

“El sector eólico español tiene oportunidades en Australia”

ENTREVISTA STUART FULLER Socio director global de King & Wood Mallesons SJ Berwin / El abogado, al frente del mayor despacho de Asia-Pacífico, asegura que España es un referente internacional en infraestructuras y energía.

Sergio Saiz. Madrid

La internacionalización ha sido la vía de escape para que muchas compañías españolas hayan logrado sortear la crisis. Aunque Europa o Latinoamérica parecen la salida más natural, hay mercados especialmente atractivos para algunos sectores nacionales. Por ejemplo, “el sector eólico español tiene buenas oportunidades en Australia”, asegura Stuart Fuller, socio director a nivel mundial de King & Wood Mallesons SJ Berwin (KWM), el mayor despacho de la zona Asia-Pacífico.

Fuller está al frente del bufete que nació el año pasado tras la integración del británico SJ Berwin (que tiene oficinas en España) con King & Wood, líder en Asia, y el australiano Mallesons Stephen. El que fuera presidente de Australian Securitisation Forum, organismo que coordina el sector de emisión de valores en el país, asegura que los inversores australianos son un jugador a tener en cuenta en Europa y, por tanto, también en España, aunque la relación entre ambas regiones no haya sido tradicionalmente activa.

En su opinión, se está produciendo un cambio en el modelo de inversión de los fondos de pensiones australianos, que ahora buscan activos para invertir directamente y, por tanto, serán un jugador más a tener en cuenta a la hora de captar inversores internacionales. En cuanto a sectores, el país está potenciando las energías renovables, por lo que “España podría exportar su conocimiento en este ámbito”.

Stuart Fuller señala que Australia es especialmente fuerte también en otros sectores en los que destaca España, como el de las infraestructuras. Rival o aliada, las empresas de ambos países tienen un futuro brillante en Asia. El socio director de King & Wood Mallesons señala que “China es especialmente interesante para las compañías



Mauricio Skjocky

“No somos una firma dictatorial; lo discutimos todo”

En marzo de 2012, King & Wood, el mayor despacho de China, se fusionó con Mallesons Stephen Jaques, uno de los seis bufetes más grandes de Australia. Hace sólo cuatro meses, se completó la integración en este gigante del derecho de los

negocios del británico SJ Berwin (con oficina en Madrid). Al frente de esta firma, la mayor de la región Asia-Pacífico, se encuentra Stuart Fuller, que asegura que ahora la prioridad del despacho es “avanzar en la integración”; por lo que descarta nuevas fusiones a

corto plazo. Con más de 30 oficinas repartidas por todo el mundo y cerca de 2.700 abogados, de los que 550 son socios, Fuller asegura que la clave para gestionar la fusión es que “se trata de una unión entre iguales”. Para que funcione, sólo hay un

secreto: “No somos una firma dictatorial; lo discutimos todo”. Ahora, la estrategia de crecimiento pasa por reforzarse en la zona del sudeste asiático, aunque sin perder de vista otras zonas geográficas, como Latinoamérica e incluso África.

españolas”, ya que el país está siendo muy activo en transacciones en el sector energético y en el de infraestructuras.

Invertir en China

Fuller dirige el despacho actualmente desde Hong Kong, una de las principales vías de acceso al mercado chino y, al mismo tiempo, al resto de Asia. Esta ciudad ha sido tradicionalmente la puerta de entrada al gigante asiático, ya que legislativamente está regulada como una región administrativa especial de China, desde que dejó de ser colonia inglesa hace casi dos décadas, por lo que ofrece mayor seguridad jurídica para los inversores internacionales.

Sin embargo, el abogado asegura que “la percepción

“China es muy interesante para las compañías españolas en el sector de la energía o las infraestructuras”

“El Gobierno del gigante asiático está haciendo un esfuerzo por desarrollar leyes comerciales”

“Para hacer negocios en China, se necesita a alguien que entienda ese mercado y conozca la legislación local”

que se tiene de China es muy diferente de la real”, ya que en los últimos años “el Gobierno está haciendo un esfuerzo importante por desarrollar leyes comerciales que garanticen el derecho de la propiedad”.

Además, “China le ha declarado la guerra a la contaminación”, apunta Fuller, lo que significa que las compañías españolas especializadas en medio ambiente, renovables e infraestructuras tienen recorrido en este país.

En este escenario de inversiones multilaterales entre Asia y Europa es, precisamente, donde quiere intervenir King & Wood Mallesons tras la integración con SJ Berwin. “Si vas a hacer negocios en China, necesitas a alguien que entienda ese mercado”. Co-

nocer la legislación local es clave, según Fuller, para que los acuerdos comerciales lleguen a buen puerto. Y este modelo figura en ambas direcciones, porque “los inversores asiáticos también necesitan entender a los europeos”.

Según el socio director de KWM, “el derecho de los negocios y los mercados están evolucionando muy rápido” e, incluso, reconoce que las leyes de cada país se están adaptando constantemente teniendo en cuenta las particularidades de sus socios comerciales. Sin embargo, asegura que la unificación de las leyes internacionales, “aunque deseable para las empresas”, todavía está lejos de ser una realidad.

SENTENCIA

El maltrato verbal justifica despedir a un representante de los empleados

Almudena Vigil. Madrid

Insultar y amenazar al gerente de la empresa es motivo de despido procedente, aunque quien lo haga sea un miembro del comité de empresa. Así lo entiende el Tribunal Superior de Justicia de Andalucía, que da la razón a una empresa que despidió a una trabajadora tras producirse un duro altercado en el que, además de insultar, llegó a amenazar de muerte al gerente.

El alto tribunal andaluz considera que tal conducta, de la que fueron testigo algunos trabajadores, es de la entidad necesaria para merecer la sanción de despido y llega a constituir la falta muy grave prevista en el artículo 54 del Estatuto de los Trabajadores, como incumplimiento de los deberes contractuales del trabajador con la empresa.

Según había quedado probado, la trabajadora despedida, miembro del comité de empresa, al ver al gerente se dirigió a él con “insultos y amenazas tales como que era un hijo de puta, cabrón, bastardo y ladrón, y que mi marido te va a romper la cara y te voy a denunciar, sólo tengo que levantar un dedo y te puedes matar”.

La sentencia considera que “dada la gravedad de la conducta imputada y demostrada por su carácter y contenido gravemente ofensivo e injurioso, peyorativo y despreciaativo, y vejatorio y humillante para su dignidad, así como el tono de maltrato verbal y amenazador”, es acertada la calificación del despido como procedente, que ya había reconocido el juzgado de instancia.

Carta de despido

El tribunal considera suficientemente acreditados los hechos que se detallan en la carta de despido –la conducta ofensiva y amenazadora y de maltrato verbal– y entiende que la empresa ha cumplido con la carga probatoria que le incumbe en este caso. Por tanto, en el despido se han respetado las garantías de la trabajadora como miembro del comité de empresa.