

“El Brexit es una oportunidad para mejorar la Unión Europea”

ENTREVISTA BURKHART GOEBEL Socio director para Europa continental de Hogan Lovells / El letrado destaca los cambios que está viviendo el mercado, donde ve optimismo, y afirma que ha llegado “la hora de Europa”.

V. Moreno. Madrid

Al mal tiempo, buena cara. Éste podría ser el *leitmotiv* de Burkhard Goebel, socio director para Europa continental de Hogan Lovells. Ni la inestabilidad política, ni la llegada de Donald Trump a la Casa Blanca, ni la decisión de Reino Unido de abandonar la Unión Europea parecen nublar la visión positiva de este letrado.

“Como ciudadano europeo, lamento una decisión como el Brexit. Sin embargo, no sólo hay que ver el lado negativo de esta resolución. De hecho, creo que puede ser una nueva oportunidad para mejorar la UE y articular una nueva razón de ser de esta organización. Esa urgencia y este debate sobre hacia dónde tiene que ir la UE no había existido hasta que se votó el Brexit. Tenemos que hacer más Europa”.

Goebel asegura que este organismo tiene muchos asuntos pendientes que solucionar –zona euro, fiscalidad, nuevas tecnologías– y éste es el momento adecuado para tomar decisiones certeras que marquen el buen camino. “Es la hora de Europa. Desde la llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos, la UE nunca ha parecido más estable y los últimos resultados electorales han mostrado que el riesgo político –el crecimiento de los populismos– es relativo. El Viejo Continente es el mercado interno más grande del mundo, un espacio sumamente rico, en el que hay un gran talento, mucha creatividad, ayuda a la inversión y una importante estabilidad institucional y jurídica”.

Optimismo en el mercado

Para el socio director para Europa continental de Hogan Lovells, el optimismo en el mercado cada vez es más palpable. Además, comenta que, con el estado actual del euro, invertir en Europa es relativamente barato, lo que está impulsando la llegada de inversiones tanto desde Estados



Burkhard Goebel, socio director para Europa continental.

Unidos como desde Asia, especialmente de China.

Frente a la inestabilidad reinante, y que afecta directamente a los mercados y a las transacciones, Goebel asevera que “los últimos años han demostrado que aunque las decisiones políticas son importantes, la seguridad jurídica la otorgan las instituciones y, por eso, hay que mantener la confianza en ellas. La mayor parte del sector legal ha sido capaz de adaptarse a la inestabilidad,

“ La seguridad jurídica la otorgan las instituciones y, por eso, hay que mantener la confianza en ellas”

“ No podemos predecir el futuro, pero es posible dar herramientas adecuadas para actuar ante la inestabilidad”

rebajando sus trabajos en asuntos como las transacciones y girándose hacia otras áreas como contencioso”.

El letrado afirma que los despachos no pueden luchar contra las incertidumbres existentes ni pueden predecir qué pasará en el futuro. “Sin embargo, lo que sí podemos hacer es dar a nuestros clientes las herramientas adecuadas para poder actuar ante este tipo de inestabilidad”.

Goebel asegura que, justamente ahora, el rol de conse-

jero frente a los clientes es una parte esencial del trabajo de los despachos. “Una de las claves del éxito de Hogan Lovells –que lleva tres años incrementando su facturación– es nuestra capacidad de acompañar a los abogados *in-house* y ejercer el *straight talk*, es decir, explicar las cosas de manera clara y directa. Los bufetes deben escuchar en vez de hablar, trabajar en equipo e impulsar la colaboración de los abogados de diferentes áreas por el bien del cliente. Éste ha dejado de ser un deporte individual, como sucedía en las firmas legales del siglo XX. Ahora hay que pensar en colectivo, como los mejores equipos de fútbol”.

Flexibilidad

Otro aspecto esencial para el socio director para Europa continental de Hogan Lovells es que los grandes bufetes entiendan de una vez por todas que deben actuar como grandes multinacionales y olvidar los viejos y tediosos sistemas de la abogacía del siglo XX. “Nos hemos convertido en compañías globales y tenemos que comportarnos como tal, actuando de una manera más moderna, ágil y flexible”.

Despachos ‘low cost’ y digitalización

Burkhard Goebel, socio director para Europa continental de Hogan Lovells, no se olvida de hablar de dos asuntos clave en el mundo de la abogacía actual: la digitalización y la competencia ejercida desde los despachos ‘low cost’. Respecto a este último tema, el letrado asegura que ve estos nuevos bufetes como “una competencia sana y bienvenida. De hecho, debemos aprender de ellos, para trabajar de

una manera más eficaz, ágil y competitiva. Además, este tipo de despachos pueden ayudar a las grandes firmas a descubrir qué tipo de áreas deben dejar de interesar, para centrarse en sus departamentos más importantes”, comenta. En cuanto a la digitalización, Goebel afirma que es el gran reto que Hogan Lovells y el resto de bufetes tienen ante sí. “Debemos fijar la estrategia que vamos a querer seguir en los

próximos años. El desarrollo de las bases de datos y del software que analice los casos en los que trabaje el despacho, conocida como la computación cognitiva, servirá para conceder un asesoramiento mejor y más eficaz a los clientes. Este tipo de sistemas será esencial en el futuro, pero cada despacho debe saber hacia dónde quiere ir y qué tipo de inversión va a realizar”, concluye.

PRESCRIPCIÓN

El 19 de julio acaba el plazo para reclamar por el cártel de los camiones

Mercedes Serraller. Madrid

El próximo 19 de julio vence el plazo para reclamar daños por el cártel de los camiones, por el que la Comisión Europea ha impuesto multas de 2.930 millones de euros –la mayor de su historia– a cuatro fabricantes de camiones: Volvo/Renault, Daimler, Iveco y DAF, por fijar precios y retrasar la introducción de nueva tecnología más limpia de emisión de gases y trasladar a los consumidores los costes de la adopción de dicha tecnología.

La investigación comenzó en 2011, cuando la empresa MAN alertó a Bruselas de estas prácticas y se adhirió al programa de clemencia, resultando exenta del pago de sanción. Scania, pese a formar parte del cártel, no ha admitido su participación y está pendiente de que la Comisión Europea dicte resolución.

La resolución de la multa se conoció el 19 de julio de 2016 y no se publicó en el Diario Oficial hasta el pasado 6 de abril, con lo que, según fuentes jurídicas consultadas, el plazo para reclamar vence el próximo 19 de julio, un año después de que se hiciera pública la decisión, como establecía el marco normativo español en las fechas en que Bruselas publicó sus decisiones.

El Real Decreto-ley 9/2017, de 26 de mayo, que se adapta a la directiva, amplía el plazo de prescripción a cinco años, pero como es posterior a las resoluciones comunitarias, abogados como Ángel Sánchez y Resina, de Hispajuris, consideran que el plazo vence el próximo 19 de julio.

Las reclamaciones se pueden plantear mediante un proceso extrajudicial, como un burofax, contra Volvo/Renault, Daimler, Iveco y DAF. Puede adherirse cualquier empresario autónomo o sociedad que adquiriera entre 1997 y 2011 algún vehículo nuevo de transporte de mercancías de masa máxima superior a 6 toneladas. Se estima que los vehículos afectados son 10 millones en la UE. Los 200.000 afectados en España podrían recuperar unos 2.500 millones.