

CAMBIOS

Gómez-Acebo cierra su oficina en Sevilla y potenciará Málaga

El equipo de abogados sevillanos abandonan la firma y fundan un nuevo despacho. Esta decisión responde a la puesta en marcha del nuevo plan estratégico del bufete.

JAIME E. NAVARRO, Madrid

La puesta en marcha del nuevo plan estratégico del bufete Gómez-Acebo & Pombo trae más sorpresas. El despacho ha decidido cerrar su oficina en Sevilla, ciudad en la que el bufete ha tenido presencia durante más de veinte años. El socio director de esta sede, Manuel Bellido, deja también la firma que preside Fernando Pombo, para fundar el despacho Caveat Abogados con el equipo con el que ha trabajado en Gómez-Acebo. De esta forma, la firma limita su presencia en Andalucía a su sede en Málaga, que tiene previsto reforzar en los próximos meses.

"Hemos revisado los servicios que nuestro despacho presta en esta comunidad y vamos a potenciar la oferta en las áreas de Derecho público, servicios financieros, inmobiliario, agroalimentario y arbitraje; especialidades que se encuentran ya muy avanzadas en el despacho de Málaga", apuntan desde Gómez-Acebo.

La puesta en marcha del plan estratégico a cinco años ha supuesto también, recien-



Manuel Martín, socio director de Gómez-Acebo & Pombo.

temente, la reorientación de la apuesta del despacho en Portugal. La firma rompió su relación de "colaboración preferente" con el despacho Vieira de Almeida & Asociados y última la entrada en el mercado luso con oficinas propias, proceso que no dará frutos,

previsiblemente, hasta 2008.

Gómez-Acebo también contará pronto con una oficina de representación comercial en Londres, dirigida por el abogado de la firma Fermín Garbayo, junto a otros dos profesionales.

En la revisión de su pre-

sencia en el mercado nacional, el despacho se ha lanzado a la búsqueda de bufetes de menor tamaño para incorporar a su estructura, siguiendo el modelo utilizado tras el fichaje de la mayoría de los profesionales de la oficina de Madrid del despacho extinto Mullerat, con Alberto Echarri a la cabeza.

La renovación del bufete también ha supuesto un cambio en la dirección del despacho en Barcelona, que ahora dirige Iñigo Igartua. El despacho cuenta en la actualidad

El bufete tenía presencia en la capital hispalense desde hace más de veinte años

con 216 profesionales, que el pasado ejercicio facturaron 47,6 millones de euros, un 11,4% más que el año anterior y cuatro puntos por debajo de la media del mercado, según el ranking de despachos que elabora anualmente EXPANSIÓN.

FORMACIÓN

Sólo el 5% de los jueces hacen un uso avanzado de las nuevas tecnologías

C.L.A. Madrid

El 90% de los jueces de España utilizan a diario el correo electrónico corporativo del Consejo General del Poder Judicial (CGPJ), pero sólo el 5% de ellos aprovechan las herramientas de gestión que tienen a su disposición, según la compañía tecnológica Indra. Esta empresa se ha encargado desde 2005 de formar en nuevas tecnologías a 4.500 jueces y magistrados adscritos a órganos judiciales unipersonales y cuyo proyecto se ha renovado hasta 2008.

De forma más detallada, seis de cada diez jueces usan el correo electrónico corporativo a diario y saben buscar jurisprudencia en el Centro de Documentación Judicial (Cendoj), que tiene digitalizadas 2,7 millones de sentencias. En un nivel avanzado se encuentran un 22% de los miembros del Poder Judicial, es decir, "usar la jurisprudencia que habían buscado previamente y seleccionan y guardan aquellas partes que consideran interesantes", explica Manuel Saus, responsable del proyecto y gerente de la unidad de Justicia y Castro de Indra.

En cuanto al nivel experto -aquellos que además utilizan el sistema de gestión procesal creado en la intranet del juzgado- sólo llegan el 5% de los jueces.

Además, según los datos de Indra, el 9% de los miembros de la carrera judicial rechazaron la formación en nuevas tecnologías. "El siguiente paso en el proyecto que desarrollamos para el CGPJ es reducir este porcentaje y mejorar el desarrollo de la web

Indra ha formado desde 2005 a 4.500 jueces y magistrados españoles

del Poder Judicial y de la extranet a la que se conectan los jueces", afirma Saus.

Este no ha sido el único proyecto de Indra en la judicatura. Recientemente, la empresa ha sido la encargada de modernizar y automatizar el sistema judicial de Nicaragua. A este país hay que sumar los proyectos similares desarrollados en Venezuela, Costa Rica o República Dominicana.

TRIBUNA

Miguel Espinós

Goiñ y Cajigas Asociados

Perspectivas del mercado Latibex

En los últimos meses se ha suscitado un interesante debate, no sólo sobre la evolución del Latibex sino también sobre la propia viabilidad y conveniencia del mismo.

El Latibex ha vuelto a la actualidad con las Ofertas Públicas de Adquisición de acciones que se han formulado simultáneamente en Venezuela y Estados Unidos, el pasado 9 de abril sobre el 100% del capital social de la compañía La Electricidad de Caracas (EDC). Parte de dicho capital cotizaba en el Latibex. A los abogados que hemos asesorado en esta operación, tanto en Madrid como en Nueva York, se nos han vuelto a plantear esas mismas preguntas sobre el Latibex.

El Mercado Internacional de Valores Latinoamericanos (Latibex), nació en 1999 como mercado de valores sin la condición de mercado oficial, para la negociación de valores (acciones, obligaciones y otros valores de renta fija o variable) emitidos por sociedades latinoamericanas en euros, los cuales deben estar

previamente admitidos a negociación en la correspondiente Bolsa de Valores latinoamericana; ésta a su vez debe exigir análogos niveles de negociación, información y supervisión a los exigidos por las Bolsas españolas. No es pues un mercado secundario oficial porque no fue autorizado conforme al artículo 31.2 de la vigente Ley del Mercado de Valores, sino al amparo del artículo 31.4 de dicha Ley.

El Latibex nació con la voluntad de establecer un sistema flexible y poco complicado que permitiese un acceso fácil de los inversores europeos - no sólo españoles - a valores latinoamericanos, cotizados en euros. Así, los valores de las empresas iberoamericanas tienen acceso al mercado europeo, estableciéndose como una vía rápida y eficiente en los complejos procesos de traspaso, registro y liquidación de valores. El euro en este mercado elimina el riesgo de cambio operacional que tendrían que asumir los inversores si tuviesen que simultanear una li-

quidación en múltiples divisas, suprimiendo a su vez los costes de conversión de las mismas.

El procedimiento de admisión a negociación es más sencillo que el que resultaría aplicable para obtener la admisión a negociación en un mercado secundario oficial pues se reconocerá y considerará suficiente la información registrada en el país de origen, aunque serán de aplicación en todo caso las normas de conducta españolas y el régimen de supervisión e inspección previsto en la Ley española. El valor cotizado es exactamente el valor original emitido por el la sociedad iberoamericana, pues el Latibex funciona como un "espejo" de la cotización en sus respectivas Bolsas de esos valores.

El Latibex se encuentra en competencia con los mercados secundarios oficiales por la captación de los emisores u oferentes latinoamericanos, quienes deberán elegir entre estar presentes en un mercado español relativamente pequeño (LATIBEX), a cambio de mayor flexibili-

dad en el cumplimiento de requisitos, o tener la posibilidad de acceder a otros mercados que exigen una mayor complejidad y rigidez.

Pese a la contrastada escasa liquidez y ralentización que ha experimentado en los últimos tiempos (en 2006 sólo hubo dos incorporaciones: EDC y Grupo Banistmo), el Latibex es un instrumento eficaz, dotado de una notable transparencia informativa, que acerca al inversor europeo a una región atractiva en el ámbito económico internacional por sus perspectivas futuras, que resuelve en gran medida la complejidad operativa y jurídica y reduce riesgos.

Con estos antecedentes, debilidades y virtudes conviene que los responsables reflexionen sobre los elementos que aun le faltan al Latibex para que en los próximos años se convierta en un auténtico mercado de referencia para el inversor europeo en valores de compañías iberoamericanas y para hacerlo más atractivo a éstas.

SI TE DUELE QUE CADA AÑO MUERAN MILES DE CIVILES EN CONFLICTOS ARMADOS, LLAMA AL MÉDICO

Llama al 902 250 902 o entrá en mst.es y hazlo tuyo.



ANUNCIOS SOCIETARIOS (Auditorías, Peritaciones, etc.)

Expansión

BOE-BORME

• Admisión por Fax o Email
• Máxima Publicidad
• Presupuesto previo

PUBLICIDAD

GISBERT

Tel: 81 877 43 43
Fax: 81 877 46 67
boe@boe-borme.com