

“La jurisdicción voluntaria es imparcial por el secretario”

SEGÚN LOS FEDATARIOS JUDICIALES, A LOS NOTARIOS Y REGISTRADORES NO SE LES DEBE AMPLIAR LAS COMPETENCIAS

D. C. Madrid. El Colegio Nacional de Secretarios Judiciales se opone a que se amplíen las competencias de los notarios y registradores en materia de jurisdicción voluntaria. A su juicio, el fedatario es el único que puede garantizar al ciudadano la imparcialidad en la jurisdicción voluntaria. Así se desprende de una de las conclusiones de las XXI Jornadas de la Fe Pública Judicial celebradas en Valladolid.

Los secretarios judiciales lo tienen muy claro: si esta situación no se cambia “implificaría, por un lado, transformar la jurisdicción voluntaria de judicial en administrativa, dominada por el ejecutivo y, por otro lado, nos llevaría a dos tipos de justicia, para ricos y para pobres. Un solo expediente de jurisdicción voluntaria de los 23 que el proyecto de ley encomienda a los notarios ha costado al ciudadano 10.000.000 de euros al año”.

En las jornadas también se debatió la implantación de los sistemas de calidad, que desde hace mucho tiempo se están aplicando en otras administraciones públicas. De esta manera, el secretario judicial, por su especial posición en la nueva oficina judicial deberá liderar este pro-



Antonio Dorado Picón, presidente del Colegio Nacional de Secretarios judiciales, Mariano Bermejo, ministro de Justicia y Enrique López, portavoz del CGPJ.

ceso, participando activamente en las estrategias políticas para la implantación de las nuevas tecnologías.

Seguridad jurídica

Las jornadas, que se desarrollaron durante varios días de la semana pasada, también resaltaron la importancia de la fe pública judicial. En este sentido, “la atribución por ley a los fedatarios garantiza la seguridad jurídica que pro-

clama el artículo 9 de la Constitución Española.

Esto implica la necesaria presencia física del secretario judicial y su intervención en los actos procesales, garantizando así la autonomía e independencia de la realización del acto procesal. De esta manera se da un valor añadido a las actuaciones realizadas”, según se desprende de otra de las conclusiones de las jornadas.

Otro asunto de interés abordado en la ciudad vallisoletana fue los sistemas de gestión procesal, competencia del Ministerio de Justicia y de las comunidades autónomas deberán ser compatibles entre sí, de manera que los conceptos asociados a una acción o proceso de un determinado programa, equivalga a lo mismo en cualquier otra aplicación o sistema de gestión procesal.

MANAGEMENT PARA ABOGADOS

Los clientes de una firma legal: ¿los elegimos o son ellos los que nos escogen?

UNA de las principales tendencias en boga es el desarrollo de negocios. Se trata de una sistematización de acciones que permiten a la firma legal actuar con un objetivo de trabajo muy bien definido, y cuyo propósito es el desarrollo de relaciones duraderas y mutuamente provechosas con los clientes. Para desarrollar negocios con éxito es esencial reflexionar y realizar un mínimo de planeamiento. Por lo tanto, será necesario identificar las áreas de actuación en las que los abogados tienen pericia, o deberían desarrollarse; los perfiles ideales de clientes a ser atendidos y/o explorados; las localidades donde el bufete ya actúa o pretende actuar; y los sectores industriales donde el despacho tiene, o pretende desarrollar presencia.

La cuestión clave reside en el hecho que en los bufetes normalmente actúan en

MARCO A. P. GONÇALVES

CONSULTOR DE GONÇALVES & VITORINO MARKETING JURÍDICO



diferentes áreas del Derecho, y que tal conocimiento se encuentra dividido entre diferentes abogados. Luego, para atender mejor a los clientes actuales, y realizar un proceso de venta cruzada, será preciso que los abogados desarrollen el trabajo en equipo. Esta tarea cuando se implanta, garantiza resultados fantásticos. La idea no es simplemente vender servicios a cualquier costo, sino conocer a los clientes profundamente y ofrecer servicios con alto valor agregado.

El mismo raciocinio se aplica en la selección y búsqueda de potenciales nuevos clientes. El estudio jurí-

dico en la medida de lo posible dejará de atender nuevos clientes que no encajen al perfil ideal. Aceptar sólo clientes dentro de los perfiles previamente definidos permitirá que el bufete salga de la posición pasiva de reacción de elección de mercado y tenga una actuación más pro activa. Al final, el bufete tendrá un direccionamiento muy bien definido para ir al mercado y escoger sus futuros clientes.

El desarrollo de negocios exige reflexión, planeamiento, trabajo en equipo y dedicación continua. Como resultado, el bufete tendrá un encaminamiento al futuro más preciso y clientes más satisfechos, sin mencionar que todas sus actividades de marketing podrán ser desarrolladas de modo integral y de forma más productiva.

M&A
marketing para abogados

NOMBRAMIENTOS

Antonio Morales, socio de Latham & Watkins

Latham & Watkins ha incorporado al abogado Antonio Morales como socio del Departamento de *Corporate* en las oficinas del despacho de abogados en Madrid. Morales es experto en Derecho Administrativo y Público, principalmente en industrias reguladas, incluyendo los sectores de energía, servicios, aguas y telecomunicaciones. Morales, que fue nombrado abogado del Estado en 1997, se incorporó a Lovells como socio



Antonio Morales.

en 2005, donde adquirió una gran experiencia asesorando en cuestiones de regulación y litigio a grandes empresas del sector eléctrico, gas, energía nuclear y energías renovables, entre otros.

Antonio Guerra, ‘of counsel’ de Uría Menéndez

La firma Uría Menéndez ha incorporado a Antonio Guerra como *of counsel* en el área de Derecho de la Competencia. Desde el año 2000, Guerra es director del Gabinete de Presidencia del Tribunal de Defensa de la Competencia, donde ha participado en la tramitación de expedientes de prácticas prohibidas y control de concentraciones. Asimismo, ha participado en numerosos grupos de



Antonio Guerra.

trabajo con la Comisión Europea y las autoridades de competencia de los Estados miembros de la UE y ha coordinado las relaciones del Tribunal con las autoridades latinoamericanas de competencia.

BREVES

España sigue sin aplicar la normativa europea contra la corrupción empresarial

España aún no ha cumplido con la normativa europea contra la corrupción empresarial que obliga a los Estados miembros a dar naturaleza de delito a ese supuesto y a prever castigos. La Comisión Europea ha publicado un informe comparativo en el que ha suspendido a la mayoría de Estados miembros de la Unión Europea por no haber transpuesto ni aplicado esta normativa, aprobada en 2003.

El Gobierno destinará 140 millones a la lucha para prevenir la violencia de género en 2007

La Administración Central del Estado destinará 140 millones de euros a combatir y prevenir la violencia de género en 2007, según indica el balance de los dos años de la aplicación de la Ley Integral contra la Violencia de Género. El informe asegura que el 61,7% de las medidas establecidas por el Plan Nacional de Sensibilización y Prevención ya se están desarrollando.

Madrid y Lisboa, juntos frente el crimen organizado y los delitos medioambientales

El ministro de Justicia, Mariano Fernández Bermejo, y su homólogo portugués, Alberto Costa, han acordado estrechar la cooperación en la lucha contra el crimen organizado y los delitos contra el medio ambiente. Entre las medidas adoptadas, han decidido crear equipos conjuntos de investigación y establecer mecanismos fluidos de comunicación directa entre los operadores jurídicos concernidos por los citados delitos.

Hispanjuris, nuevo miembro del Club de Exportadores e Inversores Españoles

Hispanjuris ha sido admitido como miembro del Club de Exportadores e Inversores Españoles, cuyo objetivo consiste en posibilitar el nacimiento de nuevas oportunidades de negocio, la ampliación de los ya existentes o la solución de problemas concretos que impidan avanzar en un proyecto en un país determinado.

Un total de 250.711 agricultores autónomos se integrarán en el RETA, según Asnepa

Un total de 250.711 agricultores autónomos se integrarán en 2008 al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, según datos del Ministerio de Trabajo recogidos por la Asociación Nacional de Empresarios y Profesionales Autónomos (Asnepa). El pasado día 19, el Senado aprobó, con el apoyo de todos los grupos, la ley por la que se procede a la integración de los trabajadores por cuenta propia del Régimen Especial Agrario en el RETA.

La Sala Civil del Supremo se desatascará en 2008

Madrid. El plan estratégico de refuerzo puesto en marcha por el Ministerio de Justicia para agilizar el funcionamiento del Tribunal Supremo permitirá a la Sala Primera de este alto tribunal (de lo Civil), que es la que tradicionalmente arrastra un mayor retraso, emplear tan sólo seis meses desde la admisión de un recurso de casación hasta su resolución definitiva.

Este plan de agilización, que se puso en marcha en 2006, fue dotado con seis millones de euros. Según el Ministerio de Justicia, el plan estratégico ha comenzado a dar frutos satisfactorios tanto en la Sala Primera, de lo Civil, como la Tercera de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo.