

TERRESTRE • Los bufetes recomendados por Fatrans y FVET están ofreciendo esta alternativa a las empresas interesadas

Afectados por el cártel de camiones reciben los primeros pagos del fondo TransAtlantis

MIGUEL JIMÉNEZ
MADRID

Las empresas de transporte españolas que han decidido vender sus derechos de reclamación por el cártel de camiones al fondo de inversión TransAtlantis, representado en España por la firma Outliers, ya han comenzado a recibir los primeros pagos.

Tras la oferta lanzada al mercado por TransAtlantis, tal y como publicó el pasado 27 de junio Diario del Puerto, ya son cerca de 40.000 los camiones que han confirmado su deseo de llegar a un acuerdo con el fondo de inversión, plasmándose los primeros contratos que han dado lugar a que los afectados por el cártel ya estén recibiendo en España los primeros pagos.

Algunas de estas compañías beneficiarias son representadas por Hélice Abogados & Consultores, el despacho seleccionado en su día por la Federación Andaluza de Transportes (Fatrans - CETM Andalucía) para ofrecer a sus asociados una alternativa legal que gestionara las reclamaciones contra el cártel de camiones, y también por el despacho González Wonham & Partners, seleccionado en su día con los mismos fines por la Federación Valenciana de Empresarios de Transporte (FVET).

En el caso de Hélice, ha aglutinado desde entonces la defensa de los intereses de alrededor de 1.500 empresas que suman una flota superior a los 5.000 camiones. Antes del verano, tal y como publicó este Diario, Fatrans y Hélice decidie-



Los bufetes consultados aseguran que la adhesión al fondo TransAtlantis va a ser progresiva. Foto M.J.

ron informar a las referidas empresas de la oferta de TransAtlantis, dado el interés que a su juicio comportaba.

Desde entonces, Hélice ha mantenido ya reuniones con aproximadamente el 70% de sus asociados para explicar la posibilidad que ofrece TransAtlantis, con el resultado de que el 95% de las empresas contactadas han decidido adherirse a la oferta del fondo de inversión representado en España por Outliers.

Contratos

Esto ha empezado a traducirse en que de entre las empresas representadas por Hélice ya se hayan firmado más de 50 contratos con TransAtlantis que suponen unos 150 camiones.

No obstante, lo más relevante es que en función del acuerdo de adquisición de los derechos de reclamación alcanzado, estas empresas de transporte ya han comenzado a percibir los

En el caso de Hélice los interesados están optando principalmente por la opción de un pago ya de hasta 1.000 euros por camión y compartir la futura indemnización al 50%

primeros pagos de TransAtlantis.

Como se recordará, la oferta de este fondo con sede en Luxemburgo para adquirir los derechos de reclamación contra el cártel de camiones contempla dos alternativas.

La primera opción es adelantar al transportista una cantidad fija de hasta 1.000 euros por camión y, posteriormente, tener derecho a un 50% del éxito en la demanda.

La segunda opción es doblar la cantidad y ofrecer desde ya hasta 2.000 euros por camión, desentendiéndose totalmente de la demanda el transportista a partir de ese momento.

Según fuentes de Hélice Abogados, de entre las empresas que ya se han decidido por la oferta de TransAtlantis, una amplia mayoría, cercana al 85%, se ha decantado por la opción de recibir ahora hasta 1.000 euros por camión y luego compartir al 50% con el fondo la totalidad de la indemnización que resulte del proceso judicial.

Hay que precisar que el dinero que ahora entrega TransAtlantis es a fondo perdido y no depende del resultado futuro de los procesos judiciales.

FVET

Por lo que respecta a los representados por González Wonham & Partners, hablamos de en torno a 2.000 camiones, mayoritariamente de empresas de la Comunidad Valenciana, pero también procedentes de otras partes de España.

En el caso de este bufete, también el proceso de información a los interesados está sien-

Desde González Wonham se asegura que sus representados se están decantando mayoritariamente por la opción de percibir ya hasta 2.000 euros por camión y desentenderse de la demanda

do progresivo, dada la complejidad del proceso. En todo caso, en estos momentos un 40% de las empresas representadas ya han decidido acogerse a la oferta del fondo TransAtlantis.

A diferencia del caso de las empresas andaluzas, los clientes de González Wonham están decantándose mayoritariamente, aseguran fuentes del bufete, "en un 98% por la opción de percibir hasta 2.000 euros por camión" y, por tanto, renunciar totalmente a los derechos de la reclamación para olvidarse del proceso judicial.

Hay precisar que el cálculo exacto de cuánto paga TransAtlantis por cada camión está en función de su valor de compra, de tal forma que, según González Wonham, para aquellos camiones que costaron más de 75.000 euros se establece un pago de 2.000 y para aquellos otros de precio inferior se establece una prorrata si bien en la mayoría de los casos no se baja de 1.700 euros.

Hasta 50 empresas con alrededor de 700 camiones representadas por González Wonham ya han firmado acuerdos con TransAtlantis e igualmente han empezado a recibir los primeros pagos, previéndose desde este bufete que las adhesiones vayan a ir en cascada.

TransAtlantis, una "alternativa" ante las incertidumbres

Según David González Wonham, del despacho González Wonham & Partners, ante la situación creada por el cártel de camiones los clientes se plantean "cuánto voy a cobrar y cuándo voy a cobrar".

En lo que respecta al cuándo, "estamos hablando de un proceso judicial que calculamos podría irse más allá de 6/8 años", afirma González Wonham, sin olvidar toda la incertidumbre derivada de cómo se anunciaron las sanciones, la situación de Scania y el posterior recurso pendiente.

En lo relativo al cuánto, "es insensato dar una cifra", no ya porque la incertidumbre sobre el éxito procesal existe, sino porque, además, es "complicado cuantificar el daño" si se tiene en cuenta que, por ejemplo, camiones iguales han podido tener precios muy diferentes si se compraron individual-

mente o en un gran volumen, si la adquisición fue en un concesionario u otro o si fue a principios o finales del ejercicio, asegura Wonham.

Con todo, en todo este proceso hay muchísimas más incertidumbres, tal y como detalla Miguel Chamorro, socio de Hélice Abogados.

"Además de un proceso largo en el tiempo, vemos el problema que conlleva la jurisdicción española. Por un lado, hablamos de juzgados sin apenas antecedentes en derecho de la competencia. Por otro lado, estamos ante procedimientos que se van a dirimir en los Juzgados de lo Mercantil, totalmente colapsados en España y más en determinadas regiones dados los procedimientos empresariales heredados de la crisis", afirma Chamorro, quien considera que las multinacionales del cártel "se van a sentir cómodas pleiteando en España".

En este escenario, según Chamorro, "nos hemos visto en la obligación deontológica de trasladar a nuestros clientes la opción de TransAtlantis. Primero porque ofrece pleitear en Alemania, con lo que ello conlleva de seguridad; y segundo porque en la mayoría de los casos estos procesos judiciales se cierran con un acuerdo entre las partes y el objetivo del fondo de alcanzar los 150.000 camiones le da una fuerza de negociación indudable". Además, según Chamorro, "TransAtlantis permite a los despachos continuar asesorando a los transportistas durante todo el proceso".

La confianza que genera el recibir un dinero por parte de TransAtlantis a fondo perdido o el hecho de que vender la reclamación permite al transportista no enfrentarse con las marcas son otras de las ventajas observadas por el mercado.