

SOCIETARIO

Ecija refuerza el área de mercantil con Alberto Alonso Ureba

El despacho presidido por Hugo Écija también incorpora como 'of counsel' a Antonio Roncero y a otros seis profesionales que integran su equipo.

Laura Saiz. Madrid

Consolidar la estrategia de Ecija como despacho multidisciplinar pasa por ampliar y reforzar todas las prácticas clave del derecho de los negocios. Para seguir con este plan, el despacho presidido por Hugo Écija acaba de cerrar un movimiento destacado con la incorporación de ocho profesionales de Ramón y Cajal Abogados.

Se trata de Alberto Alonso Ureba, que se une en calidad de socio, además de Antonio Roncero, que llega como *of counsel* del mismo departamento, junto al equipo de trabajo de ambos letrados: Cristina Casero, Marina Torres, Teresa Vara, Juan de Carlos, Luis Gimeno y Mónica Colomer.

Con más de 40 años de experiencia en el ámbito del derecho societario, con particular foco en fusiones, adquisiciones y gobierno corporativo, Alonso Ureba era el socio responsable de las áreas de derecho mercantil, societario



Los socios de Ecija Pablo Jiménez de Parga (vicepresidente ejecutivo), Alberto Alonso Ureba y Hugo Écija (presidente ejecutivo).

y gobierno corporativo de Ramón y Cajal. Anteriormente, lo fue de derecho mercantil y mercados en la oficina de Madrid de Baker McKenzie.

Catedrático de derecho mercantil en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, el nuevo socio de Ecija, que es destacado por *Chambers & Partners*, ha sido consejero en

El nuevo socio ha sido consejero en diferentes empresas como Endesa o Siemens Gamesa

diferentes empresas, como Endesa, Siemens Gamesa o Zeltia, entre otras.

Además, es miembro nato de la comisión general decodificación del Ministerio de Justicia desde 1997, y fue representante permanente del Gobierno de España ante las comunidades en las directivas sobre sociedades.

INNOVACIÓN

Reclamador entra en la compra de litigios

Alejandro Galisteo. Madrid

Primero los financió y ahora da un paso más. Reclamador, la firma especializada en demandas de aviación, se lanza a la compra de litigios a otros despachos. Así, la compañía online de servicios legales, fundada en el año 2012 por Pablo Rabanal, refuerza su posición como compañía *legaltech* con una estrategia de búsqueda activa para la adquisición de nuevas carteras de litigios de consumidores.

Este movimiento llega después de cimentarse en su experiencia previa financiando una cartera de litigios propia. Desde 2019, Reclamador ha conseguido levantar más de cuatro millones de euros de inversión para operaciones propias similares de la mano de Arcano Capital.

Experiencia previa

En enero del pasado año, la *start up* legal y el fondo anunciaban su primera operación de financiación de litigios. El fondo de inversión destinó entonces un capital de 3,2 millones de euros para hacerse con algunos de los procesos judiciales de la *legaltech* española. Con esta operación, realizada a través de crédito ilíquido (línea de activos reservados del fondo para convertir en dinero en el largo plazo), Arcano Capital financió a la compañía dirigida por Rabanal para que pleiteara en un amplio número de reclamaciones con jurisprudencia vinculada al Tribunal Supremo (en España) y del Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

Ahora, con el nuevo paso

La 'start up' legal ya colabora con Arcano, fondo que financia pleitos de la compañía

Los bufetes venden sus carteras para tener liquidez ante el colapso de los juzgados

en su estrategia, el objetivo de Reclamador es avanzar en su apuesta por la innovación en la defensa de los clientes con la compra de carteras de otros despachos que, debido a la dilación en el tiempo que tienen los casos de los consumidores en los juzgados españoles, pueden necesitar monetizar lo antes posible esos litigios. En provincias como Madrid o Barcelona, se pueden tardar más de tres años en recibir sentencia.

Crisis del Covid-19

La crisis del coronavirus no ha hecho sino empeorar la situación ya delicada en los juzgados españoles. Los enormes plazos de espera desde que se presenta la demanda hasta que se resuelve el caso, provoca que múltiples profesionales del sector afronten problemas de liquidez por el alto tiempo de espera. Este es el nicho de mercado en el que entra Reclamador, adquiriendo los litigios en curso y gestionando demandas.

AUTOMOCIÓN

Revocada la primera sentencia que daba la razón a un fabricante del cártel de camiones

A. Galisteo. Madrid

La Audiencia Provincial de Oviedo ha revocado la primera de la serie de sentencias dictadas por el juzgado de lo mercantil número 1 de Oviedo contra el cártel de los camiones. Los argumentos que el tribunal provincial ofrece para invalidar la pionera sentencia de 19 abril de 2021, que desestimaba la demanda presentada por dos empresarios que reclamaban 50.000 euros al grupo Daimler por el presunto sobrepago en la adquisición de dos camiones, son, entre otros, que "la propia decisión que las conductas anticompetitivas que ocupan el caso (el supuesto



pacto de precios entre fabricantes) han generado un daño, que se concreta en el sobrepago respecto de los camiones afectados".

Así, los magistrados de la Audiencia Provincial de Oviedo cuantifican el daño causado a los compradores en un 8%, en contra del criterio que

siguió en su resolución el juez eN primera instancia en abril, señalando que "no solo no existe prueba del sobrepago, sino que estimamos científicamente acreditado que no ha habido".

El cártel de camiones nace en 2016, cuando la Comisión Europea impuso a DAF, Daimler-Mercedes, Iveco, Renault-Volvo, Scania y MAN una multa de 3.800 millones de euros. Los fabricantes fueron sancionados por haber pactado los precios de venta de los camiones entre los años 1997 y 2011 al haber obstaculizado la introducción de tecnologías, lo que repercutía en el precio del vehículo.



Pablo Rabanal, fundador de Reclamador.