

SUMARIO

- Manuel Medina , Premio "CIUDADANO 2012"
- Medina Cuadros unifica sus servicios en Madrid.
- Medina Cuadros y su apuesta por la cultura.
- ¿Sabes cómo viajar a bordo de un BIDI?.
- Medina Cuadros en las Redes Sociales.
- Entrevista a Manuel y Antonio Medina. Una realidad empresarial viable.
- Las dos cara de un 'swap'. Artículo de Luis Sánchez Pérez en Expansión.
- Medina Cuadros más cerca.

Manuel Medina, Premio "CIUDADANO 2012"



X Edición 2012
Premios "CIUDADANOS"
"10 Años Merecen Ser Contados"

El Socio Fundador del despacho, Manuel Medina, fue galardonado en la X Edición de los Premios "CIUDADANOS", en reconocimiento a su trayectoria como Ciudadano portador de valores.

Los Premios CIUDADANOS, cuya finalidad son expresar un reconocimiento especial a trayectorias, proyectos, personas o instituciones portadores de valores y señas de identidad, se entregaron a lo largo de una Gala Aniversario celebrada en el Hotel Intercontinental

de Madrid, el pasado 23 de marzo, bajo el lema: "10 Años Merecen Ser Contados".

El jurado, compuesto por destacados intelectuales y representantes de colectivos ciudadanos, tuvo en cuenta los valores humanos, el compromiso con la Cultura, trayectorias personales en valores, el fomento de una cultura democrática, las nuevas tecnologías, el compromiso con las personas en riesgo de vulnerabilidad, proyectos y compromisos sociales.



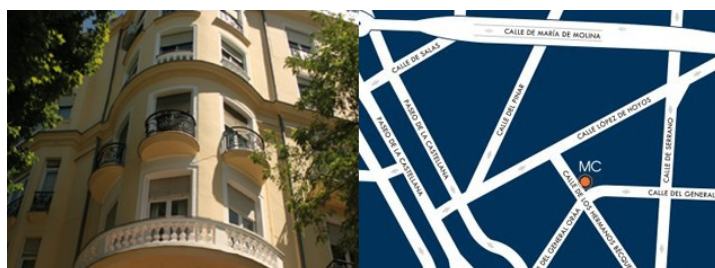
Medina Cuadros unifica sus servicios en Madrid

Medina Cuadros ha agrupado, desde este mes de abril, todos los servicios que presta en Madrid en una misma sede (Hermanos Bécquer 8), con la intención de ofrecer a los clientes una mejor asistencia y de mayor calidad.

La decisión conlleva el traslado de los servicios que, hasta la fecha, se realizaban desde la calle Gran Vía 73 y que se correspondían con el área de Gestión y Recobro.

La centralización permitirá a la empresa optimizar sus recursos, una mejor planifi-

cación, de una manera más directa y eficaz, además de una mayor interrelación entre todos los empleados de Medina Cuadros que redunde en un mejor servicio a todos nuestros clientes.



Medina Cuadros y su apuesta por la cultura



Cartel oficial del concierto

Medina Cuadros Abogados se muestra como una empresa sensible y cercana al mundo de la cultura, colaborando, en la medida de sus posibilidades, en el fomento de estas artes, reconociendo a las grandes estrellas o en el desarrollo de jóvenes que se inician en el mundo de la música o la pintura.

En este sentido, Medina Cuadros participa en la organización, el próximo 9 de junio a las 20:45 en el pabellón Madrid Arena, del concierto único y exclusivo que **Montserrat Caballé** ofrecerá en Madrid.

Bajo el título **Gracias Montserrat** y después de siete años de ausencia de los escenarios madrileños, vuelve la más admirada de las artistas de la escena lírica española, compartiendo

escenario con su hija, **Montserrat Martí** y con la Orquesta y Coro de la Comunidad de Madrid (ORCAM), dirigida por el Maestro de reconocido prestigio, **D. José Collado**.

Medina Cuadros colabora además con otras iniciativas culturales, como el **Certamen de Pintura Rápida** que se celebra en Jaén, y que el pasado año congregó a un centenar de pintores, llegados desde diferentes puntos de la geografía española, que afrontaron el reto de pintar su cuadro en un plazo máximo de cinco horas; o el **Concurso Nacional de Clarinete** cuya segunda edición tendrá lugar del 27 al 29 de abril en Villanueva del Arzobispo (Jaén).

¿Sabes cómo viajar a bordo de un BIDI?

Si tienes un teléfono móvil con esta aplicación, te enseñamos otra forma de llegar a Medina Cuadros Abogados.

El Código BIDI (similar a Código QR) es un conjunto de cuadrados blancos y negros que, parecidos a los códigos de barras, contienen información codificada en formato bidimensional, que nos permite acceder a



distintas webs y aplicacio-

nes.

En la imagen que puedes visualizar se encuentra encriptada la página web del despacho (www.medinacuadros.com), donde podrás acceder si tienes un teléfono con esta aplicación. Para conseguirlo, deberás fotografiar la imagen y el navegador web te llevará directamente a Medina Cuadros Abogados.

Medina Cuadros en las redes sociales

Medina Cuadros Abogados ya está disponible en las redes sociales. **Twitter, Facebook, LinkedIn** o **Youtube** son algunas donde encontrarnos.

A través de las redes, los usuarios podrán obtener información de nuestro despacho, estar al tanto de las últi-

mas noticias publicadas, artículos de nuestros abogados, actividades o realizar cualquier consulta directamente con el propio despacho.

La apertura de perfiles en las distintas plataformas sociales, supone la utilización de nuevos altavoces a través de los que potenciar

la marca de nuestra empresa.

De este modo, Medina Cuadros Abogados se muestra como un despacho más cercano y accesible para todos nuestros clientes y ciudadanos.

@MedinaCuadros



Una realidad empresarial viable



Entrevista publicada en Diario Jurídico por Luis Javier Sánchez.

“Parece lógico que si trabajas tres veces más que tu competencia te irá mejor.” Ese ha sido el lema de Manuel Medina a lo largo de su prolífica vida. “Es evidente que, en un momento de crisis como el actual, el cliente aprieta mucho en cuestión de honorarios, aquellas tarifas de hace años que el cliente pagaba, ahora se ha convertido, en muchos casos, en presupuestos cerrados muy detallados.” explica Antonio Medina, su socio director.

¿Qué cambios más significativos le llaman la atención de la abogacía actual respecto a la que usted conoció?

M.M: En treinta años han cambiado muchas cosas. La verdad es que aunque se diga que la justicia es siempre lo mismo, ahora se disponen de medios que antes no teníamos. Vivimos además un entorno diferente, los jueces de antes hablaban desde sus sentencias, hoy la sociedad mediática que vivimos les hace a algunos protagonistas involuntarios de ciertos procesos. Han perdido ese anonimato que les caracterizaba.

Nuestra firma creo que ha sabido adaptarse a estos nuevos escenarios que han ido surgiendo de forma progresiva. Aprovechando mi experiencia como letrado en el sector bancario empezamos a trabajar los juicios de faltas para luego ir llevando otro tipo de asuntos relacionados con la actividad bancaria. El salto cualitativo lo damos cuando la firma se acomoda en Madrid. Junto con la actividad bancaria ya empezamos a introducirnos en otro tipo de asuntos. En los últimos años se acomete nuestra expansión nacional para dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes; así se impulsan nuestras nueve oficinas repartidas por el territorio español. Además nuestra oficina de Méjico es el paso para controlar todo Iberoamérica.

¿Y esa expansión nacional cómo se ha puesto en marcha?

A.M: La transformación desde que mi padre empezaran con el despacho en Jaén ha sido progresiva. El esfuerzo ha sido importante y sé que le dedicaban todas las horas del día para que pudiera crecer. Este crecimiento hizo que se introdujeran profesionales que les descargasen de la gestión del despacho. Así se hace tras la apertura del despacho en Madrid (1994) y Barcelona (2001). Ese ha sido el trabajo de la siguiente generación Medina; en mi caso ha sido de gran ayuda mi formación empresarial en otras multinacionales para ayudar a la gestión de un despacho que ha seguido creciendo con el paso del tiempo.

Medina Cuadros es un ejemplo de estudio de cómo una empresa familiar se transforma en una empresa mayor sin apenas traumas...

M.M: Todo tiene que ver con el esfuerzo y la dedicación que ha sido muy importante en estos últimos años. Creo que trabajamos bien y procuramos hacerlo en silencio si dar mucha publicidad a lo que hacemos.

En este sentido no puedo dejar de mencionar a mi mujer, muy cercana al negocio en los últimos quince años; mientras yo trabajaba en Madrid o viajaba por cuestiones de negocio, ella se ocupaba de la parte de Andalucía. Luego mis hijos han cogido el relevo y siguen nuestra estela como directivos en el propio bufete. Creo que hemos logrado la integración familiar sin excesivos traumas en el mismo proyecto que es nuestro despacho. Más que ser letrados de costas, preferimos serlo de sentencia ganadas. Creo que la dignidad del profesional está por encima de cualquier precio y si se pierden las costas y se gana el asunto, pues lo vemos lógico.

A.M: Pese a nuestro tamaño, ya considerable, no hemos perdido el espíritu de las empresas familiares. Los socios somos únicamente de la familia. Es cierto que en nuestro país está siempre la idea que la empresa familiar, por el hecho de que coexistan padre e hijos puede estar mal gestionada. Craso error. En nuestro país hay empresas familiares muy destacadas que, al igual que nosotros, han logrado trabajar en la sucesión y pervivencia del negocio. En nuestro caso, los cinco hijos empujamos el negocio porque tenemos la formación y la ilusión adecuada para hacerlo. De todas formas, respondiendo a su pregunta, si diferencias bien la gestión familiar de la profesional tienes mucho ganado en un negocio de estas características. Se trata de organizar bien la parcela de responsabilidad de cada uno, acorde con los conocimientos y formación de cada uno.

En un sector como el legal, con tantos cambios, fusiones y movimientos, este modelo Medina Cuadros va a seguir igual a medio plazo...

A.M: En principio queremos mantener lo que está funcionando. Caso de hablar de incorporaciones a la firma o fusiones, tendría que ver con otros bufetes que pudieran incorporarse a nuestro despacho, pero no a la inversa.

M.M: No nos ha ido mal con este modelo de trabajo. Disfrutamos con lo que hacemos y es una manera que la propia familia esté más tiempo junta. Seguiremos creciendo, sin prisas, para seguir ofreciendo el mejor servicio con los mejores profesionales a nuestros propios clientes. Respecto a nuestro crecimiento, confieso que hace ya muchos años estuvimos en tratos con el despacho de José María Stampa Braun, una de las personas que me ayudó mucho en mis primeros pasos en Madrid, pero al final el tema no cuajó. Eso no quitó para que colaborásemos en muchos proyectos e iniciativa de forma conjunta.

Vivimos tiempos duros, de crisis. ¿Cómo está afectando al sector legal esta coyuntura?

M.M: Son momentos complejos. Parece que el abogado que hemos conocido de toda la vida, con placa en la puerta es quien peor lo está pasando. Por su parte, el despacho mediano, menor a cien abogados. como unión de profesionales y más recursos, aguanta mejor estos momentos. En este contexto el bufete más grande parece que le cuesta más afrontar la crisis por la estructura que tiene.

En nuestro caso, al estar muy vinculado al mundo de la banca, al final logramos especializar el despacho en temas de recuperaciones de cantidad. Bancos, entidades financieras y cajas de ahorros, son parte de nuestros clientes. Eso ha hecho que Medina Cuadros Abogados ha sido muy mercantil pero tirando a civil por esta circunstancia que le apunto. En nuestras empresas hacemos lo mismo, Medina Cuadros Gestión y Recobros se ocupa de ello, de forma independiente del despacho. En nuestro caso, el trabajo no falta aunque quizás los márgenes se hayan reducido algo.

A.M: Una crisis de esta magnitud también afecta, no nos cabe la menor duda, al propio sector legal. Es evidente que los grandes negocios del sector han procedido de las grandes operaciones financieras, actividades ahora muy paradas, salvo contadas excepciones. Respecto al resto de actividades, es evidente que el cliente aprieta mucho en cuestión de honorarios, aquellas tarifas de hace años que el cliente pagaba, ahora se ha convertido en muchos casos en presupuestos cerrados muy detallados. Ahora los clientes buscan un servicio de calidad y de mucha especialización, en algunas situaciones y sobre todo que puedas llevar gran volumen de asuntos. En nuestro caso, la expansión nacional, con nueva oficinas propias, ayuda a poder gestionar los asuntos a cualquier empresa en cualquier lugar de España. Los clientes prefieren reducir el número interlocutores de cara a solventar estos asuntos

En una coyuntura como la actual, ¿Es un buen momento para montar un despacho de abogados?

M.M: Todo depende de cómo enfoques tu actividad. En el caso nuestro, recuerdo que en la anterior crisis, la de 1992, fue cuando empezamos a crecer de forma importante. Llegábamos de Jaén a Madrid y encontramos un hueco como firma especializada. También en Andalucía crecimos de forma notable. Los bancos tenían problemas crecía la morosidad y había que ayudarles en la recuperación de sus cobros. En un momento como el actual donde la tasa de morosidad se ha disparado de forma notable, eso ha hecho que el trabajo de nuestros letrados y procuradores también se incremente de la misma manera. Montar un despacho siempre se puede hacer si tienes muy claro lo que quieres hacer.

Las dos caras de un 'swap'



Luis Sánchez Pérez, Abogado Director Mercantil Granada, escribe en el diario EXPANSIÓN, sobre estos controvertidos productos financieros.

Como el dios Jano, un *swap* tiene dos rostros que miran en direcciones opuestas. Este producto financiero alberga su razón de ser en un intercambio de riesgos mutuos. El *swap* o permuta financiera de intereses es un contrato sin regulación en el ordenamiento español. Pese a aparentar una cierta sofisticación y estar catalogado por el Banco de España y la CNMV como un producto complejo, su mecánica es sencilla de entender.

Es un contrato aleatorio en base al cual cada una de las dos partes implicadas se decanta por un esperado tipo de interés en un plazo determinado para aplicarlo a ese momento sobre un capital 'nacional'. A diferencia de un

préstamo o crédito en el que se entrega una cantidad sobre la que se aplica el correspondiente interés, en un *swap* este principal es sólo una referencia sobre la que se aplican los intereses antagónicos de cada una de las partes, sin poder disponer de él ni amortizarlo. Llegado el término del plazo se comprueba qué interés es el vigente y se liquidan las apuestas sobre el notional, 'neteándose' sus saldos. Estos derivados, que tienen autonomía propia, se han ligado a otras operaciones con riesgos antagónicos, intentando neutralizarlos.

Tras la Directiva que regula la prestación de servicios de inversión, la MiFID 2004/39, que se ha traspuesto mediante la Ley 47/2007 y el Real Decreto 217/2008, las entidades financieras deben llevar a cabo una serie de actuaciones previas con el cliente para poder determinar si el mismo puede o no ser objeto de comercialización de productos financieros. A mayor complejidad o sofisticación del producto, mayor preparación del mismo.

El colapso de Lehman Brothers supuso un dramático e inesperado descenso de los tipos de interés, y significó que la moneda lanzada al

aire cayera estrepitosamente del lado de la 'cruz' para algunos clientes. Las liquidaciones negativas fueron el detonante de una oleada de demandas. Como la admisión a trámite de la primera demanda de acciones acumuladas presentada contra una entidad financiera por 26 empresas, que reclaman la nulidad de sus contratos de *swaps* y la devolución de 11 millones por las pérdidas sufridas, según el auto del pasado 4 de julio. Así las cosas, con numerosas resoluciones judiciales dispares, el juez de lo Mercantil nº 4 de Barcelona ha elevado una cuestión prejudicial al Tribunal de Justicia de la UE para que se pronuncie sobre si los *swaps* hipotecarios deben ser objeto de un servicio de asesoramiento de inversión o no, con la obligación que supondría de realizar un test de idoneidad.

Sin perjuicio de lo anterior, y ante la tanta visión estrábica, parece razonable analizar pormenorizadamente el caso concreto, antes de dejar el asunto en manos de la Justicia, quien se precia de tener una venda en los ojos.

Luis Sánchez Pérez
Medina Cuadros Abogados

Medina Cuadros más cerca

Madrid

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

Barcelona

Vía Laietana, 47 - 3º 1ª 08003 Barcelona
Tif. 93 218 61 35 // Fax 93 217 66 20

Valencia

Plaza del Ayuntamiento, 19 - entresuelo A
46002 Valencia
Tif. 96 352 53 78 // Fax 96 394 19 98

Sevilla

Avda. San Francisco Javier, 19 - 1º A 41005
Sevilla
Tif. 95 421 39 42 // Fax 95 421 39 93

Jaén

Federico de Mendizábal, 12 - entreplanta
23001 Jaén
Tif. 953 24 40 30 // Fax 953 24 05 03

Granada

Plaza Campo Verde, 3 - 3ª Planta 18001 Granada
Tif. 958 21 67 89 // Fax 958 22 99 29

Santiago de Compostela

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

Oviedo

Calle Uría, 39 - 2ª planta 33003
Oviedo
Tif. 985 96 47 31 // Fax 985 23 01 73

Lanzarote

Quiroga, 1- 5ºD, Edificio Atlántico 35500
Arrecife, Lanzarote
Tif. 928 81 04 60 // Fax 928 80 15 80

México DF

Rubén Darío, 281 - Colonia Bosque de Chapultepec
11580
México Distrito Federal
Tif. +52 5550835105 // Fax +52 5550835106