



Álvaro Pérez Ortolá, socio fundador de Demarks&Law

## “Hemos reducido a la mitad el gasto en propiedad industrial de nuestros clientes”

Con más de 50 años de experiencia acumulada en el área de Propiedad Industrial, los fundadores de Demarks&Law, Álvaro Pérez Ortolá y Álvaro Pérez Lluna, padre e hijo hablan para **ECONOMÍA 3** de su trabajo vocacional y “verdadero aprecio y pasión” por el área de especialización que practican durante décadas

■ **Textos:** A.G.  
ana.gil@economia3.info  
■ **Imágenes:** Archivo E3

**T**ras años de dedicación profesional por cuenta ajena, hace ahora prácticamente cuatro años **Álvaro Pérez Ortolá** y **Álvaro Pérez Lluna** constituyeron su propio bufete, **Demarks&Law**, con el objetivo de poner en práctica su saber hacer y su propia filosofía y modelo de gestión, “*sin imposiciones, limitaciones ni condicionamientos*”.

### - ¿Por qué la decisión?

- **A.P.O.:** Así, pudimos diseñar nuestro proyecto de despacho tal y como mejor dictaba nuestra experiencia en esta materia, enfocado a la satisfacción responsable y honesta de las necesidades actuales de nuestros clientes, y especialmente para dar respuesta y solución a las habituales frustraciones que nos constaba que tantos clientes sufrían en este ámbito.

### - ¿Han variado el diseño inicial?

- **A.P.LL.:** Se ha perfeccionado y consolidado, pero no ha experimentado cambios sustanciales, puesto que había sido diseñado teniendo muy claro lo que debía hacerse, y lo que debía evitar-

se. Aunque se ha producido la lógica adaptación al crecimiento sostenido que, año tras año, hemos registrado.

### - ¿Por qué apuestan por la especialización?

- **A.P.O.:** Nuestros servicios técnicos y jurídicos de Propiedad Industrial son de alta especialización porque nuestra experiencia profesional y el conocimiento del funcionamiento interno de los despachos grandes nos ha demostrado que el talento y la experiencia no son escalables. Para nosotros el modelo de éxito no reside en el volumen, sino en la máxima calidad, por lo que nuestros servicios profesionales son de absoluta especialización en Propiedad Industrial, fundamentalmente en materia de patentes, marcas y diseños, desde una filosofía de ‘boutique legal’, por contraposición a firmas enormes o despachos multidisciplinares.

En el ámbito jurídico, como en el médico, no es posible profundizar y garantizar una atención de máximo nivel y conocimientos específicos en todas las áreas, salvo recurriendo a multitud de profesionales especialistas, pero obviamente, esa no es nuestra filosofía de despacho.

Buscamos proporcionar la mejor asistencia en un área concreta, desde el aspecto puramente administrativo y de gestión, hasta el más técnico, además de ofrecer asesoramiento jurídico preventivo y representación, defensa y dirección de procedimientos judiciales, en España y en el ámbito internacional. En esa dedicación y conocimiento exclusivos reside nuestro valor diferencial.

- **A.P.LL.:** Avalados por la satisfacción y fidelidad de nuestros clientes, creemos que las cualidades y talento personal de un abogado en concreto, de una persona competente y con experiencia, son más decisivos que la cantidad de oficinas o delegaciones y el número de empleados de una firma. Dedicamos todo el tiempo a nuestra materia, y toda nuestra experiencia a cada caso. Además una estructura interna sencilla permite liberarse de las jerarquías y barreras artificiales, y de las pugnas de poder típicas de firmas grandes, para concentrarse en lo verdaderamente importante: el trabajo y el cliente.

- **A.P.O.:** El resultado es que podemos atender y conocemos perfectamente todos los asuntos del despacho, que siempre son tratados personal y esmeradamente por los profesionales que más conocimiento específico tienen. De este modo evitamos fórmulas impersonales y estandarizadas, y garantizamos la calidad constante de un trabajo que no se delega en personal sometido a permanente rotación y cambio con necesidades acuciantes de volumen y facturación.

### - ¿Qué necesidades detectan en este área?

- **A.P.LL.:** Sin duda existe una gran carencia de asesoramiento técnico y profesional profundo. Hay una enorme necesidad de auditoría de Propiedad Industrial exhaustiva, cualificada y sobre todo, honesta, que permita detectar activos infrutilizados, identificar duplicidades y carencias, mejorar la protección, y reducir los costes y riesgos presentes y potenciales. Pero para ello es necesario un examen sistemático y objetivo del patrimonio de Propiedad Industrial que se tiene y un trabajo riguroso de gestión, porque así es como se generan criterios para tomar mejores decisiones.

### - ¿Por qué es tan importante defender, proteger y rentabilizar el capital intelectual?

- **A.P.LL.:** Las buenas ideas tienen valor y están en el origen de todas las cosas; se materializan de muchas formas y nuestra especialidad es determinar las diversas modalidades de protección disponibles y necesarias para favorecer su éxito en un entorno competitivo complejo. En definitiva, el capital intelectual se puede proteger y rentabilizar, lo que hace falta primero es saber cómo hacerlo y después ejecutarlo, y en esa visión práctica y eficaz nos diferenciamos.

- **¿A qué tipo de cliente se orientan?**

- **A.P.O.:** Nuestros clientes pertenecen a numerosos y diferentes sectores, puesto que la necesidad de asesoramiento y apoyo en materia de Propiedad Industrial es común para todos. Aunque no tenemos limitación geográfica, por razones obvias de implantación y por nuestra filosofía de 'boutique legal', nuestros clientes se encuentran principalmente en la Comunitat y Murcia, aunque también en Madrid y en el extranjero.

- **¿Cómo se enfrentan a la crisis?**

- **A.P.O.:** Redoblando esfuerzos y manteniendo el entusiasmo por hacer un buen trabajo y disfrutar de nuestra profesión cada día, creando empleo -en la medida de lo posible-, y constituyendo una ayuda inestimable y no un obstáculo para nuestros clientes. Por otra parte, colaboramos con la Asociación Valenciana de Caridad y su iniciativa 'campana 365 empresas solidarias' por la que se sufragán los gastos de comida de un día en la Casa de la Caridad. Animamos a todas las empresas a participar en esta iniciativa.

- **¿En qué aspectos centran sus esfuerzos?**

- **A.P.O.:** No antepoñemos nunca nuestro beneficio a los intereses de nuestros clientes. Ante dos posibles recomendaciones de actuación legítimas y correctas, optamos siempre por la mejor para el cliente, independientemente de que pueda ser la menos beneficiosa para la facturación inmediata del despacho. Actuamos así por principios, y porque miramos más allá de los resultados inmediatos. Estamos convencidos de que solo así se pueden construir verdaderas relaciones de colaboración duradera, basadas en la plena confianza.

Otro de nuestros activos es que tenemos especial habilidad para conseguir resultados en situaciones complicadas. Hemos llevado a nuestra práctica diaria la resolución de asuntos mediante acuerdos, que logramos en más del 90% de los casos de conflicto en los que intervenimos, resolviendo en plazos breves asuntos que nos han trasladado y llevaban estancados incluso años.

Litigar es una opción, pero solo si realmente resulta inevitable, nunca como propuesta sistemática, que únicamente tiene como resultado seguro la facturación y un proceso largo, incierto, tortuoso, caro y en la mayor parte de las ocasiones decepcionante y tan diferido en el tiempo que en muchos casos, cuando llega a producirse resolución, por favorable que esta sea, ya no tiene interés práctico ni supone beneficio alguno.

**“Hemos logrado acuerdos en más del 90% de los casos de conflicto en los que intervenimos”, explica Álvaro Pérez Ortolá**


- **A.P.LL.:** Igualmente nos esforzamos en ofrecer claridad, no hay razón para que lo complejo sea incomprensible, y desde su fundación, nuestro despacho es un centro de trabajo libre de papel, tanto por razo-

nes medioambientales como de eficiencia y agilidad de gestión.

También nos distingue un horario flexible, lo que permite a nuestros clientes contactarnos y ser atendidos en caso necesario sin estar sujetos a rígidos horarios de oficina. Un cliente que está dirimiendo el futuro de su empresa en el extranjero no puede estar limitado por condicionamientos, ofrecemos una atención permanente.

- **¿Cuál consideran su valor añadido?**

- **A.P.O.:** Este ejercicio, y sin necesi- ▶

  
[www.diputacionalicante.es](http://www.diputacionalicante.es)  
 MODERNIZA 6.0

A un clic de ti.

Una web distinta que te habla claro.

En ella encontrarás más **noticias**, nuevos recursos **multimedia** y una **agenda** provincial de actividades siempre al día. Úsala además como **sede electrónica**.  
 Entra, consulta y realiza tus gestiones sin moverte de tu **municipio**.  
 La nueva web nos acerca a ti.



Álvaro Pérez Lluna, socio fundador de Demarks&Law

dad de iniciar procedimientos judiciales, hemos obtenido pagos de terceros a nuestros clientes por un importe global de más de 130.000 euros, que se han traducido en ingresos netos para ellos.

Esto es, nuestros servicios han dejado de suponer en muchos casos un gasto para el cliente, y se han traducido en ingresos que en ocasiones superan su presupuesto en Propiedad Industrial.

- **A.P.LL.:** Esto que puede parecer sencillo es prácticamente inédito en nuestro ámbito, hasta el punto de que todos nuestros clientes resultan gratamente sorprendidos al empezar a obtener con nosotros dinero y pagos de terceros por la mera tenencia y titularidad de derechos de Propiedad Industrial, sin necesidad de instar procesos judiciales.

- **¿Cuál es su política de honorarios?**

- **A.P.O.:** Únicamente aconsejamos las gestiones necesarias y convenientes, presupuestamos el coste total de cada gestión, en lugar de utilizar tarifas o precios 'gancho' que luego se acaban multiplicando conforme avanza la tramitación y, por último, aplicamos un precio adecuado a la complejidad de cada gestión, con total transparencia de honorarios y desglose de tasas oficiales. Además, hemos modificado a la baja e incluso suprimido muchos conceptos instalados en el sector, como pagos por mantenimiento o concesión de expedientes, por ejemplo. Ser competentes no está reñido con ser competitivos.

Hacemos auditorías responsables con vistas a la racionalización y reducción de gastos innecesarios, mediante el estudio exhaustivo de las necesidades reales de inversión, la identificación de duplicidades y oportunidades de mejora, y la aplicación de todos los instrumentos y figuras legales existentes para lograr la mayor eficacia y la mejor protección posible al menor costo.

Desde que iniciamos nuestra actividad hemos generado en la partida presupuestaria de Propiedad Industrial de nuestros clientes, una reducción de entre el 40 y 50% sobre ejercicios anteriores, sin menoscabo alguno de derechos.

- **¿Qué facturación esperan?**

- **A.P.O.:** Como referente de nuestro esfuerzo y nuestra labor, y sin alardes de grandes cifras ni sobredimensionamientos desmesurados, creemos que es un buen síntoma el crecimiento sostenido que hemos registrado todos y cada uno de

los ejercicios. Aunque ello, es la consecuencia, no el objetivo permanente de nuestra actividad, puesto que lo importante para nosotros es la vinculación y confianza de nuestros clientes. Esto nos resulta más representativo del éxito que los fríos números de la cuenta de resultados.

- **¿Prevén alianzas?**

- **A.P.O.:** Ciertamente ya se nos han presentado algunas propuestas en tal sentido, pero por el momento no tenemos previsto cerrar acuerdos, al entender que la extrapolación del modelo y la compatibilidad serían complejas. No tenemos pretensiones de convertirnos en los más grandes, pero sí que ponemos nuestro empeño y esfuerzo en estar entre los mejores, por lo que una posible alianza debería responder a este objetivo y no al primero, alinearse con nuestra cultura del talento, motivación y esfuerzo y, sobre todo, no comprometer la filosofía y garantía de calidad de nuestro despacho. Siempre primará en nuestras decisiones el mantenimiento de los principios que nos han traído hasta aquí. En cualquier caso, nos esforzamos en mantener las mejores relaciones posibles con otros despachos, nacionales y extranjeros, en favor de nuestros clientes

La realización y satisfacción profesional y la felicidad personal que nos proporciona nuestro despacho ha superado la más optimista de nuestras expectativas, y animamos a aquellos que ya se han iniciado como emprendedores, y a los que están planteándose, a acometer esta recomendable andadura.

## ¿Qué se puede o debe proteger?

- **A.P.O.:** Nunca debe descartarse la posibilidad de proteger adecuadamente la proyección externa de un negocio, los servicios o productos que se ofrecen o la actividad que se desarrolla, pues precisamente eso que puede parecer intangible, puede materializarse en un derecho que podrá perdurar, transmitirse, y concentrar todo el valor del negocio con independencia de la persona física o sociedad que inicialmente pueda crearse para ello o se ocupe de su industrialización o comercialización.

En definitiva hay un activo de todo negocio que a menudo puede pasar desapercibido, y sobre el que sin embargo se puede adquirir una propiedad exclusiva y por tanto muy valiosa: la diferencia frente a la competencia.

- **A.P.LL.:** La Propiedad Industrial es el instrumento para la protección y monopolio de los resultados de toda innovación susceptible de industrialización o comercialización. Lo que se obtiene al protegerlos es un derecho exclusivo, que puede hacerse eficaz por mecanismos legales frente a cualquiera que no respete ese privilegio, lo cual, precisamente está enfocado a fomentar y recompensar la actividad innovadora y de constante mejora inherente al espíritu de toda empresa.

- **¿Cuál es el error más frecuente?**

- **A.P.O.:** El error más habitual es el de implantar primero la empresa, o desembarcar en un nuevo mercado, y afrontar solo después y de manera improvisada los problemas relacionados con la Propiedad Industrial. Esto, lejos de suponer un ahorro suele terminar en situaciones contraproducentes, mucho más costosas y difíciles de revertir.

En cuanto a las medidas que debe tomar una empresa para protegerse de posibles infracciones o interferencias, la primera medida es de prevención, consiste en identificar los activos susceptibles de protección en la empresa, ya que muchas veces hay más de una alternativa de protección, y no necesariamente son excluyentes entre sí.

La distinción es un activo estratégico y una marca bien protegida cada vez vale más; el derecho exclusivo sobre el nombre o la imagen que diferencia en el mercado a una empresa, o sus productos y servicios, no se adquiere por el uso, sino que es necesario su registro.

- **A.P.LL.:** Del mismo modo, la innovación en las formas, líneas, texturas, materiales y apariencia de un producto industrial o artesanal es una oportunidad de destacarse del resto. Un buen diseño incrementa la percepción de valor por parte del público, cualquiera que sea el objeto. Y puede transformar un producto reemplazable en uno irresistible.

Y cuando eso sucede, será necesario haber previsto y disponer de una protección registral si se quiere evitar que todos los demás quieran participar del éxito ajeno.

Asimismo, las patentes de invención, cuyo valor y eficacia dependen tanto o más de su redacción como de su objeto, son un instrumento complejo pero de extrema eficacia cuando se estudian y confeccionan correctamente.