

VÍCTOR ARTOLA RECOLONS

EL ABOGADO QUE QUIERE SER EL “NUMBER ONE” DEL M&A

Víctor Artola Recolons tiene 33 años y lleva una carrera en ascenso en ONTIER, donde actualmente codirige la práctica de M&A en Madrid. En diálogo con Iberian Lawyer habla sobre su trayectoria y destaca que las SPAC serán una de las apuestas del despacho para este año. “Convertirnos en números 1 del M&A es nuestro reto”, dice.

por florencia gagliardi

E

¿En qué momento te diste cuenta de que querías ser abogado?

Creo que me vino por la oratoria, me gustaba hablar en público. Cuando entré en ONTIER empecé a ver el mundo corporativo y no tuve dudas. No tengo tradición familiar y fue por aptitudes. La ventaja que tiene la carrera de Derecho en España es que el primer año es más generalista, pero a medida que pasan los años es cada vez más particular. Cuando más me gustó fue cuando me fui a estudiar Inglaterra. Estuve un año en Sheffield, UK, por el Derecho Corporativo y me encantó.

Has trabajado en la oficina de ONTIER en Lisboa y Londres y actualmente en el despacho Madrid, ¿cómo contribuyeron esas experiencias a tu formación?

Tenemos un programa de secondments que busca promover el conocer otras oficinas y trabajar afuera. La primera oportunidad fue en Lisboa, donde estaban llevando una operación importante de M&A en el sector las telecomunicaciones. Me dieron la oportunidad de ir a trabajar con ellos y me trataron super bien, con una filosofía

de trabajo muy ONTIER. En el caso de Londres, como ya había hecho un secondment, propuse un curso de M&A en la London School of Economics (LSE). Lo aprobaron, pero me dijeron “queremos que lo combines trabajando en M&A Londres con el socio director” y yo encantado, no podía decir que no.

Llevas más de 10 años en ONTIER, ¿quién han sido tus mentores?

Empecé a hacer prácticas en tercero de la carrera. Tuve de tutor a Miguel García Vigil, socio de Oviedo, que fue muy importante. Desde que estoy en Madrid todas las personas que han formado parte de los diferentes equipos. Pablo Enriles, director del área y Bernardo Gutiérrez Larrosa, que es el CEO. Y hay una persona que sí ha tenido mucha influencia y estoy super agradecido, que es Jorge Perujo, quien codirige el área de M&A conmigo. El despacho nos ha dado una oportunidad excepcional y la aportación de Jorge ha sido fundamental.

EN CINCO AÑOS ME VEO LLEVANDO AL DEPARTAMENTO A SER UN NÚMERO UNO DEL M&A

¿Qué es lo más desafiante de tu trabajo actual?

Combinar muchas cosas a la vez, ahora mismo el tema de la codirección o de dirigir un área, te obliga a combinar tres áreas diferentes. Por una

parte, gestión de equipos, personas, organización, y, por otra, captación comercial. El despacho te impregna desde el principio lo que es trabajar con un cliente y cómo captar clientes en el mejor de los sentidos. A la parte técnica se le da un valor excepcional. Tener capacidad técnica, de involucración práctica y de solucionar el problema. El combinar esas tres cosas cuando tienes que dividir tu tiempo, o tienes un buen equipo o es imposible.

¿Cuáles fueron las operaciones más importantes en las que has participado?

La primera, que fue la venta de una cadena de supermercados por un importe muy gordo. Asumes mucha responsabilidad porque es la manera que tiene de trabajar el despacho, por la filosofía, de hacer tuyo el problema en todas las categorías y me marcó. En estos últimos dos o tres años han sido las operaciones en las que he tenido un mayor rol de responsabilidad.

¿Cómo manejas esas situaciones?

Lo veo muy vocacional. Es mucha responsabilidad, pero me gusta recibir el problema y, sobre todo, cuando dedicando tiempo con el equipo, consigues la solución. Cuando llevas tiempo en esta profesión, te das cuenta de que hay cosas que aportan más valor añadido que otras. Cuando una operación se complica identificar cuál es el valor añadido y que tu valor añadido sea desbloquear la situación, pensando y estudiando, eso es lo mejor.

SOBRE VÍCTOR ARTOLA



Licenciado en Derecho por la Universidad de Oviedo en 2012. Completó sus estudios en la Universidad de Sheffield (UK), donde orientó su carrera hacia la práctica de derecho mercantil y la contratación internacional. En el 2011 se incorporó a ONTIER Oviedo y luego a las oficinas de Madrid en septiembre de 2012, con estancias en las oficinas de Lisboa y Londres. Centrado en el área de Corporate y M&A, ha trabajado en operaciones de Mercado de Capitales, Financiero y Private Equity. Desde su incorporación a ONTIER, ha completado su formación en la Universidad de Oxford, la London School of Economics (LSE) y el Instituto de Empresa (IE). Es profesor colaborador del Instituto de Empresa (IE) y de la Universidad de Navarra y, en el campo de la investigación, completó su Tesina sobre fusiones transfronterizas en Oviedo con una calificación de Matrícula de Honor. 

AQUÍ NADIE REGALA NADA, NO HAY SECRETOS
EN LA FÓRMULA DE LLEGAR A LO QUE QUIERES Y YO CREO
EN LA CAPACIDAD DE SACRIFICIO, ESFUERZO Y ESTUDIO

ESTRATEGIAS, RETOS Y APUESTAS

¿Te imaginabas hace algunos años estar donde estás hoy? ¿Y cómo te ves en un futuro?

Creo que no, la vida del despacho va muy rápido. He tenido mucha suerte también. Primero que el despacho apostase por mí y que apueste por la gente joven. En ese sentido, la apuesta del despacho por el talento es brutal. Hay mucho trabajo de todo el equipo que tiene una recompensa. Con Jorge Perujo tenemos un tesoro brutal que es la posibilidad de dirigir un departamento. En cinco años me veo llevando al departamento a ser un “number one” en el mundo del M&A. Creo que estamos muy bien posicionados, pero queremos crecer. La estrategia competitiva de ONTIER va muy ligada con la apuesta que se hace en el despacho por Latinoamérica y por todas las oficinas que tenemos fuera, es ser global. Convertirnos en números 1 en el sector, junto con el tema global, trabajar en todo el mundo, es nuestro reto.

¿Cómo es trabajar en ONTIER?

Cuando te rodeas de la gente adecuada a tu alrededor, que combina el carácter y sabe hacer las cosas, junto con una dirección del despacho que tiene la estrategia muy clara, se hace muy fácil. Lo que hacemos con Jorge es adaptarnos a la estrategia, el despacho nos ayuda muchísimo y en ese sentido, darlo todo cada año para seguir creciendo.

¿Qué consejos darías a quienes están iniciando?

Uno es que los idiomas son fundamentales y el tener un inglés perfecto es importantísimo. El otro, la capacidad de esfuerzo. Aquí nadie regala nada, no hay secretos en la



fórmula de llegar a lo que quieres. Tener una capacidad de sacrificio, esfuerzo y sobre todo de estudio. Lo último, tener capacidad de adaptación. Hay que mimetizarse con el ambiente, con la gente que trabajas, a las situaciones. Creo que eso es algo importantísimo. Saber cómo trabaja cada uno es importantísimo para generar conexión. Cada cliente es un mundo, cada cliente trabaja de manera distinta y si tienes una capacidad de adaptación interna, la vas a tener con el cliente.

¿Cuáles crees que son los retos actuales de la profesión?

El número uno, la digitalización. No sólo interna en los despachos, sino el sector de la abogacía en general, creo que es muy tradicional con lo que pasa en la sociedad. Por ejemplo, Amazon vende de todo, es cuestión de tiempo que venda servicios

SOBRE ONTIER



SEDE
Firma global con sede en Londres



AÑO DE FUNDACIÓN
1959



PRESENCIA
13 países del mundo

jurídicos. El adaptarnos a esa nueva situación digital, junto con identificar cuál es el valor añadido. El tema digital va a hacer que el valor añadido de nuestra profesión cambie en poco tiempo.

¿Cómo visualizas el 2022?

Desde el punto de vista del área creo que en el 2021 hemos tenido un muy buen año con asuntos de una exigencia y creo que récord en el despacho. Las perspectivas para el 2022 son buenísimas. Hemos empezado el año bien, tenemos diferentes vías de negocio y de trabajo y tenemos muchísimas ganas de lo que hemos sembrado en el 2021 se multiplique. Hay un tema que en el departamento apostamos mucho, que son las SPAC, es algo que llevamos trabajando mucho en ello y que este año puede ser el año de explosión, tenemos varios clientes que están en posición de salida. 