

Comentarios a la Ley de Jurisdicción Voluntaria
Comments to the Voluntary Jurisdiction Act

1

Introducción a la negociación
Introduction to negotiation

3

Comentarios a la Ley de Jurisdicción Voluntaria

JORDI RIVERA

Introducción

En fecha 2 de Julio se ha publicado la Ley 15/2015, de la Jurisdicción Voluntaria que nace, a grandes rasgos, con la voluntad de descargar de trabajo a la cada vez más congestionada Administración de Justicia a través del traspaso de competencias para conocer de determinados asuntos a Notarios, Registradores y Secretarios Judiciales. A continuación pasamos a exponer los apartados más relevantes de dicha Ley.

Principales puntos a destacar

Con la nueva Ley, se intentará ofrecer solución a aquellos supuestos en los que no hay intereses enfrentados, sino sólo un interés susceptible de protección, como en el caso de los expedientes de menores, por ejemplo. También se tratarán aquellos casos en los que ha de verificarse un hecho ignorado por todos, como la determinación de un lindero, o en los que ha de dejarse constancia de una manifestación de voluntad, como la de contraer matrimonio o de separarse, o aquellos en los que se admita la existencia de una deuda, tal y como la reclama el acreedor.

Estamos ante una norma que posee un amplio y variado contenido, que afecta a muchas otras Leyes (modifica o da nueva redacción a más de 90 Artículos del Código

Estamos ante una norma que posee un amplio y variado contenido, que afecta a muchas otras Leyes.

civil, y 35 de la Ley del Notariado), y que respecto de algunos expedientes es reconducible a lo jurisdiccional y en otros no.

Como ya adelantábamos, se atribuye el conocimiento de un número significativo de asuntos a operadores jurídicos tales como Notarios, Registradores de la Propiedad y Mercantiles y Secretarios Judiciales, atendiendo a su condición de funcionarios públicos y tomando en consideración que unos (Notarios y Secretarios Judiciales) son titulares de la fe pública judicial o extrajudicial y los otros (Registradores), cuentan con un gran conocimiento en materias de derecho mercantil y derecho de la propiedad. Vemos pues como la nueva Ley ha introducido el concepto de alternatividad, dando la opción al ciudadano en determinados casos de acudir al secretario judicial o al notario, o al secretario judicial o al registrador.

Los temas que pasarán a ser competencia de todos ellos son los que venían siendo conocidos como de "jurisdicción voluntaria", teniendo el ciudadano la posibilidad de elegir entre los referidos operadores, aunque determinados temas vienen encomendados en exclusiva a Notarios y Registradores. En estos supuestos, y ante la obligación del pago por parte del ciudadano de determinados aranceles a dichos profesionales, se prevé el derecho de justicia gratuita precisamente para evitar que no se pueda ejercitar un derecho por falta de medios cuando con anterioridad a dicha Ley sí habría sido posible.

Comments to the Voluntary Jurisdiction Act

JORDI RIVERA

Introduction.

On 2nd July the new Act 15/2015 on Voluntary Jurisdiction has been published, which has accrued, broadly speaking, to alleviate the progressively more congested Administration of Justice of their workload by transferring competences for certain cases to Notaries, Registrars and Court Clerks. We put forward below the more significant sections of this Act.

Highlights

The new Act will try to give solution to such cases in which there are no conflicted interested, but only an interest eligible for protection, such as the case of files related to minors. This also includes such cases in which a fact generally ignored must be verified -such as the determination of a boundary-, those in which a declaration of will must be recorded -such as the will to get married or separate- or those in which the existence of a debt is admitted -such as a creditor claim-.

We are dealing with a wide and varied content rule that affects many other Acts (modifies or redrafts more than 90 Articles of the Civil Code and 35 of the Notaries Act) and under which some files may be either transferred to the courts or not.

We are dealing with a wide and varied content rule that affects many other Acts.

As we have already said, a significant number of cases are assigned to legal operators such as Notaries, Land and Mercantile Registrars and Court Clerks, considering their condition as public officers and taking into account that some of them (Notaries and Court Clerks) hold judicial and non-judicial attestation authority and the others (Registrars) have great knowledge on commercial and property law. Therefore, the new Act has introduced the alternativeness concept, thus giving the citizen the option to resort to the court clerk or the notary or the court clerk or the registrar under specific circumstances.

The cases that will become competence thereof are those formerly known as of "voluntary jurisdiction", whereby the citizen has the alternative to choose between the aforementioned operators, although certain cases must be exclusively assigned to Notaries and Registrars. In these cases and in view of the obligation of payment by the citizen of certain fees to such professionals, the right to free legal assistance is regulated, precisely to avoid the omission of a right on account of lack of resources when this right would have been allowed prior to the new Act.

Serán los Notarios y los Registradores los encargados de conocer de aquellos asuntos donde su nivel de experiencia técnica pueda garantizar la efectividad de los derechos de los ciudadanos y la obtención de una respuesta lo más rápida posible a las problemáticas que se planteen. A su vez, los Secretarios Judiciales se encargarán de decidir respecto de algunos expedientes en los que lo que se pretende es que quede constancia fehaciente sobre la forma en la que existe una determinada situación jurídica o derecho. Además, deberán impulsar dichos expedientes y dictar las resoluciones de trámite que resulten necesarias. En cuanto a la decisión final sobre el asunto, vendrá atribuida bien al Juez bien al Secretario Judicial dependiendo del caso.

En cuanto al ámbito de aplicación de la Ley, se establece que los preceptos que se contienen en la misma se aplicarán a aquellos expedientes de jurisdicción voluntaria que requieran la intervención de un órgano jurisdiccional en materia de Derecho civil y mercantil, sin que exista controversia que hiciera necesaria la iniciación de un proceso contencioso. En estos casos, tanto la competencia objetiva como la intervención preceptiva de Abogado y Procurador se determinan en las normas particulares de cada expediente.

Para evitar disfunciones por litispendencia, se impide la tramitación simultánea o sucesiva de dos o más expedientes con idéntico objeto, dándose preferencia al primero que se hubiera iniciado. La resolución de un expediente de jurisdicción voluntaria no podrá impedir que se inicien a posteriori procesos judiciales que vayan a tratar sobre el mismo asunto. Además, si existe pendency entre un expediente de jurisdicción voluntaria y un proceso judicial con demanda interpuesta, deberá procederse al inmediato archivo del expediente de jurisdicción voluntaria.

Por otra parte, y aunque como podemos ver los puntos más llamativos de la Ley que comentamos son los que hacen referencia a las atribuciones conferidas a Notarios, Registradores y Secretarios Judiciales, se introducen muchas medidas que afectarán directamente a las empresas, como por ejemplo la forma de realizar la exhibición de libros contables, imponiéndose multas diarias a la empresa que se niegue a colaborar. La Ley también atribuye de forma alternativa a Secretarios Judiciales y a Registradores Mercantiles la convocatoria de las juntas generales de las sociedades de capital o de las asambleas generales cuando así lo pida un número determinado de socios ante la falta de convocatoria en el plazo legal o estatutario previsto.

Su principal ventaja es una respuesta más rápida que la que se ofrece en la actualidad.

Especial mención merecen aquellos casos de expedientes de subastas notariales, es decir, subastas de bienes que podrán ser realizadas ante el Notario agilizando de esta forma los trámites a seguir.

También ha de hacerse referencia a la regulación de la conciliación como vía para alcanzar un acuerdo sobre materia disponible, con el fin de evitar un pleito, y que puede ser realizada tanto ante el juez de paz o el secretario judicial, como ante notario. Con ella se fortalece y completa el abanico de medios de solución de controversias, junto con la mediación y el arbitraje.

En cuanto a la reclamación de deudas dinerarias, también se implementa una apreciable novedad, dado que ahora las empresas contarán con la posibilidad de acudir ante el Notario para cobrar deudas (siempre y cuando las mismas hayan sido generadas en relaciones comerciales entre comerciantes, profesionales o empresarios) respecto de las cuales no haya duda en relación a su existencia, siguiéndose en este caso un proceso rápido de ejecución por parte del Notario en la que se requerirá al deudor para que en un plazo de veinte días pague la deuda. El deudor podrá pagar, comparecer ante el Notario y oponerse al pago, o no comparecer, o no alegar motivos de oposición. En estos dos últimos casos, el notario dejará constancia en el acta y la cerrará. Esta acta tendrá aparejada ejecución como título extrajudicial.

Los Notarios y los Secretarios Judiciales también tendrán competencia para conocer de aquellos casos relativos al robo, hurto, extravío, destrucción de letras de cambio, cheques o pagarés, así como en el nombramiento de peritos en contratos de seguros.

Conclusiones

La principal ventaja que la aparición de la Ley de Jurisdicción Voluntaria supondrá para empresas y ciudadanos es una respuesta más rápida que la que se ofrece en la actualidad en la medida en que la nueva Ley supone una importante desjudicialización de los conflictos, liberándose además a los Juzgados de la carga de trabajo que suponía tener que conocer de los supuestos atribuidos ahora a dicho tipo de jurisdicción y permitiéndoles, en consecuencia, dar una más pronta solución a aquellos casos en los que sí existe enfrentamiento entre las partes.

Notaries and Registrars will be the officers in charge of such cases whose level of technical knowledge may guarantee the effectiveness of the citizen's rights and an efficient answer to the problems set out. In turn, Court Clerks will be responsible for deciding on some files aimed at recording the existence of a specific legal situation reliably. Moreover, they will undertake such files and issue the necessary interim decisions. Regarding the final decision on the case, the same will be assigned to the Judge or the Court Clerk, depending on the case.

As regards the scope of the Act, the precepts contained therein will be applied to such voluntary proceeding files which may require the intermediation of a judicial authority on Civil and Mercantile Law, with no controversy that would oblige to bring a contentious proceeding. In these cases, both the objective competence and the mandatory intermediation of a Lawyer and a Court Liaison are determined under the particular rules of each file.

To avoid malfunction due to lis pendens, the Act does not allow to simultaneously or consecutively carry out two or more files with the same purpose, thus giving priority to the one firstly brought. The decision of a voluntary jurisdiction file may not prevent any further filing of court proceedings that may deal with the same object. Additionally, if there is pendency between a voluntary jurisdiction file and a court proceeding with a complaint being brought, the voluntary jurisdiction file will be immediately closed.

On the other hand, although the highlights of the Act are those referring to the assignments entrusted to Notaries, Registrars and Court Clerks, many measures directly affecting companies will be introduced, such as the manner to produce the accounting books, whereby daily fines will be imposed on such companies refusing to collaborate. Furthermore, the Act alternatively assigns to Court Clerks and Mercantile Registrars the call of general meetings of capital companies or general meetings, provided that a certain number of partners may request so in the absence of call within the legal or mandatory legal term provided.

The principal advantage is a more expeditious response than the current one.

Additionally, such cases of files related to notarial auctions deserve particular attention, i.e., auctions of assets which may be executed in the presence of a Notary Public, therefore simplifying the procedures to be followed.

We should also make reference to regulation of reconciliation as a way to reach an agreement on available issues in order to avoid litigation and which may be carried out both before the justice of the peace or the court clerk and the Notary Public. Therefore, the range of remedies to controversies is enhanced and completed, together with the mediation and arbitration.

With respect to money debt claims, a considerable development is also implemented: companies will have the possibility to appear before the Notary Public to collect such debts (provided that the same have been generated in commercial relations between traders, professionals or businessmen) whose existence is incontestable, whereby the Notary Public will follow a prompt proceeding for enforcement and the debtor will be required to pay the debt within a term of twenty days. The debtor may pay, appear before the Notary Public or oppose such payment or not appear or allege reasons of opposition. In these two cases, the Notary Public will record and close the notarial deed. This public deed will bring about an out-of-court enforcement instrument.

Notaries and Court Clerks will be also competent to hear such cases related to robbery, theft, loss or destruction of bills of exchange, cheques or promissory notes, as well as to appointment of experts in insurance contracts.

Conclusions

The principal advantage resulting from the Voluntary Jurisdiction Act for legal persons and individuals is a more expeditious response than the current one, to the extent that the new Act implies an important removal of conflicts from the judicial system by releasing the Courts from their workload under the obligation to hear such cases now assigned to this kind of jurisdiction and allowing them to give a more effective solution to such cases in which the parties are in fact confronted.

Introducción a la Negociación

ALEJANDRO CASAS

A partir de esta edición de Newsletter, describiremos de forma sinóptica los puntos esenciales de la teoría de la negociación desarrollada por el Harvard Negotiation Project.

A nivel general, la teoría de la negociación del Harvard Negotiation Project comenzó a ser utilizada durante los años 70 y en la actualidad es uno de los métodos más empleados a nivel mundial en negociación y resolución de conflictos, gracias a los elevados índices de éxito obtenidos en multitud de conflictos reales en los que dicha institución ha sido llamada a intervenir.

La base fundamental de dicha teoría consiste en la consecución de un acuerdo lo más beneficioso posible para todas las partes que intervienen en la negociación, basándose en un enfoque constructivo "ganar-ganar", desmarcándose así del clásico concepto "ganar-perder" que tradicionalmente se ha asociado a la negociación.

Si bien cada negociación es distinta, este método parte del análisis de los factores principales que contribuyen a alcanzar acuerdos exitosos entre las partes, y que en síntesis, gravitan entorno a siete elementos clave que veremos a partir de esta edición de Newsletter: (i) las alternativas al acuerdo negociado; (ii) los intereses; (iii) las opciones; (iv) los criterios de legitimidad o estándares objetivos; (v) el compromiso; (vi) la relación y (vii) la comunicación.

Las alternativas

La identificación y el análisis previo de las alternativas al acuerdo negociado podría ser el primer paso antes de iniciar una negociación.

Las alternativas son aquel conjunto de posibilidades que puede adoptar unilateralmente una parte sin el consentimiento de la otra a fin de satisfacer sus propias necesidades o intereses, fuera del acuerdo negociado o en el supuesto de que dicho acuerdo no fructificase.

La alternativa al acuerdo negociado debería ser considerada como el umbral a partir del cual es recomendable llegar a un acuerdo.

Estas posibilidades siempre dependen autónomamente del negociador y pueden materializarse antes, durante o, incluso, después del proceso negociador en el supuesto de no haber llegado a un acuerdo.

Antes de iniciar un proceso negociador, sería por tanto recomendable identificar cuáles pueden ser las posibles alternativas en el supuesto de que no fuera posible llegar a un acuerdo negociado o que se optase por retirarse de la mesa de negociación. En el supuesto de que una parte tenga más de una alternativa viable al proceso negociado, también será recomendable seleccionar cuál de ellas es la mejor.

La mejor alternativa al acuerdo negociado (MAAN) debería ser considerada como el umbral a partir del cual es recomendable llegar a un acuerdo negociado. Por tanto, carecerá de sentido llegar a la consecución de un acuerdo negociado por debajo de la ganancia que ocasiona la MAAN de una parte, ya que dicha parte, por sí misma, puede generar mejores soluciones al problema o necesidad que se intenta mejorar con el proceso negociador. Esta reflexión, por simple que pueda parecer, puede proteger al negociador de llegar a acuerdos que en un futuro se pueda arrepentir.

A modo de ejemplo, supongamos que un comprador quiere negociar el precio de la adquisición de un vehículo con un vendedor de un concesionario de automóviles. En caso de que las partes no lleguen a un acuerdo negociado, entre las distintas alternativas que tendría el comprador destacarían las siguientes:

- Irse a otro concesionario e intentar negociar de nuevo la compra de un vehículo idéntico.
- Comprar un vehículo similar de otra marca.
- No comprar ningún vehículo.

Estas tres posibilidades enunciadas dependen exclusivamente de la voluntad del comprador y para llevar a cabo cualquiera de ellas, no se necesita el permiso o consentimiento de la otra parte (el vendedor).

Introduction to Negotiation

ALEJANDRO CASAS

As of this publication of Newsletter, we will succinctly describe the highlights of the theory of negotiation developed by the Harvard Negotiation Project.

Generally speaking, the theory of negotiation of the Harvard Negotiation Project was used for the first time in the 70s and it is currently one of the most used methods worldwide in negotiation and dispute resolution thanks to the extremely high success rates obtained in several real conflicts in which such institution has been called to mediate.

The fundamental basis of such theory consists of the achievement of an agreement as beneficial as possible for all parties involved in the negotiation, based on a "win-win" constructive approach, thus distancing from the classical concept "win-lose" that has been traditionally associated to negotiation.

Even though each negotiation is different, this method starts from the analysis of the principal factors that contribute to forge successful agreements between the parties and which, briefly, rotate round seven key elements that we will study as of this edition of Newsletter: (i) alternatives to the negotiated agreement; (ii) interests (iii) options; (iv) legitimacy criteria or objective standards; (v) commitments; (vi) relationships and (vii) communication.

Alternatives

The preliminary identification and analysis of alternatives to the negotiated agreement could be the first step before starting any negotiation.

Alternatives are such range of possibilities that one of the parties may adopt unilaterally without the other's consent to satisfy its own needs or interests away from the table or if such agreement fails.

The alternative to a negotiated agreement should be considered as the threshold from which it is advisable to reach an agreement.

These possibilities always depend separately on the negotiator and may be materialized during or even after the negotiation process if an agreement is not reached.

Before starting a negotiation process, it would be thus advisable to identify the possible alternatives if a negotiated agreement cannot be reached or if the parties opt to walk away from the negotiation table. In the event that one of the parties may have more than one feasible alternative to the negotiated process, it will be also advisable to select which one is the best alternative.

The best alternative to a negotiated agreement (BATNA) should be considered as the threshold from which a negotiated agreement should be reached. Therefore, there is little point in reaching a negotiated agreement below the benefit caused by the BATNA, since such party, by itself, may generate better solutions to the problem or need intended to be improved with the negotiation process. This reflection, though apparently simple, may protect the negotiator from reaching agreements that he/she may regret in the future.

As an example, let's say that a purchaser wants to negotiate the acquisition price of a car with a seller of a car dealership. If the parties do not forge a negotiated agreement, among the different alternatives of the purchaser, the following could be highlighted:

- *Go to another car dealership and try to negotiate again the purchase of the same car.*
- *Purchase a similar car of another make.*
- *Not to purchase any car.*

These three possibilities exclusively depend on the purchaser's will and the agreement or consent of the other party (the seller) is not required.

En este caso, en función de la necesidad real que tenga este comprador concreto en adquirir ese modelo de vehículo, así como la valoración de otros factores como el coste de mantenimiento del mismo, la calidad, el servicio de postventa, las prestaciones, el consumo, el precio del seguro, etc., su MAAN podría ser cualquiera de estas tres alternativas.

Hay que destacar que la expectativa de mejora de la propia MAAN es una de las principales causas que mueven a las partes a sentarse a negociar, ya que la negociación es el medio para mejorar las ganancias que ocasiona la propia MAAN. Este punto puede resultar básico a fin de evitar llegar a acuerdos que nunca se deberían de haber aceptado, precisamente porque una de las partes tenía una alternativa mejor (más beneficiosa) que el acuerdo que puede llegar a aceptar.

La MAAN por ello, es una de las principales fuentes de poder en la negociación. Cuanto mejor sea la MAAN de una parte en el proceso negociador, más poder de negociación y de decisión tendrá, ya que los costes por la no consecución de un acuerdo negociado serán más bajos al tener una necesidad menor de alcanzar un acuerdo negociado.

No obstante, una MAAN poderosa no siempre puede conseguirse fácilmente. A menudo debe ser desarrollada previamente mediante actuaciones externas a la

La negociación es el medio para mejorar las ganancias que ocasiona la propia MAAN.

negociación. Incluso en ocasiones, desarrollar la propia MAAN puede suponer un coste. Si este coste es razonable debería ser analizado con detalle, ya que la mejora de la MAAN puede comportar una posición más ventajosa en la negociación (con la potencialidad de obtener más beneficios), ya que cuanto más atractiva resulte, más ambiciosos podrán ser los objetivos que se persigan dentro del proceso negociador. Asimismo, protegerá al negociador del inconveniente de no llegar a un acuerdo negociado.

La MAAN no debería ser utilizada como una herramienta amenazadora contra la otra parte, sino como un medio que permita al negociador centrarse mejor en sus propios intereses. En consecuencia, una valoración correcta de todas las posibles alternativas, permite apreciar la conveniencia de seguir negociando o retirarse definitivamente de la negociación.

Por otro lado, también es muy recomendable analizar la MAAN de la otra parte. Un análisis detallado de su MAAN permitirá que el negociador pueda efectuar propuestas más realistas y que satisfagan mejor las necesidades de la otra parte, ya que tendrá un conocimiento más aproximado sobre el límite que ésta podría aceptar.

En conclusión, un acuerdo negociado será bueno si satisface mejor los propios intereses que la mejor alternativa, por lo que es recomendable que antes de llegar a un acuerdo negociado, el negociador valore si dicho acuerdo puede ser mejorado por él mismo, sin la intervención de la otra parte. Si este análisis se ha efectuado correctamente, el negociador estará en disposición de evitar excesivas concesiones a la otra parte, protegiéndose asimismo de una eventual retirada de la negociación ante las puertas de un acuerdo satisfactorio.

In this case, according to the real need of this specific purchaser in acquiring this model of car, as well as the evaluation of other factors such as the maintenance cost, quality, after-sale service, performance, consumption, insurance price, etc., his/her BATNA could be any of these three alternatives.

We must say that the expectation of improvement of the BATNA itself is one of the principal reasons that lead the parties to sit down and negotiate, since negotiation is the mean to improve the benefits caused by the BATNA itself. This point may be critical to avoid reaching agreements that should have never been accepted, precisely because one of the parties had a better alternative (more beneficial) than the agreement he/she may finally accept.

Consequently, the BATNA is one of the principal sources of power in the negotiation. The better the BATNA of one of the parties in the negotiation process is, the more negotiation and decision power this party will have, since the costs for not reaching a negotiated agreement will be lower to the extent the need to reach a negotiated agreement is also lower.

However, a powerful BATNA is not always easy to get. It must be usually previously developed under actions apart from the negotiation. Even in certain occasions, the development of the BATNA may imply costs. The reasonability of this cost should be

Negotiation is the way to improve the benefits resulting from the BATNA itself.

analyzed in detail, since the improvement of the BATNA may imply a more advantageous position in the negotiation (with the possibility to obtain more benefits), since the more attractive the BATNA is, the more ambitious the goals intended in the negotiation process may be. Similarly, the negotiator will be protected from the disadvantages of not reaching a negotiated agreement.

The BATNA should not be used as a threatening tool against the counterpart, but as a mean that allow the negotiator to better focus his/her attention on his/her own interests. Therefore, a correct estimation of all possible alternatives allows realizing the convenience to carry on negotiating or definitively walk away from the negotiation.

Furthermore, the analysis of the BATNA of the counterpart is also advisable. A detailed analysis of the BATNA of the other party will allow the negotiator to make more realistic proposals which better meet the needs of the counterpart, since the negotiator will have a deeper understanding of the limit that the other party may accept.

In conclusion, a good negotiated agreement will be that agreement that meets the interests of the parties better than the best alternative, so that before reaching a negotiated agreement, the negotiator should evaluate if such agreement may be improved without the involvement of the counterpart. If this analysis is carried out correctly, the negotiator may avoid excessive concessions to the other party, thus protecting himself/herself from a possible withdrawal from the negotiation at the edge of a satisfactory agreement.

BARTOLOME & BRIONES

BARCELONA
Balmes 243, 7º
08006 Barcelona
Tel. (+34) 93 292 20 20

MADRID
Jorge Juan 30, 4º
28001 Madrid
Tel. (+34) 91 577 47 47

LATINAMERICA REP. OFFICE
The four Seasons Office Tower
1441 Brickell Avenue - Suite 1400
Miami FL 33131
Tel. (+1) 305 778 6965

© 2015 Bartolome & Briones, SLP. Derechos Reservados

Legal Newsletter se publica para clientes y amigos de la firma. Los artículos publicados no constituyen asesoramiento legal. Si tiene comentarios o preguntas relacionadas con el contenido de la presente Newsletter, le agradeceremos contacte con nosotros por e-mail: newsletter@bartolomebriones.com
Para más información y artículos, por favor consulte nuestra página web: www.bartolomebriones.com

*The Legal Newsletter is published for clients and friends of the firm. The published articles do not constitute a legal opinion. If you have any comments or questions regarding the content of this Newsletter, we would appreciate contact us by e-mail: newsletter@bartolomebriones.com
For more information and articles, please see our website: www.bartolomebriones.com*