



**Consejo General de la Abogacía
Española**
Gabinete de Prensa

SEGUIMIENTO DE PRENSA



Resumen de:

**27 de enero de 2010
Resumen General**



RESUMEN GENERAL

Entra en vigor la asistencia judicial entre España y EEUU

NEGOCIO

El CGPJ pide medidas para disminuir la litigiosidad

NEGOCIO

Del bufete a la empresa

CINCO DÍAS



Entra en vigor la asistencia judicial entre España y EEUU

Tratado ❖ Identifica cuentas bancarias y crea equipos conjuntos

A. GARVI
agarvi@neg-ocio.com

Desde noviembre de 1990 existe un tratado de asistencia jurídica mutua en materia penal entre USA (así consta en el acuerdo) y el Reino de España. Sin embargo, desde el próximo 1 de febrero entra en vigor un Instrumento diplomático para regular una serie de nuevos reconocimientos jurídicos.

El ex ministro de Justicia, Juan Fernando López Aguilar, y el ex fiscal General de los EEUU, John Ashcroft, firmaron en Madrid el 17 de diciembre de 2004 el acuerdo que ahora entra en vigor. Este nuevo instrumento sirve de complemento y continuación al Acuerdo de Asistencia Judicial realizado entre EEUU y la Unión Europea (UE), firmado el 25 de junio de 2003. En este convenio multinacional se reconoce la potestad de realizar tratados bilaterales, como es el caso de España, que mantiene un acuerdo desde 1990 y que ahora se perfecciona.

El Instrumento de 2004, que ayer se publicó en el BOE para su entrada en vigor, permite regular la identificación de las cuentas y transacciones bancarias con el fin de evitar el blanqueo de capitales. También establece la formación y actividades de los equipos conjuntos de investigación criminal.

Personas y patrimonios

La asistencia judicial con EEUU consiste principalmente en la recepción de testimonios o declaraciones, la facilitación y notificación de documentos, la lo-



López Aguilar, el ex ministro que firmó el Tratado con EEUU. AN

calización e identificación de personas u objetos, el traslado de detenidos, la ejecución de órdenes de embargo y registro y la inmovilización de activos.

Las autoridades centrales competentes para atender la transmisión y recepción de requerimientos son el fiscal general, por parte de EEUU, y el Ministerio de Justicia, por el lado español. La comunicación será

directa entre ambas instituciones, quienes podrán delegar este cometido en personas designadas por ambas autoridades.

Sólo se podrá denegar la asistencia jurídica cuando se refiera a un delito tipificado en la legislación militar de cada Estado o cuando pueda atentar contra la seguridad u otros intereses esenciales del país requerido a proporcionar la información.

El acuerdo regula el espinoso tema del blanqueo de capitales y actividades terroristas. A solicitud de cualquiera de los gobiernos, el otro Estado comprobará sin demora si los bancos situados en su territorio poseen información sobre una determinada persona o empresa que está bajo sospecha o acusada de una infracción penal. También permitirá saber las transacciones financieras no relacionadas con cuentas investigadas.

Además se perfecciona la lucha contra el producto de los delitos. El Ministerio de Justicia o el fiscal general de EEUU avisarán al otro Estado sobre los beneficios logrados por los delincuentes que se estimen situados en su territorio. Ambos gobiernos se asisten mutuamente en las incautaciones y embargos de los frutos o instrumentos del delito y su restitución a las víctimas del delito.

Los bienes incautados quedarán a disposición del Estado donde se encuentren, pero podrá transferirse dicha propiedad o un porcentaje del mismo al otro Estado.

El Instrumento regula los equipos conjuntos de investigación de delitos, que podrán establecerse y trabajar en los territorios de España y EEUU. Su finalidad es facilitar las investigaciones y procesos penales que afecten a ambos Estados o países miembros de la UE.

Ambos Gobiernos ponen en marcha la videoconferencia para tomar declaraciones a testigos o a un experto situado en el Estado requerido. ❖



El CGPJ pide medidas para disminuir la litigiosidad

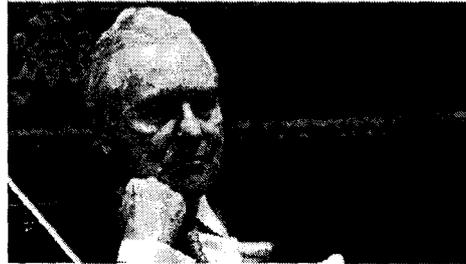
Reformas procesales
El Poder Judicial quiere limitar el acceso a los tribunales aumentando los importes para recurrir

El Consejo General del Poder Judicial (CGPJ) ha propuesto al Gobierno modificar la Ley Orgánica del Poder Judicial y las normas procesales para limitar el acceso a los tribunales, agilizar los procedimientos y reducir el número de asuntos tramitados en los juzgados.

La Comisión de Estudios e Informes del CGPJ ha elaborado un documento, que se estudiará mañana en Pleno en el que pi-

de "racionalizar" la segunda instancia, reduciendo el número de asuntos recurribles.

En concreto, en el ámbito de la jurisdicción civil, el CGPJ propone que no quepa recurso de apelación contra las sentencias dictadas en los procedimientos de juicio verbal cuando la cuantía no exceda de 3.000 euros, ni cuando las sentencias carezcan de efecto de cosa juzgada. En la actualidad, la ley establece que "todas" las sentencias dictadas en toda clase de juicio son apelables en un plazo de cinco días. En los recursos de casación asuntos superiores a los 300.000 euros y no los 150.000 actuales.



Divar pide aumentar los importes para recurrir. A.N.

En lo social, recomienda que se eleve la cuantía para el acceso al recurso desde los 1.803,04 a los 3.000 euros, ya que considera que la cifra actual, que no ha sido modificada por el Gobierno en la última reforma que aún no ha entrado en vigor, está "muy desfasada". De esta mane-

ra, se reducirían recursos de suplicación y consiguientemente recursos de casación para unificación de doctrina. También propone elevar las cuantías en los honorarios de los letrados en litigio hasta los 1.200 euros en suplicación y los 1.800 euros en casación. ❖ AGENCIAS



Del bufete a la empresa

La crisis eleva la contratación de abogados internos en las compañías

N. SANMARTIN FENOLLERA
 Madrid

Hace algo más de un año que Patxi López de Tejada es letrado en la asesoría jurídica de Banco Guipuzcoano. Tras 11 años en Garrigues, donde era asociado sénior, decidió dejar el bufete y convertirse en abogado de empresa. En su caso, junto a otros factores, primó el deseo de disponer de un horario que le permitiese dedicar más tiempo su familia. Pese a todo, no lo ha logrado. "He llegado al banco en pleno estallido de la crisis, así que en realidad estoy teniendo más o menos el mismo ritmo", explica. No fue el único factor. "En los despachos los abogados soportamos la presión extra que supone cumplir los objetivos comerciales. En una empresa estamos vinculados a los objetivos generales de la compañía, pero nuestra tarea es plenamente técnica, porque no hacemos labor comercial", añade.

Como explica Ítigo Fernández, consultor de Michael Page Tax and Legal, existen dos grandes razones para que un abogado se pase a la empresa. "Por un lado se busca la posibilidad de mejorar de calidad de vida y, por otro, el poder involucrarse plenamente en el negocio". Según Fernández, la crisis ha elevado la necesidad de contratar letrados de empresa. "Normalmente gestionamos más búsquedas para bufetes, pero este año la cifra se ha equilibrado", afirma.

En el caso de Nicolás Bergareche, director de la asesoría jurídica de Vértice 360, el factor que marcó su decisión fue una oferta difícil de resistir. "Cuando me ofrecieron el puesto llevaba tres años en

Uría Menéndez. Tenía sólo cinco años de experiencia profesional, pero fue una de esas oportunidades que no debes dejar pasar".

Bergareche, que califica su paso por Uría como "tremendamente positivo", alude también a la vocación comercial necesaria para hacer carrera en un despacho. "Es muy difícil llegar a ser socio, necesitas facturar mucho y tener una gran capacidad de hacer clientes. Puedes ser un grandísimo profesional, pero faltarte esa habilidad", explica.

El sueldo es otra de las diferencias a destacar. Según Silvia Pérez-Navarro, socia directora de Iterlegis Legal Staffing Solutions, "por lo general en las empresas los sa-

Los sueldos en las empresas son más bajos, pero la calidad de vida es mayor

larios son más bajos, pero es un precio que hay gente dispuesta a pagar por mejorar su calidad de vida". La diferencia es especialmente significativa cuando el abogado viene de un gran despacho o de una firma anglosajona "donde las remuneraciones son muy atractivas".

También Ignacio Bao, presidente de Bao & Partners, hace hincapié en la diferencia de salarios y en la fuerte presión que soportan los abogados en los despachos por parte de los clientes. Bao señala que cuando se trata de grandes empresas, en ocasiones son los propios despachos los que facilitan la operación al ofrecer un abogado de la firma al cliente que lo necesita. "Es una forma de hacer networking".



Nicolás Bergareche.



Manuel Muñoz.



Óscar Casado.



Patxi López de Tejada.

Elisa Martínez, socia de Neumann International, señala que el paso al mundo de la empresa es especialmente atractivo para las abogadas. "Los abogados de empresa trabajan mucho, pero tienen un solo cliente y un horario. El ritmo de los despachos a veces puede resultar inhumano", resume.

Para Óscar Casado, sénior Legal Counsel de Zed Group, donde llegó desde Lener Abo-

gados (antiguo Legalia), el trabajo en una compañía es menos académico y más rápido. "Creo que es un trabajo más práctico. Estás enfocado a un solo cliente, pero tienes que dar respuestas concretas e inmediatas a todos los departamentos". Pese a que Casado estaba contento en el despacho, tenía claro que su vocación era la empresa. "Prefiero focalizarme en un cliente a tener 10".

Manuel Muñoz dejó Ruiz Abogados, una pequeña firma legal, por el mundo de la empresa. Desde la asesoría de Sanitas, su día a día le exige proporcionar al resto de departamentos soluciones legales eficaces, pero rápidas y transmitidas en un lenguaje asequible. "Nos piden las respuestas para ayer. Tienes que ser muy ágil y calibrar la rapidez y la calidad, porque el negocio no espera", concluye.

Quando la entrega al cliente perturba la paz conyugal

Los largos y exigentes horarios a que están sometidos los profesionales en los bufetes de abogados no son un secreto para nadie. Y mucho menos para los expertos en selección de personal, que conocen al dedillo las razones que mueven a muchos profesionales a dejar las grandes firmas. "Yo he conocido candidatos que han

llegado a tener problemas conyugales por el yugo que supone estar pendiente de las exigencias del cliente", confiesa Elisa Martínez, socia de la firma de cazatalentos Neumann. Martínez tiene claro el fuerte atractivo que supone una buena oferta en una empresa. "No conozco un solo abogado, incluso con 10 o 12 años

de experiencia, que no deseara irse a la empresa si se lo proponen", afirma.

El horario es la gran clave de ese atractivo en muchas ocasiones, según señala Silvia Pérez-Navarro, de Iterlegis. "Trabajar en un despacho de abogados supone dedicar las 24 horas del día los siete días de la semana", concluye.

Perfiles de especialistas o de generalistas

Las diferencias de perfiles que demandan las empresas dependen, según los expertos, del tamaño de éstas y del sector en que operen. En el caso de las empresas pequeñas, el profesional que se reclama suele ser un letrado con formación y experiencia generalista, de forma que pueda cubrir las distintas necesidades y

consultas jurídicas de la compañía. Sin embargo, cuando se trata de la gran empresa, con una asesoría formada por un equipo de abogados, lo que se solicita es un especialista, preferentemente que haya pasado por un gran despacho de abogados y haya tenido la oportunidad de participar en grandes operaciones. "Ocurre

especialmente en sectores como el financiero, telecomunicaciones, tecnológico e industrial", señala Ignacio Bao, presidente de la firma de cazatalentos Bao & Partners. Según Bao, el aceptar o no la oferta de una compañía depende, en muchas ocasiones, de las perspectivas de carrera a largo plazo dentro del bufete.