

Mundo Financiero

bd borsadiner

BARCELONA - NOVIEMBRE 2005

PINTÓ RUIZ & DEL VALLE

Abogados & Economistas

BARCELONA

Beethoven 13, 7º
08021 Barcelona
Tel: 34 93 241 30 20
Fax: 34 93 414 38 85 / 11 57
bcn@pintoruzdelvalle.com
www.pintoruzdelvalle.com

MADRID

Velázquez 146, 1º Dcha
28002 Madrid
Tel: 34 91 563 86 78
Fax: 34 91 563 32 29
ma@pintoruzdelvalle.com
www.pintoruzdelvalle.com

PALMA

Sindicato, 69-7º
07002 Palma de Mallorca
Tel: 34 971 71 60 29
Fax: 34 971 71 90 75
palma@pintoruzdelvalle.com
www.pintoruzdelvalle.com

ALICANTE

César Elguenzábal 39, pp 1 dcha
03001 Alicante
Tel: 34 96 514 59 69
Fax: 34 96 514 53 53
ah@pintoruzdelvalle.com
www.pintoruzdelvalle.com



"A mediados de este año se incorporó a nuestro grupo la firma china BOSS & YOUNG"



Seminario sobre "Cómo Invertir en China" que organizó PINTÓ RUIZ & DEL VALLE en Barcelona el día 24 de Octubre de 2005



José Juan Pintó Sala nombrado vicepresidente mundial del grupo internacional de abogados PANNONE LAW GROUP (PLG) con sede central en Bruselas



PINTÓ RUIZ & DEL VALLE, además de ser especialista en Derecho del deporte, patrocina actividades deportivas

ENTREVISTA

María del Mar Martín y Javier del Valle | Socios directores de Pintó Ruiz & Del Valle

“Nuestros servicios internacionales pretenden asegurar la satisfacción total del cliente”

Pintó Ruiz & Del Valle es una reputada firma de abogados y economistas con despachos en Barcelona, Madrid, Palma de Mallorca y Alicante que nació en 1999 como consecuencia de la fusión entre las firmas Del Valle Abogados -fundada en 1910- y Bufete Pintó Ruiz, que inició su andadura en 1903. La firma cuenta actualmente con unos 60 profesionales y un total aproximado de 100 personas. En 1988, Pintó Ruiz & Del Valle fundó junto

con otras firmas europeas el grupo internacional Pannone Law Group (PLG) que hoy cuenta con despachos en las principales capitales europeas amén de Canadá, Costa Rica, Brasil, Uruguay, Chile y China. Con Javier del Valle, socio director del despacho de Madrid de Pintó Ruiz & Del Valle, y María del Mar Martín, socia directora del despacho de Barcelona, mantuvimos esta conversación.

¿Cuáles son las áreas en que su firma está especializada?

JdV: Nosotros intentamos, y creemos que lo conseguimos, prestar un servicio completo, de tal forma que nuestros clientes, mayoritariamente empresarios, sean compañías o personas físicas, vean atendidas todas sus necesidades en el ámbito del derecho.

¿Son sus clientes mayoritariamente nacionales o internacionales?

MM: La mayoría de nuestros clientes son españoles o compañías españolas, pero si consideramos internacional no sólo a las compañías extranjeras sino también a las españolas filiales de extranjeras o multinacionales y si consideramos también como internacional a las compañías españolas con filiales y/o actividades en el extranjero, la mayor parte de nuestros servicios se prestan en el ámbito internacional. Los más de 15 años de existencia de nuestro grupo internacional nos han permitido no sólo incrementar progresivamente nuestra clientela extranjera, sino también acompañar a nuestros clientes españoles en sus inversiones y actividades fuera de nuestras fronteras.

¿Cuál es su filosofía de trabajo?

JdV: Esencialmente, la calidad del servicio. Ya sé que probablemente todas las firmas se atribuyan como propia esta filosofía. Yo, al menos, nunca he oído a nadie decir “mi firma no presta atención a la calidad”, ni tampoco “el nivel de calidad de nuestros servicios es medio o bajo”. Pero lo cierto es que nosotros, incluso a costa de contener el crecimiento, la formación de los jóvenes abogados, de tal forma que estamos orgullosos de poder afirmar que la inmensa mayoría de los miembros de nuestro Consejo de Administración son profesionales que empezaron su carrera en nuestro despacho. Esta política, la de formar más que fichar, permite la estricta y consciente selección de los abogados que se quedan en la firma y ello, al menos a nuestro juicio, permite alcanzar un alto nivel de calidad y además un nivel de calidad uniforme. Pero, más que nuestras propias afirmaciones, lo que detecta el nivel de calidad es, de una parte, el grado de satisfacción

de los clientes, y eso habría que preguntárselo a ellos, y, de otra, en cuanto a los litigios, el porcentaje de victorias; y para eso sólo hay que acudir a las estadísticas que son para nosotros extremadamente favorables.

¿Y qué me dicen al respecto de su grupo internacional?

MM: En más de 15 años de vida estamos presentes en sólo 20 países. Aunque este número sea considerable, refleja un crecimiento lento y ello obedece a la voluntad de sacrificar la velocidad de expansión en aras a una rigurosa selección de nuestros socios. Más que apabullar con un gran número de países, lo que buscamos es estar seguros de que cuando un cliente precisa servicios jurídicos en cualquiera de los estados en los que estamos presentes reciba la mejor calidad; en definitiva, buscamos poder ofrecer nuestros servicios internacionales estando seguros de que el cliente quedará satisfecho. Así, por ejemplo, a mediados de este año se incorporó a nuestro grupo la firma china Boss & Young con despachos en Pekín y Shangai y este mismo año, hace apenas un mes, no dudamos en organizar en Barcelona un seminario destinado a ilustrar a nuestros clientes sobre “Cómo invertir en China”. Esto hubiera sido una osadía si no hubiéramos estado seguros de que nuestra firma china es capaz de ofrecer calidad de servicio de primer nivel. Y eso, esta seguridad, sólo puede alcanzarse si la selección del socio ha sido escrupulosa y lenta.

¿Usted, Sr. del Valle, a qué especialidad

JdV: Concretamente a la propiedad industrial e intelectual, área a la que llevo dedicado más de 40 años. Esta materia ha adquirido una extraordinaria importancia en el comercio moderno en el que, como usted conoce perfectamente, se produce una autoselección por el consumidor. Ello implica la necesidad de proteger no sólo ya las denominaciones de los productos, sino también las formas externas, colores y etiquetas que son los que en definitiva ayudan al consumidor en la selección del producto deseado al destacarse sobre la presentación del resto de los productos competidores.



¿Es sobre esta materia sobre la que versó la denominada “guerra del cava” que, por cierto, parece ya haber terminado?

JdV: Aparte de otros procedimientos en materia de competencia desleal, lo esencial de la discusión ha sido la determinación de los derechos de exclusividad de uso sobre un determinado tipo de botella.

¿Fueron Vds. los defensores del Grupo Freixenet en este asunto?

JdV: Efectivamente, y estamos enormemente satisfechos de que después de más de 12 años de litigios, el Tribunal Supremo haya dado la razón a nuestros

¿Es cierto que en este asunto, y como consecuencia de la sentencia dictada por el Tribunal Supremo, se está pensando en que van a existir indemnizaciones millonarias?

Como usted comprenderá, ese es un tema sobre el que yo no le puedo hablar y esta pregunta habría que transmitírsela al Grupo Freixenet. De todas maneras, usted mismo puede sacar sus propias conclusiones si toma en consideración los volúmenes de ventas de estas firmas dedicadas a la fabricación y comercialización del cava.

¿Cuáles son los objetivos de futuro de Pintó Ruiz & Del Valle?

MM: Básicamente, seguir luchando para por encima de todo, mantener la calidad del servicio y al mismo tiempo estar muy atentos para cubrir las especialidades que nuestros clientes necesitan o puedan necesitar en el futuro. Así, por ejemplo, hemos sido, lo mismo que ocurrió en su día con el Derecho Deportivo, la primera o una de las primeras firmas multidisciplinarias en incorporar un Departamento de Extranjería, que por cierto ha tenido un gran éxito debido a la creciente circulación internacional de personas y grupos de trabajo.

PINTÓ RUIZ & DEL VALLE
Abogados & Economistas

PINTÓ RUIZ & DEL VALLE

Beethoven, 13 7ª - 08021 BARCELONA
Tel. 93 241 30 20 - Fax 93 414 38 85

Velázquez, 146 1ª Dcha. - 28002 MADRID
Tel. 91 563 86 78 - Fax 91 563 32 29

Sindicato, 69 7ª - 07002 PALMA DE MALLORCA
Tel. 971 71 60 29 - Fax 971 71 90 75

César Eguizabal, 39 pral. dcha. - 03001 ALICANTE
Tel. 96 514 59 69 - Fax 96 514 53 53

www.pintoruzdelvalle.com

PINTÓ RUIZ & DEL VALLE y la embajada china explican en un seminario cómo invertir en china

En el Hotel Juan Carlos I de Barcelona tuvo lugar un Seminario destinado a los empresarios españoles, organizado por la firma de Abogados y Economistas Pintó Ruiz & Del Valle, con despachos en Madrid, Barcelona, Palma de Mallorca y Alicante, y su grupo internacional PLG (Pannone Law Group).

Abogados de la firma española, así como sus colegas de la firma china, miembro de PLG, Boss & Young, con oficinas en Beijing y Shanghai, explicaron a los 160 empresarios asistentes los aspectos prácticos de la inversión en China.

El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio español, representado por el Subdirector General Sr. D. José Manuel Fernández Mata; la Embajada China en España, representada por su Cónsul General el Hble. Sr. Gao Zhengyue; el gobierno chino, representado por el Director de la Zona Industrial Shaoxing Paojing, próxima a Shanghai, D. Zhang Baishun y D. Zhao Weizhuo, Vice-director de la Oficina de Promoción de Inversiones Europeas y Americanas de la misma Zona Industrial; así como la Generalidad de

Cataluña, representada por D. Ramón Pinós del COPCA, intervinieron en el Seminario para ratificar el buen momento de las relaciones bilaterales, la bondad de la inversión en China en la actualidad, la oportunidad del Seminario en estos momentos y la necesidad de invertir con un buen asesoramiento.

Las reuniones privadas celebradas después del Seminario pusieron de manifiesto la realidad inmediata de diversas nuevas inversiones españolas en China que, con la inestimable colaboración de las oportunas agencias de los gobiernos Español y Chino así como de la Generalidad de Cataluña, serán acompañadas por las firmas española Pintó Ruiz & del Valle y china Boss & Young, ambas miembros de PLG (Pannone Law Group).



PINTÓ RUIZ & DEL VALLE
Abogados & Economistas