

Expansión

Lunes 26 de febrero de 2018 | 2€ | Año XXXII | nº 9.583 | Primera Edición

www.expansion.com



Inversor

Bitcoin: una
apuesta más que
una inversión **P7**

**La embotelladora
de Coca-Cola
se abre a vender
otras marcas **P9****



JOSÉ MARÍA AYMAMÍ
Director de inversiones
de Mercbanc

“Invertimos en BBVA
y Acerinox por su
buena gestión” **P16**



ANTONIO TAVIRA
CEO del bufete Elizaburu

“No proteger un activo
puede dañar el fondo
de comercio” **P24**



OPINIÓN

Tom Burns
Marañón

**Mentiras
y realidades **P39****

Análisis

Los inversores activistas
miran a Europa **P6/LA LLAVE**

El proyecto de ley
hipotecaria supera su
primer obstáculo **P15**

“No proteger un activo puede dañar el fondo de comercio”

ENTREVISTA ANTONIO TAVIRA Consejero delegado de Elzaburu / El abogado considera que aún falta cierta conciencia en cuanto a propiedad intelectual en España, aunque destaca el papel de las grandes empresas.

Laura Saiz. Madrid

Tan sólo tres de cada diez empresas españolas han solicitado una patente en los últimos dos años, según un informe elaborado por KPMG. Se trata de un dato muy preocupante, ya que se produce en una época en la que la competitividad atraviesa un momento muy intenso.

Esta falta de interés o de iniciativa a la hora de proteger la explotación en exclusiva de una invención parece que no se está produciendo en las firmas de mayor tamaño. “Las empresas españolas multinacionales están enormemente preparadas para salir a países complicados a nivel de protección intelectual”, señala Antonio Tavira, consejero delegado de Elzaburu, *boutique* especializada desde 1865 en propiedad intelectual e industrial.

Otra cosa, sin embargo, es la situación de muchas pymes, que pueden encontrarse con serios problemas a la hora de operar tanto a nivel nacional como internacional si no cambian de actitud: “No tener un activo que sea clave en el balance suficientemente protegido puede dañar el fondo de comercio”.

La falta de protección de los activos estratégicos no es la



Antonio Tavira, consejero delegado de Elzaburu.

única dificultad que deben afrontar las empresas españolas a corto plazo. El 25 de mayo será de plena aplicación el reglamento general de protección de datos. A este respecto, Tavira cree que “las grandes empresas no tendrán problemas de adaptación, pero sí aquellas que están mirando a otro lado”.

A pesar de ello, considera que la tónica general es de una alta concienciación sobre esta nueva normativa, así como de “preocupación y ocupación” por llegar a tiempo, ya que se

“ Todos los despachos que no se adapten tecnológicamente se quedarán fuera del mercado, no hay plan B”

“ Las grandes empresas no tendrán problemas de adaptación al RGPD, pero sí las que están mirando a otro lado”

aprecia la evolución en esta materia en buena parte de las empresas.

Donde también el consejero delegado de Elzaburu considera que debe haber una evolución es en el sector legal para quien reclama una verdadera revolución digital. “La abogacía se tiene que adaptar tecnológicamente con una mayor simplicidad de los procesos, un mejor acceso a los expedientes y una comunicación más fluida con todos los profesionales”. Y es que, a su juicio, ya no se trata de una

potestad de las firmas, sino de una obligación para estar en la primera línea: “Todos los despachos que no se adapten tecnológicamente se quedarán fuera del mercado, no hay plan B”.

Por este motivo, Antonio Rovira insiste en que “no se puede renunciar presupuestariamente a una inversión permanente en tecnología”, recomendación que da a todas las compañías, independientemente del sector.

No en vano, se trata, a su juicio, de la única forma de estar a la altura de las necesidades actuales de los clientes. Además, permite centrar el trabajo de los abogados en tareas que aporten valor añadido real, lo que, a su vez, implica una contención de los honorarios.

Sin embargo, el consejero delegado de Elzaburu insiste en que “la calidad tiene un coste”, por lo que entiende que no se pueden desplomar los honorarios para seguir manteniendo ese nivel, por lo que lamenta la aparición de “una serie de profesionales que no hacen ningún favor a la abogacía tirando los precios”. Tanto es así, que mantiene que “tarde o temprano las empresas pagan los servicios *low-cost*”.

Crecimiento en solitario

Durante sus 153 años de vida, Elzaburu ha tenido varias ‘novias’, pero la idea de integrarse en una firma más grande sigue estando descartada. Así lo asegura su consejero delegado, Antonio Tavira, que señala que no quieren “canibalizar la marca”, algo inevitable si se produce la entrada en un bufete internacional. Por este motivo, Tavira prefiere seguir trabajando en solitario, aunque no descarta ninguna alianza siempre que sirva para reforzar su presencia en algún lugar del mundo. No en vano, su clientela está formada por empresas internacionales principalmente (65% de ellas), gracias al buen papel de sus oficinas en Múnich y Pekín, una sede que goza de buena salud gracias al potencial del gigante asiático: “Hay un interés creciente anual por parte de empresas chinas en invertir en España”. Con estas buenas perspectivas, el consejero delegado de Elzaburu espera continuar en la buena senda de crecimiento de los últimos ejercicios para lo que está haciendo hincapié en servicios como protección de datos o desarrollo tecnológico.