

## REUNIÓN

# Fraudnet, una alianza que lucha contra los delitos comerciales

Está auspiciada por la Cámara de Comercio Internacional (ICC). Hammonds es el despacho seleccionado por la ICC para formar parte de la red en España y ha sido el anfitrión de la última reunión del grupo.

## BORJA MECHEM

Tiene sólo un año de vida y ya ha puesto en marcha diversas investigaciones para luchar contra el fraude, delitos económicos y blanqueo de capitales. Se trata de Fraudnet, una red exclusiva de la Commercial Crime Services, división dependiente de la Cámara de Comercio Internacional (ICC).

El objetivo de esta alianza es convertirse en la principal

La red está formada por 27 firmas en 25 jurisdicciones; los objetivos son China y Suramérica

asociación internacional de firmas de abogados especializadas en delitos comerciales.

La asociación está formada por veintisiete firmas que abarcan un total de veinticinco jurisdicciones distintas.

Fernando González, abogado de Hammonds explica que lo importante es determinar los activos que han sido objeto del fraude y tratar

de embargarlos. Los casos que ya han llevado son de lo más pintorescos. El bufete internacional Hammonds fue el despacho seleccionado por la Cámara de Comercio Internacional para formar parte de la alianza en España.

Peter Lowe, coordinador de Fraudnet asegura que España es una de las jurisdicciones en las que más fraudes se encuentran, especialmente en las zonas de las costas donde se encuentran instaladas las mafias.

## Trabajo referido

La alianza entre los despachos no implica exclusividad pero sí que termina generándola, según explica González. Lo que destacan tanto Lowe como González es la necesidad de ir incorporando cada vez más despachos que cubran otras jurisdicciones. El motivo no es otro que la gran cantidad de países en los que se mueven y se urden las tramas fraudulentas.

Los próximos objetivos de la alianza se centran en China y en Suramérica. En aquellas latitudes los despachos buscan bufetes aliados



Fernando González Izqda., de Hammonds y Peter Lowe, de la Cámara de Comercio Internacional / Rafa Martín.

que se puedan incorporar a la red. Una vez localizado, se somete al análisis de la Cámara de Comercio Internacional y del resto de despachos.

González destaca la importancia de que los jueces españoles estén cada vez más especializados y alaba el papel que juega la Au-

diencia Nacional en España. La llegada y puesta en marcha de las nuevas tecnologías también ha supuesto que se dificulte la forma de rastrear fraudes y estafas.

Sin embargo, la ICC también posee una sección específica centrada en la persecución de delitos cibernéticos así como la desarticu-

lación de mafias que trafican con productos piratados.

Los miembros de la alianza se reúnen cada cinco o seis meses para debatir nuevas circunstancias. En esta ocasión, la oficina de Hammonds en Madrid ha sido la anfitriona de la reunión de la red.

## TRIBUNA

Ángel Montero

Montero Procuradores

## La sucesión en un despacho familiar

Aunque se habla con frecuencia de la sucesión en el negocio familiar, los expertos suelen referirse a un modelo de empresa más general, de tipo industrial y en pocas ocasiones lo que entendemos como firma de servicios profesionales.

Muchas veces se incorporan a este negocio uno o varios hijos y/o familiares directos que optan por continuar la profesión del fundador, y a medida que van adquiriendo formación y experiencia, el pequeño despacho va creciendo hasta llegar a convertirse en una auténtica empresa. Lo que empieza siendo un despacho unipersonal con dos o tres personas acaba convirtiéndose en una empresa con 30 colaboradores o más.

Ya no es suficiente la simple voluntad del fundador,

hay otros empleados y profesionales que tienen algo que decir y opinar. El principal activo de cualquier profesional son sus conocimientos, aptitud, diligencia, experiencia etcétera, y este capital no se puede traspasar con la misma facilidad que unas acciones. El despacho transformado en empresa adquiere importancia y prestigio en la medida en que su fundador ha sido capaz de transmitir a sus clientes la confianza a través de una metodología de trabajo, de un saber hacer que ha ido inculcando a sus colaboradores. El negocio no depende sólo de una persona sino de una forma de hacer las cosas, de un equipo y una estructura que representa la marca. Si esto se consigue, podemos hablar de continuidad en la empresa.

Por razones obvias y cronológicas, el fundador se hace mayor e inevitablemente llega el momento de hablar de la sucesión. Es básico asegurar la subsistencia y continuidad de la firma, por encima de los cambios generacionales. Se plantea con urgencia la necesidad de un protocolo familiar, sobre todo para anticipar las tensiones personales que pudieran producirse en el seno de la familia.

## Protocolo

El protocolo no es ningún contrato, ni siquiera se le exige ningún requisito legal o solemnidad, es un documento firmado, un acuerdo entre caballeros que respetarán como si fuese su personal Constitución. Este acuerdo de carácter privado establecerá las normas que

han de regular las relaciones entre la sociedad y la familia. Prioritariamente, buscará al mejor sucesor para la empresa y de qué modo conviene formarle, definiendo cuál será el mejor momento para hacer el cambio. También contemplará la planificación de todo lo demás: órganos de gobierno, renumeración, jubilaciones, etcétera.

La experiencia nos dice que nunca debería adaptarse un protocolo familiar a otro ya existente que hubiese sido redactado para un grupo familiar distinto ya que estamos hablando de un traje a medida y no de prêt-à-porter. Sería, simplemente un desastre.

Es bastante comprensible que el fundador quiera seguir mandando más de la cuenta, que le cueste dele-

gar y que los hijos empujen para tomar las riendas, convencidos que sus decisiones serán las más acertadas, al tener mayor capacidad para adaptarse a las innovaciones. Para ello, es necesario que la transición sea un periodo delimitado en el tiempo pero suficientemente amplio para que puedan convivir profesionalmente las dos generaciones. El fundador debe considerar que, a veces, se pueden tomar decisiones equivocadas. Ha de reflexionar y recordar las que tomó en sus inicios y que aunque algunas fuesen poco acertadas no le impidieron seguir adelante.

Pero si se establecen unas normas comunes y aceptadas de antemano que prevengan la sucesión, estaremos en gran medida garantizando el futuro de la empresa.

### 'El bufete'

Éstas son algunas de las intervenciones aparecidas a lo largo de la semana en el foro sobre abogados en [www.expansion.com](http://www.expansion.com)

## Ramsey

"El socio de un gran despacho que no tenga una firme y decidida actitud para buscar nuevos clientes estará, tarde o temprano, en problemas. La búsqueda de nuevos clientes no es tarea fácil y requiere de creatividad, imaginación, audacia, persistencia y, sobre todo, la ausencia de un ego melancólico."

## la firma

"Estoy de acuerdo con tus apreciaciones, pero me intriga tu comentario sobre la ausencia de un ego melancólico. ¿a que te refieres?"

## Arbitraje-Acam

"...El coste de la justicia y su lentitud hace que el mundo de la empresa esté mirando hacia las soluciones extrajudiciales. Estos procedimientos se encuentran extendidos en Europa, existe un Libro Verde y en Estados Unidos donde la Asociación Americana de Arbitraje existe desde primeros del siglo pasado. En España, desde finales de julio el Consejo General de la Abogacía creo el Foro de la Justicia, plataforma que ha reunido a las asociaciones jurídicas y judiciales más importantes de todo el país. La idea es presentar dentro de unos días un documento que inste al Ministerio a desarrollar y potenciar los métodos extrajudiciales en España. A medio plazo, es imparable, la implantación de las soluciones extrajudiciales, arbitraje y mediación en nuestro país."

## Modestino

"Creo que los bufetes británicos han dejado de poner a España en su punto de mira. El mercado es muy competitivo, los fees se bajan dramáticamente para llevarse alguna operación y la verdad, para rentabilizar el sueldo de uno o dos socios mundiales que pongan en una oficina española creo que hay que facturar muchas horas... ¿No creéis? (...) me da que en 1 ó 2 años veremos más de un bufete británico desfilando por donde ha venido."

Las opiniones recogidas en esta sección lo son a título personal y no necesariamente reflejan el parecer de Recoletoles, quién no se responsabiliza de las mismas. Dichas opiniones se publican con el seudónimo empleado por sus autores en los foros de [expansion.com](http://expansion.com)

**Subvenciones**

2005/731

Orden TAS/202/2005, de 4 de febrero, del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales

**Suplementos de crédito**

2004/184132

Ley 7/2004, de 15 de diciembre, de la Comunidad Autónoma de Aragón

**Suplencias**

2005/736

Resolución de 18 de enero de 2005, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información

**T****Titulaciones aeronáuticas**

2005/925

Real Decreto 89/2005, de 31 de enero, del Ministerio de Educación y Ciencia

2004/224908

Resolución de 28 de diciembre de 2004, de la Dirección General de Aviación Civil

2004/224954

Resolución de 23 de diciembre de 2004, de la Dirección General de Aviación Civil

**Titulos académicos****Homologaciones**

2005/926

Real Decreto 90/2005, de 31 de enero, del Ministerio de Educación y Ciencia

2005/927

Real Decreto 91/2005, de 31 de enero, del Ministerio de Educación y Ciencia

2005/928

Real Decreto 92/2005, de 31 de enero, del Ministerio de Educación y Ciencia

**U****Universidad Complutense de Madrid****Planes de estudios**

2005/835

Resolución de 24 de enero de 2005

**Universidad de Málaga****Planes de estudios**

2005/770

Resolución de 13 de enero de 2005

2005/771

Resolución de 13 de enero de 2005

2005/772

Resolución de 13 de enero de 2005

2005/773

Resolución de 13 de enero de 2005

2005/774

Resolución de 13 de enero de 2005

## CURSO DE FORMACIÓN PRÁCTICA DE ÁRBITROS

Madrid, del 1 de abril al 4 de junio del 2005



Universidad  
Antonio de Nebrija



Dirección: Alfonso Hidalgo de Calcedra García

Director Área de Ciencias Jurídicas, Económicas y Empresariales, Universidad Antonio de Nebrija.

Miguel Angel Gimeno

Presidente de la Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación-ACAM.

Lugar: Universidad Antonio de Nebrija, Campus de la Dehesa de la Villa, Escuela de Negocios de Madrid, Madrid, C/ Pirineos, 55.

Horario: Executive fin de semana (viernes de 17 a 20 h. y sábados de 10 a 13 h.).

Inscripción: 1.500 euros más IVA. Los clientes de El Derecho y los miembros, asociados e integrantes de las entidades organizadoras y colaboradoras los derechos son 1.200 euros más IVA.

Plazas limitadas, reserva de plaza por riguroso orden de inscripción.

Contacto: marketing@elderecho.com y comunicacion@arbitraje-acam.org y teléfono: 91 423 29 00, extensiones 314 y 255.

Titulación: Se expedirá el TÍTULO DE ÁRBITRO por la Universidad Antonio de Nebrija avalado por la Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación.

**TEMARIO DEL CURSO**

I. Noción de Arbitraje, características, principios y valores. Historia. Derecho Sustantivo: Ordenamiento Jurídico de Arbitraje Nacional e Internacional. Materias susceptibles de ser arbitradas. Ventajas y desventajas del procedimiento arbitral.

II. Tipos de Arbitraje: Arbitraje interno, Arbitraje internacional. Modalidades: Derecho o Equidad. El arbitraje institucional. Arbitraje de Consumo.

III. Convenio Arbitral. Contenido. Formalización. Validez.

IV. El Árbitro: Capacidad. Incompatibilidades y designación. Árbitro Único. La función de arbitrar: reglas y características, facultades, limitaciones. Ética de la función arbitral.

V. El procedimiento arbitral: principios y normas de funcionamiento. Etapas del procedimiento arbitral. Audiencias, pruebas, adopción de medidas cautelares.

VI. El arbitraje institucional: reglamento de las instituciones. Función del Secretario.

VII. El laudo arbitral. Forma, contenido. Laudos parciales. Eficacia, ejecución. Revisión. Causas de anulación.

**TALLER PRÁCTICO ARBITRAL**

El enfoque del curso es eminentemente práctico, los asistentes podrán:

a) Analizar los requisitos formales para admitir y contestar la demanda arbitral.

b) Redactar resoluciones del Tribunal Arbitral o del árbitro.

c) Redactar oficios para solicitar pruebas, informes o actuación de los mismos.

d) Analizar la pertinencia y la legalidad de las pruebas.

e) Redactar un laudo arbitral. Teniendo en cuenta las causas de anulación del laudo y los requisitos para su posterior ejecución.

f) Se valorará la importancia del manejo adecuado de un proceso arbitral.

**Colaboran:** Ministerio de Justicia - Vicepresidencia Segunda y Consejería de Justicia e Interior de la CAM - Consejo General del Notariado - Consejo General de Colegios Oficiales de Graduados Sociales - Consejo General de Colegios Territoriales de Administradores de Fincas de España - Consejo General de Procuradores de España - Colegio de los Registradores - Registro de Economistas Forenses del Consejo General de Colegios de Economistas - Unión Profesional - Asociación de Peritos Colaboradores con la Administración de Justicia de la Comunidad de Madrid - Centro de Estudios Jurídicos del Ministerio de Justicia - Fundación Notarial para la Formación Jurídica - Centro Superior de Estudios Jurídicos del Consejo General del Notariado - Asociación Profesional de la Magistratura - Asociación de Jueces y Magistrados Francisco de Vitoria - Jueces para la Democracia - Grupo de Abogados Jóvenes del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid - Foro de Juristas de Empresa - Asociación Profesional de Mediadores de Seguros - Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito - Asociación Española de Asesores Financieros y Tributarios - Hispauris A.I.E. - Forética - Banco de Santander