

SUMARIO

- Raúl Rodríguez: "México es un país de oportunidades para las empresas españolas".
- Antonio Medina, Patrono de la Fundación Real Madrid.
- ¿Afecta el mismo régimen jurídico a un futbolista 'amateur' y a un profesional?
- La compra del Popular o el enésimo rescate.
- María González Caro: "Una buena política de Marketing y Comunicación Jurídica marca la diferencia en los despachos de abogados".
- Medina Cuadros, más cerca.



Raúl Rodríguez: "México es un país de oportunidades para las empresas españolas"

"Cultura empresarial en México" es el título de la conferencia que impartió Raúl Rodríguez, Socio de Medina Cuadros Internacional, en la Cámara de Comercio de Navarra.

Esta ponencia, organizada por la revista **Negocios en Navarra**, tuvo como eje principal los factores claves para alcanzar el éxito de un negocio en el país centroamericano.

"En primer lugar debemos tener en cuenta que es **muy importante contar con un asesor o socio local** para llevar a cabo negocios en México", así comenzó el Socio de **Medina Cuadros Internacional** su exposición acerca de la cultura empresarial en este país.

"**Medina Cuadros Internacional** es una firma hispano mexicana especializada en asesorar y acompañar a las empresas en sus procesos de internacionalización entre México y España. En los últimos cinco años hemos acompañado a más de **15 empresas** de diferentes sectores en sus proyectos en ambos países".

Raúl Rodríguez continuó explicando **cuál es la llave** que abre la puerta a un negocio con éxito



en México, "es necesario conocer el mercado, sus datos **económicos e identificar** un nicho de oportunidad".

México es un país que ocupa cuatro veces la extensión de España, muy diverso y con unas **características muy específicas**, la mitad de la población es menor de 45 años y la **media de edad son 27**, los jóvenes mexicanos salen de la Universidad muy preparados, cada año **se gradúan alrededor de 110.000 ingenieros**, una cifra superior a países en el top ten del desarrollo como Alemania. **Medina Cuadros Internacional** cuenta con **profesionales biculturales** y preparados para atender esta demanda tan concreta y determinada, con experiencia internacional en los sectores público y privado, que conocen

ambos países".

Ante más de **100 personas**, entre las que se encontraban **representadas las empresas más importantes de Navarra**, el Socio de **Medina Cuadros Internacional** desarrolló el proceso desde que una empresa inicia el contacto por primera vez y solicita sus servicios: "Brindamos **asesoría global, comercial, financiera, legal y de Recursos Humanos** durante todo el proceso de internacionalización de la compañía".

"**Trabajamos con criterios de máxima eficiencia**, estableciendo objetivos concretos y delimitados, que permiten reducir costes y tiempo de aprendizaje para las empresas y generamos sinergias entre **los actores que intervienen en la concreción de los negocios: sector público, privado y financiero**".

"Para llevar a cabo todo este trabajo con **garantía** contamos con una **extensa red de relaciones en todos los ámbitos**, que nos permite conocer las necesidades del mercado, proponer soluciones viables y ser eficientes en la consecución de objetivos".

Antonio Medina, Patrono de la Fundación Real Madrid



El Socio Director de Medina Cuadros, **Antonio Medina Cuadros**, se estrenó como nuevo miembro de este órgano de gobierno de la Fundación madridista en una reunión presidida por **Florentino Pérez**, que sirvió para establecer el **Plan de Actuación de la temporada 2017/2018**. **Antonio Medina** retoma su actividad en la **Fundación Real Madrid**, a la cual ya estuvo ligado hace algunos años. Desde junio de 2007 a junio de 2009 fue **Vicepresidente Ejecutivo**

de la misma, participando en todos los eventos, ejerciendo como **representante oficial del Club**, firmando **convenios de colaboración y patrocinio** y supervisando **proyectos** como escuelas de integración, programas sociales, voluntariado y otras actividades.

La Sala de Juntas del **Santiago Bernabéu** acogió la reunión del **Patronato de la Fundación Real Madrid**, donde el asunto principal del orden de día fue **el plan que esta Fundación** llevará a cabo para la temporada 2017/2018. A la reunión se incorporaron como nuevos miembros del órgano de gobierno, por su condición de nuevos miembros de la Junta Directiva del Real Madrid, José Luis del Valle y Catalina Miñarro, y como patronos de libre designación Carlos Martínez de Albornoz y el **Socio Director de este despacho, Antonio Medina Cuadros**.

¿Afecta el mismo régimen jurídico a un futbolista 'amateur' y a uno profesional?



A la gran mayoría de **niños** cuándo se les pregunta qué quieren ser de mayor, contestan que **quieren ser futbolistas**.

Para ser jugador profesional hay que tener unas **calidades innatas** y luego

dedicar mucho **tiempo y esfuerzo** para poder llegar a serlo. **Laura Fernández** interpreta en este artículo, cómo define y diferencia el **ordenamiento jurídico español**, las categorías profesionales y aficionadas de nuestro fútbol.

Ser **una estrella del fútbol profesional** es algo muy complicado de conseguir y que muy pocos logran. Hasta llegar a esa meta, la mayoría de futbolistas pasan por diversas **categorías deportivas** hasta llegar a las consideradas como profesionales.

Quizás, el paso más importante para los futbolistas es de **"amateur"** o aficionado a profesional. En este artículo analizaremos qué **rasgos jurídicos** determinan a **efectos laborales** estas dos categorías, siendo el primero de ellos que los jugadores profesionales se encuentran sometidos a la **jurisdicción social y los aficionados no**:

La definición de **futbolista profesional** la encontramos en el art. 1.1.2. del RD 1006/1985: "Son deportistas profesionales os que **se dediquen voluntariamente a la práctica del deporte por cuenta ajena y dentro del ámbito de organización y dirección** de un club o entidad deportiva a cambio de una retribución".

Esta definición ha sido interpretada por el **Tribunal Supremo en su Sentencia de 2 de abril de 2009**, que recoge los siguientes requisitos para considerarse deportista profesional:

- Dedicación a la "práctica del deporte"**. Se excluyen de la relación especial a quienes, aun prestando servicios para las entidades deportivas, no lo hacen con "actividades deportivas".
- Voluntariedad**. No se incluyen las actividades deportivas normativamente impuestas en algunos contextos (deporte educativo, militar...).
- Habitualidad o regularidad**. Resulta excluyente las actividades deportivas ocasionales o marginales.
- Ajenidad del servicio prestado**

y **dependencia**, como si se tratara de una relación laboral común, por lo que las actividades deportivas realizadas con carácter autónomo quedan excluidas de la relación especial de las actividades deportivas.

e) **Retribución.**

Esta **Sentencia del Tribunal Supremo** es muy importante porque unifica la doctrina sobre la naturaleza de la relación de los deportistas con sus clubes.

En la práctica, la **retribución** es lo que va a determinar la diferencia entre el deportista **profesional** frente al **aficionado o "amateur"**. El desaparecido Tribunal Central del Trabajo dejaba esta definición sobre los deportistas aficionados: los que "desarrollan la actividad deportiva solo por afición o por utilidad física, es decir, sin afán de lucro".

La compensación de gastos es realmente **problemática**. Tenemos claro que cuando no hay salario, el **deportista es aficionado**, pero la ley no recoge a partir de **qué cantidad se entiende que deja de haber compensación de gastos**, así pues, tendremos que acudir a la realidad de cada caso y, será el club el que tendrá que probar que los **importes entregados al jugador** se deben a una compensación de gastos puesto que existe una presunción *iuris tantum* de que los importes que se entregan son en **concepto de salario**.

No determinará la **relación laboral profesional la calificación federativa** que se aplique a los jugadores, puesto que dicha calificación no va a producir efectos en el **ámbito jurídico-laboral**. De hecho, la **Liga de Fútbol Profesional** considera que las categorías de **Primera y Segunda División A y B** son categorías profesionales y la **Tercera División es "Amateur"**. Sin embargo, si se realiza la actividad deportiva en las condiciones indicadas en el art. 1 del RD 1006/1985, nos encontraremos ante una relación laboral sometida al mencionado Real Decreto.

El requisito de la **habitualidad en la práctica** del deporte es también indicativo de si la relación es laboral o no y, por lo tanto, profesional o no. La **Sentencia del Tribunal Supremo de 2 de abril de 2009** antes mencionada indica lo siguiente sobre este aspecto:

"La **laboralidad de una relación** no requiere que una actividad prestada sea de absoluta dedicación y constituya el exclusivo o fundamental medio de vida, puesto que el **deportista** también puede desarrollar otros cometidos remunerados, sin ver por ello **desvirtuada su**

profesionalidad...".

Sin embargo, ¿qué es lo que ha considerado el Tribunal Supremo como práctica laboral habitual? La **Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de octubre de 1997** define el **criterio de la habitualidad** en el desempeño de la actividad laboral:

"La **superación del umbral** del salario mínimo percibido en un año natural puede ser indicador adecuado de habitualidad. Aunque se trata de una cifra prevista para la remuneración del trabajo asalariado, el legislador recurre a ella con gran frecuencia como umbral de renta o de actividad en diversos campos de la política social, y específicamente en materia de Seguridad Social, de suerte que en la actual **situación legal resulta probablemente el criterio operativo más usual a efectos de medir rentas o actividades**".



El **Tribunal Supremo**, en una **Sentencia del 3 de noviembre de 1972** entiende igualmente que la dedicación de la práctica del deporte debe ser íntegra, absoluta y permanente «impeditiva de cualquier otra actividad que le permita subvenir a sus necesidades», «**dedicación absoluta, pleno ejercicio y entrega de sus facultades y por retribución constitutiva de su medio de vida**».

El concepto de la **habitualidad** se ha modificado en los últimos años, esta variación de criterio ha sido poco afortunada en la aplicación de los jugadores profesionales. Este criterio conlleva que un jugador reciba una retribución insignificante es considerado como deportista profesional, aunque su retribución no supere el SMI y dedique su tiempo de manera minoritaria a la práctica del deporte, así pues, figuren la de jugadores de fútbol profesional que existen y que ni siquiera saben que lo son.

Laura Fernández Maqueda
Departamento Laboral
Medina Cuadros en Granada

La compra del Popular o el enésimo rescate



Todos recordamos una de las últimas escenas de la película **Mary Poppins** (quién no la haya visto varias veces que levante la mano).

La escena a la que me refiero es aquella en la que, un orgulloso **Mr. Banks** enseña a su tierno vástago,

Michael, el banco en que trabaja y le refiere lo importante de su labor.

Cuando presenta a su hijo a los dueños del banco, unos tipos adustos y de aspecto más que severo, el **dueño de la entidad**, un anciano de luengas y hebraicas barbas, observa como el niño lleva en su mano un penique que guarda celosamente para **la mujer que da de comer a las palomas**.

Con una avaricia sin límites, arrebata el penique al pequeñuelo, con la excusa de que tiene que aprender a ahorrar, mientras **Michael** grita a pleno pulmón: **¡Dame mi dinero!..¡Dame mi dinero!**

Los clientes, que oyen al pequeño reivindicar su **penique**, son presas del pánico y empiezan a pedir a su vez todos sus fondos, el rumor corre como la pólvora y el banco acaba quebrado.

A pesar de todas las **razones económicas** que envuelven la crisis y rescate, vía compra por un competidor, del **Banco Popular**, no he podido abstenerme de empezar este pequeño artículo con esta referencia del archiconocido cuento ya que, a **pesar de su puerilidad**, expresa como pocos ejemplos, una de las características esenciales de los bancos: la fragilidad que se **deriva de su naturaleza fiduciaria**.

Y es esta naturaleza de fiducia la que, como una **maldición bíblica** viene una y otra vez a evaporarse en crisis financieras que terminan dejando las economías donde se sufren como un páramo de paro y pobreza.

Algunos clientes me preguntan extrañados cómo es que se ha producido un empeoramiento de la crisis bancaria cuando la economía está mejorando en cifras y en velocidad y tras todo el **sacrificio realizado**.

Y mi única respuesta es que **no existe un empeoramiento** de la actividad bancaria y ni siquiera creo, a falta de conocer con detalle las cifras del banco, del propio Banco Popular.

Ha fallado la confianza.

Por más que los **reguladores nacionales y europeos** forzaran con test de stress la situación de la banca española y por más que todos los bancos españoles apareciesen con valores de solvencia suficientes, a diferencia de otros sistemas bancarios como el italiano que constantemente **son señalados** como una posible fuente de problemas futura, no se ha podido evitar la rumorología, más o menos interesada, sobre la falta de provisiones en la cartera de activos adjudicados y los **créditos litigiosos**.

Y no hay nada más dañino que **una nube de sospecha revoloteando sobre un banco**. Así, mientras sobre el **mercado flotaba** la sensación de que nunca se dejaría caer un banco, se aguantó el tipo, aunque continuamente **los inversores** en corto ganasen fortunas a la par que los accionistas tradicionales

del banco perdían hasta la camisa con su inversión que, tiempo atrás, solo era una fuente de beneficios en el banco más rentable del mundo.

A partir de la salida de **Angel Ron** (en realidad un despido en toda regla), cundió la idea de que, por primera vez, **Europa y el Estado español** podían dejar caer un banco del tamaño del Popular como guía para terceros y escarmiento.

Y cuando esa posibilidad empezó a tomar cuerpo, como en la escena de **Mary Poppins**, en tan solo unos días cundió el pánico entre los depositantes de grandes importes (incluida la Tesorería de la Seguridad Social) hasta el extremo de que el Banco Popular no tenía liquidez para **atender a los clientes en sus sucursales el día 7 de junio pasado**.

En esta situación se abre a **las 22:00 horas del día 6** una subasta exprés que fracasa y finalmente se adjudica, por el Banco Central Europeo (a través de su Mecanismo Único de Resolución), de madrugada, la venta de Banco Popular a **Banco Santander por un euro**, con el compromiso adicional de efectuar una ampliación de capital de **7.000 millones** de euros para aplicar a provisiones no cubiertas y saneamiento de los balances. A las 7 de la mañana **se firma la adjudicación**.

Toda una vigilia para decidir, en horas, una situación que se lleva lastrando desde hace años.

El **Banco** que era referente de la banca doméstica española, regido durante décadas por el Opus catalán, el más rentable del mundo, **el más capitalizado y con mayor nivel de solvencia**, el que llegó a tener el máximo porcentaje de inversores internacionales en su capital, adjudicado a precio de saldo con nocturnidad. Y quizás con alevosía.

Y no porque la situación financiera **del banco** no lo requiriera sino porque, en mi opinión se ha hecho dejadez, quizás como globo sonda y aviso a navegantes italianos, de un principio con el que no se puede jugar: la banca es fiducia, y cuando deja de **serlo solo vale un euro**.

Como decía un analista de un diario económico recientemente, la falta de solvencia de un banco es un cáncer que requiere de medidas muy duras y, si no se detiene, acaba **lentamente con el enfermo**. La falta de liquidez, es un infarto que requiere atención inmediata; no se puede tratar, hay que superarla sí o sí.

Y, al menos en mi caso, no acabo de entender cómo ha muerto de un infarto un enfermo ingresado de cáncer desde hacía años, y en una planta llena de enfermos similares, cuando **todos suponíamos que estaban continuamente vigilados**.

No ha habido nuevas depreciaciones de activos inmobiliarios **ni ha empeorado la calidad de los créditos dificultosos que ya tenían**.

Solo cabe la posibilidad de que se engañó o mejor, que la autoridad bancaria se dejó engañar **¿otra vez?**

Tras todas las críticas vertidas sobre la anterior cúpula del Banco de España que incluso ha llevado al **Gobernador, Fernández Ordoñez** ante los tribunales sobre falta de vigilancia ¿cómo se nos puede volver a contar que no se hicieron las provisiones adecuadas? ¿cómo pueden volver a decirnos que había agujeros no detectados y pendientes de cuan-

tificar?

Que había un **déficit de provisión** en los activos adjudicados por contabilizaciones en valores de activos superiores a los de mercado es algo de perogrullo para todos los que conocemos el sector.

Lo hay en el **Banco Popular** y en muchos otros bancos (salvo los tres grandes que supieron crear otras fortalezas en mercados exteriores o posicionamiento interno cuando podían) primero porque para un saneamiento completo la cifra de ayudas debiera haber sido mucho más alta y debiera haber supuesto un esfuerzo mucho mayor **por parte del Estado**, no solo la gestión del préstamo recibido de la U.E., y la liquidación de algunas empresas con su corolario de despidos masivos, pérdidas de minoritarios y demandas colectivas. Se prefirió, como en otras áreas, fiar a la mejora económica futura el arreglo de la situación.

Por eso, en mi opinión, es un **riesgo demasiado grande** que, ahora que la economía lleva algún tiempo demostrando una mejora significativa, se haya dejado al Banco Popular justificadamente o no, que igual me da que me da lo mismo, en manos de la **especulación extrema** de los mercados sin mostrar ningún signo de apoyo y denegar una medida de liquidez *in extremis para justificar una salida novedosa anunciada a bombo y platillo como la panacea que permite el rescate de entidades sin coste para el erario público*.

Eso supone abrir la **puerta a que la especulación** empiece a poner en su radar otros bancos, con una posición previsiblemente igual o aún peor, ya que no tienen ni la historia ni el nombre de Banco Popular.

Y, si no, que se lo digan a Liberbank que ya ha perdido un 35 % de su valor en bolsa en tres días con un incremento de volumen de más del 1300 %.

Si eso no es pánico se le parece bastante.

Se intentó arreglar el desarreglado **panorama bancario español** con un equilibrio que, a veces, se torna tan difícil que nos desasosiega. Se inyectaron ayudas para que no cundiera el pánico, pero no tantas como para que **la U.E.** exigiera contraprestaciones o garantías mayores, o los votantes, exhaustos por el paro y los impuestos, pusieran el grito en el cielo.

Es como si en un depósito de agua se perdiera el tapón y se pretendiera tapar la fuga con un **tapón más pequeño de un fregadero**; hay que contar con que seguirá perdiéndose agua.

Por eso me preocupa que la búsqueda de la solución perfecta: el sistema se autorepara solo sin que tenga que intervenir el Estado, conlleve un efecto no esperado y mucho menos deseado convirtiendo, otra vez, **un sistema financiero que ya tenía casi todo su trabajo hecho en la diana de la especulación internacional**, algo que no se arregla prohibiendo operar con posiciones cortas en el mercado como acaba de suceder con las acciones de Liberbank.

Quizás es que en el **Banco de España y el Banco Central Europeo** no vieron Mary Poppins.

Rafael Romero Garzón
Abogado del Departamento Mercantil
Medina Cuadros en Granada



BOLETÍN NOTICIAS

Edita: Dirección de Comunicación

Hermanos Bécquer, 8-1ª Planta, 28006 Madrid
Tlf. +34 91 562 53 23 | Fax +34 91 411 95 79
www.medinacuadros.com | info@medinacuadros.es



María González Caro: "Una buena política de Marketing y Comunicación Jurídica marca la diferencia en los despachos de abogados"

Medina Cuadros debatió en el encuentro organizado por Lawyerpress, sobre las últimas tendencias en materia de Marketing y Comunicación Jurídica que están realizando los despachos de abogados.

El portal jurídico reunió, por décimo año consecutivo, a los responsables de comunicación, marketing y desarrollo de negocio de diferentes despachos y agencias de marketing, entre los que se encontraba **María González Caro**, Directora de Comunicación de Medina Cuadros, para debatir en una mesa redonda abierta sobre las nuevas tendencias de promoción en **comunicación y marketing de los despachos**, la situación actual del mercado y los problemas que se encuentran los profesionales de comunicación y **marketing a la hora de promocionar los despachos**.

Con motivo de la **X Jornada de Marketing** que se celebró en las instalaciones de la **Mutualidad de la Abogacía**, **Hans Böck**, CEO de Lawyerpress, presentó un avance de las conclusiones del **informe de Marketing** de este año, que ha elaborado el portal mediante una encuesta llevada a cabo por los **profesionales de comunicación sobre las actividades de marketing** y las inversiones en estas **actividades** de los despachos.

Los resultados sirvieron para avivar el debate y una puesta en común de las **realidades de nuestro entorno**, además de los retos que día a día se encuentra un departamento de **comunicación y marketing** en una **Firma**.

La jornada, que tuvo lugar durante más de dos horas y media, se centró en las **herramientas más eficaces utilizadas por los despachos**, la importancia de formación comercial y de comunicación interna, para concluir analizando la presencia de los bufetes en las redes sociales. La comunicación de operaciones relevantes, que para los **bufetes internacionales es**



una herramienta muy utilizada fue objeto de un debate muy animado con posiciones muy diversas.

Lawyerpress también aprovechó el encuentro para comunicar que en el próximo mes de **octubre** saldrá la edición de **2017 encuadrada de esta VIII Encuesta Lawyerpress sobre las Actividades de Marketing**, que analiza, entre otras cosas, la mayor presión del mercado legal y cómo ha afectado a la percepción del Marketing en la dirección de cada bufete. Esta edición recoge las respuestas sobre las actividades de **Marketing, Comunicación y Redes Sociales de más de 30 despachos** donde han participado desde los más pequeños hasta las grandes Firmas que abarcan múltiples áreas de negocio.

Entre todos se ha contribuido a enriquecer el **conocimiento acerca de la situación de la comunicación en el sector legal** de nuestro país. La tendencia de endurecimiento del mercado perdura y la presión sobre los responsables de desarrollo de negocio en los bufetes aumenta. Muchos despachos además han acometido **más actividades con menor presupuesto**. El informe será objetivo de una mesa de debate que se celebrará con su presentación oficial en octubre.

El posicionamiento **SEO y SEM**, la **publicidad**, el uso de las **redes sociales** en los despachos fueron parte de los asuntos que se trataron en esta jornada. Los representantes de los despachos compartie-

ron sus **experiencias y el día a día en materia de Marketing Jurídico y Comunicación**, en un debate que contó con una gran participación.

A juicio de **Hans Böck**, CEO y fundador del portal Lawyerpress, "**las jornadas de Marketing ya son una institución en el sector porque crean el único foro dedicado al intercambio de experiencias de los profesionales responsables de la comunicación y del marketing en los despachos**".

La mesa redonda congregó a representantes de despachos como **DLA Piper, Auren, Lupicinio Abogados, Herrero & Asociados, Novit Legal, Garrido Abogados, AGM Abogados y Medina Cuadros**, además de agencias de marketing y consultorías como **Marketing Digital, Grupo Paralell y Yingke Adarve**. A la cita no faltó la Directora de Comunicación del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid, **Luisa Jaén**; **Carlos Adeva**, Responsable de



Desarrollo de Negocio y de Formación, **Núria Ribas**, Consultora de Comunicación y **Verónica Muñoz**, Product Manager y Coordinadora CRM de Lawyerpress, respectivamente.

Como conclusión se puso de manifiesto que, **los despachos que cuentan con una buena política de Comunicación y Marketing Jurídico marcan la diferencia** y es evidente su utilidad para destacar en **un sector tan competitivo**.

Medina Cuadros más cerca

Madrid

Hermanos Bécquer, 8 - 1ª 28006 Madrid
Tlf. 91 562 53 23 // Fax 91 411 95 79

General Moscardó, 3 y 5, 28020 Madrid
Tlf. 91 562 53 23 // Fax 91 411 95 79

Ciudad de México

Bosques de Ciruelos, 194 - Colonia Bosques de Las Lomas 11700 Ciudad de México
Tlf.+52 55 52 45 73 49/50

Sevilla

Calle Balbino Marrón, 3 41018 Sevilla
Tlf. 95 493 37 84 // Fax 95 528 39 24

Jaén

Paseo de la Estación, 3 23007 Jaén
Tlf. 953 24 40 30 //Fax 953 24 05 03

Granada

Plaza Campo Verde, 3-3º 18001 Granada
Tlf. 958 21 67 89 // Fax 958 22 99 29

Santiago de Compostela

Fuente de San Antonio, 25-1º 15702
Tlf. 981 55 85 98 // Fax 981 58 30 26

Las Palmas

Buenos Aires, 8, Ofi. 3 35002 Las Palmas
Tlf. 928 50 67 86 // Fax 928 50 67 11

Valencia

Gran Vía Marqués del Turia, 55- 8ª 46005 Valencia
Tlf. 96 352 53 78 // Fax 96 394 19 98