periódicos convenidos en concepto de interés y amortización del principal del préstamo hipotecario.

Se extingue por tanto el contrato originario (préstamo hipotecario), sustituyéndose por la entrega del bien a cambio de la cancelación del préstamo hipotecario en los términos inicialmente convenidos. La dación en pago constituye pues un acuerdo “pro soluto”, produciendo plenos efectos liberatorios para el deudor que, de este modo, cancela su deuda.

Esta fórmula es distinta de otras figuras afines, como la cesión para pago “pro solvendo”, en la que se entregan bienes al acreedor para su enajenación y, de este modo, el líquido obtenido se aplique al pago de la deuda. De esta forma se transmite la posesión quedando liberado el deudor respecto de dicho importe líquido obtenido de la venta (artículo 1.175 del Código Civil).

“LA DACIÓN EN PAGO CONSTITUYE PUES UN ACUERDO ‘PRO SOLUTO’, PRODUCIENDO PLENOS EFECTOS LIBERATORIOS PARA EL DEUDOR QUE, DE ESTE MODO, CANCELA SU DEUDA”

Esta figura ha tenido un uso relativamente amplio en el caso de grandes promotores o entidades inmobiliarias, quienes han cedido activos a cambio de la reducción de deuda garantizada con hipoteca, mientras que en el caso de particulares su utilización ha sido escasa hasta fechas recientes, claro que la situación económica era muy distinta a la actual y la solución de la dación en pago pro soluto o como saldo de la deuda no tenía interés para el deudor frente a soluciones más ventajosas como la entrega pro solvendo, como bien para la venta y liquidación, o acudiendo directamente al procedimiento de ejecución hipotecaria.

Pero hoy en día el panorama es otro. Cabe recordar en este sentido que en el ámbito español, y en virtud de lo dispuesto en el artículo 1.911 del Código Civil, el deudor tiene responsabilidad ilimitada respecto a las deudas contraídas. Por ello, aun en el supuesto de que en caso de impago la entidad de crédito saque a subasta la finca hipotecada, de no haberse pactado en la escritura constitutiva la limitación de garantía únicamente sobre el bien hipotecado que permite el artículo 140 de la Ley Hipotecaria, si dicho importe resulta inferior a la deuda reclamada (capital pendiente, intereses, gastos y costas), por la parte no cubierta la entidad de crédito podría continuar con el proceso de ejecución. Ello resulta aún más penoso para el deudor hipotecario en la situación actual en la que un buen número de subastas públicas quedan desiertas, en cuyo caso la entidad de crédito se adjudica el inmueble en el 60% del valor de tasación cuando se trata de vivienda habitual, un valor de tasación que, de forma indefectible, es inferior al precio de adquisición de la vivienda para cuya financiación se constituyó la hipoteca, en muchos casos por debajo incluso del cincuenta por ciento de aquel valor, todo ello consecuencia de la “explosión” de la burbuja inmobiliaria que durante dos décadas se alimentó en nuestro mercado inmobiliario.

Es por ello que desde múltiples organizaciones y colectivos sociales se ha planteado que la dación en pago constituya un posibilidad que tenga el deudor para ver saldada su deuda frente a la entidad de crédito, toda vez

que ante la crisis inmobiliaria desatada, en muchos casos el importe obtenido en una subasta inmobiliaria o el resultado de aplicar la regla del 60% al valor de tasación supone que todavía una parte de la deuda (incrementada por gastos diversos, tales como intereses moratorios, costas judiciales, etc.) no resulte efectivamente saldada y la entidad de crédito ostente la facultad legal de proseguir con la ejecución contra el patrimonio del deudor o contra otras garantías aportadas por el propio deudor o de terceros.

También el Gobierno de la Nación se ha hecho eco de la posible solución de la dación en pago, aunque no con el alcance esperado por los afectados y a tal objeto de paliar los efectos del gran número de ejecuciones hipotecarias referidas a la vivienda habitual, se ha promulgado recientemente el Real Decreto-Ley 6/2012 (en vigor desde 11 de marzo de 2012) con el objeto de paliar la situación de los deudores hipotecarios con menores recursos. Así, el artículo 5 de la citada norma regula la aplicación de un “Código de Buenas Prácticas” que se extenderá a las hipotecas constituidas en garantía de préstamos o créditos concedidos para la compraventa de viviendas cuyo precio de adquisición no supere determinados umbrales en función de la población del municipio en el que se ubique.

En el Anexo del Real Decreto-Ley 6/2012 se recoge el catálogo de buenas prácticas para la reestructuración viable de las deudas con garantía hipotecaria sobre la vivienda habitual. El citado esquema será de aplicación voluntaria por parte de entidades que se dediquen de manera profesional a la concesión de créditos hipotecarios, si bien se ha producido la adhesión de la mayoría de entidades de crédito.

De este modo, se pretende buscar fórmulas alternativas a la ejecución hipotecaria. En tal sentido, se establece como una de dichas fórmulas la dación en pago que supondrá la

cancelación total de la deuda garantizada con hipoteca y de las responsabilidades personales del deudor y de terceros frente a la entidad por razón de la misma deuda. Además, el deudor si así lo solicitara en el momento de la dación en pago, podrá permanecer durante un plazo de 2 años en la vivienda en concepto de arrendatario, satisfaciendo una renta del 3% del importe total de la deuda en el momento de la dación.

Se trata pues de un primer paso para introducir de forma gradual la figura de la dación en pago en el caso de préstamos hipotecarios contratados con personas físicas, pero siempre que resulte de un libre acuerdo de las partes y no como opción del deudor que pueda imponer al acreedor. De otra forma el convencimiento del Mercado es que ello supondría encarecer el crédito hipotecario de forma notoria trasladando el mayor riesgo por el impago a un mayor coste en intereses para aquellos deudores que cumplen con las obligaciones contraídas.

Por otra parte cabe preguntarse “¿Cuál es el aliciente que se ofrece a las entidades bancarias para favorecer esas daciones? Hoy por hoy únicamente el acogerse a beneficios y deducciones fiscales por las eventuales pérdidas en que hubieran incurrido por su aplicación.

Sin embargo los perjuicios para las entidades financieras son aún mayores que los posibles beneficios pues, de entrada, el acogimiento masivo de daciones en pago con saldo de la deuda saturaría aún más los parques inmobiliarios en manos de los bancos a los que tan difícil salida se le encuentra por causa de la caída de los precios de las viviendas y de las concesiones de nuevos préstamos hipotecarios.

Ello sin contar con la posibilidad de que, desaparecida la garantía personal o el afianzamiento adicional de las hipotecas, la morosidad bancaria se dispare. ❖

“SE TRATA PUES DE UN PRIMER PASO PARA INTRODUCIR DE FORMA GRADUAL LA FIGURA DE LA DACIÓN EN PAGO EN EL CASO DE PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS CONTRATADOS CON PERSONAS FÍSICAS, PERO SIEMPRE QUE RESULTE DE UN LIBRE ACUERDO DE LAS PARTES Y NO COMO OPCIÓN DEL DEUDOR QUE PUEDA IMPONER AL ACREEDOR”

La transparencia en las hipotecas



POR D.ª INMACULADA GARCÍA

Recientemente y mediante nota de prensa, el PODER JUDICIAL, ha comunicado la sentencia dictada por la SALA PRIMERA DEL TRIBUNAL SUPREMO donde se “ANULAN LAS CLÁUSULAS SUELO EN AQUELLOS SUPUESTOS EN LOS QUE EXISTE UNA FALTA DE TRANSPARENCIA AL CONSUMIDOR”.

La mencionada sentencia, sienta jurisprudencia y viene a intentar restringir y frenar la existencia de prácticas abusivas por parte de las entidades financieras que durante el boom inmobiliario se han beneficiado de su posición de poder frente a los consumidores individuales, que se han visto avocados a firmar un crédito hipotecario sujeto a unas cláusulas y condiciones que se han caracterizado por la falta de reciprocidad y carencia de negociación del contenido de las mismas, provocando, que consumidores “valientes y arriesgados” inicien un procedimiento judicial para que las denominadas “cláusula suelo” sean declaradas nulas por ser abusivas.

Dicho pronunciamiento viene a coincidir con las críticas realizadas al derecho procesal en tema de desahucios hipotecarios por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea por contravenir a la normativa europea y viene a fijar como requisito sine qua non, la falta de transparencia en los contratos de préstamos hipotecario a interés variable celebrado entre profesionales y consumidores.

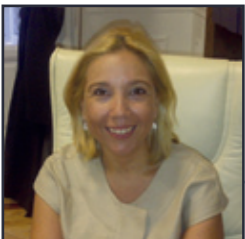
El fallo de la sentencia da un giro radical a los pronunciamientos que hasta ahora han dictado las AAPP, entre ellas, la de Cáceres, Sección 8ª nº 280/2012, de 23 de mayo, Recurso 199/2012, Baleares, Sección 5ª, recurso 489/2012, de 19 de noviembre, Alicante sección 8ª, sentencia nº 368/2012, de 13 de septiembre de 2012 y del Juzgado de lo Mercantil de Barcelona, Cádiz por cuanto, tanto los

juzgados como las audiencias han declarado que una cláusula es nula cuando “*existe falta de negociación individual de las cláusulas financieras de las escrituras de préstamo hipotecario, en concreto de la “cláusula suelo” litigiosa, por cuanto, las entidades financieras son las que fijan las condiciones financieras de los préstamos hipotecarios sin ofrecer la posibilidad al prestatario de llevar a cabo algún tipo de negociación respecto a las condiciones del contrato, sin que exista en el préstamo algún tipo de contrapartida que, consensuadamente, equilibrara el claro desequilibrio que genera la cláusula suelo, respetando así el principio de reciprocidad en que se asienta el equilibrio de derechos y obligaciones (arts. 82.1 y 82.4. c) LGDCU). Mediante esta cláusula y sin contrapartida, la entidad prestamista con tipo de interés variable obtiene una posición más ventajosa objetivamente, en relación con el cliente que no goza de la protección en caso de una variación al alza del índice de referencia, o de otras ventajas que compensen esta falta de protección.*”

Por todo ello, debemos esperar a la publicación del texto íntegro de la sentencia para conocer y valorar no sólo los motivos en los cuales se ha basado el Alto Tribunal para declarar nula la cláusula suelo por falta de transparencia sino también para conocer la justificación a la no devolución de las cantidades hasta dicho momento ha tenido que satisfacer el consumidor a las entidad financiera.

Ahora bien, el fallo de la sentencia no conlleva a que todos y cada uno de los millones de créditos hipotecarios que se han firmado en los últimos años, tengan que ser revisados, puesto que el punto de inflexión, lo ha fijado el alto tribunal en la falta de transparencia que deberá probar el consumidor. Requisitos que deberemos esperar a que sea publicada la sentencia para conocer su alcance” pero, la misma es un paso más en beneficio de los consumidores hipotecarios. ❖

LA DEFENSA ANTE UN ACTO DE COMPETENCIA DESLEAL



POR D.ª INMACULADA C. JUÁREZ

Directora General

La competencia desleal ha existido siempre. Siempre ha existido y, siempre va a existir quien se beneficia del trabajo ajeno, quien pretende crear una empresa atrayendo a los clientes de formas y maneras contrarias a la ley y con métodos objetivamente contrarios a la buena fe. Lo curioso es que no siempre el infractor es consciente del carácter ilícito de su conducta.

En el despacho hemos tenido la ocasión de conocer todos los tipos de infractores: quienes no conocen la ilicitud de su comportamiento, y quienes, deliberadamente, pretenden beneficiarse de una manera ilegal en su propio beneficio, pensando que el perjudicado, o incluso, la ley, no va a actuar contra ellos.

En efecto, tenemos el primer tipo de infractor. Aquel que desconoce la ilicitud de su conducta. Aunque nos resulte extraño, este tipo es el más frecuente. No es una situación extraña recibir en el despacho a un cliente y que afirme sin ningún tipo de pudor que se llevó la base de datos de clientes de la empresa para la que trabajaba “*porque era suya*”. O que toda la documentación mercantil y know-how de la empresa también “*era*

suya” porque había colaborado activamente en su elaboración. Y la situación más frecuente la protagonizan aquellos que contactan con los clientes antiguos y les ofrecen, sin ningún tipo de ocultación, “*mejor oferta*” de la que tenían con la anterior empresa, aprovechando además para indicar que los servicios de la otra no están a la altura de las circunstancias.

Todos estas actuaciones, estarían encuadradas dentro de las actuaciones contrarias a las buenas prácticas comerciales recogidas en la Ley 3/1991 de 10 de Enero de Competencia Desleal (modificada en Noviembre de 2009) y en el Reglamento (CE)nº 2006/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo (“Directiva sobre las prácticas comerciales desleales”). España ha sido históricamente un gran emprendedor, a tenor de las estadísticas publicadas por el Registro mercantil central, éramos, antes de la temida crisis, uno de los países con más actividad de creación de empresa dentro de la comunidad europea.

Tenemos un carácter emprendedor y luchador y muchas veces se confunde la “lucha” lícita por entrar en el mercado, con las “*prisas ilícitas*” en crecer empresarial-

mente a un ritmo que no nos corresponde y en desban-car a nuestro competidor más cercano.

Nos hemos olvidado en toda esta lucha de que no vale todo, de que han de respetarse, siempre y en todo caso, las buenas formas mercantiles y la buena fe en las relaciones comerciales.

El TS en su renombrada sentencia de 8 de Octubre de 2007, ya dejó claro que si una empresa en los primeros meses de vida tiene una actividad de clientela y productividad propias de una empresa ya asentada en el mercado, existe una presunción de que “algo” puede haber hecho contrario a derecho. Crear una empresa y entrar en la actividad empresarial es una situación lícita, deseable y absolutamente recomendable. Pero no hay que menospreciar el trabajo, esfuerzo y riesgo que asumen los empresarios que se embarcan en esa aventura. Debemos proteger a quienes se esfuerzan en crear empleo desde cero. Quienes invierten su dinero, y muchas veces el de sus familiares, en la publicidad de su empresa, en generar una base de datos de clientes, en hacer conocido un nombre, en dar a conocer un producto. Todo desde cero. Y todo ello se hace, sin conocer los precios netos ni beneficio industrial de la competencia, viajando mucho, gastando mucho dinero hasta que el primer cliente te abre la puerta y te concede una reunión y, sufriendo mucho por si tu idea no es buena, por si el modelo de negocio no funciona. Aun así, históricamente, los empresarios españoles, asumían, con una mínima queja, pero sin acudir a los tribunales, que un

ex empleado les había robado toda la información y se había puesto por su cuenta en el local de al lado.

Actualmente, ya no somos el país con más crecimiento empresarial, no obstante, la crisis ha sacado algo bueno de nosotros: el que luchemos contra estas conductas.

Cada vez es más común, y es una de las materias más demandadas en este despacho de abogados, la lucha contra las conductas consideradas de competencia desleal. A veces, es suficiente con hablar con el empleado y apercibirle sobre la ilicitud de sacar información de la empresa. Otras veces, es necesario acudir a los tribunales. **Y he de decir que es una realidad: estas conductas se castigan.**

De entre los casos con notoriedad que estamos llevando en el despacho recientemente se ha recibido la sentencia de uno de ellos y por la gravedad de los hechos es un caso realmente excepcional. La condena es igualmente ejemplar: Son condenados a publicar la sentencia, a cesar en los actos de competencia, a rectificar sus manifestaciones incorrectas o falsas a todo aquél a quien hubieran contactado y más importante a resarcir en los daños y perjuicios causados, tanto en el honor y reputación del gerente de la empresa como a la empresa misma. Daños y perjuicios causados valorados en **más de 6 millones de euros.**

Como vemos, estas actuaciones se castigan. ?

Nueva sede de Juárez Bufete Internacional S.L.P.

Tenemos el gusto de informarles que desde el 1 de noviembre de 2012 nuestra firma se ubica en su nueva sede sita en la calle Conde de Aranda n° 22, 1° Derecha, 28001, Madrid, manteniendo el mismo número de teléfono.

Esta nueva sede pensada para dar una mejor atención a nuestros clientes y, a aquellos que deseen conocerlos, cuenta con un área dedicada exclusivamente a clientes, con tres salas de reuniones, siendo una de ellas, de conferencias con capacidad para 50 personas y también de una biblioteca al servicio no sólo de los letrados sino también, de nuestros clientes a los efectos de tratar algún asunto que pudiera surgir de modo más reservado.

Es un despacho dedicado a Ustedes y, por tanto, hemos mejorado sin duda y, les ofrecemos un espacio realmente confortable, útil y funcional para el mantenimiento de reuniones formales, firmas de acuerdos, conferencias que deseen recibir o impartir etc.

Esperamos nos visiten a los efectos de poder conocer nuestras nuevas instalaciones.



Creación nuevo Departamento Laboral Juárez Bufete Internacional S.L.P.

Desde el 1 de enero de 2013, Juárez Bufete Internacional S.L.P. cuenta con un nuevo Departamento de Derecho Laboral, integrado en el Departamento de Derecho Procesal, liderado por Dña. Milagros Palao Herrera, de dilatada experiencia profesional en la firma y, participe y testigo de su evolución y crecimiento desde el año 2008.

En continuo desarrollo y evolución, nuestra firma apuesta por un asesoramiento laboral a empresas, realista, resolutivo y competente, de modo que éstas se encuentren en todo punto apoyadas y respaldadas en

una Jurisdicción, la Social, que lejos de estar en contra del trabajador, aun después de la reforma, encuentra su apoyo en el ataque a todas las decisiones empresariales adoptadas en el ámbito del derecho del trabajo y relaciones laborales.

Esperamos que sea del agrado de nuestros clientes el conocimiento de la existencia de este nuevo departamento que cuenta con la profesionalidad y calidad de atención al cliente propias de la firma Juárez Bufete Internacional S.L.P.

Nuevas incorporaciones y nombramientos en Juárez Bufete Internacional S.L.P.

Juárez Bufete Internacional S.L.P. ha incorporado un nuevo abogado, **D. Francisco Jesús Royo Lozano**, al Departamento de Derecho Procesal, de acreditada experiencia profesional ante la Jurisdicción Civil y, con una brillante trayectoria como letrado en su actuación ante los Juzgados y Tribunales Españoles.

Si bien sobresale en su práctica procesal civil, es un abogado multidisciplinar, con experiencia en otros órdenes jurisdiccionales.

Plenamente adaptado a la firma, se ha hecho con la confianza de nuestros clientes gracias a su buen hacer profesional y búsqueda de la perfección constantes.

Dña. Ángela Rivas García-Moncó, abogada de la firma desde hace cuatro años, ha sido nombrada Di-

rectora del Departamento de Derecho Mercantil. Profesional impecable, de dilatada experiencia profesional en el ámbito de Derecho Internacional Privado, dará al departamento y a nuestros clientes la atención y profesionalidad que nos caracteriza.



ÉXITO: Sentencia totalmente estimatoria para JBI en Competencia Desleal

Sentencia íntegramente estimatoria obtenida por Dña. Inmaculada C. Juárez Marroquí, en materia de competencia desleal. Próxima publicación en diario de tirada Nacional, por imperativo del Juez, debido a la especial gravedad de los actos cometidos por los Demandados.

El Dpto. de Derecho Procesal Mercantil, a la cabeza del cual se encuentra la Gerente del Despacho, Dña. Inmaculada C. Juárez Marroquí, se complace en anunciar el nuevo éxito jurídico alcanzado, con repercusión a nivel internacional, en materia de Competencia Desleal. La sentencia, clarificadora y ejemplar como pocas, restablece el orden jurídico-comercial, tras el perjuicio sufrido por uno de los clientes del Despacho, una de las principales empresas almenreras del panorama nacional, con una fuerte expansión internacional: MANOLET, por el comportamiento desleal llevado a cabo por dos de sus ex-trabajadores.

Los condenados, quedan obligados, según la sentencia, a comunicar a todos los clientes, proveedores

y colaboradores de MANOLET a notificar de manera fehaciente los actos desleales que han llevado a cabo en detrimento de su antiguo empleador. De igual modo, han de restaurar el valor del fondo de comercio.

Más allá del éxito profesional, el valor de esta sentencia radica en la importancia que de manera progresiva están otorgando los tribunales de nuestro país a los actos de competencia desleal, una materia, por desgracia poco conocida en nuestro país, pero tan útil en una época en la que la fragilidad de nuestra economía requiere una especial protección de todos y cada uno de los elementos económicamente valorables en todas las empresas: su clientela.

Esta nueva sentencia sitúa nuevamente a JBI S.L.P. a la cabeza de despachos profesionales especializados en la materia de competencia desleal, y la repercusión nacional e internacional de la misma, será profundizado en un artículo que será publicado en el próximo número de la Revista Legal del Despacho.

Juárez Bufete Internacional

CONFERENCIAS Y CURSOS 2013

PRÓXIMOS CURSOS_

Estimados, gracias al interés en formar a nuestros clientes para el día a día de las dificultades y dudas en el área jurídica de sus empresas, desde Juárez Bufete Internacional les informamos sobre los próximos cursos de formación totalmente gratuitos para nuestros clientes.

24 de mayo de 2013

Aspectos prácticos del contrato de colaboración internacional

Hora: 18.00

21 de junio de 2013

Aspectos prácticos del contrato de franquicias

Hora: 18.00

13 de julio de 2013

Aspectos prácticos del contrato de agencia internacional

Hora: 18.00

26 de julio de 2013

Prevención y defensa reclamaciones de daños y perjuicios por compraventa

Hora: 18.00

26 de septiembre de 2013

La competencia desleal a empresas: medios de actuación, protección y prevención ante posibles actuaciones desleales de los trabajadores

Hora: 18.00

24 de octubre de 2013

Método práctico para tener las empresas adaptada a la normativa de protección de datos. Riesgos y sanciones

22 de noviembre de 2013

Corporate Defense, el mecanismo legal para minimizar riesgos y responsabilidad penal corporativa

PRÓXIMAS CONFERENCIAS_

26 de abril de 2013

Nueva regulación Laboral y sus efectos para la Empresa

Hora: 12.00

31 de mayo de 2013

Termómetro legal del Cumplimiento de Normativa Mercantil

Hora: 12.00

28 de junio de 2013

Delitos económicos y la responsabilidad penal de la empresa derivada a su comisión

Hora: 12.00

26 de julio de 2013

Prevención y defensa reclamaciones de daños y perjuicios por compraventa

Hora: 12.00

27 de septiembre de 2013

El arbitraje como herramienta de protección de contratos internacionales

Hora: 12.00

25 de octubre de 2013

Corporate Defense, el mecanismo legal para minimizar riesgos y responsabilidad penal corporativa

Hora: 12.00

29 de noviembre de 2013

Cómo acceder al comercio internacional sin riesgos

Hora: 12.00

20 de diciembre de 2013

La protección de consumidores y usuarios en los servicios contratados vía online

Hora: 12.00

TODOS LOS CURSOS TIENEN
CERTIFICADO DE ASISTENCIA

Reserva tu plaza
91 432 34 92

www.juarezabogados.es · att.cliente@juarezabogados.es



JUÁREZ