



Vida JURÍDICA

Con la colaboración de Tirant lo Blanch

Viernes 1 de octubre de 2010

"Reducir el tamaño de las firmas por la crisis sería un error"

FERNANDO POMBO

Presidente de Gómez-Acebo & Pombo

Fernando Pombo analiza la rápida transformación que la abogacía española ha vivido en los últimos años y da pistas sobre el modo en que la prestigiosa firma que preside afronta el hoy y el mañana

NATALIA SANMARTIN FENOLLERA
Madrid

Fernando Pombo todavía recuerda con nostalgia sus salidas en barco, por las tardes después de la escuela, cuando era sólo un niño en Santander. La vela, la montaña y la música —esta última por influencia de su madre— son tres de sus grandes aficiones. Con una capacidad de análisis en la que se combinan tanto la reflexión como una profunda experiencia, el presidente de Gómez-Acebo & Pombo se sienta a hablar sobre el ayer y el hoy de la abogacía española e internacional.

PREGUNTA. Desde la perspectiva de haber presidido la International Bar Association (IBA), la organiza-

ción que aglutina a más de 40.000 abogados de todo el mundo, ¿cómo definiría la abogacía española dentro del contexto legal internacional?

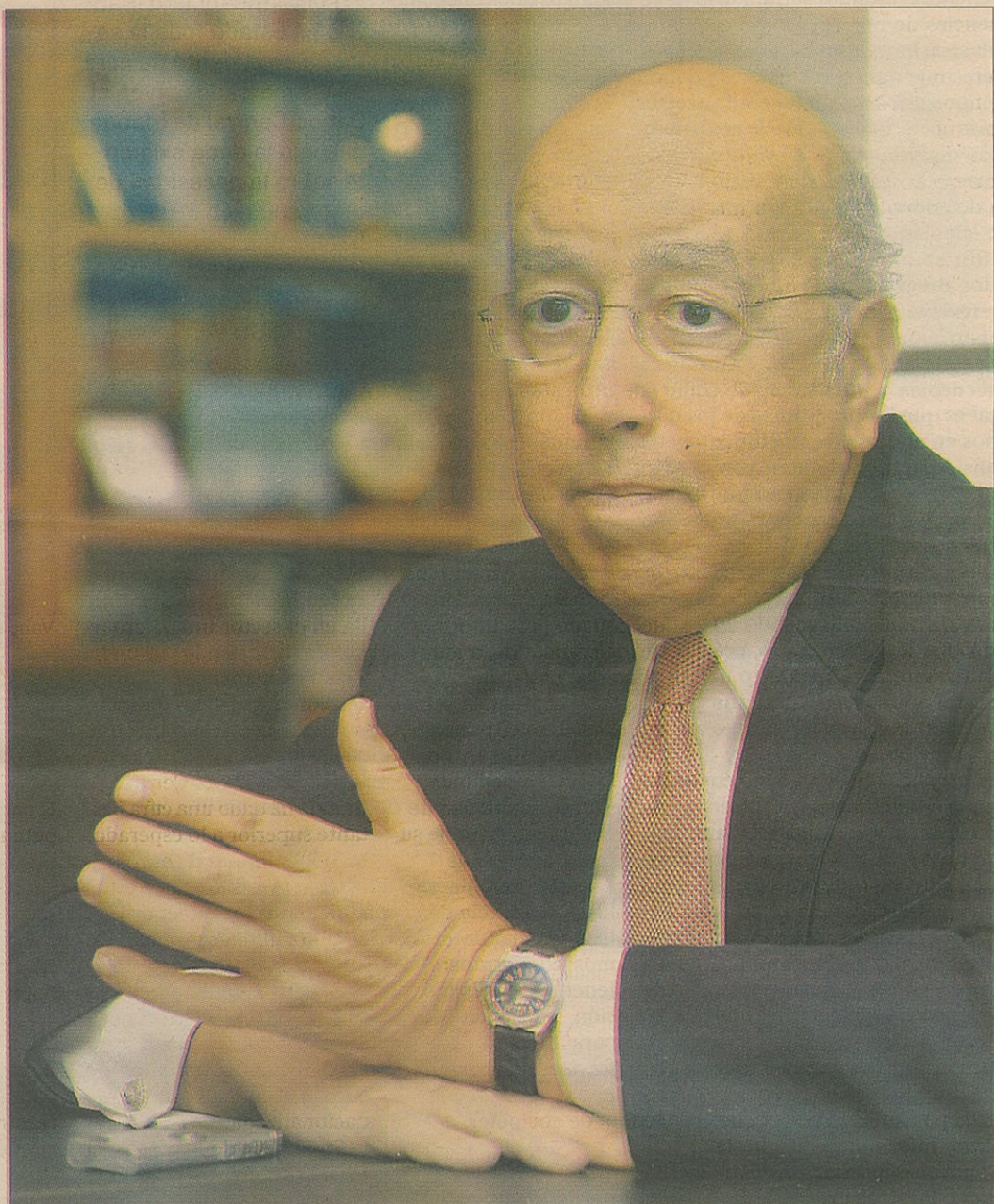
RESPUESTA. Lo primero que tengo que decir es que en la élite mundial de los abogados de negocios hay cada vez más referencias españolas. Es un hecho que quedó patente en la gran reunión de la IBA que se celebró en Madrid en octubre del año pasado. Allí se pudo ver una multitud de firmas españolas, pequeñas y grandes, que participaron con un enorme éxito de protagonismo y realizaron un elevado número de aportaciones excepcionales. Ésa ha sido la mejor imagen que se recuerda de la capacidad de la abogacía española.

P. En la reunión de la IBA hubo también una importante asistencia de abogados latinoamericanos. ¿Qué poten-

LA FRASE



En la élite mundial de la abogacía hay cada vez más españoles"



PABLO MORENO

cial tiene Iberoamérica para las firmas españolas?

R. Este verano tuve la oportunidad de analizar con otros ponentes, en la Universidad Menéndez Pelayo, la cuestión de si Latinoamérica y España pueden constituir una comunidad de derecho. Es una pregunta clave, porque es algo de lo que podríamos beneficiarnos en la línea de los países de la *common law* anglosajona, que históricamente han mantenido un importante flujo de profesionales entre ellos. En mi opinión, esa comunidad de derecho entre españoles e

iberoamericanos es cada vez más real. Firmas como la nuestra favorecen de forma creciente los intercambios entre profesionales jóvenes, que hacen estancias en esos países como parte de su currículo. Es un flujo que favorece el éxito de todos.

P. Latinoamérica es, además, un mercado que no está sufriendo los embates de la crisis como otras regiones.

R. Efectivamente. La crisis ha encontrado a la abogacía española en un gran momento en términos de calidad y de profesionalidad. **SIGUE EN LA PÁGINA 2**

KPMG

cutting through complexity™

La prueba pericial económica tiene como objetivo "aportar luz" en el procedimiento, contribuir a la comprensión de la investigación económica, y facilitar la toma de decisiones del Juez.

Fuente: Curso en Derecho Penal Económico, Cátedra de Investigación Financiera y Forense KPMG-URJC.



VIDA JURÍDICA

Entrevista

VIENE DE LA PÁGINA 1

Es un momento, además, en el que mantenemos una vinculación importante con Latinoamérica. Dentro de ese contexto, mientras nosotros –especialmente nuestros clientes– estamos sufriendo las consecuencias de una coyuntura económica adversa, hay países latinoamericanos con crecimientos espectaculares y donde los empresarios españoles realizan cada vez más operaciones. Todo ello nos ha permitido disfrutar de más oportunidades en cuanto a variedad de trabajo y también defendernos mejor cuando ha llegado la crisis.

P. Sin embargo, no se puede negar que los abogados han sufrido también sus efectos.

R. Obviamente las cosas no son iguales con crisis que sin ella. La primera consecuencia de una situación como la actual es que los programas de los despachos en materia de crecimiento y de expansión se miran ahora con mucho más cuidado. Es una reacción lógica, pero sería un error caer en la tentación de acometer recortes drásticos en el tamaño de las firmas por la crisis. Un error que, ciertamente, nosotros no hemos cometido. Seguimos buscando a los mejores jóvenes profesionales, porque tenemos claro que son nuestro futuro.

P. Y siguen abriendo oficinas.

R. Hemos abierto Lisboa, que era un paso obvio, porque Portugal y España tienen muchos elementos de conexión e interés, además de una estupenda tradición jurídica. Hay muchos clientes españoles con intereses allí y muchos clientes portugueses con vocación internacional y actividades destacadas en España, para los que supone un valor una firma como la nuestra. También hemos reforzado Londres, porque después de pasar la gran tormenta del ajuste económico y de los sustos del sistema financiero e inmobiliario, está resurgiendo de sus cenizas.

P. ¿Será Latinoamérica la sede de la próxima oficina del despacho?

R. Siempre hemos tenido claro que para nuestros clientes españoles en países clave como Brasil, Argentina, Chile, México, Perú, Colombia o Vene-

zuela, necesitábamos tener disponible a lo mejor de la abogacía en cada uno de esos países. En casi todos ellos ofrecemos al cliente una serie de firmas muy preferidas, una especie de *mejores amigos* que conocemos muy bien, y dos o tres alternativas para el caso de que éstos no estén disponibles. Por eso el modelo de estar directamente en América Latina en este momento no nos parece que convenga a nuestros clientes, porque no dispondrían de la misma calidad que les ofrecemos con las firmas que tenemos comprometidas en esos lugares.

P. Estamos asistiendo a operaciones de concentración entre despachos en el mercado anglosajón. ¿Cree que es una tendencia que podría trasladarse a España en breve?

R. Las integraciones de colectivos y de profesionales brillantes que añadan valor son siempre interesantes. Nosotros tenemos experiencia en eso, porque hemos tenido muy buenas experiencias en los últimos años que nos han enriquecido mucho. Dicho esto, hay que recordar que las fusiones que se están produciendo en el mercado son integraciones entre británicos y americanos. Se trata de firmas con unos planteamientos de la profesión razonablemente parecidos. En caso de que surjan complementariedades dentro del mercado español, yo estoy convencido de que siempre será positivo examinarlas.

P. Hablando de complementariedades... ¿El tamaño de Gómez-Acebo & Pombo forma parte de la estrategia de la firma?

R. El tamaño de nuestra firma es una cuestión en análisis permanente. Analizamos continuamente si tenemos la dimensión adecuada para nuestra fac-

LA FRASE

“Tenemos el tamaño adecuado ahora mismo, pero si en algún momento surge un colectivo que quiere hablar con nosotros, podría hacernos cambiar de tamaño”

turación, el número de clientes y asuntos, la calidad de la respuesta y la capacidad de ganar en los concursos de adjudicación de asuntos frente nuestros competidores. Actualmente nos parece un tamaño muy bueno en relación a nuestro número de oficinas y a nuestra presencia internacional. Pero si llegamos a la conclusión, en unos días o en unos meses, de que hay un colectivo de abogados que tiene interés en hablar con nosotros, eso puede hacernos cambiar el tamaño.

P. ¿Aconsejaría a un abogado principiante aprender a encajar las derrotras?

R. Siempre hay que aspirar a ganar, pero le aconsejaría aprender a endurcerse. Todo el mundo tiene derecho a ser defendido, pero hay algunas de esas representaciones en las que el margen de victoria es pequeño. Si se acepta uno de esos casos, lo importante es estar seguro de que uno ha hecho todo lo imaginable, no tener la menor duda de que se han empleado todos los medios para ganar.

“El abogado es hoy un profesional inmediato”

P. Si echa la vista atrás, ¿cree que ha cambiado mucho la relación entre el abogado y el cliente?

R. La introducción de la tecnología ha cambiado muchos aspectos de la profesión. El cliente hoy no entiende que si envía un correo electrónico, el abogado no reaccione inmediatamente. Hace 40 años, sin embargo, el profesional tenía muchas defensas para no reaccionar inmediatamente; estaba el teléfono, después el fax, y todo ello permitía ciertos descansos. Hoy es un abogado inmediato, que debe analizar un domingo si el tema puede esperar al lunes... o no. Además, el cliente es cada vez más sofisticado. Cuenta con un equipo de abogados internos que están muy preparados, que saben cómo exigir el resultado adecuado a las consultas que plantean y que esperan que en los bufetes haya letrados que se encuentren perfectamente al tanto de todo lo que preguntan.

ACTUALIDAD LEGAL

Jurisprudencia

DISTRIBUCIÓN DE LA PENSIÓN DE VIUDEDAD ENTRE LOS CÓNYUGES VIUDO Y DIVORCIADO

● **La Sala Sexta** del Tribunal Supremo aplica la doctrina recogida en la STC 22/2010, de 27 de abril, que declaró la inconstitucionalidad del artículo 174.3 de la Ley General de la Seguridad Social, en la redacción dada por el Real Decreto Legislativo 1/1994, de 20 de junio, en su referencia a la concreta causa de extinción establecida



en el artículo 101 del Código Civil de “vivir maritalmente con otra persona”, por vulnerar el artículo 14 de la Constitución española (07/07/2010). Ref: TOL1.918.153 (la sentencia íntegra puede consultarse en <http://www.tirantonline.com>).

LOS DERECHOS DE IMAGEN CEDIDOS TRIBUTAN FISCALMENTE EN CALIDAD DE RENDIMIENTO DE CAPITAL MOBILIARIO

● **Sentencia de la Sala Tercera** del Tribunal Supremo, que declara que existe obligación real de contribuir por cantidades satisfechas en concepto de derechos de imagen. Las cantidades pagadas a sociedades a las que los jugadores han cedido derechos constituyen rendimientos del trabajo personal sometidos al impuesto y a la correspondiente retención en la fuente. (19/07/2010). Ref: TOL1.918.959.

ES VÁLIDO EL INFORME DEL AUDITOR EMITIDO

TRAS LA APROBACIÓN DE CUENTAS SI NO ESTABA NOMBRADO ANTES DE CONVOCAR LA JUNTA

● **Sentencia de la Sala Primera** del Tribunal Supremo. Se discute si es válido un acuerdo de aprobación de las cuentas sociales antes de haberse emitido el informe del auditor, designado después de la convocatoria de la junta general pero antes de su celebración, por el registrador mercantil a instancia de un socio minoritario. La resolución impugnada no niega la

trascendencia del informe del auditor, pero la relativiza en el caso, rechazando la impugnación del acuerdo, y se reconoce la validez del informe a posteriori (21/07/2010). Ref: TOL1.918.609.

Legislación

EL PARLAMENTO CONVIERTE EN LEY LA REFORMA LABORAL

● **Ley 35/2010**, de 17 de septiembre, de Medidas Urgentes para la Reforma del Mercado de Trabajo. Se introducen

VIDA JURÍDICA

Gestión

EL PROBLEMA

La mejor vía para retribuir a los socios

Elegir un modelo de compensación no es fácil. La clave, que sea justo y todos hagan renunciaciones

“Somos un despacho con tres socios con una trayectoria de más de 30 años juntos. Hasta la fecha, nunca hemos tenido problemas. Las decisiones que hemos adoptado han sido siempre consensuadas y en la mayoría de las ocasiones apenas ha habido discrepancias. El sistema de remuneración de socios que hemos aplicado ha sido muy simple; a final de año nos reunimos los tres y decidíamos cómo repartirnos *el pastel*, normalmente a partes iguales. Somos conscientes de que es un criterio con una ló-

gica no empresarial, pero hasta la fecha nos ha ido bien y hemos conseguido una gran armonía entre los socios.

La situación, sin embargo, ha cambiado. Hemos integrado a otros profesionales que en breve pasarán a ser socios; y ante este nuevo escenario nuestro sistema tradicional no es aplicable. Somos conscientes de que tenemos que diseñar un nuevo sistema más objetivo y que se apoye en criterios de actuación y eficiencia/eficacia económica. La cuestión es: ¿cómo lo hacemos?

LA RESPUESTA

● **Instaurar un sistema de remuneración de socios** basado en criterios de eficacia económica y de actuación es difícil. Normalmente, al final del proceso siempre existirán *perdedores-socios* que no estarán de acuerdo y *ganadores-socios* que sí lo estarán.

Nuestra experiencia nos dice, sin embargo, que los que consigan llegar al final habrán sentido las bases para convertirse en un *gran despacho* con proyección empresarial y continuidad. La paradoja que a veces se da es que en algunos despachos existen criterios y/o sistemas empresariales y de actuación para remunerar a los profesionales y en cambio no para evaluar y recompensar a los socios. Creer o dar por supuesto

que la actuación de los socios siempre será eficaz y responsable es querer ignorar la realidad.

Algunos despachos utilizan sistemas muy simples, basados solamente en el importe facturable/socio al cliente (horas facturables, horas supervisadas, tiempo invertido, facturación cobrada versus impagados...).

Otros utilizan un sistema de *centro de beneficios*, por el cual todos los gastos se reparten entre los socios, creando una cuenta de explotación para cada socio, y la remuneración se decide en consecuencia. Existen otros sistemas más complejos que añaden otras variables para conseguir una mayor cooperación y consenso, entre las que figuran antigüedad de los socios, participación

en el capital social, aportación de clientes nuevos, tareas de gestión y dirección del despacho, grado de satisfacción del cliente, promoción de la imagen del despacho, contribución al perfeccionamiento y formación de su equipo, entre otras.

En resumidas cuentas, cada despacho deberá buscar un sistema en el cual sus socios se encuentren cómodos y tengan la convicción que es un sistema justo y coherente, en el cual todos habrán tenido que hacer renunciaciones. Una vez iniciado este camino, el despacho deberá llevar un control o cuadro de mando de la actuación de sus socios para evitar problemas futuros.

Jordi Amado
& Consultores Asociados



Miguel Ángel Hortelano, en las oficinas de Forum Jurídico Abogados.

LAS EXPERIENCIAS



Santiago Nadal, socio director de SN Abogados.

● **“Creo que las actividades cotidianas o prestaciones accesorias (Ley de Sociedades Profesionales) se han de remunerar mediante una retribución fija mensual acorde a la categoría y a la dedicación, pero preferiblemente uniforme. En la aplicación de los dividendos, la ley ya apostó por un criterio abierto en el que se pueda primar la mayor colaboración respecto a la buena marcha del colectivo. Garantizada la aludida retribución fija, apuesto por este último criterio; si bien debe establecerse una fórmula compleja que dé entrada a distintos parámetros: aportación de clientes y facturación propia, aportación para otras áreas, rentabilidad, labor comercial y, residualmente, pura cuota de participación en el capital”.**

Miguel Ángel Hortelano Forum Jurídico Abogados

● **“Creo esencial que el sistema de remuneración de socios quede claro, y por escrito, y asumido por todos los socios, antes de aplicarlo. El criterio básico de remuneración debe ser la combinación de un variable, en proporción a ciertos criterios y otro variable (reparto dividendo), al final del año contable, en proporción a las acciones o participaciones de cada socio. En cuanto a este último, se deberían aplicar distintos criterios:**

- **Facturación aportada:** se podría remunerar directamente como un porcentaje –por ejemplo, el 20%– de la facturación al cliente.
- **Trabajo realizado y facturado al cliente y cobrado.** Se podría remunerar también directamente, como *presupuesto objetivo* conseguido.
- **Otras funciones:** dirección, gestión y finanzas, recursos humanos, formación, marketing y publicaciones. Se deberían remunerar mediante un escalado consensuado previamente por los socios.
- **Todos los criterios deberían plasmarse por escrito”.**

Santiago Nadal SN Abogados

cambios en la tramitación parlamentaria en materias como contratación, despido, flexibilidad interna de las empresas y funcionamiento de los servicios públicos de empleo. Las empresas podrán despedir por motivos económicos (con indemnización de 20 días por año trabajado) si alegan “pérdidas actuales o previstas” o si registran “una disminución persistente de su nivel de ingresos”. También se universaliza el contrato más barato en caso de despido improcedente (33 días por año frente a los 45 ordinarios), se regula la re-

ducción de jornada a cambio de mantener la plantilla, se sitúa al absentismo como causa de despido y se reduce a 30 días el periodo de rechazo de formación para los parados que reciban prestación (TOL1.936.417).

IMPORTANTE MODIFICACIÓN EN LA REGULACIÓN CONTABLE Y DE CUENTAS DE LA EMPRESA

● **Real Decreto 1159/2010,** de 17 de septiembre, por el que

se aprueban las normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas y se modifica el Plan General de Contabilidad aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, y el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas aprobado por Real Decreto 1515/2007 de 16 de noviembre.

El Derecho contable ha sido objeto de una importante modificación normativa fruto de la decisión del legislador de

seguir aplicando en las cuentas anuales individuales la normativa contable española, convenientemente reformada para poder lograr la adecuada homogeneidad y comparabilidad de la información financiera, en el marco de las nuevas exigencias contables europeas para las cuentas consolidadas.

El real decreto también traspone a la legislación estatal los reglamentos comunitarios de junio de 2009 (TOL1.942.894).

NUEVO MARCO DE CONTRATACIÓN PÚBLICA EN AGUA, ENERGÍA, TRANSPORTES Y POSTAL

● **Ley 34/2010,** de 5 de agosto, de modificación de las Leyes 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público, 31/2007, de 30 de octubre, sobre Procedimientos de Contratación en los Sectores del Agua, la Energía, los Transportes y los Servicios Postales, y 29/1998, de 13 de julio, reguladora de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa para adap-

tación a la normativa comunitaria de las dos primeras.

Se refuerzan, armonizando la legislación española con la comunitaria, los efectos del recurso al permitir que los candidatos y licitadores que intervengan en los procedimientos de adjudicación tengan la posibilidad de interponer recurso contra las infracciones legales que se produzcan en la tramitación de los procedimientos de selección al contar con la posibilidad razonable de conseguir una resolución eficaz, mediante la incorporación de nuevos instrumentos legales (TOL1.911.707).

VIDA JURÍDICA

Pequeños despachos

“Hay que dar al cliente soluciones más rápidas”

Cultivar sinergias con otras actividades profesionales es la clave estratégica del despacho Martínez y Asociados

CARLOS CAPA Madrid

Margarita Martínez, joven y dinámica socia de Martínez Abogados, tiene claro que la abogacía del siglo XXI ha superado –o debe superar– la estereotípica imagen del letrado togado en una sala de vistas.

Un despacho amplio, acogedor y funcional en el distrito madrileño de Chamarín hace honor a esta filosofía de “servicio y atención integral” al compartir el mismo con otras firmas dedicadas a los servicios financieros e inmobiliarios, asociadas a su bufete. Sin antecedentes jurídicos familiares, ha recogido de su entorno el “papel del abogado en la gestión y administración de la actividad mercantil”.

Martínez Abogados centra su actividad en el derecho privado, “principalmente hipotecario”, en todas sus facetas de asesoramiento, embargos, ejecuciones, desahucios, etc. Y, en general, en todas las materias del Derecho Civil.

Para la abogada, “el cliente necesita una solución a su problema, no un procedimiento determinado”. Por ello, Martínez ha buscado la vía de las “sinergias” con otras actividades profesionales, de tal manera que sin desprestigiar la vía procesal cuando es inevitable, pueda buscarse la colaboración de otros para encontrar soluciones satisfactorias “más rápidas y menos gravosas”.

El bufete se encuentra asociado con Ingresa, empresa dedicada a la actividad inmobiliaria en la que se apoya para ofrecer soluciones como la intermediación inmobiliaria, gestión de hipotecas o financiación extrabancaria y permitir así a sus clientes disponer de múltiples vías para la resolución de sus asuntos.

La “notoria lentitud de la justicia” ha animado a Margarita a las soluciones jurídicas extrajudiciales. Pone, a título de ejemplo, la saturación que sufren en los



Margarita Martínez, fundadora de Martínez y Asociados, en su despacho de Madrid.

RADIOGRAFÍA

- **Fundadora del despacho:** Margarita Martínez.
- **Nacimiento de la firma:** 2005.
- **Socios y empleados:** siete.
- **Perfil de actividad:** Derecho privado, inmobiliario e hipotecario.
- **Dirección:** C/ Caleruega, 76; 1º; 28033 Madrid.

juzgados madrileños dedicados a la ejecución hipotecaria, que “duplican o más” los tiempos razonables en la resolución de los asuntos.

“No es un problema de la ley”, dice en referencia a la nueva Oficina Judicial.

“Simplemente es un problema de recursos, especialmente humanos”.

Para Margarita Martínez, “soluciones integrales” es lo que busca el cliente de un abogado y éste tiene que ofrecerlas. El afán de innovación del despacho se extiende al proceso de captación de la clientela. “Es una gran ventaja” –dice la letrada refiriéndose a la polémica Ley Omnibus– ya que permite a los profesionales ofrecer sus servicios “de forma muy diversa y por diferentes canales”. Internet, publicidad directa y anuncios corporativos, entre otros, son herramientas de marketing que el despacho utiliza con asiduidad. Con cinco años en la firma y su experiencia anterior, esta profesional quiere aunar juventud con “innovación y modernidad” y abordar el Derecho con un ánimo emprendedor y creativo.

EL ANÁLISIS DEL EXPERTO

FERNANDO CUÑADO

Director del área de Forensic de KPMG España

Eficiencia en la prueba pericial económica

El uso eficiente de la prueba pericial económica tiene un impacto significativo en los factores de coste y tiempo, los cuales, además del resultado final como tal, son considerados por las partes involucradas en un procedimiento judicial o arbitral como *elementos clave* en la resolución de una disputa.

En un entorno empresarial marcado por una creciente complejidad en las relaciones contractuales y estructuras societarias (*multi-party/multi-contract*), el criterio de eficiencia ha de convivir con la presentación de modelos financieros cada vez más complejos e inmersos en la armonización e internacionalización de principios contables, lo cual supone un reto para nuestra profesión de experto independiente. En este escenario cobra relevancia la involucración temprana del experto independiente en los primeros pasos del enfoque preliminar de un asunto (*Early Case Assessment*), sin por ello menoscabar la debida independencia en las actuaciones periciales.

Los aspectos legales más relevantes de un asunto pueden no ser coincidentes con su representatividad desde una perspectiva económica, lo cual implica que el trabajo de experto independiente supone, cada vez con mayor frecuencia, una evaluación preliminar del enfoque económico-financiero de la disputa y la contribución independiente en la definición de la estrategia procesal.

Es igualmente importante definir un canal de coordinación adecuado que evalúe en qué medida la estrategia procesal



El criterio de eficiencia debe convivir con modelos financieros cada vez más complejos”

coincide con los hechos financieros demostrables. Un eventual enfoque de maximización de las pretensiones económicas de una demanda puede no ser aconsejable toda vez que no todas las pretensiones encuentran un adecuado soporte y razonabilidad económica, cuestiones ambas precisas para velar por un informe pericial técnicamente sólido, creíble y sin fisuras.

Otra cuestión debatida hace referencia a las discrepancias que pueden surgir entre las conclusiones de los expertos de parte y que, con frecuencia, alargan o dificultan la resolución judicial o arbitral. Cabría plantear si tales divergencias tienen origen en la valoración económica de diferentes premisas de partida o, incluso, si existe más de un ángulo de análisis para evaluar una misma cuestión técnica en aplicación de una metodología generalmente aceptada. En esta línea, es útil definir y acordar los presupuestos de partida y metodología aplicable e idónea en cada caso, lo cual no obstante requiere de una flexibilidad y consenso de partida que difícilmente podrá ser encontrado en disputas con posiciones de partida radicalmente diferentes. En tales escenarios cobra relevancia la figura del tercer experto –perito judicial o dirimente– mecanismo frecuente y creciente como alternativa de contraste a la tradicional prueba pericial de parte, que no por ello debe ser considerada como menos válida y rigurosa.

MINUTO A MINUTO

NOMBRAMIENTOS ASHURST NOMBRA A CARMEN PERETE DIRECTORA DE SU NUEVO DEPARTAMENTO DE CONTRATACIÓN MERCANTIL Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

● Ashurst ha decidido apostar por el departamento de Contratación Mercantil y Nuevas Tecnologías al otorgar a esta área rango de especialidad independiente y situar al frente a Carmen Perete, quien dirigirá

un equipo de cuatro abogados. Perete, que se incorporó al despacho en 2001, asumirá desde hoy la dirección del departamento. Éste prestará asesoramiento en materia de contratos mercantiles, propiedad intelectual, industrial y nombres de dominio, competencia desleal, protección de datos personales, internet y comercio electrónico, publicidad y protección de consumidores, así como en derecho regulatorio del sector farmacéutico y fitosanitario.

Aunque hasta ahora Perete estaba integrada en el departamento de Derecho de la Compe-



tencia (con el que seguirá colaborando), a lo largo de los últimos años se ha especializado en propiedad industrial e intelectual, contratación mercantil,

nuevas tecnologías y protección de datos de carácter personal. Ha intervenido en la preparación y negociación de numerosos contratos de adquisición, cesión y licencia de derechos de propiedad intelectual en los sectores del cine, televisión e internet, condiciones de uso de páginas web, juegos y apuestas online.

“El aumento de trabajo en la materia nos aconsejaba institucionalizar esta área, y lo hemos hecho poniendo al frente una gran profesional”, señala Gonzalo Jiménez-Blanco, socio director de Ashurst Madrid.