

## La mediación en tiempos del coronavirus



Isabel Dutilh

La Administración de Justicia va a verse seriamente afectada por la crisis del Covid-19. La vuelta al funcionamiento se plantea como gradual, pero la entrada de asuntos nuevos será más parecida a una avalancha. Si la Administración sanitaria se ha visto sobrepasada por el tsunami de la pandemia, la de Justicia muy difícilmente va a poder dar respuesta a las necesidades de los ciudadanos. El propio Consejo General del Poder Judicial ha reconocido que ante “esta situación excepcional y sin precedentes,... se producirá una situación inédita y excepcional en nuestros juzgados y tribunales”.

Los efectos en las relaciones comerciales, industriales y empresariales en todos sus ámbitos se han visto afectadas por una situación sobrevenida y excepcional que está originando, y continuará haciéndolo, múltiples conflictos por incumplimientos contractuales, imposibilidad de realización de prestaciones comprometidas, excesiva onerosidad de las contrapartidas pactadas en una situación completamente diferente, y todo tipo de incumplimientos provocados por situaciones de insolvencias. Al igual que con el resto de los aspectos económicos de esta crisis, las empresas tienen que continuar tomando la iniciativa y resolviendo sus problemas sin esperar a que sea la Administración quien los resuelva. Para resolver la alta tasa de conflictividad que nos espera debemos asumir que tenemos que ser parte de la solución.

El mismo CGPJ ha subrayado que “resulta esencial en estos momentos buscar fórmulas que incentiven la solución extrajudicial de conflictos, reservando la intervención judicial para aquellos casos realmente necesarios, evitando que, en definitiva, ésta se constituya en la primera opción”. Ante esta situación, se hace más necesario que nunca insistir en la utilización de la vía de la mediación para la resolución de conflictos. España ha ido tarde en la trasposición de la Directiva sobre Mediación, y por ello es una institución muy poco conocida y utilizada aquí, en contraste con otros países como Italia,

en los que se acogió y se adaptó, dando unos resultados notables. Creemos que se debe agilizar la tramitación del Anteproyecto de Ley de Mediación y ajustarlo a las necesidades que ahora se plantean, y establecer los mecanismos que doten de obligatoriedad, como la condena en costas ante la mala fe para aquellos que se nieguen a intentar la mediación.

### Mecanismo eficaz

Sin embargo, las empresas no pueden esperar a que esto suceda, porque someter ahora un problema a los tribunales supone demorar su solución durante años, y además quedar a expensas de que lo resuelva un tercero de una manera insatisfactoria para ambas partes. Frente a eso, la mediación permite negociar con la ayuda de un mediador la búsqueda de una solución que se adapte a los intereses de las partes, sin la limitación que supone la toma de posición adoptada en un procedimiento judicial. Con la ventaja de que no se está obligado a aceptar una solución propuesta por un tercero, sino que es absolutamente voluntario. La actuación de ese tercero neutral e imparcial con obligación de confidencialidad absoluta que puede reunirse con las dos partes, simultáneamente y por separado para ayudar a conciliar los intereses en juego, se ha revelado en los países en que se ha puesto en marcha como un mecanismo muy eficaz para la resolución de conflictos.

Desde la sociedad civil y con las empresas al frente, como lo han estado haciendo desde que empezó la crisis, debemos también en esto dar un paso y demostrar que somos una sociedad madura y capaz de resolver nuestros problemas a través de mecanismos que permiten superar los conflictos manteniendo las relaciones creadas con clientes y suministradores cuya colaboración será necesaria para que salgamos adelante.

Existen, afortunadamente, en España varios centros que se encargan de facilitar la mediación, encauzándola desde el comienzo y proponiendo a las partes una lista de mediadores entre los que puedan elegir al que consideren más idóneo para facilitar una solución a su conflicto. Estos centros cuentan ya con una notable experiencia en conflictos entre empresas y con una lista de mediadores experimentados.

Vicepresidenta del Círculo de Empresarios y socia en Argali abogados



## Mercados de capitales en la UE: fondos de inversión



Josefina G. Pedroviejo

Dentro del actual tsunami regulatorio en el que nos hallamos inmersos, quizás haya pasado desapercibido para algunos el nuevo régimen europeo para la distribución de todo tipo de instituciones de inversión colectiva publicado el pasado verano y que representa un paso más en el proceso de integración de la inversión colectiva que comenzó con las distintas directivas UCITS y la directiva de gestión alternativa, también conocida por sus siglas AIFMD. Este nuevo paquete normativo, compuesto por el Reglamento 2019/1156 y la Directiva 2019/1160, busca eliminar aquellos obstáculos que, a lo largo de los años, se han puesto de manifiesto en el ámbito de la comercialización transfronteriza de las instituciones de inversión colectiva (IIC), reforzando al mismo tiempo la transparencia y la protección del inversor, especialmente el minorista, y facilitando el camino hacia la consecución de un verdadero mercado único al eliminar muchas de las trabas administrativas y procedimentales existentes hasta la fecha.

Esta normativa que, en su mayor parte entrará en vigor en 2021, tiene bastante actualidad a día de hoy, ya que hasta este mes de junio la ESMA, el regulador europeo, ha abierto un plazo de consulta sobre las normas de desarrollo técnico, pudiendo los distintos participantes del mercado hacer los comentarios y sugerencias que consideren más apropiados o convenientes. Es, por tanto, el actual un momento óptimo para que nuestras gestoras analicen la nueva normativa, al igual que están haciendo sus homólogas europeas.

Para aquellos que no estén familiarizados con el contenido de estas normas, podemos señalar, como novedades más destacadas, el nuevo régimen de *premarketing*, la creación de registros de IIC a nivel europeo, la transparencia en materia de tasas y la creación de un régimen único para el momento de salida en que una IIC

deja de ser comercializada en un estado miembro. El régimen de *premarketing* o precomercialización tiene una gran importancia, sobre todo en el caso de la inversión alternativa, ya que permitirá testar el interés del mercado institucional en estrategias o en un determinado vehículo antes del lanzamiento o la obtención del pasaporte del mismo. Esta novedad en nuestro mercado (ya está permitido en otros ordenamientos jurídicos) va a ser muy bien recibida, ya que, pese al hecho de que requerirá una notificación previa, supondrá la posibilidad de una mejor planificación para las gestoras y, por otro lado, puede redundar en un incremento de la gama de producto a la que inversores o posibles inversores pueden tener acceso y recibir información con carácter preliminar, sin tener que esperar a la finalización de los procedimientos.

### Registros europeos

Otra novedad que pensamos que tendrá una gran acogida es la creación de registros de instituciones de inversión colectiva (tanto UCITS como alternativos) a nivel europeo. Este registro, que estará operativo a partir del 2 de febrero de 2022, recogerá no sólo los datos de los distintos vehículos, sino también las distintas jurisdicciones en que se comercializan y se irá actualizando con los datos que trimestralmente remitirán los distintos reguladores nacionales.

En esta misma fecha entra en vigor la obligación para los reguladores de publicar en sus respectivas páginas web las distintas tasas y costes derivados de la comercialización, debiendo contar además con alguna herramienta virtual que permita un cálculo aproximado de los costes de registro, con el fin de que las gestoras puedan tener una estimación de los mismos a la hora de valorar aquellas jurisdicciones a las que interesa pasaportar sus vehículos.

En definitiva, se trata de facilitar la distribución de estos vehículos, en el ámbito de la Unión Europea de modo que, como señaló la Comisión en los trabajos preparatorios de 2018, “puedan ayudar de la mejor manera posible a las empresas a obtener la financiación que necesitan para crecer”.

'Counsel' en Ashurst

## Expansión

DIRECTORA ANA I. PEREDA

DIRECTORES ADJUNTOS: Manuel del Pozo, Iñaki Garay

SUBDIRECTOR: Pedro Biurrun

Redactores Jefes: Mayte A. Ayuso, Juan José Garrido, Tino Fernández, Estela S. Mazo, Javier Montalvo, Emelia Viaña, José Orihuel (Cataluña), Roberto Casado (Londres) y Clara Ruiz de Gauna (Nueva York)

Empresas Iñaki de las Heras / Finanzas/Mercados Laura García / Economía Juan José Marcos / Investigación Miguel Ángel Patiño  
Jurídico Sergio Saiz / Opinión Ricardo T. Lucas / Directivos Nerea Serrano / Comunidad Valenciana Julia Brines  
País Vasco Marian Fuentes / Galicia Abeta Chas / Diseño César Galera / Edición Elena Secanella

MADRID. 28033. Avenida de San Luis, 25-27. 1.ª planta. Tel. 91 443 50 00. Expansión.com 91 050 16 29. / BARCELONA. 08036. Avinguda Diagonal, 431 bis, 6.ª planta. Tel. 93 496 24 00. Fax. 93 496 24 05. / BILBAO. 48009. Plaza Euskadi, 5, planta 15, sector 4. Tel. 94 473 91 00. Fax. 94 473 91 58. / VALENCIA. 46004. Plaza de América, 2, 1.ª planta. Tel. 96 337 93 20. Fax. 96 351 81 01. / SEVILLA. 41011. República Argentina, 25, 8.ª planta. Tel. 95 499 14 40. Fax. 95 427 25 01. / VIGO. 36202. López de Neira, 3, 3.ª. Oficina 303. Tel. 638 87 91 95. / BRUSELAS. Tel. (32) 2311932. / NUEVA YORK. Tel. +1 303 5862461. Móvil 639 88 52 02. / LONDRES. Tel. 44 (0) 20 77825331.



PRESIDENTE ANTONIO FERNÁNDEZ-GALIANO

VICEPRESIDENTE GIAMPAOLO ZAMBELETTI

DIRECTOR GENERAL: Nicola Speroni

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICACIONES: Aurelio Fernández

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICIDAD: Jesús Zaballa

PUBLICIDAD: DIRECCIÓN GENERAL DE PUBLICIDAD Tel: 91 443 55 09 / SECRETARÍA DEPARTAMENTO DE PUBLICIDAD Tel: 616 506 719 / COORDINACIÓN Tel: 91 443 52 58 / 91 443 52 80 Fax: 91 443 56 47 / INFORMACIÓN PUBLICIDAD marketingpublicitario@unidadeditorial.es / CATALUÑA Mar de Vicente, Avinguda Diagonal, 431 bis, 6.ª planta. 08036 Barcelona. Tel: 93 496 24 22 / ZONA NORTE Marta Melero, Plaza Euskadi, 5, planta 15, sector 4. 48009 Bilbao. Tel: 94 473 91 07 / LEVANTE Marcos de la Fuente, Plaza de América, 2, 1.ª planta. 46004 Valencia. Tel: 96 337 93 27 / ANDALUCÍA Y EXTREMADURA Rafael Marín, Avda. República Argentina, 25, 8.ª B. 41011 Sevilla Tel: 95 499 07 21 / INTERNACIONAL Juan Jordán de Urrés, Avda de San Luis, 25. 28033 Madrid. Tel: 91 443 55 24.

COMERCIAL: SUSCRIPCIONES Avenida de San Luis, 25-27. 1.ª planta. 28033 Madrid. Tel. 91 275 19 88. TELÉFONO PARA EJEMPLARES ATRASADOS Y ATENCIÓN AL CLIENTE 91 050 16 29.

DISTRIBUYE Logintegral 2000, S.A.U. Tel. 91 443 50 00. www.logintegral.com  
RESÚMENES DE PRENSA. Empresas autorizadas por EXPANSIÓN (artículo 32.1, Ley 23/2006). Acceso, TNS Sofres, My News y Factiva.  
IMPRESIÓN: BERMONT IMPRESIÓN, S.L. Tel. 91 670 71 50. Fax 91 327 18 93.

