

LOS DELFINES DE IBERIAN LAWYER

Presentamos nuestros
50 *Rising Stars*, abogados
in-house y de firmas,
menores de 35 años,
de España y Portugal

IN-HOUSE ESPAÑA

Marta Oñoro, directora
de la asesoría Jurídica
de Allfunds

UN MAÑO EN BRUSELAS

Conocemos a José Rivas,
abogado zaragozano con
más de 30 años en Bruselas
y experto en Competencia

GALA INSPIRALAW 2021

InspiraLaw 2021
reconoció a las abogadas
más inspiradoras
de España y Portugal

EN EL NOMBRE DEL PADRE

Padre e hijo son el tándem perfecto.
Veteranía y juventud al frente
de una firma pionera en España
en el mundo del Arbitraje. Hablamos
de B. Cremades & Asociados.

For further info about the awards: awards@iberianlegalgroup.com
For further info about the other events: events@iberianlegalgroup.com

Iberian Lawyer

These events refer to Iberian Lawyer and they reward the best lawyers and law professionals in Spain and Portugal.

IP & TMT Awards - Spain	New Date Madrid, 12/07/2021
IP & TMT Awards - Portugal	New Date Lisbon, 14/07/2021
Forty under 40 Awards	Madrid, 23/09/2021
Gold Awards	Madrid, 4/11/2021
LegalDay	Madrid, 4/11/2021
Legaltech Day - Iberian	Madrid, 18/11/2021
Labour Awards - Portugal	Lisbon, 2/12/2021

The Latin American LAWYER

The event aims to highlight the excellence of the lawyers of firms, experts in the sector of energy and infrastructure in Latin America.

Energy & Infrastructure Awards	New Date Sao Paulo, 17/03/2022
--------------------------------	--------------------------------

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

The international week of events for the legal business community in Milan.

Legalcommunity Week	New Date Milan, 5-9/07/2021
---------------------	-----------------------------

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

The Global Annual Event for the Finance Community.

Financecommunity Week	15-19/11/2021
-----------------------	---------------

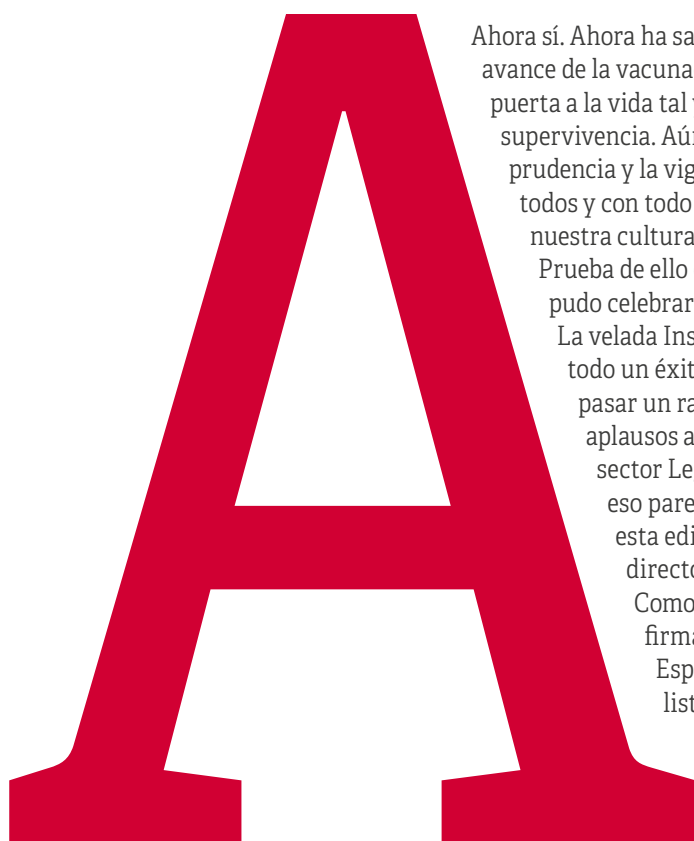
INHOUSECOMMUNITY AWARDS

This event intends to reward the best professionals within companies: from legal affairs, HR, financial to tax departments.

Inhousecommunity Awards - Italy	Milan, 14/10/2021
Inhousecommunity Awards - Switzerland	Milan, 25/11/2021

PREPARADOS, LISTOS, ¡YA!

por desiré vidal



Ahora sí. Ahora ha salido el sol, también, metafóricamente. El avance de la vacunación de la población a nivel mundial abre la puerta a la vida tal y como la conocemos, más allá de la mera supervivencia. Aún con algunas reservas, manteniendo la prudencia y la vigilancia, las ganas de reencontrarnos con todos y con todo lo que formaba parte de nuestro mundo y nuestra cultura se van materializando por fin.

Prueba de ello es que, tras un año y medio, Iberian Lawyer pudo celebrar su primer evento en vivo, el pasado 1 de junio. La velada InspiraLaw 2021, en el lujoso Four Seasons, fue todo un éxito de asistencia y un éxito a esas ganas de pasar un rato juntos, de reencontrarnos. Los merecidos aplausos a las cincuenta mujeres más inspiradoras del sector Legal fueron más sonoros que nunca o quizás eso parecía después de tantos meses de silencio. En esta edición, ofrecemos un resumen, pero vivirlo, en directo, fue muy especial.

Como especiales son los cincuenta abogados, de firma e *in-house*, todos menores de 35 años, de España y Portugal, que presentamos en un listado alfabético fruto de la selección basada en criterios como su participación destacada en asuntos y/o noticias relevantes dadas por este medio durante el último año,

entre otros. A diferencia del año pasado, para su realización, Iberian Lawyer no ha tenido en cuenta las menciones en directorios legales internacionales con el objetivo de establecer una seña de identidad propia.

Precisamente, si de algo van sobrados en B. Cremades & Asociados, despacho familiar en portada de la versión española, es de identidad propia. Bernardo M. Cremades, socio fundador de la firma de abogados española de carácter internacional, hoy con 77 años, y su hijo, Bernardo M. Cremades Júnior, de 38, codirigen en perfecta armonía este bufete pionero en España en la práctica del Arbitraje Internacional. Iberian Lawyer habla con ellos de cómo, a pesar de las diferencias generacionales, dirigen una “máquina” perfectamente engrasada. Mientras, con la segunda managing partner mujer en su historia reciente, la firma portuguesa Abreu Advogados se posiciona como “Un mundo de mujeres” en la portada de la versión en inglés. Inês Sequeira Mendes nos revela sus planes para la firma durante el mandato de dos años que tiene por delante y lo que espera sea su legado cuando este termine.

Representando al colectivo *in-house*, en este número ofrecemos por parte de España, la entrevista a Marta Oñoro, directora de la asesoría jurídica de Allfunds. Oñoro dirige un departamento Legal formado por quince personas en siete oficinas distintas; Madrid, Milán, Luxemburgo, Londres, Zurich, París y Singapur, y nos cuenta, entre otras cosas, cómo este departamento ha contribuido a la expansión internacional de la compañía española. Por Portugal, contamos con Ida de Brandão Triães, directora jurídica, asociada global y líder Legal de Portugal y España, en McKinsey & Company. Ida nos habla de su trayectoria personal y jurídica hasta la fecha, y de su experiencia de trabajo en una empresa de consultoría de gestión global, con más de 30.000 empleados y más de 10.000 millones de dólares de ingresos anuales.

Viajamos a Bruselas para conocer a un veterano en la plaza europea, José Rivas, socio y director de la práctica de Competencia de Bird & Bird en Bruselas, que anuncia a Iberian Lawyer que ahora dirigirá también la práctica en España. Este abogado, maño de origen, nos cuenta que jugaba al Trivial con el actual presidente de UK, Boris Johnson, cuando este era “solo” un periodista y confiesa que asume el nuevo reto con gran orgullo y con alegría, ya que eso le hará estar más cerca de los clientes españoles.

Como Joven Imparable de este número, Antonio Mendes, abogado de 34 años, que dejó una Big Law como Garrigues Portugal, en la que trabajaba como asociado sénior para, junto a otros colegas de profesión montar su propia firma, Kore Partners. Él representa a los “jóvenes abogados y empresarios” que en este último periodo estamos viendo destacar en el mapa ibérico.

Las habituales colaboraciones de Women in a Legal World (WLW), World Compliance Association (WCA) y de la Association of Corporate Counsel (ACC) completan esta edición. 

1ª EDICIÓN

PREMIO CONEDE AL TALENTO JURÍDICO



CONSEJO *de* NACIONAL
ESTUDIANTES DE DERECHO

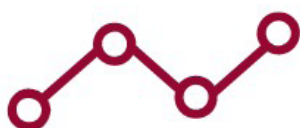


- ESTUDIANTES DE GRADO O DOBLE GRADO EN DERECHO
- EXPEDIENTE CON NOTA MEDIA SUPERIOR A 8 EN DERECHO
- EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS DE SU PLAN DE ESTUDIOS



- | | | | |
|---|---|---|---------------------------------|
| 1 | 3.000 €
SANTANDER JUSTICIA | 2 | 2.000 €
URÍA MENÉNDEZ |
| 3 | 1.000 €
MUTUALIDAD DE LA ABOGACÍA | 4 | 750 €
ISIE LAW SCHOOL |

TODOS LOS CANDIDATOS RECIBIRÁN UN PREMIO POR SU PARTICIPACIÓN



- PRESENTACIÓN DE CANDIDATURAS CON EXPEDIENTE Y CV
- FASE 1: SELECCIÓN DE LOS 50 CANDIDATOS CON MEJOR EXPEDIENTE
- PRESENTACIÓN DE UN VÍDEO DE 1 MINUTO DEL CANDIDATO
- FASE 2: SELECCIÓN DE 6 CANDIDATOS POR LA ASAMBLEA DE CONEDE
- FASE 3: RESOLUCIÓN DE UN CASO PRÁCTICO REDACTANDO UN DICTAMEN
- FASE 4: DEBATE JURÍDICO PARA ELEGIR A LOS PUESTOS 1º Y 2º, Y 3º Y 4º



- PRESENTACIÓN DE CANDIDATURAS: HASTA EL 3 DE MAYO
- PUBLICACIÓN DE LOS 50 CANDIDATOS SELECCIONADOS: 15 DE MAYO
- PRESENTACIÓN DEL VÍDEO PERSONAL: HASTA EL 29 DE MAYO
- PUBLICACIÓN DE LOS 6 CANDIDATOS SELECCIONADOS: 30 DE JUNIO
- FASES 3 Y 4: SEPTIEMBRE DE 2021. EDIFICIO ABELIAS, MADRID



INSCRIPCIONES YA DISPONIBLES EN

WWW.CONEDE.ES

PATROCINADORES:



fundación
MUTUALIDAD ABOGACÍA

URÍA
MENÉNDEZ



LEFEBVRE
EL DERECHO

MEDIA PARTNER:

Iberian
Lawyer



N 105 | Junio 2021

Chief Editor

desire.vidal@iberianlegalgroup.com

En colaboración con

michael.heron@iberianlegalgroup.com

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Managing Editor

ilaria.laquinta@lcpublishinggroup.it

Group Art director

hicham@lcpublishinggroup.it • kreita.com

Collaboration from LC Italy

roberta.mazzoleni@lcpublishinggroup.it

Country Manager Portugal & Brazil

carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

Managing Director

aldo.scaringella@iberianlegalgroup.com

Group COO

emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

Group Communication

and Business Development Director

helene.thierry@lcpublishinggroup.it

Administration Officer

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Contributors

fernando.ballestero, ilaria.laquinta, J.A. Fernández de Alarcón, giuseppe.marletta, esperanza.borrero goizueta

Editor

Oficina registrada:
C/ Covarrubias 3, bajo D
28010 Madrid - España
Tel. +34 91 563 3691
info@iberianlawyer.com
www.iberianlawyer.com
thelatinamericanlawyer.com

The publisher and authors are not responsible for the results of any actions (or lack thereof) taken on the basis of information in this publication. Readers should obtain advice from a qualified professional when dealing with specific situations. Iberian Lawyer is published 11 times a year by Iberian Legal Group SL.

© Iberian Legal Group SL 2020 - April 2021

Copyright applies. For licensed photocopying, please contact info@iberianlegalgroup.com

Editorial policy

Iberian Lawyer provides a window on the Iberian legal profession for domestic and international law firms and general counsel. The magazine is funded by subscribers and advertisers, as well as sponsoring law firms that provide the Legal Updates and Profiles within the Special Reports.

Legal Deposit

M-5664-2009



78 PORTADA B. CREMADES & ASOCIADOS: EN EL NOMBRE DEL PADRE

08 ON THE MOVE Abreu confirma a Inés Sequeira Mendes como nueva socia directora

28 ON THE WEB Energías renovables: Una previsible ola de refinanciaciones

36 INSPIRALAW 2021 Noche de gala en el Four Seasons de Madrid

54 RISING STARS 2021 Los delfines de Iberian Lawyer

96 IN-HOUSE ESPAÑA Marta Oñoro, directora de asesoría Júridica de Allfunds

102 IN-HOUSE PORTUGAL Ida de Brandao, directora Legal de McKinsey Company España y Portugal

108 INTERNACIONAL Lorenzo Maria Di Vecchio, responsable de Ética y Compliance Global y director jurídico de EMEA de Christian Dior Couture

112 SPAC: EL "TESLA" DE LA INVERSIÓN Lourdes Centeno Huerta, socia responsable de Derecho Societario, Gobierno Corporativo y Mercado de Capitales en EY Abogados España



88 UN MUNDO DE MUJERES INÉS SEQUEIRA MENDES, NUEVA SOCIA DIRECTORA DE ABREU ADVOGADOS

116 SOCIOS POR EL MUNDO: BRUSELAS José Rivas, socio responsable del departamento de Derecho de la Competencia y de la UE en Bird & Bird

122 JÓVENES E IMPARABLES António Mendes, socio de Kore Partners

126 OPINIÓN El mayor desafío de la historia del turismo español, por J.A. Fernández de Alarcón, de Monlex Abogados

130 WLW "Y ahora, ¿qué?", por Esperanza Borrero Goizueta, abogada de Montero Aramburu Abogados

132 ACC Giuseppe Marletta, director general ACC Europa (Bruselas) y Antje Teegler, directora de Iniciativas Internacionales de Afiliación de la ACC (Washington), sobre Sostenibilidad y Criterios ESG

136 WCA Inteligencia artificial y Compliance, por Fernando Ballestero, miembro de la Junta Directiva de la World Compliance Association



World Jurist
Association

WORLD LAW CONGRESS COLOMBIA 2021

www.worldlawcongress.com

PEACE THROUGH LAW



Sponsored by:



World Law
Foundation



Philippi
Prietocarrizosa
Ferrero DU
& Uría



Media Partners:

The
Latin American
LAWYER

Iberian **Lawyer**

CREMADES & CALVO-SOTELO
ABOGADOS

URÍA
MENÉNDEZ

Abogacia
Española
CONSEJO GENERAL



DIRECTIVOS PORTUGAL

Abreu confirma a Inês Sequeira Mendes como nueva socia directora

Inês Sequeira Mendes (en la foto) ha sucedido a Duarte de Athayde como socia directora de Abreu Advogados. Durante su mandato, Sequeira Mendes continuará la estrategia de crecimiento sostenido que Abreu viene desarrollando a nivel nacional e internacional.

Además de Inês Sequeira Mendes, el nuevo comité ejecutivo contará con los socios Manuel de Andrade Neves, Francisco Patrício y António Pina. Inês Sequeira Mendes lleva más de 20 años ejerciendo la abogacía con un enfoque principal en el área de Competencia, que abarca varios sectores, especialmente el de la salud. Como colíder del área de práctica de Derecho de la Unión Europea y de la Competencia, es un nombre reconocido en el sector y una referencia entre colegas y clientes.

Sequeira Mendes también tiene una experiencia relevante en el liderazgo y gestión de la firma, como miembro del anterior comité ejecutivo de Abreu Advogados, donde fue responsable de la reorganización de las áreas de práctica, sectores y mesas internacionales de la firma.

Además de liderar Abreu Advogados, Inês Sequeira Mendes es también la presidenta del Comité Nacional de la UIA - Unión Internacional de Abogados para 2020-2021. Además de su fuerte conexión con los negocios y la innovación, también está asociada a las áreas de sostenibilidad y a los proyectos culturales de la firma.

Duarte de Athayde pasa a ser presidente del Consejo de Administración de Abreu, sucediendo al socio Carmo Sousa Machado, que será el presidente de la comisión de Supervisión y Cumplimiento del despacho. Carmo Sousa Machado es también vicepresidente del Colegio de Abogados de Portugal y presidente de la asociación internacional Multilaw.

Duarte de Athayde completó tres mandatos como socio director, habiendo liderado la firma durante un período en el que Abreu Advogados logró fuertes resultados, reconocidos por los socios y el mercado, dejando así una contribución indeleble para el crecimiento sostenido de la firma.



DIRECTIVOS PORTUGAL

CTSU nombra a Mónica Moreira nueva socia directora

Mónica Moreira (en la foto) ha asumido el cargo de socia directora de CTSU, la práctica jurídica de Deloitte en Portugal, sucediendo a Miguel Ribeiro Telles en la dirección de la firma.

Según Mónica Moreira, el camino a seguir con esta nueva dirección será: "La continuidad de la trayectoria de la que estamos muy orgullosos, sustentada en la competencia y el talento de nuestra gente, en la diversificación de nuestros servicios y en la proximidad a nuestros clientes".

La nueva socia directora también ha declarado que mantendrán su enfoque en la innovación y la transformación de la forma en que se prestan los servicios jurídicos "contribuyendo al fortalecimiento de nuestra posición en el mercado y al reconocimiento de

Deloitte Legal, en términos globales, como una firma de abogados del futuro".

Con más de 25 años de experiencia profesional en las áreas de Fusiones y Adquisiciones, Derecho Societario y Empresarial y Derecho de la Competencia, Mónica Moreira es socia coordinadora del departamento de M&A de CTSU desde 2015. Ha participado activamente en diversas operaciones de Adquisición o venta de participaciones, Reestructuración Societaria, Fusión y Concentración de empresas, Nacionales y Transfronterizas, en diversos sectores de actividad económica.

Es licenciada en Derecho por la Universidad de Lisboa, con varios títulos y especializaciones adicionales. Es miembro del Colegio de Abogados de Portugal desde 1996.



FICHAJE ESTRATÉGICO

El exministro de Justicia Rafael Catalá se incorpora como socio a Carles Cuesta

Rafael Catalá (en la foto), exministro de Justicia de España y uno de los promotores de la Reforma de la Ley Concursal, e impulsor de importantes cambios en la actual legislación procesal, se ha convertido en el primer socio de Carles Cuesta Abogados, que hasta ahora sólo contaba con sus fundadores en el capital social.

Se trata de un fichaje estratégico, con el que la boutique española refuerza notablemente la creciente expansión experimentada en los últimos años. Entre las diversas funciones, el nuevo socio prestará un apoyo clave en la gestión de la firma. Una tarea que, en palabras del propio Catalá, asume con enorme compromiso e ilusión.

Además de ser ministro de Justicia entre 2014 y 2018, Catalá es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, pertenece al Cuerpo Superior de Administradores Civiles del Estado y cuenta con una amplia experiencia en el sector privado y en los ministerios de Sanidad, Administraciones Públicas, Justicia, Educación y Hacienda.

Durante estos últimos años, entre otros cargos, fue nombrado director Legal de la multinacional española del juego Codere el pasado mes de septiembre.



DERECHO DE LA COMPETENCIA DE LA UE
Y CORPORATE/M&A

Clifford Chance ficha al exdirector adjunto de la DG COMP de la UE en Bruselas, y nombra a Luis Alonso nuevo responsable de Corporate/M&A en España

Cecilio Madero (en la foto a la izquierda) se incorpora a Clifford Chance después de 34 años en la Dirección General de Competencia, la Dirección de la Comisión Europea responsable de la legislación y la política Antimonopolio de la

UE, como of counsel en su oficina de Bruselas. El nombramiento supone un importante impulso a la oferta global de clientes de Defensa de la Competencia, Corporate, Litigios y Tecnología de la firma.

Cecilio, licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, comenzó su vida profesional trabajando para BBVA antes de incorporarse a la Comisión en 1987. Hasta su jubilación en septiembre de 2020, trabajó para la Dirección General de Competencia en numerosos asuntos relacionados con las ayudas estatales, la defensa de la competencia y las fusiones. Durante su larga carrera, estuvo a cargo de algunos de los casos de competencia más complejos, intrincados y conocidos. Estos casos son ahora ampliamente reconocidos como decisiones históricas adoptadas por la Comisión Europea que subyacen al desarrollo actual de su política antimonopolio.

Cecilio trabajará en la práctica global de Antimonopolio de Clifford Chance, reforzando los servicios de asesoramiento a clientes de la firma en todas las áreas, incluyendo casos de Dominio, Control de Fusiones, Ayudas Estatales, Cáteles, Litigios e Investigaciones. Con sede en Bruselas, Cecilio actuará como consultor internacional, trabajando con colegas de todo el mundo, incluyendo Europa, Londres, Estados Unidos y Asia/Pacífico.

La firma del *Magic Circle* también ha nombrado al socio **Luis Alonso** responsable del departamento de Corporate/M&A de la firma en España, en sustitución de Javier García de Enterría. Luis (en la foto a la derecha), licenciado en Derecho por la Universidad de Sevilla y *Solicitor of England and Wales*, ha desarrollado casi toda su carrera profesional en las oficinas de Madrid y Londres de Clifford Chance.

Desde su incorporación a la firma en el año 2004 ha asesorado en las principales operaciones que han marcado la actualidad económica nacional e internacional en los últimos años, incluyendo la alianza entre ACS y Atlantia en el marco de su OPA sobre Abertis, la OPA sobre el grupo DIA o la fusión entre Vía Célere y Aelca, asesorando a Värde Partners.

Sustituye al socio Javier García de Enterría, que seguirá colaborando con la práctica de Corporate/M&A de la firma y continuará liderando, junto con otros socios de la red, la estrategia de gestión del conocimiento de la firma.



PROMOCIONES PORTUGAL

Abreu Advogados nombra cinco nuevos socios

Abreu Advogados ha anunciado la promoción de cinco nuevos socios, que son (en la foto de izquierda a derecha) **Marta Romano de Castro**, **Rodrigo Formigal**, **Marta Costa** y **Pedro Alves da Silva** como socios de capital. La noticia fue confirmada tras la última Junta General de Accionistas, que incluyó la promoción de **Maria Inês Assis** a socia profesional (en la foto, primera a la derecha), especializada en Derecho Fiscal y Gestión de Patrimonios, Rui Humberto Messias a abogado principal y António Frusoni Gonçalves, José Maria Alves Pereira y Sara Gonçalves a asociados sénior.

Marta Romano de Castro trabaja en Abreu Advogados desde 2001, trabajando principalmente en el área de Corporate y M&A, concretamente en operaciones de estructuración de negocios y reestructuración de empresas. Tiene 20 años de experiencia acumulada en asuntos relacionados con Adquisiciones, Fusiones, Escisiones, Transferencia de Activos o Canje de Acciones, y operaciones de Private Equity. Ha participado en varias operaciones de inversión en Angola y Mozambique, prestando asesoramiento corporativo y apoyando la interconexión con los abogados de Abreu International en esos países.

Rodrigo Formigal, lleva en Abreu Advogados desde 2018, trabajando principalmente en el área Financiera, con más de 15 años de experiencia en el asesoramiento a Bancos y otras Instituciones Financieras, habiendo colaborado con Bancos internacionales en comisión de servicios en las áreas de Banca de Inversión y asesorando al área de Gestión de Clientes Corporativos.

Marta Costa forma parte del equipo de Abreu Advogados desde 2019 y es coordinadora del sector Private & Clients, así como del Italian Desk de la firma. También trabaja en el sector de Tecnología, Medios y Telecomunicaciones. Marta cuenta con una amplia experiencia en el asesoramiento a Family Offices y clientes individuales en el ámbito del Derecho de Sucesiones y de Familia (en las áreas de Planificación, Negociación, organización y transmisión generacional del Patrimonio y Litigios), Planificación Patrimonial, Derecho Internacional Privado y cuestiones de nacionalidad.

Pedro Alves da Silva está en Abreu Advogados desde 2013, actuando principalmente en Fusiones y Adquisiciones, Derecho Societario y Contratación Mercantil. En los aspectos Societarios y Financieros, tiene una particular intervención en la prestación de asesoramiento jurídico, representación, asesoría y consultoría a sociedades mercantiles, nacionales y extranjeras, en Fusiones y Adquisiciones, Escisiones, Reestructuración de grupos empresariales, compra de activos, constitución de vehículos de inversión y operaciones de Private Equity y Venture Capital. Ha dirigido varias operaciones de implantación de grupos extranjeros en Portugal, liderando equipos multidisciplinares.

Maria Inês Assis, la nueva socia profesional, se incorporó a Abreu Advogados en 2019, y trabaja en asuntos relacionados con el área Fiscal. A lo largo de su carrera profesional ha centrado su actividad en el asesoramiento Fiscal internacional. También ha prestado asesoramiento Fiscal en Reorganizaciones Corporativas, Gestión de Patrimonios Privados, Fiscalidad individual e internacional, Planificación Sucesoria y Gobierno Familiar.



Iberian Lawyer

En colaboración con

M O R R O W
S O D A L I

SOSTENIBILIDAD Y CORPORATE GOVERNANCE

MIÉRCOLES 22 DE SEPTIEMBRE 2021

9:00-11:30 (CET) • MADRID

REGISTRO

Para información: events@iberianlegalgroup.com



PROMOCIONES ESPAÑA

Andersen nombra cuatro nuevos socios en España, tres de ellos mujeres

Andersen ha aprobado la promoción de cuatro nuevos socios en España con el nombramiento de (en la foto de izquierda a derecha) **Rocío Gil, Isabel Martínez Moriel, Jaime Aguilar y Elena Sevilla**, lo que supone un nuevo hito para la firma, al ser el mayor número de promociones de socios en la historia de Andersen en este país.

Estas promociones se enmarcan en la estrategia de promoción, desarrollo profesional y reconocimiento de la carrera en el despacho, y en la fuerte apuesta de la firma por el talento, la igualdad de oportunidades y la proyección de los profesionales en puestos de responsabilidad. Los cuatro abogados han sido promovidos a socios desde el puesto de director.

Rocío Gil está especializada en Derecho Penal y es la responsable del área de Compliance de Andersen en España. En su trabajo diario asiste y asesora a empresas nacionales e internacionales tanto en la defensa de sus intereses en escenarios Penales, así como en el desarrollo, implantación y seguimiento de programas y políticas de Compliance y gestión de riesgos.

Isabel Martínez Moriel es la responsable de la práctica de Privacidad, IT & Digital Business y Competencia de la firma en España y cuenta con una amplia experiencia en las áreas de Privacidad, Nuevas Tecnologías y Protección de Datos y en Derecho de la Competencia y de la Unión Europea.

Elena Sevilla pertenece a la práctica de Procesal y Arbitraje Internacional. Cuenta con una amplia experiencia en Arbitraje y Litigios internacionales y está especializada en procesos judiciales complejos. Está reconocida por un prestigioso directorio internacional en el área de Resolución de Conflictos.

Jaime Aguilar trabaja en el área de Fusiones y Adquisiciones y, en relación con las operaciones corporativas, ha asesorado a numerosas empresas en operaciones nacionales y transfronterizas, así como en operaciones de Private Equity y Reestructuración Corporativa.



PATROCINIO
Comune di
Milano

5 - 9 July 2021 • Milan, Italy

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

THE GLOBAL EVENT FOR
THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Call for Speakers

If you are an in-house lawyer and you have a subject matter expertise you would like to share, we would love to hear from you!

If you would like to be considered as speaker/panelist, please send an email to helene.thiery@lcpublishinggroup.it • +39 02 36727659

NB: we will evaluate the submissions and add speakers to our programming agenda from January 2021. Applications evaluations are not necessarily performed on a first-come, first-serve basis but we are evaluating submissions in the context of the overall programming agenda. Please note that we may not be able to reply to every submission.

#legalcommunityweek

www.legalcommunityweek.com



IN-HOUSE ESPAÑA

Telefónica nombra a un abogado español director jurídico de la futura O2-Virgin

Enrique Medina Malo (en la foto) sustituirá a Edward Smith como general counsel y *chief regulatory officer* de la nueva unión. Telefónica y Liberty han aprobado el equipo directivo que dirigirá la empresa resultante de la fusión entre O2 y Virgin UK. La nueva estructura, que está sujeta a la aprobación del regulador británico, estará formada por un nuevo equipo directivo.

Enrique es licenciado en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid y es Abogado del Estado en 1997. Se incorporó a la Asesoría Jurídica de Telefónica en 2006 como jefe de Derecho Público y posteriormente responsable de Asuntos Jurídicos de Telecomunicaciones y Sociedad de la Información, siendo responsable de los temas jurídicos de Regulación y Competencia. En 2008 fue nombrado director de Asesoría Jurídica de Telefónica, S.A., reportando al director general del Grupo, y en septiembre de 2011, director general de Telefónica Europa, reportando al director general regional. Hasta 2006, fue Abogado del Estado para la Administración del Estado, el Ministerio de Ciencia y Tecnología, el Ministerio de Industria y Energía y el Tribunal Superior de Justicia de Cataluña. De 2002 a 2004 fue director general de Legislación (Secretario General Técnico) del Ministerio de Ciencia y Tecnología. También ha sido jefe de la Asesoría Jurídica de RTVE (2004-2006).



IN-HOUSE IBERIA

Pernod Ricard nombra nueva directora Legal

El grupo francés de distribución de bebidas Pernod Ricard ha anunciado el nombramiento de **María Leis Mayán** como nueva responsable de la Asesoría Jurídica de sus filiales en España, Andorra y Portugal. Reportando a Guillaume Girard-Reydet, director general de Pernod Ricard Iberia, Leis (en la foto) se encargará de definir la estrategia Legal basada en los objetivos y prioridades de la compañía, al tiempo que garantizará su implementación efectiva en un entorno regulatorio seguro y actualizará las políticas de cumplimiento de acuerdo con la legislación local y en línea con las directrices del Grupo Pernod Ricard. Leis es licenciada en Derecho por la Universidad de Santiago de Compostela, cuenta con un Máster en Asesoría Jurídica de Empresas por el Instituto de Empresa y ha realizado un programa de Gestión en Digitalización de RRHH en The Valley Business School.

Comenzó su carrera en Ernst&Young antes de incorporarse a Comar Inversiones y Dirección de Empresas en 2003 como asistente del director Jurídico. En 2008 se incorporó a Pernod Ricard España como asesora jurídica sénior en el departamento Jurídico y posteriormente fue nombrada HR Manager- HRBP en el Área de Recursos Humanos, cargo que ocupaba hasta ahora.

REGISTER
NOW!

15-18 JUNE 2021

Global LPM Summit

GLOBAL VIRTUAL SUMMIT

DRIVING EFFICIENCY AND VALUE
THROUGH LEGAL SERVICE DELIVERY



50+ leading Legal Project Management experts
from around the globe reveal practical strategies,
tools, and insights

GET YOUR TICKET NOW: globalLPMsummit.com

Media Partners



Supported by





FUSIONES Y ADQUISICIONES

Fieldfisher JAUSAS ficha a Paloma Mato como socia de Fusiones y Adquisiciones

Fieldfisher JAUSAS ha incorporado a **Paloma Mato** como socia para reforzar el departamento de Mercantil/M&A de su oficina de Madrid.

Con más de 20 años de experiencia, Mato (en la foto) llega a Fieldfisher desde Jones Day, donde ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional. Especializada en el asesoramiento a entidades de Private Equity e inversores industriales en operaciones de M&A, la nueva socia de Fieldfisher JAUSAS se incorpora con la intención de "contribuir a potenciar y consolidar el crecimiento de nuestro departamento Mercantil, especialmente en operaciones de M&A y PE".

Según Mato: "Esperamos que en 2021 y 2022 se produzca una importante reactivación de las operaciones de M&A, sobre todo de los fondos de Private Equity, que tienen liquidez en un mercado que ofrece interesantes oportunidades de inversión". La nueva socia de Fieldfisher JAUSAS se une al equipo liderado por el socio Rodrigo Martos, quien no solo ha destacado el perfil profesional de Paloma Mato, "sino también su amplio conocimiento del mercado y su experiencia con clientes de Private Equity".

El presidente y socio de Fieldfisher JAUSAS, Jordi Ruiz de Villa, ha destacado que "la incorporación de Paloma Mato demuestra nuestra intención de potenciar el departamento de M&A (especialmente en lo que se refiere a fondos de inversión y Private Equity, en el que ya tenemos una sólida presencia", añadiendo que "esta incorporación se alinea con nuestra visión como firma en el sentido de que la venta de empresas y unidades productivas, junto con las Refinanciaciones, Reestructuraciones e Insolvencias, serán áreas punteras en los próximos meses. Por ello, no descartamos más incorporaciones a estos departamentos en un futuro próximo".



FUSIONES Y ADQUISICIONES BARCELONA

Ceca Magán ficha en Barcelona a Juan Ignacio Alonso Dregi junto a su equipo de M&A de Dentons

Juan Ignacio Alonso Dregi deja Dentons, donde era socio desde hace 14 años, para incorporarse como socio al equipo de Fusiones y Adquisiciones de la oficina de Barcelona de Ceca Magán Abogados junto con otros tres abogados.

Juan Ignacio Alonso Dregi se convierte en nuevo socio del área de Derecho Mercantil y Societario en su oficina de Barcelona, junto a un equipo que le acompaña de Dentons. Refuerza así el departamento que coordina José Luis Martínez Andreo, que con las últimas incorporaciones, está formado por 19 experimentados abogados.

Juan Ignacio Alonso Dregi es experto en el asesoramiento de operaciones de Adquisición focalizadas en los sectores educacional, industrial y agroalimentario. De igual forma, cuenta con una sólida experiencia en estas áreas: Inmobiliario, IP/IT, retail - distribución, agencia y franquicia-, Litigación y procesos de Reestructuración. Siendo su práctica profesional de alcance global, ayuda en la internacionalización de empresas nacionales y en el asesoramiento de entidades extranjeras en su implantación en España. Así lo demuestran los reconocimientos recibidos por prestigiosos directorios internacionales. En su trayectoria ha pasado por firmas como Garrigues, Carreras Llansana y, en sus últimos 14 años, en Dentons.

Compatibiliza la práctica de la abogacía con la docencia como profesor de Derecho Mercantil en ISDE, siendo coordinador del máster en International Law, Foreign Trade and International Relations (MIL). De igual forma, es uno de los abogados recomendados por el Consulado General de Francia en Barcelona y es Cónsul Honorario de la República de Malta para Cataluña y Aragón.

Juan Ignacio se incorpora al despacho con un equipo propio formado por el abogado **Jordi Albos** como director en el área Mercantil y experto en asesoramiento Societario y de Reestructuración Laboral, **Diana Loredana Jalba**, abogada y con amplia experiencia en Corporate/M&A y en el sector inmobiliario, y **Adrián Benito**, abogado multidisciplinar en temas Societarios, de Protección de Datos, IP/IT y Procesales.

En la foto, de izquierda a derecha: Jordi Albos, Juan Ignacio Alonso Dregi, Diana Loredana y Adrián Benito.

PROUDLY PRESENTING

DigiRights Hackathon

Human Rights in Smart Cities

The aim of Hackathon is to spark innovative ideas that will improve digital democracy and civic engagement through developing solutions to promote awareness of digital rights.

A panel of judges made up of representatives of the main institutions of the legal and technological sector and collaborating and sponsoring companies will select the three apps that has the best idea to solve the challenge.

This is your opportunity to make a difference. This is your opportunity to make the world a better place. This is your opportunity to help empower your fellow citizen by promoting access to justice, fairness and equality.

**9th of July 14.00 BST to the
11th of July 18.00 BST**

In a virtual platform. The participants will get the link to access by email.

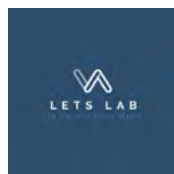
<https://tinyurl.com/LawTechGre>



Register Here



IIL
Instituto
Innovación
Legal



UNIVERSITY of
GREENWICH

ILSA
Innovation in
Law Studies
Alliance



INMOBILIARIO PORTUGAL

CMS Portugal ficha a un socio de Inmobiliario de CTSU junto a su equipo

CMS Rui Pena & Arnaut ha reforzado su práctica inmobiliaria con la contratación de **João Pinheiro da Silva** como socio, junto con su equipo de CTSU - Deloitte.

João Pinheiro da Silva (en la foto), liderará el equipo de Inmobiliario, y se une a CMS Portugal desde CTSU - Deloitte, donde ha estado desde 2013 y fue socio desde 2019. Junto a João Pinheiro da Silva en CMS, vienen los abogados **Sandra Arsénio** y **Carlos Saraiva**, de su equipo en CTSU.

En palabras de José Luís Arnaut, socio director de CMS Portugal: "La integración de João Pinheiro da Silva es un paso más en la estrategia de CMS Rui Pena & Arnaut de profundizar su presencia en sectores clave de nuestra economía, como el Inmobiliario. Queremos reforzar nuestra posición en este sector, y para ello es necesario enriquecer aún más el extraordinario talento con el que ya contamos".

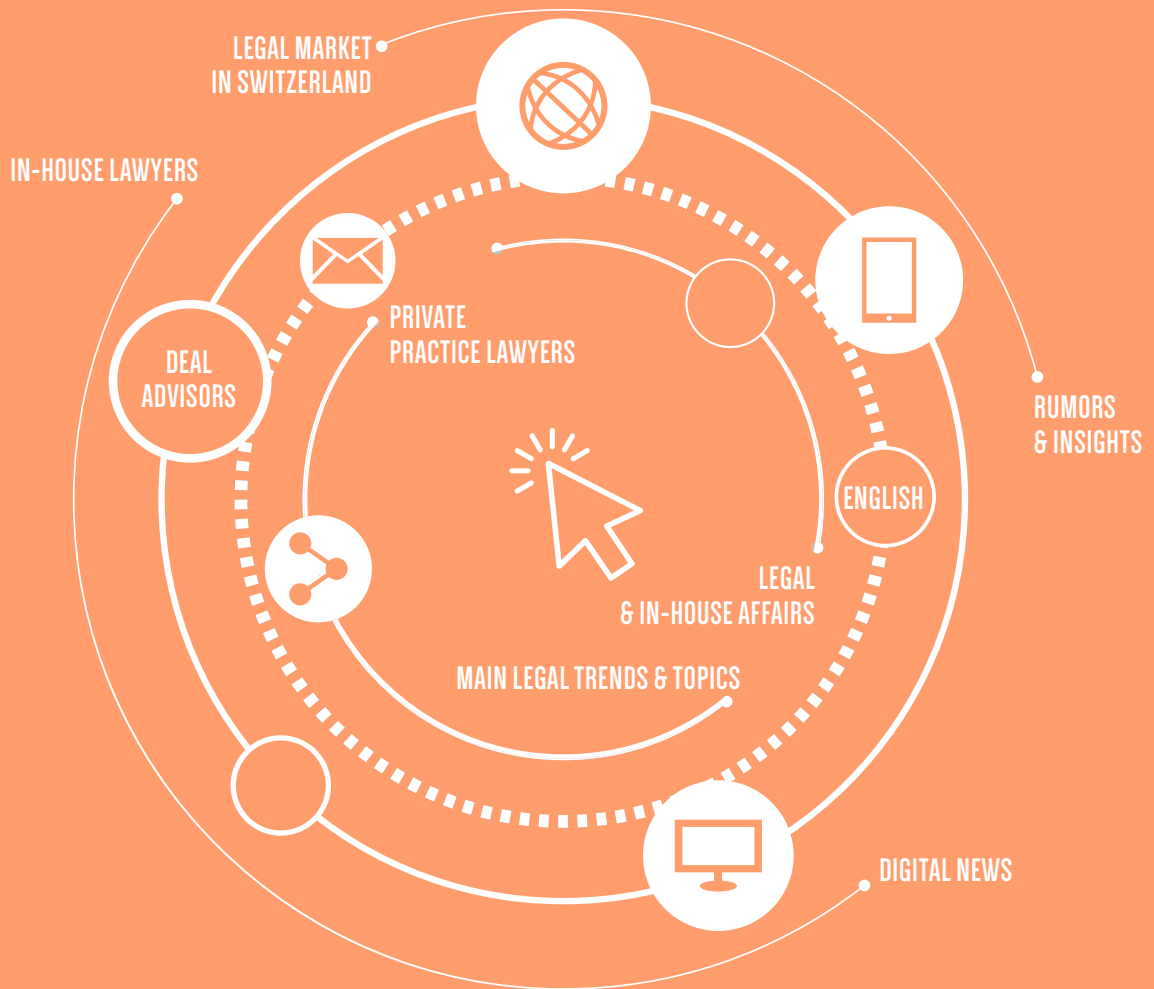
El nuevo coordinador del equipo Inmobiliario ha estado, a lo largo de su carrera, involucrado en algunas de las mayores operaciones inmobiliarias realizadas en Portugal, habiendo asesorado a inversores y promotores en la financiación de transacciones, incluyendo Fondos de Inversión Inmobiliaria. También cuenta con experiencia en el desarrollo de varios proyectos turísticos, concretamente en emprendimientos turísticos.

A la pregunta de por qué se unió a CMS, João Pinheiro da Silva respondía: "Por varias razones que hacen de CMS Rui Pena & Arnaut una firma con características únicas, empezando por la cultura de la propia organización, con un alto nivel de exigencia, pasando por el aspecto internacional, también único en Portugal. No hay que olvidar que está presente en más de 40 países y en más de 70 ciudades del mundo. Pocas firmas tienen este perfil en el mercado portugués". Pinheiro da Silva es licenciado en Derecho por la Universidade Lusíada de Lisboa.



LEGALCOMMUNITYCH

The first digital information tool dedicated to the legal market in Switzerland



Follow us on



www.legalcommunity.ch



PROMOCIONES ESPAÑA: MERCANTIL

Bird & Bird suma un nuevo socio de Mercantil en Madrid

Bird & Bird ha promovido a **Pablo Berenguer** a socio en el área Mercantil de la oficina de Madrid, de la cual era counsel.

Como parte de su ronda anual de promociones globales, Bird & Bird ha promovido al abogado de Mercantil de la oficina de Madrid Pablo Berenguer (en la foto) a socio. Pablo Berenguer, que se incorporó a Bird & Bird en 2006, cuenta con más de 15 años de experiencia en la redacción y negociación de contratos Mercantiles, especialmente en el sector de la tecnología y las comunicaciones. Berenguer también está especializado en Litigios y Arbitrajes. Ha participado en numerosos procedimientos judiciales ante tribunales españoles y actúa de forma recurrente en arbitrajes nacionales e internacionales, como árbitro y como abogado, estando vinculado a varias instituciones arbitrales, como la Corte de Arbitraje de Madrid.

Posee una amplia experiencia en el ámbito de la Resolución de Conflictos en numerosos casos de la jurisdicción civil ante los tribunales españoles (todas las instancias, incluido el Tribunal Supremo), y participa regularmente en procedimientos de Arbitraje nacionales e internacionales, actuando tanto como abogado como árbitro. Su experiencia en Litigios y Arbitrajes abarca sectores y áreas tales como proyectos de consultoría informática y empresarial, seguros, sanidad, servicios financieros, comercio internacional, disputas corporativas y de fusiones y adquisiciones, entre otros.

Es licenciado en Derecho por la Universidad San Pablo CEU y cuenta con un máster en Derecho Internacional por la misma institución,

Pablo escribe regularmente en publicaciones especializadas y ha dado conferencias en varias instituciones educativas y empresariales, como la Universidad San Pablo CEU y la Escuela de Negocios CEU de Madrid.

Legaltech Day

The event focusing on legaltech trends in the Iberian market

23 NOVEMBER 2021

9:00 – 17:30 (CET)



MEDIA PARTNER

The
Latin American
LAWYER

For information: events@iberianlegalgroup.com



PROMOCIONES ESPAÑA: LABORAL

WFW lanza su práctica de Laboral con el nombramiento de nueva socia

Watson Farley & Williams ha nombrado a **Victoria Truchuelo Puertas** socia en Madrid, para liderar la nueva práctica de Laboral.

Antes de su incorporación, Victoria estuvo en Allen & Overy, donde fue asociada sénior desde 2011 hasta 2020, con experiencia previa como abogada in-house en Acciona y en el departamento de Derecho Laboral de PwC.

Victoria (en la foto) es una experta negociadora con más de una década de experiencia trabajando con empleados individuales y altos ejecutivos de empresas internacionales, redactando cartas de despido, contratos de trabajo, políticas de empresa y acuerdos de liquidación, incluyendo importantes despidos colectivos. Está especializada en los aspectos Laborales de una amplia gama de transacciones empresariales, como los informes de Due Diligence y las negociaciones de contratos de compraventa y de compraventa de activos. Además de su español nativo, Victoria habla con fluidez el inglés y el alemán a un alto nivel.

La directora de la oficina de Madrid, María Pilar García Guijarro, comentaba: "Estoy muy emocionada de dar la bienvenida a Victoria a nuestro equipo. La creación de un departamento Laboral ha sido un objetivo clave para WFW Madrid a medida que continuamos nuestra expansión en línea con la estrategia de servicios en el sector de la firma, con el objetivo de proporcionar una oferta de servicio completo a nuestros clientes en todos nuestros sectores especializados. Creo firmemente que Victoria, con su experiencia, talento y maravillosas habilidades interpersonales, es la incorporación perfecta a nuestro equipo y añade otra dimensión de alta calidad a nuestra oficina".

Victoria añadía: "Estoy encantada de unirme a WFW. Ayudar a crear un nuevo departamento en una oficina de rápido crecimiento y gran prestigio es una oportunidad fantástica para mí y no puedo esperar a empezar a aprovechar la excelente reputación de WFW en España como plataforma para ayudar a expandir mi práctica en su impresionante base de clientes".



INMOBILIARIO

CMS ficha en Latham & Watkins a su nuevo socio de Inmobiliario

CMS Albiñana & Suárez de Lezo ha contratado a **Javier Colino Sánchez-Ventura** como socio en su práctica Inmobiliaria, incorporándose desde Latham & Watkins, donde era asociado senior.

Javier Colino (en la foto) se incorpora al departamento que dirige Álvaro Otero y que está formado por ocho abogados, con el objetivo de continuar con la estrategia de crecimiento de esta área de práctica y su visibilidad en el mercado. Su incorporación, es efectiva en junio.

Javier ha participado en operaciones pioneras del sector inmobiliario español, centrando su práctica profesional en Fusiones y Adquisiciones de empresas inmobiliarias, Financiaciones inmobiliarias, la Adquisición de activos singulares, joint-ventures para la inversión en proyectos terciarios, compras de carteras de NPLs y REOs, procesos de Reestructuración Financiera e Insolvencia, la constitución de SOCIMIs y la promoción de proyectos inmobiliarios. Sus principales clientes son firmas de private equity, SOCIMIs, fondos de pensiones y otros inversores institucionales.

Antes de incorporarse al despacho, desarrolló su carrera profesional como asociado en Uría Menéndez durante ocho años, donde pasó por su oficina de Londres y, posteriormente, por Latham & Watkins, desde 2018 hasta su incorporación a CMS.

Javier es licenciado en Derecho y Abogacía Internacional, con título propio Jurídico-Comunitario por la Universidad CEU San Pablo y colabora regularmente con el Instituto de Empresa y la Escuela de Negocios de la Universidad San Pablo CEU, además de participar activamente en otras organizaciones y actividades de su sector.

Diez ventajas sobre la Captura de Tiempos para despachos de abogados

Haga que el Tiempo Trabaje para Usted

Hoy en día, la atención en la gestión de los despachos de abogados está experimentando una gran demanda. La competencia de precios, la mercantilización del trabajo jurídico, los proveedores de servicios alternativos, el cumplimiento normativo y la facturación electrónica, las iniciativas de las 3P (fijación de Precios, gestión de Proyectos y Procesos) y las tecnologías de consumo han cambiado las reglas del juego.

Con todo, aunque estas presiones pueden hacernos cuestionar todo lo relacionado con el registro de tiempos, hay ciertas verdades que son innegables.

Uno **El tiempo es mucho más que registrar un coste**

Como métrica independiente, la hora facturable ofrece una escasa perspectiva, porque, hoy en día, ya no se trata simplemente de los costes, sino del valor.

Para mejorar la utilidad de esta métrica, basta con definir el coste de producir el servicio, indicar las horas como métrica, realizar un seguimiento de esas horas y codificarlas, por ejemplo, como facturables, pro bono o de desarrollo comercial.

Ahora tiene una buena fuente de datos para desarrollar una buena práctica empresarial, porque el valor de los datos de tiempo resultantes es multidimensional. Estas nuevas dimensiones ofrecen una amplia variedad de opciones para poder disponer de mejores análisis y tomar así mejores decisiones en el difícil entorno jurídico actual. En consecuencia, el valor que tiene el registro de tiempos aumenta considerablemente.

Dos

El futuro de la Captura de Tiempos es el software con una buena experiencia de usuario

Si la presión para realizar una facturación precisa y a tiempo es una prioridad para las empresas, el registro instantáneo del tiempo es la mejor manera de lograrlo.

El comienzo en cuanto al registro de tiempos surgió en la década de los 90, época en la que se trasladó a los abogados la tarea de registrar las horas invertidas, ya que las empresas comenzaron simultáneamente a liberar a los sistemas contables de última generación de aquellos procesos que consumían muchos recursos, como el registro de tiempos.

Hoy en día, la mayoría de los abogados introducen las horas invertidas en sistemas de captura de tiempo que se transfieren automáticamente a sistemas de contabilidad que ofrecen a sus miles de usuarios un registro de tiempo directo y automático. La proliferación de muchos dispositivos y plataformas de registro proporcionados por una interfaz de usuario y una experiencia de usuario basada en la tecnología de consumo es la propuesta más valiosa para llevar la mejor captura de tiempos a la década actual.

Tres

Los motivos de la captura de tiempos instantánea ha cambiado

¿Por qué razón los abogados registran el tiempo a medida que terminan su trabajo? Antes, la aplicación de sanciones era una práctica común. Dado que la tecnología de registro de tiempos no estaba muy desarrollada, a los abogados no les gustaba el trabajo administrativo que suponían las aplicaciones existentes y postergaban esa tarea, por lo que

las hojas de horas se entregaban a destiempo o directamente no se entregaban.

Hoy en día, los clientes exigen claridad en la facturación, cumplimiento de la normativa y una entrega rápida de las facturas. Y, con las modernas herramientas de registro de tiempos de que se dispone en la actualidad, registrar el tiempo a medida que el abogado termina el trabajo resulta mucho más fácil. Ya no es necesario imponer sanciones, siempre que las empresas implementen una tecnología fácil de usar con la que los abogados se sientan cómodos. Hoy en día, la autonomía eclipsa al castigo.

Cuatro **Las aplicaciones de captura de tiempo pasiva no sustituirán el registro de tiempo**

Hace más de diez años, mentes creativas de tecnología jurídica desarrollaron el próximo gran avance en el registro de tiempo: el registro de tiempos pasivo, es decir, la capacidad de extraer y transformar actividades electrónicas en registros de tiempo.

Dado que los sistemas existentes no ofrecían una captura de tiempo instantánea, las tecnologías de captura pasiva entraron en el sector y se promocionaron como una solución milagrosa para mejorar el registro de tiempos. La presentación comercial afirmaba: «No se preocupe por perfeccionar sus capacidades de registro de tiempos, nuestra aplicación de tiempo pasivo lo registrará todo». Gracias a la buena aceptación que tuvo entre los abogados, este enfoque enseguida se hizo popular, lo que supuso la entrada de nuevos participantes en el mercado con unos precios elevados.

Sin embargo, con el tiempo, el uso de la tecnología demostró que el gran número de actividades no relacionadas con el valor del cliente requería un esfuerzo de conversión significativo para lograr unos registros de tiempo de alta calidad y que cumplieran la normativa.

Además, la dirección de las empresas se dio cuenta de que su promoción indirecta de la postergación y posterior reconstrucción puede haber afectado negativamente a la calidad y cantidad del inventario de horas. Como tal, las aplicaciones de registro de tiempos pasivas perdieron una parte de su atractivo original. Hoy en día, los sistemas de captura de tiempo pasiva deben utilizarse como una característica más de los mejores sistemas de registro de tiempo (los que permiten el registro instantáneo del tiempo), sin sustituirlos por completo.

Cinco **La IA no ofrecerá la hoja de horas automatizada definitiva**

¿Qué usos posibles tiene la inteligencia artificial (IA) en el sector jurídico? Cualquier proceso que requiera mucha mano de obra con grandes volúmenes de datos no estructurados; en estos procesos las máquinas pueden hacerlo mejor

que las personas, al reducir el error humano y aumentar la coherencia. La revisión de documentos y contratos son las áreas más obvias en las que la IA puede ayudar.

Pero, ¿qué pasa con el registro de tiempos? Hay pocos conjuntos de datos, en su mayoría están estructurados, y la creación y revisión de datos no requiere mucha mano de obra. Dicho esto, ya existe un uso documentado de IA en la clasificación automática y el etiquetado de descripciones con códigos de fase y de tarea.

Asimismo, la interacción con sistemas inteligentes modernos que aportan sugerencias predictivas para respaldar una interfaz de usuario y una experiencia de usuario modernas puede ofrecer un registro del tiempo preciso y conforme a la normativa, a la vez que reduce las molestias de tener que registrarlo.

Por lo tanto, no esperemos a que la IA proporcione la hoja de horas automatizada definitiva; centrémonos en mejorar la facilidad de uso y la inteligencia para mejorar la experiencia y el rendimiento del registro de tiempos.

Seis **La métrica de la «velocidad de la captura de tiempo» es el KPI definitivo**

Durante muchos años las empresas han estado realizando un seguimiento de los KPI (indicadores clave del rendimiento) financieros estándar, como la realización, el apalancamiento y los ingresos netos por socio. En este proceso, la cantidad de horas venía dada y, a menudo, el análisis de los KPI por parte de la empresa se realizaba más adelante (en el momento de prestar los servicios).

En contraposición, una métrica para medir la calidad del inventario de horas, es decir, la «velocidad de la captura de tiempos», es un proceso que se produce mucho antes (está relacionado con el inicio del ciclo de la transacción) y aborda directamente el trabajo en curso.

La métrica de la «velocidad de la captura de tiempo» es claramente una medida del inicio de proceso y que, debido a que se mide al comienzo del ciclo de transacciones del despacho de abogados, servirá como un buen indicador para el resto de métricas y KPI. Si su métrica de velocidad está bien encaminada, es probable que también lo estén sus otros KPI posteriores, ya que todos están relacionados en parte con esta supermétrica.

Siete **Los despachos de abogados deben fomentar la captura de tiempo desde plataformas móviles**

El principal error en torno al registro de tiempos móvil sigue siendo el mismo: «si no me muevo, no necesito un registro de tiempos móvil». En consecuencia, al menos en las firmas de abogados, el registro de tiempos móvil sigue estando relegado en gran medida a un grupo específico de usuarios que lo adoran y confían en él.

¿Cuál es el problema? ¿Es un problema de tecnología o de interfaz de usuario/experiencia de usuario? Sea cuestión de la tecnología o del usuario, es hora de que los despachos potencien el marketing interno y la promoción del registro de tiempos móvil. Las ventajas de la captura de tiempos desde el móvil, ya sea dentro o fuera de la oficina, se vende por sí sola: mejor experiencia de usuario, mayor eficiencia, más flexibilidad y la capacidad para apoyar las mejores prácticas en cuanto a la captura inmediata de tiempos. Sin embargo, lamentablemente, en la mayoría de los bufetes de abogados su relevancia y adopción sigue siendo muy baja.

Ocho **Puede cumplir la normativa y maximizar los ingresos mediante la captura de tiempo**

Los despachos se ven obligados a cumplir las reglas cada vez más numerosas de empresas y clientes, y a la vez maximizar los ingresos mediante una captura de tiempo fluida. Si bien puede parecer difícil equilibrar estos dos objetivos aparentemente contradictorios, el cumplimiento de las directrices de captura de tiempo y la compatibilidad de los ingresos pueden coexistir.

Para conseguirlo, las empresas deben tener en cuenta el cumplimiento normativo y los ingresos como fases separadas dentro del proceso de registro de tiempos. Deben encontrar un sistema que en las primeras etapas del proceso sea indulgente con la captura que haga el registrador de tiempos, y, en una etapa posterior, estricto en cuanto al cumplimiento normativo del departamento de finanzas o de administración.

Esta es la combinación a la que debe aspirar y la forma de implementar las directrices para asesores legales externos de manera eficaz con el menor coste para su empresa.

Nueve **La oportunidad oculta para aumentar la implicación de los abogados**

La captura de tiempo tiene el potencial de implicar a todos los abogados del despacho, por lo que es muy deseable que éste sepa aprovechar el momento de captura de tiempo para mejorar la experiencia del usuario y obtener un mayor valor añadido.

Entre los ejemplos se encuentran las notas sobre los casos y, lo que resulta más evidente, los pronósticos para sustentar las iniciativas de las 3P, pues se proporciona información del tipo de «volumen de trabajo» a los encargados de gestionar proyectos y de fijar los precios.

El momento de la captura de tiempo ofrece una oportunidad única en la que el compromiso de los abogados es predecible y está garantizado. La clave para que esto funcione en el despacho radica en encontrar el equilibrio entre las personas, los procesos y la tecnología.

Diez **La fórmula mágica: tecnología de consumo y captura de tiempo inteligente**

A los abogados no les gusta capturar tiempo y, a menudo, postergan su introducción en el sistema. Pero seguro que estarán dispuestos a aceptar una fórmula mágica que les facilite esta tarea. La Inteligencia Artificial y la captura de tiempo pasiva son ejemplos de fórmulas que han demostrado ser menos eficaces de lo previsto y que han tenido muchos efectos secundarios.

Por otro lado, los abogados son usuarios de tecnología de consumo, al igual que todo el mundo hoy en día. Por tanto, si los despachos pueden combinar la experiencia de usuario de la tecnología de consumo moderna con la inteligencia de un sistema de registro de tiempos de última generación, obtendrán un registro de tiempo eficiente que logrará que la captura de tiempo inmediata se convierta en un hábito.

Incluso puede ser que se convierta en el impulso definitivo para hacer inclinar la balanza hacia unas mejores soluciones de registro de tiempos.

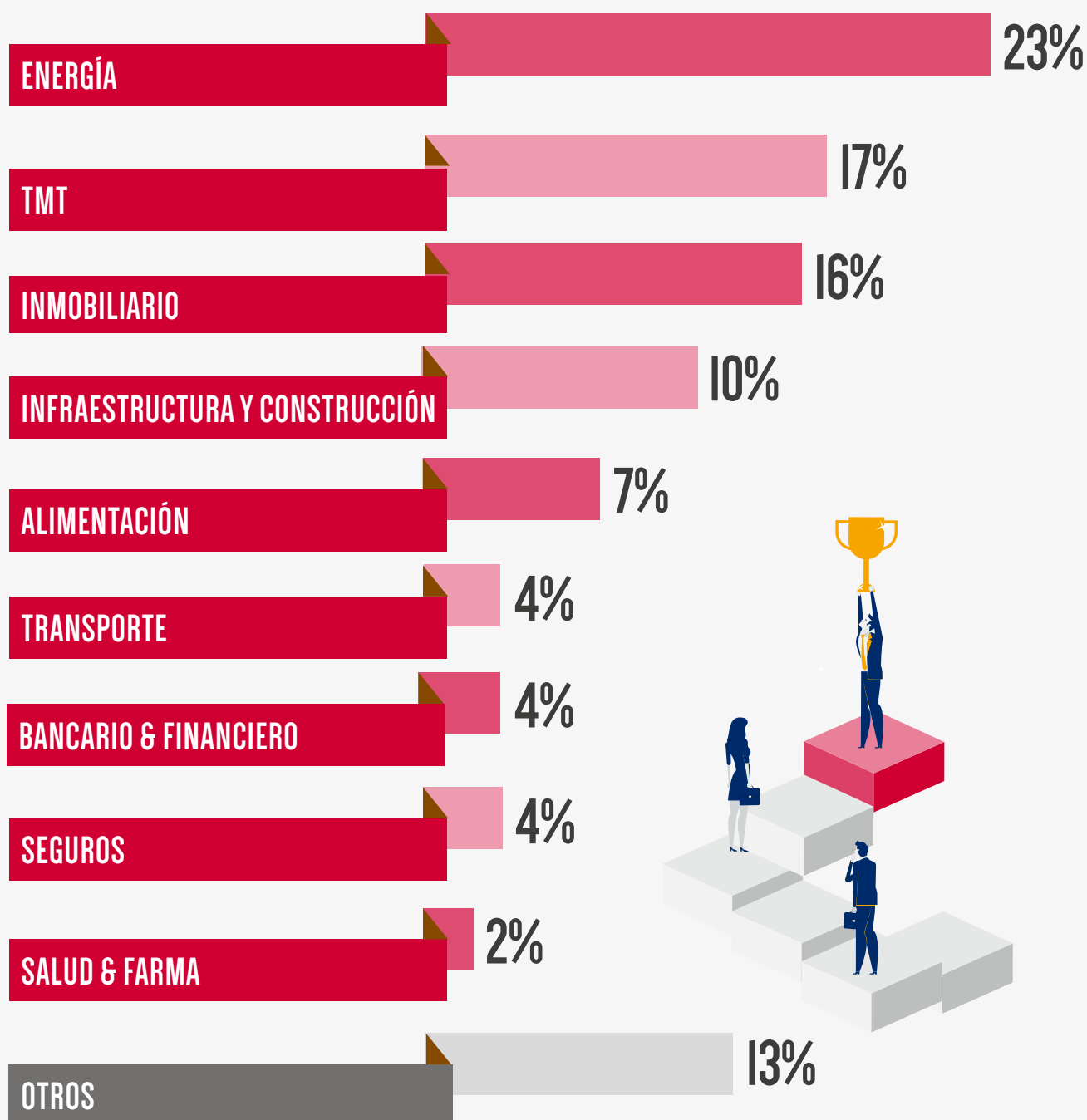
Más información

w oneadvanced.com/solutions/carpe-diem-time-recording/espana/
e info@lexsoft.com

ENERGÍAS RENOVABLES: PREVISIBLE OLA DE REFINANCIACIONES



DEALS IBÉRICOS: SECTORES CLAVE



Periodo: 21 de abril de 2021 – 27 de mayo de 2021 (fuente: Iberianlawyer.com)

Las energías renovables en España y Portugal no sólo son el imán de fondos e inversores de medio mundo, sino que han llevado a muchos bancos, sin actividad ni tradición en España y de muy diversas geografías, a empezar a financiar numerosos proyectos y operaciones que se están desarrollando en la península. El interés por la entrada en el negocio de las renovables en Iberia no se limita sólo a los fondos propios: las operaciones de deuda en el sector también son atractivas para bancos e inversores.

Muchas fuentes predijeron una importante oleada de refinanciación en el sector de las renovables en 2021, con Q-Energy, la rama de inversión en el sector de las renovables del gestor de fondos de capital privado Qualitas Equity, como posible protagonista. Y nada más lejos de la realidad. Este mes Iberian Lawyer ha anunciado la mayor operación de financiación fotovoltaica en Europa hasta la fecha: el cierre de una financiación de deuda sin recurso de tres plantas solares en España con una capacidad total instalada de 120 MW por 732 millones de euros. Esta operación representa la refinanciación de las plantas adquiridas por Q-Energy en 2020 a SENER y Masdar.

Se trata de una clara señal del gran apetito y liquidez que sigue existiendo en el mercado solar ibérico. El gran número de prestamistas implicados en la financiación es otra señal de esta tendencia. A pesar de la complejidad del proceso, debida principalmente al tamaño de la operación y a la escasez de operaciones con esta tecnología, esta se cerró en un corto periodo de tiempo, gracias al asesoramiento de Garrigues, Linklaters y Watson Farley & Williams. También hemos sido testigos de la refinanciación de deuda de proyecto por parte de la británica CountourGlobal de más de 161 millones de euros de una planta solar en Badajoz, en la que la empresa cotizada en Londres fue asesorada por Clifford Chance; o la refinanciación de dos proyectos de energía solar concentrada (CSP)

de 50MW que fueron adquiridos por Cubico como parte de su adquisición de una cartera del Grupo T-Solar. En este último caso, Clifford Chance asesoró a los prestamistas y Cubico estuvo representado por EY Abogados. Otras empresas energéticas están recurriendo a acuerdos de financiación sostenible para la ejecución de su plan de negocio para los próximos años, como es el caso de Soltec, que ha conseguido 200 millones de euros con la ayuda de PwC Tax & Legal.

La atención a la sostenibilidad es también ineludible en el ámbito de Mercados de Capitales y en la evolución hacia un modelo de financiación corporativa más sostenible. La ampliación de capital de EDP y EDPR por valor de 1.500 millones de euros, asesorada por KWM, Uría Menéndez España y Portugal y Morais Leitão, es una de las mayores operaciones de Mercado de Capitales en Portugal de los últimos años y la mayor del año hasta la fecha. Se llevó a cabo en el contexto de la divulgación del nuevo plan de negocio de EDP y EDP Renováveis, en virtud del cual las empresas anunciaron inversiones de aproximadamente 19.000 millones de euros para instalar unos 20 GW de centrales eléctricas renovables hasta 2025.

TRES FIRMAS ASESORAN EN LA MAYOR FINANCIACIÓN FOTOVOLTAICA DE EUROPA HASTA LA FECHA

Garrigues, Linklaters y Watson Farley & Williams han asesorado en la refinanciación llevada a cabo por Q-Energy por 732 millones de euros de tres plantas solares en España. Q-Energy, una plataforma global de inversión en energías renovables, ha cerrado una refinanciación de deuda sin recurso de tres plantas de energía solar concentrada (CSP) en España, con una capacidad total instalada de 120 MW, por

un importe total de 732 millones de euros. Ubicadas en Andalucía, las tres centrales termosolares están en funcionamiento desde 2011 y cuentan con un sistema de almacenamiento de sales que les permite producir electricidad durante todo el día, incluso en momentos en los que no hay recurso solar (por la noche o en días nublados), garantizando el suministro de energía renovable programable y gestionable. Dos de ellas son centrales termosolares parabólicas (Valle 1 y 2), y la tercera utiliza tecnología de torre (Gemasolar).

Esta última fue la primera central termosolar comercial construida en el mundo con tecnología de receptor de torre central y sistema de almacenamiento en sales fundidas, lo que convierte a España en pionera en esta tecnología. Con una capacidad de 120 MW, las tres plantas son capaces de generar 330 GWh al año, suministrando energía a más de 100.000 hogares.

Q-Energy adquirió el 100% de las tres plantas en diciembre de 2020 a un consorcio formado por SENER, multinacional española líder en ingeniería y tecnología, y Masdar, una de las principales empresas de energías renovables del mundo y filial de Mubadala Investment Company.

La financiación consiste en una deuda bancaria a largo plazo en la que BNP Paribas, Sabadell y Santander han actuado como Global Coordinators, Bookrunners y Mandated Lead Arrangers (MLA). El sindicato bancario está formado por once bancos en total, tanto españoles como internacionales, y la aseguradora AXA como inversor institucional. Además de BNP Paribas, Sabadell y Santander, los bancos que completan el sindicato son: Abanca, Bankinter, CA-CIB, Caixabank, Intesa, Liberbank, Société Générale y Unicaja. AXA, CA-CIB, CaixaBankia, Intesa y Société Générale también actuaron como MLAs.

También se contrató un derivado de tipo de interés con BNP Paribas y Santander como organizadores. Santander también actuó como agente de financiación. En esta operación, Q-Energy fue asesorada



Alejandro Meca



Marcos Botella



Rodrigo Berasategui

por Garrigues (documentación legal), Linklaters (Fiscal) y Chatham Financial (cobertura de tipos de interés). Los financiadores fueron asesorados por Watson Farley & Williams (documentación legal), G-Advisory (Due Diligence técnica), Willis Tower Watson (Due Diligence de seguros) y Ernst & Young (Due Diligence financiera y auditoría de modelos). Garrigues ha asesorado a Q-Energy con un equipo de la oficina de Madrid formado por el socio de Mercantil **Marcos Botella** y el asociado sénior de B&F **Raúl Suárez**. Linklaters proporcionó asesoramiento Fiscal a Q-Energy con el socio de Fiscal **Alejandro Meca** y la managing associate de Fiscal **Blanca Hernanz**. WFW actuó como asesor Legal de los financiadores con un equipo liderado por el socio de Financiero **Rodrigo Berasategui**, junto con el asociado sénior de Financiero **Jacobo Hermidas**, y el counsel de Regulatorio **Luis González**.

Área de práctica

Mercantil, Fiscal y Financiero.

Operación

Refinanciación de la deuda de Q-Energy de tres plantas solares CSP en España, con una capacidad total instalada de 120 MW.

Firma de abogados

Garrigues, Linklaters (Q-Energy) y WFW (financiadores)

Socio principal

Marcos Botella (Garrigues), Alejandro Meca (Linklaters) y Rodrigo Berasategui (WFW)

Valor

732 millones de euros.

CLIFFORD Y EY ASESORAN EN LA REFINANCIACIÓN FOTOVOLTAICA DE CUBICO

Clifford Chance ha asesorado a un club de prestamistas en la refinanciación de dos plantas termosolares en España con un préstamo verde, con EY Abogados como asesor de Cubico. Clifford Chance ha asesorado a

los bancos y a los prestamistas institucionales en la refinanciación de la deuda de los proyectos de energía solar concentrada (CSP) de Morón y Olivenza en Sevilla y Badajoz, con una capacidad de 50 MW cada uno, que fueron adquiridos por Cubico Sustainable Investments en marzo de este año como parte de la adquisición de la cartera del Grupo T-Solar.

El club de prestamistas está compuesto por los siguientes Mandated Lead Arrangers (MLA): Aviva Investors, CaixaBank, Export Development Canada, ING, Rivage Investment, Santander Corporate & Investment Banking y Societe Generale.

El acuerdo de financiación cumple con los Principios de Préstamos Verdes de la LMA y los derivados de cobertura de tipos de interés incorporan un mecanismo de precios que incentiva la mejora de la huella hídrica de las centrales ESTC.

El equipo de Clifford Chance que ha asesorado en esta operación ha estado formado por el socio de Global Financial Markets **José Guardo**, los asociados sénior **Eugenio Fernández-Rico** y **Ángel Muñoz**, el asociado **Pablo Cancelo** y la asociada júnior **Mariana Ceballos**.

Por otro lado, un equipo de Fiscal de EY Abogados ha asesorado a Cubico en la refinanciación con la emisión de bonos verdes. El equipo ha estado formado por la socia de International Tax & Transactional Services **Araceli Saénz de Navarrete**, la directora **María Amor**, la senior **Matilde Gómez Marín** y el manager **Víctor Ballesteros**.

Área de práctica

Banca y Finanzas y Fiscalidad

Operación

Refinanciación de la deuda de Cubico de dos plantas termosolares en España, con una capacidad total instalada de 100 MW

Firma de abogados

Clifford Chance (bancos prestamistas) y EY Abogados (Cubico)

Socio principal

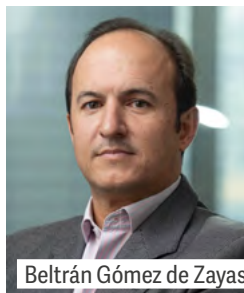
José Guardo (Clifford Chance) y Araceli



Araceli Saénz
de Navarrete



José Guardo



Beltrán Gómez de Zayas

Saénz de Navarrete (Ey Abogados)

Valor

No ha sido revelado

PWC T&L ASESORA EN LA REFINANCIACIÓN DE 200 MILLONES DE EUROS DE SOLTEC

PwC Tax & Legal ha asesorado a Soltec Energías Renovables en su acuerdo de financiación sostenible por 200 millones suscrito con un pool de entidades de crédito con el fin de financiar la ejecución de su plan de negocio para los próximos años. El acuerdo de financiación ha consistido en la novación del acuerdo de crédito revolving ya existente (línea sindicada 2018) por un importe de hasta 90 millones de euros (80 millones en proyectos financiables y 10 de libre disposición) y la suscripción de una nueva línea de avales por un importe de hasta 110 millones de euros, con vencimiento el 11 de octubre de 2024. Una característica especial de esta financiación es que es sostenible (con un tipo de interés ajustable basado en el cumplimiento de ciertos indicadores de sostenibilidad verificados anualmente por un auditor independiente).

El sindicato de bancos está formado por Santander, BBVA, Cajamar, Sabadell, Bankia, Caixabank, Bankinter, BancaMarch, Banco Cooperativo Español, Banco Pichincha, Liberbank, Deutsche Bank e Ibercaja.

PwC Tax & Legal ha asesorado con un equipo de las oficinas de Madrid y Valencia dirigido por el socio y director de la práctica de Bancario y Financiero de la firma **Beltrán Gómez de Zayas**, junto con el senior manager **Iván Echevarría Amirola**, el director **Emilio Aparicio** y los abogados **Beatriz Hernández García-Forte** y **Pablo García Canosa**.

Área de práctica

Bancario y Financiero, Corporate/Commercial

Operación

Acuerdo de refinanciación por novación de Soltec para la ejecución de su plan de

negocio

Firma de abogados

PwC Tax & Legal

Socio principal

Beltrán Gómez de Zayas

Valor

200 millones de euros

TRES DESPACHOS ASESORAN EN LA AMPLIACIÓN DE CAPITAL DE EDP DE 1.500 MILLONES DE EUROS

Morais Leitão, Uría Menéndez y Watson Farley & Williams han asesorado en la ampliación de capital de EDP y EDP Renováveis (la mayor empresa portuguesa de servicios públicos, ambas cotizadas en Euronext Lisboa) por valor de 1.500 millones de euros

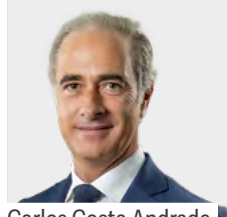
La operación se ha estructurado mediante una oferta privada a través de la emisión de 88.250.000 nuevas acciones de la empresa. La operación es una de las mayores de Mercado de Capitales en Portugal en los últimos años y la mayor del año hasta ahora. Ha tenido lugar en el contexto de la divulgación del nuevo plan de negocio de EDP y EDP Renováveis, en virtud del cual las empresas anunciaron inversiones de aproximadamente 19.000 millones de euros para instalar unos 20 GW de centrales eléctricas renovables hasta 2025.

El precio global de suscripción de la ampliación de capital se fijó de antemano mediante una prospección acelerada de 88.250.000 acciones de EDP Renováveis por parte de Morgan Stanley y Citigroup a inversores institucionales, facilitada por el préstamo de dichas acciones por parte de EDP a los bancos. Posteriormente, Morgan Stanley y Citigroup utilizaron los fondos obtenidos del proceso de book-building acelerado para suscribir la ampliación de capital anunciada por EDP Renováveis y, en consecuencia, devolver a EDP las acciones prestadas.

Esta estructura financiera es innovadora



Alfonso Ventoso



Carlos Costa Andrade



Ricardo Andrade



Pablo Díaz

en los mercados de capitales europeos y absolutamente pionera en Portugal. King & Wood Mallesons ha asesorado a EDP y EDPR en los aspectos de legislación española con un equipo dirigido por el socio de la oficina de Madrid **Pablo Díaz**.

Las oficinas de Madrid y Lisboa de Uría Menéndez han asesorado a Citigroup Global Markets Europe AG y Morgan Stanley Europe SE en la oferta sintética acelerada de acciones de EDP Renováveis con un equipo formado por abogados de las oficinas de Madrid y Lisboa. Desde Madrid, el equipo ha estado formado por el socio de Mercado de Capitales **Alfonso Ventoso**, la asociada sénior de Mercado de Capitales **Beatriz Camilleri** y la asociada sénior de Fiscal **Sara Asensio Giménez**. Desde Lisboa, el equipo ha incluido al socio de Mercado de Capitales **Carlos Costa Andrade**, el asociado sénior de Mercado de Capitales **Miguel Stokes** y el counsel de Fiscal **António Castro Caldas**.

El equipo de Morais Leitão ha incluido abogados de sus departamentos de Corporate, Fusiones y Adquisiciones, Mercado de Capitales y Fiscal. El equipo ha estado dirigido por el socio **Ricardo Andrade Amaro** y ha contado con los socios **Nuno Galvão Teles**, **Francisco de Sousa da Câmara** y **Bruno Santiago**, así como con la abogada sénior **Diana Ribeiro Duarte** y el asociado **Pedro Capitão Barbosa**.

Área de práctica

Mercado de Capitales, Fiscal, Corporate/M&A

Operación

Ampliación de capital de EDPR

Firma de abogados

King & Wood Mallesons, Uría Menéndez (Madrid y Lisboa), Morais Leitão

Socio principal

Pablo Díaz (KWM), Alfonso Ventoso y Carlos Costa Andrade (Uría Menéndez) y Ricardo Andrade Amaro (Morais Leitão)

Valor

1.500 millones de euros

Iberian Lawyer Awards Spain IP&TMT

FINALISTS ONLINE

12 July 2021 • Madrid
19:30 (CET)

LIVE POSTING ON 

Follow us on



#IBLIpTmtAwardsES

Request your submission form to mariateresa.giannini@iberianlegalgroup.com

For information: awards@iberianlegalgroup.com • + 34 91 563 3691



Carlos M. Lizán
CEO
Inlea Legal



Elena Roldán
Directora de la Asesoría
Jurídica, Secretaría General
& Líder de la Oficina de
Transformación
IFEMA



**Elia Esteban
García-Aboal**
Directora Adjunta de la
Asesoría Jurídica
& Secretaría de Consejo
Grupo Asisa



**Emilio Pi Galvéz-
Cañero**
Director de Estrategia
Reputation Intelligence
Kantar Media Spain



**Helena
Pons-Charlet**
Directora jurídica, Digital
Crimes Unit,
Corporate External & Legal
Affairs
Microsoft



Irene Rodríguez
Directora Global de Propie-
dad Industrial e Intelectual
BBVA



**Jaime Requejo
García-Abril**
Data Protection Officer
Sanitas



**María
Echeverría-
Torres Barbeira**
Directora Jurídica
Nokia Networks



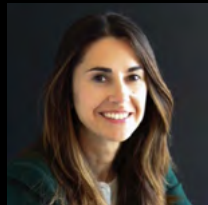
**Marta García
Rodríguez**
Responsable Asesoría
Jurídica España y Portugal
Unisys



Silvia Gerboles
Senior Group Legal Counsel
and DPO
*Ericsson Group
Companies Spain &
Portugal*



**Silvia Márquez
Salas**
Gerente Sr. Derecho Digital,
Nuevas Tecnologías,
Innovación y PII, DC Servi-
cios Jurídicos y CCO
Repsol



**Tamara
Wegmann**
Directora Legal
& Compliance
HERITAGE B



**Teresa González
Ercoreca**
Lead Counsel Spain & La-
tam, Qualified TMT Lawyer
Micro Focus

ENTREGA DE RECONOCIMIENTOS A LAS TOP 50 MUJERES INSPIRALAW 2021



El pasado 1 de junio, después de un año y medio, Iberian Lawyer celebró su primer evento en directo. No pudo ser con mejor ocasión. La noche de gala InspiraLaw Diversity & Inclusion 2021 reunió a más de un centenar de representantes del mercado jurídico español y portugués que fueron testigos de la entrega de premios en la que se reconoció públicamente con un galardón a las 50 mujeres seleccionadas en nuestro número de abril. La jornada comenzó con una mesa redonda en torno al tema de la Brecha de Género que contó con la participación de varias abogadas de prestigio tanto de despachos como de empresas, que debatieron sobre esta realidad. La conclusión: las cosas están cambiando, más despacio de lo que desearíamos, pero lo están haciendo.

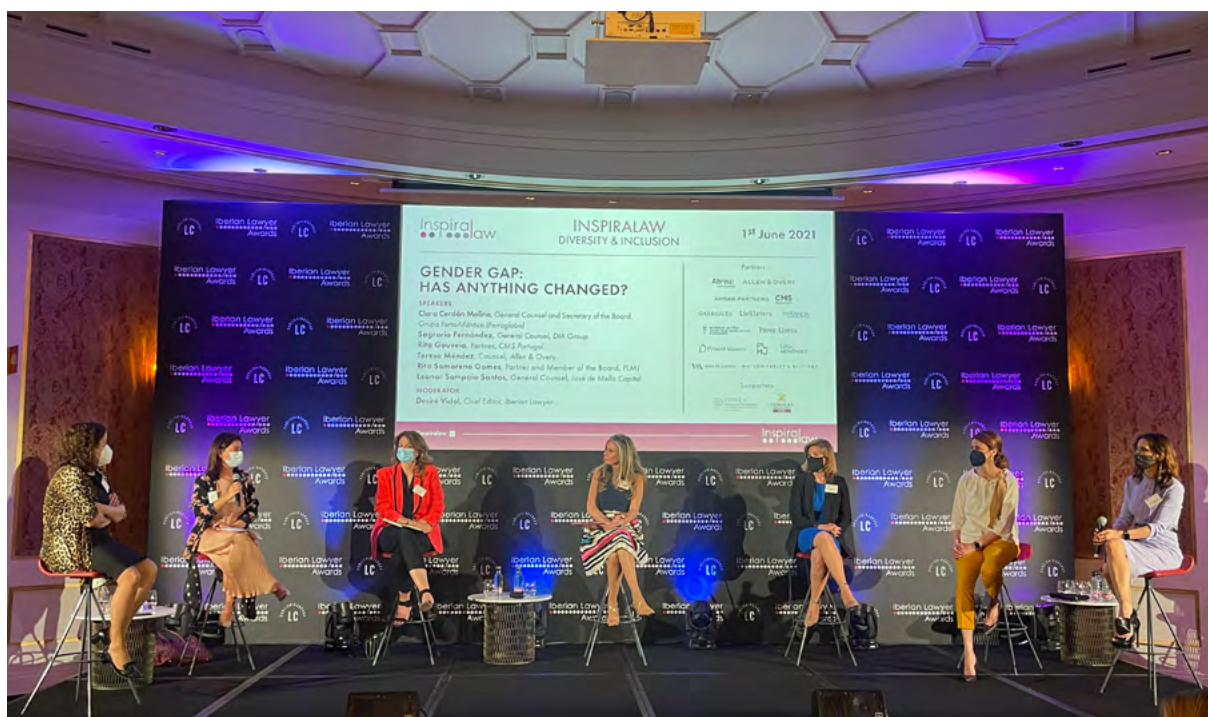
El pasado 1 de junio, Iberian Lawyer celebró su gala InspiraLaw Diversity & Inclusion night 2021, que contó con una destacada participación del mercado legal de España y Portugal. Las 50 mujeres del mercado legal español y portugués que fueron reconocidas en nuestro número de abril fueron premiadas públicamente durante la noche de gala que se celebró en el recién inaugurado hotel de lujo Four Seasons.

Un año más, Iberian Lawyer ha querido reconocer la importante labor que realizan las mejores abogadas de la Península Ibérica, tanto en despachos como en empresas. La lista presenta, en esta edición 2021, a 50 mujeres de España y Portugal cuyo trabajo promueve el papel de la mujer en el sector legal y en nuestra sociedad en general. Para esta lista, Iberian Lawyer ha tenido en cuenta su reconocida especialización en sus respectivas áreas de práctica, su labor académica y su pertenencia activa a asociaciones y organizaciones que trabajan para promover la igualdad y la diversidad en el sector legal. Además, también se ha valorado su trayectoria en puestos de decisión dentro de los despachos o empresas y la valoración que hacen de ellas otros compañeros como mujeres inspiradoras. Algunas de ellas son ya veteranas y otras aparecen por primera vez en esta

selección, que sólo pretende contribuir a la gran labor diaria que todas estas y otras muchas mujeres del sector legal realizan.

BRECHA DE GÉNERO: UNA CUESTIÓN DE IMPLICACIÓN Y TIEMPO

La jornada comenzó con la mesa redonda titulada: "Brecha de género, ¿ha cambiado algo?", moderada por la redactora jefe de Iberian Lawyer Desiré Vidal, que contó con la participación de Clara Cerdán Molina, general counsel y secretaria del Consejo de Administración del Grupo FerroAtlántica (Ferroglobe), Rita Gouveia, socia de Procesal de CMS Portugal, Teresa Méndez Flórez, counsel de M&A de Allen & Overy, Rita Samoreno Gomes, socia de Procesal de PLMJ y miembro del Consejo de Administración, Leonor Sampaio Santos, general counsel de José de Mello Capital y Sagrario Fernández, general counsel del Grupo DIA. Los participantes debatieron durante una hora sobre varios temas



interesantes en torno a esta cuestión; el género y la educación, las cuotas: quid juris, las causas de la desigualdad en la promoción profesional o el liderazgo de las mujeres en el sector jurídico y las invisibles barreras que alimentan el *Gender Gap*. Tras el encuentro, las ponentes tuvieron la oportunidad de expresar a Iberian Lawyers sus conclusiones sobre el tema principal tratado durante la sesión: Brecha de género, ¿ha cambiado algo?

TERESA MÉNDEZ ALLEN & OVERY

“Las cosas han cambiado, y lo seguirán haciendo con mayor rapidez e intensidad. Es el deber de las que llevamos más tiempo en la carrera fomentar esta tendencia apoyando y mentorizando a las jóvenes abogadas, y trabajando día a día para eliminar las barreras que aún puedan encontrarse. Su cometido, por otra parte, es entrar en la carrera sin miedos, fijándose grandes metas y trabajando duro para conseguirlas. Finalmente, en mi opinión es esencial convertir determinados debates, etiquetados tradicionalmente como ‘de mujeres’ en debates ‘de personas’, en particular los relativos a la conciliación. Los jóvenes abogados de hoy tienen actitudes muy diferentes, tanto respecto a este como a otros temas, y creo firmemente que serán esenciales para que el cambio sea más fácil. En resumen, las cosas han cambiado, pero las nuevas generaciones serán capaces de acelerar el cambio, siempre que les apoyemos”.

LEONOR SAMPAIO SANTOS JOSÉ DE MELLO CAPITAL

“Poco a poco estamos reduciendo la brecha de género. Pero tenemos que hacer más para cerrar esta brecha a mayor velocidad. Necesitamos más modelos femeninos en la alta dirección; tenemos que aplicar procedimientos en cada paso del camino para cambiar la cultura existente. No podemos cambiar la cultura con políticas. Eso ayuda, pero necesitamos que todos los directivos (hombres y mujeres) se comprometan con esta agenda en el día a día para conseguir un cambio efectivo. Una cultura abierta a la diversidad no

sólo beneficiará a las mujeres, sino a las propias empresas. Varios estudios han demostrado que las empresas con mujeres en la dirección ejecutiva rinden más, son más rentables y más responsables socialmente. Además, la sociedad está reclamando este cambio. Es una cuestión de sostenibilidad. Las empresas que pasen por alto los principios de sostenibilidad no tendrán éxito en el futuro”.



TERESA MÉNDEZ



LEONOR SAMPAIO SANTOS



RITA SAMORENO GOMES

RITA SAMORENO GOMES

PLMJ

“Se han hecho grandes progresos y hay un mayor compromiso para reducir la brecha de género. Cada vez son más las abogadas que se ponen al frente de grandes despachos internacionales y en PLMJ hemos pasado del 19% a más del 30% de socias mujeres en tan sólo cinco años. La progresión debe basarse en el mérito y el objetivo de cualquier política relacionada con el género debe ser eliminar las barreras que impiden el funcionamiento justo de las evaluaciones y promoción profesional basadas en el mérito. Debemos centrarnos en lo que ha frenado a las mujeres y el acceso al networking informal es sin duda un factor. El networking debe ser una prioridad en la agenda de las mujeres y las empresas deben concienciar sobre la importancia de tener un networking amplio y diverso, así como ayudar a su personal a acceder a él. Se trata de capacitar a las mujeres para que alcancen todo su potencial, por lo que este debate pronto quedará obsoleto”.

CLARA CERDÁN MOLINA

FERROATLÁNTICA GROUP (FERROGLOBE)

“En los últimos tiempos se ha tomado mayor conciencia de la necesidad de promover la presencia de las mujeres en los Consejos de Administración y en los comités de las empresas. Sin embargo, en mi opinión se ha abordado de forma beligerante el feminismo y esto ha provocado la confusión de los hombres, la tensión en la sociedad y el enfrentamiento de hombres y mujeres. En conclusión, aún queda mucho por hacer en cuanto a la brecha de género, es imprescindible cambiar el enfoque para progresar. Sin hostilidades, sin tensiones en tono positivo y construyendo, es necesario considerar la mayor presencia de mujeres en los Consejos y Comités como un beneficio para las empresas y para la sociedad, para lo cual tanto hombres como mujeres tenemos que empezar por deshacernos de los sesgos sociales a los que todos estamos sometidos y promover la corresponsabilidad familiar y la flexibilidad laboral como medidas básicas de cambio, siendo la meritocracia el criterio básico de promoción en las empresas”.



CLARA CERDÁN MOLINA



RITA GOUVEIA

RITA GOUVEIA CMS PORTUGAL

"Hace 20 años, en la práctica de Resolución de Conflictos, las mujeres eran una excepción y a menudo formaban parte de los equipos legales únicamente como pasantes o abogadas júnior. Hoy en día, las mujeres lideran equipos de Litigación y Arbitraje, son nombradas como árbitros y han ganado su lugar en el mundo legal. Hace 20 años un cliente exigí reemplazarme en el equipo Legal que llevaba un caso sobre construcción por ser un 'mundo de hombres'. El socio a cargo del caso se negó a reemplazarme y convenció al cliente de las ventajas de mantenerme en el proyecto. En ese momento, comprendí la petición del cliente (era la norma) y me sorprendió la actitud de mi socio (que era la excepción). Hoy, esta situación sería inimaginable, la excepción sería que una mujer comprendiera dicha petición y la norma que el compañero tenga la misma reacción. Ambos, hombres y mujeres han contribuido a este cambio".

SAGRARIO FERNÁNDEZ DIA GROUP

"Personalmente creo que en materia de *gender gap* se han conseguido avances gracias a un movimiento internacional muy importante alrededor de esta cuestión que lleva muchos años exigiendo a las compañías y a los reguladores decisiones y acciones concretas que se traduzcan en hechos. Sin embargo, los datos siguen confirmando la existencia de una desigualdad grande cuando miramos cuántas mujeres ocupan puestos directivos o cargos en Consejos de Administración. No creo que haya que fijarse solo en esto. Llegar a ocupar esas posiciones es el resultado de una carrera que debe dar las mismas oportunidades a todos y que las decisiones estén basadas en la meritocracia y el talento. Seguimos necesitando altavoces para que este objetivo de reducir las diferencias se cumpla. Está en la mano de cada uno de nosotros conseguirlo. Es una responsabilidad que tenemos con las nuevas generaciones pero es algo que tenemos que hacer todos juntos".



A MARVELLOUS GALA NIGHT IN A MAGNIFICENT SCENARIO

La ceremonia de entrega de premios comenzó alrededor de las 20:00 horas, con Aldo Scaringella, propietario y director de LC Publishing Group, y Michael Heron, editor de Iberian Lawyer Portugal, como presentadores. A continuación, se sirvió una fantástica cena-degustación a cargo del Four Seasons.

"La vida siempre empieza por las mujeres. InspiraLaw es el evento para el renacimiento de nuestra comunidad jurídica, empezando de nuevo por las mujeres. Como siempre a lo largo de la historia de la humanidad. Por eso me siento muy honrado y especialmente satisfecho de estar aquí con ustedes esta noche. Gracias a todas las mujeres por lo que hacen profesional y personalmente", dijo Aldo Scaringella.

Trece prestigiosos despachos de España y Portugal prestaron su apoyo para la gala de InspiraLaw 2021: Abreu Advogados, Allen & Overy, Ambar Partners, CMS, Dentons, Garrigues, Miranda & Asociados, Morais Leitão, Pérez-Llorca, Pinsent Masons, PLMJ, VdA Vieira de Almeida y Watson Farley & Williams. Católica | Faculdade de Direito (Escola de Lisboa) y la Universidad Pontificia Comillas también apoyaron el evento.

Iberian Lawyer



THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

- Interviews to lawyers, in-house counsel, tax experts
- Business sector studies
- Post-awards reports
- Video interviews

Follow us on



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on



INSPIRALAW

CELEBRATION

NIGHT 2021

PHOTO GALLERY

VIDEO

**MARTA AFONSO
PEREIRA**
Linklaters



**RUTH
BREITENFELD**
Cepsa Trading



**PALOMA
BRU**
Pinsent Masons



**CLARA
CERDÁN**
Grupo FerroAtlántica



**ISABEL
CHARRAZ**
Citibank Europe



**LOLA
CONDE**
Banco Santander



**RITA
CORREIA**

Miranda & Associados



**CLÁUDIA
DA CRUZ ALMEIDA**
VdA



**CARLA
DE ABREU LOPES**
Samsung Electrónica



**ADRIANA
DE BUERBA**
Pérez-Llorca



**ROSA
ESPÍN**
Ambar Partners



**ISABEL
FERNANDES**
Grupo Visabeira SA



**SAGRARIO
FERNÁNDEZ**
DIA Group



**MARÍA PILAR
GARCÍA GUIJARRO**
Watson Farley
& Williams



**MARÍA JESÚS
GONZÁLEZ-ESPEJO**
Instituto de Innovación
Legal



**RITA
GOUVEIA**
CMS Portugal



**SUSANA
GUERRERO**
Diageo Iberia



**MARÍA
JOSÉ LÓPEZ**
LaLiga



**MAFALDA
MASCARENHAS
GARCIA**

IBM



**FERNANDA
MATOSO**

Morais Leitão



**TERESA
MÉNDEZ**

Allen & Overy



**TERESA
MÍNGUEZ**
Porsche Ibérica



**ANA ISABEL
MONTERO**
Japan Tobacco
International



**BELÉN
QUINTAS**
Indra



**ALEXANDRA
REIS**

Philip Morris
International
Tabaqueira II S.A.



**ARACELI SAENZ
DE NAVARRETE**

EY Abogados



**LEONOR
SAMPAIO SANTOS**
José de Mello Capital



**CARMO SOUSA
MACHADO**
Abreu Advogados



**MANUELA
TAVARES MORAIS**
PLMJ



**ELIZABETH
TORRECILLAS POWER**
Uría Menéndez



**ROSA
ZARZA**
Garrigues



Iberian Lawyer presenta un año más sus 50 “delfines”. Abogados in-house y de firmas, menores de 35 años que, por su talento, especialización, actividad en el mercado legal y formación, tanto académica como profesional, destacan por encima de la media y se revelan como las nuevas primeras espadas de los equipos en España y Portugal. El principal criterio seguido en este paritario estudio ha sido su participación destacada en asuntos y/o noticias relevantes dadas por este medio durante el último año. En esta ocasión, no se han tenido en cuenta las menciones en directorios legales internacionales con el objetivo de establecer una señal de identidad propia de IBL en esta selección. Conscientes de que los aquí reseñados son tan solo una representación del gran talento que posee el mercado legal ibérico, a todos ellos, nuestra más sincera enhorabuena.





ALEJANDRO RAMÓN

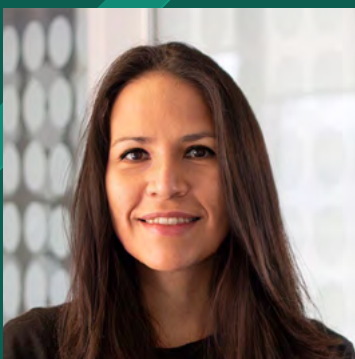
Garrigues • 29 años

Alejandro Ramón es asociado de Contratación Mercantil y Derecho Societario de la oficina de Barcelona de Garrigues, donde lleva trabajando casi tres años. Anteriormente, y previo a un corto paso por el despacho Buigas, fue analista durante dos años de BME Growth (Grupo BME), antigua MAB, y trabajó en el departamento de Admisiones en Bolsa de Barcelona. Es licenciado en Derecho por la Universidad Pompeu Fabra y en Economía por la misma institución, habiendo cursado máster de Abogacía en UPF Barcelona School of Management y en Gestión Administrativa en la Universidad Abat Oliba CEU. Tiene licencia de operador SIBE y varios cursos del instituto BME. Alejandro habla ruso, además de castellano e Inglés. Su asesoramiento reciente incluye la OPA de Atrys Health por Aspy, la emisión de bonos de Greenalia en MARF, o la emisión de bonos verdes por Audax, de la mano de la socia de Barcelona Naiara Bueno.

ALEXANDRE NORINHO DE OLIVEIRA

PLMJ • 34 años

Alexandre Norinho de Oliveira es asociado sénior en la práctica de Bancario y Financiero y Mercado de Capitales en PLMJ desde 2019. Cuenta con 10 años de experiencia en la práctica del derecho centrada principalmente en Bancario y Financiero. Se incorporó al despacho como asociado en 2017 tras haber trabajado en VdA durante seis años y como becario en el Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Ha realizado cursos de postgrado en Justicia Europea en la Universidad de Coimbra y en Derecho de los Valores en la Universidad de Lisboa. Cuenta con un máster en Estudios Europeos por el Colegio de Europa de Brujas. Aunque es relativamente joven, Alexandre tiene mucha experiencia como abogado para su edad y a menudo toma la delantera en varios asuntos. En 2020, Alexandre coordinó la contribución de PLMJ a la consulta pública sobre la nueva ley bancaria realizada por el Banco de Portugal.



ANDREA VIALE

Idealista • 35 años

Andrea Viale es la directora de la asesoría Jurídica interna de idealista desde el 2017 y es la responsable de todos los asuntos legales del grupo idealista en las tres jurisdicciones donde la plataforma tiene presencia: España, Italia y Portugal. Antes de su incorporación a la empresa como abogada in-house del sector digital, Andrea trabajó durante 7 años en el departamento Mercantil de Garrigues, en sus oficinas de Barcelona y Madrid, y realizó un *secondment* en 2016 en el departamento de Corporate/M&A de Macfarlanes en Londres. Andrea está especializada principalmente en operaciones de M&A y asuntos Mercantiles en el sector de las TIC, habiendo asesorado a diversas tecnológicas tanto en sus rondas de financiación como en su día a día. Es licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Barcelona y cuenta con un máster executive en Derecho Empresarial por el Centro de Estudios Garrigues en colaboración con Harvard Law School.



ANDRÉS RUIZ

Ramón y Cajal Abogados • 30 años

Andrés Pérez Ruiz es abogado del área de Tecnologías de la Información de Ramón y Cajal Abogados, donde se incorporó en 2020 tras casi seis años en el área de Privacy & Intellectual Property de Metricson. Con anterioridad, desarrolló su carrera profesional en boutiques legales de Derecho Tecnológico prestando asesoramiento a compañías nacionales e internacionales pertenecientes a múltiples sectores. Andrés es fundador de Todojuristas.com, portal web visitado por cientos de miles de jóvenes juristas cada año. Es licenciado en Derecho por la Universidad de Zaragoza, ha realizado un programa executive en Blockchain y Fintech por el Centro de Estudios Garrigues y cuenta con un máster en Privacidad y Ciberseguridad por la Universidad Antonio de Nebrija. Recientemente ha sido becado por IE Business School y Santander Universidades en el programa *Leading Digital Transformation in Organizations and Industries*. Es profesor desde 2018 del máster en Corporate (M&A) y Dirección Financiera de ISDE.

ANTONIO ARENAS

Pérez-Llorca • 32 años

Antonio Arenas es asociado sénior en el departamento de International Capital Markets y Regulatorio Financiero de la oficina de Madrid de Pérez-Llorca, despacho al que se incorporó en 2020. Previamente, Antonio trabajó durante más de 7 años en el departamento de Mercado de Capitales y Regulatorio Financiero de Allen & Overy. Antonio cuenta con amplia experiencia en el asesoramiento en el área de Mercado de Valores a entidades financieras en la emisión y admisión a cotización de todo tipo de valores de deuda, en particular, en operaciones de registro de programas de emisión de valores no participativos y programas EMTN y GMTN. Es licenciado en Derecho y en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Carlos III de Madrid, con un MBA por The University of Chicago Booth School of Business. Recientemente ha asesorado a Santander Consumer Finance en su emisión AT1 de 150 millones de euros y 1.000 millones de euros MREL.



ANTÓNIO MENDES

Kore Partners • 34 años



António Mendes es socio de Kore Partners, boutique fundada en febrero de 2021 por Tiago Cassiano Neves. Cuenta con diez años de experiencia, habiendo desarrollado la mayor parte de su carrera en la oficina de Lisboa de Garrigues. António se especializa predominantemente en clientes privados, en Deporte y Entretenimiento, Inmobiliario y Planificación Patrimonial para clientes basados en Portugal y en el extranjero. Asesora en estructuras patrimoniales complejas y en la reubicación de familias bajo el Régimen Fiscal de Residentes No Habituales portugués. Se le valora por sus sólidos conocimientos y su capacidad de respuesta. Es licenciado en Derecho por la Universidad Lusíada de Lisboa, ha realizado un curso intensivo de Derecho de la Unión Europea en el King's College London y otro de Contabilidad y Finanzas en la Escuela de Negocios y Economía de la Católica de Lisboa. António fue miembro del Consejo de Disciplina de la Federación Portuguesa de Baloncesto durante cinco años.



BEATRIZ SÁNCHEZ

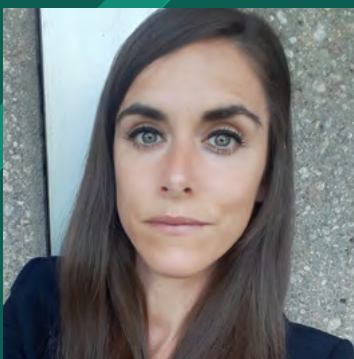
Eversheds Sutherland • 28 años

Beatriz Sánchez es abogada de Corporate/M&A de Eversheds Sutherland en Madrid, firma a la que se incorporó en abril de 2019 tras dos años en ECIJA, donde se especializó en asesoramiento en materias Societarias, transmisión de participaciones, aumentos y reducciones de capital, operaciones acordeón, rondas de financiación, secretaría de sociedades, contratos Mercantiles y Due Diligences, entre otras. Es licenciada en Derecho por la Universidad de Cantabria y cuenta con un máster en International Law, Foreign Trade and International Relations por ISDE Law & Business School, así como con un LLM en Corporate/Commercial Law por la University of London. Posee también estudios de postgrado en American Law por la Columbia University de Nueva York. Ha asesorado recientemente en la adquisición de Cocoon medical por Sinclair Pharma y en la adquisición de una cartera fotovoltaica de activos operativos de 5.1 MW por Sonnedix a Diversis Energía y Grupo Enerpal.

BEATRIZ URIARTE

Ospina Abogados • 29 años

Beatriz Uriarte es socia del despacho especializado en Derecho Penal, Ospina Abogados, donde lleva más de cinco años representando a clientes en todas las ramas y áreas de práctica del Derecho Penal (homicidios, robos, extradición, tráfico de drogas o lesiones), Penal Económico, o delitos contra la libertad e indemnidad sexual. Antes de dedicarse por completo al Derecho Penal, en el que es especialista en delitos de maltrato y violencia de género, Beatriz adquirió experiencia en el sector financiero y bancario en Banco popular y en Cajaviva Caja Rural. Nunca faltan en sus casos el desempeño profesional, técnico y correcto, acompañado de una especial sensibilidad con la víctima. Es licenciada en Derecho por la Universidad de Cantabria, y colaboradora habitual de actualidad Penal en diversos medios de comunicación, incluyendo televisión. Es también profesora de Derecho Penal en la Universidad Antonio Nebrija y de Simulación de Delitos en la Universidad Autónoma de Madrid.



CARLOTA TOJO

Cuatrecasas • 34 años

Carlota Tojo es asociada del área de Fusiones y Adquisiciones de la oficina de Madrid de Cuatrecasas. Es especialista en Derecho Mercantil, principalmente en Fusiones y Adquisiciones, Private Equity y operaciones de Reestructuración de grupos multinacionales, en particular en el sector Financiero. También asesora en inversiones (incluyendo acuerdos de colaboración y Joint Ventures), en derecho Societario y en Contrataciones Mercantiles, centrándose particularmente en el asesoramiento corporativo y transaccional a entidades bancarias, aseguradoras y financieras. Está en posesión de una doble licenciatura en Derecho y en Periodismo por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid y cuenta con un LLM en International Business Law por IE Law School. Recientemente ha asesorado en la venta de los supermercados Supersol a Carrefour, en la adquisición por Siegfried de las dos mayores plantas de Novartis en España y en la compraventa de negocio en España del banco portugués Novo Banco por la entidad gallega Abanca.



CARMEN ALONSO

Latham & Watkins • 29 años

Carmen Alonso es asociada del departamento de Mercantil de la oficina de Madrid de Latham & Watkins. Asesora a empresas nacionales e internacionales de diversos sectores en asuntos Societarios generales, Fusiones y Adquisiciones transfronterizas, Joint Ventures, Capital Markets, Financiaciones y Private Equity, así como en procesos de Reestructuración y operaciones de Financiación Corporativa. Ha desarrollado toda su carrera en la firma americana, a la que se incorporó en 2014 como *trainee*, después de haber hecho prácticas en Cuatrecasas y Uría Menéndez. Es licenciada en Derecho y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas, institución en la que cursó su LLM. Suele formar parte de equipos multidisciplinarios y *cross-border* en importantes operaciones de M&A. Ha asesorado últimamente en la reestructuración de 2.400 millones de euros del grupo Swissport, la venta por parte de Sener y Masdar de Torresol a Q-Energy o la refinanciación de deuda de Deoleo de 757 millones de euros.

CLAUDIA FERNÁNDEZ

Pinsent Masons • 30 años

Claudia es asociada de la práctica de Construction Advisory & Disputes de la oficina de Madrid de Pinsent Masons. Representa a contratistas globales en procesos litigiosos y en arbitrajes bajo diferentes normativas (UNCITRAL, ICC y LCIA). Proporciona asistencia a las constructoras durante todo el ciclo de vida de los proyectos. Antes de unirse a Pinsent Masons en 2018, trabajó en Londres en el departamento de Dispute Resolution de Construcción de Herbert Smith Freehills y en el de Banking Litigation de White & Case. Es licenciada en Derecho y en Economía por la Universidad de Deusto. Examina con precisión los temas más complejos de ingeniería para dar solución a los conflictos en el mundo de la construcción. Es miembro del club español del arbitraje y del foro de jóvenes árbitros de la CCI (ICC YAF). También participa como árbitro en diversos eventos para abogados como el MOOT Madrid o el Vis Pre-Moot.



DANIEL GUTIERREZ

DG LAW • 31 años



Daniel Gutiérrez es socio fundador de DG LAW Derecho de los Negocios & Propiedad Intelectual, con base en Oviedo, especializada en el asesoramiento Mercantil a startups centradas en el desarrollo de negocios digitales. Antes de fundar su propia firma dio sus primeros pasos en el área de IT&IP de ECIJA, y formó parte del departamento de asesoría jurídica de elZinc, donde fue testigo de su salida a bolsa. Daniel es licenciado en Derecho por la Universidad de Oviedo, y cuenta con máster en Abogacía por la Universidad de Oviedo, máster en Asesoría Jurídica de Empresas por el IE Law School (IE Universidad), es doctorando en Derecho por la Universidad de Oviedo y alumno del máster Internacional en Derecho y Gestión Deportiva de ISDE. Una de sus últimas intervenciones ha sido el asesoramiento a RAW en su acuerdo de sponsorización de Alpine F1 y el lanzamiento del servicio de carsharing Guppy en Cantabria.



DAVID MARTINS CARDOSO

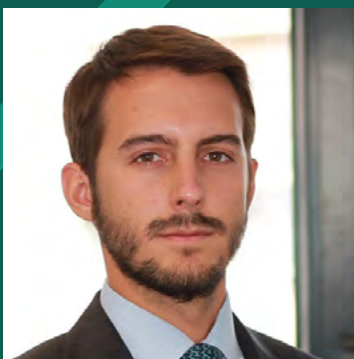
SPS Advogados • 33 años

David Martins Cardoso es managing associate de SPS desde 2021, donde comenzó su carrera como becario en 2012. Es licenciado en Derecho por la Universidad de Lisboa, con un máster en Derecho Empresarial por el ISCTE IUL de la Universidad de Lisboa. Sus principales áreas de práctica son Insolvencia, Litigios Civiles y Ejecutivos y Banca. David ha asistido activamente a sus clientes en la gestión de carteras de insolvencia y Litigios después de NPL (Nonperforming Loans Matters), concretamente y, a través de la introducción de mecanismos “tech” que permiten optimizar la relación entre cliente, abogado y el proceso (tribunal). Además, David destaca en el área de Litigios, como una de sus preferencias, donde supervisa y asegura varias sentencias de sus clientes, con un alto índice de éxito. David ha sido un profesional clave en varias operaciones para la firma, predominantemente en Banca y Finanzas, Insolvencia y Recuperación de Deudas, Litigios y NPL.

DIOGO CASTANHEIRA PEREIRA

CMS Rui Pena & Arnaut • 33 años

Diogo Castanheira Pereira es socio de CMS Rui Pena & Arnaut. Diogo ha desarrollado toda su carrera jurídica en el bufete, al que se incorporó como becario en 2010, convirtiéndose en asociado en 2013 y posteriormente en socio. Diogo es licenciado en Derecho y cuenta con un máster en Ciencias Jurídico-Forenses por la Universidad de Lisboa y un postgrado en Ciencias Jurídicas por la Universidad Católica Portuguesa. La práctica de Diogo se centra principalmente en el Derecho Civil, el Derecho Procesal Civil y el Arbitraje y, en menor medida, en las áreas de Penal, Procesal Penal y Derecho Constitucional. Es profesor adjunto visitante desde 2011 en la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa, donde imparte cursos de Derecho Procesal Civil. Diogo es reconocido en algunos de los principales directorios jurídicos como un miembro clave del área de Resolución de Conflictos de CMS, que reúne equipos transversales en múltiples jurisdicciones.



ENRIQUE THOMAS DE CARRANZA

Watson Farley & Williams • 29 años

Enrique es asociado del departamento de Derecho Mercantil de la oficina de Watson Farley & Williams en Madrid. Está especializado en el asesoramiento a clientes nacionales e internacionales en transacciones Mercantiles, Reestructuraciones empresariales y Fusiones y Adquisiciones, así como en el asesoramiento a empresas en cuestiones de derecho Societario y Mercantil, principalmente en el sector de energía e infraestructuras. Además, asesora regularmente a sociedades españolas y extranjeras en todo tipo de contratos Mercantiles. Cuenta con un doble grado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas de Madrid (ICADE) y un doble máster (LL.M.) de Acceso a la abogacía y Asesoramiento Jurídico de Empresas por IE. Sus últimos asesoramientos incluyen a Northleaf Capital Partners en la adquisición de la mayor planta fotovoltaica en Europa, a Falck Renewables en la adquisición de una participación en un proyecto eólico y al Grupo Foresight en la adquisición de dos plantas fotovoltaicas.

Iberian Lawyer
Awards

Forty40 UNDER

For more information please visit www.iberianlawyer.com
or email awards@iberianlegallgroup.com

SAVE THE DATE

23 September 2021 • Madrid
19:30 (CET)

Follow us on



#IBLFortyUnder40



HÉCTOR GÓMEZ

DLA Piper • 34 años

Héctor Gómez es asociado sénior de Corporate, M&A and Private Equity de la oficina de Madrid de DLA Piper. Tras incorporarse a la firma en 2019, pasó a formar parte de la oficina de Londres de DLA Piper UK en un *secondment*. Anteriormente fue sénior y manager en el área de Corporate, M&A and Private Equity de EY Abogados durante dos años, a la que se incorporó, tras 2 años en la firma a la que regresó en 2019. Es licenciado en Derecho por la Universidad de Salamanca y cuenta con un máster en Corporate Law por la Universidad Pontificia Comillas, un programa avanzado en IEB así como con un curso de Derecho y Economía por Harvard Law School. Sus últimas operaciones incluyen el asesoramiento a Polheim Infra en la adquisición de Telia Carrier a Telia Company por 935 millones de euros, así como varias operaciones de adquisición de GED Capital.

IGNACIO FERNÁNDEZ

Dentons • 31 años

Ignacio Fernández es asociado (mid associate) del departamento de Bancario y Financiero de la oficina de Madrid de Dentons, donde lleva desde 2016 y desde donde realizó un *secondment* en el departamento de Global Credit, GTB & Credit Watch de Banco Santander. Es experto en Derecho Aeronáutico, en concreto, en todo lo relativo a Aircraft Finance. Asesora en financiación para la adquisición de flotas o aeronaves individuales, reestructuraciones de flotas, compraventa, arrendamientos financieros y operativos, titulizaciones, etc. Se incorporó al despacho de forma simultánea a la entrada en vigor en España del Convenio de Ciudad del Cabo, y asesoró en una operación de financiación estructurada para la adquisición de una aeronave como primera operación en España sujeta a Derecho español. Es doblemente licenciado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid y cuenta con un máster en Derecho Mercantil por la Universidad de Navarra.



IGNACIO GORDILLO

Portobello Capital • 28 años



Ignacio Gordillo es Legal counsel en la gestora Portobello Capital y director del departamento Legal del grupo hotelero Hotels & Resorts Blue Sea. Como in-house de ambas compañías desarrolla y dirige su estrategia legal, manteniendo las interacciones corporativas adecuadas con los organismos gubernamentales locales, estatales y comunitarios pertinentes, además de proporcionar asesoramiento jurídico al Consejo de Administración y al equipo directivo de la empresa. Anteriormente trabajó en el departamento de Bancario y Financiero de CMS Albiñana & Suárez de Lezo, donde comenzó su carrera en Madrid y Londres, en el departamento Legal de Telefónica, departamento Tributario de ONTIER, y área de Litigación y Arbitraje de Baker McKenzie. Es licenciado en Derecho y Administración de Empresas por la Universidad de Estudios Financieros (CUNEF) y cuenta con un máster en Corporate Law por la Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE y un curso en Corporate Law and Governance por la London School of Economics (LSE).



INÊS PEREZ SANCHEZ

VdA • 35 años

Inês Perez Sanchez es asociada sénior en el área de práctica de Bancario y Financiero de VdA. Se unió a la firma en 2014 y durante su carrera ha realizado un *secondment* en Barclaycard y Barclays Investment Bank en Lisboa, así como otro de un año como asociada de Bancario y Financiero en Dentons en Londres. Inês se dedica a la Financiación Estructurada y a las transacciones de titulización públicas y privadas, en particular RMBS, Warehouse Secured Facilities, Asset-Backed y Transacciones Hipotecarias Inmobiliarias y Ventas de Cartera de Activos. Inês también tiene experiencia en los Mercados de Capital de Deuda, incluyendo la emisión/colocación (pública o privada) y la cotización de títulos de deuda. Inês es licenciada en Derecho por la Universidad Católica Portuguesa y cuenta con un LLM en Contexto Europeo y Global por la Católica Global School of Law y un LLM en Derecho Financiero Internacional por el King's College de Londres.

INÊS PINTO LEITE

Morais Leitão • 34 años

Inês Pinto Leite es abogada sénior de Moraes Leitão y se incorporó al despacho en 2008. Es miembro de los equipos de Fiscal, Deporte y Entretenimiento. Su práctica se centra en el asesoramiento Fiscal nacional e internacional, así como en la Resolución de Conflictos Fiscales. Participa frecuentemente en operaciones de Reestructuración Corporativa, Fusiones y Adquisiciones, asesorando en temas relacionados con tratados de doble imposición, IVA e Impuesto de Sociedades. Ha asesorado en varios planes de impuestos sobre herencias y sucesiones en el contexto nacional e internacional. En 2013, prestó asesoramiento técnico a la Comisión de Reforma del Impuesto sobre Sociedades. Es profesora de la Facultad de Derecho de la Católica - Oporto y Lisboa y ha sido tutora de varias tesis de máster en Derecho Tributario así como autora y coautora de artículos sobre dichos temas. Es licenciada en Derecho, con un máster en Derecho Societario y Empresarial por la Universidad Católica de Oporto.



IRENE TERRAZAS

Mariscal & Abogados • 28 años



Irene Terrazas es, desde 2018, abogada de Mariscal & Abogados. Irene está especializada en Contratación Pública, Contratación Mercantil y Derecho Societario, acostumbrada a trabajar en varias jurisdicciones con clientes internacionales, gracias a su formación internacional y su conocimiento de idiomas. Anteriormente trabajó en Broseta durante casi dos años. Es licenciada en Derecho por la Universidad de Alcalá, cursando posteriormente un doble máster de Acceso a la Abogacía y Asesoría Jurídica de Empresa por el Instituto de Empresa Law School (IE). Adicionalmente cursó estudios en la American University de Washington D.C. (Washington College of Law) y en la Universidad Robert Schuman III de Estrasburgo (Francia). A día de hoy, ha publicado varios artículos y colabora con varias Cámaras de Comercio internacionales y es voluntaria jurídica en Amnistía Internacional España. Ha asesorado en operaciones relevantes y largas negociaciones de contratos afectando a varios organismos públicos a nivel nacional e internacional.



JOÃO DE MORAES VAZ

Antas da Cunha Ecija • 33 años

João de Moraes Vaz es socio de Inmobiliario de Antas da Cunha Ecija & Associados, Sociedade de Advogados. Lleva más de cuatro años en el bufete y demostró rápidamente su valor para AdCE al convertirse en socio tras sólo tres años de su incorporación. Formó parte del equipo Inmobiliario de Henrique Moser que se integró en el despacho en 2017. João de Moraes Vaz trabajó anteriormente como asociado en Telles y Prolegal - Moser & Lobo d'Avila - Sociedade de Advogados. Es licenciado en Derecho por la Universidad Lusíada de Lisboa consiguiendo el premio al mejor estudiante de la promoción de 2010. João centra su práctica en el Derecho Inmobiliario y Societario. Su experiencia se utiliza regularmente para asesorar a los clientes en proyectos importantes que suelen implicar la venta de unidades residenciales y comerciales. El mayor proyecto que asesoró recientemente tenía un valor total de 70 millones de euros.

JOÃO VENTURA

Logoplaste • 30 años

João Ventura es asesor jurídico de Logoplaste, una empresa industrial especializada en la producción de soluciones de envases rígidos, que sirve a mercados como el de la alimentación y las bebidas, el cuidado personal, el hogar, la salud, el aceite y los lubricantes. Dentro del equipo in-house de Logoplaste, João se centra principalmente en el Derecho Societario y Mercantil. Se incorporó a Logoplaste a principios de 2021 procedente de TAP Air Portugal, donde también fue abogado in-house durante dos años. Antes de trabajar in-house, João trabajó en Cuatrecasas, y posteriormente fue asociado de M&A en Morais Leitão hasta 2019. João Ventura es licenciado en Derecho por la Universidad Nova de Lisboa, tiene un postgrado en Finanzas Corporativas por la Universidad de Lisboa y un LLM por la London School of Economics and Political Science (LSE) donde su disertación se tituló, "Groups of Companies at EU Level: The Strange Case of Parent Company Liability".



JOSÉ ANTONIO SEGOVIA

Allen & Overy • 32 años

José Antonio Segovia es asociado sénior de Laboral de la oficina de Madrid de Allen & Overy, incorporado recientemente desde Garrigues. Comenzó su carrera en Garrigues tras trabajar en algunas firmas de Madrid y París, también el área Laboral. En 2018 y 2019 trabajó en el departamento Laboral de la oficina de Lima, perfeccionando sus conocimientos de cara a asesorar a clientes extranjeros en España. A lo largo de su carrera profesional ha participado en numerosos e importantes proyectos, tanto en España como en el extranjero, siendo en la actualidad un asesor jurídico con experiencia contrastada en todas las cuestiones afectadas por Derecho Laboral. Es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y por la Universidad de la Sorbona de París, con un LLM en Labour Law & Corporate Governance por la Universidad de Bristol. Desde Garrigues participó en el asesoramiento a Accenture en la adquisición de compañías de la española Arca.



JOSÉ MANUEL HENRIQUES

RRP Advogados • 31 años

José Manuel Henriques es asociado sénior en RRP Advogados (parte de la red global de de EY). José trabaja principalmente en los equipos especializados del despacho de Bancario y Financiero e Inmobiliario. RRP Advogados cuenta con una sólida base de clientes internacionales en el sector Bancario y Financiero, en el que José desempeña un papel clave atendiendo las necesidades de los clientes tanto en asuntos transaccionales como de cumplimiento normativo.

La actividad profesional de José se centra principalmente en cuestiones transaccionales, con especial atención al asesoramiento de clientes nacionales e internacionales en el sector Bancario y Financiero e Inmobiliario. También tiene experiencia en la estructuración, negociación y establecimiento de acuerdos de Financiación y en transacciones Inmobiliarias. Fue becario en Linklaters LLP en Lisboa de 2013 a 2016. Es licenciado en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad Nova de Lisboa, y cuenta un máster en Derecho por la Universidad Católica Portuguesa de Lisboa.

JOSÉ MANUEL SILVA NUNES

Gómez Acebo & Pombo • 35 años

José Manuel Silva Nunes es asociado sénior en la oficina de Lisboa de Gómez Acebo & Pombo, habiendo pasado diez años en la firma. Su práctica se centra en asuntos Inmobiliarios. Trabaja en la solución de diversos problemas relacionados con promociones turísticas y asuntos Inmobiliarios relacionados con insolvencias. José es la pieza clave del equipo en materia Inmobiliaria, trabajando en muchos asuntos como abogado principal. Recientemente ha asesorado a Anidaport en sus asuntos cotidianos asociados a todos los activos inmobiliarios anteriormente propiedad del BBVA valorados en 70 millones de euros, así como a Treasure Scale en la negociación de los acuerdos con los inquilinos de varias unidades por valor de 8 millones de euros de un inmueble situado en una zona privilegiada de Lisboa. Es licenciado en Derecho y cuenta con un máster en Derecho Privado por la Universidad Católica Portuguesa y un postgrado en Derecho Urbanístico y de la Construcción por la Universidad de Lisboa.



LAURA DE LA CRUZ

Osborne Clarke • 32 años



Laura es abogada del departamento Mercantil de la oficina de Barcelona de Osborne Clarke, firma a la que se incorporó en 2012. Su trabajo abarca una gran variedad de asuntos Mercantiles, incluyendo transacciones Societarias y de Capital Riesgo. Además, se ocupa de asuntos relacionados con el cumplimiento del Gobierno Corporativo en las empresas. Asesora a empresas multinacionales vinculadas al sector tecnológico que operan en

España, y a empresas vinculadas al sector sanitario y fondos de inversión. Su trabajo tiene un marcado carácter internacional y está habituada a trabajar con fondos de Capital Riesgo que invierten en España. En 2014 Laura trabajó en la oficina de la firma en Londres con el equipo de Mercantil, ofreciendo apoyo en transacciones. Se licenció en Derecho por ESADE Business School, donde obtuvo también su máster en Derecho. Ha destacado últimamente por sus múltiples asesoramientos a Grifols en adquisiciones internacionales de empresas y centros de plasma.



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

LC publishing Group provides 100% digital information - with a business angle - on legal, finance and food markets in Italy and is the largest legal publisher across southern Europe and Latin America after the acquisition of the majority share in Iberian Legal group. LC Publishing Group has offices in Milan, Madrid, and New York.



LC srl
Operational office: Via Savona 100 | 20144 Milan
Registered office: Via Tolstoi 10 | 20146 Milan
Phone: + 39 02 36 72 76 59





LEILA GRÁCIO

PRA • 33 años

Leila Grácio es asociada sénior y responsable del área de Corporate de PRA Lisboa, en PRA - Raposo, Sá Miranda & Associados. La práctica de Leila se centra en la realización, con diferente tamaño y complejidad, de una serie de transacciones, concretamente en el área de Fusiones y Adquisiciones, así como de Capital Riesgo. Alcanzar este nivel de *seniority* en una firma como PRA, es un galardón impresionante a la edad de 33 años. Leila Grácio es licenciada en Derecho por la Universidad de Lisboa y cuenta con un curso de Derecho Europeo de la Competencia en la Universidad de Lisboa. Además, Leila ha asistido al curso de formación intensiva de Contabilidad en la Universidad de Lisboa. Su reputación y reconocimiento en el mercado portugués le ha supuesto la nominación como finalista dos años a los premios *Iberian Lawyer Forty under 40 Awards* en las categorías de Private Equity y M&A.

LÍGIA GUTIERREZ

OutSystems • 35 años

Lígia Gutierrez es la responsable de Cumplimiento y Privacidad a nivel mundial en OutSystems. Se incorporó a la empresa hace casi tres años. Antes de unirse a OutSystems, Lígia estuvo en VdA durante seis años, y como becaria en ABBC (después DLA Piper ABBC). En la práctica privada, su actividad se ha centrado en el Decho de la Propiedad Intelectual. En OutSystems, la responsabilidad de Lígia es construir un programa para el Cumplimiento y la Privacidad, definiendo, implementando y evaluando las estrategias globales de la compañía en materia de Protección de Datos y Compliance. Ofrece asesoramiento estratégico a los miembros de la dirección de la empresa y a sus grupos de interés nacionales e internacionales. Es licenciada en Derecho y postgraduada en Propiedad Intelectual y Sociedad de la Información por la Universidad de Lisboa, con un máster en Derecho de la Propiedad Intelectual y de la Competencia por el MIPLC de Munich.



MARC CASAS

Clifford Chance • 34 años

Marc Casas es asociado sénior del departamento de Derecho Público y Regulatorio de la oficina de Madrid de Clifford Chance. Es especialista en materia de Infraestructura, Public Procurement, Energía y Servicios Públicos entre otras, representando a clientes ante autoridades públicas regulatorias y tribunales contencioso-administrativos. Se unió a Clifford en 2016, tras casi cinco años en el mismo departamento de Uría Menéndez, donde fue *foreign legal consultant* durante un tiempo para Philippi, Prietocarrizosa & Uría. Es licenciado en Derecho por la Universidad Pompeu Fabra, en la que cursó un LLM, habiendo sido profesor y miembro de su departamento de Derecho Administrativo. Ha sido también profesor de derecho Administrativo en el máster de acceso a la Abogacía de ISDE y en el COAMB de Barcelona, y actualmente en la UAM en materia Sancionadora Administrativa. Ha asesorado en la OPA de MásMóvil por Euskaltel y en la venta de la división industrial de ACS a Vinci.



MARIA ATAÍDE CORDEIRO

Miranda & Associados • 33 años

Maria Ataíde Cordeiro es asociada sénior en Miranda & Associados. Su práctica se centra en el Derecho Público y Regulatorio, así como en Energía y Recursos Naturales. Maria ha desarrollado la mayor parte de su carrera jurídica en PLMJ, incorporándose como becaria en 2009 y asociada sénior en 2019, antes de incorporarse a Miranda en 2019. Maria Ataíde Cordeiro es licenciada en Derecho por la Universidad Nova de Lisboa, cuenta con un máster en Derecho y Dirección por la Universidad Católica, un postgrado en Contencioso Administrativo y otro en Contratación Pública, ambos por la Universidad de Lisboa. Maria asesora regularmente a entidades públicas y privadas ante los tribunales administrativos en casos relacionados con Contratación Pública, con la ejecución de contratos administrativos (obras públicas, concesiones de servicios públicos, adquisición de bienes y prestación de servicios), así como con cuestiones Regulatorias. También ha redactado y negociado contratos EPC para clientes de Miranda en Mozambique.

MARIA LOBO XAVIER

Galp • 34 años

Maria Lobo Xavier es asesora jurídica de Galp Energia, donde forma parte del equipo desde 2015. Maria se dedica a trabajar en la parte financiera de la empresa, concretamente en el área de Banca y Regulación y Derivados, y cuenta con amplia experiencia en esta área que implusó tras haber trabajado en la práctica privada en Morais Leitão durante casi cinco años. Además, Maria trabaja en la parte de Fusiones y Adquisiciones de la compañía y ha sido descrita como muy organizada, muy brillante y con buenas ideas. En GALP, la innovación se toma muy en serio como métrica interna y Maria obtuvo la máxima puntuación. También se la ha descrito como una persona orientada al cliente. Maria Lobo Xavier es licenciada en Derecho, con un postgrado en Contabilidad Financiera Corporativa para Abogados por la Universidad Nova de Lisboa. Maria Lobo Xavier también cuenta con un máster en Derecho Societario por la University College de Londres.



MARÍA NIETO

Araoz & Rueda • 28 años



María Nieto es asociada (mid-level) del departamento de Corporate/M&A de la oficina de Madrid de Araoz & Rueda. Asesora en materia Mercantil general y, en concreto, en las áreas de Fusiones y Adquisiciones y Societario y en procesos de Due Diligence, colaborando también con el departamento de Energía. María se unió al despacho en 2018. Anteriormente, fue pasante en el Tribunal Supremo, donde rotó por los distintos órdenes jurisdiccionales de la mano de magistrados, secretarios judiciales y letrados, y también fue analista legal en prácticas en el Banco de España en materia de conducta legal y reclamaciones. Posee un doble grado en Derecho y Administración de Empresas por la Universidad Carlos III de Madrid, así como un máster en Asesoría Jurídica de Empresas por la misma institución. Ha participado recientemente en el asesoramiento al Grupo Visalia en la adquisición de Watium y en la adquisición de IMF Business School por parte de Capza.



MARTA VALLEJO

Mutua Madrileña • 28 años

Marta Vallejo es actualmente in-house de Corporate/M&A en la aseguradora Mutua Madrileña, a la que se incorporó el pasado mes de marzo procedente del despacho Pérez-Llorca. Comenzó su carrera como abogada júnior en la oficina de Bilbao de Gómez-Acebo & Pombo en 2015, incorporándose un año después al departamento de Legal & Regulatory Financial Services de EY Abogados donde colaboró, entre otros, en la fusión de Bankia y BMN, asesorando a la primera. Desde 2018 fue asociada de Corporate / M&A en Pérez-Llorca, desde donde prestó asesoramiento en operaciones de M&A tanto a clientes nacionales como internacionales, y entre otros, a Cepsa en la venta de una cartera residencial de 75.000 clientes de electricidad y gas a Podo. Es licenciada en Derecho Económico por la Universidad de Deusto, donde cursó también el máster de Práctica Jurídica y de Business Law. También cursó un semestre en la universidad KU Leuven en Bélgica.

MERCEDES ATENCIA

EY Abogados • 29 años

Mercedes es abogada sénior de Corporate/M&A en EY Abogados. Se incorporó a la firma en 2016, donde se ha especializado en operaciones de M&A nacionales e internacionales, Contratación Mercantil y Derecho Societario. Es graduada en Derecho por la Universidad de Navarra, antigua opositora a la carrera judicial y cuenta con un máster en Asesoría Jurídica de Empresas por IE Business School. Mercedes destaca por sus sólidos conocimientos técnicos y su capacidad de trabajo bajo presión, lo que, unido a sus cualidades personales, la convierten en una de las abogadas más prometedoras de la firma. Fue seleccionada para cursar el programa EY Leader 4.0 con Deusto Business School, dirigido a los profesionales de EY con mejor desempeño y mayor potencial. Ha asesorado recientemente a la Italiana Sabiana en la adquisición de CICSA Industriales del Calor y a Construcía en la venta de una participación significativa al fondo francés Paris Fonds Vert.



MIGUEL FERNÁNDEZ

ONTIER • 31 años



Miguel Fernández es abogado del departamento de Litigación y Arbitraje de ONTIER España, firma a la que se incorporó en 2013. Anteriormente trabajó en el Centro de Estudios de Consumo de la Universidad de Castilla-La Mancha, llevando a cabo labores de investigación en el ámbito del Derecho de Consumo. Desde ONTIER presta asesoramiento en litigios Civiles y Mercantiles de todo tipo, para empresas pertenecientes a diferentes sectores (entre otros, financiero, seguros, construcción, telecomunicaciones, transporte y energía) y clientes particulares. Entre noviembre 2017 y noviembre 2018, Miguel participó en la actividad legislativa como Técnico Jurídico en el Congreso de los Diputados, asistiendo a los parlamentarios en la elaboración de proposiciones de ley y diferentes iniciativas legislativas. Desde enero de 2017, colabora con la Fundación Hay Derecho y es editor del blog jurídico que lleva el mismo nombre. Miguel ha publicado trabajos en varias revistas, como Aranzadi Doctrinal, La Ley o Revista CESC.



MIGUEL SANTOS ALMEIDA

Sérvulo • 35 años

Miguel Santos Almeida es asociado del departamento de Litigios y Arbitraje de Sérvulo desde 2013. También desarrolla su práctica en las áreas de Delitos Corporativos y Cumplimiento Normativo, con especial atención al sector económico financiero, y Derecho Deportivo. Es árbitro del Tribunal de Arbitraje Deportivo de Portugal desde 2019, miembro de la Comisión Disciplinaria de la Federación Internacional de Judo desde 2013, y presidente del Consejo Jurisdiccional de la Asociación de Judo de Lisboa desde 2017. Miguel se licenció en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa. Cuenta con un máster en Derecho y Dirección por la Facultad de Derecho de la Universidad Nova de Lisboa y la Escuela Nova de Negocios y Economía. Miguel también concluyó estudios de postgrado en Arbitraje en la Facultad de Derecho de la Universidad Nova de Lisboa y en Derecho de la Propiedad Intelectual en la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa.

MODESTO PUERTA

Baker McKenzie • 29 años

Modesto Puerta es asociado del área de M&A y Capital Markets de la oficina de Madrid de Baker McKenzie, a la que se incorporó en 2015 tras haber realizado un *internship* en PwC Tax & Legal. Cuenta con experiencia asesorando en operaciones nacionales e internacionales de Mercado de Capitales, salidas a bolsa, y todo tipo de oferta de deuda. Es licenciado en Derecho y en Administración de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas, y cuenta con un LLM en Global Business Law por la misma institución y por ESADE Business School. Modesto ha estado involucrado en importantes asesoramientos *cross-border*, como la emisión del primer bono verde de una promotora española por 300 millones de euros (Vía Célere), la adquisición del proyecto Puerto Real 2 a WELink Group por Capital Dynamics, el debut en el Mercado Alternativo Bursátil (hoy BME Growth) del grupo Aspy o la adquisición de Pagantis por la australiana Afterpay.



NATALIA TAMAMES

Andersen • 27 años

Natalia es desde 2020 abogada sénior del área de Cultura, Deporte y Entretenimiento de Andersen en España. Cuenta con una doble graduación en Derecho y ADE (E-3) por la Universidad Pontificia Comillas (ICADE), así como con un máster de especialización en Propiedad Intelectual y Nuevas Tecnologías, y formación en música, artes escénicas e Historia del Arte. Además de en España, ha estudiado en Francia y en Hong Kong, lo que le ha permitido enriquecer su formación y su visión del mundo. Comenzó su andadura profesional en Cuatrecasas después de prácticas en EY y Garrigues para continuar como Legal & Business Affairs en Sony/ATV Music Publishing, y posteriormente, incorporarse como abogada de IP Tech en Baker McKenzie. En la actualidad, asesora a músicos y creadores, es profesora en la UNIR y Campus Las Musas; y está involucrada artísticamente en Sofar Sounds y Fever. Igualmente, forma parte de Talento Nova, y de Talento para el Futuro.



NIEVES SÁNCHEZ

Glovo • 32 años

Nieves Sánchez es Tax manager en la catalana Glovo, una de las plataformas líderes mundial de delivery, donde se incorporó recientemente desde el departamento de Tributario de Uría Menéndez, donde era asociada sénior, firma en la que ha trabajado durante más de siete años tras un breve paso por la agencia de Gestión de Tributos de la agencia Tributaria de Andalucía. Es licenciada en Derecho y Administración de Empresas por la Universidad de Granada y cuenta con un máster en Derecho Tributario Internacional de la escuela ISDE Law & Business. También realizó un programa de desarrollo profesional para abogados en IE y un curso de experto en IVA en el Centro de Estudios Financieros. Sus últimos asesoramientos desde Uría Menéndez incluyen operaciones relevantes como la OPA de Lorca Telecom sobre MásMóvil, la adquisición de la participación mayoritaria de Nazca Capital en Laboratorios Almond y la absorción de Quabit por Neinor.

PABLO GARCÍA

PwC Tax & Legal • 28 años

Pablo García es asociado sénior de la práctica de Corporate/M&A de la oficina de Madrid de PwC Tax & Legal, incorporándose a la Big Four en 2017. Anteriormente formó parte del departamento de calidad, medio ambiente y gestión de proyectos de la división de Building Technologies de Siemens España. Posee una doble licenciatura en Derecho y en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid, un Bachelor in Business Administration por la Universidad de Tampere, un doble máster en Tax & Legal Advice y MBA por IE Law School y un título de Experto en Corporate Governance y Operaciones de M&A por la UAM. Pablo es autor habitual en el Periscopio Fiscal y Legal de PwC. Sus últimos asesoramientos desde PwC T&L incluyen la emisión de bonos e incorporación al MARF de Family Cash y la refinanciación y concesión de financiación adicional (de carácter sostenible) a Soltec.



PATRICIO MORENÉS

Grupo DIA • 34 años



Patricio Morenés es deputy general counsel del grupo DIA, así como miembro del Consejo de DIA Retail. Se incorporó al grupo multinacional de *food retail* en 2020, donde ha participado activamente, y de la mano de su general counsel Sagrario Fernández, en importantes negociaciones de emisión y reestructuración de deuda. Comenzó a trabajar en 2009, realizando prácticas profesionales en firmas como Freshfields (Real Estate) y GA_P (IP). No obstante, el grueso de su trayectoria profesional hasta su llegada al Grupo DIA, la ha acumulado en el mundo del Corporate/M&A, en firmas como Deloitte Legal, Allen & Overy y KPMG Abogados. Patricio estudió Derecho y Marketing en el C.U. Villanueva, estudios que complementó, al finalizar su carrera, con un máster de Asesoría Jurídica de Empresas (LL.M) en el Instituto de Empresa. Sus últimas operaciones han estado relacionadas con los acuerdos del Grupo con LR1 y sus principales accionistas en procesos de recapitalización y refinanciación.



PEDRO CAPITÃO BARBOSA

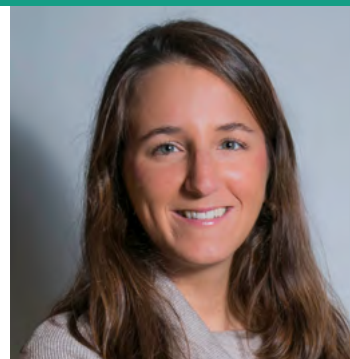
Morais Leitão • 33 años

Pedro Capitão Barbosa es asociado principal de *Morais Leitão*, donde lleva casi 10 años. Forma parte de los equipos de Corporate/M&A y Mercado de Capitales del despacho. Su práctica en Corporate se centra en diversas operaciones transfronterizas de Reestructuración y Adquisición de empresas (Private Equity y Venture Capital), incluyendo asociaciones comerciales y Fusiones. En cuanto a Mercado de Capitales, ha participado activamente en Ofertas Públicas de Adquisición, Emisiones de Derechos, Colocaciones Privadas y otras operaciones de Reestructuración. Presta regularmente asesoramiento jurídico en materia de Gobierno Corporativo. Además, asesora en materia de Reestructuración, gobierno y regulación de fondos de inversión y sus respectivas sociedades gestoras, en particular de fondos de Capital Riesgo e inmobiliarios. Pedro es licenciado en Derecho por la Universidad Nova de Lisboa (con Erasmus en la Universidad Autónoma de Madrid) y cuenta con un LL.M en Finanzas y Derecho por la Duisenberg School of Finance de Alemania.

ROCÍO GARCÍA DE OTEIZA

Gómez-Acebo & Pombo • 30 años

Rocío García de Oteiza es asociada del departamento Mercantil de Gómez-Acebo & Pombo en Madrid, firma en la que comenzó su carrera en 2014 tras un breve paso en prácticas por el departamento Financiero de Uría Menéndez. Desde Gómez-Acebo & Pombo realizó un *secondment* en la oficina de la firma en Nueva York durante un año, en la que fue asociada internacional. Rocío está especializada en Fusiones y Adquisiciones, Venture Capital, Derecho Societario y Contratación Mercantil. Posee una doble licenciatura en Derecho y Administración de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid con un año en la Universidad de Westminster. Rocío está en posesión de un programa ThePowerMBA. Recientemente ha participado en el asesoramiento a Finanzauto en la adquisición de Energyst Rental Solutions. Durante su estancia en Nueva York asesoró a la brasileña Movile Group en la venta de su plataforma Wavy a la compañía sueca Sinch AB.



SARA ASENSIO

Uría Menéndez • 34 años

Sara Asensio es asociada principal del departamento Tributario de la oficina de Madrid de Uría Menéndez, habiéndose incorporado a la firma en 2011. Cuenta con más de 10 años de experiencia asesorando en el diseño y ejecución de estructuras de inversión y desinversión en el extranjero, especialmente en Latinoamérica. Ha participado en distintas operaciones de Reestructuración empresarial, Financiaciones, Private Equity y emisiones de valores. Desde enero a junio de 2017 realizó un *secondment* en la firma Chevez Ruiz Zamnarripa en México, despacho especializado en Derecho Tributario. Es licenciada en Derecho y en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas, con un máster en Tributación y Asesoría Fiscal por el Centro de Estudios Financieros. Recientemente ha asesorado en el incremento de capital de Cellnex por 7.000 millones de euros, en la emisión del Santander de 2.250 millones en NYSE o en la ampliación de capital acelerada de EDPR.



SARA NAZARÉ

VdA • 35 años

Sara Nazaré es managing associate de Vieira de Almeida (VdA). Se unió a la firma después de completar sus estudios en 2010, y ha pasado toda su carrera en VdA, convirtiéndose en managing associate en 2019. La práctica de Sara se centra principalmente en Litigios de PI y Transacciones de PI. Ha prestado asesoramiento legal en Litigios relacionados con patentes (principalmente en la industria farmacéutica), *trademarks* y diseños en varias jurisdicciones.

Asesora en el contexto de procedimientos judiciales y arbitrales por infracción de derechos de Propiedad Industrial (incluyendo reclamaciones por daños y perjuicios), procedimientos de nulidad/revocación, acciones administrativas y asistencia en la tramitación de certificados complementarios de protección ante la Oficina de Patentes de Portugal. Sara Nazaré es licenciada en Derecho y postgraduada en Derecho y Economía por la Universidad de Lisboa. También cuenta con un máster en Dirección de Marketing por el Instituto Superior de Ciencias del Trabajo y de la Empresa.

SARA SOARES

Abreu Advogados • 34 años

Sara Soares es asociada sénior en Abreu Advogados, donde ha desarrollado toda su carrera jurídica de 12 años. Se incorporó a la oficina de Oporto como becaria en 2008, convirtiéndose en asociada sénior en 2019. La práctica de Sara se centra principalmente en Litigios Fiscales y es un miembro clave del equipo, que registra una tasa de éxito superior a la media, incluso en casos de alto perfil, con amplia experiencia en aquellos de gran valor económico en materia de IVA, CIT y Seguridad Social, a los que ha contribuido con enfoques innovadores y disruptivos, asistiendo a empresas nacionales e internacionales relevantes. Sara también participa activamente desde 2015 en uno de los mayores proyectos de financiación del mundo, el de TOTAL, con enorme cobertura en todo el mundo y un valor estimado de 25.000 millones de dólares. Sara es licenciada en Derecho, con un máster en Litigios Tributarios por la Universidad Católica Portuguesa.



TITO RENDAS

CCA Law Firm • 32 años



Tito Rendas, a pesar sus 32 años, es el responsable de la práctica de Propiedad Intelectual de CCA Law Firm. Tito es muy respetado por sus compañeros y por la comunidad jurídica en general por su conocimiento del Derecho de las Tecnologías de la Información/IP, en general, y del Derecho de Autor, en particular. En CCA, Tito ha demostrado una fuerte iniciativa comercial, habiendo atraído a importantes clientes al bufete, entre ellos la Oficina de

Propiedad Intelectual de la UE, el Observatorio Audiovisual Europeo y SGS Portugal. Tito lanzó un servicio personalizado e integrado de "Protección de Secretos Comerciales" en 2020. Es profesor adjunto en la Facultad de Derecho de Lisboa de la Universidade Católica Portuguesa, donde imparte diversos cursos, como "Derecho de autor" y "Derecho de la propiedad industrial". Es licenciado en Derecho, máster en Derecho Global y Europe y doctor por la Universidad Católica Portuguesa. También tiene un LLM por la Harvard Law School.



TOMÁS ALMEIDA RIBEIRO

PLMJ • 34 años

Tomás Almeida Ribeiro es asociado de PLMJ en el área de Fusiones y Adquisiciones. Con cerca de 12 años de experiencia, ha trabajado principalmente en M&A, Reestructuración Corporativa, Asuntos Regulatorios de Capital de Riesgo, Disputas Corporativas y Privatizaciones. Sus clientes provienen de diversas industrias y sectores, incluyendo el inmobiliario, centros comerciales, turismo, construcción, reparación y mantenimiento de barcos, empresas deportivas y agroindustria. Antes de incorporarse a PLMJ en 2014, trabajó en la oficina de Lisboa de Uría Menéndez durante casi cinco años. Tomás fue elegido consejero de una de las parroquias de Lisboa y durante más de cinco años se encargó de gestionar un presupuesto de 5 millones de euros anuales. Fue asesor del Ministro de Estado y de Desarrollo Regional del XIX Gobierno Constitucional de Portugal. Tomás es licenciado en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad Nova y realizó un curso de postgrado en Derecho Empresarial en la Católica Portuguesa.

VICTORIA ALONSO

Ceca Magán Abogados • 26 años

Victoria Alonso, la abogada más joven de nuestra selección, pertenece al área de Derecho Mercantil de Ceca Magán Abogados, habiendo participado activamente en procesos de Compras y Fusiones de empresas (M&A) y en la implantación y desarrollo de empresas internacionales en España, incluyendo todo tipo de acuerdos societarios y la llevanza del secretariado jurídico de las mismas. Asimismo, interviene recurrentemente en transacciones Inmobiliarias de carácter corporativo con todo tipo de estructuras. Tiene un excelente conocimiento de sectores relacionados con el turismo, la sanidad, la alimentación, *luxury goods* y el retail. Se incorporó recientemente a la firma junto con el equipo de Mercantil de López-Ibor, donde trabajó desde 2019. Ha cursado simultáneamente el grado de Derecho y el máster de Bolsa y Mercados Financieros en el Instituto de Estudios Bursátiles (IEB). Colabora con la revista Podium Global Media con la redacción de artículos jurídicos en el sector de la cosmética y de la perfumería.

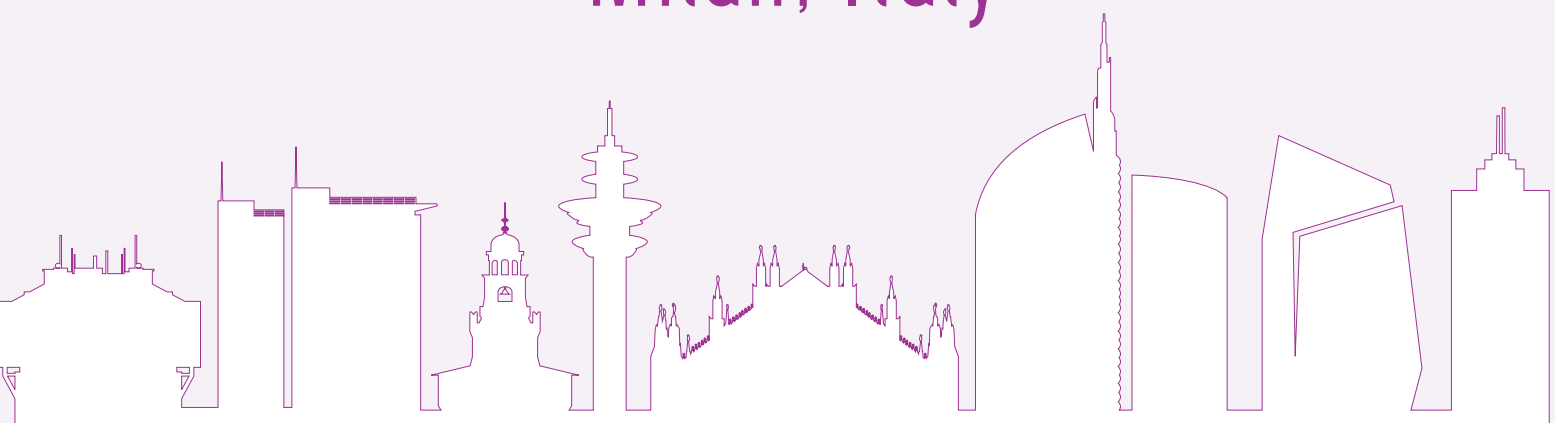


LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

5 - 9 JULY 2021

Milan, Italy



PATROCINIO
Comune di
Milano

**THE GLOBAL EVENT
FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY**

www.legalcommunityweek.com

Patronage, Partners and Supporters

2021 Edition



PATROCINIO
Comune di
Milano

Platinum Partners



Gold Partners



Silver Partner



Supporters



Media Partners



LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS



Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

 Open with registration

 Invitation only

MONDAY 5 JULY		Partners	Address	
9:00 - 13:00		Opening conference: "Innovation and artificial intelligence"	 Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan	REGISTER
14:00 - 16:00		Roundtable: "Fintech e Insurtech"	 Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan	REGISTER
16:00 - 18:00		Roundtable: "Influencer Marketing"	 Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan	REGISTER
From 18:30		Corporate Counsel Cocktail	GattiPavesiBianchiLudovici GPBL Piazza Borromeo 8, Milan	INFO
TUESDAY 6 JULY				
8:00 - 9:30		Breakfast on Finance	 Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2, Milan	INFO
9:15 - 13:00		Conference: "The Role of Italy in Africa & the Middle East: what next after Covid"	 Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan	REGISTER
14:00 - 16:00		Roundtable: "Litigation funding: a tool for companies to smartly manage their resources"	 Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan	REGISTER
16:00 - 18:00		Roundtable: "ESG, companies & labour law: an evolving scenario"	 Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan	REGISTER
18:00 - 20:00		Roundtable: "European Green Deal: sustainable innovation at the intersection of competition and exclusivity"	 Milan, Italy	REGISTER
18:15 - 20:00		"Italy and France: Talks & Cocktail"	 CastaldiPartners Via Savona 19/A, Milan	REGISTER
From 18:30		Opening Summer Cocktail	EVERSHEDS SUTHERLAND Eversheds Sutherland Via Privata Maria Teresa 8, Milan	INFO
WEDNESDAY 7 JULY				
9:00 - 13:00		Conference: "Private equity: a positive look ahead"	 Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan	REGISTER
11:00 - 13:00		Roundtable: "NRRP: the new Italy Projects and procedures to build the future"	 Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan	REGISTER
14:30 - 18:30		Conference: "LATAM's Energy and Construction Industries: trick or t(h)reat?"	 Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan	REGISTER
18:00 - 20:00		Discussion and Cocktail	 Legance Via Broletto 20, Milan	REGISTER
18:30 - 20:30		Talks & Cocktail	 Milan, Italy	REGISTER

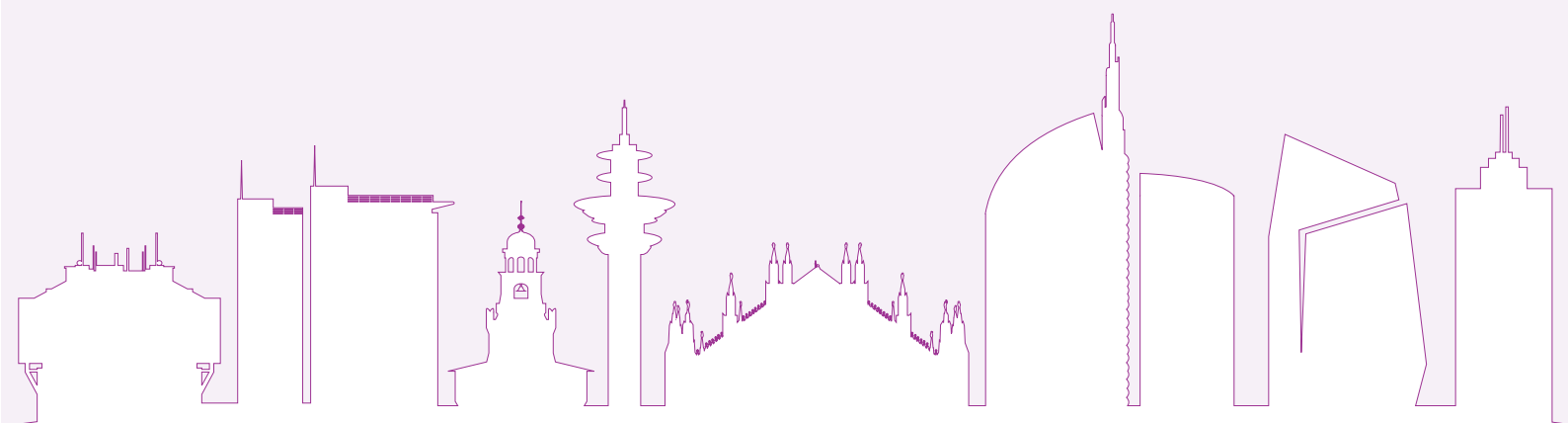
Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

 Open with registration

 Invitation only

THURSDAY 8 JULY				
9:00-13:00		Conference: "Corporate Counsel and Tax Directors facing international tax trends"	MAISTO E ASSOCIATI	Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan REGISTER
9:00-11:00		Roundtable: ESG: Finance, Food, Fashion	CURTIS	Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan REGISTER
19.15 - 23:30		Legalcommunity Corporate Awards	LEGALCOMMUNITY AWARDS	Milan, Italy INFO
FRIDAY 9 JULY				
18.00		International guest greetings	PUBLISHINGGROUP LC	Milan, Italy INFO

SEE YOU FROM
5 TO 9 JULY 2021



for information please send an email to : helene.thiery@lcpublishinggroup.it

www.legalcommunityweek.com

EN EL NOMBRE DEL PADRE

por desiré vidal

Se definen como el tándem perfecto. Bernardo M. Cremades, socio fundador de la firma de abogados española de carácter internacional, B. Cremades & Asociados, hoy con 77 años (56 de profesión), y su hijo, Bernardo M. Cremades Júnior, de 38 (15 de profesión), codirigen en perfecta armonía este bufete pionero en España en la práctica del Arbitraje Internacional. Hoy abren las puertas de su relación paterno-filial a Iberian Lawyer para contarnos a dúo cómo este despacho lleva desde 1969 funcionando como un reloj suizo y, en los últimos años, con dos líderes de generaciones tan distintas al mando. El capitán nos avisa: hay navegación para rato.

B. Cremades & Asociados nació en 1969, ¿en qué se parece ese bufete al del momento actual y en qué ha cambiado? Más allá, ¿cómo ha cambiado la profesión y el propio ejercicio de la abogacía?

Bernardo M. Cremades (BC): Desde entonces a hoy esta profesión ha cambiado mucho. Yo tuve la suerte de comenzar el ejercicio de la profesión como abogado especializado en Derecho Internacional. En 1969 en España no existían despachos que ejercieran esa especialización del Derecho, pues a lo sumo había unas pocas firmas que más bien eran gestorías de inversiones extranjeras. El estudio de la carrera en Alemania y la colegiación en París me permitieron un acceso a un mundo por entonces desconocido en nuestro país. Todavía recuerdo cuando tuve que acudir al decano, por aquel entonces nuestro añorado Antonio Pedrol, para impedir que algunos abogados anglosajones tuvieran problemas por el ejercicio de la profesión en España, ya que se les acusaba de intrusismo por ejercer la profesión en nuestro país.

Bernardo M. Cremades, Jr. (BCR): El ejercicio de la profesión ha cambiado radicalmente en los últimos años como consecuencia de la tecnología. Nunca se me olvidará cuando íbamos de viaje de pequeño, que le subían a la habitación del hotel a mi padre faxes de cientos de páginas (como por ejemplo los memoriales de los arbitrajes). O

cuando había que acercarse a un *business center* para acceder al email. Ahora sería impensable funcionar sin email, portátiles, gestores de documentos, servicios de video-conferencia, etc. La profesión de la abogacía se ha adaptado a la realidad en la que vivimos, donde la inmediatez se ha impuesto en todos los ámbitos.

En un contexto tan cambiante como el que hemos vivido en la última mitad de siglo gracias, entre otras cosas, a la tecnología, ¿cómo se lleva trabajar en familia? Imaginamos que coinciden en las decisiones fundamentales, pero ¿cómo llevan el manejo diario del despacho? ¿cómo se reparten las funciones habituales? ¿quién toma las decisiones arriesgadas?

BC: Nuestra experiencia es muy positiva. He tenido la suerte de que mi hijo se incorporara al despacho con una muy buena formación y experiencia en despachos extranjeros. A mí me gusta el Derecho y no tanto la gestión. Mi hijo disfruta con las diarias decisiones.



UNO DE LOS PRINCIPALES AVANCES HA SIDO LA
IRRUPCIÓN DE LOS FINANCIADORES DE ARBITRAJES [...] VARIOS DE NUESTROS ARBITRAJES ESTÁN ACTUALMENTE FINANCIADOS POR FONDOS Y ES UNA OPCIÓN QUE GENERALMENTE SE OFRECE AL CLIENTE. EL ACCESO A FINANCIACIÓN NOS PERMITE TENER UNA VENTAJA COMPETITIVA FRENTE A OTROS DESPACHOS MUCHO MÁS GRANDES QUE NOSOTROS

BERNARDO M. CREMADES JR.



BCR: La verdad es que es un privilegio trabajar en familia porque nos llevamos muy bien y generalmente estamos alineados en las decisiones importantes. En la gestión del despacho, yo atiendo las decisiones del día a día del despacho, mientras que mi padre sigue participando muy activamente en las decisiones de carácter financiero. Ello refleja que a mi padre siempre le ha gustado más el Derecho que la gestión. Creo que hacemos un buen tándem.

También es un privilegio aprender de uno de los más grandes, como es mi padre. Un momento único y para recordar fue cuando tuvimos la primera audiencia padre-hijo de la historia del CIADI (*Blue Bank v. Venezuela*). Fue una experiencia fascinante y disfruté mucho tanto de la preparación de la audiencia como de la misma.

En su momento, el bufete fue pionero en España en el sector del Arbitraje, ¿cómo ha ido evolucionando esta práctica? Cuando apostaron por esta área ¿descubrieron un filón que nadie explotaba? ¿Quiénes son, según su opinión, los grandes players del Arbitraje a nivel nacional? Y en el plano internacional, ¿a quién admiran?

BC: Al Arbitraje internacional yo llegué por indicación de la Corte de la Cámara de Comercio Internacional. Mi doctorado en Derecho por una universidad alemana me situaba en una situación óptima para ser nombrado presidente de tribunales que nada tenían que ver con empresas españolas. Alguno de esos laudos arbitrales fue ratificado por la Corte de Casación Francesa o por el Tribunal Supremo de Austria, dando lugar a una importante polémica en torno a la utilización de la "lex mercatoria". Ello me dio a conocer en el mundo internacional del Arbitraje y así comencé mi actividad profesional en la materia.

BCR: Uno de los principales avances ha sido la irrupción de los financiadores de arbitrajes, donde yo personalmente he hecho una labor de implementación como parte de nuestros procesos. Varios de nuestros arbitrajes están actualmente financiados por fondos y es una opción que generalmente se ofrece al cliente. El

“

EN MI ACTIVIDAD COMO ÁRBITRO INTERNACIONAL LA PANDEMIA ME HA FACILITADO MUCHO MI ACTIVIDAD. CON LA AUSENCIA DE VIAJES Y CON UN CONFINAMIENTO Estricto, LA TECNOLOGÍA HA FAVORECIDO LAS AUDIENCIAS VIRTUALES Y LA COMUNICACIÓN INFORMÁTICA. ATRÁS QUEDAN LOS AÑOS LOCOS DE TANTOS VIAJES CUYA MOTIVACIÓN SE RESUELVE HOY DESDE EL DESPACHO O INCLUSO DESDE MI PROPIA CASA

BERNARDO M. CREMADES

”

© Nacho Urbón

acceso a financiación nos permite tener una ventaja competitiva frente a otros despachos mucho más grandes que nosotros. En cuanto a los *players*, cada vez hay más gente muy competente en el sector del Arbitraje internacional, especialmente de países de habla hispana. Es un síntoma de que el Arbitraje goza de buena salud en Hispanoamérica. Como referentes, yo me quedaría con los que han sido mis mentores, además de mi padre en el mundo del Arbitraje. En este sentido, confiaría mis asuntos más personales sin dudarlos a George Kahale, Edward G. Kehoe y Donald F. Donovan. Tengo mucho agradecimiento y admiración hacia todos ellos.

SOBRE BERNARDO M. CREMADES

Bernardo M. Cremades es socio fundador de la firma B. Cremades y Asociados, catedrático de la Facultad de Derecho y Académico Numerario de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación de España. La actividad de Bernardo M. Cremades se centra principalmente en el Arbitraje comercial internacional y de protección de inversiones. Ha actuado como abogado de parte, co-árbitro y presidente del tribunal arbitral en más de 370 arbitrajes. Su experiencia profesional en el Arbitraje abarca procedimientos ante los principales foros de Arbitraje internacional del mundo. Bernardo M. Cremades participa de forma activa en DABs (Dispute Adjudication Boards) en el sector de la construcción, como un medio alternativo de resolución de conflictos.

El reconocimiento internacional de Bernardo M. Cremades es muy amplio. Ha sido condecorado por el presidente de la República Federal de Alemania con la Verdienskreutz. También ha sido nombrado Chevalier de l'Ordre National du Mérite por el presidente de la República Francesa. En España, fue condecorado con la Orden de Isabel la Católica, la Orden del Mérito Civil y la Gran Cruz de la Orden de San Raimundo de Peñafort por su gran aportación al desarrollo del Arbitraje. 

“

EN CUANTO A LA ABOGACÍA DENTRO DE 20 AÑOS, IMAGINO UN SECTOR MÁS ESPECIALIZADO [...] TAMBIÉN ANTICIPO UNA ABOGACÍA MÁS INTERNACIONAL, DERIVADA DE LA IMPARABLE GLOBALIZACIÓN, CON ABOGADOS DE MUY DIVERSAS CULTURAS PARTICIPANDO EN ASUNTOS NO NECESARIAMENTE RELACIONADOS CON SU JURISDICCIÓN DE ORIGEN [...] LA ARMONIZACIÓN DEL DERECHO EUROPEO, SIN DUDA, ACELERARÁ ESTE PROCESO

BERNARDO M. CREMADES JR.

”

© Nacho Urbón

Ustedes no son de dar a conocer sus números ni sus operaciones ni parecen tener demasiados cambios en la composición del despacho. ¿Cuál ha sido el crecimiento de la firma en el último periodo? ¿Les ha afectado la pandemia?

BC: En mi actividad como árbitro internacional la pandemia me ha facilitado mucho mi actividad. Con la ausencia de viajes y con un confinamiento estricto, la tecnología ha favorecido las audiencias virtuales y la comunicación informática. Atrás quedan los años locos de tantos viajes cuya motivación se resuelve hoy desde el despacho o incluso desde mi propia casa.

BCR: En los últimos años han aumentado significativamente el número de arbitrajes y pleitos que lleva el despacho como abogados de parte. Esto permite dar visibilidad a otros abogados del despacho más allá de mi padre, garantizando así la continuidad del despacho en las generaciones venideras.

SOBRE BERNARDO M. CREMADES JR.

Bernardo M. Cremades Jr., colegiado como abogado en Madrid y en el estado de Nueva York, es socio del grupo de Litigación y Arbitraje de B. Cremades & Asociados. Su práctica jurídica se centra principalmente en el Arbitraje tanto de protección de inversiones como comercial. Bernardo también regularmente representa o asesora a clientes en procedimientos judiciales en tribunales ordinarios de múltiples jurisdicciones, con especial énfasis en tribunales españoles, europeos y estadounidenses. Previamente, Bernardo trabajó como asociado en la oficina de Nueva York de la firma de abogados Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle LLP y en la oficina de Madrid de la firma de abogados Freshfields Bruckhaus Deringer LLP. Además, fue becario de la American Arbitration Association (AAA) y del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). Bernardo es licenciado en Derecho y diplomado en Relaciones Internacionales por la Universidad Pontificia de Comillas. Asimismo, tiene un máster de leyes (LL.M.) de la New York University School of Law y un certificado avanzado en negocios de la New York University Pollack Center for Law & Business. 

La pandemia no ha sido fácil para nadie de este sector. Si bien es cierto que la litigiosidad ha aumentado, incrementando consecuentemente el trabajo del despacho, igual de cierto es que algunos clientes han tenido mayores dificultades para pagar las facturas. Seguramente a largo plazo la pandemia sea muy rentable para los despachos que se dedican principalmente a asuntos contenciosos. El tiempo lo dirá.

En febrero de este año, el TC respaldaba el laudo de uno de vuestros clientes con una sentencia histórica para el mundo arbitral que certifica que los tribunales no pueden re-juzgar los laudos dictaminados por los árbitros. ¿Qué ha significado para vosotros?

BC: El Tribunal Constitucional ha dado cumplida respuesta a los deseos unánimes del mundo del Arbitraje. El Arbitraje es el producto de la autonomía de la voluntad, es la manifestación en el derecho de la

libertad. Los jueces deben garantizar que se cumple el deseo de las partes con una mínima intervención en el procedimiento arbitral. El Tribunal Constitucional ha ubicado acertadamente el Arbitraje en los artículos 1 y 10 de la Constitución.

Más de 50 años dedicado a la abogacía habiendo participado en más de 370 arbitrajes, miembro de número de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación desde el 2018, ¿cómo es su día a día en el despacho? ¿qué cuentas o clientes mantiene en su cartera directa? ¿Está entre sus planes retirarse a corto plazo?

BC: La verdad es que le echo muchas horas. Disfruto entre papeles. Me gusta seguir de cerca los asuntos que llevamos en el despacho. Los arbitrajes son quizá los temas que atraen mi especial atención. La jubilación no forma parte de mi futuro. No me veo llevando una vida tranquila sin los sobresaltos de la actividad de todo abogado.

Por el currículo de Bernardo Cremades hijo vemos que antes de incorporarse al bufete como socio, en enero de 2013, había trabajado en otras firmas como Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle LLP en Nueva York o Freshfields Bruckhaus Deringer LLP en Madrid. ¿Fue este desarrollo internacional algo premeditado para luego aplicar lo aprendido en casa?

BCR: Desde la universidad tenía muy claro dos cosas. Primero, que debía echar andar por mí mismo y solamente llegar al despacho por méritos propios. Para ello, era importante trabajar en otros sitios de primera línea a fin de ganar experiencia que posteriormente pudiera aplicar en casa. Segundo, me parecía imprescindible una estadía en el extranjero para empaparme de la cultura y metodología anglosajona. Para ser un abogado verdaderamente internacional es necesario conocer tanto el derecho continental como el derecho común anglosajón.

“

EL TRIBUNAL CONSTITUCIONAL HA DADO CUMPLIDA RESPUESTA A LOS DESEOS UNÁNIMES DEL MUNDO DEL ARBITRAJE. EL ARBITRAJE ES EL PRODUCTO DE LA AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD, ES LA MANIFESTACIÓN EN EL DERECHO DE LA LIBERTAD. LOS JUECES DEBEN GARANTIZAR QUE SE CUMPLE EL DESEO DE LAS PARTES CON UNA MÍNIMA INTERVENCIÓN EN EL PROCEDIMIENTO ARBITRAL. EL TRIBUNAL CONSTITUCIONAL HA UBICADO ACERTADAMENTE EL ARBITRAJE EN LOS ARTÍCULOS 1 Y 10 DE LA CONSTITUCIÓN

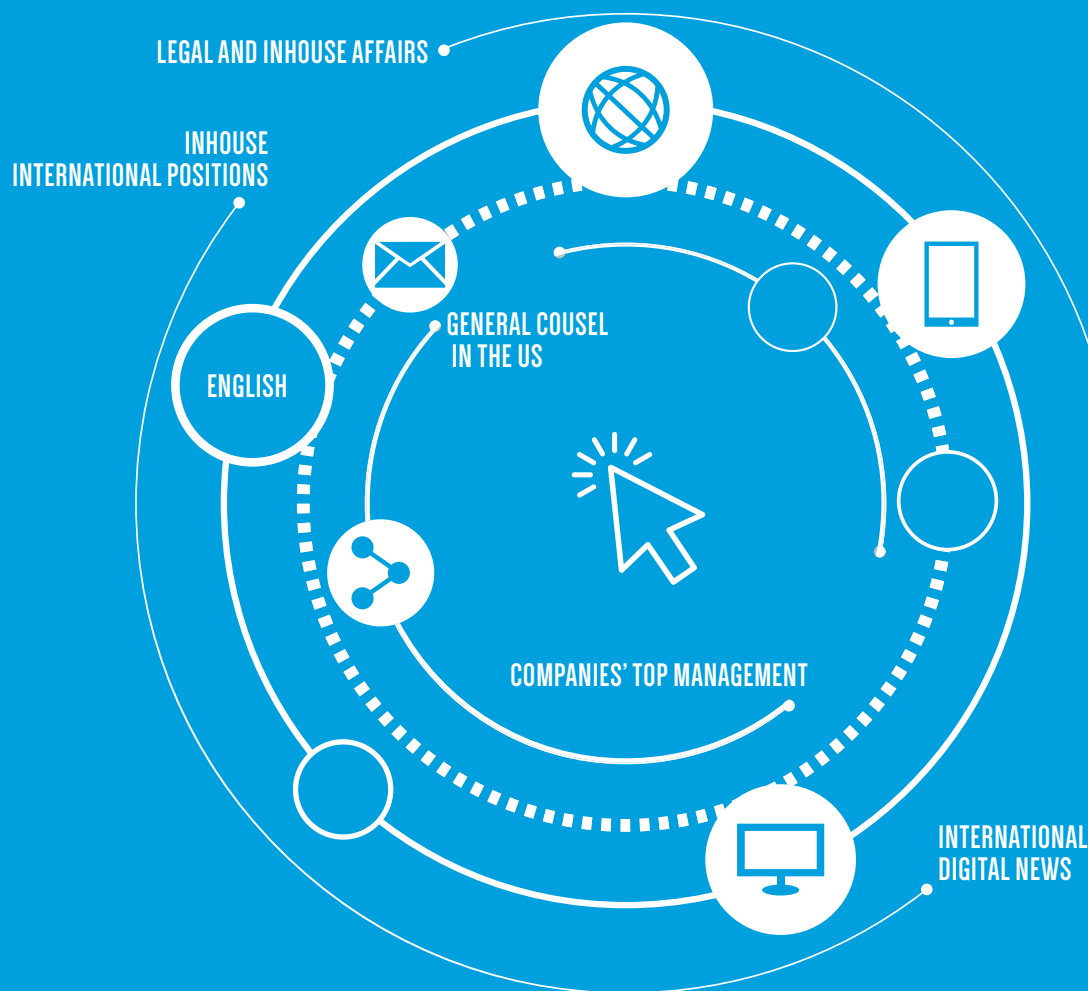
BERNARDO M. CREMADES

”



INHOUSECOMMUNITYUS

The 100% digital information tool in English for U.S. and international In-house counsel



Follow us on



www.inhousecommunityus.com

Desde su incorporación en 2013, ¿qué cambios fundamentales crees que has podido implementar como socio en el despacho?

BCR: Principalmente, estandarización y automatización de procesos internos. Desde 2013 hemos invertido cantidades importantes en tecnología. Entre otros, destacaría la implementación de uno de los gestores de documentos más avanzados del mercado, la utilización de inteligencia artificial en la revisión de documentos o los procesos en la nube. Estos avances nos permiten competir de tú a tú con despachos de mucho mayor tamaño que el nuestro. Como anécdota, desde 2013 tenemos una política de papel cero en los arbitrajes, y en las audiencias aparecíamos con el expediente cargado en iPads. Al principio, algunos despachos nos miraban “raro” o con recelo por no aparecer con los documentos impresos, pero al final y antes de la pandemia, cada vez se veía menos papel en las audiencias. Tras la pandemia, parece que el papel está definitivamente olvidado.

¿Quiénes son el resto de socios del despacho y cuáles son sus áreas de especialización?

BCR: Además de mi padre y yo, tenemos otros socios y colaboradores que llevan muchos años con nosotros. La inexistente rotación es una muestra de la fidelidad de nuestros abogados. De hecho, nuestro socio Ángel Tejada lleva más de 40 años litigando y arbitrando con mi padre. Javier Juliani también lleva 15 años en el despacho participando principalmente como abogado de parte en arbitrajes internacionales y grandes pleitos. Javier Rodríguez Santos, que lleva con nosotros 29 años, es inspector y auditor de hacienda en excedencia y dirige el departamento de Derecho Financiero y Tributario. Belén Nadal, quien también lleva 25 años con nosotros, está al frente de operaciones Corporativas. También es necesario destacar a José María López Users, counsel del despacho, el cual supervisa y dirige cientos de pleitos en tribunales ordinarios. Somos un gran equipo.

SOBRE EL BUFETE B. CREMADES & ASOCIADOS

B. Cremades & Asociados fue fundado en 1969 por el catedrático Bernardo M. Cremades. Desde entonces, el despacho se ha erigido como uno de los bufetes líder en el Derecho Internacional y, sobre todo, en el Arbitraje internacional comercial y de inversiones. Sus profesionales participan actualmente como abogados de parte o árbitros en más de 40 arbitrajes activos con un valor total combinado de miles de millones de euros. Con sede en Madrid, cuenta con 20 abogados colegiados en distintas jurisdicciones –España, Alemania, Estados Unidos, Francia, Perú y Bruselas. Su actividad principal se centra en la resolución de controversias, a nivel nacional e internacional, así como en el asesoramiento en Derecho Corporativo, Financiero, Administrativo y Fiscal. Es miembro fundador de TAGLaw, una red de destacados despachos de abogados presentes en más de 90 países. 

Tienes un hijo ¿de qué edad?, ¿Bernardo III?, ¿una tercera generación de Bernardo Cremades en el Arbitraje? ¿Cómo te imaginas ese futuro de la abogacía dentro de 20 años?

BCR: Sí, tengo un hijo de tres años que se llama Bernardo (conocido en la familia como BC3). Me encantaría que fuese abogado también, pero eso el tiempo lo dirá. Yo jamás sentí la presión de mi padre para estudiar Derecho ni para ser abogado. Considero que lo más saludable es que él elija el camino que quiere tomar.

En cuanto a la abogacía dentro de 20 años, imagino un sector más especializado. Con menos abogados generalistas y, en cambio, con abogados cada vez más enfocados en áreas específicas. También anticipo una abogacía más internacional, derivada de la imparable globalización, con abogados de muy diversas culturas participando en asuntos no necesariamente relacionados con su jurisdicción de origen. Algo parecido a lo que sucede en EEUU, pero a nivel global, donde p.ej. un abogado de Illinois puede participar regularmente en asuntos en Nueva York o viceversa. La armonización del Derecho Europeo, sin duda, acelerará este proceso. 

Iberian Lawyer Awards

Portugal **IP&TMT**

FINALISTS ONLINE

14 July 2021 • Lisbon
19:30 (GMT)

LIVE POSTING ON 

Follow us on  

#IBLIpTmtAwardsPT

Request your submission form to mariateresa.giannini@iberianlegalgroup.com

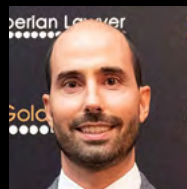
For information: awards@lcpublishinggroup.com • + 34 91 563 3691



Marta M. Castro
Counsel
Galp



Tiago da Mota
Legal Director
The Walt Disney Company



Hugo de Almeida Pinho
Head of Legal and Compliance
Siemens Healthineers



Beatriz Díaz de Escauriaza
Head of IP Legal
Insud Pharma



Sérgio Espírito Santo
Chief Sales Officer
Arquiconsult



Helena Fêria
Legal and Regulatory Director
Vodafone Portugal



Isabel Fernandes
General Legal Counsel
Grupo Visabeira, S.A.



Joana Freitas Oliveira
Director of Legal Affairs
Groupe Ghost Corporate SA



Luís Graça Rodrigues
Head of Legal – Portugal
Minsait



Lígia Gutierrez Setúbal
Team Lead, Legal Counsel, Compliance Officer, Data Privacy Officer
OutSystems



Sofia Limas
Corporate Legal Advisor
Colep



Pedro Marques Gaspar
Legal Counsel and Data Protection Coordinator, Iberia
Accor



Mafalda Mascarenhas Garcia
Managing Counsel
IBM Portugal



Leonor Pimenta Pissarra
Country Chief Legal Officer
Novartis Farma

A portrait of Inés Sequeira Mendes, a woman with long, wavy brown hair, wearing a dark green blazer over a white top and pearl earrings. She is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a blurred indoor setting with warm lighting.

ABREU: NUEVA DIRECCIÓN AL TIMÓN

INÉS SEQUEIRA MENDES

Para la mayoría de los grandes despachos de abogados en Portugal, anunciar a una mujer como nueva socia directora sería algo innovador y novedoso. No para Abreu Advogados. Inês Sequeira Mendes se convierte en la segunda mujer socia directora de Abreu en este siglo, después de Carmo Sousa Machado (2004-2007). Sin embargo, sigue siendo un fantástico logro para Sequeira Mendes, que ha pasado la mayor parte de su carrera jurídica en el bufete, incorporándose en 2006 y convirtiéndose en socia en 2012. Tras siete años de éxito al frente de Abreu, Duarte de Athayde se convierte en presidente y pasa el relevo de socio director a su sucesor. Iberian Lawyer ha entrevistado a Sequeira Mendes, que ha descrito con franqueza y elegancia sus planes para el futuro de la firma, donde prevé retos y oportunidades, así como lo que espera sea su legado cuando termine su mandato.

por michael heron

En primer lugar, ¡enhorabuena por convertirse en la nueva socia directora del bufete! ¿Cuánto tiempo dura su mandato y qué espera conseguir?

Muchas gracias. Mi mandato es de dos años. A lo largo de este mandato, pretendo continuar el camino de crecimiento sostenido y de reconocimiento que Abreu Advogados viene siguiendo, tanto a nivel nacional como internacional. Estoy convencida de que continuaremos nuestro camino como uno de los principales bufetes independientes de Portugal. A pesar de que ya somos un actor clave, sabemos que todavía tenemos la oportunidad de seguir siendo disruptivos y desafiar el status quo. Ese es el reto y uno de los objetivos clave de este mandato.

¿Qué le atrajo inicialmente de la profesión legal?

Aunque no tuve ningún abogado en la familia, desde pequeña he mirado la profesión jurídica con curiosidad y admiración a la vez. Por un lado, porque es una profesión que pone en el centro de todo una relación humana de confianza, entre cliente y abogado. Sea cual sea el área de práctica que elijamos, el objetivo principal de un profesional del Derecho es ayudar a los demás a resolver sus problemas y/o implementar o desarrollar nuevos emprendimientos, teniendo así un impacto relevante en las personas y en la sociedad. Por otro lado, también existe un continuo desafío intelectual que obliga al abogado a estar en un permanente proceso de aprendizaje y adaptación, ya sea por actualizaciones legales o por nuevas formas de prestar el servicio, lo que hace que esta área sea estimulante para cualquier profesional. A lo

largo de mi carrera de Derecho se hizo cada vez más evidente que había tomado la decisión correcta y que esta sería mi vocación. A veces, la gente se desilusiona con la vida práctica que sigue a sus estudios. Ese no es mi caso.

¿Cuánto ha cambiado Abreu desde que se incorporó a la firma en 2006?

Cuando me incorporé al bufete en 2006, Abreu Advogados ya era un jugador importante en el panorama jurídico portugués, a pesar de ser un bufete joven para los estándares portugueses de la época, principalmente porque todos los fundadores del bufete habían trabajado previamente en el extranjero en bufetes internacionales y tenían estándares internacionales desde el primer día. Con más de 10 años de trabajo relevante con sus clientes y de asesoramiento jurídico, el despacho había sido capaz de atraer clientes y crear una fuerte red de referencias internacionales que nos permitió trabajar en grandes proyectos nacionales e internacionales. Sin embargo, los últimos años han estado marcados por la implementación de una estrategia de crecimiento, que ha llevado a Abreu Advogados a ser, actualmente, uno de los principales despachos independientes de Portugal, con más de 200 abogados entre más de 320 profesionales. Esto se debe a la integración de las principales contrataciones laterales de equipos y líderes en áreas específicas como M&A, Fiscal, Inmobiliaria, pero también a nuestra internacionalización, con la ampliación del apoyo de Abreu Advogados a países como Angola, Mozambique, Macao, China y Timor-Leste. Además, se ha producido una reorganización de las áreas de práctica del despacho y de los equipos multidisciplinares organizados por sectores de actividad, lo que nos ha permitido crecer más rápido, adaptarnos más rápido y también atender las necesidades de los clientes e incluso anticiparnos a ellas con mayor rapidez y acierto. Los cambios, sin embargo, van más allá de la práctica jurídica, e incluyen,



ESTOY
CONVENCIDA
DE QUE
CONTINUAREMOS
NUESTRO
CAMINO COMO
UNO DE LOS
PRINCIPALES
BUFETES
INDEPENDIENTES
DE PORTUGAL



por ejemplo, un fuerte compromiso en el área ESG, teniendo la sostenibilidad en nuestro ADN y siendo el primer bufete de abogados en Portugal en publicar un informe de sostenibilidad, y también en las personas y la cultura, con proyectos como el "Happiness Hub", el proyecto cultural de Abreu que busca promover las artes entre un público más amplio y fomentar una comprensión más profunda del arte contemporáneo entre nuestra gente.

¿Qué áreas de práctica y sectores considera esenciales para el futuro del bufete?

Hay cinco áreas de práctica y sectores que me gustaría destacar como esenciales para los próximos años: Reestructuración & Insolvencia, Fusiones y Adquisiciones, Fiscal, Tecnología & Ciberseguridad y Derecho Laboral. He destacado Reestructuración & Insolvencia y Fusiones y Adquisiciones debido a una previsible reformulación en el panorama empresarial nacional, como consecuencia de la pandemia, que necesariamente están dando lugar a procesos de Fusiones y Adquisiciones y Reestructuraciones que deben ser acompañados desde el punto de vista jurídico. En cuanto al área Fiscal, esta es tradicionalmente una de las más dinámicas desde el punto de vista normativo y, por tanto, requiere un seguimiento cuidadoso y actualizado para ayudar y asesorar a nuestros clientes; con el crecimiento de la digitalización y la necesidad de proteger los datos y las redes de las empresas, la ciberseguridad viene jugando un papel muy importante, con una creciente actividad normativa que debe ser vigilada; y, finalmente, el área de Derecho Laboral debido a los cambios previstos en el mercado de trabajo, incluyendo la regulación en torno al trabajo a distancia y los trabajadores nómadas. Desde otra perspectiva, más orientada a los servicios, me gustaría destacar que los indicadores no financieros presentes en el ESG serán decisivos para el futuro de cualquier empresa.

“

PARA DEMOSTRAR EL ÉXITO DE NUESTRA ESTRATEGIA, HEMOS SIDO ELEGIDOS RECIENTEMENTE POR LOS ESTUDIANTES DE DERECHO, POR SEGUNDA VEZ, COMO EL BUFETE MÁS ATRACTIVO PARA TRABAJAR EN PORTUGAL

”

INÉS SEQUEIRA MENDES



El mercado legal portugués ha visto una serie de movimientos laterales de alto perfil a nivel de socios durante los últimos años y Abreu no ha sido una excepción en la atracción de talento sénior. ¿Continuará esta estrategia o se centrará más en el desarrollo de talentos jóvenes?

Me enorgullece afirmar que hoy en día tenemos el equipo que queremos, altamente cualificado, muy sénior y con una sólida trayectoria tanto en el área Transaccional, como en Regulatorio y en Resolución de Disputas, no solo en Litigios Comerciales y Delitos Corporativos, sino también en Arbitraje. Todos los años hacemos una ronda de promociones, basada en los méritos, y este año acabamos de promocionar a cuatro nuevos socios

y dos asociados sénior, además de incorporar a 14 nuevos becarios, por lo que el crecimiento orgánico y el desarrollo del talento son siempre nuestras principales prioridades. Sin embargo, no cerramos la puerta a los abogados con talento que comparten nuestra cultura y se identifican con nuestro posicionamiento. Abreu Advogados tiene un posicionamiento independiente y una trayectoria propia, lo que la hace muy atractiva para aquellos que, como nosotros, valoran su independencia y se centran en la creación de valor para los clientes. Hemos integrado abogados sénior y de gran talento que buscaban una firma donde pudieran mantener su enfoque en la calidad de los servicios jurídicos y el valor añadido para sus clientes, pero también ser más

ágiles y flexibles en la toma de decisiones. Y lo hemos hecho porque han aportado un valor añadido a nuestro proyecto y han encajado en nuestro plan estratégico para reforzar las áreas clave en las que considerábamos que necesitábamos más capacidad.

¿Qué le diría a un joven licenciado en Derecho cuando esté pensando en a qué bufete aplicar y por qué debería considerar a Abreu?

En Abreu Advogados miramos el mundo con una perspectiva diferente. Desde nuestra fundación, más que una firma de servicios jurídicos, somos un proyecto humanista que pretende crear un impacto relevante en la sociedad y en las personas. Esta es nuestra misión, y situamos a nuestros profesionales en el centro de cualquier decisión, ofreciéndoles las mejores condiciones de trabajo y progresión profesional. Somos una empresa que valora el talento y el trabajo duro, y que tiene la meritocracia como premisa básica. Para demostrar el éxito de nuestra estrategia, hemos sido elegidos recientemente por los estudiantes de Derecho, por segunda vez, como el bufete más atractivo para trabajar en Portugal.

¿Cómo cree que Abreu Advogados puede diferenciarse y se diferencia de sus principales competidores?

Creo que nuestra cultura de transparencia es uno de nuestros principales diferenciadores. Transparencia en la forma en que nos relacionamos con los clientes, en todos los aspectos, como los costes, los miembros del equipo que intervienen en los asuntos, las políticas de ciberseguridad, etc. principalmente porque estamos certificados en la norma ISO 9001 por lo que tenemos que cumplirla al 100%. Pero también en la forma de relacionarnos entre socios y con nuestra gente. Somos 100% transparentes en nuestro plan de carrera, en las métricas y en el cálculo de los bonus, por ejemplo. También lo que es diferente es el hecho de que en Abreu tenemos una política de puertas abiertas, porque las ideas no

SOBRE INÊS SEQUEIRA MENDES

Inês Sequeira Mendes es socia de Abreu desde 2012 y a partir de mayo de 2021 es la nueva socia directora del despacho. Está en Abreu Advogados desde 2006. Su práctica se centra en el Derecho de la Competencia y en estrecha colaboración con la estructuración de inversiones y el desarrollo de las actividades comerciales de las empresas.

Se enfoca particularmente en procesos de notificación de operaciones de concentración complejas (incluyendo notificaciones multi-jurisdiccionales) así como procesos relacionados con acuerdos y prácticas restrictivas y procesos relacionados con regulaciones sectoriales. También ha asesorado en la implementación y mejora de programas de cumplimiento relacionados con el Derecho de la Competencia, así como en las fases de estructuración, auditoría y formación. Además, tiene una amplia experiencia en el asesoramiento de operaciones de Adquisición, Fusión y Reorganización de Empresas y ha supervisado muchos de los proyectos más importantes que han tenido lugar en Portugal y Timor-Leste. La experiencia de Inês abarca varios sectores, pero se centra especialmente en la sanidad, la energía, el transporte, el comercio minorista, la distribución y la aeronáutica. Es la presidenta del Comité Nacional Portugués de la UIA - Union Internationale des Avocats para 2020-2021.

tienen jerarquía y el debate atraviesa todas las áreas y generaciones. Pero, sobre todo, lo que nos diferencia es nuestra gente. Cuando decimos que ponemos en práctica el futuro, sabemos que ese futuro se construye cada día con personas reales. En nuestro caso, el futuro ya tiene su propia historia, basada en un compromiso con nuestros clientes y la sociedad, establecido con rigor, transparencia y exigencia, que buscamos renovar cada día. Además, vamos más allá del concepto de práctica jurídica, creando conocimientos relevantes para la sociedad con nuestro Instituto del Conocimiento, anticipándonos a los temas más relevantes para la sostenibilidad empresarial o invirtiendo en el apoyo a la cultura y a los artistas a través de nuestro proyecto cultural.



INÉS SEQUEIRA MENDES

Usted es especialmente conocida individualmente por su experiencia en Competencia, Regulación y UE y en Trabajo Corporativo y Fusiones y Adquisiciones. ¿Qué porcentaje de su tiempo va a dedicar a seguir desarrollando estas áreas en lugar de gestionar el despacho?

El hecho de haber sido elegida socia directora no significa que vaya a dejar de trabajar como abogada en las áreas de Competencia, Regulación y Unión Europea, de las que soy coordinadora en Abreu Advogados, y en el sector de Health & Life Sciences. No puedo asignar un porcentaje concreto de tiempo en cada una de las funciones, pero lo que sí puedo asegurar es que seguiré a los clientes y proyectos en los que estoy involucrada, con la misma dedicación y rigor que siempre he puesto en todo lo que hago.

Además, tengo otros tres socios a mi lado en el comité ejecutivo y contamos con un equipo de gestión muy sólido y profesional, con un director de operaciones y 10 departamentos profesionales, todos ellos muy bien organizados, con jefes muy dotados y dedicados y equipos dinámicos



CREO QUE NUESTRA CULTURA DE TRANSPARENCIA ES UNO DE NUESTROS PRINCIPALES DIFERENCIADORES



de personal técnico que facilitan mucho mi trabajo y el proceso de toma de decisiones.

¿Cuáles cree que son los mayores retos a los que se enfrentan actualmente los líderes de los bufetes de abogados?

En primer lugar, uno de los principales retos está relacionado con el momento que vivimos actualmente, en el que se está produciendo un cambio acelerado de paradigmas con profundo impacto en los escenarios sociales y económicos que requiere una adaptación rápida pero bien pensada. Luego, la creciente complejidad de los contextos jurídicos y socioeconómicos que llevan a los despachos a anticipar soluciones técnicas eficaces para satisfacer las necesidades de los clientes y, por último, la digitalización de la economía, que es un reto en todos los ámbitos que afectará no solo a la forma de organizar el mundo laboral, sino también a nuestra vida en sociedad. La economía está cada vez más interconectada y sujeta a la digitalización y robotización, a las que se asocia cada vez más la inteligencia artificial. Un despacho de abogados como Abreu Advogados es consciente de esta tendencia y tiene una presencia destacada en estos asuntos. Por ejemplo, organizamos anualmente el Lisboa Law & Tech Forum, cada mes de noviembre, este año en su tercera edición, que reúne a los líderes mundiales en estos temas, para debatir estos temas y su impacto en la profesión jurídica.

¿Qué es lo que más le entusiasma de su nuevo cargo?

Ser socia directora de uno de los más prestigiosos despachos de abogados de Portugal ya es un reto apasionante en sí mismo, sin embargo, la posibilidad de estar involucrada en la gestión diaria y en la definición de la estrategia del despacho en un contexto global tan singular y desafiante, pero también con el tema de los despachos multidisciplinares acercándose rápidamente, lo hace muy desafiante y emocionante. Creo que este es un momento crucial y solo los más aptos



For further information carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com



sobrevivirán. Y nosotros queremos estar entre ellos.

Iberian Lawyer es un medio que defiende la diversidad en todas sus formas en el sector jurídico. ¿Qué importancia tiene que más bufetes de abogados en Portugal sigan confiando en la promoción de las mujeres en puestos de liderazgo?

El año pasado, Portugal solo contaba con un 16% de mujeres en los Consejos de Administración de las empresas. Los datos muestran que aún queda mucho camino por recorrer en materia de igualdad de género y que cada vez es más importante alinear a la sociedad y a los responsables de la toma de decisiones en torno a este objetivo. Es responsabilidad de todos, no solo de los despachos de abogados, sino también de los sectores empresarial y gubernamental. Todos debemos poner de nuestra parte. Soy la segunda mujer socia directora de Abreu Advogados, después de Carmo Sousa Machado, y puedo decir que somos un despacho de personas, cuyo éxito depende intrínsecamente de todos y cada uno de nosotros, independientemente del género, la raza, el credo o cualquier otro factor. Esta es una premisa básica que nunca descuidamos en Abreu Advogados.

“
CREO QUE
ESTE ES UN
MOMENTO
CRUCIAL Y SOLO
LOS MÁS APTOS
SOBREVIVIRÁN
”

SOBRE ABREU ADVOGADOS

Abreu Advogados es uno de los mayores despachos de abogados de Portugal, con un equipo de más de 200 abogados y un total de 320 profesionales. Además de las oficinas en Lisboa, Oporto y Madeira, Abreu Advogados cuenta con una red internacional en países lusófonos, incluyendo Angola, Brasil, Cabo Verde, Macao, Mozambique y Timor-Leste.

PERSONAL: 116 (28% masculino / 72% femenino)

TRABAJADORES A SUELDO (NO SOCIOS): 147 (47% masculino / 53% femenino)

SOCIOS (INCLUIDOS LOS SOCIOS PROFESIONALES): 51 (61% masculino / 39% femenino)

NÚMERO DE OFICINAS: 3 en Portugal, más 4 en empresa conjunta.

Cuando llegue al final de su etapa como socia directora, ¿cómo le gustaría que fuera Abreu?

Me gustaría que Abreu se viera aún más grande y como una firma cada vez más resistente y preparada para los cambios del mundo. Un gran lugar para trabajar, un gran lugar para visitar para todos aquellos que buscan un conocimiento profundo y les gusta la cultura o incluso solo para ver la puesta de sol en el río, y un gran lugar para los clientes que buscan soluciones a medida, ágiles y desafiantes. Si seguimos siendo fuertes, resistentes, independientes, dinámicos y pioneros, mi trabajo estará bien hecho. Para ello cuento con todo el equipo de Abreu para seguir respondiendo con rapidez y eficacia a todos los retos que se nos planteen, para continuar la trayectoria de Abreu Advogados. 🇵🇹



MARTA OÑORO

MARTA OÑORO: TRABAJO, PASIÓN Y GANAS, AL FRENTE LEGAL DE ALLFUNDS

Marta Oñoro, responsable de la asesoría jurídica de Allfunds desde hace más de una década, dirige un departamento Legal formado por quince personas en siete oficinas distintas; Madrid, Milán, Luxemburgo, Londres, Zurich, París y Singapur. Ha sido testigo y parte en el proceso de internacionalización y, en general, del gran crecimiento que ha experimentado esta empresa española fundada en el año 2000. Define su día a día como “divertido pero intenso” y, en esta charla con Iberian Lawyer, da las claves de lo que buscan desde la compañía en los abogados externos y reconoce que la clave del éxito está en contar con un equipo diverso y bien preparado, además de trabajar con pasión y ganas.

por desiré vidal

Antes de nada, nos gustaría saber cómo fue su paso desde la práctica privada (más de 6 años en una prestigiosa firma como Uría) a ser abogada de empresa. ¿Qué la llevó a Allfunds?

Surgió la oportunidad de irme a Allfunds a seguir trabajando en algo en lo que ya me había especializado en Uría Menéndez como es el mundo de los fondos de inversión. Y me pareció una oportunidad muy interesante, Allfunds era ya una empresa que había destacado, con la que había trabajado desde Uría y contaba con un equipo joven y dinámico con ganas de hacer cosas. Fue un cambio natural, pasar de despacho a una empresa en la que podría desarrollar mi carrera de una forma distinta. Y a día de hoy puedo decir que fue una decisión muy acertada.

Ya lleva catorce años en esta compañía, ¿qué balance hace de este periodo?

Han sido catorce años apasionantes en los que Allfunds ha crecido y evolucionado muchísimo, incluido el departamento Legal, que creo ha sido también una pieza importante en el desarrollo de la empresa. He podido participar en la expansión internacional aportando mi grano de arena desde el área jurídica ayudando al negocio a crecer. Hemos abierto nuevas oficinas, realizado varias operaciones societarias que han conllevado cambios importantes



HAN SIDO CATORCE AÑOS APASIONANTES EN LOS QUE ALLFUNDS HA CRECIDO Y EVOLUCIONADO MUCHÍSIMO, INCLUIDO EL DEPARTAMENTO LEGAL QUE CREO HA SIDO TAMBIÉN UNA PIEZA IMPORTANTE EN EL DESARROLLO DE LA EMPRESA

en la compañía, lanzado nuevos servicios y herramientas... Siempre he creído en equipos legales orientados al negocio y que ayuden a la compañía a evolucionar y mejorar.

¿Cómo es su día a día? ¿Cómo está formado el departamento Legal?

Intenso pero divertido. El equipo Legal está en la primera línea de negocio y estamos en contacto tanto con los distribuidores como con las gestoras. En la asesoría jurídica de empresa, aunque se requiere especialización en lo que es el negocio de la compañía, se hace un poco de todo, lo que hace que sea variado y divertido. En mi caso llevo asimismo la secretaría de los Consejos de Administración del grupo, lo cual requiere de mucha dedicación pero es a la vez muy entretenido. Es una forma muy distinta ser abogado cuando trabajas en el departamento Legal de una empresa. Es mucho más dinámico y necesitas conocer muy bien todos los detalles del negocio y de la operativa para poder asesorar bien y saber cómo ayudar desde un punto de vista jurídico a que la empresa no sólo cumpla adecuadamente con la normativa aplicable sino que además pueda llevar a cabo distintas oportunidades de negocio y crecer.

Allfunds cuenta con un gran equipo y eso hace que todo sea más fácil. El departamento Legal está formado por quince personas en siete oficinas distintas (Madrid, Milán, Luxemburgo, Londres, Zurich, París y Singapur). Tenemos abogados que han crecido con nosotros y otros que hemos ido fichando con experiencia para fortalecer el equipo y poder cubrir los países en los que íbamos abriendo oficinas. Contar con un equipo diverso y bien preparado es clave para que la asesoría jurídica de una empresa pueda atender bien al cliente interno y dar un buen servicio.

LEGALDAY

The Iberian event for the legal business community

4 NOVEMBER 2021 • MADRID

9:00 – 17:30 (CET)





SOBRE MARTA OÑORO

Marta Oñoro es general counsel de

Allfunds. Se incorporó a la firma en 2007 y fue nombrada directora de la asesoría jurídica de Allfunds en 2009. Antes de incorporarse a Allfunds, Marta trabajó durante siete años en el bufete de abogados Uria Menéndez en sus oficinas de Madrid y Londres, dentro de los equipos de Mercado de Capitales y Regulación de Fondos. Es licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y tiene un máster en Bolsa y Mercados Financieros por el Instituto de Estudios Bursátiles IEB (patrocinado por la Bolsa de Madrid).



CONTAR CON UN EQUIPO DIVERSO Y BIEN PREPARADO ES CLAVE PARA QUE LA ASESORÍA JURÍDICA DE UNA EMPRESA PUEDA ATENDER BIEN AL CLIENTE INTERNO Y DAR UN BUEN SERVICIO

Nacida en España (Madrid) Allfunds ha crecido notablemente desde su fundación en el año 2000. También es un ejemplo de internacionalización. ¿Cómo se manejan estos procesos de expansión desde el punto de vista Legal?

Cuando yo me uní a Allfunds en marzo del 2007 el equipo constaba de unas 150 personas y oficinas en tres países. Ahora somos alrededor de 870 personas con oficinas en 15 países. Han sido años de mucho trabajo pero a la vez súper interesantes y divertidos con mil retos. La clave es dar soporte al negocio ayudando a ese crecimiento y diseñando legalmente la mejor forma y estructura para crecer y expandirse, aunando las necesidades del negocio con los requerimientos legales. El reto es comprender bien la normativa y aplicarla en beneficio de la compañía. Hemos contado siempre con ayuda de expertos legales en cada una de las



EL RETO (DE LA INTERNACIONALIZACIÓN) ES COMPRENDER BIEN LA NORMATIVA Y APLICARLA EN BENEFICIO DE LA COMPAÑÍA. HEMOS CONTADO SIEMPRE CON AYUDA DE EXPERTOS LEGALES EN CADA UNA DE LAS JURISDICCIONES EN LAS QUE HEMOS IDO ABRIENDO NEGOCIO, ES FUNDAMENTAL ENCONTRAR ABOGADOS EXTERNOS TAMBIÉN QUE ENTIENDAN BIEN NUESTRO NEGOCIO Y NOS AYUDEN A INTERPRETAR Y APLICAR DE LA MEJORA MANERA LA NORMATIVA LOCAL

jurisdicciones en las que hemos ido abriendo negocio, es fundamental encontrar abogados externos también que entiendan bien nuestro negocio y nos ayuden a interpretar y aplicar de la mejora manera las normativas locales.

Han elegido a la firma Freshfields para asesorarles en su salida a bolsa (Euronext Amsterdam). ¿Pueden contarnos por qué han elegido a este bufete? ¿Qué requisitos buscan en una firma?

Llevamos trabajando con ellos desde la entrada de Hellman&Friedman y GIC en el capital de Allfunds en 2017. Han estado involucrados en la mayoría de las operaciones de compraventa realizadas en los últimos años y tenía todo el sentido trabajar con ellos también para la salida a Bolsa. Cuentan con grandes profesionales y conocen muy bien el negocio y funcionamiento de la compañía, lo cual ayuda enormemente en cualquier operación. Trabajamos con otras firmas en otros países. Sobre todo buscamos la especialización y el conocimiento de nuestro negocio. Fuera sobre todo del entorno europeo cada país es un mundo y la regulación puede ser muy distinta. Para nosotros es fundamental encontrar talento local que conozca no sólo el entorno regulatorio local sino que pase a conocer nuestro negocio para que pueda ayudarnos bien a establecernos localmente y a explicar nuestro modelo a los reguladores locales. Una vez que encontramos una firma con la que encajamos en este sentido somos muy fieles.

5th Edition

GoldAwards

●●●●● by Inhousecommunity

The **Gold Awards** by Inhousecommunity
recognise the excellence of in house legal
professionals and teams
in Spain & Portugal

For more information please visit www.iberianlawyer.com
or email awards@iberianlegalgroup.com

SAVE THE DATE

4 November 2021 • Madrid
19:30 (CET)

Sponsors



iManage

lexsoft
systems

Follow us on



#IBLGoldAwards

La digitalización es otro de los aspectos donde Allfunds ha demostrado ser pionero. ¿Han intervenido desde el departamento Legal en el desarrollo de los nuevos productos y servicios digitales que ha desarrollado la compañía? Si es así, describa en qué sentido.

Sí, la digitalización está siendo un tema clave en la evolución de la compañía y lo va a seguir siendo de cara a futuro. Somos una plataforma wealhtech que cada vez más aportamos soluciones digitales a nuestros clientes. Desde el departamento Legal ayudamos al primer análisis regulatorio de los nuevos productos y servicios y a su encaje contractual y de venta. Es fundamental que el equipo Legal ayude a que los nuevos productos y servicios de la compañía sean un éxito y encajen en el entorno regulatorio. Hemos coordinado y ayudado en el lanzamiento por ejemplo de una herramienta para digitalizar todo el proceso contractual y relacional con nuestros distribuidores y gestoras, para que todo lo que a día de hoy se hace a través de e-mail pueda hacerse de una forma fácil y sencilla digitalmente, se trata de nuestro Connect Integrated Dashboard o CID.

La Inteligencia Artificial es otro de los ingredientes que ya no puede faltar en el desarrollo de servicios innovadores. ¿La aplica Allfunds?

Dentro de nuestro proceso de innovación constante estamos trabajando en proyectos de Inteligencia Artificial y *Machine Learning* y ya hemos incorporado *Robotics* en muchos procesos para eficientar la operativa y nuestros servicios. Estamos asimismo trabajando con tecnología *Blockchain* de cara a poder aportar soluciones con esta tecnología a nuestros clientes.

A efectos regulatorios, buscamos estar siempre al día de todas las novedades y analizar cómo poder innovar dentro de nuestro marco regulatorio. Tenemos un equipo separado de Compliance como segunda línea de defensa a efectos de control y monitorización actuando el equipo Legal como la primera línea.

Usted es una mujer joven de éxito. ¿Cómo ha llegado hasta aquí y cuál es su receta para poder “llevarlo todo a delante”?

Con mucho trabajo, pasión y ganas. Creo que en vida la actitud es súper importante, para un abogado de empresa no es sólo tener el conocimiento sino saber aplicarlo bien y tener

SOBRE ALLFUNDS

Allfunds es una de las mayores redes de distribución de fondos del mundo, y líder en el sector de las soluciones WealthTech. Gracias a la creación de una plataforma transparente, independiente y de bajo coste, las gestoras y los distribuidores de fondos se benefician de las mejores herramientas digitales, que incluyen servicios de datos y análisis, cartera e informes, investigación, negociación y regulatorios. Además, Allfunds cuenta con su solución de ecosistema digital Connect, una oferta integral de servicios de subasesoramiento mediante su rama comercial Allsolution, así como su revolucionaria tecnología blockchain a través de su entidad Allfunds Blockchain. Allfunds tiene más de 1,3 billones de euros en activos bajo administración, y ofrece más de 100.000 fondos de más de 1.960 gestoras de fondos. Allfunds está presente en España, Italia, Luxemburgo, Suiza, Reino Unido, Emiratos Árabes Unidos, Singapur, Chile, Colombia, Brasil, Suecia, Francia, Hong Kong, Polonia y Miami, y tiene acceso a una red formada por cerca de 1.500 distribuidores, entre los que se incluyen los principales bancos comerciales, bancos privados, compañías de seguros, gestoras de fondos, corredores internacionales y firmas especializadas de más de 59 países.*

** Todas las cifras se muestran conforme a los datos del 31.03.2021.*

ganas de crecer y hacer cosas nuevas. Me encanta lo que hago y, aunque a veces haya podido ser duro, he disfrutado muchísimo de cada paso. He contado con un gran equipo en general en Allfunds y en concreto el equipo Legal que ha hecho que todo haya sido más fácil. He intentando llevar un equilibrio entre la vida personal y la profesional pero no siempre es fácil. No hay una receta que pueda dar, cada uno ha de encontrar la mejor forma de hacerlo funcionar, y sobre todo disfrutar de lo que haces. Ese es el secreto.

IDA DE BRANDÃO TRIÃES:

" DURANTE ESTE TIEMPO, POR EXTRAÑO QUE PAREZCA, HEMOS ESTADO EN MUCHOS ASPECTOS MÁS CERCA UNOS DE OTROS, AUNQUE HAYA SIDO A TRAVÉS DE UNA PANTALLA"



IDA DE BRANDÃO TRIÃES

Para la entrevista in-house de este mes, Iberian Lawyer tuvo el placer de hablar con Ida de Brandão Triães, directora Jurídica, asociada global y líder Legal de Portugal y España, en McKinsey & Company. McKinsey tiene una reputación de innovación, de ver el mundo de manera diferente y de llevar a sus clientes a un viaje para lograr un mayor éxito. En ese sentido, esta entrevista no decepciona, ya que nos permite vislumbrar la mentalidad, la cultura y el departamento jurídico de McKinsey. Ida de Brandão Triães compartió con nosotros su trayectoria personal y su carrera jurídica hasta la fecha, así como su experiencia laboral en una empresa de consultoría de gestión global, con más de 30.000 empleados y más de 10.000 millones de dólares de ingresos anuales.

por michael heron

Durante la pandemia, ¿la empresa llevó a cabo algún plan de emergencia/ayuda o alguna acción que le gustaría compartir con nosotros?

La seguridad de nuestra gente era primordial: la protección y el bienestar de nuestra gente, sus familias y su salud mental. Como despacho, activamos rápidamente equipos multifuncionales para gestionar la multitud de retos y perturbaciones que la pandemia trajo de la noche a la mañana. Al mismo tiempo, estábamos decididos a estar más cerca de nuestros clientes que nunca, navegando juntos por los retos que planteaba la pandemia. Para ayudar a nuestros clientes a navegar por la incertidumbre, establecimos el Centro de Respuesta McKinsey COVID, como una forma de apoyar y amplificar los muchos esfuerzos en curso y urgentes, cuyo objetivo es, primero, salvaguardar las vidas y, después, los medios de subsistencia, al tiempo que se ayuda a las comunidades que se enfrentan a las secuelas de una pandemia mundial. El Centro de Respuesta de Covid se basa en lo que McKinsey y otros han aprendido para proporcionar a los líderes recursos que ayuden a restablecer sus organizaciones y comunidades. Para nosotros estaba claro que la colaboración y el intercambio de conocimientos eran y son fundamentales para salvaguardar vidas y medios de subsistencia en medio de COVID-19. La investigación de McKinsey ha seguido la evolución económica y epidemiológica en torno al brote de la pandemia. Hemos compartido contenidos y materiales informativos relacionados con el coronavirus que documentan la rápida evolución de la situación, las perspectivas económicas, las fuerzas que configuran la próxima normalidad y las nuevas estructuras organizativas que pueden ayudar a las empresas a mantener el ritmo de forma sostenible. Desarrollamos un conjunto de herramientas para ayudar a los líderes a responder a la pandemia, diseñadas para gobiernos, líderes empresariales, proveedores de atención sanitaria y también para pequeñas empresas.

Pasó los primeros diez años de su carrera jurídica trabajando como abogada en un despacho, ¿qué le impulsó a dar el paso hacia el mundo de la empresa?

**McKinsey
& Company**

“

“DESARROLLAMOS UN CONJUNTO DE HERRAMIENTAS PARA AYUDAR A LOS LÍDERES A RESPONDER A LA PANDEMIA, DISEÑADAS PARA GOBIERNOS, LÍDERES EMPRESARIALES, PROVEEDORES DE ATENCIÓN SANITARIA Y TAMBIÉN PARA PEQUEÑAS EMPRESAS”

La mitad de mi carrera en la práctica privada ya estaba centrada en el Derecho Mercantil y ya se trataba de estar cerca de los negocios de mis clientes y eso me cautivó enormemente. He pasado la mayor parte de esos años asesorando a empresas en Portugal, pero también he trabajado con Brasil, China, Oriente Medio y el África lusófona, lo que contribuyó a mi deseo de estar cerca de un entorno internacional. En algún momento, sentí que los conocimientos jurídicos no eran suficientes y que necesitaba tener un conocimiento más profundo del negocio, para poder traducir la jerga jurídica al lenguaje empresarial y también ser una socia de mis colegas en la parte de consultoría del negocio; busqué y encontré esas habilidades complementarias no en programas jurídicos, sino en programas de negocios y gestión, y eso también pesó en la determinación de cambiar mi rumbo profesional. Ya me movía el deseo de comprender mejor y estar cerca del negocio, pero no era deliberado hacerlo desde dentro. McKinsey supo desde el principio que yo encajaría bien en la organización. Al iniciar las conversaciones, en el cuarto trimestre de 2016, me sentí inmediatamente vinculada a las diversas personas inspiradoras con las que hablé y por la oportunidad de hacer constantemente las cosas mejor, para lograr un impacto duradero.

A decir verdad, el hecho de que la invitación procediera de una de las empresas de consultoría estratégica más destacadas a nivel mundial desempeñó un papel muy importante. Luego, el entorno internacional, la esencia de valor de la firma y, sobre todo, el intelecto de alto calibre de las personas con las que trabajo, fue determinante para convencerme (y sigue siendo lo que me sigue asombrando y cautivando hasta el día de hoy). Por último, pero no por ello menos importante, era un gran reto y ¿a quién no le gusta un buen reto? Los puestos internos requieren una combinación de habilidades de liderazgo y juicio, tanto instintivas como aprendidas, que no se agotan en un solo acto de procedimiento o en una reunión; es un proceso diario



IDA DE BRANDÃO TRIÃES

y constante. Requiere que me relacione de forma recurrente con audiencias variadas, que fomente la seriedad sin dejar de ser comprensiva y empática (y no dejemos de lado la importancia de la ligereza y el buen humor -que nos recuerdan la condición humana subyacente- incluso en el contexto de discusiones o negociaciones muy serias). El dinamismo y el rápido entorno de una empresa que siempre está al borde de la innovación me obligan a dar lo mejor de mí misma constantemente y me exigen un pensamiento creativo y sofisticado a la hora de evaluar y sopesar adecuadamente las múltiples aportaciones, puntos de vista y resultados de cualquier decisión, así como a la hora de afrontar continuamente una situación desafiante tras otra.

¿Puede resumir los últimos 12 meses y el impacto que el COVID-19 ha tenido en el negocio de McKinsey & Company?

La pandemia tuvo efectos muy perturbadores en las empresas y la sociedad. Pasamos de estar en las instalaciones de los clientes o en la oficina a estar totalmente a distancia. Para mí, personalmente, fue todo un reto, ya que solía pasar el tiempo entre España y Portugal (todavía no he pisado ninguna de nuestras oficinas españolas desde que empezó la pandemia). Aunque la tecnología ha permitido a muchos de nosotros realizar la mayor parte de nuestro trabajo a distancia, cuando se trata de negociar acuerdos complejos no hay nada tan eficaz como hacerlo en persona (creo que esto es especialmente cierto para nosotros, los europeos del sur). Tanto España como Portugal se vieron profundamente afectados por la pandemia; eran aguas inexploradas las que navegábamos, pero una cosa sabíamos en el departamento jurídico: nos exigía actuar con eficacia y, más que nunca, ser un valioso

“

YO DIRÍA QUE, DURANTE EL BROTE DE LA PANDEMIA, APRENDIMOS A SOBRELLEVARLA; Y A MEDIDA QUE AVANZAMOS HACIA UN MUNDO POST PANDÉMICO, ESTAMOS APRENDIENDO JUNTOS A PROSPERAR”

SOBRE IDA DE BRANDÃO TRIÃES

Ida de Brandão Triães es asociada global y líder Legal en Portugal y España, en McKinsey & Company. Ida es de Oporto y es licenciada en Derecho por la Universidad de Coimbra y tiene un posgrado en Negocios Internacionales por el ISEG - Lisbon School of Economics & Management. Antes de unirse a McKinsey en 2017, Ida fue abogada y codirectora de Estrategia Internacional e Inversión en Dinis Lucas & Almeida Santos - Sociedade de Advogados, durante casi 10 años. Solucionadora de problemas y pensadora creativa, Ida de Brandão Triães es una asesora de confianza de la alta dirección que aporta ideas y perspectivas legales estratégicas y amplias capacidades funcionales para conectar los puntos en situaciones complejas. Durante su estancia en McKinsey, Ida ha desempeñado diversas funciones jurídicas, centradas principalmente en Europa y África, asesorando en acuerdos comerciales con multinacionales de la lista Fortune 500, codesarrollando programas de formación jurídica y mejorando la gestión de riesgos. Sus áreas de experiencia incluyen: Comercial y Corporativo, Contratos, Gestión de Riesgos, Gobierno Corporativo y Política. Ida es una apasionada del legado del liderazgo femenino, dedicando tiempo a fomentar una red mundial de mujeres y a apoyar a las mujeres para que se desarrollen y crezcan en puestos de responsabilidad. 

socio estratégico del negocio y estar totalmente inmersos en él. A lo largo de este proceso, gran parte de nuestra energía se dedicó a las operaciones de McKinsey: hubo días en los que tuvimos que tomar decisiones críticas casi cada hora. Se requería mucha disciplina para organizar el trabajo y ser eficaces, a la vez que lo compaginábamos con los retos que vivíamos en el ámbito personal (en mi caso con

dos niños pequeños en casa - era un malabarismo constante). Hicimos todo lo posible por mantenernos en contacto, apoyarnos y cuidarnos mutuamente. El trabajo era más rápido que nunca y nuestra carga de trabajo igual de intensa, por lo que necesitábamos mitigarlo de alguna manera: con descansos, reuniones a distancia, comidas de equipo para darnos una sensación de normalidad. Por extraño que parezca, en muchos aspectos hemos estado más cerca unos de otros, aunque haya sido a través de una pantalla.

Como la mayoría de las empresas, nos enfrentamos trabajando más y colaborando más en la gestión de las crisis. Si nos fijamos en los últimos 12 meses, diría que, durante el brote de la pandemia, aprendimos a sobrellevarla; y a medida que avanzamos hacia un mundo post pandémico, estamos aprendiendo juntos a prosperar. Ha sido, inevitablemente, un viaje lleno de desafíos para todos, tanto en lo profesional como en lo personal, cuya superación se debe principalmente a la mentalidad impulsada por el impacto y el sentido de la misión de los profesionales de alto rendimiento que tenemos en nuestro equipo.

¿Cuántas personas trabajan en el departamento jurídico que dirige? ¿Ha crecido el equipo bajo su dirección?

Somos una empresa global, con operaciones en más de 65 países y oficinas en más de 130 ciudades. El bufete, y por tanto nuestro departamento, está diseñado para funcionar como uno solo. Nuestro equipo global está compuesto por aproximadamente 200 abogados y profesionales del derecho en casi 50 países, un equipo de primera clase liderado globalmente por nuestro CG en Estados Unidos. El equipo ha crecido sustancialmente en los últimos dos años.

Principalmente me enfoco en nuestras operaciones en España y Portugal, donde tenemos 3 oficinas, más de 55 socios y más de 570 personas. Mi función consiste en ser un asesor de confianza (la palabra clave es "confianza") para la dirección de la empresa en toda su agenda, y hacerlo aportando perspectivas legales convincentes y soluciones de vanguardia para conectar los puntos en situaciones complejas. Es una danza simbiótica permanente con todas las dimensiones del negocio, ya que estamos evolucionando y mejorando constantemente nuestro servicio al cliente al tiempo que mejoramos la gestión del riesgo. Para que esto ocurra, es necesario estar totalmente inmerso en el negocio y ser un socio integrado en su avance.

SOBRE MCKINSEY & COMPANY

McKinsey & Company es el asesor y consejero de confianza de muchas de las empresas e instituciones más influyentes del mundo. Es una empresa estadounidense de consultoría de gestión de ámbito mundial, fundada en 1926 por el profesor de la Universidad de Chicago James O. McKinsey, que asesora en gestión estratégica a empresas, gobiernos y otras organizaciones. McKinsey es la más antigua y la mayor de las "Tres Grandes" consultoras de gestión (MBB), las tres mayores empresas de consultoría estratégica del mundo por ingresos. Ayudan a organizaciones de los sectores privado, público y social a crear el cambio que más les importa. Desde la alta dirección hasta la primera línea, McKinsey colabora con sus clientes para transformar sus organizaciones, integrar la tecnología en todo lo que hacen y crear capacidades duraderas.

NÚMERO DE PERSONAS EN EL DEPARTAMENTO JURÍDICO

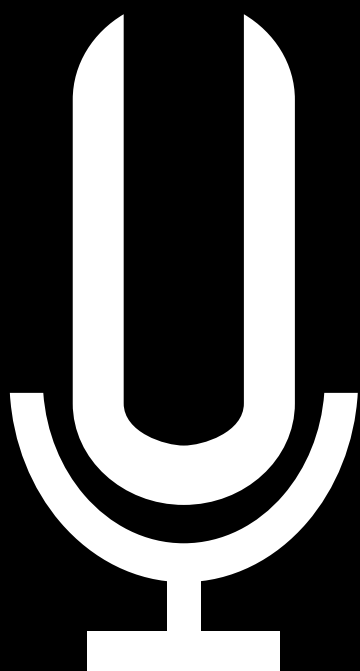
200+

PAÍSES DONDE TIENEN OFICINAS

65+ con oficinas en **130+** ciudades

Combinamos la visión local con la experiencia global. En Portugal y España, mi equipo está formado por tres personas, a las que se suma la experiencia de todo el mundo para poner lo mejor de los recursos globales de McKinsey Legal al servicio de nuestros grupos de interés en Iberia. Prestamos asistencia tanto en los acuerdos con los clientes como en los asuntos legales internos, y lo hacemos de una manera holística, es decir, con un asesoramiento integral, estratégico y a medida, en el que la experiencia también desempeña un papel clave para mejorar la calidad de nuestro apoyo a los clientes, al tiempo que gestionamos la posible exposición legal de la empresa. No se trata sólo de facilitar la "rapidez en la contratación" mediante el diseño de contratos, el diseño de procesos y el uso creativo de la tecnología para apoyar las prioridades del negocio, sino también de gestionar el riesgo, conciliando los intereses

»»



HABLAMOS
LEGALTECH

Iberian Lawyer

CLICK HERE TO LISTEN



**“Hablamos Legaltech”, the new podcast
of Iberian Lawyer where,
every week, we address issues related to
the application of technology
to the world of Law with
the main actors of the legal sector**

económicos y jurídicos de la empresa en todas las fases del contrato: planificación, formulación y ejecución. Entendemos la necesidad de contar con conocimientos jurídicos locales, por lo que contamos con líderes jurídicos en todas las zonas geográficas, lo que equilibramos con un enfoque coherente de la contratación y el desarrollo de competencias, independientemente del lugar en el que se encuentre nuestro personal, de modo que podamos ofrecer rápidamente el equipo adecuado, con la experiencia y los conocimientos adecuados, a cada cliente, en cualquier parte del mundo.

¿Cómo selecciona a sus asesores jurídicos externos? ¿Cuentan con paneles o los abogados aplican a los distintos proyectos? ¿Cómo valoran la experiencia en el sector?

Cuando necesitamos el apoyo de un asesor jurídico externo en Portugal o en España, seleccionamos principalmente por la experiencia y la trayectoria demostrada en el tema en cuestión. Tenemos asesores externos con los que hemos trabajado históricamente en Iberia, pero también contratamos a otros nuevos si lo consideramos oportuno, lo que mejor sirva a las necesidades de la empresa.

¿Qué cambios ha observado en el mercado jurídico en la forma en que los bufetes de abogados se comunican con los directores jurídicos en empresas?

Hemos sido testigos de cambios significativos a medida que las funciones internas crecían hasta convertirse en un verdadero socio empresarial estratégico dentro de las organizaciones. Necesitamos que nuestros asesores externos caminen a nuestro lado en este viaje. Nuestro trabajo abarca ser estratégico en todas las instancias, no sólo para proporcionar un sólido asesoramiento jurídico, sino para anticiparse a los problemas y estimar los riesgos, incluido el reputacional. Dado que nuestro papel va mucho más allá de proporcionar conocimientos técnicos, los bufetes de abogados deben comunicar de manera que traduzcan al lenguaje empresarial los pros y los contras de los distintos escenarios jurídicos del caso en cuestión, de manera que puedan presentarse y debatirse rápidamente con nuestras partes interesadas.

¿Cómo afecta la evolución de la tecnología jurídica a su organización??

Tenemos una huella y un equipo globales, por lo que la tecnología jurídica nos sirve para compartir conocimientos en diferentes longitudes



“DADO QUE NUESTRO PAPEL VA MUCHO MÁS ALLÁ DE PROPORCIONAR CONOCIMIENTOS TÉCNICOS, LOS DESPACHOS DE ABOGADOS DEBEN COMUNICAR DE MANERA QUE TRADUZCAN AL LENGUAJE EMPRESARIAL LOS PROS Y LOS CONTRAS DE LOS DISTINTOS ESCENARIOS LEGALES DEL CASO EN CUESTIÓN, DE MANERA QUE SE PUEDAN PRESENTAR Y DEBATIR RÁPIDAMENTE CON NUESTRAS PARTES INTERESADAS”

y latitudes. Nos permite una mayor proximidad, eliminando redundancias y fomentando la eficiencia. Además, McKinsey, en general, trata de mantenerse a la vanguardia de la tecnología y el software de colaboración, lo que mejora la eficacia de nuestro departamento jurídico. Somos capaces de aplicar estos conceptos para crear herramientas y marcos que apoyen la innovación y la colaboración con nuestros clientes.

¿Cuál es su mayor frustración a la hora de trabajar con abogados externos?

Es frustrante cuando los asesores externos no tienen en cuenta que hay un abogado en la otra parte y se supone que deben enseñarme la complejidad o justificar el tiempo de análisis. Dicho esto, buscamos bufetes de abogados externos por su experiencia en determinados campos del marco jurídico local, por lo que esperamos un asesoramiento a medida, ajustado a la situación específica, sabiendo que su interlocutor también es abogado, pero en última instancia se trata de ponerlo delante de las partes interesadas para que tomen una decisión: tiene que ser conciso y claro, con opciones/ caminos claros y exponiendo los resultados ponderados de cada uno de los caminos propuestos.

Por el contrario, ¿qué es lo que más valora?

La capacidad de tener un enfoque receptivo, pragmático, equilibrado y orientado a los negocios.

¿Cuándo fue la última vez que un bufete de abogados le impresionó de verdad?

De hecho, hace muy poco. Fue con un bufete de abogados que contratábamos por primera vez en España y me impresionó mucho la forma en que entendieron rápidamente nuestro funcionamiento y nuestra forma de trabajar y adaptaron la suya a la nuestra. 



COMPLIANCE: LOS CINCO RETOS DE LOS PRÓXIMOS MESES

Lorenzo Maria Di Vecchio, responsable de Ética y Compliance Global y director jurídico de EMEA de Christian Dior Couture, explica a *MAG*: "La corrupción, las sanciones internacionales, la sostenibilidad, la salud y la seguridad, la diligencia debida a terceros... son los pilares de nuestra actividad. Además de esto, tendremos que explorar otros problemas más prácticos"

por Iliaria Iaquinta

Compliance o cumplimiento. Es una de las funciones corporativas clave que entra en el ámbito de actuación de los abogados internos. Está o no dentro de las responsabilidades del general counsel (GC), es un tema que requiere necesariamente la coordinación o supervisión de los abogados. Los retos para quienes se ocupan del Compliance en la empresa son múltiples. Cuestiones como "la corrupción, las sanciones internacionales, la sostenibilidad, la salud y la seguridad, la diligencia debida de terceros... son los pilares de nuestra actividad y, por supuesto, tendremos que trabajar aún más a fondo en estos temas en los próximos meses - nos dice **Lorenzo Maria**

Di Vecchio, responsable de Ética y Compliance Global y director jurídico de Christian Dior Couture para EMEA -. Además, tendremos que explorar otros problemas, relacionados con nuestra función, pero quizá más prácticos".

MAG le entrevistó para averiguar los que, en su opinión, son los cinco principales retos relacionados con el Compliance de los próximos meses y pedirle indicaciones sobre cómo afrontarlos.

I. PRESUPUESTOS

REDUCIDOS

Mucho antes del estallido de la pandemia, el recorte de costes era un "mandamiento" para los departamentos Jurídicos y de Compliance de las empresas. El mandato de reducir los gastos internos y externos era común a las organizaciones grandes y pequeñas. Ahora, esta necesidad será aún más estricta, señala Di Vecchio. "Con la crisis económica por delante y con ciertas empresas, afectadas por los efectos de la pandemia, racionalizando sus costes (nosotros, los de las marcas de lujo, tenemos suerte, de hecho) un reto que mis colegas pueden encontrar en los próximos meses está relacionado con la organización de esta función. Antes de invertir en Compliance en términos de equivalentes a tiempo completo (ETC) y presupuesto dedicado, habrá

VIVIMOS EN UN MUNDO EN EL QUE DURANTE NUESTRA VIDA NORMAL ESTAMOS RODEADOS DE TECNOLOGÍA, Y LUEGO, CUANDO ESTAMOS EN LA OFICINA, RETROCEDEMOS DÉCADAS ATRÁS CON EL PAPEL, FIRMAS Y ARCHIVOS POLVORIENTOS

que pensar en otros gastos. La función de Cumplimiento podría así arriesgarse a contar con su estructura actual sin tener la posibilidad de ampliar el equipo y los recursos. Es aquí donde la capacidad de gestión de los responsables de Cumplimiento marcará la diferencia", dice el abogado in-house.

2. PERCEPCIÓN

INTERNA

La interacción y la comunicación con otras funciones corporativas son muy importantes para los departamentos de Compliance. El Cumplimiento es una piedra angular para las empresas, ya que garantiza que todas las actividades se lleven a cabo siguiendo las normas y los principios de legalidad. Para que esto ocurra, los valores que lleva el departamento deben impregnar a todos los demás. "Todos sabemos que somos un valor añadido para la empresa -explica Di Vecchio-. Leo artículos, sigo webinars, leo posts que siempre tienen las mismas palabras autorreferenciales (aunque digan la verdad): "El Cumplimiento es importante para la empresa, salvaguarda

su reputación, evita riesgos de sanciones, impactos económicos, etc.". Pero ¿estamos realmente convencidos de que esta creencia es compartida por los demás departamentos? Comuniquemos, compartamos contenidos, estemos más cerca del negocio, demos soluciones, pongámonos en su lugar, no nos quedemos en nuestra mesa redactando procedimientos que no tienen ninguna relación con la realidad. Construyamos la percepción de la función de manera que se muestre el Compliance como un aliado de cada uno de nuestros colegas, y no el típico burocrático formulario, de marcar la casilla".

3. TRANSFORMACIÓN

DIGITAL

Como en todas las demás áreas empresariales, la tecnología también puede marcar la diferencia en el ámbito del Cumplimiento normativo. Las herramientas digitales disponibles en el mercado -destaca Di Vecchio- pueden ayudar a los departamentos de Compliance a satisfacer diversas necesidades. Como, por ejemplo, facilitar los procesos internos, aportar educación, fomentar la cultura de la legalidad. "El proceso de transformación digital es lento para muchos grupos. Identificar las barreras a las que se enfrenta el Cumplimiento con respecto a la transformación digital y comprender cómo superarlas

SABEMOS SOMOS UN VALOR AÑADIDO PARA LA EMPRESA. PERO ¿ESTAMOS REALMENTE CONVENCIDOS DE QUE ESTA CREENCIA ES COMPARTIDA POR LOS DEMÁS DEPARTAMENTOS?

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

NEXT EDITION

15-19

NOVEMBER 2021

MILAN

3rd EDITION

The global event for the finance community

Gold Partners



GattiPavesiBianchiLudovici



Platinum Partner



#financecommunityweek    

For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.it • +39 02 36727659

potencialmente puede ayudar a estas funciones a compartir los beneficios operativos de la innovación tecnológica y unirse al cambio digital en la forma de operar de las organizaciones -comenta Di Vecchio-. Vivimos en un mundo en el que durante nuestra vida normal estamos rodeados de tecnología, y luego, cuando estamos en la oficina, retrocedemos décadas atrás con el papel, las firmas y los archivos polvorientos".

4. REDES DE CONTACTOS



Cultivar las redes de contactos es un buen hábito en cualquier profesión, pero lo es aún más para los responsables de Cumplimiento, según Di Vecchio. "El papel del responsable de Compliance está cambiando cada día, así como el alcance de la función y los asuntos gestionados -dice el abogado de empresa-. Nunca como hoy, el Compliance se ha vuelto fluido, una cosa que ayer era segura, hoy se vuelve completamente inútil. Pensemos en las medidas de Covid. Cada día nuevas normas, reglamentos, principios. Ya no podemos contar con nuestro bagaje profesional, sino con nuestra sensibilidad, intuición y... sexto sentido. Es aquí donde contar con una red de profesionales que compartan los mismos problemas, con los que puedas tener un intercambio es crucial, clave. Creo que cada uno

CONTAR CON UNA RED DE PROFESIONALES QUE COMPARTAN LOS MISMOS PROBLEMAS, CON LOS QUE SE PUEDA INTERCAMBIAR, ES CRUCIAL, CLAVE



LORENZO MARIA DI VECCHIO

de nosotros debe trabajar en su red, hoy incluso más que en el pasado".

5. GEOPOLÍTICA



La geopolítica y el Compliance están mucho más entrelazados que en el pasado. Acontecimientos como el nombramiento de un nuevo presidente en Estados Unidos, que el Brexit sea una realidad o la guerra comercial con China influyen -explica- en el trabajo del director de Compliance

ya que pueden afectar a las actividades de las empresas en el extranjero. Muchas cosas han sucedido en estos últimos meses, y seguro que caracterizarán el año 2021. Como directores de Cumplimiento, deberemos estar atentos a estos acontecimientos mundiales. Conocer las diversas y complejas dinámicas será fundamental para identificar los retos antes de que se conviertan en problemas. Dado que los acontecimientos geopolíticos pueden influir en las condiciones del mercado tanto en los países industrializados como en los países en desarrollo, la función de cumplimiento deberá evaluar y comprenderlos con una evaluación eficaz del riesgo geopolítico, para mitigar la exposición al riesgo", concluye Di Vecchio. ■

HOY MÁS QUE NUNCA, EL COMPLIANCE SE HA VUELTO FLUIDO, UNA COSA QUE AYER ERA CIERTA, HOY SE REVELA COMPLETAMENTE INÚTIL

LOURDES CENTENO HUERTA

SPAC: EL “TESLA” DE LA INVERSIÓN

También conocidas como “empresas de cheques en blanco”, las SPAC existen desde hace décadas, también en Europa y España, pero en los últimos años se han vuelto más populares, atrayendo a grandes suscriptores e inversores. Un fenómeno que, al parecer, ha potenciado la pandemia como nos comenta Lourdes Centeno Huerta, socia responsable de Derecho Societario, Gobierno Corporativo y Mercado de Capitales en EY Abogados. Como dato, solo en agosto del año pasado, se formaron más de 50 SPAC en Estados Unidos que recaudaron unos 21.500 millones de dólares.

por desiré vidal

Las SPAC han llegado a Europa y en concreto a España como una especie de maná muy esperado, tras arrasarse en USA. ¿Por qué tanta aceptación? ¿Qué soluciones aporta esta fórmula de negocio y qué huecos que cubre?

El fenómeno de las SPAC no es reciente; estos vehículos existen desde hace décadas, de manera principal, en el mercado americano, si bien el uso que de los mismos se ha realizado durante el último año ha sido bastante más intenso que en años anteriores: frente a las dos SPAC que irrumpieron en dicho mercado en 2010, aproximadamente ciento quince SPAC anunciaron o completaron fusiones en 2020. En los mercados europeos, aunque sus orígenes se remontan a 2005, el desarrollo de las SPAC ha sido menos espectacular que en los EEUU con tan solo 13 vehículos lanzados en las bolsas de Londres, París, Ámsterdam y Milán desde 2016 (diez de las cuales fueron lanzadas durante 2020 y 2021). Este impulso reciente ha estado propiciado por el surgimiento de importantes sponsors o promotores y oportunidades de relevantes transacciones y fuertes retornos financieros, protagonizadas, especialmente, por pequeñas empresas, generalmente no cotizadas, con alto potencial de crecimiento que buscan incrementar su capital. Las SPAC tienen un negocio fácil de comprender (son vehículos de inversión que levantan capital a través de una IPO con el fin de destinarlo a la ulterior adquisición, ya sea directa o indirectamente, a título de compraventa, fusión, escisión, aportación no dineraria, cesión global de activos y pasivos u

otras operaciones análogas, de una o más compañías) y también una información financiera muy simplificada (en puridad, estados financieros propios de una compañía “cascarón”), por lo que pueden completar el proceso de IPO en muy pocos meses y sin apenas comentarios ni observaciones por parte del supervisor correspondiente. Ello, unido a la capacidad de generar retornos financieros en muy poco tiempo, está haciendo que sean muchos los promotores que decidan optar por este tipo de vehículos de inversión para aprovechar oportunidades en un entorno de elevada liquidez y volatilidad.

Por otro lado, para grandes compañías que buscan oportunidades estratégicas de crecimiento, las SPAC pueden constituir un instrumento atractivo a tener en cuenta: pueden proporcionar una oportunidad única de proteger a la compañía de riesgos financieros y, al mismo tiempo, de potencial para un elevado retorno de la inversión (en torno a un 348% es el que han obtenido tras la adquisición del target las diez principales SPAC en el mercado americano según información obtenida de SPACresearch.com, marzo 2021). Asimismo, se convierten en un instrumento que permite reforzar los portafolios de las entidades que actúan como

promotoras de estas inversiones. Paralelamente, para las empresas (Target) que pueden ser objeto de adquisición o fusión, la SPAC supone una opción atractiva de acceso a los Mercados de Capitales (incluso extranjeros en el caso de SPAC *cross-border*), con un horizonte temporal mucho menor que el habitual si el acceso a los mismos pretendieran hacerlo en solitario y obteniendo un precio superior.

¿Alguna contra que esté aún por resolver o de legislación dependiendo de la jurisdicción cuando se trata de SPAC *cross-border*? ¿Qué opinión le merece la posición de la CNMV?

Las SPAC *cross-border* suscitan diversos puntos de interés: régimen aplicable a la fusión (en el caso de que esta sea la operación escogida con respecto a la entidad target), beneficios reconocibles a los inversores y aspectos fiscales, entre otros. En relación con estos últimos, hay que señalar que las SPAC americanas suelen domiciliarse en Delaware si tienen como target una empresa americana y en las Islas Caimán si tienen un target exterior. La circunstancia de domiciliación en las Islas Caimán no constituye, desde luego, un incentivo para las empresas europeas que estén ponderando escoger esta vía de acceso a los Mercados de Capitales. Sobre la posición de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), debo señalar que, tal como parece deducirse de recientes

ESTE IMPULSO RECIENTE HA ESTADO PROPICIADO POR EL SURGIMIENTO DE IMPORTANTES SPONSORS O PROMOTORES Y OPORTUNIDADES DE RELEVANTES TRANSACCIONES Y FUERTES RETORNOS FINANCIEROS, PROTAGONIZADAS, ESPECIALMENTE, POR PEQUEÑAS EMPRESAS, GENERALMENTE NO COTIZADAS, CON ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO QUE BUSCAN INCREMENTAR SU CAPITAL



manifestaciones realizadas en relación con el recién impulsado fenómeno de las SPAC, dicho Organismo no estimaría necesario reformar sustancialmente la regulación actual para posibilitar la utilización de este vehículo, sin perjuicio de la conveniencia de introducir determinados detalles o cuestiones puntuales que permitan dotarle de seguridad jurídica y asegurar su transparencia y la protección de los inversores, especialmente los accionistas minoritarios.

De momento, se apunta como una única iniciativa normativa, de acuerdo con el texto de la Disposición final segunda del Anteproyecto de Ley del Mercado de Valores y de los Servicios de Inversión, actualmente en trámite de audiencia e información pública, la inclusión de dos nuevos artículos en la Ley de Sociedades de Capital para regular el concepto de sociedad cotizada con propósito para la adquisición y los mecanismos de reembolso de los accionistas. Hay aspectos adicionales que quizás, en mi opinión, fuese conveniente regular, como el plazo para llevar a cabo la adquisición del Target; no obstante, dicho plazo así como otras cuestiones esenciales que deba conocer el inversor deberán figurar, en todo caso, en el folleto de la oferta y admisión a negociación de la SPAC. Por otro lado, parece curioso que, al definir el proyecto normativo el valor de reembolso de las acciones, se determine que sea el inferior entre el precio de la oferta de suscripción previa a la admisión a cotización de las acciones de la sociedad y el importe equivalente a la parte alícuota del importe efectivo inmovilizado en la cuenta

LA VOLATILIDAD DERIVADA DE LA SITUACIÓN DE PANDEMIA HA PROVOCADO QUE LAS COMPAÑÍAS QUE PRETENDEN OBTENER FINANCIACIÓN EN LOS MERCADOS HAYAN BUSCADO OTRAS SOLUCIONES ALTERNATIVAS A LA IPO TRADICIONAL, COMO PUEDES SER EL CASO DE LAS SPAC, EN LAS QUE QUEDAN MITIGADOS, COMO CONSECUENCIA DE SUS PROPIAS CARACTERÍSTICAS, DETERMINADOS RIESGOS

”

transitoria correspondiente. ¿No debería ser siempre este último o, en su caso, el superior entre los dos citados para que pueda operar como mecanismo incentivador de la inversión inicial en la SPAC?

¿Qué tipo de asesoramiento necesita una SPAC transfronteriza?

Sin duda, asesoramiento en relación con aspectos corporativos, societarios y de gobierno corporativo, regulatorios, fiscales, financieros y contable, y régimen de inversiones extranjeras.



SOBRE LOURDES CENTENO HUERTA

Lourdes es socia de EY Abogados responsable de Derecho Societario, Gobierno Corporativo y Mercado de Capitales. Lourdes se incorporó como socia a EY tras su cargo como vicepresidenta de la CNMV. Con más de 20 años de trayectoria profesional en la Administración Pública, Lourdes cuenta con una gran experiencia como Abogada del Estado, función que ha ejercido en el Ministerio de Asuntos Exteriores y, durante doce años, en el Ministerio de Economía (Dirección General del Tesoro y Política Financiera, Secretaría de Estado de Economía y Secretaría General Técnica). Además, ha desempeñado el cargo de secretaria de diferentes consejos de administración de empresas públicas, como la Agencia EFE, la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) y la Sociedad Estatal para la Gestión de la Innovación y las Tecnologías Turísticas (SEGITTUR) o en la Sociedad Estatal de Infraestructuras Agrarias (SEIASA).

Asimismo, como en cualquier operación de M&A, la SPAC deberá realizar una *Due Diligence* (fiscal, mercantil, laboral, financiero y contable...) para valorar riesgos y oportunidades en relación con el target considerado y asegurarse de la adecuación de la operación.

¿Ha influido la pandemia en el aumento del uso de esta fórmula de negocio?

La volatilidad derivada de la situación de pandemia ha provocado que las compañías que pretenden obtener financiación en los mercados hayan buscado otras soluciones alternativas a la IPO tradicional, como puedes ser el caso de las SPAC, en las que quedan mitigados, como consecuencia de sus propias características, determinados riesgos derivados de los largos períodos de preparación, la incertidumbre en cuanto al precio de salida y el apetito inversor, además de los altos costes de incorporación al mercado.

¿En qué sectores se utilizan con más asiduidad y por qué?

Con independencia del sector, se han convertido, como se indicaba anteriormente, en una alternativa interesante para startups que pretenden acceder a los mercados de manera rápida y de la mano de un socio experimentado con un conocimiento profundo de las complejidades del proceso de IPO, así como de las exigencias de las empresas cotizadas.

¿Cree que la fórmula evolucionará a lo largo de este 2021? ¿Cuáles son sus previsiones?

La propia experiencia acumulada en este último año ha puesto de manifiesto la utilidad y el valor que este tipo de vehículos puede ofrecer desde el punto

de vista tanto de inversión como de financiación, y, en este sentido, pudiera parecer razonable, manteniéndose los niveles de liquidez que existen en el mercado, la permanencia de su interés. No obstante, también es cierto que, en EEUU, la reciente publicación por la SEC de determinados criterios restrictivos, ha determinado una ligera reducción de estas operaciones. A nivel europeo, y siendo aún pronto para concluir si existe una burbuja, y cuál deba ser la respuesta adecuada, comienzan a surgir voces (destacables en este sentido las palabras pronunciadas pública y recientemente por Natasha Cazenave, candidata a la posición de *Executive director* en ESMA) requiriendo la necesidad de reflexionar sobre las razones por las cuales los inversores

arriesgan su capital tomando como base el nombre de los sponsors y el anuncio de un proyecto. Todo ello hace pensar, como cada vez que se producen determinadas “exageraciones” en el mercado, que los reguladores comenzarán a poner mayor foco en la operativa de este tipo de vehículos para asegurarse que se gestionan correctamente los riesgos que conlleva su utilización, introduciendo, si fuese necesario, o promoviendo la adopción de las correspondientes condiciones o restricciones; lo cual no debe significar, necesariamente, un desincentivo, sino, por el contrario, una mayor dosis de seguridad jurídica y de confianza para todos los agentes intervinientes en la operación, presupuestos necesarios para la consolidación de la figura. ■

SOBRE EL ÁREA DE DERECHO SOCIETARIO, GOBIERNO CORPORATIVO Y MERCADO DE CAPITALES DE EY ABOGADOS

Lourdes Centeno Huerta lidera el equipo de Derecho Societario, Gobierno Corporativo y Mercado de Capitales de EY Abogados, que se encuentra formado por un asociado senior, dos asociadas y varios miembros juniors. Su propósito es ayudar a las organizaciones a crear valor a largo plazo y generar confianza en los mercados y en la sociedad, siendo asesores de confianza en materia Societaria, de Buen Gobierno y de Mercado de Capitales. ■

JOSÉ RIVAS

UN MAÑO, POR DERECHO, EN BRUSELAS

Zaragozano de origen, con más de 30 años en la capital de la Unión Europea, José Rivas, socio y director de la práctica de Competencia de Bird & Bird en Bruselas, anuncia a Iberian Lawyer que ahora dirigirá también la práctica en España; impulsándola desde su posición y su experiencia junto a Candela Sotés. Este veterano abogado nos cuenta, así como si nada, que jugaba al Trivial con Boris Johnson, y confiesa que asume el nuevo reto con gran orgullo y con alegría ya que eso le hará estar más cerca de los clientes españoles. Como buen aragonés, reconoce que su testarudez le ha ayudado a conseguir sus objetivos y a posicionar su equipo como uno de los principales referentes del Derecho de la Competencia en la plaza europea. A pesar de tantos años fuera, España -dice- sigue siendo su hogar.

Zaragozano de cuna, ¿tuvo claro desde el principio de su carrera que su futuro estaría en el ámbito internacional?

Sí, soy la quinta o sexta generación de Rivas de Zaragoza. La mayoría médicos, casi ningún abogado. Me sentí atraído por el Derecho de la UE cuando, durante mi licenciatura en Derecho en la Universidad de Zaragoza, asistí a un curso de verano sobre Derecho de la UE en la Universidad de Exeter.

Hablando de médicos, con más de 30 años en el corazón de la Unión Europea, tomando el pulso de las empresas... ¿puede decirnos cómo están los negocios españoles de salud por esos lares? ¿Cuál ha sido el impacto del COVID en la plaza europea?

Tu pregunta me hace pensar en una canción de mi juventud; "No son buenos tiempos para la

lírica". La pandemia del COVID-19 ha hecho que las empresas españolas pasen por uno de los peores periodos de la historia. En cuanto a la interacción y presencia de las empresas españolas en Bruselas, de nuevo debido a la pandemia, estamos asistiendo al peor registro que recuerdo.

Le pedimos que recuerde cuando llegó a Bruselas. ¿Qué fue lo que más le impactó a nivel personal y profesional? Tras más de 30 años, ¿es ahora en España donde se siente extranjero?

Creo que soy el abogado español que más tiempo lleva en el ejerciendo privado del Derecho Comunitario en Bruselas. Vine por primera vez a Bélgica para estudiar Derecho Europeo en el Colegio de Europa de Brujas en 1986, el año en que España entró en la Comunidad Económica Europea, como se llamaba entonces.

En agosto de 1987, empecé a trabajar en Bruselas en un

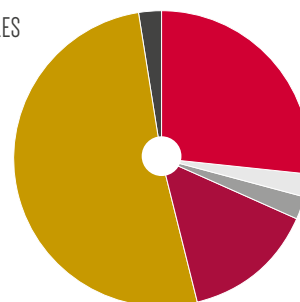
chamber de Barristers del Reino Unido, Stanbrook & Hooper. En la entrada de nuestras oficinas había un tablón con los nombres de todos nosotros. Mi nombre era el último y tenía un pequeño asterisco debajo del cual estaba escrito "Abogado". En aquellos días fui con mi jefe a una vista en el Tribunal de Justicia por el cartel de la Pasta de Papel y me quedé boquiabierto. No podía creer lo que veían mis ojos y escuchaban mis oídos, qué alegatos e interacción con el Tribunal tan impresionantes. Abogados de primerísima línea como Michel Waelbroek, Mario Siragusa, Nicholas Forwood y Clive Stanbrook en acción. En ese momento descubrí que no querría hacer otra cosa durante el resto de mi carrera. Cuando se produjo el Brexit, ¡no podía creerlo! Si los británicos supieran la gran influencia que sus empresas, profesionales, funcionarios... han tenido en el desarrollo de la UE habrían votado de otra manera. Déjame contarte una anécdota.

SOBRE BIRD & BIRD BRUSSELS OFFICE

La oficina de Bird & Bird en Bruselas cuenta con un equipo de más de 40 abogados procedentes de más de 10 países. Ofrecen asesoramiento especializado en una amplia variedad de áreas, incluyendo Mercantil, Competencia y UE, Laboral, Privacidad y Protección de Datos, Propiedad Industrial e Intelectual, derecho público, administrativo y regulatorio y fiscal.

El equipo de Bruselas cuenta con expertos que asesoran a clientes de una amplia gama de sectores empresariales, como el de la automoción, la aviación, el fintech y los servicios financieros, la alimentación y la normativa alimentaria, las ciencias de la vida y la sanidad, los medios de comunicación, el entretenimiento y el deporte, y la tecnología y las comunicaciones.

PROFESIONALES



- Socios 11
- Senior counsel 2
- Director de Regulatory & Public Affairs 1
- Counsels 6
- Abogados 21
- Paralegal 1

Una de mis colegas de entonces era Marina Wheeler. Una Barrister británica súper brillante. Empezó a salir con un excéntrico periodista que la esperaba fuera del despacho bajo la lluvia: ¡Boris Johnson! Jugamos muchas veces al Trivial Pursuit. ¡Qué memoria y conocimientos enciclopédicos tenía Boris! A pesar de todo lo que se ha dicho y escrito sobre Boris, es un verdadero europeo, educado en Bruselas, que domina el francés, etc. Te invito a leer la columna que Boris escribió en el Telegraph tras los atentados de París. Es una obra maestra del sentir europeo. No sé de dónde vino todo su sentimiento anti-UE.

No, no me siento extranjero en España. Afortunadamente, mi profesión me ha mantenido en constante contacto regular con España. Además, tengo parte de mi familia y mi segunda residencia ahí. Tal vez, los españoles me vean como un extranjero, pero yo no me siento así. A veces ayuda ver a tu propio país desde la distancia.

HE TENIDO LA SUERTE DE REPRESENTAR A EMPRESAS PRIVADAS Y A INSTITUCIONES Y AGENCIAS DE LA UE POR IGUAL ANTE LOS TRIBUNALES DE LA UE. ESTO ME HA PERMITIDO VER LAS COSAS DESDE AMBOS LADOS [...] DE MI TRAYECTORIA EN ESPAÑA, DESTACARÍA LOGRAR LA PRIMERA INTERVENCIÓN *AMICUS CURIAE* DE LA COMISIÓN EUROPEA ANTE NUESTRO TS EN EL LLAMADO CÁRTEL DEL SEGURO DECENAL

”

En esta misma plaza, lleva cerca de 12 años en Bird & Bird y, en este tiempo, ha conseguido posicionar a su equipo como referencia en Derecho de la Competencia. ¿Cuáles son las claves del éxito? ¿Trabaja en dar continuidad y relevo a ese equipo en el futuro?

¿La clave del éxito? Sinceramente, no creo que hayamos alcanzado el éxito (total) todavía. Hay muchos competidores excelentes que nos hacen estar alerta. Una de las cosas de las que

más me enorgullezco es de enseñar a los colegas más jóvenes a progresar en la profesión. Estoy especialmente orgulloso de dos abogadas senior de nuestra práctica de Competencia con las que trabajo estrechamente, una de Bruselas, Ana Manzaneque, que ha sido reconocida como "Recommended Lawyer 2021" por un prestigioso directorio internacional, y de otra de Madrid, Candela Sotés, reconocida como "Key lawyer 2021" por el mismo directorio.

SOBRE JOSÉ RIVAS

Con más de 30 años de experiencia en Bruselas, José Rivas es una autoridad en Derecho de la Competencia, abarcando los artículos 101 y 102 TFUE, ayudas de estatado y control de concentraciones, entre otros. José ha representado a clientes en más de 100 casos en los tribunales de la UE, y ha ganado 3 casos ante la Gran Sala del Tribunal de Justicia. Asimismo, ha representado a clientes bajo investigación, ha obtenido autorizaciones de control de concentraciones en fase I y fase II y ha presentado denuncias ante la Comisión Europea y las autoridades nacionales de Competencia. José representa a empresas de Estados Unidos, Japón y Europa de los sectores de la aviación, las TIC, los medios de comunicación, el comercio minorista, los deportes y la alimentación y bebidas.

Antes de incorporarse a Bird & Bird en 2009, José fue director de la oficina de Bruselas de un importante bufete de abogados estadounidense y codirector de su grupo de Competencia europeo. Es el editor de World Competition (Kluwer) y ha escrito numerosos artículos sobre derecho de la competencia y es un ponente frecuente en conferencias. José es miembro de los Grupos de Trabajo sobre Competencia y Ayudas de Estatado de Business Europe y forma parte del Comité Ejecutivo del Global Competition Law Centre. José ha sido profesor visitante en el Colegio de Europa durante 21 años.

HAY MUCHOS REQUISITOS PARA SER UN BUEN ABOGADO DE COMPETENCIA. SOBRE TODO, UN INTERÉS POR LA ECONOMÍA BÁSICA [...] SUELO DECIR QUE UN BUEN ABOGADO DE COMPETENCIA ES COMO UN OBJETIVO ZOOM, A VECES HAY QUE ACERCARSE HASTA EL MÁS MÍNIMO DETALLE Y AL MISMO TIEMPO SE NECESITA UN GRAN ANGULAR, TOMAR DISTANCIA Y VER LA IMAGEN COMPLETA



Ha litigado en más de cien asuntos ante los tribunales europeos en Luxemburgo, ¿qué destacaría de esta parte de su carrera? ¿Qué características de su personalidad le han ayudado más a mantenerse tanto tiempo en primera línea? ¿Qué requisitos ha de cumplir un buen abogado/a de Derecho de la Competencia que desee trabajar a nivel internacional?

Destacaría que he tenido la suerte de representar a empresas privadas y a instituciones y agencias de la UE por igual ante los tribunales de la UE. Esto me ha permitido ver las cosas desde ambos lados de la barrera. Me siento especialmente orgulloso de haber ganado tres casos ante la Gran Sala del Tribunal de Justicia a pesar de tener las Conclusiones de los Abogados Generales en contra. De mi trayectoria en España, destacaría el haber sido decisivo para lograr la primera intervención *amicus curiae* de la Comisión Europea ante nuestro Tribunal Supremo en el llamado cártel del seguro decenal.

Como buen "aragonés" soy testarudo lo que, obviamente, ayuda a conseguir tus objetivos. Hay muchos requisitos para ser un buen abogado

de Competencia. Sobre todo, un interés por la economía básica. De lo contrario, es difícil entender la lógica que hay detrás de esta área del Derecho. Suelo decir que un buen abogado de Competencia es como un objetivo zoom, a veces hay que acercarse hasta el más mínimo detalle y al mismo tiempo se necesita un gran angular, tomar distancia y ver la imagen completa.

La comunidad española en Bruselas, sobre todo en el sector de la abogacía, no es tan extensa, ¿colaboran entre ustedes? ¿quedan para hacer tertulias o convivencias como sucede en otros países?

Antiguamente nos reuníamos. Hoy en día nos reunimos en conferencias y seminarios junto con abogados de otras nacionalidades.

Bruselas ha puesto en práctica duras restricciones para poner freno a la crisis sanitaria. Una ciudad, cuya actividad principal es el negocio, se habrá resentido especialmente. ¿Cómo se traduce este impacto en los asuntos del bufete?

Irónicamente, no creo que COVID-19 haya tenido un impacto tan adverso en la práctica del Derecho de la

Competencia de la UE en Bruselas como lo ha tenido en otras áreas de práctica. Los abogados de la UE nunca hemos tenido la mayoría de nuestros clientes en Bruselas; están en todo el mundo. Por lo tanto, siempre hemos estado acostumbrados a tratar con los clientes por teléfono, correo electrónico o vídeo. Recuerdo situaciones extremas en las que me reuní físicamente con el cliente meses después de haber terminado el caso, cuando venían a Bruselas. Por el contrario, la pandemia ha obligado a nuestros colegas de, por ejemplo, el ámbito Societario, Laboral, Mercantil, etc. a acostumbrarse a utilizar herramientas que los abogados de Comunitario nos vimos obligados a utilizar mucho antes de que llegara el COVID-19. El Compliance y la prevención de riesgos es una parte crucial para que los asuntos prosperen una vez en Bruselas. Por regla general, ¿están los empresarios acostumbrados a consultarles en fases tempranas o esperan a tener el problema sobre la mesa? Afortunadamente, las cosas han cambiado en los últimos años. La cultura de cumplimiento y control previo está mucho más extendida hoy en día. Los abogados también hemos cambiado en este sentido y somos más proclives a alertar y enseñar a nuestros clientes de forma proactiva a minimizar sus riesgos empresariales. En Bird & Bird estamos a la vanguardia en el uso de herramientas digitales para este fin. El conjunto de herramientas de Bird & Bird para el cumplimiento de las normas de competencia acaba de ganar el premio Concurrences al cumplimiento de las normas antimonopolio. Estamos

ENERGY & INFRASTRUCTURE

For more information please visit www.thelatinamericanlawyer.com
or email awards@iberianlegallgroup.com

SAVE THE **NEW** DATE

17 March 2022 • São Paulo
7:30 pm (BRT)

Follow us on



#TheLatamLawyerAwards

CREEMOS QUE LA PRÁCTICA DE AYUDAS DE ESTADO VA A FLORECER EN LOS PRÓXIMOS MESES. TANTO LOS SECTORES PRIVADO Y PÚBLICO DE ESPAÑA DEBEN ESTAR PLENAMENTE ALINEADOS PARA GARANTIZAR QUE SE APROVECHE AL MÁXIMO UN POTENCIAL TAN GRANDE DE CRECIMIENTO ECONÓMICO Y SOCIAL. LAS GENERACIONES FUTURAS NO NOS PERDONARÁN SI NO MAXIMIZAMOS TODO EL POTENCIAL DE ESTOS FONDOS

”

muy orgullosos de que una organización tan prestigiosa haya reconocido nuestros esfuerzos por desarrollar soluciones tecnológicas legales que faciliten la vida de nuestros clientes.

Los fondos europeos parecen ser el agua de mayo que muchas compañías esperan. Las principales economías de la zona euro apuestan principalmente por la digitalización y las energías renovables. ¿Qué papel están jugando los profesionales de su sector en la evolución y consecución de estas ayudas?

La digitalización y la sostenibilidad son los principales objetivos de la UE porque así lo demanda nuestra sociedad.

Tu pregunta se refiere a la mayor inyección de ayudas estatales en la historia de la UE. Creemos que la práctica de Ayudas de Estado va a florecer en los próximos meses. Tanto los sectores privado y público de España deben estar plenamente alineados para garantizar que se aproveche al máximo un potencial tan grande de crecimiento económico y social. Las generaciones futuras no nos perdonarán si no maximizamos todo el potencial de estos fondos. Las ayudas estatales son un área de práctica en la que siempre hemos sido muy activos en Bird & Bird.

Es miembro de los Grupos de Trabajo sobre Derecho de la Competencia y Ayudas Estatales de la Confederación Europea de Asociaciones Empresariales

A PESAR DE TODO LO QUE SE HA DICHO Y ESCRITO SOBRE BORIS (JOHNSON), ES UN VERDADERO EUROPEO, EDUCADO EN BRUSELAS, QUE DOMINA EL FRANCÉS, ETC. INVITO A LEER LA COLUMNA QUE BORIS ESCRIBIÓ EN EL *TELEGRAPH* TRAS LOS ATENTADOS DE PARÍS. ES UNA OBRA MAESTRA DEL SENTIR EUROPEO. NO SÉ DE DÓNDE VINO TODO SU SENTIMIENTO ANTI-UE

”

(Business Europe) y forma parte del Comité Ejecutivo del Centro Global de Derecho de la Competencia (GCLC). ¿Cuál es el papel de estos organismos?

Cada institución es muy diferente. Soy miembro de estos grupos de trabajo de Business Europe desde hace muchos años. Siempre ha sido un honor que la CEOE me confíe su representación en estos dos grupos. Me siento orgulloso de poder expresar la opinión de las empresas españolas en igualdad de condiciones con las empresas de las principales economías de la UE. El GCLC es un lugar de pensamiento y reflexión que organiza seminarios y conferencias sobre derecho de la competencia en Bruselas. El GCLC está vinculado al Colegio de Europa, donde, además de licenciarme en Derecho Europeo, he enseñado Derecho de la Competencia y Ayudas de Estado durante más de 21 años.

¿Cuáles son sus planes a corto plazo?

He sido codirector de la práctica de Competencia Internacional de Bird & Bird durante muchos años. Ahora, sin abandonar mi práctica de Competencia de la UE en Bruselas, dirigiré también la práctica en España; impulsándola desde mi posición y mi experiencia junto a Candela Sotés. Me tomo este nuevo reto con gran orgullo y espero estar más cerca de los clientes españoles de lo que he estado en el pasado reciente. Me encantaría ayudarles a atravesar el laberinto de la UE, ya sea la DG Comp, la Comisión o los Tribunales de la UE.

A corto plazo, represento a la Comisión Europea en 17 de los casos del Banco Popular. A mediados de junio tenemos la vista en el Tribunal General en los casos test. 

ABOGADO Y EMPRESARIO: ¿LA SENDA DEL ÉXITO?

ANTÓNIO MENDES

Conocemos a António Mendes, un joven abogado de 34 años, que dejó una *Big Law* como Garrigues Portugal, en la que trabajaba como senior associate en el área de International Tax & Private Wealth para, junto a otros colegas de profesión montar su propia firma, Kore Partners, donde ahora es socio. Lo hizo guiado y motivado por la creencia de que había un *gap* en el mercado que ellos podían subsanar con su modelo de *Private Client Law Boutique*. A la vista de los datos, parece ser así.

por desiré vidal

Durante este tiempo de pandemia hemos visto como muchos jóvenes abogados, destacados en sus áreas respectivamente, se han lanzado a la “aventura” de montar su propia firma. En su caso, ¿cuál fue el detonante o qué le hizo pensar que era el momento de dar este importante paso?

Dejar un despacho de abogados de reconocido prestigio internacional, dónde ya ocupaba un cargo de asociado sénior con buenas perspectivas de carrera, siempre es una decisión que requiere consideración. Desde el momento en que inicié mi actividad dedicada exclusivamente al asesoramiento de clientes privados, identifiqué un *gap* en el mercado de proveedores de servicios *fully dedicated* con una visión holística de las distintas dimensiones técnicas y de las relaciones con los clientes de alto patrimonio.

He comprobado que el modelo *multi-tier* y *multi-department* típico en *Big Law* provocaba

“DESDE EL MOMENTO EN QUE INICIÉ MI ACTIVIDAD DEDICADA EXCLUSIVAMENTE AL ASESORAMIENTO DE CLIENTES PRIVADOS, IDENTIFIQUÉ UN *GAP* EN EL MERCADO DE PROVEEDORES DE SERVICIOS *FULLY DEDICATED* CON UNA VISIÓN HOLÍSTICA DE LAS DISTINTAS DIMENSIONES TÉCNICAS Y DE LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES DE ALTO PATRIMONIO”



ANTÓNIO MENDES

algunas ineficiencias en el asesoramiento a clientes privados cuyas necesidades son multidisciplinarias y los tiempos de respuesta para la toma de decisiones son generalmente cortos, lo que no es compatible con el modelo estratificado orientado por áreas saturadas que predominan en muchas firmas de abogados. Con esto quiero decir que la principal razón que me motivó a embarcarme en un proyecto como el de Kore Partners fue la creencia de que el modelo de *Private Wealth Law Boutique* cubre efectivamente el gap en el mercado y que, con nuestra especialización, experiencia y visión multidisciplinar holística, podemos elevar el nivel de los servicios específicos para clientes privados en Portugal.

Hemos hablado de las circunstancias que le llevaron a tomar la decisión. Hablamos ahora de las características personales que le animaron a dar el paso. ¿Se considera una persona valiente y decidida? ¿Qué otros apoyos tenían alrededor para dar el paso?

Desde un punto de vista personal, contar con la dirección del proyecto por parte del antiguo socio de Garrigues, Tiago Cassiano Neves, con quien siempre he trabajado en Garrigues, influyó mucho en la decisión. Por otro lado, la ilusión/ambición de poder innovar y desarrollar un despacho de abogados con altos estándares de calidad, sofisticación e integración digital, fue otro factor que he pesado en la decisión. Está claro que todas las decisiones audaces en la vida tienen riesgos y estrés asociados, sin embargo, funcionan como estímulo para la motivación

SOBRE ANTÓNIO MENDES

António es socio de Kore Partners. Está especializado en *Private Wealth Law* con enfoque en el asesoramiento Fiscal y la Planificación Patrimonial para personas físicas con sede en Portugal y en el extranjero. António asesora en el área de Deportes y Entretenimiento y transacciones Inmobiliarias. Asesora regularmente en estructuras patrimoniales complejas y en la reubicación de familias bajo el régimen fiscal portugués NHR. Sus clientes valoran sus sólidos conocimientos y su capacidad de respuesta. 

SOBRE KORE PARTNERS

Kore Partners es una boutique legal especializada en *Private Wealth Law* con sede en el corazón de Lisboa (distrito de Chiado) que ofrece una amplia gama de servicios diseñados específicamente para las necesidades de los individuos de alto patrimonio y ultra-alto patrimonio, oficinas familiares, bancos privados, y Deportes y Entretenimiento.

Número de socios: 3; Of counsel: 1; Becario: 1.

“EN NUESTRO PROPIO DESPACHO TENEMOS QUE PREOCUPARNOS CON CUESTIONES ADMINISTRATIVAS Y DE GESTIÓN QUE NO TENÍAMOS QUE TRATAR EN UNA *BIG LAW*, SIN EMBARGO, ESTO TAMBIÉN NOS PERMITE TENER UNA MAYOR CAPACIDAD CREATIVA Y GESTIONAR NUESTRO TIEMPO COMO QUERAMOS, Y LUEGO SER MÁS EFICIENTES”

diaria y cada obstáculo superado y objetivo alcanzado se vive con más entusiasmo. Los pretextos para celebrar se multiplican.

¿Se puede montar un despacho de abogados como una *start-up*?

Sin duda, creo que no debemos mirar a los despachos de abogados de forma diferente a como miramos el lanzamiento de cualquier otro negocio. Todos los retos relacionados con la elección del nombre, la imagen, el posicionamiento, la

forma de presentar la firma en el mercado y ante los clientes, la visión a medio y largo plazo, no son diferentes de los de cualquier otro tipo de empresa. En nuestro caso somos una *start-up* con un amplio número de clientes, lo que por un lado dificulta la gestión del día a día, pero también hace más divertido el crecimiento del negocio.

El camino natural de alguien que pasa varios años en el puesto de senior associate es

“COMO DECIMOS EN PORTUGAL: “EL FUTURO PERTENECE A DIOS”. EN ESTE MOMENTO, NUESTRO ENFOQUE, ES SUPERAR EL PRIMER AÑO DE ACTIVIDAD Y ESTABLECER LAS PAUTAS PARA UN CRECIMIENTO SOSTENIDO EN LOS PRÓXIMOS AÑOS, SIN NUNCA PERDER NUESTRO *AND DE PRIVATE CLIENT BOUTIQUE*. COMO SOCIOS AMBICIOSOS CON UN PERFIL INTERNACIONAL, LA EXPANSIÓN SERÁ UN CAMINO NATURAL, PERO EN ESTE MOMENTO NO ES ALGO QUE SE PROYECTE O PIENSE”

acabar siendo socio. ¿Hay un límite de tiempo no-escrito más allá del cual los jóvenes como usted no están dispuestos a esperar?

El tiempo que se tarda en convertirse en socio de las organizaciones depende en gran medida del plan de carrera definido por las firmas. Por lo que tengo entendido, puedo decir que el modelo de *Big Law* en Portugal favorece actualmente el mantenimiento de estructuras de socios demasiado estáticas y en actividad durante varios años y un modelo predominantemente vertical, que naturalmente acaba reduciendo los puestos disponibles y que, combinado con los modelos *up or out*, suele llevar a los jóvenes a buscar caminos alternativos a los planes de carrera tradicionales.

Esta razón también me parece que es la causa de algunos problemas de relevo generacional que existen en algunas organizaciones, que al final también contribuyen a una mayor democratización del mercado y a la aparición de modelos Boutique, como es el caso de Kore Partners.

La vida emprendedora es muy distinta a la de empleado de

una gran firma... Describa los pros y contras que ha conocido hasta ahora de cada situación. Su vida será más estresada ahora, ¿qué hobbies le ayudan a relajarse?

Aunque las situaciones profesionales sean muy diferentes, la verdad es que, hasta ahora, no puedo identificar grandes diferencias en cuanto a estilo de vida o niveles de estrés, que siempre he sabido gestionar bien y mantener el *work life balance* bastante positivo. En nuestro propio despacho tenemos que preocuparnos con cuestiones administrativas y de gestión que no teníamos que tratar en una *Big Law*, sin embargo, esto también nos permite tener una mayor capacidad creativa y gestionar nuestro tiempo como queramos, y luego ser más eficientes.

Desde un punto de vista personal, todos necesitamos nuestras escapes y momentos para liberar la mente. Como persona muy sociable, me gusta promover eventos sociales, experiencias gastronómicas, momentos y viajes con amigos y familiares, así como consumir literatura y deportes. Creo en el poder de desarrollar conocimientos y habilidades

fuera de nuestras áreas de especialización como clave para desarrollar la inteligencia emocional y la agilidad intelectual.

¿Para qué tipo de clientes se posiciona su nueva firma?

Somos un despacho boutique especializado en el asesoramiento Legal a clientes privados de alto patrimonio con conexiones transfronterizas, *family offices* y banca privada. Nuestros servicios son multidisciplinares, que van desde el asesoramiento fiscal internacional y nacional, hasta la planificación patrimonial y sucesoria, sucesión generacional, inversión extranjera en Portugal, y también estamos activos en el área de Deportes y Entretenimiento. Nuestros clientes son en su mayoría extranjeros, residentes o inversores en Portugal, y es en este segmento de clientes donde continuaremos posicionándonos, a pesar de reconocer que el mercado ibérico tiene un potencial de crecimiento muy interesante para nosotros.

Ahora que ya es partner, ¿cómo se ve en los próximos cinco-diez años? ¿Cómo se imagina el resto de su carrera, quizás abriendo una oficina de Kore en el extranjero o con una fusión con una firma de un país cercano...?

Como decimos en Portugal: “El futuro pertenece a Dios”. En este momento, nuestro enfoque, es superar el primer año de actividad y establecer las pautas para un crecimiento sostenido en los próximos años, sin nunca perder nuestro ADN de *Private Client Boutique*. Como socios ambiciosos con un perfil internacional, la expansión será un camino natural, pero en este momento no es algo que se proyecte o piense. ■



EL MAYOR DESAFÍO DE LA HISTORIA DEL TURISMO ESPAÑOL

por José Antonio Fernández de Alarcón,
socio fundador de Monlex Abogados

Los acontecimientos sobre la pandemia, la cuarta ola, el ritmo lento de vacunación y el comportamiento de determinados mercados emisores como el británico, nos lleva a estar pendientes de las noticias en medios de comunicación nacionales e internacionales día sí y día también. La incertidumbre se ha instalado en un año que se pretendía como el año de la recuperación definitiva del turismo. No lo será. No obstante, sí será el inicio de la deseada recuperación la incertidumbre no debe ser una razón para pararse, sino todo lo contrario: el sector turístico tiene una gran oportunidad de transformarse

LAS ASOCIACIONES HOTELERAS, ASÍ COMO LAS PATRONALES DE RESTAURACIÓN O AGENCIAS DE VIAJES, ESTÁN HACIENDO HORAS EXTRA PARA NEGOCIAR DE MODO CONTINUO CON LAS DISTINTAS ADMINISTRACIONES, NO SÓLO LA NORMATIVA S DE RESTRICCIÓN A LA ACTIVIDAD, SINO TAMBIÉN LAS AYUDAS Y PROCEDIMIENTOS PARA OBTENER DICHAS SUBVENCIONES, O FINANCIACIONES VÍA ICO O VÍA AVALES DE ENTIDADES SEMIPÚBLICAS

En el sector hotelero español (las inversiones españolas en el Caribe van a un ritmo más acelerado), la ansiedad va por destinos. Es probable que Andalucía pueda tener una buena temporada con el mercado turístico nacional, igual que el levante español. Es probable que Canarias, cuya temporada alta comienza en septiembre-octubre también pueda tener buenos números al final de año... el archipiélago balear es el que más dudas plantea, ya que su temporada es muy breve y nos hemos comido ya casi tres meses sin prácticamente ingresos. En Mallorca o en Ibiza las cosas funcionarán aunque a medio gas en junio, julio y agosto. Será clave su esfuerzo por alargar la temporada los meses de septiembre y octubre.

De hecho, el Gobierno Balear, por ejemplo estuvo hace unos días en la Sede del Tour Operador Tui y también con el Presidente de las Agencias de Viaje alemanas, con el objetivo precisamente, de colaborar en la extensión de la temporada 2021 en Baleares, hasta final de año. Habitualmente la temporada acaba en septiembre-octubre y

considerando que la vacunación en Europa alcanzará el objetivo a finales de Agosto del 70% de inmunización de rebaño, debemos poder “celebrado” con una extensión de la temporada. Éste es el panorama de previsiones que se derivan de la situación actual en el sector hotelero, que pueda cambiar sensiblemente si

SOBRE JOSÉ ANTONIO FERNANDEZ DE ALARCÓN



José Antonio es socio fundador de Monlex, uno de los principales despachos especializados en el sector del turismo y el ocio en España. Cuenta con más de 30 años de experiencia asesorando a las principales cadenas hoteleras, tour-operadores, agencias de viaje, empresas B2B, aseguradoras e inversores inmobiliarios

en relación a todo tipo de transacciones. Ha sido director del departamento Jurídico Nacional e Internacional de la cadena hotelera líder Riu Hotels desde 1987 y ha asesorado a la empresa en todas sus transacciones inmobiliarias. Actualmente es Consejero General del Grupo Riu.

Es el coordinador de la Red Internacional Monlex, con acuerdos y alianzas en más de 20 países (México, República Dominicana, Costa Rica, Jamaica, Cabo Verde, China, USA...) donde las inversiones turísticas e inmobiliarias son realizadas por empresas españolas. Estrechamente vinculado al mundo empresarial y turístico, ha estado involucrado en varias asociaciones empresariales: es exvicepresidente de la Federación Hotelera de Mallorca, fundador de la “Fundación Impulsa” formada por las principales empresas de las Illes Balears y el Gobierno local. Actualmente es vicepresidente de la Asociación Hotelera de Playa de Palma, miembro del Consejo de Administración de la Asociación Nacional de Cadenas Hoteleras, secretario de la Asociación Internacional de Inversores Hoteleros (Inverhotel), que agrupa a las mayores Cadenas Hoteleras españolas internacionales, asesor de Agrupación para el Progreso de la Dirección (APD), así como miembro del Consejo de Administración y exvicepresidente del Cercle d'Economia de Palma de Mallorca, actuando como *think tank* económico en las Islas Baleares. Ha representado también a ZONTUR (Agrupación de Empresarios de Zona Turística de España) ante la HOTREC en Bruselas (Confederación de Hoteles y Restaurantes Europea). 

el ritmo de vacunación se acelera de modo singular en los mercados emisores y en España. Definitivamente el año 2021 puede considerarse como año VUCA para el sector Turístico, y por muchas vueltas que le demos tenemos que saber convivir con ello. También en el Derecho en relación a las normativas que van sucediéndose o a las estrategias que los empresarios deben poner en marcha.

Así el sector hotelero debe estar volcado esta temporada en las reservas de último minuto, lo que le hace más difícil organizar el centro de trabajo y las previsiones de personal y de proveedores. Los contratos tendrán que ser flexibles y la afectación o desafectación de los trabajadores en ERTE estará al orden del día.

Llegado el mes de mayo, todos podemos decir que la temporada turística puede perfectamente definirse por la volatilidad, incertidumbre, complejidad y ambigüedad en la que nos movemos. Mercados emisores y mercados receptores analizan cada día los datos de Sanidad y la situación de la estrategia de vacunación para saber si las empresas podrán sobrevivir un año más o en qué condiciones tendrán que hacerlo.

Esta situación de incertidumbre también afecta al Derecho: la incertidumbre de los ERTES, la normativa concursal, los Fondos Europeos o las reestructuraciones financieras que deben abordar todas las empresas ocupan una parte del trabajo de los despachos de abogados en estos momentos.

Los ERTES probablemente se prorroguen hasta finales del mes de septiembre, para aquellos centros que no puedan abrir ni absorber la totalidad de su personal pre-pandémico. A finales de mayo, las empresas deberán decidir si los prorrogan por más tiempo o si comienzan a realizar análisis de extinción de contratos puntualmente mediante fórmulas ERE, valorando el compromiso de mantener los puestos que venía recogido en la normativa

SALVAR LA SITUACIÓN ES LLEGAR ORDENADO A FINAL DE AÑO, CON UNA EMPRESA QUE HAYA PODIDO TRANSITAR LOS MESES QUE VIENEN TOMANDO LAS DECISIONES MÁS ADECUADAS, PUESTO QUE ANTES DEL 2022, SIN DUDA TOMAREMOS CIERTA VELOCIDAD DE CRUCERO Y EL SECTOR TURÍSTICO PODRÁ RESPIRAR SIN TANTA ASISTENCIA.

vigente sobre ERTES, siempre que quieran mantener las exoneraciones a la Seguridad Social disfrutadas.

Las empresas deben estar informadas puntualmente de la cambiante normativa que existe en todos los ámbitos de su sector, incluidas las ayudas directas que, a través de las Comunidades Autónomas, comenzarán en las próximas semanas a

regularse. Especialmente en Canarias y Baleares, donde el límite de 200 mil euros no será de aplicación por empresa (se habla de hasta 500 mil euros según sea el caso). Otro aspecto importante para las compañías es la canalización de los Fondos Europeos, que, si bien van vinculados a inversiones, por parte del empresario podrán resultar de ayuda para aquellos proyectos que tenía pensado realizar o que las leyes sobre todo medioambientales le van a obligar a realizar en los próximos años, principalmente proyectos de digitalización o de sostenibilidad. El sector debería estar atento a las convocatorias de ayudas, subvenciones y a licitación de contratos públicos que a partir del mes de mayo irán sucediéndose a través del Gobierno Central, Comunidades Autónomas o incluso Ayuntamientos. Por último, en cuanto a la normativa Concursal o pre-Concursal, no obstante, y habiéndose alargado hasta final de año la obligación de comunicar el Concurso si se está en una situación de quiebra, lo cierto es que se debe ya valorar con asesores jurídicos y financieros si necesariamente tiene que entrar en una reestructuración financiera al amparo legal o prever no dejarse llevar a una situación límite de liquidación. Esta valoración hay que realizarla cuanto antes, aunque las medidas se apliquen a partir del año que viene.

No hacerlo así podría afectar a la responsabilidad de los Administradores Mercantiles de las Sociedades, pues durante todo este 2021 siguen vigente

SOBRE MONLEX ABOGADOS

Fundado en 1987 y con sede en Palma de Mallorca, Monlex Abogados es uno de los principales despachos especializados en el sector del turismo y el ocio en España. El despacho lleva más de 30 años ofreciendo asesoría Jurídica profesional, centrando su especialización en la asesoría Jurídica para empresas turísticas. El despacho asesora a las principales cadenas hoteleras, tour-operadores, agencias de viaje, empresas B2B, aseguradoras e inversores inmobiliarios en relación a todo tipo de transacciones. Desde sus inicios, la firma ha estado vinculada al mundo empresarial. Las áreas de Derecho Mercantil y Civil, unido a la especialidad propia del Derecho Turístico e Inversiones Internacionales generado por la expansión mundial de sus clientes, han permitido un crecimiento sólido y una especialización acreditada de todo el equipo jurídico. El despacho cuenta con la Red Internacional Monlex, con acuerdos y alianzas en más de 20 países (México, República Dominicana, Costa Rica, Jamaica, Cabo Verde, China, USA...) donde las inversiones turísticas e inmobiliarias son realizadas por empresas españolas. 

las decisiones oportunas desde ahora mismo. Las Asociaciones Hoteleras, así como las Patronales de Restauración o Agencias de Viajes, están haciendo horas extra para negociar de modo continuo con las distintas Administraciones, no sólo la Normativa s de Restricción a la actividad (y que ésta sea lo más leve posible), sino también las ayudas y procedimientos para obtener dichas subvenciones, o financiaciones vía ICO o vía avales de entidades semipúblicas. Todo este esfuerzo, quizá no sea suficiente, pero ayuda a la moral de grupo en el sector en el peor momento de su historia, y es justo reconocerlo.

Desde el sector de la Asesoría y Consultoría Jurídica sólo queda un camino que sirva para ayudar a las empresas, en este final: estrategia y consejos claros. No obstante, me gustaría terminar apostando decididamente por el turismo y por las empresas que lo integran, ya que, contra pronóstico, el sector turístico, estará en pie al cabo de unos meses, en su mayor parte, sin duda por su capacidad de resiliencia, siendo un claro ejemplo para el resto de sectores.... y a partir del año 2022 volverá a ser lo que era. Salvar la situación es llegar ordenado a final de año, con una empresa que haya podido transitar los meses que vienen tomando las decisiones más adecuadas, puesto que antes del 2022, sin duda tomaremos cierta velocidad de crucero y el sector turístico podrá respirar sin tanta asistencia. 



su deber de diligencia como empresarios, y, por lo tanto, el retraso en la entrada en vigor

en la obligación de comunicar el Concurso, no es óbice para que pueda relajarse o dejar de tomar



¿Y AHORA QUÉ?

por esperanza borrero goizueta,
abogada de Montero Aramburu Abogados y miembro de Women in a Legal World

Ahora que parece vislumbrarse el final de la pandemia y de las restricciones que hemos padecido durante este año y medio, se nos plantea la pregunta sobre qué va a ocurrir con el teletrabajo y todo lo que, a marcha forzada, hemos aprendido en este tiempo; si es verdad que ha llegado para quedarse, y si seremos capaces de saber aprovechar todas las ventajas que esta forma de trabajar ofrece.

El teletrabajo irrumpió en nuestra vida profesional de una manera inesperada y forzada. Muchas empresas estaban tecnológicamente más avanzadas y no les supuso cambio alguno. Otras tuvieron que avanzar a la fuerza, y lo hicieron. Adaptamos nuestras casas y las convertimos en oficinas. Fue un verdadero reto para muchas familias que tuvieron que atender y cuidar de sus familias a la vez que trabajaban sin descanso. Pero aquello no podía llamarse teletrabajo, al menos no como lo entendemos hoy, porque

estábamos encerrados y además era la única alternativa posible.

El teletrabajo real llegó cuando nuestros hijos volvieron a sus colegios y pudimos tener la verdadera oficina en casa, sin interrupciones. Más aún, cuando empezamos a tener la opción de acudir al despacho o trabajar desde casa. Y es en ese momento cuando comprobamos las bondades del trabajo a distancia, sin tener que perder tiempo en desplazamientos o reuniones fuera de la oficina, que sustituimos por reuniones telemáticas, normalmente con un inicio puntual y por un tiempo mejor delimitado.

Empezamos a abandonar la cultura del presencialismo y buscamos aquella otra de la eficiencia y optimización del tiempo, y muchos de nosotros comprendimos que lo importante no es *estar* sino *hacer*, que cada uno tenemos una responsabilidad individual que va más allá de asistir cada día a nuestro puesto de trabajo; consiste en cumplir con nuestras

obligaciones independientemente de si otros ven o no cómo lo hacemos.

Y todo ello, desde mi punto de vista, ha sido profundamente positivo y un gran paso en la lucha por la conciliación, especialmente de las mujeres que no han querido ni quieren renunciar a sus carreras profesionales ni a su vida familiar. Así, gracias a la mayor flexibilidad que te otorga poder trabajar desde casa o desde cualquier otro sitio, aquellas cosas que eran impensables o difíciles antes de la pandemia –como realizar una gestión personal durante la mañana o atender a una reunión del colegio– se volvieron posibles, y lo que es más importante, normales. Tuvo que venir la pandemia para demostrarnos a nosotros mismos que con los medios tecnológicos que ya teníamos a nuestro alcance la conciliación podía avanzar considerablemente y convertirse en una realidad.

Pero no debemos perder de vista que el teletrabajo puede ser un arma de doble filo. Tener la oficina

en casa puede convertirnos en verdaderos esclavos del trabajo, con jornadas que se eternizan sin que haya una verdadera desconexión para disfrutar del merecido descanso y de la familia, buscando cualquier momento para contestar a un correo electrónico o hacer la última llamada. Muchas veces incluso cayendo en el error de querer conciliar a la misma vez que trabajar, atender a nuestras familias al mismo tiempo que a nuestros trabajos, comprendiendo finalmente que no es posible y que no se hace bien ni lo uno ni lo otro.

Este es, a mi juicio, el mayor problema que plantea el teletrabajo, la dificultad de que no se produzca una verdadera desconexión cuando se finaliza jornada. Pese a ser un derecho recogido en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales y más recientemente también en el Real Decreto-ley 28/2020, de 22 de septiembre, de trabajo a distancia, la desconexión digital es un reto para muchas organizaciones y debe ser tomado muy en serio si no queremos que todo aquello que culturalmente se ha conseguido durante este tiempo récord se pierda finalmente por no haber sido capaces de gestionarlo bien.

“MI ESPERANZA ES QUE EL TELETRABAJO PERMANEZCA EN NUESTRA SOCIEDAD COMO UNA ALTERNATIVA IGUAL DE VÁLIDA QUE EL TRABAJO PRESENCIAL [...] PERO ES IGUALMENTE NECESARIO QUE SE ARRAIGUE UNA CULTURA DE TELETRABAJO RESPONSABLE, CON LÍMITES QUE GARANTICEN LA DESCONEXIÓN DIGITAL Y EL USO RAZONABLE DE LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS”

SOBRE ESPERANZA BORRERO GOIZUETA

Esperanza se incorporó a Montero Aramburu Abogados en el año 2016 como asociada del departamento de Derecho Procesal-Civil y Arbitraje. Anteriormente, prestó sus servicios profesionales en Cuatrecasas y en el despacho King & Woods Mallesons, en la oficina de Madrid. Está especializada en la llevanza de todo tipo de procedimientos civiles, en particular en asuntos de naturaleza contractual y asuntos bancarios.

Es licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid. 

De ahí la importancia de aprovechar todo lo bueno que esta situación tan excepcional nos ha traído y que seamos verdaderamente capaces de incorporar el teletrabajo a nuestras vidas de una manera natural, que no sea algo pasajero sino que permanezca en nuestras organizaciones, pero no de cualquier forma, sino aprovechando especialmente aquello que nos ha reportado ventajas estando siempre alerta del peligro de convertirnos en dependientes del trabajo.

Respondiendo a las preguntas que me planteaba al principio, mi esperanza es que el teletrabajo permanezca en nuestra sociedad como una alternativa igual de válida que el trabajo presencial, que las empresas apuesten firmemente por ello poniendo a disposición los medios tecnológicos necesarios. Pero es igualmente necesario que se arraigue

una cultura de teletrabajo responsable, con límites que garanticen la desconexión digital y el uso razonable de las herramientas tecnológicas. Asumir y normalizar que, ya sea presencial o telemático, si el trabajo está bien organizado es posible, con carácter general, tener un horario, un comienzo y un fin de la jornada de trabajo.

Para estos fines, sugiero que en los planes estratégicos de los despachos se implante el teletrabajo como una opción frente al trabajo presencial, al menos en un porcentaje del tiempo de la jornada laboral. En cuanto a la limitación horaria, comoquiera que depende de la responsabilidad de cada uno y de la carga de trabajo que se tenga en un determinado momento, considero que podría resultar efectivo transmitir, sin ambigüedades, políticas claras de respeto de los horarios de trabajo, aunque en ocasiones la jornada pueda alargarse cuando las circunstancias lo exijan. Considero igualmente necesaria la formación dirigida a crear una cultura de eficiencia en el trabajo, optimización del tiempo y autorresponsabilidad. Todo ello redundará además en mayor concentración y productividad, así como mejor reputación para la empresa. 



LA SOSTENIBILIDAD Y, EN PARTICULAR, LOS CRITERIOS ESG (ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE) YA ES UN FOCO DE ATENCIÓN PARA LOS GENERAL COUNSELS EN ESPAÑA Y EN EUROPA

Mientras crisis como la generada por el COVID-19 siguen ocupando los titulares, los abogados *in-house* se concentran en las implicaciones de las cuestiones relacionadas con los criterios ESG

by giuseppe marletta

director general Europa ACC (Bruselas)

y antje teegler

director de Iniciativas Internacionales de Afiliación de la ACC (Washington)

¿Quién se acuerda de los criterios ESG? Durante casi 18 meses, la pandemia provocada por el coronavirus ha dominado los titulares que solían ocupar cuestiones medioambientales, sociales y de gobernanza (ESG). Hoy en día, los criterios ESG suelen quedar relegados a la “segunda página”.

Por supuesto, mientras el mundo continúa la lenta y constante recuperación del COVID, los criterios ESG nunca desaparecieron. De hecho, a pesar de la falta de titulares, sigue siendo una consideración central para muchos líderes. La Comisión Europea y el Parlamento Europeo acordaron

en diciembre de 2020 que la sostenibilidad será la base del camino de la recuperación de Europa, para salir de la crisis de COVID. El presupuesto a largo plazo de la UE ha reservado 1,8 billones de euros para una Europa más verde, modernizada y socialmente responsable después de la pandemia. Y en el momento de escribir estas líneas, los eurodiputados están impulsando nuevos requisitos de *Due Diligence* en materia de medio ambiente y derechos humanos para las empresas, habiendo pasado ya por la Comisión el proyecto de texto legal. Pero no hace falta consultar

las noticias para saber que los criterios ESG siguen siendo uno de los temas más importantes del momento. Pregúntele a su *general counsel* que le dirá que los criterios de ESG siguen siendo una de las principales preocupaciones de los departamentos jurídicos de las empresas, y un pilar de la nueva estrategia corporativa. Teresa Minguez, directora de Legal y Compliance de Porsche Ibérica, S.A., compartió que: “Mientras la atención del mundo se centraba en el COVID, los *general counsels* en España, Europa y en todo el mundo continuaron planificando y abordando los desafíos

relacionados con ESG (Medio Ambiente, Social y Gobierno Corporativo). Los abogados *in-house* estamos en una posición única para reconocer las implicaciones a corto y largo plazo de los criterios ESG en nuestras organizaciones para ayudarlas a prepararse en consecuencia.”

Mínguez señala que, entre otros aspectos cuando se trata de ESG, actualmente está centrando su atención principalmente en los criterios medioambientales. De hecho, la crisis climática en particular ha captado la atención de los *general counsels* a nivel mundial. Según la encuesta de 2021 de la Association of Corporate Counsel (ACC) sobre los directores jurídicos, el compendio más completo del mundo de directores de asesoría jurídica y abogados *in-house*, el 15% de ellos son responsables de la implementación de

los criterios ESG y de los esfuerzos asociados (incluida la sostenibilidad medioambiental) en su empresa. Por otra parte, el 15% de los *general counsels* prevén que el mayor desafío legal para su empresa este año -por encima de la COVID, la privacidad de los datos, la geopolítica y la nueva regulación- estará directamente relacionado con el cambio climático.

EUROPA SE HA CONVERTIDO EN UN LÍDER MUNDIAL EN MATERIA DE ESG

Esta tendencia es más pronunciada en Europa. Uno de cada tres directores legales

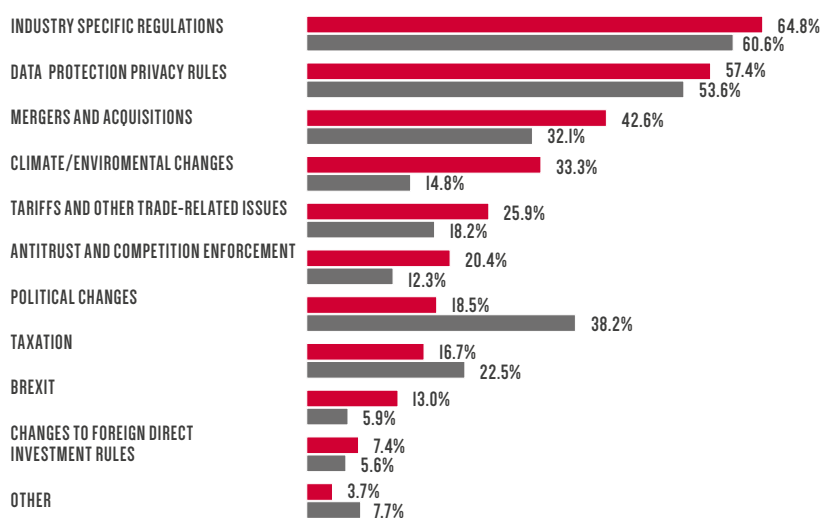
europeos predice que el cambio climático será el mayor reto legal para su empresa este año, una proporción mayor que la de cualquier otra región del mundo. Los datos de ACC muestran que la región más cercana en términos de atención al cambio climático entre los directores de asesoría jurídica es Asia-Pacífico, con un 24%.

ENFOQUE ESG EN ESPAÑA

España no es una excepción al hacer de los criterios ESG una prioridad central de cara al futuro. José María Alonso y Leticia Sitges, de Latham & Watkins, LLP, destacan varias novedades en la legislación española para 2021. No es de extrañar que la lista esté dominada por cuestiones relacionadas con los criterios ESG, tocando el cambio climático y las energías renovables, las infraestructuras y las telecomunicaciones. Algunos de los posibles cambios legales asociados a los criterios ESG que Alonso y Sitges señalan en el horizonte son:

- El Parlamento español está trabajando en un Proyecto de Ley de Cambio Climático y Transición Energética, con la esperanza de alcanzar la neutralidad climática en 2050.
- El Gobierno español está tomando medidas para adoptar la normativa necesaria para aplicar los aspectos del Régimen Comunitario de Comercio de Derechos de Emisión (RCCDE), 2021-2030, cuyo objetivo es reducir las

“¿CUÁL DE LOS SIGUIENTES TEMAS ES MÁS PROBABLE QUE CAUSE LOS MAYORES DESAFÍOS LEGALES PARA SU ORGANIZACIÓN?”



Crédito: Gráfico cortesía de Association of Corporate Counsel y Exterro.

Expert Opinion



YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

For information:

info@iberianlegalgroup.com



emisiones globales de GEI de la UE en un 43% para 2030, en comparación con los niveles de 2005.

- El Proyecto de Ley de Cambio Climático y Transición Energética obligará a las empresas cotizadas, las entidades financieras y las aseguradoras de España a elaborar un informe anual en el que se expongan los riesgos del cambio climático en sus finanzas.
- Iniciativas de telecomunicaciones y transformación digital en el marco del plan España Digital 2025, un plan estratégico gubernamental a cinco años para impulsar la transformación digital como una de las palancas fundamentales para relanzar el crecimiento económico.

LOS DIRECTORES DE ASESORÍA JURÍDICA COMO SOCIOS ESTRATÉGICOS: ACERCÁNDOSE AL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Dado que los consejos de administración y los CEOs deben enfrentarse cada vez más a los complicados y multidimensionales retos de la ESG, no es de extrañar que sus relaciones con el abogado *in-house* nunca hayan sido tan importantes. La *Encuesta ACC CLO de 2021* muestra que cuatro de cada cinco *general counsels* asisten regularmente a las reuniones de los consejos de administración, una cifra que

ha ido aumentando de forma constante desde que la ACC realiza este seguimiento. Este año, algo menos de un tercio de los Directores Jurídicos declararon que se reunían con frecuencia con los miembros del consejo fuera de las sesiones formales.

Esta última cifra lleva implícito el hecho de que los consejos de administración *confían* en el *general counsel* como socio estratégico. Estamos en la “era del CLO (*Chief Legal Officer*)”, en la que los abogados *in-house* han superado las restricciones del departamento jurídico tradicional y están aportando su perspectiva holística sobre el riesgo, la privacidad, la regulación y la estrategia a la mesa ejecutiva.

La *Encuesta ACC CLO 2021* muestra que alrededor del 80% de los Directores de Asesoría Jurídica dependen del CEO, una tendencia que ha aumentado de forma constante en los últimos años. Las empresas modernas han aprendido que el asiento de un *general counsel* en la mesa ejecutiva significa que el CEO puede contar con las aportaciones del único directivo cuyas tareas diarias abarcan el riesgo, la privacidad de los datos, las operaciones, la regulación, los litigios, los criterios ESG y más. En cierto modo, esto parece inevitable. También lo es el gran interés de los *general counsels* europeos por el medio ambiente: con la reciente vuelta de Estados Unidos al Acuerdo de París, Europa ha surgido como líder mundial en ESG en los últimos años. Y está claro que España está dispuesta a ayudar a liderar ese esfuerzo. Entre bastidores, los *general counsels* y los Abogados Corporativos son los que guían este impulso. 



COMPLIANCE E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

por fernando ballester,
miembro de la Junta Directiva de la World Compliance Association

La Inteligencia Artificial, como el Blockchain, IoT, Cloud Computing, Big Data o la Ciberseguridad, entre otras tecnologías, están cambiando en profundidad la manera de trabajar y gestionar. En el caso de la IA, su utilización dentro de los programas hace que las máquinas sepan cómo actuar ante parámetros o estímulos externos, emulando lo que haría un ser humano. Sin duda, esto aporta importantes mejoras de la eficiencia y la productividad, y de ahí que su implantación se haya ido generalizando en muchos ámbitos de actividad, desde robots para cadenas de producción o para uso doméstico, a Chatbox, vehículos autónomos, etc... Pero además la IA puede contribuir a encontrar soluciones a algunos de los problemas sociales graves, como la lucha contra el cambio climático y la degradación medioambiental, los retos por la sostenibilidad

y los cambios demográficos, la lucha contra la delincuencia, contra la desinformación, e incluso la protección de nuestras democracias. Por tanto, en una empresa o institución, un buen sistema de gestión que incluya elementos de esa tecnología es útil para llevar a cabo un buen sistema de cumplimiento.

Pero hay algo muy importante que hay que considerar: los programas y los algoritmos son diseñados por personas que tienen sus propios valores y prioridades. De ahí que es fundamental aplicar unos criterios éticos o deontológicos a la hora de seleccionar e incluir los datos que deben ser considerados por la máquina para actuar a partir de ellos. Un ejemplo es el tratamiento de datos médicos de pacientes con diferentes condicionantes, o la interpretación de datos legales por los despachos de abogados.

No basta con acumular datos y, procesándolos, generar algoritmos que marquen las pautas de actuación; es necesario seguir unos criterios éticos a la hora de considerar la información que puedan aportar los simples datos y el tipo de pautas de actuación que puedan derivarse. En el caso del abogado, no bastará con conocer bien la normativa, jurisprudencia y sentencias relacionadas con el caso de un cliente, deberá también profundizar en las circunstancias que se dan en éste, para asegurar que haya quedado correctamente recogido al desarrollar los algoritmos.

Esto lleva a que sea necesaria una regulación que incluya no sólo los aspectos técnicos y de privacidad, sino también los aspectos éticos. La tarea no es fácil pero sin duda en los próximos meses irán apareciendo cambios normativos.

Así, la Unión Europea lo ha incluido en sus objetivos y, de hecho, el pasado 21 de abril, la Comisión presentó una Propuesta de Regulación que establece unas reglas armonizadas sobre IA (Reglamento de IA). La Propuesta, está en línea con las ideas recogidas en el Libro Blanco sobre la inteligencia artificial hecho público el pasado 19 de febrero y sometido a Consulta Pública hasta el 19 de mayo. Como se recoge en él, el objetivo fundamental es aportar confianza a los ciudadanos para generalizar el uso de la IA, impulsando así su desarrollo. Para ello, se centra en los riesgos que puede tener y deben reducirse, diferenciando entre: riesgos no aceptables (ej. juguetes con asistencia vocal que inciten a comportamientos ilícitos o peligrosos), alto riesgo (ej. en aplicaciones de selección de personal, control migratorio, o cirugía), riesgo bajo o mínimo (ej. robots conversacionales), y riesgo



nulo (ej. filtros de correo basura). En cuanto al control, plantea, entre otros, que se establezca un Comité Europeo de IA, y que las autoridades nacionales utilicen “sandboxes” para realizar ensayos sobre actividades de alto riesgo.

La Propuesta de Reglamento, como sucedió con el Reglamento de Protección de Datos, no satisface a todos, existiendo críticas, por una parte, por baja protección a los consumidores y usuarios, y por otra, por excesivas restricciones a la

industria lo que no favorece un mayor desarrollo de la tecnología de IA europea. Todo ello implica que quedan aún muchos meses por delante hasta que el Reglamento acabe saliendo y entrando en vigor, y en ese largo periodo probablemente irán apareciendo regulaciones parciales que tocarán materias como la responsabilidad civil en efectos provocados por tecnología IA, sobre la que se discutían ya propuestas.

Mientras tanto, en España, no es descartable que se aprueben normas como propone la Estrategia Nacional de IA publicada por el Gobierno el pasado noviembre, que destaca la necesidad de “establecer un marco ético y normativo que refuerce la protección de los derechos individuales y colectivos, a efectos de garantizar la inclusión y el bienestar social”.

En definitiva, y retomando una visión desde la óptica del Compliance, es evidente que los responsables de su implementación deberán ir considerando las implicaciones éticas que tiene el uso de tecnologías IA, adelantándose a la regulación que está por venir. ■

SOBRE FERNANDO BALLESTERO

Doctor en Economía, técnico comercial del Estado y Economista del Estado, y PADE por el IESE. Ha desarrollado su carrera profesional en la Administración Pública y en el mundo de la empresa. En la Administración ha sido, entre otros: embajador de España en la OCDE y miembro de su Consejo de dirección entre 2004 y 2008 y director general de Coordinación Técnica con la UE entre 1985 y 1990. En el mundo de la empresa ha sido: secretario general de France Telecom-Orange; director de la Fundación Retevisión; presidente ejecutivo de ALIMENTOS Y ACEITES S.A. y COOSUR S.A.; presidente de ELOSUA; y director general de CERTIMAB.

En la actualidad es consultor independiente. Presidente del Consejo Asesor del Clúster de Ciberseguridad de Madrid, y miembro de la Junta Directiva de la World Compliance Association. Es también miembro del Think Tank ADEI (Observatorio para el Desarrollo Económico de Internet) y patrono de la Fundación España Digital. ■



EDUARDO CASTRO MARQUES



**Cerejeira Namora
Marinho Falcão**

contacto:

ecm@sociedadeadvogados.eu

+351 225 573 520

PRÁCTICA JURÍDICA MULTIDISCIPLINAR EN PORTUGAL: SI NO AHORA, ¿CUÁNDO?

por Eduardo Castro Marques – Socio

Eduardo Castro Marques es socio en Cerejeira Namora, Marinho Falcão. Colabora con diversas instituciones tanto a nivel profesional como educativo, habiendo asumido recientemente la función de coordinación del Posgrado en Recursos Humanos y Relaciones Laborales del Instituto Superior de Entre Douro e Vouga.

Las profesiones jurídicas, en particular la abogacía, siguen siendo fundamentales en las sociedades modernas, cumpliendo una importante misión de interés público. El reconocimiento del interés público asociado a estas profesiones hace que el acceso y el ejercicio de la actividad esté sujeto a un especial cuidado regulatorio en todas las jurisdicciones. En algunos países, como el caso portugués, ha persistido una especial aversión y casi intolerancia a la hora de debatir normas éticas, técnicas y disciplinas que rodean el ejercicio de las profesiones jurídicas, destacando una tendencia a la

absolutización de determinados valores, lo que ha derivado en excesos regulatorios que actúan como verdaderas barreras de acceso y ejercicio de las profesiones jurídicas, con énfasis en la abogacía. Estas barreras a menudo han funcionado en detrimento de los clientes-consumidores de servicios legales, terminando estrangulando a todo el sector, impidiéndole adquirir escala y superar una desventaja competitiva que no se ajusta a los principios y libertades del mercado interno. De las diversas limitaciones que podríamos nombrar, preferimos centrarnos en el tema de la multidisciplinariedad de las sociedades prestadoras de servicios jurídicos que está ligado a la propiedad

y control de gestión de sociedades profesionales. En Portugal, la ley que regula las asociaciones públicas profesionales prevé la posibilidad de establecer sociedades multidisciplinarias y / o sociedades multiprofesionales, con lo cual, en principio, la ley no impide, por ejemplo, que abogados y asesores fiscales constituyan una empresa. Sin embargo, la misma ley permite que los estatutos de cada colegio profesional prohíban la multidisciplinariedad. Esto es precisamente lo que ocurre con el Estado del Ilustre Colegio de Abogados de Portugal, que prohíbe expresamente a los

despachos de abogados ejercer directa o indirectamente su actividad en cualquier tipo de asociación o integración con otras profesiones o actividades cuyo ámbito no sea el ejercicio exclusivo de la abogacía. En Portugal, tampoco es posible que el capital de un bufete de abogados esté en manos de personas que no sean abogados, ni es posible que los órganos de dirección, que tampoco pueden integrar a miembros que no sean abogados. Recientemente, sin embargo, el tema de la multidisciplinariedad ha sido reintroducido en el debate público, existiendo la expectativa de que próximamente se presenten propuestas de modificación de los estatutos de las asociaciones públicas profesionales para, entre otras cosas, permitir la existencia de sociedades multidisciplinarias, abriendo el capital y la gestión de estas sociedades a otros profesionales y no profesionales. A pesar de que aún no se conocen los lineamientos de la propuesta de

alteración, una cosa está clara: La multidisciplinariedad en los servicios legales no es nueva en varios países. Ahora bien, en el renovado debate sobre esta materia, es importante estudiar la experiencia de estos otros países, quizás para concluir que la multidisciplinariedad no resultó allí, es decir, ni en una grave pérdida de independencia y autonomía de los abogados, ni en más violaciones de las reglas deontológicas. Nos parece que el argumento más contundente a favor de la multidisciplinariedad es el éxito de la experiencia internacional: la existencia de estas prácticas en otras latitudes no hizo desaparecer la profesión, no la confundió con otras, ni comprometió su misión de interés público. Al mirar el mapa, Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Finlandia, Italia, Irlanda o los Países Bajos son ejemplos de países que admiten alguna forma de práctica legal multidisciplinaria y / o propiedad y control de bufetes de abogados por personas que no

son abogados. Aún en Europa, el Reino Unido es, quizás, la organización más flexible en esta materia, con posibilidad de crear las *alternative business structures*. Fuera de Europa, otros ejemplos de prácticas multidisciplinarias son algunas provincias de Canadá, algunos estados de Australia, el distrito federal de EE. UU. Y Singapur. A pesar de la reluctancia portuguesa a considerar las profesiones jurídicas como actividades económicas que, además, subyacen a una misión de interés público, se han multiplicado los incentivos para flexibilizar las reglas de acceso y ejercicio del derecho. Cada vez más abogados sienten la necesidad de adaptar la profesión a la agitación global y las necesidades cada vez más complejas de los clientes, haciendo evidente que la multidisciplinariedad y la apertura del capital y la gestión de los despachos de abogados ya no es - no puede ser - una cuestión de si, sino solo de cuándo.





VdA VIEIRA DE ALMEIDA

contacto:

sob@vda.pt

(+351) 21 311 3400

GREAT EXPECTATIONS

por Sofia Bobone, *Corporate Governance*

Actualmente es managing associate en el área de práctica Corporate & Governance. Durante la última década, Sofía trabajó en algunas de las transacciones más relevantes realizadas por VdA, principalmente en fusiones y adquisiciones, así como en reorganizaciones corporativas de grandes empresas o de inversores de capital privado.

Durante los años 2017 y 2018, Sofía se incorporó al área de práctica Corporate & Governance en Kirkland & Ellis LLP en Nueva York como

Asociada, donde participó en varias operaciones internacionales de capital privado.

Sofía también ha trabajado activamente en operaciones de financiación corporativa y operaciones de financiación de adquisición, asesorando a varios clientes nacionales y internacionales.

La crisis de COVID-19 puede convertirse en una oportunidad única para Portugal. Como resultado de la Revisión de la OCDE de Mercados de Capitales de Portugal y los incentivos financieros del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia, las miradas están centradas en la reforma de los mercados de capitales que se anunciará este año.

En 2020, la OCDE ha puesto en el punto de mira la importancia de crear oportunidades de inversión atractivas y transversales en el mercado de capitales para fomentar el ecosistema de la economía portuguesa, su resiliencia y crecimiento, y, al mismo tiempo, la participación de inversores nacionales y extranjeros. Las principales

recomendaciones subrayan la necesidad de promover el acceso al capital, la financiación de mercado a largo plazo de la deuda y la creación de un entorno propicio para el crecimiento empresarial. El Gobierno portugués tendrá que estar a la altura del desafío y, a la fecha, ha anunciado la creación de un grupo de trabajo dedicado a la reforma de los mercados de capitales mediante la simplificación del marco normativo y la creación de incentivos fiscales a la financiación de capital, dirigiendo así parte del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia a este objetivo.

Este último año hemos presenciado un cambio a nivel mundial tanto en los

hábitos de vida y de trabajo como en las necesidades de los consumidores, y una apremiante llamada a la transición y normalización *online*. Constatamos que somos capaces de construir una fuerza de trabajo de alcance global y que la distancia ya no es un reto. Si bien existen muchas oportunidades para los nichos locales y para las ofertas personalizadas que ofrecen las pequeñas empresas, cuando se trata de financiación: se espera que el dinero conozca fronteras y que el contexto sea propicio. Habida cuenta las fuentes limitadas de financiación de capital en el mercado local, las empresas portuguesas han recurrido a inversores institucionales internacionales en busca de inversiones de capital para financiar su



crecimiento, pero tienen dificultades para adaptar las tendencias internacionales más recientes al marco jurídico portugués. En el pasado, el diseño, las normas y los mecanismos disponibles a menudo conducían a que dichos inversores se inclinaran por estructuras de participación más flexibles en el extranjero y, por tanto e inevitablemente, a un continuo desapego al mercado portugués. Sin embargo, ahora se nos brinda la oportunidad de invertir esta tendencia y tomar la delantera.

Más allá de las elevadas expectativas que existen en materia de incentivos económicos y empresariales para crear un mercado de capitales más atractivo, tanto en sede de empresas cotizadas como en el sector privado, el listón también se eleva en lo que concierne a la revisión del marco jurídico, que podría conducir a allanar el camino hacia un mercado de valores más atractivo.

En las dos últimas décadas, Portugal ha perdido una parte importante de sus sociedades cotizadas. Ello ha dado lugar

a *free-float* extremadamente limitado y a una baja liquidez, lo cual ha contribuido a la percepción de que las ganancias no compensan las onerosas obligaciones de divulgación. Si las recomendaciones y la revisión de la OCDE se ponen en práctica, podemos esperar formalidades legales más flexibles mediante una revisión del Código de Valores Mobiliarios y del Código de Sociedades Mercantiles portugués para adoptar mecanismos que permitan a las empresas encontrar financiación de capital. Un buen ejemplo sería disponer, dentro de ciertos límites, de mayor flexibilidad para la emisión de acciones, permitiendo un proceso de colocación de acciones en que las empresas pudieran aprovechar las ventajas del mercado, pues los mecanismos actuales requieren un enfoque creativo que avanza a un ritmo muy inferior al que el mercado exige.

En lo que respecta a la inversión privada, esta oportunidad de flexibilizar el marco jurídico para facilitar la adopción de tendencias internacionales

y crear incentivos para la financiación y la inversión en capital ha creado grandes expectativas. En particular, en los últimos años, hemos observado una tendencia a estructurar la financiación de capital a través de acciones preferentes, pero las entidades y el mercado portugués siguen siendo muy reacios a adoptar ese camino, especialmente en transacciones nacionales. Una mayor flexibilidad junto con incentivos fiscales y financieros adecuados podría ser fundamental para fomentar el uso de estos mecanismos y crear un mercado de financiación de capital más dinámico.

En pocas palabras, el COVID-19, los cierres y el confinamiento han llamado al cambio y a la innovación. Portugal dispone de la oportunidad y el llamamiento de cambio del COVID-19, el diagnóstico fomentado por la revisión de mercados de capitales de la OCDE y la financiación del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia para dar un paso adelante y crear un ecosistema de acuerdo con los mejores y más recientes estándares internacionales, nivelando las condiciones de acceso de las sociedades portuguesas a los mercados de capitales y a la financiación de capital. El éxito de la labor del grupo de trabajo deberá medirse también por la rapidez y la fluidez con que se desarrolle el proceso de comprensión del marco jurídico portugués para la inversión. Esperemos que pronto podamos convertirnos en un país tan atractivo para la inversión como lo somos para el turismo.



WINTER IS COMING PORTUGUESE TELECOMS MARKET IN 2021

por Tiago Bessa



contacto:

tcb@vda.pt

(+351) 21 311 3400

Tiago es socio de la área de práctica de Information, Communication & Technology and IP Transactions. Ha participado en varias transacciones, en Portugal y en el extranjero, principalmente centradas en Telecomunicaciones, Media, Comercio Electrónico, Derechos de Autor y el Derecho del Consumidor.

Se avecina una tormenta de cambios en el mercado de telecomunicaciones portugués y 2021, sin duda, será decisivo para los años venideros. Se están revelando varias piezas de un complejo rompecabezas, que dictarán el futuro del sector. El 5G es sin duda una de las claves de este nuevo periodo. La subasta portuguesa proseguirá durante más de 100 días (una de las más largas de la UE), pero su final se acerca. La subasta se ideó para promover la entrada

de nuevos operadores y parece ser que este objetivo se cumplirá. Tras la subasta, MásMóvil consolidará su posición como cuarto operador (junto a Altice, Voda-fone y NOS) y un potencial quinto operador podría también entrar en el mercado. Los nuevos operadores se benefician de obligaciones de cobertura inexistentes o reducidas y pueden solicitar el acceso a las redes de los ORM (para los acuerdos de OMV e itinerancia) durante un

periodo de, al menos, 10 años. Esto ha dado lugar discusiones y litigios sin precedentes, que afectan a la seguridad jurídica de un proyecto crucial para el futuro del país. Al tratarse de un mercado dominado por la convergencia fijo-móvil, los nuevos operadores no sobrevivirán sin invertir en redes fijas o bien sin que se les conceda acceso a las redes existentes. 2021 debería ser también el año en el que ANACOM recapacite sobre las condiciones para imponer el acceso a la fibra,



reconsiderando así la decisión de 2017 (anteriores mercados 3a y 3b) en que, en contra de la posición de la CE, no impuso el acceso a la fibra de Altice. Mucho ha llovido desde entonces, sobre todo teniendo en cuenta el despliegue de redes alternativas en todo el país y el uso compartido de infraestructuras existentes. Hasta el momento, no hay indicios de cuál será la posición adoptada provisionalmente por ANACOM, pero, sin duda, definirá la presión competitiva que podrán ejercer los nuevos operadores en el mercado. Al tiempo que se mantiene el impulso para el crecimiento continuo, las operaciones de fusiones y adquisiciones y los acuerdos de uso compartido continúan. Cellnex Telecom mantiene el ritmo de adquisición de varias infraestructuras pasivas (de Altice, NOS y MásMóvil) y, actualmente, es el actor con la mayor cartera del mercado, seguido por la JV creada por NOS y Vodafone.

Dado el nivel de inversión de los próximos años, los acuerdos de uso compartido de elementos activos y pasivos (RAN) también se convertirán en la nueva normalidad, lo que plantea cuestiones en sede regulatoria y de competencia. Además, la participación de Fast Fiber (sociedad creada para gestionar la red de fibra de Altice) y de ZOPT (la holding de Sonae e Isabel dos Santos que controla NOS) son las operaciones más codiciadas. Asimismo, hay rumores de que Altice podría estar dispuesto a vender su negocio portugués. Portugal se está convirtiendo en un centro para el despliegue de cables submarinos internacionales. En los próximos años, desembarcarán tres nuevos cables que estarán plenamente operativos (de Ellalink, Google y el consorcio 2Africa). Ello fomentará la inversión en centros de datos, servicios cloud y edge computing en Portugal, entre otros. En este contexto, el marco

jurídico está a punto de cambiar radicalmente, con la transposición del Código Europeo de Comunicaciones Electrónicas. Las normas sobre redes de muy alta capacidad, las soluciones de coinversión, las obligaciones de acceso simétrico y asimétrico, el servicio universal y los derechos del usuario final allanarán el camino hacia el desarrollo de servicios nuevos e innovadores y hacia una dinámica de mercado diferente. La ley de transposición se está discutiendo en el Parlamento y se espera que se promulgue después del verano. También se espera, a corto plazo, el Reglamento sobre privacidad electrónica, y las políticas de la UE sobre ciberseguridad (especialmente, la Directiva NIS II, en relación con la ciberseguridad de las redes 5G) y digital (especialmente, la DSA) tendrán impacto en los operadores de telecomunicaciones. Igualmente, los gobiernos están prestando más atención a los derechos humanos y fundamentales en el mundo digital, lo que ha llevado a la reciente aprobación de la Carta Portuguesa de Derechos Humanos en la Era Digital, que crea nuevos derechos subjetivos en materia de privacidad, acceso a Internet/conectividad y neutralidad de la red. Estos derechos, junto con el refuerzo de las demandas de colectivas y en masa, pueden implicar que los operadores se enfrenten a nuevas olas de litigios. Teniendo en cuenta el nivel de cambios legales y de mercado implementados/esperados, 2021 marcará una nueva era en el mercado de telecomunicaciones portugués, cuyas consecuencias estáticas y dinámicas persistirán a lo largo de los próximos años.

Podcast IBL

The appointment where the most important law professionals will discuss the latest legal trends, tips and tools in the Iberian context



IS THE FUTURE SUSTAINABLE? THE OPINION
FROM PLMJ AND TAP - In collaboration with PLMJ



LET'S TALK ABOUT FINTECH: THE FUTURE IS HERE! - In collaboration with VdA



A PERFECT DEAL DURING THE PANDEMIC - THE SALE OF BRISA - In collaboration with VdA