



Vida JURÍDICA

Con la colaboración de Tiranti lo Blanch

Martes 26 de octubre de 2010

Sobrevivir en el mercado con un 20% menos de clientela

Las pequeñas firmas afrontan una caída dramática de ingresos y demanda. Pese a ello, apuestan por nuevas oportunidades

NATALIA SANMARTIN FENOLLERA *Madrid*

Lejos del exclusivo club de las grandes firmas de derecho de los negocios, el grueso de los profesionales españoles que se dedican a la asesoría legal y fiscal se organizan en pequeños despachos de entre dos y cinco miembros. A finales de 2009, el sector se componía de 162.726 empresas, de las cuales dos tercios centraban su negocio en actividades jurídicas (excluyendo no-

en tarias) y el resto lo hacía en actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría y asesoría fiscal. A nadie se le escapa que desde estas pequeñas firmas se está viviendo la crisis con grandes dificultades. No hay datos sobre el número de despachos que han sucumbido a la recesión, pero sí los hay sobre cómo están afrontando

la tormenta los que han conseguido mantenerse a flote.

De esa radiografía, realizada a través de una amplia encuesta por el Observatorio del Despacho Profesional de la compañía Sage, se desprenden varias conclusiones. El informe, que recoge

datos hasta abril de este año, revela que las pequeñas firmas han perdido clientes, han congelado tarifas y han visto descender dramáticamente sus cifras de ingresos, pero también muestra que están luchando por encontrar nuevos clientes y nuevos nichos de negocio, que abogan por utilizar nuevas herramientas de gestión y que están atentas a las oportunidades de negocio que la crisis pueda crear, ya sea en

¿CÓMO SE PAGA A LOS SOCIOS?

La mayoría de los socios de pequeños despachos recibe una retribución media 31.875 euros anuales. Así, el grueso de estos profesionales se mueve entre los 24.000 y los 40.000 euros. Hay un 18% que percibe entre 60.000 y 100.000 euros y un 2,7% que supera esa cifra.

forma de adquisiciones o de alianzas con otros despachos.

Si se toma la evolución histórica de los últimos informes de coyuntura realizados por Sage, lo primero que se advierte es que la percepción de los profesionales sobre la salud del sector "parece haberse deteriorado, especialmente durante este primer cuatrimestre del año".

Así, se ha incrementado el número de encuestados que creen que la situación es "mala" o "muy mala" hasta el punto de casi un 42% de los entrevistados sostiene este diag-



nóstico. ¿En qué se basan para ello? El primer indicador es la cifra de pérdida de clientes. Cuatro de cada diez despachos confiesa haber visto menguar su cartera de clientes en los últimos meses. De acuerdo con las repuestas de las propias firmas, la cuantía de esas bajas oscila entre un 2% a un 60%, lo que arroja un promedio del 21,2% clientes menos.

La sangría de defecciones proviene principalmente del sector de la cons-

trucción, aunque los últimos datos revelan que se está reduciendo. Para los autores del informe, ello se debe a que se está frenando el ritmo de destrucción de empresas, pero también a la desaparición de un gran número de profesionales autónomos vinculados al sector. Pese a esa caída drástica, las cifras revelan que los despachos están luchando por incorporar nuevos clientes a sus carteras.

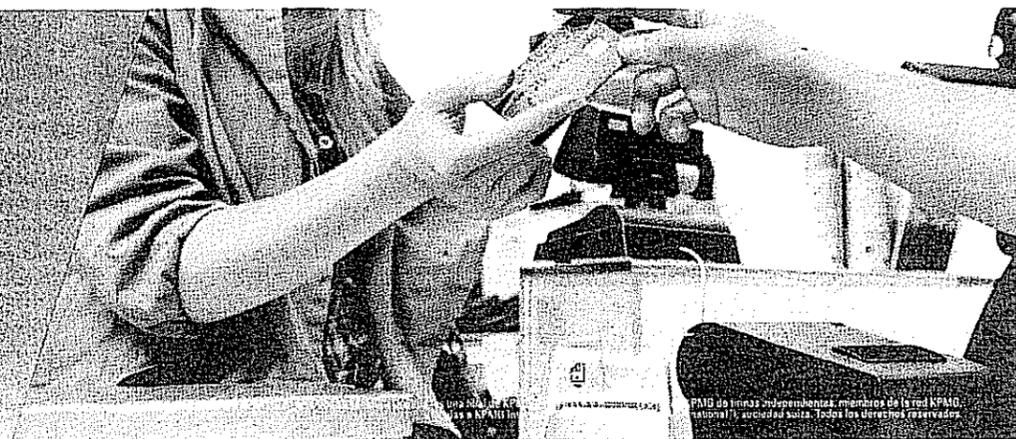
CONTINÚA EN LA PÁGINA 2

KPMG

cutting through complexity™

A nivel global, los gobiernos siguen apostando por el IVA como vía de ingresos para reducir sus déficits

Fuente: KPMG International, 2010 Global Corporate and Indirect Tax Survey



PAID de Internet y representativa miembros de la red KPMG nacional y sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

VIDA JURÍDICA

Reportaje

VIENE DE LA PÁGINA 1

Los principales nichos de estas incorporaciones son el comercio, la hostelería y las empresas tecnológicas, "no sólo en términos porcentuales, sino también de variación interanual, ya que son las que han experimentado las variaciones positivas más importantes respecto al mismo periodo de 2009". Según el informe, en los últimos meses las firmas han incorporado una media de 8,4 clientes nuevos.

Con la mengua de las carteras ha llegado el descenso en volumen de facturación. Cuatro de cada diez despachos han visto caer sus cifras entre un 6% y un 15%, mientras que en casi un 9% el desplome ha superado el 25%. El dato más preocupante, sin embargo, es el que apunta a que más de un 17% de las asesorías genera un máximo del 5% de margen de beneficio y un tercio del sector no llega al 10%, mientras que hay otro tercio que se mueve entre el 11% y el 20%.

¿Qué ocurre con los restantes? Los datos revelan la existencia de dos grupos: el de aquellos que obtienen porcentajes que oscilan entre el 20% y el 30% "y por tanto se mueven en márgenes similares a otros sectores de actividad" y el de los que superan esa franja y constituyen una rara avis no sólo en su mercado, sino también respecto a otros.

Estrategias para salir adelante

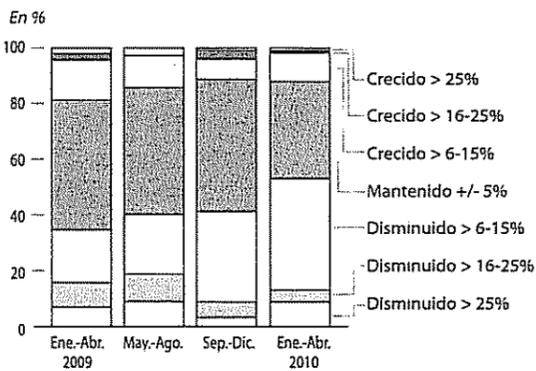
Los datos recopilados hasta el mes de abril revelan que ha crecido el número de profesionales (son el 16,4%) que han decidido afrontar la crisis con una rebaja de tarifas respecto al año pasado, aunque en la línea de lo ocurrido en los cuatrimestres anteriores. "También inquieta el incremento relativo de los despachos que han implantado o implantarán reducciones de plantilla", que ha pasado de ser del 8,9% en el último cuatrimestre de 2009 al 13,8% en el primero de 2010.

Pese a que la encuesta muestra una disminución de la inversión en estrategias para captar clientes, hay un pequeño porcentaje de despachos que han sido capaces de ver en la crisis una gran oportunidad. Así, un 6% está adoptando una política que pasa por adquirir otras firmas, asociarse o incluso fusionarse como solución para salir reforzados.

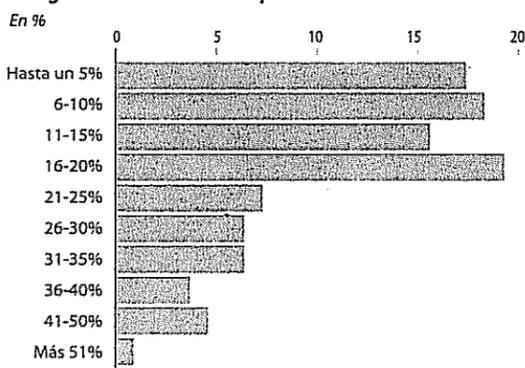
Hasta cuatro de cada diez profesionales del sector están convencidos de que la actual coyuntura económica ofrece posibilidades de negocio, opinión que no comparte el resto. Entre los que se muestran optimistas, la gran mayoría desta-

La radiografía de los despachos profesionales

Evolución del volumen de facturación

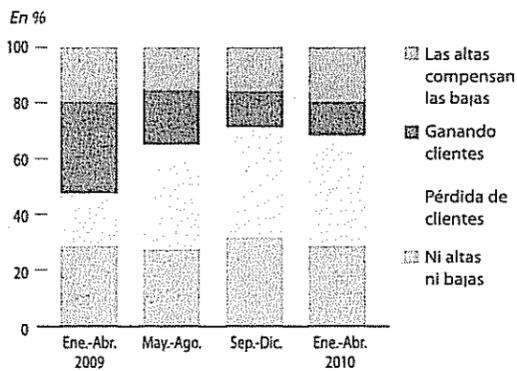


Márgenes de beneficio empresariales

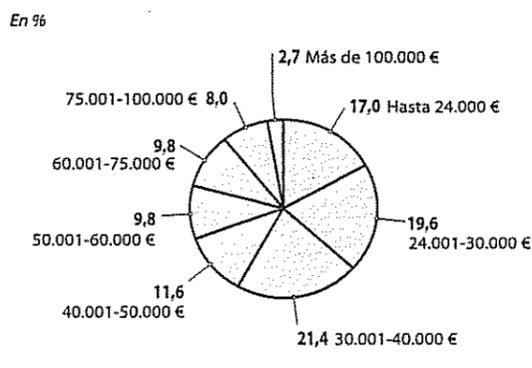


Fuente: Sage

Cartera de clientes



Retribución de los socios



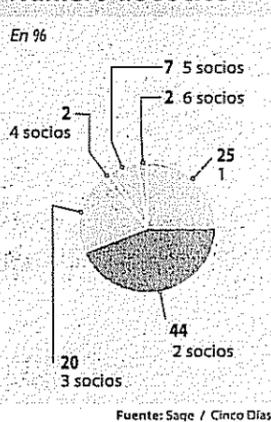
Cinco Días

ca "la aparición de nuevos servicios" en el mercado, como es el caso de todos aquellos que han proliferado como consecuencia del aumento de los expedientes de regulación de empleo o de los litigios concursales, así como de una mayor demanda de servicios tradicionales, como la consultoría de empresas que se encuentran en dificultades.

A la hora de captar nuevos clientes, las áreas *estrella* son, según el informe, tres: laboral (fundamentalmente reducciones de plantilla), mercantil y servicios de consultoría para reducir costes. Preguntados por las líneas a seguir en los próximos meses en materia de precios, la gran mayoría de las firmas se decantan por congelar las tarifas, lo que "aleja el fantasma de la deflación del sector", explican los analistas del Observatorio del Despacho Profesional de Sage.

Otra de las burbujas que algunas firmas están explorando como nueva fuente de oportunidades tiene que ver

Número de socios



Fuente: Sage / Cinco Días

con los cambios legislativos llevados a cabo en materia de operaciones vinculadas. Dos terceras partes de los despachos entrevistados están convencidos de que esas modificaciones permitirán a las firmas "ampliar y diversificar su cartera de clientes".

Sólo un 16% confiesa estar ofreciendo ya esos servicios, pero existe otro 28,5% que lo hará muy pronto.

¿Están las pequeñas firmas demasiado atosigadas por la crisis como para adaptarse a los nuevos cambios normativos? En cuanto a la legislación sobre protección de datos y la Ley de Sociedades Profesionales, el resultado de la encuesta demuestra que la adaptación está siendo rápida y ágil.

Sin embargo, el resultado es diferente cuando se hace referencia a la Ley Ant blanqueo de Capitales y la Ley Sobre la Sociedad de la Información. Menos de la mitad de las asesorías consultadas han hecho los deberes en esta materia.

Los retos a afrontar en un futuro inmediato

Cuando se pregunta a los responsables de despachos y asesorías cuál es el principal reto que el sector deberá adoptar en los próximos años la primera respuesta no falla: mejorar la calidad de los servicios. Así, tres de cada diez profesionales considera que ésta es la gran batalla que tendrá que librar el mercado.

Tras ella, la profundización en los mecanismos de cooperación empresarial entre despachos, ya sea mediante fórmulas de cooperación, ya sea mediante movimientos corporativos que contemplen la fusión o cualquier otro modelo organizativo, es una asignatura pendiente para un 17% de los encuestados.

También la adaptación tecnológica será una de las claves para afrontar el porvenir, pese a que los datos revelan que las asesorías "están bien pretrechadas en este ámbito".

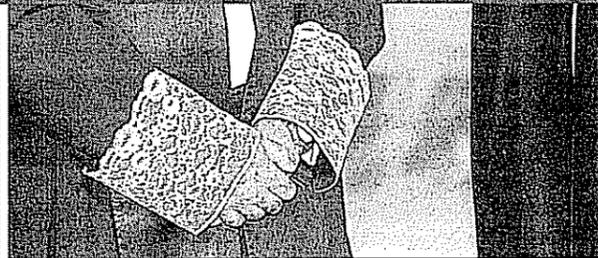
Como no podía ser menos, para un 15% de los profesionales no es posible hablar de futuro sin mencionar como reto la superación de la actual coyuntura económica, que ha terminado con los planes de más de un despacho. Disminuir el exceso de atomización que existe en el sector y llevar a cabo una mejora en la profesionalidad de las firmas son objetivos importantes para un 13% de los entrevistados. El ranking de las tareas a acometer en los próximos tiempos se cierra con la mejora de la formación de los empleados; el aumento de la especialización profesional y la captación de talento profesional.

ACTUALIDAD LEGAL

Jurisprudencia

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UE DECLARA ILEGAL EL CANON DIGITAL

El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas declaró, en sentencia del 21 de octubre de 2010, ilegal el canon digital regulado en la Ley de Propiedad Intelectual española, por gravar de forma indiscriminada a los fabricantes de CD, DVD, MP3 y otros equipos de reproducción. Alegó que no se respetaba el



concepto de "compensación equitativa" definido en la directiva de 2001 sobre los derechos de autor ni el "justo equilibrio entre los afectados", en particular por imponer gravámenes a los fabricantes y los compradores profesiona-

les. La sentencia libera a las Administraciones, empresas e instituciones de tener que pagar la tasa que gravaba los dispositivos electrónicos, como establece la sentencia en su fundamento 53 al declarar que "la aplicación in-

discriminada del canon por copia privada en relación con todo tipo de equipos, aparatos y soportes de reproducción digital, incluido el supuesto, citado explícitamente por el órgano jurisdiccional remitente, de que éstos sean adquiridos por personas distintas de las personas físicas para fines manifiestamente ajenos a la copia privada, no resulta conforme (...) a la Directiva 2001/29".

Por otra parte, el Tribunal Europeo si reconoce el derecho de los autores a ser compensados por las co-

pias para uso privado (TOL1.957.937).

A LA JURISDICCIÓN SOCIAL NO LE COMPETE LAS RETENCIONES DE LOS SALARIOS DE TRAMITACIÓN

El Tribunal Superior de Justicia del País Vasco aplicó en sentencia de 23 marzo de 2010 la jurisprudencia del Tribunal Supremo para declarar incompetente a la jurisdicción social en los asuntos referidos a las retenciones de cuotas de

la Seguridad Social o IRPF. La jurisdicción competente, recuerda el tribunal, es la contencioso-administrativa. El tribunal recuerda que "es obligación del empresario el practicar estos descuentos, que no es competencia del orden social decidir si es procedente o no realizar retenciones a cuenta del IRPF, que no hay competencia del orden social tampoco para determinar la cuantía concreta de la retención o cotización y que los descuentos anteriores se deben de hacer en el momento que se abona la retribución" (TOL1.918.153).

VIDA JURÍDICA

Caso práctico

EL PROBLEMA

Las desventajas de facturar por iguala

Este modelo de honorarios supone un ingreso recurrente, pero a veces resulta poco rentable

“Somos una asesoría multidisciplinar de tamaño pequeño-mediano orientada principalmente a pequeñas y medianas empresas. La mayoría de nuestros clientes están acostumbrados a un tipo de facturación mayoritariamente recurrente (iguales), pues una buena parte de nuestros servicios son de tracto sucesivo (declaraciones de impuestos, contabilidades, nóminas, etc.) y muy excepcionalmente nos llegan proyectos atípicos (contratos, dictámenes, etc.). Desde hace un año hemos imple-

mentado un programa de gestión en el despacho que nos permite evaluar la rentabilidad de los clientes, así como la productividad de los profesionales. Esto nos ha permitido detectar que existe un porcentaje significativo de clientes a los que facturamos con iguales y con los que estamos perdiendo dinero. Ante esta situación, hemos decidido cambiar el sistema de determinación de honorarios. ¿Qué método considera el más adecuado, más aún teniendo en cuenta la crisis que todos estamos sufriendo?”

LA RESPUESTA

La cuestión que nos plantea es bastante habitual en los despachos que facturan por iguales. De entrada, obtienen una gran estabilidad financiera y presupuestaria, pero cuando entran de lleno en la evaluación de la rentabilidad se encuentran con sorpresas negativas.

Para corregir esas desviaciones sólo existe un camino: adoptar la decisión de cambiar el sistema de minutación y paralelamente explicárselo al cliente, aun a riesgo de perderlo. Nuestra recomendación es fijar unos honorarios por unidad de tiempo, dependiendo del trabajo y de la categoría del profesional. Pero este criterio o base de cálculo debería poder aplicarse también a trabajos de

tracto sucesivo. Para ello es importante estimar la cantidad de horas que se necesitará para llevar a cabo cada trabajo y a dichas horas hay que imputarles el coste/hora del profesional asignado, la parte correspondiente de costes generales del despacho y, una vez hecho eso, aplicarle un factor multiplicador en función de experiencia que tengamos en el tema o complejidad del asunto.

Por último, es interesante comentar que en los tiempos que vivimos son muchos los despachos que se ven obligados, por la presión de sus clientes, a minutar a tanto alzado. Es decir, que el cliente quiere saber cuánto le va a costar la tarea que encomienda a la firma. Pues

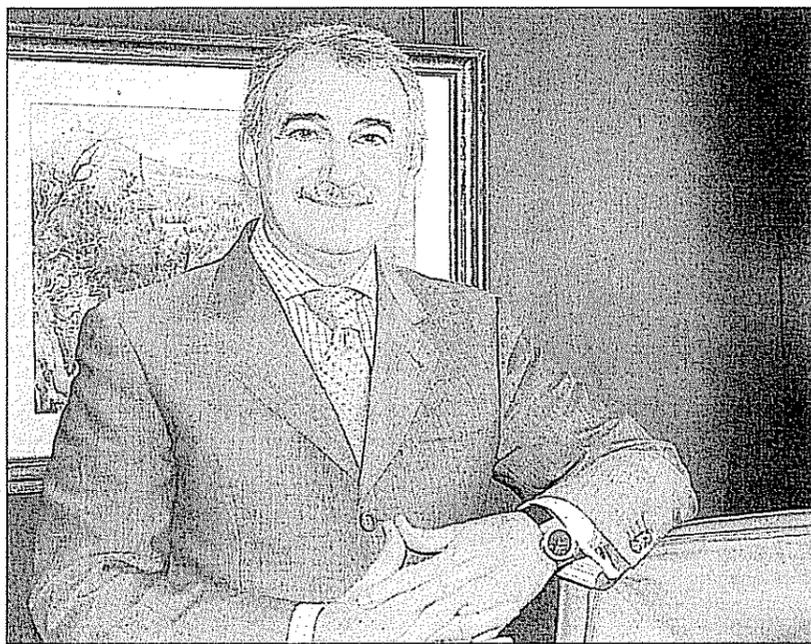
bien, si nos vemos obligados a entrar en ese método de minutación todavía se hace más necesario ser estricto y riguroso en el control del tiempo invertido, más aún si se da el caso de que el cometido del trabajo depende más del cliente que de nuestro personal.

Para resumir: es básico, y ahí radica posiblemente la diferencia entre un despacho que ha alcanzado la madurez en su gestión y el que todavía no la ha alcanzado, utilizar un sistema de información que identifique de la manera más precisa posible los costes en los que se incurre en la realización de un encargo. Es un esfuerzo que vale la pena.

Jordi Amado
& Consultores Asociados



Arriba, Fausto Saavedra, socio fundador de Legal Control. A la izquierda de estas líneas, Josep Massó, socio director de Agesa.



LAS EXPERIENCIAS

“La facturación por horas, en general, es el sistema de honorarios que más nos interesa por ser el que mejor podemos gestionar. Pero, precisamente, tanto por la crisis como porque el mercado está evolucionando, es un objetivo que cada vez resulta más difícil. El cliente tiende a exigir “presupuestos cerrados” a pesar de que en

nuestro trabajo muchas veces resulta complicado calcularlo, pero debemos adaptarnos. La gracia está en saber gestionar acertadamente la negociación de la parte económica del encargo profesional que recibimos.

Josep Massó
Socio director de Agesa

“Actualmente, muchas cosas han cambiado en los despachos profesionales, pero la competencia sigue existiendo y yo creo que se mide no sólo en precio, sino en calidad y en flexibilidad. Adaptarse a la demanda del cliente en servicios profesionales significa tener varios rangos o patrones de trabajo y, por tanto, de precios. Por eso actualmente conviven las iguales con el presupuesto cerrado y con la minutación por tiempo.

No obstante, parece que se está imponiendo el presupuesto previo, más ajustado a tiempos en que los costes son esenciales, o la iguala, si el trabajo es de continuidad, en detrimento de la facturación por tiempo, que era la tendencia más generalizada por las grandes consultoras.

Fausto Saavedra Meléndez
Socio fundador de Legal Control

EL CONTRATO DE SUSTITUCIÓN NO ES LUCRO CESANTE

La Sala I de lo Civil del Tribunal Supremo ha reafirmado su doctrina diferenciando el contrato de sustitución de un supuesto lucro cesante, en sentencia de 3 de septiembre de la que ha sido ponente la magistrada Encarnación Roca. Para el alto tribunal, que resuelve en casación un litigio de compraventa, “la doctrina ha considerado que una compra de reemplazo o de sustitución consiste en permitir al comprador, ante el in-

cumplimiento del vendedor, y siempre que actúe de buena fe, adquirir de una fuente alternativa mercancías similares (de igual calidad y cantidad), y en permitirle que reclame al vendedor la diferencia que, en su caso, haya tenido que satisfacer al tercero por esa compraventa de reemplazo”. No puede equipararse la compraventa de reemplazo con el lucro cesante porque si se adquiere mercancía para precaverse de las consecuencias del incumplimiento a un precio supe-

rior al contratado, serán un daño emergente que no es lucro cesante, que es expectativa fundada de ganancia al revender lo adquirido (TOL1.949.755).

Legislación NUEVA REGULACIÓN EN DERIVADOS

El Gobierno acomete el desarrollo reglamentario del artículo 59 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, actualizando la normativa

existente al objeto de su modernización. Destaca la ampliación de los productos negociables y registrables en estos mercados, que no se circunscriben sólo a futuros u opciones, sino que comprenden todos los instrumentos financieros derivados incluidos en el artículo 2 de la Ley 24/1988 y, por otra parte, se prevé la posibilidad de que la sociedad rectora del mercado pueda ofrecer los servicios de contrapartida central de conformidad con el artículo 44 de la Ley 24/1988. Por último, hay que destacar el nuevo sistema de aportación de garantías por los

membros del mercado y de utilización de las mismas por la sociedad rectora en caso de producirse incumplimientos en el mercado (TOL1.955.395).

EL GOBIERNO GARANTIZA TEMPORALMENTE LA PREFERENCIA DEL CARBÓN NACIONAL

Después de intensas negociaciones en Bruselas, el Gobierno obtuvo la aceptación de la CE para prorrogar las ayudas a la minería de carbón nacional para la producción de electrici-

dad. La exposición de motivos del real decreto manifiesta que el sistema eléctrico español presenta una serie de condicionantes que lo diferencian de la mayoría de Estados miembros de la Unión Europea y que el sector eléctrico español está caracterizado por la evolución necesaria para cumplir con los compromisos adquiridos para el año 2020 en reducción de emisiones y producción eléctrica a partir de fuentes de energía renovable. Esta regulación garantiza la producción minera de carbón en los próximos años (TOL1.944.193).

VIDA JURÍDICA

Pequeños despachos

Un estilo muy 'british' en el paseo de la Castellana

Scudamore ofrece un perfil dirigido a clientes británicos, indios y canadienses con intereses en España

CARLOS CAPA Madrid

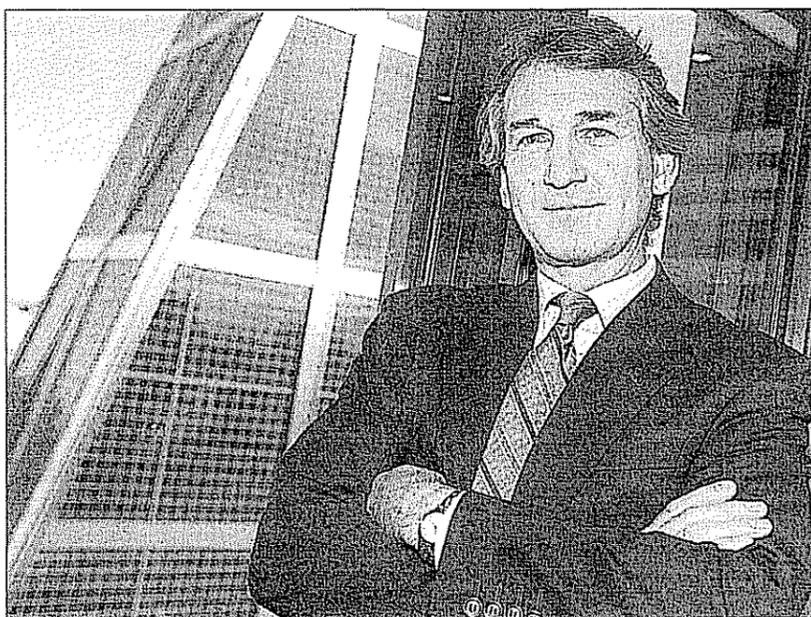
Que Jeremy Scudamore es británico se descubre antes de que, en un excelente castellano, narre su recorrido personal y profesional. Una alegre corbata y una permanente sonrisa adornan su exquisita educación anglosajona. Desde su despacho de la plaza de Castilla de la capital de España, un ventanal nos acerca a los emblemáticos rascacielos de la city madrileña arropados por la sierra, lo que en cierta medida refleja el espíritu de este abogado, que considera imprescindible "conocer el lugar y la cultura" de donde se trabaja "tanto como la técnica" del Derecho.

Scudamore es un lawyer probablemente peculiar en los usos habituales de los profesionales del Derecho en España. Estudió Filosofía y Sociología antes que leyes y, desde muy temprano, esta vocación de conocimiento humano lo llevó a la senda del Derecho Internacional, después de ejercer la abogacía a principios de los ochenta en Londres.

Cruza el canal de la Mancha y se establece en París, donde trabaja durante cuatro años en asesoramiento de comercio internacional, estableciendo posteriormente su actividad profesional a caballo entre Reino Unido y la capital francesa. Pero siempre le atrajo España y en 1990 se instala en Barcelona, dedicándose al *international business*.

Su despacho en Madrid lo funda en 1997, dirigiendo su actividad al "asesoramiento y representación jurídica de empresas y particulares, en un 90% extranjeros". Scudamore ofrece un atractivo perfil para británicos, indios, canadienses, etc., interesados en hacer negocios en España. "Damos un servicio de formas y usos británicos, aplicando la legislación española".

Ello pretende proporcionar una "doble confianza" al cliente; éste sabe que sus



PABLO MONGE

RADIOGRAFÍA

- **Fundador del despacho:** Jeremy Scudamore.
- **Perfil profesional:** *international business*, comercio internacional, inmobiliario.
- **Nacimiento de la firma:** 1997.
- **Número de empleados:** nueve.
- **Dirección:** plaza de Castilla 3, 15^a, E2; 28046 Madrid
- **Web:** <http://www.scudamore.es>

asuntos están eficazmente atendidos en un espacio legal "que desconoce y le resulta extraño", pero puede dirigirse y ser contestado "como si estuviera en Reino Unido". Muchos usuarios de su bufete se sienten atraídos por la posibilidad de

poder comunicarse con un compatriota "sin tener que pagar las elevadas minutas a los grandes despachos internacionales".

El letrado, desde su envidiable conocimiento de dos sistemas jurídicos con grandes diferencias, hace notar la "enorme burocratización" del sistema de justicia ante la "mayor inmediatez" del británico, aunque también reconoce que el "margen de arbitrariedad" de los tribunales españoles es mucho mayor que el de los británicos, muy encorsetados a la "aplicación de la jurisprudencia" en la que se fundamenta el *common law*.

En los últimos meses, comenta, le "encomiendan" nuevamente "asuntos relacionados con inversiones y proyectos", algo que abre un claro entre los nubarrones de pleitos y ejecuciones que venían predominando.

EL ANÁLISIS DEL EXPERTO

AUGUSTO PIÑEL

Asociado sénior del sector financiero de KPMG

Hacia nuevos mercados derivados

Entre los factores que han contribuido a que la reciente crisis financiera haya tenido un gran alcance se cita siempre la proliferación de los productos financieros derivados, en virtud de los cuales se asume el riesgo de interés, de mercado o de solvencia de determinadas operaciones y se percibe una rentabilidad por ello sin necesidad de invertir los importes por los que tales riesgos se asumen, sino normalmente una pequeña parte.

En ese análisis se ha puesto especial énfasis en los productos derivados no negociados en mercados organizados, sino privadamente, *over the counter* (OTC), en que existe un riesgo de contrapartida porque de su cumplimiento responde una determinada entidad, que puede entrar en crisis.

Así se puso de relieve en las crisis de Lehman Brothers, que no pudo hacer frente a los derivados OTC por ella vendidos y en la de la aseguradora AIG, muy activa en los CDS (*credit default swaps*), instrumento

derivado que Warren Buffett calificó de arma de destrucción masiva. Éstos permiten separar el riesgo de insolvencia de todos los demás riesgos de una financiación trasladándola a un tercero, que debe ser solvente y con los que obtiene una rentabilidad enorme, sin desembolsar nada, gracias a la prima que, en definitiva, es una parte de la rentabilidad de la emisión.

No es de extrañar por ello que, entre las medidas que se han planteado para evitar en el futuro estas crisis, se hayan incluido algunas en relación



El real decreto pretende adaptar la estructura de los derivados al principio de competencia"

con los productos derivados (muy especialmente en relación con los productos OTC). Medidas que incluyen la conversión de esos derivados OTC en activos cotizados en mercados organizados, lo que significa el fomento de los mercados organizados de productos derivados.

Dentro de esa tendencia cabe incluir el Real Decreto 1282/2010, por el que se regulan los mercados secundarios oficiales de futuros, opciones y otros instrumentos financieros derivados y que sustituye, derogándolo, al Real Decreto 1814/1991, de 20 de diciembre.

El real decreto pretende adaptar la estructura y funcionamiento de estos mercados al principio de competencia que rige en los mercados de valores a partir de la Mifid, mejorando la competitividad de los mercados españoles. Por ejemplo, mediante la posibilidad jurídica de que la sociedad rectora pueda ofrecer servicios de contrapartida central para productos derivados que se hayan negociado bilateralmente y no en los mercados organizados. Lo que, en definitiva, ambiciona el real decreto es facilitar que puedan reconducirse las operaciones OTC y el primer paso es la creación inmediata de un mercado oficial de futuros y opciones sobre la energía, evidenciando así que las posibilidades jurídicas que abre la norma sólo se traducirán en novedades en el funcionamiento de los mercados en la medida en que ello pueda dar respuesta a necesidades ya sentidas por los operadores (como parece suceder en el caso de la energía).

MINUTO A MINUTO

SESIÓN PLENARIA FRANCISCO CAAMAÑO ACUDE AL CONSEJO GENERAL DEL NOTARIADO

● Por primera vez desde el inicio de su mandato, el ministro de Justicia y notario mayor del Reino, Francisco Caamaño, asistió a una sesión plenaria del Consejo General del Notariado, acompañado por José Luis Rodríguez, director de su gabinete, Purificación Morandeira, subsecretaria de Justicia, y M^a Ángeles Alcalá, direc-



tora general de los Registros y del Notariado. Durante este encuentro, Antonio Ojeda, presidente del consejo, informó a la cúpula de Justicia, entre otras cuestiones, sobre los actos previstos para la conmemoración del 150 aniversario de la Ley del Notariado. Bajo el

lema *150 años de historia: una función de futuro*, el Notariado organizará a lo largo de 2011 y 2012 foros de debate monográficos por toda España sobre las diferentes cuestiones en que intervienen estos profesionales. La conmemoración culminará el 28 de mayo de 2012

con la celebración en Madrid del XI Congreso Notarial Español y la XVI Jornada Notarial Iberoamericana.

PÁGINA WEB GÓMEZ-ACEBO & POMBO, EN PORTUGUÉS

● Gómez-Acebo & Pombo cuenta ya con versión en portugués de su página web. De esta forma, el despacho da un paso más en su apuesta informativa y ofrece todos sus contenidos en castellano, inglés y ahora en portugués.