

# Los bufetes comentan los casos 'estrella' del año

LA LEY elabora cuatro anuarios para abogados, que previsiblemente verán la luz en abril, con comentarios sobre los asuntos más relevantes de 2008.

M.A.Caro/B.Alandete.Madrid

Tras la gran acogida del Anuario Laboral para Abogados, la editorial LA LEY (Grupo Wolters Kluwer) está inmersa en la preparación de cuatro anuarios -Laboral, Contencioso, Mercantil y Fiscal- que servirán de guía al profesional del Derecho y que, previsiblemente, verán la luz el próximo mes de abril.

El consejo coordinador de la redacción de los anuarios fue constituido recientemente, formando parte de él Salvador del Rey, socio director del área Laboral de Cuatrecasas y catedrático de Derecho del Trabajo; Antonio Hierro, socio de Cuatrecasas; Ricardo Gómez, director del área Fiscal de Garrigues y Rafael Sebastián, socio de

Uría Menéndez.

En su redacción colaboran una media de 20 bufetes de abogados, comentando los casos más relevantes que han defendido a lo largo del año, a partir de resoluciones judiciales, administrativas y laudos arbitrales. En este sentido, Salvador del Rey, coordinador del anuario Laboral, destaca la "enorme generosidad" de los despachos al poner en común sus conocimientos, algo que sin duda contribuirá "a aumentar muchísimo la calidad de la abogacía española".

Ricardo Gómez, coordinador del anuario Fiscal, señala que, a la hora de seleccionar los supuestos a comentar, "buscamos casos que introduzcan una novedad de criterio o que afecten a asuntos importantes para la empresa, además de supuestos en los que haya habido una polémica muy viva y en los que no to-



Los coordinadores junto a la directora general de Wolters Kluwer.

## En ocasiones, se recogen valoraciones de las dos partes implicadas en la causa

dos los aspectos del caso estén cerrados", añade Gómez. Entre los temas que su anuario recogerá cita la tributación de las *stock options* y de las *Sicavs* (sociedades de inversión de capital variable), así como la deducción de gastos financieros o la deducción por reinversión.

El anuario Contencioso analizará, entre otras cosas, el otorgamiento de indemnizaciones de daños y perjuicios por abuso de posición dominante de una compañía, aclara su coordinador, Antonio Hierro, un supuesto "novedoso en España y en Europa".

### Operaciones destacadas

Según destaca el coordinador del anuario Mercantil, Rafael Sebastián, los comentarios no surgirán de sentencias judi-

ciales, sino que se analizarán "las grandes operaciones mercantiles llevadas a cabo en España durante 2008". Así por ejemplo, se recogerá la primera emisión de cuentas participativas de una caja de ahorros, cómo se cerró la opa de Imperial sobre Altadis, o incluso los avatares en la solicitud de concurso de Martinisa-Fadesa.

Sebastián afirma que, concretamente en el anuario Mercantil, cada uno de los 18 despachos que participan elaboran, por lo general, dos comentarios o un dictamen sobre una operación novedosa que les hayan encargado. En ellos "explican los problemas que se han encontrado, como la posición mantenida por la CNMV en una determinada opa o las preocupaciones de la banca en una refinanciación, y cómo resolvieron los obstáculos legales", aclara.

En algunos casos el contenido de estos anuarios se ha visto enriquecido con el análisis de los supuestos desde una

"doble perspectiva", subrayan Antonio Hierro y Rafael Sebastián. Se ha dado la circunstancia de que en varias ocasiones una misma operación es comentada por las dos partes enfrentadas, en la medida en que los despachos implicados en ella colaboran en los anuarios. Así ha ocurrido en el caso de la opa sobre Altadis, añade Sebastián.

### Público objetivo

En cuanto al público objetivo de los anuarios, los coordinadores del proyecto subrayan que va dirigido a todo profesional relacionado con el mundo del Derecho, desde funcionarios de la Administración de Justicia, el legislador, los colegios públicos, estudiantes universitarios y, por supuesto, abogados. En lo que respecta a la utilidad para el legislador, Del Rey destaca que en estos anuarios "tiene una evolución de supuestos que le pueden servir de referencia a la hora de legislar y poder detectar los problemas de una parcela del ordenamiento jurídico".

Por su parte, Antonio Hierro afirma que las obras van destinadas fundamentalmente a abogados en ejercicio, aunque también a jueces y a estudiantes que hallarán un "manual de consulta" con casos reales y actuales.

Rafael Sebastián explica que el anuario de Mercantil resultará muy útil, por ejemplo, "para abogados de provincia que no han visto nunca una opa y conozcan así su verdadera problemática".

Según comenta Ricardo Gómez, lo que se pretende es que el lector tenga una obra que trate temas vivos, de actualidad, con un estilo directo y un enfoque muy claro".

## OPINIÓN



Eduardo Ortega Figueiral

## Historias de hoy, historias de crisis

Les voy a contar un caso real que vivimos en el despacho. Evidencia con claridad las graves lagunas de nuestro ordenamiento laboral.

Sitúense: importante empresa familiar del sector químico. Doscientos trabajadores. Fundada hace más de ochenta años; actualmente está al mando la tercera generación. Muchísimos clientes. Pedidos muy "atomizados". Fabrican componentes de alto valor añadido. Los costes de personal son muy altos, aproximadamente un 40%. La empresa siempre ha actuado de forma rigurosa. Sin pérdidas hasta el momento. Nunca se han repartido dividendos pues los beneficios han ido a reservas a los efectos de no depender de los bancos. El *abc* de la buena praxis empresarial.

Problema: los pedidos han ido bajando durante los últimos años y, muy especialmente, en el 2008. Reducción del 50% en comparación con el año anterior. Consecuencia: dicha bajada de pedidos vinculada al elevado coste de personal hunde a la empresa en pocos meses. Los planes de viabilidad que se preparan, exigen, entre otras medidas, una reducción del 40% del personal. Un expediente de suspensión de contratos no sería lógico. El problema es estructural y no coyuntural. Es imposible que los pedidos se recuperen durante el 2009 por la situación en la que se encuentran la práctica totalidad de los clientes. Se plantea la situación al comité de empresa y a los sindicatos explicando todo lo sucedido. Se informa de la posibilidad de mejorar algo las indemnizaciones legales por cuanto la empresa tiene reservas para asumirlo.

Respuesta sindical: felicita a la empresa por su gestión previsor pero, tras haber analizado los balances, indican que ellos nunca pactaran un expediente de regulación de

empleo (ERE) con una empresa como "ésta", con relevantes reservas y beneficios. Como alternativa plantean un expediente de suspensión de contratos con unas condiciones inasumibles para la empresa y que simplemente será un simple parche. Por lo tanto, nos encontramos ante un callejón sin salida. Mientras tanto, cada mes la empresa pierde 100.000 euros con lo que en poco tiempo las reservas desaparecerán. Es decir, hay que esperar a la inviabilidad definitiva de la empresa para actuar. Lamentable.

### El ERE tiene en la actualidad un claro objetivo finalista y no cuida la prevención

El empresario nos pregunta, ¿de que ha servido el esfuerzo de tantos años? No hay respuesta. Ahora las reservas desaparecerán rápidamente. Por lo tanto, todos los planes de futuro, crecimiento, inversiones, etcétera se han esfumado.

Nuestro ordenamiento no da soluciones reales para los casos, muchos, como el que planteo. No se cuida la prevención sino la extinción. El ERE tiene, hoy en día, un claro objetivo finalista. Ahí está el problema. El "ERE preventivo" en estos casos es la solución: nueva "idea imaginativa."

En los momentos de crisis y despidos, todos nos acordamos de los trabajadores, muchos, que pierden sus empleos. Pero, ¿quién se acuerda del *buen empresario*? El de toda la vida. El que con su esfuerzo y el de generaciones precedentes ha levantado una empresa. El que ha involucrado su patrimonio. De éste no se acuerda nadie, por cuanto no hace ruido. No me extraña que la juventud actual prefiera ser funcionario antes que emprendedor.

Socio Ortega-Raich Abogados

## SE COMENTA QUE...

### Restricciones al seguro de alquiler

● ...que al seguro de alquiler anunciado por el Ministerio de Vivienda, a través de la Sociedad Pública del Alquiler, SPA, para cubrir impagos de la renta y desperfectos por parte de los inquilinos y que supone, como se ha venido comentando en los medios de comunicación, una reducción de la mitad del coste respecto de otros seguros parecidos, y con el que se busca potenciar el alquiler de inmuebles vacíos, contrarrestando la desconfianza de los propietarios, no van a poder acceder todos los caseros que lo pretendan, puesto que las aseguradoras que

trabajan con la SPA ponen sus condiciones a la hora de conceder o no el seguro. Y estas condiciones están encaminadas, lógicamente, a preservar al asegurador de riesgos innecesarios: así, se exige que el arrendatario no dedique más del 30% de sus ingresos al pago del alquiler... Con estas restricciones cabe pensar que pocos serán los arrendamientos beneficiados...

● ...que, continuando con el tema de la vivienda, en 2009 se va a producir una mayor retracción en cuanto a la compra de inmuebles, según la Asociación Hipotecaria Española, ante la

concienciación de los compradores en potencia, tanto en relación con la crisis económica como en cuanto a la tendencia a la baja de los precios -que aún no se ha detenido- y ello a pesar de que, de acuerdo con la mencionada asociación, el año que viene se suavizarán los requisitos para acceder a la financiación para adquirir pisos, siempre y cuando se mantengan los recortes en los tipos de interés. Por su parte, para los ya propietarios, es de interés el pronóstico de la AHE, sobre el euríbor en 2009, con valores inferiores al 3%...

Este suplemento ha sido elaborado por:

Victoria Martínez-Vares [mvmartinez@wke.es](mailto:mvmartinez@wke.es)

María Álvarez Caro [malvarez@wke.es](mailto:malvarez@wke.es)

Mercedes Serraller [mercedes.serraller@expansion.com](mailto:mercedes.serraller@expansion.com)

José María López Agúndez [jmllopeza@expansion.com](mailto:jmllopeza@expansion.com)

Diego Torres [diego.torres@expansion.com](mailto:diego.torres@expansion.com)

Belén Alandete [balandete@wke.es](mailto:balandete@wke.es)

Publicidad: 91 443 56 19