

# Ofensiva legal contra los robots 'culpables' de la reventa online

Reino Unido propone prohibir y sancionar el uso de softwares automatizados que realizan compras masivas de entradas para acabar con el problema de la reventa online en el mercado secundario.

V. Moreno. Madrid

La reventa de entradas online se ha convertido en un mal endémico ligado a los grandes espectáculos musicales y deportivos. El problema no es exclusivamente español, donde la competencia normativa sobre este asunto está repartida entre el Estado y las comunidades autónomas, sino que es global. Ciertos países de nuestro entorno ya han tomado cartas en el asunto, como sucede con Francia e Italia, que contemplan en sus respectivas legislaciones sanciones para los casos de reventa online no autorizada por el organizador del evento.

Sin embargo, la última iniciativa para tratar de atajar este problema ha surgido en Reino Unido, que ha anunciado la futura prohibición del uso de robots *-bots-* para realizar una compra masiva de entradas online. El objetivo de esta nueva normativa, incluida dentro de la amplia *Digital Economy Act* (Ley de Economía Digital), implicará la persecución y sanción de todos aquellos que utilicen programas informáticos automatizados para adquirir entradas de manera masiva, para luego tratar de venderlas a precios superiores en el mercado secundarios.



Los consumidores acuden con más frecuencia al mercado secundario para conseguir entradas.

Para el ministro de industrias creativas de Reino Unido, Matt Hancock, el objetivo de este nuevo proyecto normativo, junto a la mejoras de la industria, es acabar con la mala utilización de la tecnología que provoca una reventa a "precios ampliamente hinchados, que rozan la estafa" y conseguir un mercado mucho más transparente para permitir que los consumidores puedan acceder a los eventos al precio fijado por el promotor.

La cuestión ahora es saber si esta nueva iniciativa legis-

lativa, que pretende acabar con el uso de *bots* que acaparan el mercado de la compra de entradas online de grandes eventos, se puede convertir en un instrumento realmente útil para luchar contra esta lacra y si este modelo podría replicarse en nuestro país.

## Batería de medidas

Para Fernando Fernández-Miranda, responsable del departamento de regulación digital de PwC Tax & Legal en Madrid, el aspecto más positivo es que una administración pública como la británica dé

un paso adelante, puesto que, hasta el momento, la mayor parte de los gobiernos no había tomado conciencia de la seriedad de este asunto. "Reino Unido ha decidido establecer mecanismos específicos para luchar contra un aspecto de la reventa online. Sin embargo, este problema necesita de una batería de medidas. Es casi imposible acabar con la reventa, pero es esencial luchar contra los abusos y evitar el lucro ilegítimo".

En este sentido, Fernández-Miranda explica que además de este marco legal fi-

## Esfuerzos nacionales

El Ministerio de Cultura abrió en octubre un periodo de consultas para la elaboración de un proyecto normativo sobre las actividades de venta y reventa de entradas por Internet. Ahora, el Ejecutivo está preparando un real decreto que regulará aspectos como el uso de 'bots' o la transparencia de las plataformas de venta.

nalista respecto al uso de *bots*, que debería imponer sanciones lo suficientemente severas para que no salga rentable la reventa, podrían plantearse otras soluciones como la facilidad de devolución de los *tickets*, la limitación pactada del precio de reventa o la implantación definitiva de las entradas nominales.

Para Alejandro Touriño, socio director de Ecija, presentar batalla contra los procesos automatizados como el uso de *bots* es una lucha perdida, al ser muy complejo conocer el origen de la compra.

## ALIANZA

Los músicos españoles se han unido en una alianza antirreventa para poner fin a esta situación abusiva y promocionar el mercado oficial de entradas.

"Aunque el fin jurídico de la norma es loable, no creo que sea una medida eficiente ni neutral, ya que se centra en la persecución de los *bots*, una tecnología positiva desde un punto de vista empresarial y este tipo de condena podría frenar su desarrollo".

El letrado insiste en que no existe nada positivo en "demonizar" este tipo de software de automatización, sino que hay que perseguir el mal uso de esos *bots*. Touriño asegura que "hay que acabar con la reventa de entradas con independencia del sistema utilizado y del espacio donde se realice. Necesitamos una homogenización de la regulación y que ésta se aplique y ataque de la misma manera todas las conductas irregulares, ya sea en el mundo online u offline. Contar con normas en paralelo no es adecuado, puesto que implica un avance a diferentes velocidades".

El experto concluye añadiendo que las regulaciones sectoriales terminan siendo cortoplacistas, ineficientes y con poco recorrido. Por eso, apuesta por tener una legislación conjunta *-online y offline-* lo suficientemente amplia para que abarque los problemas actuales y los que puedan aparecer en el futuro.

## DOS NUEVOS SOCIOS

# El despacho madrileño Peñafort Abogados se integra en RSM Spain

Sergio Saiz. Madrid

RSM Spain continúa ejecutando su ambicioso plan de crecimiento en nuestro país y acaba de firmar la integración de Peñafort Abogados en su estructura para reforzar el área de fiscal y legal. Con esta operación, también se incorporan al bufete en calidad de socios Gonzalo de la Torre y Ángel Villaverde.

Peñafort Abogados es un

despacho fundado en 1985 en Madrid. Formado por un equipo de nueve profesionales, se ha especializado en asesoramiento jurídico a empresas de *middle market*.

Gonzalo de la Torre, licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, está especializado en derecho procesal, penal, civil y mercantil, así como arbitraje y mediación. Por su

parte, Ángel Villaverde, licenciado en Derecho por la UCM, es experto en reestructuraciones corporativas, concursos de acreedores y operaciones de fusiones y adquisiciones.

La integración forma parte del plan estratégico puesto en marcha hace dos años por RSM Spain. Desde entonces, la firma ha integrado tres despachos de abogados, una au-

ditora y varios equipos profesionales. Con presencia en más de 120 países, RSM es un grupo de servicios profesionales que cubre las áreas de auditoría, fiscal, legal y consultoría.

"Como señalaba el último estudio de IBM *Capitalizing on complexity*, el gran reto de los directivos de las empresas es afrontar la complejidad; por ello, las firmas multidisci-



De izqda. a dcha., David García, vicepresidente de RSM Spain; Ángel Villaverde; Jose María Gassó (presidente); y Gonzalo de la Torre.

plinarios seguimos incorporando equipos de profesionales con especializaciones tanto de área de práctica como

sectorial", apunta David García, socio director de la división legal y fiscal de RSM Spain.