

LOS ABOGADOS

El área de contencioso es un gran referente en **Jausas**

La firma cierra el año 2007 con una facturación global de 8,3 millones

S. L. F.

Barcelona. En los últimos años se ha incrementado la litigiosidad en nuestro país. La situación actual es consecuencia, por una parte, de la entrada en vigor en 2001 de la Ley de Enjuiciamiento Civil (LEC), por otra, la liberalización de la publicidad de los despachos de abogados y, finalmente, por la proliferación de bufetes que facilitan asistencia jurídica por un módico precio anual.

Sólo en el orden civil, en España la progresión ha ido desde 702.000 asuntos ingresados en 2001 hasta 1.366.503 litigios en el 2006, es decir, que en cinco años se ha casi duplicado los litigios civiles, según reza la memoria anual 2007 del Consejo General del Poder Judicial.

Ante esta situación cabe tener en cuenta que las estrictas normas establecidas por la legislación en vigor han demostrado cómo la calidad y la preparación del abogado son elementos determinantes en el resultado final. Los socios del área de Derecho Contencioso de Jausas se han preocupado de potenciar esta especialidad para seguir ofreciendo un asesoramiento que responda con eficacia y profesionalidad a las necesidades de los clientes en esta materia.

Gestión de conflictos

Actualmente, Jausas cuenta con un equipo de abogados especializados y preparados para desarrollar la gestión de conflictos. Este equipo compuesto por 20 profesionales, repartidos entre sus oficinas de Barcelona y



De izquierda a derecha., **Jordi Ruiz de Villa, Mercedes Caral y Joan Vidal de Llobatera**, socios del departamento de contencioso del despacho de abogados Jausas.

Madrid, algunos de los cuales con más de 25 años de experiencia en litigios y arbitrajes. Su facturación supone el 30% del total de la firma.

Al frente de este equipo hay tres socios: Mercedes Caral, Jordi Ruiz de Villa y Joan Vidal de Llobatera. "Nuestro principal valor añadido", comenta Jordi Ruiz de Villa, "es la formación continuada y el principio de do-

A LOS CLIENTES SE LES PREPARA CONCIENZUDAMENTE ANTES DE IR A JUICIO A DECLARAR

ble control o supervisión de todo lo que se realiza en el departamento por parte de una persona de más experiencia que el que la confecciona en primera instancia. Gracias al tamaño de nuestra firma el cliente que nos viene con un problema de índole procesal encuentra siempre al frente de su asunto a un socio y un equipo de colaboradores con el que tiene un trato personal

muy directo". Ruiz de Villa insiste en la importancia de que el cliente pueda participar en todos los estadios del procedimiento que se esté llevando a cabo: "no se trata tan solo de informarle puntualmente sobre todos los escritos que se presentan, se trata de prepararle específicamente antes de ir a juicio para poder afrontar las declaraciones con las máximas garantías de éxito, o de trabajar con él en la confección de la prueba". Con todo, esta prestigiosa firma tiene una gran proyección profesional.

Competencia será más neutral con su reglamento

Valencia. El presidente de la Comisión Nacional de la Competencia (CNC), Luis Berenguer, ha destacado que el reglamento de la Ley en Defensa de la Competencia reforzará la independencia de esta autoridad, al crear un único órgano que sustituirá al Servicio y al Tribunal en Defensa de la Competencia.

Berenguer ha explicado, en las Jornadas sobre la nueva Ley de Defensa de la Competencia, celebradas el viernes pasado en el Colegio de Abogados de Valencia, que una de las novedades que presenta la CNC es que los miembros de la Comisión, "previamente a su nombramiento", deben ser sometidos a una audición que valorará su currículum.

A su juicio, esta nueva forma de selección favorece considerablemente la independencia de la Comisión puesto que los miembros elegidos deben responder sobre sus méritos y las razones por las que han sido seleccionados o los objetivos a cumplir.

Asimismo, el presidente de la CNC ha indicado que "este carácter independiente" se verá reflejado en las operaciones de concentración de las empresas, que tendrán que someterse a un proceso de control que será aprobado por la Comisión y no por el Gobierno, como ocurre actualmente.

DLA Piper aumenta un 17% su facturación

Madrid. La sombra de la desaceleración económica no planea sobre DLA Piper. La firma jurídica, que acaba de presentar resultados, ha aumentado un 18,7% su facturación en 2007, lo que supone unos ingresos por encima de los 1.500 millones de euros. Asimismo, sus beneficios por socio de cuota se incrementaron un 8,3% pasando a ser 935.500 euros.

El socio director de DLA Piper España, Javier López Antón, considera que las perspectivas para 2008 son halagüeñas, aunque reconoce que las condiciones del mercado "serán algo más complicadas".

Las cifras de facturación confirman, según López Antón,

que el bufete "mejora sus resultados en todos los departamentos y sectores clave, mientras continúa invirtiendo tanto en las nuevas oficinas como en las ya existentes, afianzándose cada vez más en sectores emergentes y continuando con su integración operativa". Por su parte, el co-consejero delegado de DLA Piper, Nigel Knowles, se muestra "tremendamente orgulloso por el hecho de que la firma esté alcanzando estos hitos estratégicos, basados en la calidad de los servicios y las fuertes relaciones que mantiene el despacho, y que sigue desarrollando, con los clientes, pequeños y grandes, en todo el mundo".

Consentimiento tácito en protección de datos

Antonio Sánchez-Crespo

LOS lobbies funcionan. El legislador ha oído durante los últimos años y, en especial, durante los últimos meses a los grupos de presión incluyendo en el reglamento de desarrollo de la Ley Orgánica de Protección de Datos numerosas "novedades" en materia de prospección comercial favorables a los responsables de ficheros y tratamientos.

Para compensar, el reglamento ha impuesto determinadas obligaciones que, bajo mi punto de vista, no terminan de equilibrar la balanza de derechos y obligaciones de los afectados y los responsables. En mi condición de afectado no me gustan muchas de las novedades, pero en mi condición de responsable todavía estoy celebrándolas.

Hoy analizaremos una. El artículo 14 del reglamento valida los procedimientos y las formas para recabar el consentimiento de forma tácita (cuando no sea preciso obtener un consentimiento expreso). Ya antes de su aprobación lo hacíamos así pero el hecho de que quede plasmado en el cuerpo normativo supone mayor seguridad jurídica. Aunque este es un tema muy discutible que el nuevo reglamento, en su conjunto, genere seguridad jurídica.

Dichos procedimientos pasan por informar al afectado de qué se piensa hacer con sus datos (cumpliendo el resto de requisitos legales) y darle un plazo de un mes para que se oponga advirtiéndole de que en caso de no expresar su oposición se entenderá que consiente en que dicho tratamiento (incluida la cesión como un tratamiento más) se lleve a cabo.

Para proteger a los afectados, el reglamento obliga al responsable a: a) que la información sea perfectamente visible si la envía junto con otra información o documentos; b) utilizar un método por el que pueda conocer si una comunicación ha sido devuelta, en cuyo caso no podrá tener por prestado el consentimiento tácito. c) Poner a disposición del afectado mecanismos sencillos y gratuitos para ejercer su oposición.

Además, el reglamento de protección de datos permite al responsable solicitar este consentimiento a los afectados repetidas veces siempre que medie un año entre solicitud y solicitud. Diríamos que hasta que el afectado se canse y deje de contestar o hasta que en uno de esos casos el filtro antivirus de su correo electrónico deje entrar el mensaje pero lo borre o hasta que la carta que le llega a su casa sea tirada a la basura sin abrir por estar hasta el gorro de recibir tanta publicidad.

Este mecanismo, que nos abre muchas puertas y que nos impedirá volver a quejarnos de que la normativa de protección de datos resulta ser tan restrictiva que nos resta competitividad frente a competidores extranjeros, generará una casuística tan amplia que los abogados y consultores tenemos diversión para unos cuantos años.

Antonio Sánchez-Crespo López es socio de Sánchez-Crespo Abogados y Consultores



Patrocina Argentacomunicación, S.L