

## **TOPS DEL DERECHO DEPORTIVO ESPAÑA**

Presentamos por primera vez los abogados Top del Derecho Deportivo de firmas y seleccionamos diez in-house de la misma materia

## **EL NUEVO *MANAGEMENT***

Domingos Cruz, el joven socio director que ha revolucionado CCA, unos de los bufetes con más solera de Portugal

## **COMUNICACIÓN LEGAL**

Agencias líderes en marketing y comunicación del sector legal desvelan las tendencias clave para 2021

## **SALUD + TECNOLOGÍA**

Hablamos con Hugo de Almeida Pinho, general counsel de Siemens Healthineers, sobre los retos del sector sanitario

## **PRIVATE EQUITY**

Ignacio Aparicio, socio director del departamento Mercantil de Andersen en España, nos habla del escenario inversor

# NUEVA ERA

Estrenamos año con las esperanzas puestas en la vacuna del COVID, la recuperación económica, y en los jóvenes líderes de la abogacía, como el deputy general counsel del Grupo DIA, Patricio Morenés, que presentamos en portada

For information: [mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com](mailto:mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com)

## Iberian Lawyer

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

Labour Awards - Portugal	Rescheduling of the 2020 edition	Lisbon, 31/03/2021
Labour Awards - Spain		Madrid, 06/05/2021
IP & TMT Awards - Spain		Madrid, 20/05/2021
InspiraLaw	New Date	Madrid, 25/05/2021
IP & TMT Awards - Portugal		Lisbon, 13/07/2021
Forty under 40 Awards		Madrid, 23/09/2021
Gold Awards		Madrid, 04/11/2021
LegalDay		Madrid, 04/11/2021
Legaltech Day - Iberian	Web Edition	18/11/2021
Labour Awards - Portugal		Lisbon, 02/12/2021

## 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.

Legaltech Day - Latam	Web Edition	23/03/2021
Energy & Infrastructure Awards		Sao Paulo, 21/10/2021

## INHOUSECOMMUNITY AWARDS

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

InhousecommunityAwards Egypt	Web Edition	11/02/2021
Inhousecommunity Awards - Italy		Milan, 14/10/2020
Gold Awards		Madrid, 4/11/2021
Inhousecommunity Awards - Switzerland		Milan, 25/11/2021

## LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

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

Legalcommunity Week	Milan, 7-11/06/2021
---------------------	---------------------

## FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

The Global Annual Event for the Finance Community.

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



They are the events that are addressed to all the communities of the Group: legal, inhouse, finance and food.

Corporate Music Contest	Milan, 09/06/2021
Sustainability Day	Milan, 11/11/2021
Sustainability Awards	Milan, 11/11/2021

## LEGALCOMMUNITY AWARDS

These awards refer to Legalcommunity, our digital title, and they reward the best law firms and lawyers by area of expertise in Italy.

Tax Awards	Milan, 15/04/2021
Energy Awards	Milan, 29/04/2021
IP&TMT Awards	Milan, 13/05/2021
Finance Awards	Milan, 27/05/2021
Corporate Awards	Milan, 10/06/2021
Forty under 40 Awards Italy	New Date, Milan, 21/06/2021
Italian Awards	Rome, 08/07/2021
Labour Awards	Milan, 09/09/2021
Litigation Awards	Milan, 16/09/2021

# ESPERANZA

por desiré vidal

# E

Esperanza entendida no como la idílica visión en el horizonte lejano sino como un ejercicio obligatorio, activo, concienzudo y diario de quien pone toda la leña y la fe en algo concreto y, a sus ojos, tangible. Así ha empezado el 2021 el sector legal, a pico y pala. Casi sin tomar resuello tras unas Navidades que, al parecer, no fueron tan responsables como querían los anuncios. Con el último sorbo de champán aún en la garganta, el año comenzó como una gran bola de nieve: Filomena, la tercera ola, las nuevas cepas, el Brexit (ya efectivo), la pataleta final de Trump, el asalto al Capitolio, su despedida “His Way” con aviso incluido, además de la toma de posesión del

Presidente número 46 de los Estados Unidos, Joe Biden, entre lo más destacado. Esperanza gracias, sobre todo, a la vacuna que ya está en marcha en Europa y a cuya producción e implantación en España han contribuido firmas como Uría; asesorando a Rovi en su acuerdo con Moderna para producirla en nuestro país, y Gómez-Acebo & Pombo que ha asesorado a esta farmacéutica (Moderna) en su implantación en España y en varias cuestiones relacionadas con las autorizaciones para la aprobación de la vacuna a nivel europeo. Desde otra perspectiva, en este caso la Laboral, reflexiona el socio de Ceca Magán Abogados, Alberto Novoa, sobre la obligatoriedad o no de vacunarse en el entorno laboral.

Los despachos, al igual que el resto de los actores del sector legal, han comenzado el año con esperanza y optimismo práctico y aparentemente con el mismo propósito común, claro y visible con el que terminaron 2020; la retención o, en su caso, la captación del mejor talento para sus equipos. Quizás por este motivo, hemos visto desfilar en muy corto espacio de tiempo numerosas y multitudinarias promociones a socios, fichajes de abogados top entre firmas de cabecera para liderar determinadas áreas, y hemos continuado viendo alianzas, fusiones de grandes despachos con otros más medianos o pequeños, tejiendo entre todos una

red diversa y sólida. Otros abogados han aprovechado el parón del momento para hacer su sueño realidad: deshacerse del corsé de las grandes firmas y hacer lo que más les gustó siempre; practicar la abogacía y dedicarse al cliente en las distancias cortas, figurativamente hablando. En definitiva, el panorama legal ha evolucionado ramificándose y multiplicándose en opciones tan variadas como oportunas y dando nueva vidilla al sector.

Desde Iberian Lawyer, hemos subido la cuesta de enero con salud, deporte y buenos alimentos y presentamos - en este número de febrero- los resultados. Salud de la mano de nuestro in-house Portugal, Hugo de Almeida Pino, general counsel de Siemens Healthineers, que nos habla de los retos que siguen afrontando en este nuevo año las compañías del sector sanitario-tecnológico. Deportes, con el primer ranking de abogados españoles Top del Derecho Deportivo que hacemos desde Iberian Lawyer y la primera selección de abogados in-house, especialistas en España de esta misma materia. Siguiendo el paralelismo, las novedades del sector *food retail* nos llegan de la mano del deputy general counsel del Grupo DIA, Patricio Morenés, portada de la versión en español de este primer número de 2021.

Domingos Cruz, socio director de la firma portuguesa CCA Law Firm, es la portada de la versión en inglés. Un abogado poco habitual que ha revolucionado en el buen sentido uno de los bufetes más antiguos de Portugal con su frescura y su forma de entender y aplicar el Derecho de los Negocios. Precisamente, ahora que todo está por ver en este año de la esperanza, preguntamos a los expertos de diversas agencias especializadas en Marketing Jurídico y Comunicación Legal, cuáles son las tendencias clave que no hay que perder de vista en estos momentos tan cruciales para la recuperación económica de todos los sectores, incluido el que nos ocupa. Y otras importantes claves, en este caso en cuanto a inversiones y *Private Equity* son las que analiza, para Iberian Lawyer, Ignacio Aparicio, socio director del departamento Mercantil de Andersen en España. Aparicio también ofrece una interesante reflexión sobre la situación inversora en Cuba. Y de Cuba nos vamos a México para charlar con el socio director y country manager de ONTIER México, el español Lorenzo Hernández Allones, en la sección "Socios por el Mundo". Un joven excepcional cuyos méritos han sido reconocidos por su firma con su nombramiento como socio y con su nueva posición de director de Desarrollo de Negocio para Latinoamérica y de consejero de ONTIER Global.

Otro joven extraordinario protagoniza la sección "Jóvenes e Imparables". Daniel Gutiérrez es, a sus 31 años, un líder en su sector y desde hace poco más de un año dirige su propia firma DG LAW Derecho de los Negocios & Propiedad Intelectual, con sede en Oviedo (Asturias), especializada en el asesoramiento Mercantil a startups centradas en el desarrollo de negocios digitales.

También en este número, en la colaboración mensual de la Association of Corporate Counsel, la ACCE España ofrece su balance sobre las iniciativas puestas en marcha el pasado año y anuncia sus objetivos para 2021. De la inclusión de la perspectiva de género en la Carta de Derechos Digitales nos habla María Rico, miembro de Women in a Legal World y responsable Legal de PRA Group Iberia. Por su parte, Felipe García, vocal de la World Compliance Association nos adelanta "Los cinco retos del Compliance para el 2021".

Con tanta fuerza, tantos líderes y talentos, y tanto por hacer, cómo no vamos a tener esperanza. 



# 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





N 101 | Febrero 2021

**Chief Editor**

desire.vidal@iberianlegalgroup.com  
**en colaboración con**  
 antonio.jimenez.morato@iberianlegalgroup.com  
 alessio.foderi@lcpublishinggroup.it

**Group Editor-in-Chief**

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

**Managing Editor**

ilaria.laquinta@lcpublishinggroup.it

**Group Art director**

hicham@lcpublishinggroup.it · kreita.com  
**colaboración de LC Italy**  
 roberta.mazzoleni@lcpublishinggroup.it

**Country Manager Spain & LatAm**

Mercedes.Quintas@iberianlegalgroup.com

**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

**Projects & Events Coordinator**

jon.bustamante@iberianlegalgroup.com

**Administration Officer**

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

**Contributors**

maria lloset de nardiz, diego cabezuela

**Editor**

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

El editor y los autores no se hacen responsables de los resultados de las acciones (o ausencia de las mismas) que se tomen en base a la información de esta publicación. A la hora de hacer frente a determinadas situaciones se recomienda a los lectores que busquen asesoramiento de un profesional cualificado. Iberian Lawyer se publica 11 veces al año por Iberian Legal Group SL 2020 - 02.2021 Se aplica el derecho de autor. Para fotocopias con licencia, póngase en contacto con info@iberianlegalgroup.com.

**Política editorial**

Iberian Lawyer abre una ventana a la profesión jurídica ibérica para bufetes de abogados nacionales e internacionales y general counsel. La revista se financia a través de suscriptores y anunciantes, así como de firmas de abogados patrocinadoras que proporcionan las actualizaciones y perfiles legales incluidas en los Special Reports.

**Depósito Legal**  
 M-5664-2009



**88 IN-HOUSE ESPAÑA**  
**PATRICIO MORENÉS,**  
**DEPUTY GENERAL**  
**COUNSEL DEL**  
**GRUPO DIA**



**60 ENTREVISTA**  
**DOMINGOS CRUZ, DE CCA**  
**LAW FIRM, EJEMPLO**  
**DEL NUEVO MANAGEMENT**

**08 ON THE MOVE**  
 Uría Menéndez nombra siete nuevos socios

**18 ON THE WEB**  
 Fieles a la llamada del deber

**32 RANKING ESPAÑA**  
 Goleadores Top del campo legal

**52 SELECCIÓN IN-HOUSE**  
 Los Top 10 in-house del Derecho Deportivo en España

**68 TENDENCIAS**  
 Agencias líderes en marketing y comunicación legal dan claves para 2021

**84 DESARROLLO DE NEGOCIO**  
 El CRM y su importancia para los despachos, por Antonella Puntriano

**96 IN-HOUSE PORTUGAL**  
 Hugo de Almeida Pinho, general counsel de Siemens Healthineers

**102 IN-HOUSE EUROPA**  
 Simon Zinger, general counsel del grupo en Dentsu, el "Juramento de los general counsel"

**106 PRIVATE EQUITY 2021**  
 Ignacio Aparicio, socio responsable de Mercantil de Andersen en España, nos habla del escenario inversor

**112 SOCIOS POR EL MUNDO**  
 Lorenzo Hernández Allones, socio y country manager de ONTIER México

**120 JÓVENES E IMPARABLES**  
 Daniel Gutiérrez, socio director y fundador de DG Law

**128 OPINIÓN**  
 ¿Vacunarte para trabajar?, responde Ceca Magán Abogados

**130 WEBINAR**  
 DAC6 - ¿Cómo se están preparando las grandes empresas portuguesas?

**136 WLW**  
 La perspectiva de género como objetivo transversal en la Carta de Derechos Digitales, por María Rico

**138 ACC**  
 Mensaje de la ACCE España

**140 WCA**  
 Los cinco retos del Compliance para el 2021, por Felipe García

Iberian Lawyer  
●●●●●●●●●●●●●●●●  
Labour Awards

Spain

CALL FOR SUBMISSION

06 May 2021  
Madrid

Follow us on  

#IBLLabourAwardsES

---

Request your submission form to [vito.varesano@iberianlegalgroup.com](mailto:vito.varesano@iberianlegalgroup.com)  
For information: [mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com](mailto:mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com) • + 34 91 563 3691



PROMOCIONES ESPAÑA Y PORTUGAL

## Uría Menéndez nombra siete nuevos socios

Uría Menéndez ha promovido a siete nuevos socios en España y Portugal como compromiso de la firma con su plan de carrera.

Todos los nuevos socios de Uría Menéndez han desarrollado plenamente su carrera profesional en el despacho, donde se han formado desde muy jóvenes, han aprendido de sus compañeros más experimentados, han enseñado a los que les sucedieron y se han convertido en los grandes abogados de hoy en día. Los nuevos socios son Isabel Aguilar Alonso, Ignacio Álvarez Couso, Tomás Arranz, Luis Jiménez López, André Pestana Nascimento, María Vidal-Pardo del Río y José Félix Zaldívar de la Rica (todos ellos en la foto de izquierda a derecha).

**Isabel Aguilar Alonso** ha sido counsel en la oficina de Madrid de Uría Menéndez. Se incorporó a la firma en 2008 como asociada en el área de Corporate y Mercantil y también ha trabajado en las áreas de IT y Seguros. De enero a junio de 2014 estuvo destinada en el despacho de Luxemburgo Elvinger, Hoss & Prussen. Su práctica profesional se centra principalmente en el Derecho Regulatorio, Bancario, Financiero y Societario y Mercantil.

**Ignacio Álvarez** ha sido abogado en la oficina de Madrid de Uría Menéndez. Se incorporó a la firma en 2010 y entre enero y julio de 2016 estuvo destinado a la oficina de Londres de la firma estadounidense Shearman & Sterling LLP, donde trabajó en el Grupo de Mercado de Capitales como asociado internacional. La práctica de Ignacio se centra en transacciones de Financiación y Reestructuración de deuda, Fusiones y Adquisiciones y Energía.

**Tomás Arranz** es el nuevo socio del área de Derecho de la Competencia y de la UE. Ha trabajado en las oficinas de Bruselas y Madrid, y en 2013 estuvo destinado en la firma holandesa De Brauw Blackstone Westbroek como asociado extranjero. Dispone de amplia experiencia en procedimientos de control de concentraciones ante las autoridades española y europea, y en la coordinación de notificaciones en otras jurisdicciones. Representa habitualmente a clientes en expedientes sancionadores en materia de cárteles, abuso de posición de dominio y otras prácticas restrictivas.

**Luis Jiménez** se unió a Uría Menéndez en 2010 y fue nombrado asociado sénior de la firma en 2018. Entre mayo de 2015 y junio de 2016, estuvo destinado en la oficina de Uría Menéndez de Nueva York. Centra su práctica en transacciones de Reestructuración de Deuda, préstamos corporativos, Financiación de Adquisiciones y Financiación de Proyectos, asesorando tanto a prestamistas como a prestatarios.

**André Pestana Nascimento**, el nuevo socio del despacho de Lisboa, se incorporó a Uría Menéndez en 2003 y es miembro del área de Laboral del despacho desde 2005. Centra su práctica en todos los asuntos relacionados con el Derecho Laboral y Contencioso, convenios colectivos, Protección de Datos y Pensiones y Derecho de la Seguridad Social.

**María Vidal-Pardo** se incorporó a Uría Menéndez en 2010 y fue nombrada asociada sénior de la firma en 2018. Estuvo destinada en el departamento jurídico del Banco de España de junio a diciembre de 2012 y en el bufete Slaughter & May de Londres de marzo a septiembre de 2014. Su práctica se centra en el Derecho Mercantil y Societario, Fusiones y Adquisiciones, Gobierno Corporativo, Banca y Derecho de Valores.

**José-Félix Zaldívar** se unió a Uría Menéndez en 2010. Entre enero y diciembre de 2013, estuvo destinado en la oficina de Uría Menéndez en São Paulo (Brasil). Desde septiembre de 2018 hasta agosto de 2019 se incorporó al equipo de Fusiones y Adquisiciones de Cravath, Swaine & Moore LLP en Nueva York como abogado asociado extranjero. Cuenta con más de 10 años de experiencia asesorando en transacciones de Fusiones y Adquisiciones y Finanzas, principalmente en los sectores de energía, infraestructura e inmobiliario.

"Confiamos en que todos ellos contribuirán, como lo han hecho hasta ahora, a nuestro firme compromiso con la excelencia profesional", aseguran desde la firma.

## PROMOCIONES ESPAÑA

**Garrigues aprueba el nombramiento de trece nuevos socios de cuota**

La junta de socios de Garrigues ha aprobado el nombramiento de trece nuevos socios de cuota en las oficinas del despacho en Madrid, Barcelona, Málaga, Murcia, Valencia, Vigo y Santiago de Chile. Con estos nombramientos, la cifra total de socios asciende a 320.

Durante la junta, que se celebró de forma telemática, los socios de Garrigues tuvieron ocasión de repasar los retos a los que se ha enfrentado el despacho en 2020, en el contexto de la pandemia mundial, así como los nuevos proyectos que la firma tiene previsto poner en marcha a lo largo del próximo año.

Los nuevos socios son:

Fila superior, de izquierda a derecha:

- **Pablo Andrés.** Derecho Tributario (Barcelona)
- **Juan Manuel Cabeza.** Derecho Administrativo (Madrid)
- **Félix Ferreño.** Derecho Mercantil (Madrid)
- **Pedro Miguel González.** Litigación y Arbitraje (Málaga)
- **Rubén Magallares.** Litigación y Arbitraje (Madrid)
- **Álvaro Manteca.** Derecho Tributario (Madrid)
- **Cristina Mesa.** Propiedad Industrial e Intelectual (Madrid)

Fila inferior, de izquierda a derecha:

- **Antonio Esteban Morales.** Derecho Mercantil (Santiago de Chile)
- **Jaime Olazábal.** Derecho Mercantil (Barcelona)
- **Elia Pons.** Derecho Tributario (Madrid)
- **José Segarra.** Derecho Administrativo (Valencia)
- **Francisco Soto.** Derecho Tributario (Vigo)
- **Antonio Valero.** Derecho Tributario (Murcia)



## PROMOCIONES ESPAÑA

## Pérez-Llorca nombra cinco nuevos socios

Pérez-Llorca ha anunciado el nombramiento de Ana Cremades, Laura Ruiz, Mónica de San Román, Natalia Olmos y Jaime de Blas como nuevos socios de la firma. Todos los abogados han pasado toda o parte de su carrera en el bufete.

**Ana Cremades** (en la foto primera por la derecha) se incorporó a Pérez-Llorca en 2019. Es licenciada en Derecho por la Universidad Pontificia Comillas-ICADE y diplomada en Dirección de Derecho Empresarial por el mismo centro universitario. Ingresó en el Cuerpo de Abogados del Estado en 2006 como número uno de su promoción. Desde entonces ha desempeñado diferentes cargos de responsabilidad en varios organismos de la Administración, entre los que destacan su posición como Abogada del Estado ante la Audiencia Nacional, Coordinadora del Área de Energía y Telecomunicaciones, y como Abogada del Estado-Jefe en la Secretaría de Estado de Energía.

**Laura Ruiz** (en la foto primera por la izquierda) se incorporó a Pérez-Llorca en 2007 y es licenciada en Derecho y Economía por la Universidad Carlos III de Madrid. Asimismo, cuenta con un diploma de especialización en Ley Concursal por la Universidad de Deusto. Ruiz cuenta con amplia experiencia asesorando tanto a clientes nacionales como internacionales en todo tipo de Litigios y Arbitrajes en materia Civil, Mercantil, Concursal y Societaria. En los últimos años ha participado en importantes procedimientos concursales de grandes empresas del sector de la construcción, de la alimentación y de concesionarias de autopistas, entre otros, defendiendo los intereses de acreedores. En su ámbito docente, ha colaborado en el entrenamiento del equipo de la Universidad Carlos III de Madrid para la competición internacional Moot Madrid y participa como árbitro en dicha competición. Además, ha impartido clases en el Colegio de Abogados de Madrid, y en IE Law School.

**Mónica de San Román** (en la foto segunda por la derecha) trabaja en Pérez-Llorca desde 2015 y es licenciada en Derecho por la Universidad Pontificia de Comillas-ICADE de Madrid y diplomada en Relaciones Internacionales por el mismo centro universitario. Además, cursó el máster en Asesoría Jurídica impartido por el Centro de Estudios Garrigues. Como miembro del equipo de Bancario y Financiero del despacho, ha asesorado a clientes nacionales y extranjeros en todo tipo de financiaciones, incluyendo Financiaciones Corporativas, Financiaciones de Adquisición, Financiaciones de Proyecto, Inmobiliarias, de activos, así como en Reestructuraciones y operaciones de adquisición de deuda.

**Natalia Olmos** (en la foto segunda por la izquierda) se incorporó a Pérez-Llorca en 2011. Licenciada en Derecho y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid, está especializada en Litigación y Derecho Público. Su práctica se centra fundamentalmente en Litigación, tanto en la jurisdicción Contencioso-Administrativa, como en la Civil, incluyendo todo tipo de conflictos societarios ante los Juzgados Mercantiles. Asimismo, cuenta con amplia experiencia en el asesoramiento a administraciones y entidades públicas y a empresas en sus relaciones con las Administraciones públicas. En su faceta académica, Olmos ha sido docente en el máster de Derecho de Empresa de la Universidad de Navarra.

**Jaime de Blas** (en la foto en el centro) es licenciado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia de Comillas-ICADE de Madrid y cuenta con un *postgraduate diploma* en EU Competition Law por la King's College University. Desde su incorporación al Despacho en 2014, presta asesoramiento en materia de acuerdos restrictivos, abusos de posición de dominio, concentraciones económicas y ayudas de estado. Asimismo, ha llevado a cabo la defensa de clientes en el marco de procedimientos sancionadores, tanto a nivel nacional ante la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), como a nivel europeo ante la Comisión Europea.



## PROMOCIONES ESPAÑA

### KPMG Abogados se refuerza con tres nuevos socios

KPMG Abogados ha anunciado el nombramiento de tres nuevos socios: Borja Carvajal, Pilar Galán y Julián García-Chazarra, que reforzarán los áreas Fiscal y Legal en la oficina de Madrid. Esta promoción responde al objetivo de KPMG de impulsar las carreras de profesionales extraordinarios.

**Borja Carvajal** (en la foto de la derecha), que cuenta con 15 años de experiencia en el sector, ha sido nombrado socio del área de Regulatorio, Administrativo y Competencia. El expertise de Borja se centra especialmente en el asesoramiento a clientes privados en sus relaciones con las Administraciones Públicas, incluyendo diversos sectores regulados (Infraestructuras, Energía, Medio Ambiente, Urbanismo, Telecomunicaciones, etc.) y áreas de especialidad (contratación pública, procedimiento administrativo y contencioso, subvenciones y ayudas públicas, etc.).

**Pilar Galán** (centro de la foto), licenciada en Derecho y Administración de Dirección de Empresas, posee una amplia experiencia en regulación financiera, específicamente en materias relacionadas con los sectores bancario, de servicios de pagos, mercado de capitales y asegurador. Se incorporó a KPMG en 2015 y, actualmente, lidera los proyectos de implementación de regulación financiera. Además, cuenta con una amplia experiencia en el asesoramiento legal y regulatorio en procesos de reestructuración de entidades financieras, incluyendo fusiones, creación de nuevas entidades o tramitación de licencias reguladas. La firma también ha reforzado el área de Impuestos sobre Sociedades y Fiscalidad Corporativa con el nombramiento de **Julián García-Chazarra**, que cuenta con una amplia experiencia en el asesoramiento Fiscal recurrente a grupos nacionales e internacionales, así como en la planificación Fiscal nacional, Reestructuraciones empresariales, Fusiones y Adquisiciones, régimen de consolidación Fiscal y asistencia en inspecciones Fiscales. Por su capacidad de innovación y conocimiento de las necesidades de los clientes, Julián es el responsable de la transformación de la función fiscal de empresas, desde el departamento de Corporate Tax Services al que pertenece.



## PROMOCIONES PORTUGAL

### VdA nombra dos nuevos socios

**José Miguel Oliveira** (en la foto de la izquierda) y **Tiago Bessa** (en la foto de la derecha) son los dos nuevos socios que ha promovido VdA.

La promoción forma parte de la estrategia de la firma para reforzar las áreas fundamentales, como Petróleo y Gas y Comunicaciones, Protección de Datos y Tecnología de la Información, y desarrollar nuevas aptitudes en sectores económicos críticos que representan un activo para los clientes.

José Miguel Oliveira se unió a VdA en 2015. Ha trabajado en la práctica de Petróleo y Gas, donde cuenta con más de diez años de experiencia internacional en jurisdicciones africanas, especialmente en Angola y Mozambique. También ha participado activamente en varias

transacciones en esas jurisdicciones, asesorando a todos los actores de la industria en sectores que abarcan desde la energía, las infraestructuras, la distribución/mayorista, los servicios minoristas y el transporte (marítimo y portuario).

Tiago Bessa se incorporó a VdA en 2007 para trabajar activamente en las áreas de práctica de la Información, la Comunicación y la Tecnología y las transacciones de Propiedad Intelectual. En Portugal y en el extranjero, ha estado involucrado en varias transacciones, principalmente enfocadas en Telecomunicaciones, Medios de Comunicación, Comercio Electrónico, Derechos de Autor y Derecho del Consumidor.



LITIGACIÓN Y ARBITRAJE ESPAÑA

## Hogan Lovells ficha a un nuevo responsable de Litigios y Arbitraje procedente de GA\_P

Hogan Lovells ha fichado como socio a **Gonzalo Ardila**, que se incorpora al despacho desde GA\_P, para dirigir el área de Litigios y Arbitrajes en su oficina de Madrid.

Gonzalo Ardila, licenciado en Derecho por la Universidad de Salamanca, se incorpora como responsable del área de Litigios y Arbitrajes, aportando una amplia experiencia en Litigios Comerciales y Arbitrajes nacionales e internacionales.

Gonzalo Ardila (en la foto) comenzó su carrera en el departamento Jurídico de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones y luego se incorporó a Gómez-Acebo & Pombo en el año 2000, donde ha sido socio coordinador de Litigios y Arbitrajes.

Es miembro del Club Español de Arbitraje y cuenta con experiencia docente como profesor de Derecho Procesal Civil del máster de Derecho Privado del Colegio de Abogados de Madrid y en el practicum de ICADE, entre otros.

Con este fichaje, Hogan Lovells cuenta ahora con 24 socios y más de 100 abogados en España. Su incorporación supone una notable apuesta por el área de Litigios y Arbitraje del despacho, que ya se había convertido en una de las principales y más consolidadas prácticas del despacho bajo la dirección de José Luis Huerta.



DERECHO DE LA INMIGRACIÓN PORTUGAL

## VCA nombra nueva socia de Inmigración

Valadas Coriel & Asociados ha anunciado el ascenso de **Patrícia Valadas Coriel** (en la foto) como la sexta socia de la firma. La abogada es una de las responsables del departamento de Inmigración de la firma, creada en 2018 por Sandra Jardim Fernandes.

Según los socios de VCA: "El nombramiento de Patrícia es sólo un reconocimiento al notable trabajo realizado en los últimos dos años. Este trabajo ha permitido que este departamento, en un corto período, duplicara su facturación y recursos humanos". Y añaden: "Hoy en día, gracias al compromiso de todos los implicados, nuestro departamento de Inmigración es reconocido, a nivel nacional e internacional, por su competencia técnica y su sólida experiencia en procesos de inmigración, inversión y ciudadanía". Patrícia Valadas Coriel es licenciada en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad Nova de Lisboa y cuenta con un posgrado en Derecho y Gestión por la Nova School of Business and Economics. Es miembro del Consejo de Migración de Inversiones (IMC), de la Asociación Internacional de Abogados (IBA) y del IR Global.



CONTRATACIONES LATERALES PORTUGAL

## Dos socias de PLMJ fichan por SRS y Antas da Cunha ECIJA

SRS advogados ha fichado a Sara Estima Martins y Antas da Cunha ECIJA ha aprobado la incorporación de Alexandra Mota Gomes, ambas socias provenientes de PLMJ.

**Alexandra Mota Gomes** (en la foto de la izquierda) se une a Antas da Cunha ECIJA como nueva socia del departamento de Penal, Delitos Menores y Cumplimiento. En PLMJ, Mota Gomes fue socia en la práctica de Resolución de Disputas. Con 20 años de experiencia, se ha centrado principalmente en el crimen organizado, los Delitos Económicos y el White Collar Crime, en particular en la prevención de la corrupción, el blanqueo de dinero y la financiación del terrorismo. Mota Gomes también cuenta con una amplia experiencia en delitos administrativos, en particular en el contexto de la banca, los mercados de capitales, los productos farmacéuticos, el medio ambiente, la construcción civil, la energía, las telecomunicaciones, la publicidad y la economía. Es licenciada en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidade de Lisboa y realizó un curso de postgrado en Arbitraje en la Facultad de Derecho de la Universidade Nova de Lisboa, entre otros.

**Sara Estima Martins** (en la foto a la derecha) se convierte en la segunda socia del departamento de Derecho de la Competencia de SRS. Este es el sexto socio que contrata SRS en todo 2020. Martins era socia del departamento de EU & Derecho de la Competencia de PLMJ, con más de 15 años de experiencia en esta área. Su experiencia abarca todos los asuntos de Derecho de la Competencia, especialmente fusiones, cárteles y otras prácticas horizontales, acuerdos verticales y abusos de posición dominante. Con frecuencia asiste a los clientes en la aplicación de programas internos de Cumplimiento de Derecho de la Competencia. También ha asesorado a varias empresas en asuntos de Derecho de la Unión Europea, en particular en cuestiones de libertad de circulación, fondos estructurales, política agrícola común de la UE y acceso a documentos de las instituciones de la UE. Sara ha representado con frecuencia a estos clientes ante la Comisión Europea y el Tribunal de Justicia de UE. Estima Martins se licenció en Derecho en la Facultad de Derecho de la Universidad de Coimbra y cuenta con un máster en Derecho de la Unión Europea por Colegio de Europa de Brujas (Bélgica).



DERECHO LABORAL PORTUGAL

## PLMJ ficha a José Pedro Anacoreta como socio de Laboral

PLMJ ha reforzado su oficina de Oporto con la contratación de **José Pedro Anacoreta** (en la foto), que se une a la oficina como socio de Laboral.

José Pedro Anacoreta cuenta con más de 15 años de experiencia en el área de Derecho Laboral y procede del Grupo Sonae, donde fue el responsable del área Jurídica de Worten después de haber ocupado cargos de responsabilidad en el área de Recursos Humanos del Grupo Sonae durante la última década. También fue asociado sénior en Uría Menendez - Proença de Carvalho.

Anacoreta ha trabajado como asesor interno en grandes empresas y en el área de Recursos Humanos. Tiene una amplia experiencia en la gestión de procesos de Recursos Humanos, relaciones laborales, organización del tiempo de trabajo, control de procesos de remuneración, movilidad internacional, gestión del talento y gobierno corporativo.

Ha asesorado a varios clientes nacionales e internacionales en materia de Derecho del Trabajo y Seguridad Social.

José Pedro Anacoreta es licenciado en Derecho por la Universidad Católica Portuguesa y ha cursado un MBA internacional en la Universidad Católica de Oporto en colaboración con ESADE (Barcelona) y la Pontificia Universidade Católica de São Paulo (Brasil) y un posgrado en Derecho del Trabajo en la Facultad de Derecho de la Universidad de Coimbra.



PROMOCIONES ESPAÑA

## Hogan Lovells comienza el 2021 con nuevas promociones

El bufete internacional Hogan Lovells ha dado la bienvenida al nuevo año con la promoción de 25 nuevos socios y 60 nuevos counsel, de los cuales un socio y dos counsel pertenecen a su oficina de Madrid. La nueva socia es Inmaculada Lorenzo, nombrada socia de IPMT, junto con el nombramiento de dos counsel en las áreas de Litigios y Tributario.

**Inmaculada Lorenzo** (en la foto de la izquierda) es la nueva socia del equipo de Propiedad Industrial e Intelectual y Protección de Datos de Hogan Lovells Madrid. De 35 años y hasta ahora asociada sénior, tiene un marcado perfil internacional y cuenta con importante bagaje en el asesoramiento y representación de clientes en litigios de patentes, marcas, diseños, Propiedad Intelectual y Competencia Desleal ante los tribunales Mercantiles españoles y ante el Tribunal de Marcas de la Unión Europea, particularmente en los sectores de Life Sciences (farmacéutico y biotecnológico), tecnología y telecomunicaciones.

Así, Hogan Lovells conforma uno de los equipos especializados en el área de Propiedad Industrial e Intelectual y Protección de Datos más relevantes de nuestro país. La búsqueda de la excelencia y rigor, su esfuerzo y grandes dotes para la gestión de equipos han permitido que la carrera de Inmaculada Lorenzo haya crecido exponencialmente desde su incorporación a la firma en 2010.

Los dos nuevos abogados son Patricia Sánchez (Corporativo y Financiero/ Impuestos) y Silvia Martínez (Litigios, Arbitraje y Empleo).

**Patricia Sánchez** (centro de la foto) es miembro de la práctica de Fiscal, centrando su práctica en el diseño, negociación e implementación de estructuras de financiación de activos basadas en una amplia variedad de incentivos fiscales, proporcionando asesoramiento global a lo largo de toda la vida de la transacción. Patricia ha formado parte de los equipos de asesoramiento de instituciones financieras, actuando como entidades estructuradoras y asociaciones industriales, así como de empresas productoras y adquirentes de los activos financiados. Patricia cuenta con una doble licenciatura en Derecho y Administración de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid.

**Silvia Martínez Sastre** (en la foto de la derecha) se unió a Hogan Lovells en 2008 justo después de graduarse. Pertenece al área de Litigios y Arbitrajes y está especializada en Arbitraje Internacional. Es conocida por representar a clientes locales e internacionales en arbitrajes de tratados comerciales y de inversión en disputas de construcción, ingeniería, tecnología y corporativas ante las principales instituciones arbitrales como la CCI, LCIA, CIADI, CAM, CIMA, así como en arbitrajes ad hoc sujetos al reglamento de la CNUDMI. Es doblemente licenciada en Derecho y Economía por la Universidad Carlos III de Madrid.



FISCAL ESPAÑA VALENCIA

## Broseta ficha a dos socios de Andersen en Valencia

Broseta ha contratado a Enrique Vázquez y Miguel Ángel Galán como socios de Fiscal para incorporarse a su oficina de Valencia, ambos procedentes de Andersen.

**Enrique Vázquez**, director de Fiscal de la oficina de Andersen Valencia y **Miguel Ángel Galán**, socio de Fiscal del mismo departamento, se han unido a la oficina de Broseta Valencia en calidad de socios, junto con varios miembros de su equipo. Con este paso, uno de los más importantes de los últimos años en el mercado legal valenciano, Broseta refuerza su departamento nacional de Fiscal y su oficina de Valencia.

Entre el resto del equipo que ha salido de Andersen para la práctica de Fiscal de Broseta se encuentran Jaime Escribano y Ramón Varanda, que se unen en calidad de asociados sénior.

**Enrique Vázquez** (en la foto a la derecha) es licenciado en Derecho por la Universidad de Valencia y cuenta con un máster en Teoría y Práctica Tributaria (Estema), con una importante experiencia en el asesoramiento de grandes empresas. Se incorporó al bufete Olleros en 2014 después de trabajar en EY y KPMG, llegando a ser director de Fiscal en 2016. Se unió a Andersen en 2017 como director del departamento de Fiscal.

**Miguel Ángel Galán** (centro de la foto) también es licenciado en Derecho por la Universidad de Valencia. Su práctica profesional se ha desarrollado junto a Enrique en EY, KPMG, Olleros y Andersen, donde se incorporó también en 2017 como socio de Fiscal.

También en la foto (a la izquierda), Rosa Vidal, socia directora de Broseta.



An exclusive networking meeting dedicated to women who are leading the change in the legal sector

## CONCILIACIÓN, TELETRABAJO Y PRODUCTIVIDAD DEL ÁMBITO JURÍDICO EN LA ERA DE LA DESLOCALIZACIÓN LABORAL

### Speakers

**Clara Cerdán**, General Counsel & Corporate Secretary, *Grupo FerroAtlántica*

**María Echeverría-Torres**, Head of Legal, *Nokia Networks*

**María Hernández**, Partner, *Eversheds Sutherland*

**María Tomillo**, Partner, *Simmons & Simmons*

**Patricia Miranda**, Head of Legal Department, *OUIGO España*

**Teresa Mínguez**, Director Legal & Compliance, *Porsche Ibérica*

### Moderator

**Mercedes Quintas**, Country Manager Spain & Latam, *Iberian Legal Group*

Partners

EVERSHEDS  
SUTHERLAND

+simmons  
simmons

Supporter



REGISTER

Follow us on



#inspiraLaw

For information [mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com](mailto:mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com) • + 34 91 563 3691



DERECHO PENAL ESPAÑA

## CMS ficha al Fiscal Enrique Remón como socio de Penal

El Consejo de Administración de CMS Albiñana & Suárez de Lezo ha aprobado la incorporación de Enrique Remón Peñalver (en la foto) como socio del despacho en enero de 2021, reforzando así su departamento de Derecho Penal.

**Enrique Remón Peñalver** cuenta con una excelente y reconocida trayectoria en el ámbito Penal Socioeconómico en el seno del Ministerio Fiscal, notablemente como Fiscal de la Audiencia Provincial de Madrid y Fiscal Decano de la Sección de Delitos Económicos de la Fiscalía Provincial de Madrid desde el 2016 hasta la actualidad. En esta función, ha sido responsable, entre otros, de la supervisión y ejecución de la instrucción y enjuiciamiento de delitos de carácter socioeconómico, así como de la dirección de la Policía Judicial adscrita a esta sección.

Entre marzo del 2012 hasta septiembre del 2016, fue Fiscal de la Fiscalía de la Comunidad de Madrid, destacado voluntariamente a la Fiscalía Provincial de Madrid como Fiscal del Servicio Especial de Delitos Económicos. Anteriormente ocupó puestos en la Secretaría Técnica de la Fiscalía General del Estado y en las fiscalías provinciales de Valencia y Barcelona.

Reconocido jurista no sólo por su trayectoria profesional sino también por su actividad docente en el Centro de Estudios Jurídicos e ICADE, entre otros, en 2018 recibió la Cruz Distintivo Blanco de la Policía Nacional y en 2007 la Cruz de Primera de Raimundo y Peñafort. Asimismo, es autor de múltiples monografías y artículos sobre delitos fiscales.



DERECHO PÚBLICO ESPAÑA

## Fieldfisher JAUSAS ficha a dos socios de Derecho Público provenientes de PwC y Tornos

Fieldfisher JAUSAS ha fichado a Ramón Vázquez del Rey como socio de Public & Regulatory, que se incorpora a su oficina de Madrid procedente de PwC Tax & Legal, y a Silvia Mañá, antigua responsable del área Inmobiliaria de Tornos Abogados que se incorpora a su oficina de Barcelona.

**Ramón Vázquez del Rey** (en la foto de la izquierda) está especializado en Energía y Recursos Naturales, Infraestructura, Medio Ambiente, Planificación Urbana, Contratación Pública y Litigios Administrativos. Cuenta con una amplia experiencia en el campo de la Due Diligence, analizando los procedimientos de permisos e identificando los riesgos regulatorios, ambientales y de planificación urbana. También tiene experiencia en el desarrollo de procesos de autorización y financieros en la implementación de la generación de electricidad renovable. Se incorpora a la oficina de Fieldfisher JAUSAS en Madrid desde PwC Tax & Legal, donde fue director del área de Administración y Energía de Sectores Comerciales/Regulados. Antes de incorporarse a PwC en 2013, trabajó en Uría Menéndez durante nueve años en su departamento de Derecho Público, Litigios y Arbitraje. Es licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra y diplomado en Procesos Constitucionales y Contratación Privada por la misma universidad. Es profesor de Derecho Procesal Contencioso-Administrativo en la Universidad de Navarra y en ICADE-Comillas.

**Silvia Mañá** (en la foto de la derecha) está especializada en Derecho Público, con especial atención al asesoramiento de las Administraciones Públicas, los organismos regionales y las empresas públicas de la Administración Pública, así como los fondos de inversión, las empresas privadas y los particulares. A lo largo de su trayectoria profesional ha adquirido y consolidado experiencia profesional en el asesoramiento en materias como Derecho Administrativo, Derecho Urbanístico, Medio Ambiente, Contratación Pública y Sectores Regulados, así como en el ámbito Procesal. Es licenciada en Derecho por la Universidad Pompeu Fabra y cuenta con un máster en Derecho Territorial. Compagina su práctica profesional con la docencia de Litigios Contencioso-Administrativos en la doble titulación de Administración de Empresas y Derecho. Se incorpora a la oficina de Barcelona de Fieldfisher JAUSAS desde Tornos Abogados, donde dirigió la práctica Inmobiliaria, y también ha trabajado en Cuatrecasas y Roca Junyent.



BANCARIO Y FINANCIERO ESPAÑA

## Evergreen Legal ficha a Yurena Medina como counsel de B&F

La boutique legal Evergreen Legal ha reforzado su área de Bancario y Financiero con la incorporación de la experimentada abogada **Yurena Medina** como counsel. Yurena Medina (en la foto) es una experta abogada con 18 años de carrera en prestigiosos bufetes de abogados como Freshfields, Hogan Lovells, Castro Sueiro & Varela y KPMG. Durante los últimos diez años Yurena ha sido asociada sénior en KPMG. Se une esta vez como counsel del equipo de Bancario y Financiero del bufete.

Yurena ha desarrollado su carrera en reconocidas firmas nacionales e internacionales asesorando a bancos, fondos de inversión y empresas tanto nacionales como internacionales en operaciones de Reestructuración y Refinanciación, donde ha sido la abogada líder en varios procedimientos de Refinanciación, Preinsolvencia y homologación, así como en Financiaciones Estructuradas relacionadas con operaciones de Real Estate, Asset Acquisition, Corporate y Project Finance.

Es licenciada en Derecho por la Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE y ha sido reconocida por un prestigioso directorio jurídico en Derecho de la Financiación Estructurada. Se une al equipo liderado por Alberto Campo con el objetivo de fortalecer la ya establecida práctica de Banca y Finanzas de Evergreen Legal desde un punto de vista transaccional.

# Iberian Lawyer

The legal  
information leader  
in Spain & Portugal



#IberianLawyer

# The Latin American LAWYER

The legal  
information leader  
in Latin America

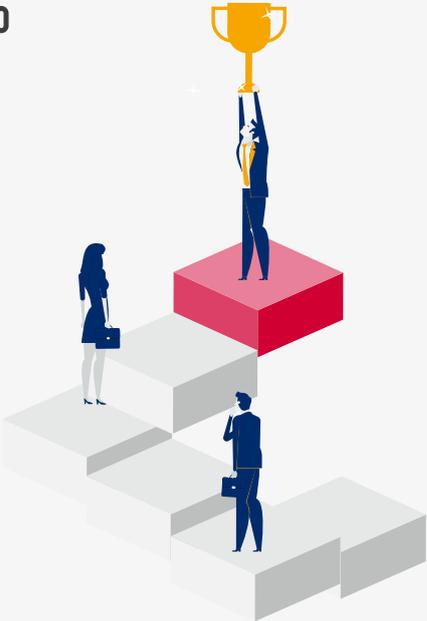
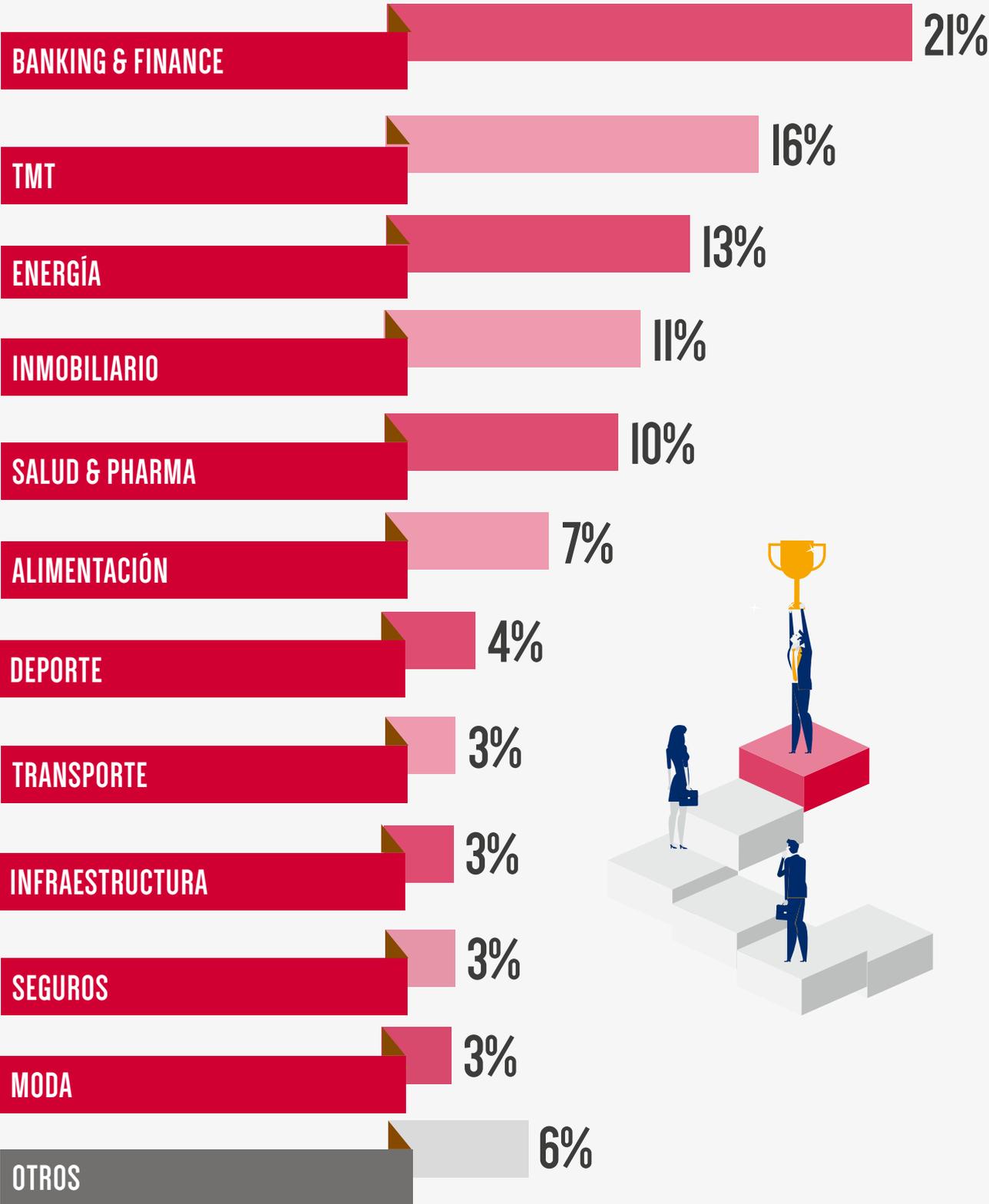


#TheLatinAmericanLawyer

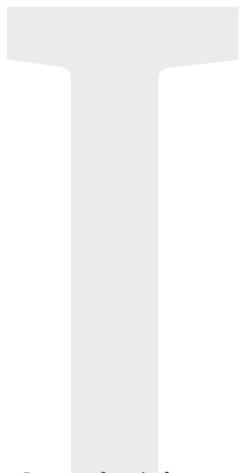


# FIELES A LA LLAMADA DEL DEBER

# DEALS IBÉRICOS: SECTORES CLAVE



Periodo: 23 de noviembre 2020 – 18 de enero 2021 (fuente: Iberianlawyer.com)



La pandemia ha puesto a prueba la disposición y presteza de todo el ecosistema empresarial para gestionar las crisis. Pero el nivel de preparación ha diferido significativamente entre las compañías e industrias, con los servicios financieros, la tecnología, el sector salud y las compañías farmacéuticas a la cabeza la efectividad de la respuesta. Esta última ha sido capaz de responder con la mayor rapidez y resiliencia, atendiendo a la "llamada del deber". La industria biofarmacéutica, que ha permanecido siempre bajo el ojo vigilante de las autoridades de Defensa de la Competencia de la Unión Europea y de sus Estados Miembros, protegiendo la sana competencia entre las empresas y persiguiendo y sancionando los acuerdos anticompetitivos y los abusos de posición dominante, se ha puesto en el centro de la atención mundial desde el comienzo de la pandemia. Sin embargo, la Comisión Europea ha asignado importantes recursos relacionados con la cooperación entre las empresas farmacéuticas y los proveedores de equipamiento médico.

Por razones obvias, la biofarma protagonizó 2020 y empieza haciendo lo mismo este año. Las recientes noticias sobre las vacunas del COVID-19 han supuesto un momento histórico en materia de cooperación en el sector. Como en otras industrias, esta también ha dado prioridad a la seguridad de sus empleados, ha realizado cambios para implantar el teletrabajo y ha

minimizado las interrupciones en las cadenas de suministro mundiales. Pero, al mismo tiempo, ha mantenido a altas revoluciones el motor de la innovación para encontrar y producir la nueva vacuna para la COVID-19 con una cadena de suministro segura, y todo esto lo ha hecho en plazos sin precedentes, bajo un enorme escrutinio y con un alto grado de compromiso.

En España contamos con un claro ejemplo de estas acciones extraordinarias con los laboratorios farmacéuticos Rovi, una empresa paneuropea dedicada a la investigación, desarrollo y comercialización de especialidades biológicas y fabricante con un alto grado de diferenciación tecnológica, que ha completado la producción de los primeros lotes de la vacuna Moderna COVID-19 para la Unión Europea en sus instalaciones de Madrid. Tras obtener la autorización condicional de comercialización (CMA) de la Comisión Europea el 6 de enero, Moderna y ROVI han colaborado para maximizar la eficacia en el suministro a los ciudadanos de la vacuna Moderna COVID-19, llegando a los mercados europeos en un tiempo récord y ayudando a inmunizar a la población. Esto ha sido posible gracias al acuerdo entre Moderna y Rovi, con el establecimiento de una filial de Moderna en España como paso previo, Moderna Biotech Spain, dirigida por Lori Henderson, general counsel de Moderna. Este resultado no habría sido posible sin la correspondiente asistencia jurídica necesaria, en este caso de la mano de Gómez-Acebo & Pombo, que asesoró a Moderna en su establecimiento en España y en varios temas relacionados con las autorizaciones para la aprobación de la vacuna a nivel europeo, y con Uría Menéndez asesorando a la compañía farmacéutica española en su acuerdo con la biotecnológica americana para la fabricación de la vacuna de Moderna contra el COVID-19 (mRNA-1273) en España.

También hemos sido testigos de otras operaciones en el sector salud, puesto

**Legaltech**

Portugal

CONNECT

**16 MARCH 2021**

10.00 - 11.30 (GMT)



que las empresas del sector no han detenido sus planes de negocio y siguen centrándose en impulsar el crecimiento en sus mercados principales, como el operador hospitalario NMC Health, que ha vendido su brazo de fertilidad en España, Eugin Group, al operador hospitalario europeo Fresenius Helios (Helios Health), asesorado por Freshfields, por 430 millones de euros, creando un líder en la industria de la fertilidad en España.

Otro ejemplo del crecimiento de los ecosistemas sanitarios es la adquisición por parte de GED Capital, asesorado por DLA Piper, de una participación mayoritaria en cuatro proveedores de servicios sanitarios con sede en España, creando una plataforma líder en Europa en estudios clínicos, educación médica continua y programas de apoyo al paciente.

Mientras los operadores de las residencias de mayores luchan por combatir la pandemia la maquinaria de Fusiones y Adquisiciones en el sector tampoco se ha detenido, y Healthcare Activos Yield ha adquirido cinco residencias de mayores en España por 50 millones de euros, asesorados por KPMG. Portugal no ha sido una excepción en los acuerdos farmacéuticos, y las áreas de práctica de Fusiones y Adquisiciones, Salud y Laboral de VdA han prestado asesoramiento a la empresa farmacéutica portuguesa Lusomedicamenta en la venta de su negocio de distribución y su empresa subsidiaria, DAVI II Farmacéutica, en uno de los acuerdos más importantes en el mercado farmacéutico portugués durante 2020.

El COVID-19 ha cambiado definitivamente la percepción pública de las compañías farmacéuticas, que llevan años tratando con problemas de reputación. Su capacidad para llegar a acuerdos rápidos y eficaces para ayudar a combatir la pandemia y su resistencia para seguir adelante con sus planes de negocio puede que cambie la opinión de la sociedad.



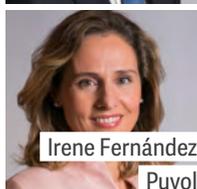
Pablo Fernández  
Cortijo



Ignacio del Fraile



Javier Vinuesa



Irene Fernández  
Puyol

## GÓMEZ-ACEBO & POMBO ASESORA A MODERNA EN SU ESTABLECIMIENTO EN ESPAÑA Y EN LA APROBACIÓN DE SU VACUNA CONTRA EL COVID-19

Gómez-Acebo & Pombo ha asesorado a la compañía farmacéutica Moderna en su establecimiento en España y en varios temas relacionados con las autorizaciones para la aprobación de la vacuna a nivel europeo.

Moderna estableció una filial en España en agosto de 2020 con el nombre de Moderna Biotech Spain SL, para producir la vacuna contra COVID-19 conocida como mRNA-1273. La Agencia Europea de Medicamentos (EMA) ha evaluado el cumplimiento de la vacuna con los estándares habituales de eficacia, seguridad y calidad antes de su aprobación y la Comisión Europea concedió a la vacuna una autorización condicional de comercialización (CMA) el 6 de enero, permitiendo que los programas de vacunación que utilizan la vacuna Moderna se extiendan en toda la Unión Europea. La autorización se basó en la recomendación de la AEM para el uso de la vacuna COVID-19 Moderna para la inmunización activa con el propósito de prevenir la COVID-19 causada por el virus del SARS-CoV-2 en personas mayores de edad.

Gómez-Acebo y Pombo ha asesorado a Moderna en el establecimiento de su filial en España, así como en los asuntos españoles relacionados con la aprobación de la vacuna por parte de la UE/EMA con un equipo formado por el socio de Mercantil **Pablo Fernández Cortijo**, la socia de Regulatorio y responsable del grupo de Ciencias de la Salud **Irene Fernández Puyol**, los abogados del área de Mercantil **Ignacio de la Fuente y Carolina Orri**, el socio de Laboral **Ignacio del Fraile** y los asociados **Lourdes Escassi y Diego Rizo**, el socio de Fiscal **Javier Vinuesa** y la abogada de Fiscal **Rocío Arias**.

**Legaltech** CONNNECT  
Spain

**25 MARCH 2021**

17.00-18.30 (CET)



Moderna desarrolla la ciencia avanzada del ARN mensajero (ARNm) para crear una nueva clase de medicamentos de transformación. Los productos de ARNm están diseñados para que las células del cuerpo produzcan proteínas intracelulares, de membrana o secretas que puedan tener un beneficio terapéutico o preventivo y tienen el potencial de abordar un amplio espectro de enfermedades. La farmacéutica se basa en los continuos avances en la ciencia básica y aplicada de los ARNm y la tecnología de entrega y la fabricación, lo que proporciona a Moderna la capacidad de llevar a cabo en paralelo una sólida cartera de nuevos candidatos para el Desarrollo y la producción.

**Área de práctica**

Mercantil, Salud, Regulatorio, Fiscal, Laboral.

**Operación**

Establecimiento de Moderna en España y aprobación de su vacuna en Europa.

**Firma**

Gómez-Acebo & Pombo.

**Socio principal**

Pablo Fernández Cortijo, Irene Fernández Puyol, Ignacio del Fraile y Javier Vinuesa

**Valor**

No aplicable.

**URÍA MENÉNDEZ ASESORA A ROVI EN SU ACUERDO CON MODERNA PARA LA PRODUCCIÓN DE LA VACUNA DEL COVID-19**

Uría Menéndez ha asesorado a la empresa farmacéutica española Laboratorios Farmacéuticos Rovi, SA en el acuerdo con la empresa biotecnológica americana Moderna TX, Inc. para la fabricación de la vacuna de ARNm de Moderna contra COVID-19 (ARNm-1273). En virtud del acuerdo, Rovi proporciona a Moderna servicios de alta tecnología



Borja Sainz de Aja

para el llenado y el acabado de los viales de las vacunas, incluida la capacidad de una nueva línea de producción para la formulación, el llenado, la inspección visual automática y el etiquetado de la vacuna de Moderna, recientemente autorizada por la Comisión Europea. Con este acuerdo, Rovi apoyará la producción de millones de dosis de la vacuna para abastecer el mercado de la Unión Europea y otros territorios fuera de los Estados Unidos. El equipo que ha asesorado a Rovi ha estado liderado por el socio de IP **Borja Sainz de Aja** y ha contado con el apoyo del asociado sénior de M&A **Alejandro Abad**, de la oficina de Madrid de Uría Menéndez.

**Área de práctica**

Propiedad Industrial e Intelectual y Fusiones y Adquisiciones.

**Operación**

Acuerdo entre Moderna y Rovi para la producción de la vacuna COVID-19 en España

**Firma**

Uría Menéndez.

**Socio principal**

Borja Sainz de Aja

**Valor**

No ha sido revelado.

**VDA ASESORA A LUSOMEDICAMENTA EN DOS OPERACIONES DE VENTA**



Rita Marques



Tiago Piló



Pedro Fontes

VdA ha asesorado a Lusomedicamenta - Sociedade Técnica Farmacêutica S.A., una empresa portuguesa del grupo Recipharm AB con experiencia en el sector farmacéutico, en dos operaciones de venta por un total de 31 millones de euros.

La primera operación ha consistido en la venta del negocio de distribución de Lusomedicamenta, representado por su unidad de negocio "Medicamenta", centrada en las enfermedades cardiovasculares, respiratorias y

18.02.2021

17:00 (GMT)



An exclusive networking meeting dedicated  
to women who are leading the change  
in the legal sector

# BUILDING A BRIDGE BETWEEN AFRICA AND EUROPE ON GENDER GAP

## Speakers\*

**Alexandra Reis**, Senior Counsel, *Philip Morris International - Tabaqueira II S.A*

**Cristina Hunguana**, Head of CIB Legal, *Standard Bank Mozambique*

**Isabel Fernandes**, Head of Legal, *Grupo Visabeira*

**Isabel Lage**, General Counsel, *Fidelidade*

**Patricia Fonseca**, Head of Legal, *Novo Banco*

**Rita Samoreno Gomes**, Co-head of the Dispute and Resolution practice area and member of the board, *PLMJ*

## Moderator

**Ilaria Iaquina**, Managing Editor, *LC Publishing Group & Iberian Legal Group*

Partners

C/M/S/ Rui Pena & Arnaut



Supporters



REGISTER

Follow us on



#inspiraLaw

Para información: [carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com](mailto:carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com)

metabólicas, a Laboratório Medinfa - Produtos Farmacêuticos, S.A. El precio de compra de la unidad de negocio Medicamenta asciende a aproximadamente 26 millones de euros. La segunda operación ha sido la venta de todas las acciones representativas del capital social de su filial, DAVI II Farmacêutica, S.A., a un comprador privado. Esta ha sido una de las operaciones más importantes del mercado farmacéutico portugués en 2020, en la que han participado dos de los principales agentes del mercado, y por la cual Medinfa refuerza su posición en el mercado con la adquisición de esta unidad de negocio. El precio de compra de la adquisición de DAVI asciende a unos 5 millones de euros.

El equipo de VdA que ha asesorado, ha reunido a abogados de sus áreas de práctica de Fusiones y Adquisiciones, Salud y Derecho Laboral, a saber, la senior advisor de Fusiones y Adquisiciones **Rita Marques**, el asociado senior de Laboral **Tiago Piló** y el asociado sénior de Health **Pedro Fontes**, junto a los asociados **Isa Rodrigues**, **João Francisco Barreiros** y **Philippa Soares Franco**.

#### Área de práctica

Fusiones y adquisiciones, Salud y Laboral.

#### Operación

La venta del negocio de distribución de Lusomedicamenta y las acciones de su filial DAVI II.

#### Firma

VdA.

#### Socio principal

Rita Marques (senior advisor)

#### Valor

31 millones de euros.

## FRESHFIELDS ASESORA A HELIOS HEALTH EN LA ADQUISICIÓN DEL GRUPO EUGIN POR 450 MILLONES



Javier Monzón



Bosco Montejo



Ignacio Borrego

Freshfields Bruckhaus Deringer ha asesorado a Helios Health en la adquisición del Grupo Eugin a NMC Health, a través de la compra de una participación mayoritaria (y potencialmente del 100%) en la empresa española Luarmia, S.L., y del 100% de la participación en NMC Eugin US Corporation, en una valoración conjunta de 430 millones de euros. Helios Health es una empresa alemana, holding del segmento de negocios de hospitales y clínicas privadas de Fresenius-Helios, que incluye el negocio de Helios en Alemania y el negocio de Quirónsalud en España y Latinoamérica. La adquisición permitirá a Helios ampliar su presencia internacional en el sector healthcare y en el sector de la fecundación in vitro. La finalización de la transacción está sujeta a varias aprobaciones reglamentarias y se espera que tenga lugar en el primer semestre de 2021. El equipo de Freshfields que ha asesorado en la operación ha sido dirigido en España por el socio **Javier Monzón** y en Estados Unidos por los socios **John Fisher** (Silicon Valley) y **Paul Humphreys** (Nueva York), con el apoyo de los asociados **Lucía Quiroga** (Madrid) y **David Chen** (Silicon Valley), y con la participación de los asociados de Madrid **Leticia Calbacho**, **Javier Sánchez-Valiente** e **Iciar Herrero**. El asesoramiento en materia Fiscal ha sido proporcionado por el socio **Bosco Montejo**, apoyado por el asociado **Álvaro Fernández**, mientras que el asesoramiento en Antitrust ha corrido por cuenta del socio **Álvaro Iza**, con el apoyo de apoyado la asociada sénior **Carmen Virgós** y el asociado **Álvaro Puig**. El of counsel **Ignacio Borrego**, apoyado por la asociada sénior **Ana Calvo** y el asociado **Miguel Ángel Calvo** han en los aspectos Regulatorios de la transacción. Los asociados **Arturo Dauffi** (Financiero), **Juan Pastor** (Laboral) y **Carolina Vergara** (Inmobiliario) también proporcionaron asesoramiento en la transacción. Las oficinas de Freshfields de

Washington, Londres y Roma también han estado involucradas. Freshfields ha trabajado asimismo con abogados locales en Brasil, Dinamarca, Suecia, Argentina, Colombia y Letonia.

#### Área de práctica

Fusiones y adquisiciones, Tributario, Competencia, Regulatorio, Laboral e Inmobiliario.

#### Operación

La adquisición por parte de Helios Health del Grupo Eugin a NMC Health.

#### Firma

Freshfields Bruckhaus Deringer.

#### Socio principal

Javier Monzón.

#### Valor

430 millones de euros.

## DLA PIPER ASESORA EN LA ADQUISICIÓN POR PARTE DE GED CAPITAL DE CUATRO ENTIDADES DEL SECTOR SALUD

DLA Piper ha prestado asesoramiento a la empresa española de Capital Riesgo GED Capital en la adquisición de una participación mayoritaria en cuatro proveedores de servicios de salud para crear un grupo con una facturación de 15 millones de euros.

GED Capital, un grupo de Private Equity especializado en el segmento medio del mercado ibérico, ha adquirido a través de su fondo GED VI España una participación mayoritaria en Dynamic Science, Pulso Ediciones, Mederic Ediciones y Viguera Ediciones a sus respectivos fundadores y gestores.

El acuerdo alcanzado prevé que los fundadores y el equipo directivo de las empresas mantengan una participación minoritaria y sigan liderando su gestión. Esta operación crea un proveedor único de conocimientos de referencia y servicios de valor añadido para la

industria farmacéutica.

Dynamic es la empresa líder en investigación clínica en España. Es la referencia de servicio completo de CRO para las empresas farmacéuticas y las principales sociedades científicas, con más de 20 años de experiencia. Pulso es una de las principales empresas de formación médica continua B2B y uno de los principales proveedores de programas de apoyo al paciente. Mederic es una empresa de formación médica B2B con actividades en medicina humana y veterinaria y con una propuesta de valor innovadora y tecnológica. Viguera se especializa en másteres online en Neurología B2C para médicos.

Con oficinas en Barcelona, el Proyecto resultante tras la integración contará con una plantilla inicial de 130 empleados y una facturación agregada a finales de 2020 de aproximadamente 15 millones de euros. Las diferentes actividades son muy complementarias y las áreas clave se reforzarán para apoyar el crecimiento futuro.

DLA Piper ha asesorado a GED Capital con un equipo liderado por el socio responsable de la práctica de Mercantil **José María Gil-Robles**, junto con el asociado sénior **Héctor Gómez** y la asociada **María Gutiérrez**. La socia **Paz de la Iglesia** y la asociada sénior **Patricia Pila** proporcionaron asistencia desde el área de Laboral.

#### Área de práctica

Mercantil, Laboral.

#### Operación

La adquisición por parte de GED Capital de cuatro proveedores de servicios de salud en España.

#### Firma

DLA Piper.

#### Socio principal

José María Gil-Robles.

#### Valor

No ha sido revelado.



Paz de la Iglesia



José María Gil-Robles

# Iberian Lawyer

●●●●●●●●●●●●●●●●

# Labour Awards

## Portugal

**SAVE THE NEW DATE**

**31 March 2021 • 19:30**  
**Hotel Intercontinental • Lisbon**

## **FINALISTS ONLINE**

**Supporters**

**ANJAP**  
Associação Nacional dos  
Jovens Advogados Portugueses

**ASAP** ASSOCIAÇÃO DAS SOCIEDADES  
DE ADVOGADOS DE PORTUGAL

Follow us on



**#IBLLabourAwardsPT**

---

For information: [carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com](mailto:carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com)



**Alexandra Reis**  
Senior Counsel  
*Philip Morris*



**António Neto Alves**  
General Counsel / Company Secretary  
*The navigator Company*



**Catarina Coutinho**  
HR Associate Director  
*CBRE*



**Isabel Charraz**  
Country Legal Counsel Portugal & Greece  
*Citibank Europe*



**Isabel Fernandes**  
Head of Legal  
*Grupo Visabeira*



**Isabel Lage**  
General Counsel  
*Fidelidade*



**José Almeida Fernandes**  
Tax Director  
*Semapa*



**Luis Graça Rodrigues**  
Legal regional Counsel  
*Indra*



**Maria do Rosário Vilhena**  
HR Head  
*Nestle Portugal*



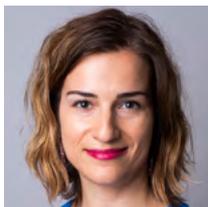
**Patrícia Afonso Fonseca**  
Head of Legal  
*Novo Banco*



**Patrícia Mendes**  
Head of Legal & Compliance  
*Volkswagen Financial Services*



**Pedro Vaz de Alamada**  
Legal & Business Affairs Manager  
*Novartis Farma*



**Teresa Carvalho de Oliveira**  
Head of Legal  
*Vinci Energies*



**Tiago da Mota**  
Director of Legal & Business affairs  
*Jury meeting Portugal*



**Vanda Valente**  
General Legal Counsel & Compliance Officer  
*Bank of China*



# GOLEADORES TOP DEL CAMPO LEGAL

# T

La necesidad de especialización en asuntos relativos al Deporte no es algo nuevo en el mercado legal español. Las múltiples vertientes legales que intervienen en esta industria (derechos de imagen, patrocinio, complicados traspasos, la irrupción de los fondos de inversión en los fichajes, los problemas de los clubes y los deportistas con Hacienda, o el dopaje, entre otros) y la sofisticación de la misma hacen que los deportistas profesionales y entidades deportivas necesiten el mejor asesoramiento jurídico aunado a estándares de calidad y confianza.

En España contamos con excelentes profesionales de renombre a nivel internacional, que bien desde una boutique especializada, apostando por la cercanía y la especialización o desde el departamento de Derecho Deportivo de una gran firma, acompañan a todos los actores del panorama jurídico deportivo en España y fuera de España.

Para la elaboración de este ranking, primero que presenta Iberian Lawyer y que contempla solamente abogados en práctica Deportiva privada en firmas, se ha llevado a cabo una exhaustiva labor de investigación que ha tenido en cuenta la experiencia y especialización de los abogados en el sector, su reconocimiento en prestigiosos directorios legales en materia de Derecho Deportivo, así como su pertenencia a organizaciones nacionales e internacionales gestoras de asuntos jurídicos relacionados con el Deporte, su participación en *leading cases* del deporte (algunos de ellos muy mediáticos), su contribución a la labor docente del Derecho Deportivo en prestigiosos centros de formación y universidades, y su contribución doctrinal en esta rama del Derecho mediante la publicación de libros, artículos y su participación como ponentes en congresos y seminarios. Fruto de la alta competencia entre los distintos perfiles es que se hayan producido algunos empates, como es el caso de la segunda y la décima posición, lo que hace que este ranking de los Top del Derecho Deportivo incluya un total de 17 abogados. Muchos de ellos han compartido firmas, otros han sido maestros y discípulos entre ellos, pero a todos les une lo mismo: su pasión y dedicación al mundo del Deporte en España. Como siempre, no están todos los que son, pero desde Iberian Lawyer podemos garantizar que los que están son abogados Top del Derecho Deportivo en España.

## 01. Juan de Dios Crespo

Ruiz-Huerta & Crespo



Es socio y director del departamento de Derecho Deportivo de la firma valenciana Ruiz-Huerta & Crespo; sin duda un excelente profesional a nivel internacional, reconocido por sus amplísimos conocimientos en el mundo del Derecho Deportivo, Internacional y Comunitario. Es árbitro de la Corte de Arbitraje de la Federación de Balonmano Europea, de Sports Resolutions UK y de la Asociación Latino Americana de Derecho Deportivo. Desde sus comienzos en la Federación Valenciana de Fútbol Sala en 1981, su especialización se ha ido acrecentando, gracias a su bagaje internacional y al conocimiento de idiomas, asesorando principalmente en Litigación internacional con procedimientos en UEFA, FIFA, BAT y TAS-CAS, habiendo intervenido en más de 200 casos en el TAS-CAS. Es licenciado en Derecho por la Universidad Literaria de Valencia y cuenta con dos másteres por ISDE y URJC. Es director del programa de Derecho Deportivo de la ESBS y profesor en más de una decena de másteres relacionados con el Derecho Deportivo en Madrid, Nueva York,

Londres y Marsella.

Ha sido conferenciante en multitud de seminarios, cursos y eventos del Derecho del Deporte en los cuatro continentes y escribe regularmente libros y artículos sobre la materia en diversos idiomas. Ha participado en asuntos en el mundo del fútbol considerados *leading cases* del deporte mundial, como el caso disciplinario "Messi" ante la Comisión de Apelación de la FIFA, y ha representado a jugadores en la transferencia y/o elaboración de sus contratos, como a Zidane, Mendieta, Morientes, o Miguel Reina. Fue el abogado encargado de entregar los 222 millones de euros de la cláusula de rescisión del delantero brasileño del FC Barcelona Neymar Jr. Ganó la apelación de la sanción a Messi, que le impuso FIFA, de cuatro partidos, por un insulto a un árbitro, en los partidos clasificatorios del mundial 2018. Es asimismo conocido por haber actuado en calidad de abogado o asesor legal de multitud de clubes de fútbol en España y en el extranjero. Ha sido además asesor jurídico externo de LaLiga y uno de los únicos cuatro juristas europeos elegidos por la UEFA y la Unión Europea para asesorar sobre el deporte y su futuro. Es reconocido en su materia por prestigiosos directorios internacionales.

## 02. José Juan Pintó Sala

Pintó & Ruiz Del Valle



José Juan Pintó es socio y presidente del bufete Barcelonés Pintó Ruiz & Del Valle, uno de los más prestigiosos y reconocidos estudios especializados en Derecho Deportivo internacional, y firma a la que se incorporó en 1975. Es experto en derecho Corporativo y Deportivo incluyendo también el Litigio y el Arbitraje, y asesora a todos los operadores del negocio del deporte (clubes, federaciones, ligas, atletas, agentes...) tanto en materia contractual, como en materia federativa, regulatoria y disciplinaria (en particular en el campo del dopaje).

Como árbitro del TAS, ha participado en las divisiones *ad hoc* del Campeonato Europeo de Fútbol celebrado en Portugal en 2004, los Juegos Olímpicos de Invierno de Vancouver 2010, el Campeonato Mundial de Fútbol de Sudáfrica de

2010 y los Juegos Olímpicos de Río 2016. Es presidente de la Comisión de Ética de la Asociación de Comités Olímpicos Nacionales, miembro independiente del Comité de Compensación de la UEFA y del Comité de Gobernanza y Cumplimiento de la UEFA, así como del Consejo Editorial de Football Legal.

Ha sido reconocido como experto en Derecho Deportivo por prestigiosos directorios internacionales y medios deportivos desde hace más de diez años.

Pintó defendió a Messi ante Nike cuando lo demandó por "fichar" con Adidas. También intervino en la defensa del Barcelona contra el propio Boca Juniors durante el fichaje de Diego Armando Maradona en 1982 y defendió al uruguayo Luis Suárez ante la FIFA tras su mordisco al italiano Chiellini. También participó en la defensa del Barça en el caso "Masía" y asesoró al Real Madrid en el caso "Menores".

Es licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona y profesor del máster en International Sport (ISDE). José Juan es miembro de la Real Orden del Mérito Deportivo y es uno de los árbitros del mundo que en más ocasiones han sido nombrados para procedimientos ante el TAS.

## 02. Javier Ferrero

Senn Ferrero Asociados



Empatado en segunda posición encontramos a Javier Ferrero, socio codirector de la firma Senn Ferrero Asociados Sports & Entertainment. Está especializado en Derecho Deportivo y del Entretenimiento. Inició su carrera profesional en Martínez-Echevarría, incorporándose en 1997 al departamento Procesal de Garrigues, y ocupándose, desde 1999, de la organización de todos los sectores de la asesoría jurídica del Real Madrid Club de Fútbol.

En 2002, impulsó y desarrolló, junto con el economista y exdirector del Real Madrid Julio Senn, al que conoció trabajando para el Real Madrid, el área de Sports & Entertainment de Garrigues, donde asesoraron de forma integral a entidades del mundo del deporte y a deportistas y profesionales antes de abrir su propia firma, que fundaría junto con Julio Senn en 2010 como consecuencia de entender el servicio de asesoramiento Deportivo como boutique especializada más que una gran firma.

Javier es licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra y reconocido como uno de los mejores abogados en el área del Derecho

Deportivo en España y en el mundo por directorios internacionales desde hace más de diez años.

Es miembro del Consejo Editorial de la Revista de Derecho del Deporte y del Entretenimiento de la Editorial Aranzadi, y conferenciante habitual en diversos foros y másteres de Derecho Deportivo y del Entretenimiento, habiendo impartido diversas ponencias en Congresos Internacionales organizados por la RFEF, la UEFA y la FIFA. Forma parte del claustro de profesores de diversos másteres nacionales e internacionales relacionados con Derecho del Fútbol, Mediación y Gestión Deportiva y Derecho Deportivo.

Javier se han encargado de asesorar desde su despacho a futbolistas, entrenadores y deportistas alrededor del mundo en asuntos legales, fiscales, imagen, derechos de propiedad, finanzas y contractuales, entre otros. Ha trabajado con Cristiano Ronaldo y su agente Jorge Mendes, así como con el entrenador portugués José Mourinho y el defensa del Real Madrid Sergio Ramos.

## 03. Jorge Pecourt

Portamento Sports



Jorge Pecourt es un abogado especializado en Derecho Deportivo experto en planificación Fiscal y Tributaria y aspectos de los contratos de patrocinio de entidades y deportistas, que apareció en los medios por representar los intereses y elaborar la estrategia de salida de Leo Messi. Pecourt fue el abogado que asesoró a Leo Messi en 2017 en la firma del mayor contrato de la historia del deporte por más de 555 millones de euros, y que fue revelado por el periódico El Mundo. También estuvo detrás del famoso burofax que el futbolista argentino envió al club solicitando su salida del FC Barcelona, en base a una cláusula contractual interpretada por Pecourt a favor de Messi. Pecourt se licenció en Derecho por la Universidad de Valencia y posteriormente estudió Derecho Jurídico-Fiscal en la Universitat

Politécnica de Catalunya (UPC). Se incorporó al bufete de abogados Cuatrecasas tras licenciarse, en 1997, y estuvo siempre vinculado al área de Deporte de la firma. Fue socio de la firma desde 2009 y coordinador del área de Derecho Deportivo desde 2012, cuando Javier Hervás y Miguel Terrasa, prestigiosos fiscalistas de la industria con los que se formó, dejaron la firma para incorporarse a KPMG.

Abandonó recientemente el despacho tras 23 años de práctica jurídica (coincidiendo con el caso Messi cuando el cliente prescindió de los servicios del despacho) para iniciar andaduras en su propia firma en Peratallada (Gerona) Portamento Sports, despacho enfocado en el asesoramiento Legal y Fiscal a deportistas y clubes deportivos, desde donde ha continuado asesorando a la plantilla del FC. Barcelona en relación a los recortes salariales.

Dada su especialidad tributaria, está reconocido como un experto en cuestiones como contratación de deportistas profesionales, la correcta protección y utilización de los derechos de Propiedad Intelectual, aspectos jurídicos de los contratos de patrocinio o la tributación de entidades deportivas. Es reconocido por prestigiosos directorios legales internacionales en la práctica de Sport Law.

## 04. Toni Roca

Himnus



Toni Roca, exabogado de Cuatrecasas, es fundador y CEO en Himnus, una firma basada en Palma de Mallorca especializada en el mundo del fútbol. Cuenta con más de 20 años de práctica jurídica, primero en el área de Deportes de Cuatrecasas en Barcelona, y luego en Mallorca como director en Citius-Global Sports Advisors. Luego vendría su incorporación a Corner Abogados, despacho multidisciplinar en el que Roca gestionaba el área Deportiva, así como el puesto de responsable de la oficina de ECIX Group en Palma, hasta que en enero del 2020 decidió que era el momento de cambiar de rumbo y centrarse en el mundo del fútbol y crear Himnus, uno de los pocos despachos españoles que asesora 100% en materia de fútbol.

Roca es también director del Sports Law Institute, centro

formativo centrado en la industria del fútbol, desde el cual en esta etapa de pandemia se han organizado diferentes webinar en los que han participado los principales expertos en Derecho Deportivo del país para analizar el mundo del fútbol y sus derivadas. Presta asesoramiento legal fundamentalmente a futbolistas (profesionales o no), clubes y agentes; desde planificación en las operaciones, transferencia y contratación de jugadores, arbitrajes ante el TAS, reclamaciones ante la Cámara de Resolución de Disputas o la Comisión del Estatuto del Jugador de FIFA o negociaciones de traspasos, derechos de patrocinio e imagen y procedimientos disciplinarios, entre otros.

Es CEO y fundador de Football Transfer Watch, la prestigiosa plataforma de monitorización de transferencias y de solución de gestión de reclamaciones de jugadores, así como de la firma de representación de jugadores profesionales de e-sports Legends Agency. Es licenciado en Derecho por la Universitat de les Illes Balears y cuenta con un máster en Derecho Deportivo en Gómez-Acebo & Pombo y otro en Tributación y Asesoría Fiscal por CEF, así como con un programa ThePowerMBA.

## 05. Enric Ripoll

ERG Sports Law & Arbitration



Enric fundó en 2020 el bufete de abogados deportivos de Miami ERG Sports Law & Arbitration, tras más de siete años en Ruiz-Huerta & Crespo, con una amplia experiencia en la práctica privada en el tratamiento de asuntos de regulación deportiva, contenciosos o no contenciosos, incluso en lo que respecta a todas las cuestiones legales relacionadas con los traspasos de fútbol, los menores, los procedimientos disciplinarios y de ética. Ha representado a clientes ante organismos gubernamentales como las Asociaciones Nacionales, la ITF, la UEFA, la CONMEBOL, la AFC, la FIFA, el World Athletics y el TAS. Como abogado especialista en Derecho Deportivo Internacional ha asesorado a clubes, intermediarios, deportistas, federaciones, etc en materia contractual laboral, de derechos de imagen, disciplinaria tanto nacional como internacional en temas de *match-fixing*, *fair play* Financiero, dopaje, etc.

Con el español, el inglés y el italiano como principales idiomas de negocios, ha asesorado a clubes, agentes y atletas en Europa, Asia y

América Latina. Es reconocido internacionalmente por prestigiosas publicaciones e instituciones. Enric es profesor permanente en varias instituciones educativas como la Universidad Europea de Madrid, el Instituto Johan Cruyff y LaLiga entre otras, y ponente asiduo en conferencias y seminarios relacionados con el Derecho Deportivo. Es coordinador del Programa de Derecho Deportivo de ESBS dirigido por Juan de Dios Crespo y autor de varios artículos especializados en temas relacionados con el Deporte. También ha sido nombrado árbitro permanente de la Comisión de Deportes y Entretenimiento por la Asociación Europea de Arbitraje.

Ha sido abogado pro-bono del TAS, ofreciendo asistencia jurídica gratuita a profesionales del deporte y es miembro del Consejo de Goals for Freedom, proyecto que fomenta la igualdad de derechos a través del deporte.

Es licenciado en Derecho por la Universidad de Zaragoza y cuenta con el máster internacional en Derecho y Gestión Deportiva de ISDE.

## 06. Maite Nadal

Laffer Abogados



Maite Nadal es desde 2017 socia de Laffer Abogados, uno de los despachos de abogados más importantes especializados en Derecho del Deporte. Está especializada en Derecho Procesal, con una amplia experiencia además de en toda clase de procedimientos civiles relacionados con el Derecho Civil Patrimonial y Arbitrajes nacionales e internacionales y en Derecho Deportivo con más de 15 años de experiencia.

Ha desarrollado su práctica profesional en torno a la negociación y redacción de contratos federativos, patrocinio y asesoramiento a clientes (deportistas, agentes, entidades deportivas públicas y privadas, empresas audiovisuales y de gestión deportiva) en materias relacionadas con los derechos de imagen, derechos televisivos, y patrocinios, así como en procedimientos arbitrales en cortes

nacionales e internacionales (TAS-CAS).

Compagina el ejercicio profesional con la labor docente en másteres y cursos nacionales e internacionales en materias relacionadas con los aspectos procesales del Derecho Deportivo. Es miembro del Sport Law Institute y ha sido directora del máster Internacional en Derecho y Gestión Deportiva ISDE-IUSPORT entre otros.

Es socia fundadora del despacho NF Sports Law, especialista en Derecho Deportivo, donde dirigió el área de Contratación y Litigación del mismo hasta su incorporación a Laffer. Previamente dirigió el departamento Procesal de Tebas & Coiduras-Sport Law, firma dirigida por el presidente de LaLiga Javier Tebas.

Es árbitro del Tribunal Español de Arbitraje Deportivo (TEAD) y miembro del Comité de Apelación y Disciplina de la Real Federación Española de Automovilismo, de la Junta de Gobierno del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid y responsable de la Sección de Derecho Deportivo del mismo. También es vicepresidenta tercera de la Asociación de Derecho Deportivo de Madrid, presidida por Reyes Bellver.

Es licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, diplomada en Derecho Comunitario por la Universidad CEU San Pablo, y cuenta con un máster en Derecho Privado por la misma institución.

# LEGALDAY

The Iberian event for the legal business community

**04 NOVEMBER 2021 • MADRID**

**9:00 – 17:30 (CET)**



## 07. Javier Tebas

Tebas Coiduras-Law Sport



Javier Tebas es desde 2013 presidente de la LFP (LaLiga), reelegido por un tercer mandato hasta 2024. Su especialización en Derecho de la Empresa, Deportivo y Concursal, con más de 30 años de experiencia, ha sido determinante para asesorar y representar a numerosos clubes de fútbol a lo largo de su carrera y para fundar en 1990 un bufete de abogados en Madrid especializado en el mundo del Deporte, Tebas Coiduras. Fue elegido por primera vez vicepresidente de la Liga Nacional de Fútbol Profesional en el año 2001, como representante del Badajoz. Ha ejercido como asesor jurídico externo de diversos clubes y sociedades anónimas deportivas (SAD) españolas y extranjeras, así como de letrado director de numerosos concursos de acreedores de entidades deportivas. Además, es miembro de los Consejos de Administración de diferentes entidades nacionales e internacionales. Ha intervenido en la elaboración de los convenios de coordinación con la RFEF y de los convenios colectivos con la AFE.

Desde Tebas Coiduras presta, a nivel nacional e internacional, asesoramiento Fiscal, Laboral, legal y contable a profesionales, PYMES y grandes empresas, con un alto grado de especialización en las áreas Tributaria y jurídico-empresarial. Law Sport, su marca registrada a nivel internacional, presta servicios globales a los líderes del mundo del deporte, actuando ante los órganos de las Federaciones deportivas internacionales más importantes y ante el Tribunal Internacional de Arbitraje Deportivo (TAS). Es licenciado en Derecho por la Universidad de Zaragoza. Ejerce asiduamente como ponente y conferenciante invitado en jornadas, cursos y seminarios nacionales e internacionales, y es autor de diferentes publicaciones y artículos en revistas especializadas, así como colaborador asiduo de prensa, radio y televisión. Es profesor de diferentes cursos de ámbito Mercantil y Deportivo, másteres y diplomas universitarios o privados (ISDE, ICAB y máster de Derecho Deportivo de la Escuela Universitaria del Real Madrid, entre otros).

## 08. Kepa Larumbe

BDO



Kepa Larumbe fue el máximo responsable legal, desde 2012 a 2018, al frente de la Federación Española de Fútbol. Desde 2015 hasta 2019, fue miembro de la Comisión de Disciplina de la UEFA y, desde ese último año es arbitro del Comité de Expertos en Industria del Entrenimiento y el Deporte de la Asociación Europea de Arbitraje. Desde 2019 es árbitro del Tribunal de Arbitraje Deportivo (TAS-CAS) con sede en Lausana, Suiza. Desde noviembre de 2018 es director del área legal de Derecho Deportivo de BDO en España, desde donde su equipo asesora a deportistas profesionales, agentes e intermediarios, clubes y SAD, federaciones, ligas profesionales, empresas patrocinadoras, entidades de gestión de derecho audiovisuales o empresas relacionadas con el deporte profesional de algún modo,

abarcando deportes tales como el fútbol, baloncesto, balonmano, atletismo, hípica, tenis, rugby y deportes de motor. Es considerado uno de los mayores especialistas en Derecho Deportivo y cuenta con amplia experiencia en la dirección de litigios ante organismos administrativos deportivos (Consejo Superior de Deportes y Tribunal Administrativo del Deporte), arbitrales de ámbito internacional (Tribunal de Arbitraje Deportivo TAS-CAS) y ante Tribunales de Justicia en el ámbito Contencioso Administrativo, Civil y Laboral. Es licenciado en Derecho por la Universidad Pública de Navarra, cuenta con un máster en Derecho Deportivo por el Instituto Nacional de Educación Física de Catalunya y Universidad de Lérida, así como con el curso de Gestión Deportiva FIFA/CIES, RFEF, URJC y un executive máster en European Sport Governance (MESGO), por la Universidad de Limoges (Francia).

También ha ejercido la docencia como profesor de cursos de experto en Derecho Deportivo en la Universidad Católica de Valencia San Vicente Mártir, en el Centro de Estudios Financieros (CEF) y en Programa de Derecho Deportivo de ESBS dirigido por Juan de Dios Crespo, entre otros.

## 09. Reyes Bellver

Bellver Sports Legal Boutique



Reyes es socia directora y fundadora de la boutique legal Bellver Sports. Es especialista en Derecho Deportivo nacional e internacional, Arbitraje, Gestión deportiva, Negociación, Derecho Comunitario y de la Competencia. Comenzó su carrera jurídica en EY Abogados, pero desde 2009 se dedica en exclusiva al Derecho del Deporte y especialmente al fútbol internacional.

Reyes es licenciada en Derecho por la Universidad CEU San Pablo y cuenta con un máster en Relaciones Internacionales por la misma institución, otro en Fiscalidad Empresarial por la Universidad Pontificia Comillas y un máster en Derecho Deportivo por la Universitat de Lleida. También cuenta con diversos cursos de postgrado relacionados con el Derecho del Deporte en instituciones internacionales.

En 2015 se diplomó en Gestión deportiva por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid y la Real Federación Española de Fútbol, en colaboración con el Centro CIES/FIFA con el mejor proyecto final de la promoción.

Reyes es socia fundadora y actual presidenta de la Asociación de Derecho Deportivo de Madrid y miembro de la Asociación Andaluza de Derecho Deportivo (AADD). También es socia fundadora y vocal de la Asociación Española para la Calidad Ética en el Deporte (AECED), así como coordinadora en España de la Asociación Internacional WISLaw – Women in Sports Law.

Está certificada por la FIFA en su Programa de Desarrollo del Liderazgo Femenino en el Fútbol (2016-17) -FIFA Female Leadership Development Programme-, siendo la única española en realizarlo. Ha sido investigadora disciplinaria de la RFEF y actualmente es miembro del comité disciplinario de la Real Federación Española de kárate y D.A., y desde enero de 2020 es asesora del departamento de fútbol profesional de la FIFA.

Bellver es ponente habitual y coordinadora académica en seminarios relacionados con el Derecho del fútbol, tanto a nivel nacional como internacional, así como profesora, coordinadora y tutora en diversos másteres y cursos relacionados con el Derecho Deportivo.

## 10. Roberto Álvarez

Cuatrecasas



Roberto Álvarez es socio de Fiscal de la oficina de Madrid de Cuatrecasas desde 2009 y responsable del equipo de Derecho Deportivo de la firma tras la salida de sus responsables a KPMG. Dirige un equipo formado por más de 30 abogados de diferentes prácticas jurídicas, especializados en el asesoramiento de todas aquellas cuestiones jurídicas relacionadas con el mundo del Deporte. Aterrizó en Cuatrecasas tras 13 años en la oficina de Oviedo de Garrigues. Allí trabajó como asesor Fiscal del sector Deportivo, un área de asesoramiento muy destacada de la firma. Cuenta con una reconocida trayectoria en el asesoramiento Fiscal y Legal a deportistas tanto nacionales como internacionales (Pilotos de Fórmula 1 como Fernando Alonso, al que conoció durante su estancia en Oviedo, Motoristas como Héctor Barberá y Álvaro Bautista, escuderías como Campos GP2,

organizadores de campeonatos, ciclistas, futbolistas, etc). Asesora en el diseño de estructuras fiscales y proporciona asesoramiento recurrente a entidades gestoras de derechos de imagen y de management, fondos internacionales tenedores de derechos deportivos, así como en la impatriación y expatriación de deportistas.

Es profesor habitual de varios másteres y cursos de Derecho Deportivo, entre ellos el máster en International Sport Law del Instituto Superior de Derecho y Economía (ISDE), en el curso de Alta Especialización en Derecho del Deporte de la Escuela de Práctica Jurídica de la Universidad Complutense de Madrid, o en el curso sobre Fiscalidad del Deporte y el Entretenimiento del Centro de Estudios Financieros. También es profesor en el máster de Abogacía Internacional, así como del máster de Asesoría Jurídica de Empresas del Instituto de Empresa.

Es invitado, participante y ponente en numerosos encuentros, eventos y seminarios de prestigio relacionados con el Derecho Deportivo. Se licenció en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Oviedo y en Derecho por Universidad Europea de Madrid y cuenta con estudios de Corporate Finance por la London School of Economics.

## 10. Javier Hervás

KPMG Abogados



Javier Hervás es socio y responsable del área Laboral de KPMG Abogados en España, así como responsable de KPMG Sports Area Legal, con más de veinticinco años de experiencia en Derecho Deportivo. Se incorporó a la *big four* en 2012, y desde 2016 está al frente del área. Hasta entonces y desde 2005, fue socio especialista en Derecho Laboral y Derecho Deportivo en Cuatrecasas, pasando el relevo a Roberto Álvarez tras su salida.

Hervás, como muchos de los abogados especialistas en Deporte, es especialista en el entorno de relaciones laborales especiales, y asesora en la contratación de deportistas profesionales, transfer nacionales e internacionales, políticas de retribución de deportistas profesionales, y en su relación con representantes e intermediarios, etc..

Además, también cuenta con dilatada experiencia en asesoramiento Laboral (contratación de altos directivos, análisis de las implicaciones jurídicas de la Alta Dirección y su encuadramiento en los órganos societarios de la compañía, y diseño de políticas de retribución

y fidelización de directivos) y en relaciones laborales colectivas (diseño de políticas estratégicas de relaciones colectivas de trabajo en entornos de políticas globales de estrategia empresarial y procesos de transformación tecnológica; negociaciones de convenios colectivos y reestructuraciones de empresa).

Es licenciado en Derecho por la Universidad Alcalá de Henares y cuenta con un postgrado de Experto Internacional en Relaciones Industriales por la misma universidad y otro de Sistema de Relaciones Laborales en Italia por la Universidad Sacro Cuore de Milán.

Hervás debutó en el ámbito Laboral del deporte en 1994, cuando realizó el contrato del portero internacional Zubizarreta con el Valencia CF.

Javier Hervás es reconocido por directorios internacionales entre los mejores especialistas en el área de Derecho Deportivo y es director del máster de Derecho Deportivo ISDE KPMG, Unidad Editorial, Iussport impartido en el entorno académico de ISDE. Es asimismo presidente de la sección Laboral del ICAM.

## Félix Plaza

Garrigues



Félix Plaza es socio del departamento de Derecho Tributario de Garrigues, firma en la que ha desarrollado su carrera profesional desde 1992, y responsable del departamento de Derecho Deportivo y del Entretenimiento del despacho, especializado en la asesoría a las distintas personas y entidades que desarrollan su actividad en este sector (clubes, federaciones, fondos de inversión, productoras cinematográficas, artistas y deportistas, etc.).

En este ámbito, Plaza participa regularmente en operaciones de inversión en derechos y captación de financiación, asesorando en el ámbito nacional e internacional. En los últimos años ha atesorado una importante experiencia asesorando en la planificación y celebración de grandes eventos deportivos y culturales. En este

campo ha asesorado, entre otros, al World Challenge LFP – 85º Aniversario de la Liga, a la Real Federación Española de Golf en su Candidatura para albergar la Ryder Cup 2018, a las distintas Oficinas Olímpicas constituidas para el desarrollo de las Candidaturas de Madrid a albergar los Juegos Olímpicos o a la ciudad de Madrid en su participación en la Exposición Universal de Shanghái 2010.

Destacado por diversos directorios internacionales, Félix es también presidente del Centro de Estudios Garrigues, donde codirige el programa executive Inmersión en la Gestión Deportiva, y es profesor del máster en Fiscalidad Internacional, en el que desarrolla una sección específica de tributación internacional de artistas y deportistas, del máster en Tributación, así como profesor del máster de Derecho Deportivo organizado por el Real Madrid C.F. y la Universidad Europea de Madrid (UEM).

Félix es licenciado en Derecho por el Centro Universitario San Pablo CEU y cuenta con un máster en Tributación y Asesoría Fiscal por el Centro de Estudios Financieros. Es ponente habitual en seminarios y conferencias y está encargado de la formación interna del despacho en materia Fiscal. Es también miembro del Consejo de Redacción de la Revista Aranzadi de Derecho de Deporte y Entretenimiento.

# Iberian Lawyer



## Awards

Portugal **IP&TMT**

SAVE THE DATE

**13 July 2021 • Lisbon**  
**19:30 (GMT)**

Follow us on



**#IBLIp&TmtAwardsPT**

---

Request your submission form to [vito.varesano@iberianlegalgroup.com](mailto:vito.varesano@iberianlegalgroup.com)  
For information: [mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com](mailto:mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com) • + 34 91 563 3691

## 12. Ricardo Oliveras

ECIJA



Ricardo es socio responsable del área de Derecho del Deporte, Corporate/M&A, Startups, Innovación y emprendimiento de ECIJA, donde se incorporó en 2014 para crear el área. Es un abogado con una amplia experiencia en Derecho Mercantil e industria del Deporte, que inició su carrera profesional en KPMG Abogados en 1997. En la industria del Deporte, Ricardo ha sido abogado de empresa de entidades organizadoras de eventos deportivos internacionales (America's Cup Management -2004 a 2007-, Superleague Formula Motorsport Series -2008 a 2011-). Ha colaborado y asesora en materias de índole Jurídico-Deportivo a federaciones y asociaciones deportivas nacionales e internacionales, right-holders/promotores de eventos deportivos, clubes, agencias/agentes de deportistas profesionales y en general empresas y profesionales que operan en el ámbito del Deporte, lo que le ha permitido tener un amplio conocimiento del funcionamiento de la industria del Deporte en todas sus vertientes. Entre sus colaboraciones recientes, destaca el asesoramiento a la FIFA en

todos los asuntos legales relacionados con la candidatura presentada por las Federaciones de Fútbol de España y Portugal para organizar la Copa del Mundo de 2018. También fue asesor legal y corporativo de la Superleague Fórmula.

Además de en fútbol, ha participado en asesoramientos en otras prácticas deportivas como la vela, el deporte del motor (coches y motos) y el ciclismo, entre otros.

Ricardo es codirector académico del máster en Gestión Deportiva y Habilidades Legales coorganizado por el Futbol Club Barcelona en colaboración con la principal institución académica en los cursos de postgrado de Derecho, ISDE, y es también profesor invitado del máster en International Sports Law LLM.

Es licenciado en Derecho por la Universitat Abat Oliba CEU y cuenta con un LLM en Commercial & Corporate Law por ISDE y un programa executive en Business Administration & Management por la Universidad de Navarra IESE.

## 13. Rosalía Ortega

D&A Lawyers



Rosalía es socia y directora del departamento de Derecho Deportivo de D&A Lawyers.

Trabajó como asesora en diferentes bufetes de abogados (Gómez Acebo & Pombo, Rossenblatt & Company o Tebas Coiduras) hasta que en 2013 decidió establecer su propio bufete de abogados especializado en Derecho Deportivo, Sports Law Services, asesorando a deportistas o clubes deportivos, federaciones y árbitros, interviniendo en asuntos relativos a derechos de imagen, contratos deportivos y procedimientos judiciales.

Es licenciada en Derecho por la Universidad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Toledo y cuenta con dos másteres en Derecho Deportivo y Comunitario. Rosalía posee una amplia experiencia asesorando tanto a artistas como a deportistas, clubes, federaciones o árbitros en

gestión de derechos de imagen, acuerdos con deportistas profesionales y procedimientos judiciales tramitados tanto en la jurisdicción ordinaria nacional como internacional.

Ha sido asesora jurídica de clubes de primera división en España, Argentina, Chile y Turquía y de varios deportistas en España e Italia. Es autora de numerosos artículos para revistas españolas y páginas web especializadas en Derecho Deportivo españolas e inglesas, así como colaboradora en libros de Derecho Deportivo.

Asimismo, Ortega ha sido profesora en ISDE en diversas materias relacionadas con el Derecho Deportivo y participa como ponente en diferentes congresos nacionales e internacionales en materia deportiva.

Rosalía Ortega es miembro de la Asociación Española de Derecho Deportivo, jueza de apelación en el Comité de Disciplina Deportiva de la Federación Internacional de Pelota Vasca y presidenta del Comité de Disciplina Deportiva de la Real Federación Española de Tiro Olímpico.

## 14. David Díaz

Baker Mckenzie



David Díaz es socio y responsable de la práctica Laboral, así como de la práctica de Derecho Deportivo en la oficina de Baker McKenzie de Madrid. Cuenta con más de 25 años de experiencia como abogado, de los cuales casi 20 ha estado vinculado a la firma estadounidense. Se enfoca en áreas como especialidades y beneficios laborales, negociación de convenios colectivos, despidos colectivos, reorganizaciones importantes y negociaciones con comités de empresa, sindicatos y autoridades públicas, litigios laborales, contratos de trabajo, cumplimiento normativo, recursos humanos, reorganizaciones y conflictos laborales. Como experto en litigios que tienen que ver con tribunales laborales y negociaciones con sindicatos, ha sido partícipe de varias de las mayores reestructuraciones laborales de distintas empresas en España

Como líder de la práctica de Derecho Deportivo en Baker McKenzie Madrid, posee una importante experiencia en este ámbito, particularmente en la industria del fútbol. En concreto, asesora habitualmente a deportistas y clubes profesionales en todas las materias relacionadas con la negociación de contratos y traspasos y sus esquemas de compensación. También cuenta con una amplia experiencia en la asistencia a inversores extranjeros interesados en la industria del fútbol europeo.

En el lado académico es profesor en el Foro de Derecho Deportivo de LaLiga, y también en instituciones de renombre como la Universidad Carlos III de Madrid, IE Business School o la Universidad Internacional de La Rioja (máster en Sport Law).

El departamento que dirige David Díaz ha estado asesorando al Málaga CF, supervisando todos los contratos del club, asesorando a la propiedad en sus tomas de decisiones y en la forma de comunicarlas. David Díaz representó al exejecutivo del club Richard Shaheen en su demanda contra el club de Martiricos y lo representó a título personal contra el administrador judicial, José María Muñoz.

**New Dates!**

**IPEM**

**July 6/7/8 2021**

**PALAIS DES FESTIVALS  
CANNES - FRANCE - 6<sup>th</sup> EDITION**

**THE GREATEST PRIVATE CAPITAL EVENT**

**3,200** participants

**50** countries

**480** LPs

**450** GPs

**400** Advisors / Business Services

**400** Speakers

**LATE BIRD OFFER!**

**10% discount off your pass  
until March 18, 2021**

*To benefit from this offer or learn more about exhibiting  
and sponsorship opportunities, contact:*

leslie.peres@europ-expo.com  
+33 (0)1 49 52 14 32

*In partnership with:*

**Iberian Lawyer**

**(Re)connect on: [www.ipem-market.com](http://www.ipem-market.com) #IPEM2021**

## 15. Pablo González-Espejo

Uría Menéndez



Pablo González-Espejo es abogado de Uría Menéndez en la oficina de Madrid. Se incorporó al bufete en 1994 y fue nombrado socio en 2004. Pablo se ocupa de la práctica de Derecho Deportivo en Uría Menéndez, en la que asesora a ligas, clubes y deportistas en diversas materias, y en la que ha intervenido en arbitrajes internacionales ante el TAS.

En octubre de 2003 se reincorporó a la oficina de Madrid tras dirigir la oficina de Uría Menéndez en São Paulo y desde entonces su práctica profesional se ha centrado en el Derecho Mercantil y de Sociedades, con especial dedicación en las áreas de Telecomunicaciones, Medios de Comunicación, Audiovisual, Tecnología y Deportivo. También dirige el Grupo de Derecho Digital, que coordina la práctica profesional de todos los grupos de práctica y oficinas del despacho en el ámbito de la digitalización.

Pablo es profesor de Sociedad de la Información y Comercio Electrónico en el máster de Acceso a la Abogacía de la Universidad de Navarra (UNAV) y de Derecho Mercantil en el máster de

Acceso a la Abogacía de la Universidad San Pablo CEU.

Además del asesoramiento en el día a día de las empresas de estos sectores, en especial en los aspectos Mercantiles y Regulatorios, ha estado involucrado en importantes operaciones de compraventa de empresas, Joint Ventures, salidas a bolsa y proyectos de outsourcing. Su experiencia internacional le ha permitido asesorar en operaciones transnacionales, en especial en Latinoamérica y, muy en particular, con clientes brasileños

Es miembro de la Asociación Española de Derecho Deportivo y ha sido considerado por los directorios más relevantes como abogado destacado en los ámbitos del Derecho Mercantil, Medios de Comunicación, Nuevas Tecnologías, Outsourcing y Deportivo.

González-Espejo es licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia Comillas. 

# LOS TOP 10 IN-HOUSE DEL SECTOR DEPORTIVO EN ESPAÑA

Tras el Top de Abogados Deportivos de firmas, ya con las manos en harina, decidimos continuar la investigación cambiando el foco ahora hacia las empresas, por lo que presentamos a continuación una selección de abogados in-house especializados en Derecho Deportivo. Para esta clasificación el principal criterio han sido las recomendaciones de compañeros de profesión tanto de despachos como abogados de empresa, además del peso de las entidades que manejan desde la dirección de sus departamentos legales, entre otros. En este caso, los presentamos por orden alfabético, con igual distinción para todos.



## JESÚS ARROYO SÁNCHEZ

SEVILLA FC

Aunque entró en la entidad como asesor Legal en 2006, Jesús Arroyo Sánchez compagina, desde 2018, sus labores como responsable de la asesoría jurídica del Sevilla Fútbol Club con las de subdirector general del club. También, desde enero de 2016, es vicesecretario del Consejo de Administración. Está licenciado en Derecho y en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pablo de Olavide y cuenta con un máster en Derecho Deportivo, además de con varios másteres en materia de Gestión Deportiva. Es el contacto principal del Sevilla con la UEFA, representa a la entidad junto con el director general, José María Cruz, en las reuniones de la Asociación Europea de Clubes (ECA) y en la Liga de Fútbol Profesional. También representa al club, junto a otros miembros, en la cátedra “Sevilla Fútbol Club: Universidad, Empresa y Deporte” de la de la Universidad Pablo de Olavide (UPO) y el Sevilla Club de Fútbol.



## GEMA BARRASA SOTO

RAYO VALLECANO DE MADRID

Es licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y fue abogada del despacho Álvaro-Ossorio Abogados antes de ocupar su actual cargo como directora de la asesoría jurídica del Rayo Vallecano de Madrid, donde representa los intereses del club en todos los ámbitos legales desde hace más de 15 años. Fue también en el Rayo Vallecano donde ostentó el cargo de secretaria no consejera del Consejo de Administración hasta 2010.

Gema compagina su labor de in-house en el club con la práctica privada. Es of counsel del área de Sports Law del despacho sevillano [A]CODE Abogados, con oficinas también en Madrid y Granada, donde asesora a deportistas profesionales, clubes, federaciones y cualquier otro operador deportivo, y que trabaja en asociación con la firma de abogados anglosajona PARMARS SPORT, dedicada exclusivamente al mundo del derecho deportivo internacional y, especialmente, a la industria del fútbol profesional.

Ha participado en numerosas actuaciones ante los máximos organismos deportivos tanto a nivel nacional como a nivel internacional defendiendo los intereses del club.

Es asimismo colaboradora en medios especializados en Derecho Deportivo, como el podcast internacional Play On.



## ELENA BORRÁS ALCARAZ

REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE BALONMANO

Licenciada en Derecho por la Universita Pompeu Fabra, Elena cuenta además con un Master of Laws (LLM) en International Sports Law. Fruto de estos estudios y de su experiencia laboral, Elena está especializada en Derecho del Deporte: negociación y redacción de contratos profesionales, defensas ante tribunales de Arbitraje sobre casos de dopaje, incumplimiento contractual, Derechos de Imagen, patrocinio deportivo y disciplina deportiva. Comenzó su andadura en Pintó & Ruiz del Valle y GA\_P, y posteriormente como coordinadora internacional de un reconocido medio legal enfocado en Derecho Deportivo. También cuenta con una faceta académica, ya que ha sido profesora invitada de la Escuela Universitaria Real Madrid Universidad Europea, impartiendo las temáticas “Disciplina Deportiva”, “Derecho del deporte en la UE”, “El deporte en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas”, “Federaciones Deportivas españolas” y “Patrocinio y *ambush marketing*”. Es, desde 2016, miembro de la Federación Europea de Balonmano (European Handball Federation/ Court of handball) y, desde septiembre de 2020, es jefa del Gabinete de Presidencia de la Real Federación Española de Balonmano y secretaria-vocal del Comité Nacional de Apelación. Entró en este organismo en 2009 como miembro del Comité Nacional de Competición y, dos años después, comenzó a dirigir su departamento internacional, manejando la gestión de todos los asuntos con elemento internacional de la Real Federación Española de Balonmano: relaciones internacionales, designaciones arbitrales internacionales, coordinación de la participación de clubes españoles en competiciones de clubes a nivel Europeo/Internacional, colaboración en asuntos de comunicación, legales, disciplinarios, técnico-deportivos, logísticos, administrativos, contables, etc. Ha asesorado a los órganos ejecutivos y presidencia con ocasión de partidos internacionales en España y de partidos de la Selección Española en el extranjero.



## MIGUEL GARCÍA CABA

REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE FÚTBOL (RFEF)

Es vicesecretario general de la RFEF y ha sido director de su Asesoría Jurídica. Es vocal del Comité de Control, Disciplina y Ética de la UEFA, académico correspondiente de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación de España, miembro del Chartered Institute of Arbitrators (MCiarb), árbitro del Tribunal Español de Arbitraje Deportivo del Comité Olímpico Español y miembro de la Comisión de Integridad y Prevención de la Corrupción en el Deporte de Transparencia Internacional España.

Ha sido jefe del departamento de la Dirección de Servicios Jurídicos del Real Madrid Club de Fútbol y responsable de la Asesoría Jurídica Interna de la Liga Nacional de Fútbol Profesional, participado en los principales casos jurídicos relacionados con el fútbol de los últimos veinte años, tanto a nivel internacional como nacional.

Es profesor contratado doctor y ejerce la docencia como profesor asociado de Derecho Administrativo de la Universidad Carlos III y como profesor invitado de diferentes Universidades e Instituciones académicas españolas y extranjeras. Es autor, colaborador, director y coordinador de libros y revistas jurídicas, habiendo publicado más de un centenar de artículos y capítulos de libros y ha obtenido diferentes premios jurídicos nacionales e internacionales de investigación.

Entre otras titulaciones universitarias, es doctor en Derecho *cum laude* y posee un máster en Derecho del Deporte por la Universitat de Lleida. Es licenciado en Derecho Jurídico-Comunitario por la Universidad San Pablo-CEU, D.E.S.S. en Droit de l'Union Européenne por la U. Paris I-Panthéon-Sorbonne, cuenta con un máster en Administración y Dirección del Deporte y un máster en Responsabilidad Social Corporativa, Contabilidad y Auditoría Social.

5th Edition

# GoldAwards

● ● ● ● ● by Inhousecommunity

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

---

For more information please visit [www.iberianlawyer.com](http://www.iberianlawyer.com)  
or email [mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com](mailto:mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com)

**SAVE THE DATE**

**04 November 2021 • Madrid**  
**19:30 (CET)**

Follow us on



**#IBLGoldAwards**



## ÁLVARO GIL BAQUERO

CLUB ATLÉTICO DE MADRID

Es asesor Legal especializado en Derecho Deportivo del Club Atlético de Madrid y ha sido gestor y *controller* económico de la Academia del Club. Es vocal del Comité de Apelación de la Real Federación Española de Balonmano.

Anteriormente ejerció como responsable Jurídico y adjunto a la Dirección Financiera del Comité Organizador del 23 Campeonato del Mundo Masculino de Balonmano celebrado en España en 2013 y fue asesor legal en la Candidatura del mismo. También ha sido vocal del Comité de Competición de la Real Federación Española de Balonmano durante el periodo de 2013 a 2019.

Es docente como profesor invitado de másteres y cursos de Derecho Deportivo nacional e internacional en diferentes Universidades e Instituciones académicas españolas y extranjeras, así como autor de decenas de artículos en diversos foros, revistas y publicaciones jurídicas. Ponente y asistente habitual de congresos, jornadas y cursos especializados en la materia.

Es licenciado en Derecho por la Universidad de Valladolid y entre su formación jurídica académica especializada en el ámbito Deportivo cabe destacar un máster en Sports Law, LLM del Instituto Superior de Derecho Economía (máster en Derecho Internacional Deportivo, Arbitraje y Mediación) y el Curso de especialista universitario en Dirección y Gestión Económica Financiera del Fútbol Profesional de la Universidad de Huelva, Cátedra de Derecho Deportivo y Liga de Fútbol Profesional (LFP).



## ÁLVARO GÓMEZ DE LA VEGA JIMÉNEZ

RCD ESPANYOL DE BARCELONA

Álvaro Gómez de la Vega Jiménez es licenciado en Derecho por la Universidad Pontificia de Comillas y obtuvo el máster de Asesoría Jurídica Internacional en el Instituto de Empresa.

Ha sido además Legal Counsel en el departamento de Estatuto del Jugador en la FIFA, abogado en la firma Schweele Law Office en Lisboa, asistiendo a sus clientes (clubes profesionales y amateur, federaciones deportivas, futbolistas, entrenadores...) en disputas en sede de la FIFA y en el CAS. Desde el despacho de Lisboa se incorporó a principios de 2019 como abogado en el departamento Legal del Málaga Club de Fútbol de la mano de su responsable Joaquín Jofre, asumiendo la posición de responsable de dicho departamento desde octubre de 2019 cuando Joaquín abandonó el club para fundar su propia boutique. Gómez de la Vega ha representado al club andaluz en la Asamblea General de LaLiga y ha tratado asuntos como la polémica destitución del exentrenador albiceleste Víctor Sánchez del Amo.

En junio de 2020 abandonó el Málaga CF para pasar a ser responsable del área Legal Deportiva del RCD Espanyol de Barcelona, reemplazando a Arturo Galván, que fichó por la UEFA. Es colaborador en las publicaciones de diversos medios del sector legal especializados en Derecho Deportivo y en la Revista Jurídica de LaLiga, siendo además profesor invitado en el ISDE y en ESADE.



## GUILLERMO LÓPEZ

YOU FIRST

Guillermo es Legal managing director y socio de You First Sports, agencia líder de representación de talentos a nivel mundial que se especializa en la representación de atletas y celebridades y en el marketing deportivo. Fundada en 2002 y con oficinas en 12 países en 4 continentes, You First gestionan la carrera de más de 500 deportistas a nivel global tanto en fútbol como en baloncesto, así como la representación de talentos en los ámbitos de los e-sports, youtubers and influencers. Aunque forma parte del departamento Legal de esta compañía desde 2008, fue en 2010 cuando se convirtió en manager del área, puesto en el que lleva ya once años.

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, Guillermo cuenta con un máster en Periodismo por la misma universidad. Ha trabajado para la sección de Deportes de El País y Cinco Días, lo que hace que además de en Derecho Deportivo, cuente con una amplia experiencia en medios.

Guillermo es profesor en el Sports Agent Executive Program de ISDE Law Business School, junto con Juan de Dios Crespo, entre otros, y codirigido por el agente de la NBA y colega de You First Sports Pere Gallego.



## MARÍA JOSÉ LÓPEZ LORENZO

LALIGA

Gallega de nacimiento, María José López es directora Legal de LaLiga desde hace seis años, aunque trabaja en el mismo departamento desde 2013. Durante cinco años trabajó en el departamento de Dispute Resolution de EY. También trabajó en el despacho de abogados Príncipe Abogados y anteriormente como abogado in-house en la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de La Coruña.

Licenciada en Derecho por la Universidad de A Coruña, está considerada por sus compañeros de profesión como “una gran profesional” que “posee amplia experiencia en diversas áreas, destacando el derecho procesal, mercantil o administrativo y también resaltaría su rigor y alto grado de compromiso con los clientes”.

López es reconocida también por contribuir a la evolución de la liga de fútbol profesional con la comercialización de sus derechos audiovisuales de forma colectiva por primera vez en su historia, así como por su apoyo legal experto en la internacionalización de la competición, creando afiliados y proyectos que contribuyen a la mencionada comercialización de los derechos audiovisuales. También se distingue por desarrollar y aplicar estrategias jurídicas que protegen los derechos de Propiedad Intelectual y el contenido audiovisual del concurso.

Otros asuntos importantes en los que ha contribuido incluyen un litigio sobre el alcance y la amplitud de las competencias de LaLiga, el tratamiento de las medidas jurídicas de lucha contra la piratería y la facilitación de acuerdos de patrocinio estratégico a escala mundial.

»»»

# Expert Opinion



# YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

**For information:**

[mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com](mailto:mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com) - [carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com](mailto:carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com)





## JOSÉ MANUEL MAZA MURIEL

REAL MADRID CF

Abogado de 35 años, José Manuel trabajó junto a José María Alonso, actual decano del Colegio de Abogados de Madrid, cuando este era socio director de la oficina de Madrid de Baker McKenzie, dentro del departamento de Litigación y Arbitraje. Actualmente es jefe de departamento de la Dirección de Servicios Jurídicos del Real Madrid Club de Fútbol.

Es bilingüe español-inglés. Se licenció en Derecho y Administración de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas y cuenta con un LLM (Master of Laws), graduado con honores, por la Georgetown University, en Washington DC, con especialidad en Derecho Internacional y Arbitraje. Además de en Baker McKenzie, donde estuvo durante 3 años como asociado tanto en la oficina de Madrid como en la de Nueva York, ha trabajado en firmas como Freshfields Bruckhaus Deringer y Allen & Overy. Desde 2019, José Manuel Maza Muriel es miembro del Tribunal de Arbitraje Deportivo (TAS-CAS), la máxima institución del Derecho Deportivo internacional, donde fue nombrado junto a Kepa Larumbe.

En el ámbito docente es profesor de Sports Law en la Escuela Universitaria Real Madrid Universidad Europea y ha sido profesor adjunto de Derecho Público Internacional en la Universidad Autónoma de Madrid.



## CLEMENTE VILLAVERDE HUELGA

GETAFE CF

El actual director general del Getafe Club de Fútbol es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y abogado en ejercicio desde 1989. Compaginó su formación académica con su actividad como jugador profesional del Atlético de Madrid, durante ocho temporadas (1980-1988), y en el Málaga CF durante tres (1988-1991). En sus últimos años como futbolista profesional fue secretario general del sindicato de jugadores y, ya retirado, firmó como abogado del Atlético de Madrid.

Fue miembro del Comité de Apelación RFEF durante dos años y trabajó como socio colaborador en KPMG desde 2011 a 2016. Además, hasta enero del año pasado, ocupó el cargo de vicepresidente primero de LaLiga durante siete años, donde solía ser el representante en reuniones de la UEFA y la Asociación de Clubes Europeos (ECA).

En enero de 2020 concluyó su rol como gerente y consejero del Atlético de Madrid para fichar por el Getafe, poniendo fin a una etapa de treinta años en el Atlético de Madrid.

También es docente de la nueva doble titulación en 2021 de ISDE que permitirá a sus alumnos cursar a la vez el grado en Derecho junto a un máster en Mercados, Industria y Derecho del Deporte y Entretenimiento. 

**DANDO  
FORMA  
AL FUTURO  
LEGAL**

DOMINGOS CRUZ

Se torna diáfano cuando se habla con Domingos Cruz, socio director de la firma portuguesa CCA Law, que las referencias culturales con las que trabaja no son las habituales en el mundo legal. Música, literatura, toda una concepción singularizada del mundo muy alejada de aquella a la que estamos acostumbrados en este entorno, salió a relucir en la conversación. Y fue ese el motivo de que nos acercáramos hasta él para saber de primera mano un poco más de esta innovadora aproximación al Derecho de los Negocios que propicia la llegada de nuevas generaciones a los cargos de toma de decisiones, conocer como puede que sea el futuro de la profesión.

por antonio jiménez

**CCA Law Firm es uno de los bufetes más antiguos de Portugal, que ya cuenta con setenta años de andadura. ¿Cómo valorar el legado y la herencia de la firma en este mundo tan volcado hacia lo inmediato?**

CCA es una firma orgullosa de su historia que mira con optimismo hacia el futuro. Eso es lo que siempre hemos hecho, honrar el legado de CCA buscando la excelencia en el presente, preparando CCA para las próximas generaciones. No estoy absolutamente seguro de estar de acuerdo en que el mundo se centra únicamente en lo inmediato, al menos en algunos casos. Sin embargo, en muchos otros, me atrevería a decir que en la mayoría de ellos, individuos, familias, empresas y gobiernos, están cada vez más preocupados por el legado que están dejando a las próximas generaciones. Les preocupa tener una vida más equilibrada, permitir que las mujeres rompan el techo de cristal, posibilitar una mayor diversidad en el lugar de trabajo y tener una economía más sostenible. Todos estos desafíos y otros centenares más están los primeros en las lista de objetivos de todos. Y aquellos que no pueden ser resueltos de modo inmediato dependen de nuestra capacidad de actuar en el presente para marcar la diferencia en el futuro, que es precisamente lo que tratamos de hacer en CCA.

**Al mismo tiempo, paradójicamente, ¿no es usted acaso el más joven de los socios directores tanto entre las pequeñas como las grandes firmas portuguesas? ¿Qué aporta su juventud al reconocido prestigio de la empresa?**

Por muy joven que uno sea, lo que realmente importa son las ideas, la capacidad de compartir tu visión y facilitar que la gente persiga esa misma visión. Los servicios jurídicos están atravesando un proceso de transformación, un momento único que requiere pensar en el futuro. Los desafíos actuales para este sector son abrumadores: nuevos competidores, innovación, digitalización, convertirse en un abogado del siglo XXI con un nuevo conjunto de habilidades, por nombrar solo algunos, y están destinados a conformar el sector jurídico para las próximas décadas. Mi función, junto con la de mis colegas, en pocas palabras, es estar preparado, aprovechar las oportunidades e identificarlas cuando surjan.

**Hace unos años, cuando fue nombrado socio director, CCA estaba asociada con ONTIER. Sin embargo, después de esto, disociaron ustedes dicha alianza para continuar en solitario. ¿Cuáles son las ventajas de pertenecer a una de esas grandes firmas internacionales? ¿Cuáles son las virtudes de volver a ser una firma independiente que establece alianzas ocasionales con otras firmas?**

ONTIER fue un proyecto increíble y lo sigue siendo para los que forman parte de él. Le dio a CCA la posibilidad de formar parte desde el principio de una idea muy audaz, la de crear una firma verdaderamente internacional reuniendo una docena de firmas locales bien establecidas, en una docena de países diferentes. La curva de aprendizaje fue empinada, y aprendimos lecciones incalculables en el proceso. Las ventajas son simples y obvias, nos permitió acceder a clientes internacionales que buscaban una ventanilla única, y nos permitió ofrecer a nuestros clientes un área de influencia más amplia.



DIRÍA QUE LA  
ECONOMÍA  
PORTUGUESA  
SERÁ CAPAZ  
DE UNA  
RECUPERACIÓN  
ECONÓMICA  
RÁPIDA Y  
ROBUSTA  
SI LOGRA  
ALCANZAR DOS  
SUPUESTOS  
BÁSICOS, UNO  
MUY OBJETIVO  
Y EL OTRO  
PURAMENTE  
SUBJETIVO:  
LIQUIDEZ Y  
CONFIANZA



Volver a lo que éramos fue, en retrospectiva, la mejor decisión que podíamos haber tomado. Como una firma de abogados independiente desde que nos separamos de ONTIER seguimos creciendo de modo más acusado mientras manteníamos la misma calidad en nuestros servicios.

CCA fue capaz de desarrollar su propia visión sin las limitaciones de adaptar su estrategia a diferentes posicionamientos. Nos permitió reencontrarnos con viejos amigos de otras jurisdicciones e incluso con nuevos amigos que siempre habíamos querido conocer, aunque aún no habíamos conseguido hacerlo.

**Usted es reconocido como un abogado con un enfoque único de servicio al cliente, ¿será esta la característica como firma de CCA?**

Creo que la pregunta no está bien enfocada. Si se me reconoce como un abogado con un enfoque único de servicio al cliente es precisamente porque es eso lo que CCA (encarnada en sus antiguos y actuales abogados) me ha enseñado a ser, es el ADN de CCA más que el mío propio. El cliente es el núcleo absoluto de nuestra actividad; apreciamos y fomentamos la relación con nuestros clientes en una perspectiva a largo plazo. Esta asociación única, muy personal, ha sido y es totalmente visible durante la pandemia.

**CCA es uno de los pocos bufetes que, en la home de su página web, destaca la existencia de dos oficinas portuguesas, en Lisboa y en Oporto, e incluso incluye la ciudad junto al Duero como un área específica dentro del bufete. ¿Por qué esta presencia en Oporto y qué aporta frente a la más habitual centralización en Lisboa?**

Decidimos abrir una oficina en Oporto porque hemos tenido más demanda de clientes en el norte de Portugal en los últimos años. Por lo tanto queríamos tener una mayor presencia en Oporto para estar más cerca de ellos.

Oporto se considera cada vez más como un polo tecnológico, que atrae talento

altamente cualificado y muchas empresas nacionales e internacionales, especialmente en el ámbito de la tecnología, una de nuestras áreas estratégicas. Fue una elección natural. Estamos contentos de ver que la oficina crece, con más actividad, incluso con abogados de Lisboa que solicitan trasladarse a Oporto.

**Uno de los activos más importantes de CCA es el área de Tecnología, Medios de Comunicación y Telecomunicaciones, recientemente premiada por nuestra revista como el mejor equipo en los premios Forty under 40. Además, CCA es uno de los bufetes que presta más atención a las start-ups. ¿En qué se diferencia su acercamiento a estas empresas innovadoras del de otras firmas?**

Las start-ups (incluso las que fracasan) poseen una gran virtud: identifican un problema (normalmente ineficiencias) y dan con una solución a ese problema. Si un número suficiente de clientes está dispuesto a pagar por esa solución, nace una nueva empresa, y por lo general esta empresa supondrá una amenaza para las empresas ya establecidas cuyo



**EL CLIENTE  
ES EL NÚCLEO  
ABSOLUTO  
DE NUESTRA  
ACTIVIDAD;  
APRECIAMOS Y  
FOMENTAMOS  
LA RELACIÓN  
CON NUESTROS  
CLIENTES EN UNA  
PERSPECTIVA A  
LARGO PLAZO**



modelo de negocio se está poniendo a prueba. Trabajar con empresas nuevas nos ofrece la ventaja de ser testigos de primera mano sobre cómo se configurará el futuro, y al mismo tiempo nos da poderosas ideas para trabajar con el mundo corporativo. Durante más de diez años hemos estado invirtiendo nuestro tiempo y recursos en nuevos sectores como el del juego, los medios de comunicación, la informática, la tecnología, las empresas de nueva creación (muy centradas en el capital de riesgo), los datos personales, la tecnología de punta, el comercio electrónico y muchos otros. Somos un bufete de servicios completos, por supuesto, pero aceptar que la innovación, la digitalización y la tecnología como un paisaje en el que cada empresa desarrollará su actividad nos da una mentalidad muy específica, centrada en combinar lo tradicional con la tecnología que es transversal a todas las industrias. No hacemos más que trabajo jurídico. Pero lo hacemos de forma que nos adaptamos al futuro, a las nuevas generaciones y los nuevos mercados.

**CCA es una de las firmas que ha sido**

»»»

## SOBRE CCA LAW FIRM

### NÚMERO DE OFICINAS:

2

### NÚMERO DE EMPLEADOS:

23

### NÚMERO DE ABOGADOS:

63

### NÚMERO DE SOCIOS:

11

### INGRESOS EN 2019:

7,3 millones de euros

### ÁREAS DE PRÁCTICA:

Tecnología, Media y Telecomunicaciones & Propiedad Intelectual; Societario/ FyA; Inmobiliario, Turismo & Ocio; Fiscal; Empleo; Litigios y Arbitraje; Derecho Penal; Derecho Público; Clientes Privados; Juego; Protección de Datos; Start-ups & PYMES.

International Desks: CCA se ha unido a la Alianza Mundial de Abogados de Empresa (GBL), una plataforma de redes para que los bufetes de abogados conecten las mejores prácticas y referencias con presencia en 55 países.

Iberian Lawyer  
Awards

# Forty40

UNDER

For more information please visit [www.iberianlawyer.com](http://www.iberianlawyer.com)  
or email [mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com](mailto:mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com)

SAVE THE DATE

**23 September 2021 • Madrid**  
**19:30 (CET)**

Follow us on



**#IBLFortyUnder40**

**capaz de cerrar la brecha de género que afecta al mercado legal portugués. Es uno de los pocos bufetes de abogados con una mayoría de mujeres asociadas y también socias. ¿Qué aporta esto al bufete?**

Con 70 años de existencia, CCA siempre se ha preocupado por promover la igualdad de género. Nos comprometemos a adoptar las mejores prácticas de gobierno corporativo y a establecer las condiciones que permitan a las mujeres prosperar en el trabajo sin tener que sacrificar otros objetivos en la vida. Precisamente por ese motivo, ya hemos logrado una representación equilibrada en los equipos administrativos y de gestión, lo que representa una importante contribución de las mujeres en el proceso de toma de decisiones.

Este es nuestro camino y nuestra contribución a la ruptura del techo de



## DOMINGOS CRUZ

Con 20 años de experiencia, Domingos Cruz es elogiado por su amplio y experimentado enfoque y su capacidad para asesorar a los clientes en transacciones complejas e innovadoras. Su nombre ha estado asociado con complejas y notables transacciones Inmobiliarias Corporativas, Gobierno Corporativo, Capital de Riesgo y Fusiones y Adquisiciones.

La experiencia de Domingos Cruz también incluye la representación de inversores institucionales, fondos de inversión y promotores, y empresas líderes de *Private Equity*, habiendo asesorado en varias transacciones corporativas como inversores extranjeros, operaciones bancarias y de financiación a plazo, operaciones de compra y venta y de arrendamiento.

En los últimos años, ha participado de modo activo y reiterado en varias operaciones transfronterizas, tanto con grandes empresas como con otras de nueva creación.

Clientes y colegas lo reconocen como un abogado innovador, sólido y con vocación comercial, que adopta un enfoque internacional y proporciona un alto nivel de calidad y profesionalidad.

Iberian Lawyer le reconoció con el premio "Forty under 40" en 2016 a los mejores abogados menores de 40 años. También es un empresario, un *business angel* y miembro del Consejo de la Organización de Empresarios de Portugal.

Más allá del ámbito del derecho, fundó el proyecto Tell a Story en 2013, una editorial dedicada a la difusión de autores portugueses en diferentes idiomas. 

cristal que impide a las mujeres llegar a la cima, tener una sociedad más justa y equilibrada. La consideración de esto, por ejemplo, es que estos valores tienen un impacto significativo en la atracción y retención del talento.

**Cuando escribo algunas noticias sobre los abogados de CCA, siempre me llama la atención que sus perfiles en el sitio web hacen hincapié en las aficiones que tienen fuera del trabajo, su vida más allá del bufete. ¿A qué se debe esta visión diferente de las actividades de ocio que ofrece a nivel de comunicación?**

CCA destaca por ser un bufete de abogados con una actitud joven y moderna, con un foco destacado en las nuevas tecnologías, que se enorgullece de estar cerca de sus clientes, proporcionando soluciones a medida. Mostrar nuestras actividades de ocio crea vínculos más estrechos entre los abogados y los clientes y aumenta el sentido de pertenencia. Además, también muestra la frescura de nuestro talento joven, dispuesto a plantear una nueva forma de prestar servicios jurídicos.

**Ya sabemos que el año 2020 fue el año del teletrabajo y de los retos médicos, pero ¿cuáles cree que serán los desafíos del 2021 en general?**

Diría que la economía portuguesa será capaz de una recuperación económica rápida y sólida si logra alcanzar dos supuestos básicos, uno muy objetivo y el otro puramente subjetivo, esto es, la liquidez y la confianza. Por lo tanto, por un lado, liquidez de efectivo en las empresas, especialmente en las PYMES y las empresas tecnológicas. No sólo para hacer frente al costo de las estructuras, que por lo general son fijos, sino también para poder invertir en nuevos mercados y áreas de negocio.

Por otro lado, una dosis masiva de confianza en los emprendedores y en los responsables de la toma de decisiones que les permita afrontar las oportunidades actuales que ofrece el mercado y no tener miedo a invertir en él, con la certeza de

# Legaltech Day

The event focusing on legaltech trends in Latin America



## THE LATIN AMERICAN LAWYER LEGALTECH DAY – BRAZIL

Legaltech: Como o mercado jurídico brasileiro está se preparando para uma realidade cada vez mais próxima.

# 23 MARÇO 2021



### PROGRAMA

09:00 BRT **ABERTURA E AGRADECIMENTOS.**

09:20 BRT **INTRODUÇÃO**

Correspondente - LATIN AMERICAN LAWYER

09:45 BRT **SEÇÃO 1**

Era da eficiência: os clientes solicitam eficácia e controle de custos.

Como reagem e respondem os advogados?

11:30 BRT **SEÇÃO 2**

Legaltech: O mercado jurídico brasileiro estará preparado para seguir essa tendência mundial? Como atender as demandas dos clientes internacionais.

13:15 BRT **ENCERRAMENTO**

**REGISTRE-SE**

**MEDIA PARTNER**

Iberian Lawyer

Maiores informações: [carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com](mailto:carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com)



DOMINGOS CRUZ

“

CCA DESTACA POR SER UN BUFETE DE ABOGADOS CON UNA ACTITUD JOVEN Y MODERNA, CON UN GRAN ENFOQUE EN LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS, QUE SE ENORGULLECE DE ESTAR CERCA DE LOS CLIENTES, PROPORCIONANDO SOLUCIONES A MEDIDA

”

que el mañana será mucho mejor.

#### ¿Y en el mundo jurídico portugués en particular?

Estructuralmente, el mundo jurídico portugués ya se enfrenta a varios desafíos, muchos de los cuales se han abordado anteriormente. La situación que estamos viviendo actualmente no hará más que aumentar esos desafíos. El cliente esperará más eficiencia, más por menos, será propenso a elegir el precio por encima de la calidad,

tendrá menos apetito por el riesgo y meditará más la toma de decisiones. Esto, por supuesto, puede mitigarse si la economía se recupera rápidamente, si la inversión extranjera directa en Portugal se recupera también, y si el turismo resucita de donde está ahora. Los bufetes de abogados deben ser muy flexibles para adaptarse a cada circunstancia, y es previsible que 2021 presencie una consolidación del mercado jurídico. 



# LOS EXPERTOS AVANZAN LAS TENDENCIAS Y RETOS EN EL MARKETING **Y LA COMUNICACIÓN LEGAL DE LOS DESPACHOS**

2020 fue una montaña rusa de situaciones excepcionales a la que todos tuvimos que subirnos obligatoriamente. Las vueltas aumentaron de velocidad y complejidad pero sin ofrecer un patrón al que poder aferrarnos, haciendo que la adaptación fuera más o menos improvisada. Los resultados, al menos en cuanto a la labor de comunicación y a las acciones del marketing legal de las firmas fueron, no obstante, excepcionales y, entre todos los actores del sector legal, se dieron forma a nuevos formatos, productos y nuevas aproximaciones al continuo goteo informativo. Casi un año después, desde Iberian Lawyer hemos querido preguntar a varias agencias top del sector legal en España sus valoraciones sobre algunas cuestiones que se antojan imprescindibles en este 2021 que ha comenzado también con curvas.

por desiré vidal

## TENDENCIAS PARA 2021

En primer lugar, preguntamos cuáles son las 5 tendencias de marketing, posicionamiento y comunicación legal que según ellos marcarán el 2021 y cuáles creen serán los principales canales que marcarán el 2021 para los despachos.

**Carlos García-León** cree que “la comunicación en 2021 en los despachos estará marcada por el actual entorno de crisis sanitaria y económica, con un uso intensivo de la tecnología”. Para el socio director de **Legal Reputation** la pandemia ha cambiado la forma de trabajar y las firmas seguirán centrándose este año en su activo más valioso, su talento y confirma algo que ya se puso de relieve el año pasado: el gran papel que juega la comunicación interna en este escenario. “Una buena comunicación interna será el mejor antídoto contra la incertidumbre, siendo fundamental emitir mensajes adecuados en el momento oportuno, con empatía y asertividad. Asimismo, será necesario llegar externamente a los diferentes stakeholders del despacho para incrementar nuestra reputación, uno de los principales atributos de compra de los clientes”.

En este aspecto, García-León afirma que lo digital seguirá prevaleciendo aún a lo largo de este año: “Aunque una estrategia de comunicación adecuada seguirá combinando los entornos offline y online, la comunicación digital volverá a imponerse en 2021. La mayoría de eventos y conferencias seguirán siendo digitales o, si es posible, híbridos, y los despachos fomentarán los contenidos en sus canales propios y sin intermediarios: web, blogs, webinars, vídeos, postcast, newsletters, además de potenciar sus perfiles en LinkedIn, encumbrada como la red social por excelencia para el mundo profesional y de mayor penetración en la abogacía de los negocios”.

En cuanto a las claves para una valiosa presencia online desde Legal Reputation anuncian que “se centrarán en el marketing de contenidos y en la adaptación de éstos al ámbito audiovisual, con una estrategia de comunicación omnicanal. En cuanto a la aparición en prensa, que seguirá teniendo vital importancia, los medios de comunicación online tendrán un protagonismo casi absoluto para las firmas jurídicas en detrimento del papel, a excepción de unas pocas cabeceras con buena reputación y audiencia”.

**Lidia Zommer** y **María Ruiz**, socia directora y socia respectivamente de **Mirada 360** nos dan cinco puntos clave como respuesta a esta pregunta. “El uso estratégico de LinkedIn en el marco de estrategias de *social selling*, el cribado en la búsqueda y publicación de reconocimientos, el énfasis en la mejora de la evaluación de satisfacción de los clientes, el mejor aprovechamiento de los análisis generados por los abogados, las oficinas centrales (en el caso de las firmas internacionales) y los profesionales de comunicación y el mayor y mejor utilización de formatos audiovisuales”.



AUNQUE UNA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN ADECUADA SEGUIRÁ COMBINANDO LOS ENTORNOS OFFLINE Y ONLINE, LA COMUNICACIÓN DIGITAL VOLVERÁ A IMPONERSE EN 2021. LA MAYORÍA DE EVENTOS Y CONFERENCIAS SEGUIRÁN SIENDO DIGITALES O, SI ES POSIBLE, HÍBRIDOS, Y LOS DESPACHOS FOMENTARÁN LOS CONTENIDOS EN SUS CANALES PROPIOS Y SIN INTERMEDIARIOS



Carlos García-León

También explican que, debido a la situación causada por la pandemia y sin que pueda hablarse de un horizonte claro, hay que reinventar las formas de aproximación. “A partir de la pandemia, y no sabemos por cuanto tiempo, sin la posibilidad de hacer contactos en eventos, reunirse para comidas con clientes o darse la mano con aliados, debemos reinventar las estrategias de comunicación tradicionales”. Todo ello será fundamental para mantener por un lado la credibilidad y por otro la confianza de los distintos actores, clientes incluidos, del mercado legal. “La generación de perfil de experto reconocido, el *thought leadership*, sigue siendo fundamental en la credibilidad de los despachos en tanto vendemos intangibles y por lo tanto dependemos de la confianza que inspiramos a los clientes. De cómo nos

posicionamos en sus mentes”. Desde Mirada 360 la necesidad de suplir el contacto presencial se hace más imperiosa que nunca. “Actualmente, para compensar la carencia de oportunidades de mirarnos a los ojos, la comunicación de las firmas pasará a jugar un papel aún más importante, si cabe, a través de canales digitales. La oportunidad es aprovechar esa comunicación para ir más allá del prestigio como experto y participar en el diálogo aportando contenido con el que los abogados y las firmas puedan conectar a partir de los valores que le son propios con las expectativas de sus stakeholders. Con los valores que hacen a cada despacho único o, por lo menos, diferente”.

En una línea parecida se expresa **Eugenia Navarro**, socia directora en **Tama Projects**. “Creo que, sinceramente, el

principal reto es conseguir contenido de valor alineado con la estrategia de la firma y que sea segmentado en función de las necesidades de los clientes”. Navarro añade además la importancia de la formación y adaptación de los abogados a la esfera online para que la comunicación digital sea realmente efectiva. “Considero que el marketing digital va adquirir una importancia vital en la construcción de marca y para ello hay que formar a los abogados para que se adapten a la relevancia del entorno online. LinkedIn seguirá siendo la red por excelencia. La diferenciación es otro aspecto clave en el sector y en muchos casos va ligada con la especialización enfocada al conocimiento de negocio de las empresas y sectores. La entrega de contenido audiovisual adquirirá un gran peso y por tanto redes como los canales



LA OPORTUNIDAD ES APROVECHAR ESA COMUNICACIÓN (DIGITAL) PARA IR MÁS ALLÁ DEL PRESTIGIO COMO EXPERTO Y PARTICIPAR EN EL DIÁLOGO APORTANDO CONTENIDO CON EL QUE LOS ABOGADOS Y LAS FIRMAS PUEDAN CONECTAR A PARTIR DE LOS VALORES QUE LE SON PROPIOS CON LAS EXPECTATIVAS DE SUS STAKEHOLDERS



Lidia Zommer

de YouTube también jugarán un gran papel. La formación será clave para la adaptación de los abogados al mundo digital y mejorar la forma en la que hacen sus webinars o como interaccionan en las redes sociales”. Navarro resume así las cinco tendencias claves para 2021:

- “Generar contenido de valor segmentado y alineado con la estrategia de la firma
- Diferenciación a través de la especialización en el conocimiento del negocio del cliente y su sector
- Relevancia del entorno digital y en especial LinkedIn
- Relevancia del contenido audiovisual
- Formación de los abogados”

**Sara Santos**, socia de **Venize Comunicación**, señala una importante clave al afirmar que

la flexibilidad es, desde el año pasado, el valor fundamental para la supervivencia y el progreso. “2020 cambió todas nuestras expectativas, y ha quedado claro que la flexibilidad es clave en tiempos de crisis para los bufetes de abogados, que esperan no solo sobrevivir sino salir fortalecidos y progresar. Esto requerirá creatividad, atención a la marca y contenido digital y originalidad a la hora de crear nuevas estrategias para retener y atraer clientes”. Santos anuncia además que uno de los principales cambios que trae 2021 es el uso intensivo de los canales online y el uso de la tecnología. Para Santos, las principales tendencias de marketing jurídico para este año son:

- “Poner a los clientes primero en la estrategia de marketing: ahora más que nunca los despachos

tendrán que demostrar una comprensión profunda de las necesidades y desafíos de sus clientes.

- Marketing de contenidos: prioridad número uno de las firmas, crear contenido de calidad que responda a las preguntas de sus potenciales clientes. Los videos y podcast cobran en este 2021 especial protagonismo, y los webinars seguirán siendo la mejor alternativa a las reuniones y eventos presenciales.
- SEO: Las estrategias de SEO serán más técnicas y duras. El nicho legal será más competitivo en 2021, porque habrá más bufetes de abogados trabajando en remoto. Los despachos tendrán que trabajar con más ahínco para aparecer en la primera página de los motores de búsqueda.





EL PRINCIPAL RETO ES CONSEGUIR CONTENIDO DE VALOR ALINEADO CON LA ESTRATEGIA DE LA FIRMA Y QUE SEA SEGMENTADO EN FUNCIÓN DE LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES



Eugenia Navarro

- Propósito de marca: en este 2021 vamos a ver cómo las firmas comunican más abiertamente sus valores para aumentar la afinidad con sus clientes, mostrándose más humanas y sostenibles.
- Aceleración de tecnología accesible para todos: en 2021 vamos a seguir viviendo en un 'mundo remoto'. Estaremos listos para adaptarnos a las nuevas tecnologías antes de lo previsto, incluidos los despachos. Esta tecnología la veremos también en el ámbito del marketing jurídico: nuevos medios de publicidad e inteligencia artificial".

Coincide con sus colegas, **Susana Claudio**, directora de **Band 1**: "La comunicación en 2021 seguirá afianzándose como herramienta

clave para la gestión de la reputación, la productividad, la mejora de los resultados de negocio y de la atracción del talento, con mensajes más personalizados para recuperar este toque humano que se puede perder con la digitalización. Se potenciará la visibilidad de los socios como líderes orientados a comunicar". Para ella también la estrategia de comunicación para 2021 pasa necesariamente por lo digital "o bien por un híbrido en el que la parte digital sea la de más peso", afirma. Aunque para Claudio el contenido sigue siendo el rey de las estrategias de comunicación, se buscarán nuevas fórmulas: "Formatos como webinars, podcasts y la producción de vídeos seguirán en auge. Una tendencia que será cada vez más probable es la integración de eventos digitales en directo, retransmisión por redes sociales

y chats en tiempo real con asistentes tanto físicos como virtuales. Seguirá siendo una comunicación multicanal donde las redes sociales, en concreto, LinkedIn, tendrán mucho protagonismo: ya no basta con estar presentes en redes sino que se han convertido en canales de comunicación y promoción. Seguirán aumentando las campañas de publicidad digital, el contenido patrocinado y la utilización de nuevas herramientas que permitan entender los resultados". En cuanto al necesario posicionamiento, para Claudio la respuesta es clara: "Los despachos seguirán utilizando los directorios internacionales como una herramienta más de posicionamiento y reputación, pero siendo más selectivos a la hora de participar", también para Claudio la comunicación interna seguirá jugando un papel crucial.



2020 CAMBIÓ TODAS NUESTRAS EXPECTATIVAS, Y HA QUEDADO CLARO QUE LA FLEXIBILIDAD ES CLAVE EN TIEMPOS DE CRISIS PARA LOS BUFETES DE ABOGADOS, QUE ESPERAN NO SÓLO SOBREVIVIR SINO SALIR FORTALECIDOS Y PROGRESAR. ESTO REQUERIRÁ CREATIVIDAD, ATENCIÓN A LA MARCA Y CONTENIDO DIGITAL Y ORIGINALIDAD A LA HORA DE CREAR NUEVAS ESTRATEGIAS PARA RETENER Y ATRAER CLIENTES



Sara Santos

“En un entorno de teletrabajo si está bien implementada, ayudará a mejorar la productividad, promover un ambiente laboral positivo y crear embajadores de marca”.

Precisamente, de este mismo punto, habla **David Muro**, socio de **Gericó, Muro & Asociados**: “Sin duda alguna, una de las principales tendencias será el posicionamiento digital de las firmas, obligadas a reforzar su presencia online, de cara a impactar en su público objetivo a través de webinars, generación de contenidos de valor o reforzando su estrategia en redes sociales, predominando LinkedIn. Por otro lado, el teletrabajo seguirá demandando el desarrollo de una comunicación interna muy fluida. En el mismo plano digital se volcará la guerra por la búsqueda y retención

de talento, donde las firmas han de desarrollar un gran trabajo de marca y visibilidad. En 2021 viviremos una fuerte concentración de despachos en el sector, y las fusiones, integraciones y operaciones de compraventa tendrán que verse acompañadas con estrategias de comunicación muy potentes, que pongan en relieve sus bondades. Por otro lado, la profesionalización del desarrollo de negocio y organización comercial en los despachos de abogados será una máxima en este 2021”, responde.

Por su parte, **María Jesús González-Espejo**, CEO del **Instituto de Innovación Legal**, ofrece una visión más amplia sobre el año que ha comenzado. “Será un año donde la crisis, las reestructuraciones empresariales, el mercado de empleo, los conflictos y las

ayudas europeas marcarán la agenda del sector legal. Esos cinco grandes factores marcarán las tendencias de 2021. Respecto a los canales de comunicación externos, seguirán siendo los mismos que en años anteriores: prensa, blogs, redes sociales. Los internos tendrán aún más importancia que en el pasado, porque el teletrabajo requiere esfuerzos adicionales en ese ámbito”.

## RECUPERACIÓN ECONÓMICA

Sobre qué pedirán las firmas a las agencias de comunicación del sector legal en este año tan crucial para la recuperación de la economía, **Alfonso Everlet**, managing director de Gericó, Muro & Asociados, la respuesta es rotunda: “Las



LOS DESPACHOS SEGUIRÁN UTILIZANDO LOS DIRECTORIOS INTERNACIONALES COMO UNA HERRAMIENTA MÁS DE POSICIONAMIENTO Y REPUTACIÓN, PERO SIENDO MÁS SELECTIVOS A LA HORA DE PARTICIPAR



Susana Claudio

peticiones se articularán en dos ejes fundamentales: el posicionamiento por especialidad y el desarrollo de negocio, con una visibilidad más ajustada que nunca al nicho de negocio de la firma ante un mercado más digital y competido que nunca y con la demanda en contracción". También es rotunda María Jesús, Chusa, al afirmar lo que parece obvio: "Esencialmente que les ayuden a no perder clientes y a conseguir nuevos, es decir a desarrollar negocio". Desde Mirada 360, el presupuesto de las firmas también jugará un importante rol en este sentido: "Las firmas pedirán lo habitual o menos, porque están preocupadas por su presupuesto. Sin embargo, nosotros como consultores tenemos el deber moral de decirles que, si siguen haciendo lo de siempre, la comunicación de

fuegos artificiales y autobombo tan manida en nuestro sector, en estas circunstancias tan atípicas, será aún peor percibida por el mercado" y les propone "identificar estrategias que realmente funcionen, que se encuentren en sintonía con sus públicos, que conversen con sus clientes y profesionales en una comunicación bidireccional" para contribuir a generar un posicionamiento diferenciador, creíble y atractivo. "Copiar nunca es una opción", concluye Zommer. "Nuestro desafío es trabajar con el conocimiento del sector que tenemos, convertirlo en algo de inteligencia de mercado, y detectar oportunidades de diferenciación para los clientes que no son obvias ni evidentes", explican. Navarro, por su parte, cree que las firmas pedirán a las agencias

del sector el soporte para lograr y mantener la notoriedad de marca y diferenciación, utilizando el entorno digital y audiovisual.

## ESTRATEGIA

Pero ¿y a nivel estratégico? Preguntamos a los expertos qué decisiones guiarán el año de los distintos perfiles de despachos. Al respecto, la fundadora y directora del Instituto de Innovación Legal anuncia que 2021 "será un segundo año complicado, que enfrentará a los despachos a constantes retos en todos los ámbitos del management. Será necesario tener una visión del negocio a largo plazo y a la vez dar respuesta rápida a situaciones novedosas. Las decisiones más importantes afectarán a la gestión de personas,



Celebration Night

# INSPIRALAW

## DIVERSITY & INCLUSION

SAVE THE NEW DATE

**25 May 2021 • Madrid**  
**20:00 (CET)**

Partners

C/M/S/ Rui Pena & Arnaut

ALLEN & OVERY



Supporters



Follow us on



#inspiralaw

For information [mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com](mailto:mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com) • +34 91 563 3691



EN 2021 VIVIREMOS UNA FUERTE CONCENTRACIÓN DE DESPACHOS EN EL SECTOR, Y LAS FUSIONES, INTEGRACIONES Y OPERACIONES DE COMPRAVENTA TENDRÁN QUE VERSE ACOMPAÑADAS CON ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN MUY POTENTES, QUE PONGAN EN RELIEVE SUS BONDADES



David Muro

oficinas, clientes, operaciones y tecnología”.

Gericó, Muro & Asociados destaca, por su parte, entre otras, la importancia de la internacionalización: “Los despachos grandes seguirán apostando por tender puentes con los mercados internacionales como punta de lanza de su estrategia, especialmente reforzando su posición en Latinoamérica. Además, la pandemia ha evidenciado más que nunca la importancia de poner el foco en el capital humano. Por otro lado, los despachos medianos apostarán por las concentraciones para sumar facturación ante un mercado en retracción. Por su parte, en las boutiques veremos muchas integraciones de socios con cartera para sumar facturación y capacidad comercial, e incluso en aquellas que tengan el pulmón financiero

suficiente, integraciones”, responde **Marc Gericó**, partner de la firma.

“Creo que la innovación y la transformación digital están en la mesa de todos los despachos. El posicionamiento estratégico será clave para competir en este mercado cada vez más complejo, cambiante e incierto”, responde Navarro. Y también matiza a continuación en función del perfil de las firmas: “Grandes despachos: Diferenciación a través de la innovación, optimización de procesos, mejora de la rentabilidad y procesos de crecimiento (fusiones e integraciones, internacionalización etc.) Despachos medianos: Notoriedad de marca y crecimiento y seguramente más especialización. Despachos pequeños: Generación de marca, crecimiento inorgánico para ganar competitividad y

especialización en sectores de actividad de clientes.”

Lidia Zommer y María Ruiz, socias de Mirada 360, coinciden al señalar que todos los modelos deberán enfrentarse a una incertidumbre inédita para nuestra generación. Más que decisiones estratégicas, estaríamos hablando de retos algunos de los cuales, según afirman, son:

- “Cómo reformular los equipos en tanto los servicios relacionados con la crisis estarán sobredemandados y los de crecimiento sin trabajo.
- Cómo conseguir nuevos clientes sin poder conocer y relacionarse debidamente con potenciales.
- Cómo atender los nuevos problemas personales de sus profesionales en pandemia.
- Cómo ser más eficiente sin perder seguridad.



SERÁ UN AÑO DONDE LA CRISIS, LAS REESTRUCTURACIONES EMPRESARIALES, EL MERCADO DE EMPLEO, LOS CONFLICTOS Y LAS AYUDAS EUROPEAS MARCARÁN LA AGENDA DEL SECTOR LEGAL. ESOS CINCO GRANDES FACTORES MARCARÁN LAS TENDENCIAS DE 2021



María Jesús González-Espejo

- Cómo acompañar a los clientes en horas bajas, tanto en sus problemas como empresas como personalmente.
- Cómo afrontar el caos normativo y la creciente complejidad regulatoria.
- Cómo prepararse para la salida de la pandemia, cuando persistirá la crisis económica”.

## ENTORNO LEGALTECH

Para concluir este análisis, preguntamos a los especialistas qué papel jugarán las herramientas Legaltech en los despachos de abogados este año. “El rol de la tecnología en los despachos será doble: por una parte, ayudará a automatizar tareas, controlar mejor las actividades y evitar

que los abogados se dediquen a actividades que no aportan valor. Por otro, cada vez más despachos están prestando servicios de transformación digital. Esa nueva línea de servicios crecerá este año con toda seguridad”, responde la directora del Instituto de Innovación Legal, María Jesús González-Espejo. Para Eugenia Navarro, socia directora de Tama Projects estas “serán claves para mejorar la eficiencia y mejorar la competitividad de las firmas. La innovación es la respuesta de las firmas para adaptarse al entorno y la tecnología es la herramienta para conseguirlo. La crisis provocada por la pandemia va a requerir un esfuerzo en la mejora de los procesos y en ser solidarios con las empresas en cuanto a honorarios, esto implica la utilización de la tecnología. Por

otra parte el impacto del Legaltech en el sector legal es exponencial, veremos nuevas startups, nuevos modelos y nuevos servicios. El sector legal se está convirtiendo en más rico con más modelos de prestación de servicios. La innovación también es el punto que más y mejor diferenciará a las firmas de abogados y de nuevo, la tecnología es la herramienta para conseguirlo. Los abogados deberán ampliar sus conocimientos e incorporar competencias digitales y tecnológicas en su caja de herramientas para dar un paso más en su carrera”. Sin embargo, Alfonso Everlet opina que “más que las herramientas en sí, tendencia al alza, la gran protagonista será la transformación digital en los departamentos jurídicos de empresa, lo que irá acompañado de una presión a los despachos en el mismo sentido”. 

## SOBRE LAS AGENCIAS PARTICIPANTES



### BAND 1

Agencia de comunicación especializada en el sector legal. Su principal objetivo es ayudar a firmas profesionales a mejorar su visibilidad, reputación y su posicionamiento en directorios internacionales.



### GERICÓ, MURO & ASOCIADOS

Gericó, Muro & Asociados es una consultora líder en marketing jurídico, comunicación legal y desarrollo de negocio de España. Líderes en equipo humano y orientación al cliente, cuentan con más de una década de experiencia en el sector legal, tanto liderando el departamento de marketing de un despacho del top 30 español, como asesorando a tres de las cinco mayores firmas a nivel mundial como consultores. Gericó, Muro & Asociados es el resultado de la fusión para el mercado español entre Gericó Associates y David Muro Consultores.



### INSTITUTO DE INNOVACIÓN LEGAL

Es una consultora que ofrece asesoramiento integral en management, innovación, transformación digital y legaltech a despachos de abogados. Su valor estriba en su conocimiento de la tecnología, en su proyección internacional y en su probada capacidad de innovar. Son los creadores de [www.comparador-legaltech.com](http://www.comparador-legaltech.com), de las guías de transformación digital y legaltech y los organizadores de los hackáthones HackTheJustice y JustiApps y del Legal Design Challenge.



### LEGAL REPUTATION

Es una de las primeras firma de consultoría de gestión de la reputación y la comunicación especializada en el sector legal en España y con un alto expertise de la abogacía de negocios. Cuenta con un equipo de profesionales en Madrid y Barcelona, mayoritariamente abogados y periodistas, que trabajan para alinear la comunicación con la reputación de sus clientes y potenciar su negocio.



### MIRADA 360

Mirada 360 es una consultora para firmas de abogacía en España y Latinoamérica. Con doce profesionales especializados en el sector en una eficaz y eficiente combinación de veteranía y juventud, presta servicios de estrategia e implementación en materia de modelo de negocio, reputación, comunicación y marketing. Sus clientes van desde boutiques legales hasta grandes firmas, nacionales e internacionales.



### TAMA PROJECTS

Es una empresa consultora especializada en ofrecer soluciones estratégicas para el sector legal. Cuenta con más de 20 años de experiencia y un conocimiento profundo de los operadores del mercado. Sus proyectos siempre tienen un enfoque integral que combina el desarrollo de negocio con el posicionamiento de marca y la comunicación. Conocen bien la perspectiva de las asesorías jurídicas, así como de los diferentes proveedores de servicios jurídicos. Para ellos la innovación es la respuesta al cambio constante del entorno y forma parte de su manera de trabajar.



### VENIZE COMUNICACIÓN

Es una consultora de comunicación, marketing y desarrollo de negocio especializada en el sector legal. Su equipo está formado por expertos en medios de comunicación, directorios legales internacionales, y en la gestión del departamento de marketing en despachos de abogados. Su objetivo es conocer a fondo y entender las necesidades de cada cliente, y así elaborar proyectos a medida para cada uno".

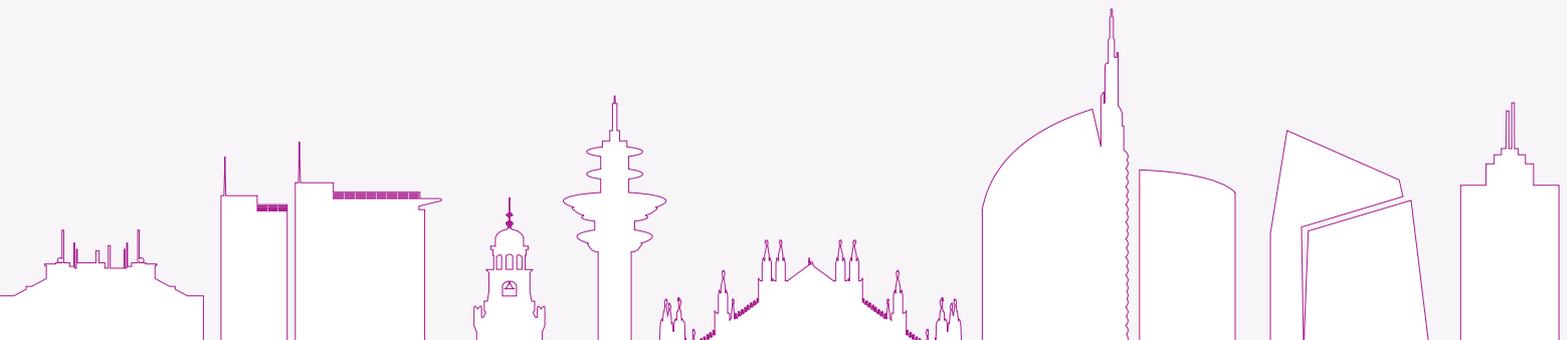
# LEGALCOMMUNITYWEEK

---

LC PUBLISHING GROUP

## 7 - 11 JUNE 2021

### Milan, Italy



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

# Patronage, Partners and Supporters

# 2021 Edition

## Platinum Partners



## Gold Partners



## Silver Partner



## Supporters



## Media Partners



LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS



## Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

**CWP:** Conferences and working program

**SEP:** Social events program

 Open with registration

 Invitation only

MONDAY 7 JUNE			Partners	Address
9:00 - 13:00	 CWP	Opening conference: "Innovation and artificial intelligence" (Lunch to follow)		Tbc
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "New media"		Tbc
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable		Tbc
From 18:30	 SEP	Corporate Counsel Cocktail	GattiPavesiBianchiLudovici	Tbc
TUESDAY 8 JUNE				
8:00 - 9:30	 CWP	Breakfast on Finance		Tbc
9:15 - 13:00	 CWP	Conference: "Africa and the Middle East" (Lunch to follow)		Tbc
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "Cross border litigation"		Tbc
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable: "CSR & Sustainability: Business Ethics in Crisis Situations"		Tbc
18:00 - 20:00	 SEP	Networking Roundtable		Tbc
From 19:00	 SEP	Best PE Deal Makers Cocktail		Tbc
WEDNESDAY 9 JUNE				
6:15 - 8:30	 SEP	Corporate Run		Tbc
9:00 - 13:00	 CWP	Conference: "LATAM" (Lunch to follow)		Tbc
11:00 - 13:00	 CWP	Roundtable		Tbc

## Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

**CWP:** Conferences and working program

**SEP:** Social events program

 Open with registration

 Invitation only

18:00 - 20:00	 SEP	Discussion and Cocktail		Tbc
18:30 - 20:30	 SEP	Talks & Cocktail		Tbc
19:30 - 23:30	 SEP	Corporate music contest		Tbc
<b>THURSDAY 10 JUNE</b>				
9:00 - 13:00	 CWP	Conference on Finance (Lunch to follow)	<b>CHIOMENTI</b>	Tbc
19.15 - 23:30		Legalcommunity Corporate Awards		Tbc
<b>FRIDAY 11 JUNE</b>				
18.00	 SEP	International guest greetings		Tbc

SEE YOU FROM  
7 TO 11 JUNE 2021

for information please send an email to : [helene.thiery@lcpublishinggroup.it](mailto:helene.thiery@lcpublishinggroup.it)



# ¿CÓMO APROVECHAR LA INFORMACIÓN QUE OBTENGO DE UN CRM EN MI DESPACHO?

¡Si las máquinas necesitan de electricidad para funcionar, los negocios necesitan datos! Así de sencillo. Y el sector legal no es ajeno a ello. Seamos claros, no todos los despachos tienen el mismo presupuesto o necesidad (por ahora) de invertir en sofisticadas tecnologías como el big data. Pero hay una herramienta que está al alcance de cualquier firma y que permite obtener datos de manera sencilla: el CRM.

por *antonella puntriano*,  
especialista en Desarrollo de Negocio para el sector legal

## ¿Qué es un CRM?

El CRM (Customer Relationship Management) es un software que no solo permite gestionar mejor el flujo de ventas de la firma y gestionar mejor la comunicación al inicio de la relación con un potencial cliente, sino que, además, permite obtener datos valiosos que son necesarios para diseñar e implementar correctos planes de marketing y desarrollo de negocio.

Diariamente (o al menos, eso es lo que todos esperamos)

ingresan nuevos requerimientos de potenciales clientes a los despachos a través de alguna recomendación, redes sociales, la web, una newsletter compartida con una base de datos, etc. Aquí es donde entra a tallar el CRM, porque nos permite automatizar todo ese proceso de venta, desde que ingresa el *lead* (potencial cliente que demostró interés en nuestro despacho) hasta que se cierra o no la venta. Algunas ventajas:

- Almacena todos los datos de

este proceso de ventas en un solo lugar. ¿Qué información puedo registrar? Datos de contacto del lead, fecha de contacto, características de la empresa, quién es el responsable de esa cuenta dentro de la firma, entre otros.

- Segmenta los clientes en tantas áreas de práctica o sectores sean necesarios.
- Organiza la información de los leads en fases de venta: oportunidad creada, oportunidad en espera y, oportunidad cerrada exitosamente u oportunidad perdida. Esto facilita hacer un correcto seguimiento al proceso de venta.
- Permite configurar recordatorios y calendarizarlos.
- Facilita el trabajo en equipo porque permite que diversas áreas de la firma se comuniquen de manera más eficaz a través de la interacción simultánea en la plataforma. Por ejemplo, podría intervenir personal administrativo para controlar el tema de facturación y ventas; algún abogado si tuviese particular interés sobre una cuenta; marketing para supervisar el éxito de alguna campaña en particular, etc.

### ¿Cómo funciona?

Para los que aún no han tenido la oportunidad de interactuar con un CRM, les explico brevemente como funciona a través de un ejemplo:

La empresa "2021" (no me juzguen por el nombre tan poco original) le solicita al despacho "XYZ & Asociados" (firma *full service*) una cotización para que



sean sus abogados de cabecera y se encarguen de sus asuntos Mercantiles, Fiscales y Laborales. Inmediatamente en ese momento, el responsable del manejo del CRM de la firma, ingresa esta nueva solicitud al CRM. Consigna los datos de contacto de "2021" y asigna a un socio del despacho como responsable de esa cuenta. El socio recibirá en su correo electrónico esta nueva solicitud y procederá a elaborar la propuesta comercial y se la envía al potencial cliente. Días después del envío, la firma se pone en contacto con la empresa 2021 para realizar un correcto seguimiento al proceso de venta, pero recibe una noticia no del todo positiva: el potencial cliente ha decidido solo contratar con ellos asesoría Laboral, pero no Mercantil ni Fiscal. ¡Para esos asuntos se irán a la competencia! Y así como la empresa "2021", otras 6 empresas más decidieron no contratar los servicios

mercantiles y fiscales del despacho a lo largo de un año. Y aquí es donde entra a tallar el CRM como estrategia, porque al final de cuentas el CRM no es solo una herramienta tecnológica, sino que funciona como una unidad de inteligencia empresarial. El correcto uso de esta herramienta nos permite analizar datos y a partir de ello poder diseñar mejores estrategias.

¿Qué información obtendría el despacho "XYZ & Asociados" después de analizar los datos de su CRM? La respuesta es un poco evidente: que sus áreas de Mercantil y Fiscal no están trasladando al mercado una correcta propuesta de valor. No están convenciendo al público. Dicho ello, ¿qué estrategia podría llevar a cabo ese despacho para mejorar el posicionamiento de esas dos áreas de práctica en particular? Podría, por ejemplo:

- Mejorar el posicionamiento digital de los socios

# Legaltech Day

The event focusing on legaltech trends in the Iberian market

# 18 NOVEMBER 2021

9:00 – 17:30 (CET)



**MEDIA PARTNER**

The  
Latin American  
LAWYER

For information: [mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com](mailto:mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com)

“UN CRM NO ES UNA HERRAMIENTA QUE HARÁ QUE EL DESPACHO DE LA NOCHE A LA MAÑANA ‘VENDA MÁS’. ES UNA HERRAMIENTA QUE PERMITE AUTOMATIZAR Y PROFESIONALIZAR LOS PROCESOS DE VENTAS, ENTENDER MEJOR LA DINÁMICA DE LOS LEADS (POTENCIALES CLIENTES), PERO SOBRE TODO FACILITA LA OBTENCIÓN DE DATOS IMPORTANTES QUE SERÁN ESENCIALES AL MOMENTO DE DISEÑAR E IMPLEMENTAR CORRECTAS ESTRATEGIAS DE MARKETING Y DESARROLLO DE NEGOCIOS AL INTERIOR DE LOS DESPACHOS”

responsables de esas áreas con el fin de consolidar su liderazgo a ojos del mercado

- Mejorar la estrategia de *inbound* marketing a través de la creación de contenido de valor que atraiga la atención de potenciales clientes
- Analizar sus precios frente a la competencia
- Mejorar el posicionamiento en redes sociales de las áreas de práctica en mención

#### ¿El CRM funciona solo para despachos grandes?

La respuesta es no. Tanto un despacho grande como uno *boutique* pueden beneficiarse de un CRM. Incluso en el mercado, existen versiones gratuitas de CRM que fácilmente se pueden adaptar a las necesidades de un despacho con menos presupuesto para invertir en este tipo de tecnología.

#### ¿Puedo integrar el CRM con otras plataformas?

Claro que sí. Muchos CRM permiten integrarse con plataformas de envíos masivos de correo, redes sociales, Typeform (formularios virtuales), con Wordpress (herramienta para la creación de páginas web), entre otras.

#### Algunos ejemplos de CRM en el mercado:

- Salesforce
- Pipedrive
- HubSpot
- Zoho CRM
- Agile CRM
- Nexl

Como conclusión, un CRM no es una herramienta que hará que el despacho de la noche a la mañana “venda más”. Es una herramienta que permite automatizar y profesionalizar los procesos de ventas, entender

#### SOBRE ANTONELLA PUNTRIANO



Además de abogada, Antonella Puntriano es especialista en el diseño de planes estratégicos y de desarrollo de negocio para el sector legal, incluyendo planes operativos, comerciales y de comunicación estratégica. Asimismo, cuenta con experiencia en la aplicación de la metodología del *Legal Design* y es miembro de la Academia Internacional “*Legal Creatives*”. Abogada por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas -UPC. Máster en Negocios Internacionales (con especialidad en *Project Management*) por EAE Business School de Madrid y máster en Análisis Económico de las Relaciones Internacionales por la Universidad Rey Juan Carlos. Postgrado en Contratos y Daños por la Universidad de Salamanca. 

mejor la dinámica de los *leads* (potenciales clientes), pero sobre todo facilita la obtención de datos importantes que serán esenciales al momento de diseñar e implementar correctas estrategias de marketing y desarrollo de negocio al interior de los despachos. 

A portrait of Patricio Morenés Hoyos, a man with dark, wavy hair and a light beard, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a textured, abstract wall with various shades of brown, beige, and white. The text is overlaid on the lower half of the image.

**PATRICIO  
MORENÉS HOYOS:**  
“LA CLAVE DEL ÉXITO PASA  
POR APOSTAR POR EL MEJOR  
TALENTO DEL MERCADO”

En situaciones como las que hemos vivido en el pasado reciente, parece claro que hay sectores de actividad que ganan por goleada en el ranking de supervivencia.

Uno de ellos es el *food retail*, que ha dado la talla durante el pasado 2020 y ha hecho, en general, lo imposible por no dejar a la población desabastecida. Uno de estos grupos lo ha hecho, además, superando con éxito complejos obstáculos y afrontando una “revolución interna” que les ha despejado el horizonte financiero. Nos referimos al Grupo DIA, con cuyo deputy general counsel hemos hablado de estos y otros muchos temas. Patricio Morenés Hoyos es un joven y sobradamente preparado abogado, experto en Mercantil, al que le gustan los retos y que, desde su incorporación al equipo Legal del grupo, ha sumado -y mucho- a la nueva era de este *food retailer* cuyo leitmotiv es “Cada DIA más cerca”

por desiré vidal

**Empezamos por el final. Su llegada al Grupo DIA es relativamente reciente pero justo le ha dado tiempo de vivir un proceso muy importante para la compañía que, al parecer, será la base de su recuperación económica. ¿Cómo lo ha vivido usted? ¿Qué es lo más importante que ha aprendido de esta experiencia?**

Como bien indica, me incorporé a DIA hace relativamente poco (en concreto, en abril de 2020). No obstante, el tiempo es relativo cuando uno se embarca en un proyecto de la magnitud del que estamos llevando actualmente a cabo. Coincidimos muchos directivos en que, probablemente, este sea el proyecto de un *food retailer* europeo más importante de los últimos años, por dimensiones y ambición en los cambios, lo que, como es lógico, se traduce en una especial intensidad y nivel de ocupación diaria de todos los implicados. Dentro de las diferentes aristas de la revolución que estamos llevando a cabo, teníamos la necesidad de revisar nuestros compromisos de deuda con el objeto de garantizarnos un horizonte de vencimientos despejado en el corto y medio plazo, de tal forma que

pudiésemos alcanzar una estabilidad crediticia tal que nos permitiera centrar todos nuestros esfuerzos y recursos en el cliente y en el desarrollo del plan de negocio.

En unos pocos (pero intensos) meses, hemos pasado por procesos de cambio de mayorías en nuestros bonistas (bonos emitidos por un importe total de 600M€) y por una renegociación, cuya efectividad está sujeta al cumplimiento de una serie de condiciones, de ciertos términos de toda nuestra deuda sindicada (por un importe superior a los 900M€), incluyendo una extensión de su plazo de vencimiento hasta 2025. Asimismo, este proceso de reestructuración debería culminar en una reducción de deuda total para el grupo de unos 500M€.

Las operaciones anteriores tenían un componente de juego mixto de derecho inglés/español y, por lo tanto, muchas de las alternativas que se han barajado para su implementación, sin duda, han tenido tintes de laboratorio muy novedosos, sobre todo técnicos, para todos los implicados que nos guardamos en la mochila de la experiencia.

Quizá con lo que yo más me quede es con la importancia que ha tenido, y tiene, en todo este proceso el hecho contar con un accionista de referencia tan fuerte y que apuesta y cree tanto en DIA como L1R. Su presencia es determinante para el futuro del grupo.

**Usted viene del mundo de los despachos y, en concreto, de firmas como Deloitte, en sus comienzos, Allen & Overy, durante casi seis años, o KPMG, en su última etapa, ¿por qué decidió a dar el salto a la empresa privada?**

La pregunta tiene cierta miga, se lo confieso. Se ha hablado mucho de las diferencias entre el ejercicio en empresa o en despacho. Sin embargo, creo que esta diferencia es cada vez menos real, especialmente en asesorías jurídicas grandes y sofisticadas como la nuestra. De hecho, cada vez hay más

casos de éxito de compañeros que saltan de empresa a despacho y viceversa. Por mi parte, siempre me he considerado un animal de despacho y el nuevo puesto no ha cambiado mi manera de entender la profesión y enfocar los asuntos. En cuanto a los elementos motivadores concretos del cambio, diría que fueron varios, incluyendo:

- **La confianza en el proyecto.**  
Confianza que vino de la mano de la persona que me ofreció formar parte

## SOBRE PATRICIO MORENÉS HOYOS



Patricio Morenés Hoyos (nacido en Bilbao, Vizcaya, el 27 de diciembre de 1986) es el deputy general counsel del grupo DIA y consejero de DIA Retail España, S.A.

Patricio estudió Derecho y Marketing en el C.U. Villanueva (centro universitario adscrito a la Universidad Complutense de Madrid). Estudios que complementó, al finalizar su carrera, con un máster de Asesoría Jurídica de Empresas (LL.M) en el Instituto de Empresa de Madrid (I.E.).

Comenzó a trabajar en 2009, realizando prácticas profesionales en firmas como Freshfields (Real Estate) y GAPO (IP). No obstante, el grueso de su trayectoria profesional, hasta su incorporación en abril de 2020 como deputy general counsel del grupo DIA, la ha acumulado en el mundo del Corporate/M&A, en firmas como Deloitte Abogados, en sus inicios, Allen & Overy, durante casi seis años, y, KPMG Abogados, en su última etapa. [w](#)

# Iberian Lawyer

●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●

## Awards

Spain IP & TMT

CALL FOR SUBMISSION

**20 May 2021 • Madrid**  
**19:30 (CET)**

Follow us on



**#IBLIp&TmtAwardsES**

---

Request your submission form to [vito.varesano@iberianlegalgroup.com](mailto:vito.varesano@iberianlegalgroup.com)  
For information: [mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com](mailto:mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com) • + 34 91 563 3691

del mismo, Sagrario Fernández Barbé (general counsel). Con Sagrario había trabajado ya cuando ella era la general counsel de Prosegur y yo estaba en Allen & Overy. En concreto, durante el 2017 estuve liderando *in situ* las operaciones de M&A que realizaron en Asia, viajando en numerosas ocasiones a Singapur. Allí tuvimos ocasión de conocernos, entendernos profesionalmente bastante bien y compartir la visión del desempeño profesional necesario para este tipo de puestos. Soy consciente de la fuerte apuesta que DIA y Sagrario han hecho por mí en todo momento, cuestión que les agradezco y les agradeceré siempre muchísimo.

- **Claramente, el reto.** Convertirme en el deputy general counsel de una sociedad cotizada de la importancia de DIA me pareció, desde un primer momento, un proyecto interesantísimo y una oportunidad irrechazable. Claramente, implicaba tomar también cierto riesgo y estaba claro que se trataba de un camino exigente en el que había (y aún hay) mucho por hacer.
- **La importancia de la experiencia en empresa para los abogados mercantilistas.** En mi opinión, cuando un abogado mercantilista pasa toda su vida en un despacho sin tomar un tiempo batiéndose el cobre en empresa, conociendo la cercanía e implicación de las decisiones legales con las de negocio (cómo late su corazón y se mueven sus tripas), le falta una pieza vital del puzle a la hora de entender luego a sus clientes y poder ofrecerles soluciones adaptadas a su realidad. Algo que entendí trabajando con mi último socio, Javier Bau (que había pasado tiempo en empresa), es que la respuesta a un cliente nunca es sólo legal y que, para que sea realmente útil, un asesor tiene que estar dispuesto a entender su negocio y organización. Para mí esto es vital



MUCHAS DE LAS ALTERNATIVAS QUE SE HAN BARAJADO PARA SU IMPLEMENTACIÓN HAN TENIDO TINTES DE LABORATORIO MUY NOVEDOSOS, SOBRE TODO TÉCNICOS, PARA TODOS LOS IMPLICADOS QUE NOS GUARDAMOS EN LA MOCHILA DE LA EXPERIENCIA



y no se me ocurre mejor sitio para desarrollarlo que en DIA.

- **Posibilidad de tener impacto.** DIA es un grupo de distribución enorme, con presencia en cuatro países (España, Argentina, Brasil y Portugal). De su viabilidad dependen cientos de miles de familias, incluyendo clientes, trabajadores, proveedores, etc. Contribuir como directivo a su éxito, fortalecimiento y crecimiento será, sin duda alguna, una de las decisiones más enriquecedoras y de las que más orgulloso me sentiré en mi carrera profesional.

**Desde fuera parece evidente que Grupo DIA vive un importante proceso de modernización, ¿es así y, en caso afirmativo, qué papel juega el departamento jurídico en este camino hacia la innovación?**

La asunción es correcta. Estamos revisando, mejorando en lo posible, añadiendo y renovando todo lo necesario para que DIA tenga el puesto y peso que le corresponde en el sector. La labor es inmensa y muy exigente, pero el grupo tiene muy claro que la clave del éxito pasa por apostar por el mejor talento del mercado. Hemos fichado a, y contamos actualmente con, los profesionales que entendemos son los mejores disponibles para cada puesto en concreto. Se podría decir, de forma informal, que tenemos a los Boinas Verdes del mundo del *food retail*, por lo que éxito del proyecto, no me cabe duda, es sólo cuestión de tiempo. El departamento jurídico en este proyecto es, sin duda, piedra angular. Pocas decisiones trascendentales del grupo se toman sin la supervisión de jurídico. En este sentido, nosotros tenemos implantada una estructura legal muy ágil, ordenada como un despacho de abogados internacional (con sus diferentes heads y especialistas en cada país), que nos está dando buen resultado. Es, en realidad, una cascada de delegación que descansa mucho en la

autonomía y confianza que tenemos en los países y sus equipos.

**A la hora de recurrir a abogados externos ¿son fieles a las mismas firmas o eligen dependiendo la especialidad? ¿Han acudido alguna vez a los conocidos como Alternative Legal Services Providers (ALSP), o contemplan llegar a hacerlo?**

Suena un poco mal decirlo si lo referimos a otras cuestiones, pero, en este aspecto, creo que la infidelidad, entendida como la posibilidad de tener varias opciones de elección en cada proceso que requiera externalización, es lo mejor que le puede

## SOBRE GRUPO DIA

### Grupo DIA

Grupo DIA es un grupo multinacional con presencia en cuatro países (España, Argentina, Brasil y Portugal). Sus ventas netas al cierre del último ejercicio social se situarían en el entorno de los 6.880 millones de euros. DIA posee unos 6.200 puntos de venta repartidos por toda su red internacional, entre propios y franquiciados, dando empleo a más de 39.000 personas en todo el mundo. La asesoría jurídica del grupo DIA está dirigida por Sagrario Fernández Barbé, como general counsel, y por Patricio Morenés Hoyos, como deputy general counsel. Cuentan con un amplio equipo multidisciplinar, dividido entre corporativo y local. Su organización se basa en un modelo descentralizado que descansa, en cierta medida, en la delegación y confianza en cada uno de los directores legales de cada país y sus respectivos equipos. 



CONTRIBUIR  
COMO DIRECTIVO  
AL ÉXITO,  
FORTALECIMIENTO  
Y CRECIMIENTO  
DEL GRUPO  
DIA SERÁ, SIN  
DUDA ALGUNA,  
UNA DE LAS  
DECISIONES MÁS  
ENRIQUECEDORAS  
Y DE LAS QUE  
MÁS ORGULLOSO  
ME SENTIRÉ EN  
MI CARRERA  
PROFESIONAL



pasar al cliente y a los despachos en general (en detrimento de a un despacho en particular). La competencia dinamiza y mejora el sector legal en general.

El criterio de elección que utilizamos es simple y se aplica tanto a nivel grupo como a nivel país. Para cada asunto a externalizar en concreto, siempre que eso sea posible y razonable, pedimos presupuesto a tres o cuatro firmas que consideremos que, individualmente, puedan ser las mejores para asumirlo. La elección final depende de lo que se adapte la propuesta a nuestras necesidades.

No necesariamente gana la opción que ofrezca honorarios más bajos. En el grupo tenemos muy claro que no estamos dispuestos a penalizar calidad y seguridad jurídica por conseguir un mejor precio. Respecto de los ALSP, creo que el mercado legal español todavía no es suficientemente maduro como para comprar en masa las soluciones alternativas que se ofrecen a las firmas tradicionales.

Dicho esto, estoy seguro de que tienen su nicho y nosotros estamos abiertos a soluciones innovadoras, siempre que cumplan con criterios de calidad y eficiencia. Para nosotros, lo importante no es tanto el con quién, sino el cómo (que no se penalice el servicio recibido). Hemos tenido últimamente reuniones con alguna de estas ALSP y, no me cabe duda de que, las tendremos muy en cuenta en futuras oportunidades.

**¿Qué conocimientos específicos necesita un abogado in-house del sector *food retail*? ¿Y habilidades? ¿Qué papel juega el talante o las habilidades comerciales en este sector?**

El sector del *food retail* es un sector muy especial, con un gran impacto normativo en todos sus aspectos. Le diferenciaría, si me lo permite, al hilo de la estructura de nuestro equipo, dos perfiles. El perfil local, como es el head de cada país y su equipo (en este caso, respecto de España, Argentina, Brasil y Portugal) y el corporativo, como puede ser el general o el deputy general

# Expert Opinion

  
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*

PATRICIO MORENÉS HOYOS



“

CUANDO UN ABOGADO MERCANTILISTA PASA TODA SU VIDA EN UN DESPACHO SIN TOMAR UN TIEMPO BATIÉNDOSE EL COBRE EN EMPRESA, CONOCIENDO LA CERCANÍA E IMPLICACIÓN DE LAS DECISIONES LEGALES CON LAS DE NEGOCIO (CÓMO LATE SU CORAZÓN Y SE MUEVEN SUS TRIPAS), LE FALTA UNA PIEZA VITAL DEL PUZLE

”

Counsel y su equipo. Bajo mi punto de vista, creo que los primeros aportan su conocimiento de la regulación y las circunstancias locales. Los segundos, además del conocimiento directo de las operaciones corporativas, deben tener una visión global y estratégica, así como un mayor conocimiento de la gestión del negocio o de las personas. Lo cierto es que, en la práctica, desde corporativo tenemos muy interiorizado que no hay que perder de vista el trabajo de campo de cada país y, por eso, además de asumir las cuestiones de gestión del grupo legal en general, cuando algún asunto de país tiene una relevancia importante a nuestros ojos, colaboramos con ese país y nos implicamos y coordinamos con los recursos que sean necesarios. Respecto del talante o de las habilidades comerciales, a mi modo de ver, no hay pócima perfecta. Esto variará en función de muchos factores (tipo de puesto, personalidad, momento en particular, etc). En mi caso concreto, por el tipo de puesto que tengo y la exposición pública que conlleva, exige, entiendo, tener un talante y unas habilidades comerciales bastante desarrolladas. No obstante, lo importante realmente es saber liderar. No sólo se trata de ponerse a hablar o a dirigir, hay que saber transmitir y que el mensaje llegue nítido a cada uno de tus interlocutores.

**¿Cuáles son, en general para el sector y en concreto para el Grupo DIA, sus expectativas para 2021?**

Diría que para nuestro sector (*food retail*), como, en realidad, para casi cualquier otro, las expectativas de este año vendrán determinadas por la evolución de la pandemia. Me encantaría decirle otra cosa, pero, desgraciadamente, y por ahora, esta triste situación marca nuestras agendas.

En cuanto a nuestras expectativas, estas se centrarán, sobre todo, en la ejecución de las bases comerciales y de negocio asentadas durante todo 2020 y que tratan de materializar nuestro propósito: “*Cada DIA más cerca*”. 

# ALTA TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LOS RETOS DEL SECTOR SANITARIO

Inmersos en la inevitable realidad que nos rodea, aprovechamos la oportunidad para hablar con el *general counsel* de Siemens Healthineers, Hugo de Almeida Pinho. Gracias a este prestigioso abogado portugués, Iberian Lawyer pudo conocer un poco mejor los desafíos que las empresas médicas de vanguardia como esta deben afrontar debido a la pandemia.

por antonio jiménez



HUGO DE ALMEIDA PINHO

**Durante su carrera, usted ha pasado períodos discontinuos trabajando en Siemens, hasta que encontró su lugar en Siemens Healthineers, donde ha recibido reconocimiento profesional y también estabilidad. ¿Qué encontró en Siemens al inicio de su carrera y después en la filial de Ciencias de la Salud?**

Hasta ahora, mi carrera es bastante peculiar, ya que empecé en un bufete de abogados, luego me trasladé a la empresa, y luego volví a un bufete de abogados sólo para volver a la empresa una vez más. Mi primera experiencia interna fue emocionante ya que abandoné un bufete de abogados portugués (ABBC - ahora parte del Grupo DLA Piper) para trabajar para una de las mayores multinacionales globales con miles de empleados en Portugal (incluyendo, en aquel momento, dos fábricas). Esta fue también mi primera experiencia en un papel de liderazgo (como jefe Legal del departamento de RRHH) y me proporcionó una primera experiencia en gestión de personal más amplia y muy interesante (ya que finalmente me convertí en el responsable de RRHH de las dos fábricas de Siemens en Portugal).

La estructura global y los procedimientos de vanguardia eran fascinantes. El amplio portafolio de la compañía en ese momento me proporcionó la sensación de poder trabajar en todos los sectores importantes de la economía. Después de esa experiencia, me uní a Linklaters, un bufete de abogados global, para ampliar mi experiencia legal en distintas áreas. No pasó mucho tiempo antes de que surgiera la oportunidad de volver al Grupo Siemens, ya que fui invitado por la nueva dirección de Siemens Healthcare (en ese momento, recientemente desgajada como empresa independiente). Allí encontré una estructura asombrosa, gente fantástica y una misión empresarial que me enorgullece, especialmente en esta “era Covid” donde nuestro impacto diario en el sector de la Salud se hizo aún más evidente.

**En el contexto actual de la pandemia, las Ciencias de la Salud han asumido un papel protagonista en la prensa y los medios de comunicación, pero ¿cuáles cree que son los principales retos del sector desde el punto de vista legal, que es el lado menos conocido de la misma?**

Diría que los principales desafíos legales que presenta este contexto de pandemia están relacionados con: La presión producida por la urgencia, intensificada aún más debido a la demanda de servir a nuestros clientes rápidamente y con soluciones a medida para afrontar retos completamente nuevos.

Los desafíos de hacer frente a una continua cascada de nueva legislación que se publica continuamente como respuesta gubernamental para hacer frente a esta pandemia y sus consecuencias económicas. También añadiría que estos largos períodos de trabajo a distancia

“

**VEO EL CUMPLIMIENTO COMO LA PRIMERA LÍNEA DE DEFENSA DE TODA GRAN ORGANIZACIÓN**

”

presentaron interesantes desafíos para mantener la estrecha colaboración crucial entre los equipos empresariales y jurídicos.

**No se suele considerar a Portugal como un país líder en tecnología, pero la realidad desmiente ese cliché. ¿Qué opina sobre la aparición de empresas de vanguardia en el país?**

Desde que me uní a Siemens, ese cliché, que ya desde mi experiencia previa trabajando con empresas portuguesas se había revelado inexacto, fue desmentido por completo. Vi una empresa que, una y otra vez, fue señalada internamente como un ejemplo de mejor práctica en muchas áreas, que desarrolló soluciones de vanguardia que fueron exportadas a todo el mundo, que tiene docenas de centros competentes y centros de expertos (incluyendo centros legales que proporcionan asesoramiento jurídico a varios países en áreas específicas) que se instalaron en Portugal debido a nuestra destacada mano de obra local y a la capacidad tecnológica. También he visto a varios de los colegas locales prosperar internamente hasta llegar a cargos regionales y mundiales (yo mismo incluido). No obstante, todavía tenemos retos más grandes que la mayoría de los países, debido a nuestro pequeño mercado, que exige un enfoque, una conciencia y una anticipación aún mayores para aprovechar cualquier oportunidad que surja y demostrar nuestra aptitud y atractivo para traer más negocios a Portugal.

**Usted hace compatible su vocación de abogado con la atención por los negocios. Estudió en el ISCTE Business inicialmente, y sigue enseñando en un centro dedicado a la formación en el sector empresarial. ¿Puede cada uno de estos universos contribuir al otro? ¿No cree que demasiado a menudo hay una tendencia a aislar áreas casi intercambiables?**

Hay un dicho recurrente y muy acertado que dice que “un abogado que sólo conoce las leyes, ni siquiera sabe de leyes” (en una traducción muy libre por mi parte). Y

## Siemens Healthineers en números

### EQUIPO Y SERVICIOS MÉDICOS

**MÁS DE 50.000**  
empleados

**EN MÁS 70**  
países.

**MÁS DEL 70%**  
de las decisiones clínicas importantes  
se toman con datos obtenidos mediante  
el tipo de tecnología proporcionada por  
Siemens.

**Alrededor de 240.000**  
pacientes se contactan con sus sistemas  
cada hora

**MÁS DEL 90%**  
de los 100 mejores proveedores de  
atención médica del mundo se asocian  
con Siemens

Se estima que unos **cinco millones**  
de pacientes en todo el mundo  
se benefician diariamente de sus  
tecnologías y servicios innovadores. Son  
una empresa líder en tecnología médica  
con más de 120 años de experiencia y  
18.500 patentes en todo el mundo.

Los ingresos ascienden a unos  
**15.000 MILLONES**  
de euros anuales

no podría estar más de acuerdo con esta idea, sobre todo si eres un abogado interno en funciones directivas. No es tan crucial conocer la legislación que cubre un tema específico al dedillo, puedes fácilmente recurrir a un experto en ese campo para eso. Pero sí es fundamental tener un sentido comercial, comprender los temas más relevantes de un negocio y tomar decisiones en perspectiva. Además, tener un amplio conocimiento y experiencia que proporcionen las herramientas para evaluar rápidamente los riesgos significativos de los diferentes escenarios. Y no sólo los riesgos legales. Entender qué partes interesadas pertinentes deben participar. Por supuesto, se necesitan expertos en áreas legales aisladas cuando se necesita profundizar en los detalles. Pero, incluso en estos casos, es crucial, en mi opinión, tener algún conocimiento comercial y experiencia en áreas intercambiables para proporcionar un asesoramiento jurídico adecuado y realmente aplicable.

**Uno de los aspectos más sensibles del progreso tecnológico es el relacionado con la Protección de Datos. Usted es responsable de este tema para el sur de Europa en la empresa. ¿Cuál es la situación actual? ¿Es posible que este aspecto se regule de forma más estable y definitiva en los próximos años, o seguiremos asistiendo a la aparición de nuevas realidades como un fenómeno constante?**

La privacidad de los datos es un tema ineludible en estos días para cualquier empresa o profesional del derecho. Incluso dentro del escenario de la pandemia, la Privacidad de los Datos surgió como una línea infranqueable cada vez que un gobierno europeo quería discutir la posibilidad de rastrear a su gente para controlar la propagación de la enfermedad.

Para las empresas tecnológicas, especialmente las grandes



TODAVÍA TENEMOS MAYORES DESAFÍOS QUE LA MAYORÍA DE LOS PAÍSES, DEBIDO A NUESTRO PEQUEÑO MERCADO, QUE EXIGE UNA MAYOR ATENCIÓN, CONCIENCIA Y ANTICIPACIÓN PARA APROVECHAR CUALQUIER OPORTUNIDAD QUE SURJA Y DEMOSTRAR NUESTRA APTITUD Y ATRACTIVO PARA TRAER MÁS NEGOCIOS A PORTUGAL



compañías, este tema es aún más relevante. Presenta desafíos específicos que exigen una inversión significativa en recursos humanos (contratación o formación de expertos) y en una tecnología concreta para ayudar a alcanzar los estándares de cumplimiento de la normativa del Reglamento de Protección de Datos. Yo diría que no espero desviaciones significativas de lo que ya tenemos en términos de regulación. Aún así, seguiremos adaptándonos a esta nueva realidad desde todas las partes interesadas (gobiernos, autoridades de privacidad de datos, empresas, sujetos de datos, etc.). Y todavía quedan muchos retos importantes que afrontar, como demuestra claramente la sentencia Schrems II, del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, que declaró inválida la Decisión de la Comisión Europea sobre el Escudo de Protección de la Vida Privada debido a los programas de vigilancia invasivos de los Estados Unidos, junto con los importantes avances en el campo de la Inteligencia Artificial.

Por lo tanto, espero que los siguientes años sean todavía muy desafiantes desde la perspectiva de la Protección de Datos.

**Cada desarrollo tecnológico representa un nuevo desafío para el Compliance. Sin embargo, al mismo tiempo, es precisamente la tecnología la que está proporcionando muchas de las herramientas que permiten un mayor control sobre estos aspectos legales. ¿Cómo ve, incluso desde una perspectiva casi ontológica, la paradoja del Cumplimiento?**

Veo el cumplimiento como la primera línea de defensa

“

**TENDEMOS A SELECCIONAR ENTRE LOS EXPERTOS QUE SON CLARAMENTE RECONOCIDOS COMO INDIVIDUOS DE NIVEL I PARA CADA TEMA EN CONCRETO**

”

de toda organización importante. Sin embargo, supongamos que el cumplimiento se ve simplemente como directrices internas, “ejecutores” internos e investigadores que ponen los intereses de la empresa por encima de los derechos individuales de los empleados. En ese caso, en mi opinión, el éxito de esos programas de cumplimiento seguramente fracasará. Para ser eficaces, los programas de cumplimiento deben ir de la mano de los valores y principios de la empresa. Necesitan apoyar a las diversas partes interesadas, desde una perspectiva de asociación. Los profesionales de la conformidad no deben ser vistos como los “ejecutores” sino, por el contrario, como socios comerciales que, junto con todas las demás partes de la empresa, apoyan, capacitan y protegen a las diferentes partes interesadas cuando navegan por los desafíos comerciales diarios. Siguiendo esta motivación, los intereses de la empresa también se asegurarán de manera efectiva mientras se mitigan las cuestiones en torno a los derechos individuales.

&gt;&gt;&gt;

## SOBRE HUGO DE ALMEIDA PINHO

*Hugo de Almeida Pinho es actualmente el general counsel y jefe de Cumplimiento y Privacidad de Datos de Siemens Healthineers Portugal. También es responsable de los temas de Protección de Datos para la zona del sur de Europa y de los temas de Cumplimiento de las normas Antimonopolio para la región EMEA.*

*Cuenta con más de diez años de experiencia en los principales bufetes de abogados y empresas multinacionales, lo que le hace tener experiencia relevante en los sectores de Ciencias de la Salud y de la rama textil, así como en los países africanos de habla portuguesa. También tiene experiencia relevante en el campo de la gestión de personal, como director de Recursos Humanos y como conferenciante invitado en formación ejecutiva.*

*Con formación tanto en Empresariales como en Derecho, ha sido reconocido mediante algunos premios individuales y de equipo por sus funciones en Siemens Healthineers.*

*También tiene una mentalidad emprendedora y es el fundador de una firma de inversiones inmobiliarias. *





# ADVOCACIA EM RETRATO



PARA OUVIR, CLIQUE AQUI



**“Atualidade e perfil dos protagonistas da advocacia além da esfera profissional. O primeiro conteúdo Iberian Lawyer em língua portuguesa”**

For further information [carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com](mailto:carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com)



**CREO QUE EL TRABAJO A DISTANCIA SEGUIRÁ SIENDO UNA GRAN TENDENCIA Y QUE NO VOLVEREMOS AL STATUS QUO ANTERIOR EN ESTE ASUNTO**



**Usted es el responsable legal de la empresa para los países de habla portuguesa de África. ¿Cuál es su perspectiva sobre el proceso de desarrollo en esos países? Especialmente, desde la perspectiva de los sectores de Tecnología Médica y Ciencias de la Salud.**

Lamentablemente, creo que el impacto real de la pandemia de COVID-19 en estos países no está todavía claro, y que en un futuro próximo se hará aún más evidente la necesidad urgente de invertir en el sector de la salud. Esto puede brindar oportunidades de mejora, en concreto mediante la financiación internacional, y ya vislumbramos algunas inversiones importantes previstas en el sector del cuidado de la salud en algunos de esos países. Es de esperar que esto sea una señal de una mejora significativa en el respectivo desarrollo en estas áreas.

**Como responsable jurídico de la empresa, a menudo tendrá que recurrir a empresas externas para que la apoyen en diversas operaciones o incluso en los litigios. ¿Cómo se seleccionan esas firmas?**

Yo diría que depende. Para el asesoramiento más “cotidiano”, la relación y los conocimientos de nuestra empresa y negocio son fundamentales en la selección del bufete de abogados, tiene que ir más allá del mero asesoramiento externo, hasta actuar como un verdadero socio de la organización y un “brazo” del equipo jurídico interno. Tendemos a seleccionar entre expertos que son claramente reconocidos como individuos de nivel 1 para cada tema en concreto. En este caso, las publicaciones como Iberian Lawyer nos sirven para mantener una clara visión del mercado del Derecho y de sus profesionales.

**Siemens es uno de los emblemas de la tecnología europea en un entorno en el que existe una creciente identificación entre las empresas y los gobiernos de los países o regiones en los que tienen su sede. ¿Cómo ve el departamento legal esta confrontación entre Europa, Norteamérica y Asia? ¿Se ve obligado a estar muy atento a los cambios en cada una de estas jurisdicciones?**

Tanto Siemens en tanto que grupo como Siemens Healthineers son empresas globales que operan en todo el mundo. En Healthineers, no nos sentimos como una compañía europea sino como una verdadera compañía

multinacional, por ejemplo, tenemos parte de nuestra cúpula corporativa y la sede de importantes negocios ubicados en los EE.UU.

Por lo tanto, los desafíos legales son también mucho más “globales”. Somos parte de un equipo legal global. En muchos casos, los miembros del equipo tienen funciones regionales o mundiales que exigen un conocimiento constante de los cambios pertinentes en varias jurisdicciones. No sentimos ninguna confrontación entre regiones. Disfrutamos del desafío de colaborar con colegas de todo el mundo; y de tener, al menos en cierta medida, un enfoque global común en términos de Asuntos Jurídicos y de Cumplimiento.

**¿Cómo ve el futuro del sector después del control de la COVID-19? ¿Cuáles cree que serán los principales retos a los que se enfrentará?**

Creo que el trabajo a distancia seguirá siendo una gran tendencia y que no volveremos al status quo anterior en esta materia. Esto era algo que ya había comenzado antes de la pandemia, pero el Covid lo impulsó de modo más temprano y con más fuerza. Ahora está claro que nada volverá a ser igual para los trabajos que se pueden hacer a distancia. Algunas de las principales empresas de tecnología ya anunciaron un régimen flexible permanente y todas seguirán de alguna manera el ejemplo. Aquí, el desafío será entender cómo combinar eficazmente lo positivo de la flexibilidad laboral con lo negativo de la falta de contacto personal, espíritu de equipo, etc. Probablemente se abordará a través de regímenes híbridos, pero será una nueva realidad sin duda. Siemens Healthineers, por ejemplo, ya está implementando esos controles híbridos para el futuro. En cuanto al mercado legal, me inclino a apostar que también veremos una tendencia en la internalización de las funciones legales, ya que esta pandemia mostró las ventajas de contar con profesionales tanto de *Legal* como de *Compliance* en la empresa, situados en primera del negocio, y que realmente conocen sus retos y están completamente implicados en una causa común.

Para el sector de la atención sanitaria, creo que el futuro será agradable, ya que todo el mundo tenía claro, en casi todos los países, que necesitamos más inversiones en las estructuras sanitarias y en nuestros sistemas de salud pública. En este caso, los desafíos están relacionados con asegurar que todo el presupuesto y los fondos destinados al sistema de salud sean bien utilizados y correctamente canalizados.

Una observación adicional, ¡estoy seguro de que ningún abogado volverá a mirar la típica cláusula de “Fuerza Mayor” de la misma manera! 🇵🇹

Simon Zinger, general counsel del grupo en Dentsu, traslada a Iberian Lawyer su idea de un Juramento - similar al de Hipócrates para los médicos - para que todos los abogados de las empresas se eleven a guías para el cambio positivo dentro y fuera de sus organizaciones.

por alessio foderi

# UN JURAMENTO (INTERNACIONAL) PARA EL ABOGADO IN-HOUSE

SIMON ZINGER



En momentos de gran incertidumbre, se necesita unidad. Pero, también, es precisamente en estos momentos cuando pueden llegar nuevas ideas para lograrlo. Como le sucedió a Simon Zinger, general counsel del grupo en Dentsu, que el verano pasado desarrolló la idea de un Juramento para abogados in-house. Un texto que pretende superar las fronteras y unir a la comunidad in-house con objetivos comunes. En muy poco tiempo, la iniciativa ha sido respaldada por organizaciones internacionales del sector. Zinger explica a Iberian Lawyer como fue la génesis de la idea...

#### **¿Qué es el Juramento del General Counsel?**

El Juramento refleja un compromiso que deben tomar los líderes de los equipos jurídicos internos. Me refiero a líderes en general, tales como general counsel, pero el documento también incumbe a otros abogados con títulos como director jurídico o jefe de la asesoría jurídica. El Juramento refleja y ofrece comportamientos específicos para tales individuos como líderes de equipos y personas que ocupan posiciones de influencia en sus organizaciones. El concepto es similar al Juramento Hipocrático que juran los médicos.

#### **¿Cómo surgió la idea?**

Esta idea refleja el trabajo que he estado haciendo con mi propio equipo para fomentar comportamientos personales que puedan crear un cambio positivo dentro de nuestras organizaciones, y que luego podrían conducir a un impacto social positivo más amplio. También creé el Juramento como un instrumento para ayudar y guiar a la profesión legal en un momento (verano de 2020) en el que estaba viendo tanto cambio y tanta incertidumbre en nuestras sociedades.

#### **¿Cree que es necesario contar con un documento de este tipo? ¿Por qué?**

Sí, creo que se necesita algo que apoye la acción colectiva de los líderes para crear un cambio positivo para nuestros equipos y nuestras organizaciones. Me parece que muchos de nosotros (y nuestras empresas) estamos haciendo cosas positivas, pero de manera individual y desarticulada. El Juramento ayuda a proporcionar un enfoque común, con la esperanza de que como fuerza colectiva (en lugar de separada) logremos resultados más rápidos e impactantes.

## **LA AMBICIÓN ES QUE ESTA ACTITUD PUEDA COMENZAR CON EL GENERAL COUNSEL, PERO LUEGO SE EXTIENDA A LA PROFESIÓN LEGAL Y SUS ORGANIZACIONES**

#### **¿Cómo puede el Juramento del General Counsel fomentar la diversidad y la inclusión?**

El juramento requiere el compromiso de tratar a nuestros equipos de manera diversa e inclusiva, extender ese pensamiento a la forma en que reclutamos y promovemos a los abogados, proporcionarles capacitación y que el general counsel actúe como modelo para otros en su organización en tales esfuerzos.

#### **¿Qué dice el Juramento sobre el impacto social y la actividad pro bono?**

Reconociendo la importancia de apoyar a las organizaciones de beneficencia y las comunidades locales, y el impacto positivo que tiene en la motivación y satisfacción de un equipo jurídico, el Juramento pide al general counsel que participe en

actividades de impacto social y pro bono con sus equipos y que se asegure que los miembros de su equipo dispongan de tiempo suficiente para esos proyectos.

**¿Y qué dice sobre los prejuicios y el acoso?**

El Juramento pide al general counsel que sea consciente de tal comportamiento, haga ver y entender que este comportamiento no será tolerado, y apoye la formación para evitarlo.

**¿Cuáles son los principales objetivos en cuanto a la creación de equipos y la comunicación en los departamentos jurídicos?**

El Juramento proporciona al general counsel la oportunidad de ofrecer a su equipo un camino hacia comportamientos que refuerzan los valores humanos y profesionales positivos. También podría ayudar a reforzar la cultura de la empresa y ayudar al equipo legal a apoyar valores organizacionales más amplios. Como tal, puede ser un modelo fuerte para la construcción de equipos.

**CREO QUE ESTO PUEDE SER UN VERDADERO MOVIMIENTO GLOBAL PARA UN CAMBIO POSITIVO, EN UN SENTIDO EN QUE LA PROFESIÓN LEGAL NO HA ACTUADO ANTES**

**Entonces, ¿el Juramento busca llenar el vacío de los comportamientos coordinados y colectivos?**

Sí, exactamente, pero junto con una sugerencia para áreas específicas donde el cambio positivo puede hacer una gran diferencia. La ambición es que estos comportamientos puedan comenzar con los general counsel, pero que se extiendan luego a toda la profesión legal y sus organizaciones.

**¿Cómo puede la comunidad in-house contribuir al Juramento a nivel internacional?**

Espero llegar a los general counsel de todo el mundo con el Juramento, para que tengan la oportunidad de considerar si es algo que pueden apoyar personalmente, y luego informar a sus equipos, proveedores de servicios legales y organizaciones acerca de ello.

**SOBRE SIMON ZINGER**

*Simon Zinger es general counsel del grupo en Dentsu, donde actualmente dirige un equipo global de 250 especialistas Legales y de Cumplimiento. Es líder, asesor ejecutivo y partidario de las iniciativas de justicia social, con experiencia global Legal y de Cumplimiento en los sectores de los medios de comunicación, las telecomunicaciones y los servicios industriales. Con experiencia en una gama de especialidades como Fusiones y Adquisiciones, Gobierno Corporativo, Transacciones Mercantiles, Propiedad Intelectual, Cumplimiento, Protección de Datos y Litigios, Simon ha asesorado a empresas estadounidenses, francesas, británicas y japonesas cotizadas. Está cualificado para ejercer la abogacía en el Reino Unido y en los Estados Unidos. Su última iniciativa se llama el Juramento del General Counsel. *

**ME ATENDRÉ A TODAS LAS NORMAS, CÓDIGOS Y DIRECTRICES DE RESPONSABILIDAD PROFESIONAL Y COMPORTAMIENTO ÉTICO QUE SE APLICAN A MÍ EN VIRTUD DE MI PERTENENCIA A LA PROFESIÓN Y REFRESCARÉ MI CONOCIMIENTO Y COMPRENSIÓN DE ESTOS REQUISITOS DE FORMA REGULAR (JURAMENTO).**

**El texto ya existe. ¿Puede ser implementado?****¿Queda algo más por incluir?**

Creo que el principio fundamental es que el Juramento se aplique a nivel personal. Una vez hecho esto, el impacto dependerá en gran medida de cómo el individuo elija aplicarlo. Para algunas personas, puede ser una guía personal a las áreas de mejora o a sus propios esfuerzos futuros. Otras personas pueden optar por utilizarlo más ampliamente e incorporarlo en la creación de equipos y otros esfuerzos organizativos. Creo que el Juramento proporciona una sólida plataforma para que el general counsel pueda expandir aún más sus esfuerzos e influencia dentro de las organizaciones. Quizás, echo de menos más apoyo de otras organizaciones legales o del mundo in-house...

**RECONOZCO QUE MIS HABILIDADES Y POSICIÓN DE LIDERAZGO SON PRIVILEGIOS Y LOS USARÉ PARA AVANZAR EN EL BIENESTAR DE LAS PERSONAS, ORGANIZACIONES Y COMUNIDADES CON LAS QUE INTERACTÚO (JURAMENTO).**

**¿Por qué? ¿Quién respalda el Juramento hasta la fecha?**

El Juramento ha sido respaldado por abogados in-house, varios bufetes de abogados y reclutadores legales. También agradezco el apoyo y el respaldo recibido por parte de varias grandes organizaciones que representan y trabajan con abogados de empresas como: Association of Corporate Counsel, Minority Corporate Counsel Association, y la Fundación Thomson Reuters. En concreto, la ACC no solo respalda el Juramento, sino que también anima a todos sus capítulos y redes mundiales a difundirlo, es decir, a todos los más de 46.000 miembros de la comunidad in-house.

**SOBRE EL JURAMENTO**

*El texto del Juramento está disponible en el sitio web: [generalcounseloath.com](http://generalcounseloath.com). El documento está disponible en inglés y cuenta con seis párrafos: Responsabilidad y Ética Profesional, Liderazgo, Diversidad e Inclusión, Impacto Social y Pro Bono, Clientes Internos, Partes Externas y Comportamiento Personal. También se especifica que todo el mundo puede adoptarlo: independientemente del país en el que vivas o del tipo de organización para la que trabajes, toma el Juramento y compártelo con tus equipos, colegas y conocidos profesionales. *

**¿Cuál diría que ha sido la respuesta de la comunidad?**

Estoy agradecido por las reacciones positivas de cada uno de los general counsel que han declarado su compromiso personal con el Juramento en LinkedIn. Creo que este puede ser un verdadero movimiento global para un cambio positivo, de una manera que la profesión legal no ha actuado antes.

**¿Cuál será el siguiente paso?**

Seguiré promoviendo y concienciando sobre el Juramento. Mi objetivo es llegar al mayor número posible de abogados in-house, y obviamente que esas personas consideren lo que refleja y decidan usarlo. 



# CLAVES Y SECTORES DEL PRIVATE EQUITY EN 2021

IGNACIO APARICIO

Teniendo en cuenta la crisis económica desatada por la pandemia durante 2020, desde Iberian Lawyer hemos querido saber cuáles son las previsiones para 2021 a nivel Private Equity; ¿continuidad o repunte y diversificación de la inversión? ¿Qué cambios o tendencias traídas por la

pandemia llegaron para quedarse y por qué? Y, por el contrario, ¿cuáles desaparecerán? Conversamos con Ignacio Aparicio, socio director del departamento Mercantil de Andersen en España sobre estas y otras cuestiones.

por desiré vidal

## EXPECTATIVAS Y NOVEDADES

“Esperamos que el 2021 sea un año en el que progresivamente se vuelva a la normalidad, donde podamos alcanzar una recuperación, con un crecimiento económico mundial y en el ámbito europeo, según algunas fuentes, cercano al 5%”, comienza explicando **Ignacio Aparicio**. “Puede ser un año, sobre todo en su primera parte, como estamos apreciando, con bastante volatilidad, donde noticias como posibles nuevos confinamientos, restricciones relativas a las vacunas y sus efectos, provoquen cierta inestabilidad en los mercados. Creemos que será un periodo donde primarán las inversiones en sociedades en pleno crecimiento y de calidad. Asimismo, prevemos una continuidad en la preferencia por distintos sectores en los que ya se venía invirtiendo de manera generalizada en los últimos meses. La inversión en el sector tecnológico continuará al alza, consolidando la tendencia de los últimos años y, entre otros, por su papel fundamental durante la pandemia”. En cuanto a otro sector que ha llegado para quedarse es el relacionado con la transición medioambiental, confirma Aparicio.

“Otro de los sectores que ha llegado para quedarse es el relacionado con la transición medioambiental, consecuencia de la apuesta global por la sostenibilidad. Sin duda este será en nuestra opinión uno de los sectores estrella”, afirma Aparicio. “Por supuesto también los sectores *healthcare* y *life science* serán objeto de inversiones con valoraciones al alza, principalmente en todo lo relacionado con apuestas innovadoras”. Como explica el socio del área Mercantil de **Andersen** la situación de pandemia “ha cambiado los hábitos en todos los aspectos de la vida, en la forma de contratar, relacionarse, protegerse o disfrutar del ocio. Las situaciones de tanto cambio propician soluciones innovadoras, que van a atraer el ánimo inversor. Por último, otra de las novedades que percibimos que ha traído la pandemia es un cambio de tendencia en el ticket inversor, que en muchos casos ha bajado su importe mínimo, favoreciendo operaciones más pequeñas y por tanto una mayor diversificación en el riesgo. En conclusión, diversificación de inversiones en sectores nicho y cada vez más procesos de concentración y reorganización empresarial para la segunda mitad de 2021”.

## HITOS Y PREVISIONES

A pesar de que tal y como comenta Ignacio Aparicio: “Para el primer trimestre del 2021, prevemos la misma tendencia que a finales del 2020”, sí detecta “un mayor ánimo inversor, tanto por las expectativas que ha traído tanto la vacunación e inmunización colectiva, como por el hecho de que el mercado es adaptativo y ha aprendido a funcionar en las nuevas circunstancias de pandemia. Estas circunstancias han propiciado en cierta medida la relativización del miedo al cambio y a lo inesperado, lo que ha ayudado a no desincentivar, por principio, el ánimo inversor. Además, hay capacidad inversionista, dinero en el mercado y, como en cualquier situación de crisis, muchas oportunidades”. Con las vistas puestas en el segundo semestre del año, añade, “prevemos un mayor número de reestructuraciones y de reorganizaciones como consecuencia del impacto diferido que puedan tener el fin de ERTes, vencimiento de ICOs y/o aplicación a las nuevas ayudas provenientes, entre otros, de financiaciones blandas o aplicación de los fondos Next Generation EU, para la consecución de los objetivos que

**“OTRO DE LOS SECTORES QUE HA LLEGADO PARA QUEDARSE ES EL RELACIONADO CON LA TRANSICIÓN MEDIOAMBIENTAL, CONSECUENCIA DE LA APUESTA GLOBAL POR LA SOSTENIBILIDAD. SIN DUDA ESTE SERÁ EN NUESTRA OPINIÓN UNO DE LOS SECTORES ESTRELLA”**

los propios solicitantes hayan planteado en sus proyectos. Para propiciar adecuadamente todo lo anterior, es imprescindible que el Gobierno propicie un marco de seguridad y estabilidad que favorezca un clima atractivo para las inversiones, evitar la excesiva regulación y las políticas fiscales y jurídicas con visión cortoplacista”.

## FLEXIBILIDAD Y ADAPTACIÓN

El calendario del año pasado afectó casi de la misma manera a todos los sectores, también al Private Equity. “2020 comenzó con un crecimiento moderado por las previsiones de fin de ciclo, ritmo que paró radicalmente en el mes de marzo debido a la declaración del estado de alarma y el confinamiento. Se experimentó un repunte

de forma cautelosa durante el verano y una nueva ralentización a finales de año debido a las nuevas restricciones”, resume Aparicio.

Sin embargo, la propia naturaleza de los fondos de inversión les confiere determinadas particularidades o propiedades avanzadas, por así decirlo, para afrontar los cambios. En palabras de Aparicio: “Los fondos de inversión siempre han tenido presente la importancia de perder el miedo a los cambios, saber adaptarse a las crisis cíclicas y adelantarse a los acontecimientos. Sin duda esta situación no es una excepción y se está viendo cómo, en muchos casos, el capital privado está ganando la batalla por la financiación a entidades bancarias o bolsa, sabiendo interpretar las mejores opciones para movilizar el dinero”. También, por esta misma naturaleza, la capacidad

de reacción es mayor en este sector; “durante lo que llevamos de pandemia, consideramos que el sector del PE ha sabido reaccionar rápido adaptando su forma de invertir a los numerosos cambios que ha llevado consigo. Este sector está centrado, actualmente, como indicábamos, en invertir en sectores en crecimiento, innovadores o en auge”. Ignacio Aparicio completa su argumento anticipando que “sin lugar a duda, los criterios ESG tendrán una gran importancia en el 2021 a la hora de la toma de decisiones para invertir. En definitiva, el sector de Private Equity sabrá encontrar las oportunidades de inversión, transformándose para adaptarse al nuevo panorama post-COVID y convertirse en el gran aliado del tejido empresarial, como ha hecho siempre”.

## SOBRE IGNACIO APARICIO



*Ignacio Aparicio es socio de Andersen y responsable del departamento de derecho Mercantil de la firma en España, así como coordinador del Service Line de Corporate, M&A and Banking & Finance de Andersen en Europa y director del Cuban Desk de la firma.*

*Cuenta con más de 20 años de experiencia en los que se ha especializado en Corporate y M&A, participando en un importante número de procesos de revisión de compañías y cross border transactions en distintos*

*países de Latinoamérica, Europa, EEUU, Asia y Oriente Medio. En el área de Alternative Dispute Resolution, cuenta con experiencia en multitud de procesos judiciales y arbitrales, tanto nacionales como internacionales, y es mediador Civil y Mercantil.*

*Ignacio Aparicio es profesor en diversas universidades y escuelas de negocio y está destacado por distintos directorios legales internacionales. *

## CRITERIOS ESG, TAMBIÉN EN PRIVATE EQUITY

Pedimos a Ignacio Aparicio que abunde un poco más al respecto para poder saber qué fórmulas de inversión encontramos con estos criterios sostenibles de los que nos hablaba. “Principalmente debido al European Green Deal y a los criterios que los fondos del EU NextGen (centrados en fomentar, entre otros, todo lo relacionado con la sostenibilidad), previsiblemente uno de los sectores que liderará las inversiones en este 2021 será el de las energías renovables y transición medioambiental (gestión del agua, de residuos,

**“EL MERCADO ES ADAPTATIVO Y HA APRENDIDO A FUNCIONAR EN LAS NUEVAS CIRCUNSTANCIAS DE PANDEMIA. ESTAS CIRCUNSTANCIAS HAN PROPICIADO EN CIERTA MEDIDA LA RELATIVIZACIÓN DEL MIEDO AL CAMBIO Y A LO INESPERADO, LO QUE HA AYUDADO A NO DESINCENTIVAR, POR PRINCIPIO, EL ÁNIMO INVERSOR. ADEMÁS, HAY CAPACIDAD INVERSIONISTA, DINERO EN EL MERCADO Y, COMO EN CUALQUIER SITUACIÓN DE CRISIS, MUCHAS OPORTUNIDADES”**

energías limpias, biotecnología y el sector de nueva movilidad). Cabe destacar que es un sector que debido a que, en muchos casos, son negocios que acaban de comenzar y aún no se han consolidado en el mercado, pueden ser inversiones que comporten cierto riesgo, pero donde el componente innovador está muy presente, lo que como antes hemos indicado, potenciará el ánimo inversor”, comenta. Otros de los sectores a los que habrá que estar atento son aquellos relacionados con el calendario de la ONU de objetivos sostenibles, como el de protección de datos, *spatial computing* y activos digitales como el Blockchain. Además, continúa Aparicio, “en lo que respecta al ya comentado sector tecnológico, debido a las necesidades provocadas por la crisis del COVID y los cambios de hábitos de consumo, los fondos van a seguir muy interesados en seguir invirtiendo en cualquier negocio, tradicional o no, donde

este componente esté muy presente. Las empresas están reforzando sus capacidades tecnológicas para originar oportunidades de inversión. Tal es el auge de este sector que, por ejemplo, las entidades bancarias están en proceso de crear filiales especializadas entre otros, en analizar empresas tecnológicas y facilitarles financiación. Las consultoras tecnológicas tendrán igualmente un buen año”. Al hilo de lo dicho, Aparicio nos anticipa que “así, otro sector que tendrá una importante presencia en las inversiones del presente año es el industrial, especialmente todo lo relacionado con la automatización de procesos y robótica”. Y, por supuesto sin olvidar el sector sanitario que, “fortalecido en el 2020, continuará experimentando durante el 2021 valores al alza”. En cuanto a sectores que hasta ahora han sido muy sólidos históricamente en nuestro país como el turismo, el inmobiliario

o el ocio, por mencionar solo algunos, “han dejado de liderar las inversiones debido a las consecuencias provocadas por la pandemia como las limitaciones en desplazamientos, continuos cierres perimetrales, restricciones de aforo o apertura de los establecimientos”. No obstante, Ignacio Aparicio se muestra optimista: “Preveo que a largo plazo, conforme avance la inmunización, ya a partir de la segunda mitad de año, estos sectores podrán progresivamente recuperar su fortaleza, ello sin contar con inversiones actuales de fondos que persiguen oportunidades en compañías en crisis, ofreciendo ganando posición para cuando la situación en dichos sectores se normalice”.

## **INVERSIÓN EXTRANJERA**

¿Cómo ha afectado la crisis sanitaria a la inversión extranjera en España? Aparicio responde que “no podemos olvidar que España estuvo a la cabeza de las restricciones a la inversión foránea por la amplitud de sectores que cubrió con su regulación, a diferencia de otros países que fueron mucho más selectivos al establecer únicamente limitaciones a sectores sensibles como la sanidad o la información. El Real Decreto ley 8/2020, de 17 de marzo, suspendió el régimen de liberalización de determinadas inversiones extranjeras directas en España, donde se estableció un elevado componente de discrecionalidad gubernamental, ya que prácticamente todos los negocios manejan datos personales. Hasta qué punto



IGNACIO APARICIO

estas restricciones pueden haber limitado el ánimo inversor por entonces, no puede medirse de manera fiable”.

A pesar de que, afirma, “la inversión extranjera disminuyó más de un 80% en cuanto a volumen de inversión debido a la ausencia de megarrondas de inversión”, Aparicio se muestra positivo, pese a las restricciones e incertidumbre de este periodo, debido a la reactivación de las inversiones en startups en nuestro país, “pues durante el último trimestre del 2020 se observó que el número de operaciones en inversiones de fondos de Venture Capital creció un 312,9%. En total, según algunas fuentes, se registraron unas 154 operaciones de Private Equity y 453 de Venture Capital”.

## CUBA, ¿DESTINO INVERSOR?

Además de socio director del departamento Mercantil de Andersen en España, Ignacio Aparicio es director del Cuban Desk de la firma. Por eso hemos aprovechado la ocasión y le hemos preguntado sobre cómo está la situación allí a nivel inversión. Ofrecemos a continuación su análisis. “2020 ha sido un año muy duro para la economía mundial y también para Cuba. A los efectos de la pandemia y un turismo bajo mínimos, se suman la falta de liquidez en divisa, un desabastecimiento generalizado, el problema del retraso en los pagos y el estrangulamiento

### SOBRE ANDERSEN EN ESPAÑA

Andersen es una firma internacional que presta servicios Legales y Fiscales en más de 200 localizaciones de 100 países en todo el mundo a través de Andersen Global. En España cuenta con oficinas en Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla, desde donde asesora a sus clientes, acompañándoles tanto en sus proyectos nacionales como internacionales. Los más de 250 profesionales y 40 socios que integran el equipo en España ofrecen servicios en todas las ramas del derecho, aportando gran especialización y experiencia que ha permitido la distinción en importantes directorios internacionales.

# 4

Oficinas

# 195

Abogados

# 40

Socios

# 25 millones de euros

Facturación 2019

#### Principales áreas de práctica:

- Mercantil/M&A
- Fiscal
- Procesal
- Reestructuraciones e Insolvencias
- Bancario y Financiero
- Arbitraje
- Laboral
- Público y Regulatorio
- Urbanismo
- Privacy, IT & Digital Business

#### Principales áreas sectoriales:

- Inmobiliario
- Cultura
- Agroalimentario
- Energía
- Transporte y logística
- Empresa familiar

**“SIN LUGAR A DUDA, LOS CRITERIOS ESG TENDRÁN UNA GRAN IMPORTANCIA EN EL 2021 A LA HORA DE LA TOMA DE DECISIONES PARA INVERTIR. EN DEFINITIVA, EL SECTOR DE PRIVATE EQUITY SABRÁ ENCONTRAR LAS OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN, TRANSFORMÁNDOSE PARA ADAPTARSE AL NUEVO PANORAMA POST-COVID Y CONVERTIRSE EN EL GRAN ALIADO DEL TEJIDO EMPRESARIAL, COMO HA HECHO SIEMPRE”**

que ha sufrido con las continuas medidas del gobierno estadounidense – entre otros, los recortes en los envíos de remesas de dinero desde EEUU, las limitaciones de viajes de los estadounidenses, la desaparición de vuelos y cruceros norteamericanos a la Isla, así como el efecto que la activación del Título III de la Helms Burton (posibilidad de demandar en EEUU a entidades que ‘trafican’ con activos confiscados por la Revolución) ha generado en el clima inversor.

En las relaciones con EEUU, habrá que esperar acontecimientos y nuevas medidas de Biden, que ha anticipado que retomará las políticas de Obama y que seguramente levantará muchas de las sanciones impuestas por Donald Trump quien, antes de dejar la Casa Blanca, ha vuelto a incluir a Cuba este mes de enero entre los países patrocinadores del terrorismo, lista de la que Obama la sacó en 2015, lo que todavía dificultará más el acceso del país a la financiación internacional.

Las cifras oficiales del 2020 no son malas en comparación con otros años. Según el Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera de Cuba, el país consiguió en 2020 inversiones extranjeras por más de dos mil millones de dólares, a través de 30 negocios autorizados en la Isla (importe que se corresponde con la media de los tres últimos años según cifras oficiales).

Pero Cuba afronta 2021 cargado de incertidumbres. Además del efecto 2020 y COVID, está por ver cómo va a desarrollarse la reunificación monetaria en marcha, que sin duda va a tener un impacto social importante, generar subidas de precio e inflación.

Además, se tienen que acometer necesarias reformas que deben impulsar el sector privado y cooperativo, así como favorecer la inversión extranjera. La sustitución de Raúl Castro al frente, como primer secretario del partido comunista por expiración de su mandato en 2021 supone un elemento más de un nuevo escenario en el que la

Isla se va a encontrar.

Si, entre otros, por las particularidades de su economía y régimen jurídico de inversión extranjera, Cuba no es un mercado recurrente para el Private Equity, ofrece sin embargo muchas oportunidades de desarrollo a medio o largo plazo en inversiones ligadas a la producción. La prioridad gubernamental es que los proyectos de inversión deben contribuir al incremento de las exportaciones. Sectores como el de infraestructuras, energías renovables y transición medioambiental (gestión del agua, de residuos, biotecnología o energías limpias) son algunos de los que el gobierno cubano considera estratégicos y promueve en su cartera de oportunidades que publica periódicamente y en las que puede ser interesante posicionarse.

El gobierno persigue la concentración de inversiones en esos sectores estratégicos, añadiendo el de la producción de alimentos, ya que se dedican todos los años considerables sumas de divisas a la adquisición de abastecimientos que son insuficientes y no se corresponden con la demanda de la población. En definitiva, otro de los objetivos es la sustitución de importaciones; la carestía interna favorece igualmente la inversión en esos sectores de primera necesidad y/o tradicionales, como el agroalimentario, pero también el logístico, tecnológico o de equipamiento industrial, entre otros. Ello sin olvidar el turístico-recreacional y hotelero, industria actualmente maltrecha, pero todavía con gran potencial de desarrollo y crecimiento”. 

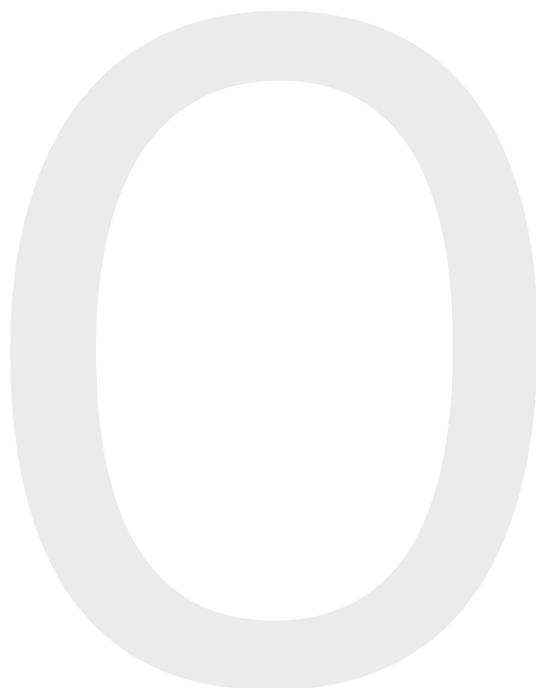
# ESTABLECIENDO PATRONES GLOBALES

Hace ahora casi una década, Lorenzo Hernández Allones inició una nueva aventura encargándose de la expansión de ONTIER en México. A lo largo de estos diez años, ONTIER se ha ido asentando en el continente americano, convirtiéndose no solo en una de las firmas españolas con mayor presencia en Latinoamérica, sino uno de los referentes en cada uno de los países donde ha ido abriendo despachos. Y en buena medida, la oficina de México ha servido como rompehielos en ese proceso de expansión. Los méritos de Hernández Allones han sido reconocidos con su nombramiento como socio, y, sobre todo, en su nueva posición de director de Desarrollo de Negocio para Latinoamérica y consejero de ONTIER Global. Hemos hablando con él para conocer su labor como socio en el extranjero. .

por antonio jiménez

LORENZO HERNÁNDEZ ALLONES





**ONTIER es una firma especializada en Derecho de los Negocios en España y ahora, también, en otros puntos del planeta ¿Qué supuso para usted, para su carrera, entrar en ONTIER y posteriormente, ser el “country manager” en México?**

Mi trayectoria profesional es bastante lineal, soy de los “*rara avis*” de esta profesión que nunca se ha cambiado de despacho. Terminé la carrera e hice el máster de Asesoría Jurídica en el Instituto de Empresa, allí Bernardo Gutiérrez de la Roza (CEO de ONTIER) fue mi profesor en dos asignaturas. Desde el primer día me encantó su manera de dar clases y su personalidad, cómo transmitía ilusión y su claridad. Hice una entrevista con algunos socios del despacho y, cuando me pidieron incorporarme, no lo dudé. Trabajé duro en los departamentos de Mercantil y Bancario, y cuando el despacho decidió internacionalizarse y abrir su primera oficina fuera de España, me postulé internamente para la posición. Tuve varias reuniones con

los socios responsables del proceso y a mediados de 2011 me comunicaron que me habían seleccionado como *country manager* de México.

A pesar de la incertidumbre inicial por empezar una nueva vida lejos de España en un rol nuevo dentro del despacho me hizo muchísima ilusión, las ganas de afrontar esta nueva aventura pudieron a las dudas típicas que puede tener un chico de 28 años en dicha situación. Tenía muchas ganas del reto y muchísimo por aprender. El aterrizaje en México fue un gran momento, una nueva cultura, nuevos compañeros de trabajo, distinta legislación, distintos problemas que solucionar a los clientes... Probablemente haya sido una de las etapas que más haya disfrutado profesionalmente, muy arropado por los socios del despacho, creando los cimientos de lo que hoy es ONTIER México. Esta posición me ha aportado mucho personal y profesionalmente. Me ha dado la oportunidad de acelerar el “timing” habitual de una carrera profesional dentro del despacho

y me ha permitido profundizar en tareas de gestión y dirección desde muy joven. Además me ha permitido desarrollar cualidades esenciales para un socio de un despacho internacional, como el gestionar equipos de trabajo, realizar desarrollo de negocio, enfocarme en cumplimiento de objetivos y el apoyo en la concreción de una estrategia de crecimiento de la oficina mexicana, inculcando a los compañeros locales la cultura y filosofía de ONTIER.

**¿Había estado usted antes en México? ¿Recuerda cuáles fueron las primeras impresiones que le produjo el país cuando llegó allí hace ocho años? ¿Se siente ahora, casi una década después, un poco mexicano?**

Nunca había estado en México. Volé por primera vez unos días a finales de 2011 con el presidente internacional de ONTIER en aquella época. Me presentaron a los socios locales y a los clientes y amigos del despacho en México. Unas semanas más tarde ya estaba de regreso con las maletas para empezar la nueva aventura. Recuerdo que fueron momentos de aprendizaje, teníamos un *business plan* muy bien trabajado y una idea muy clara sobre cómo implementarlo, pero, como todo en la vida, siendo la primera vez, hubo una parte de prueba y error. En aquel momento tuve la misma impresión que tengo ahora del país, es decir, que está lleno de oportunidades. México es un país fabuloso que recibe muy bien la inversión española pero que requiere un periodo de adaptación. Hay que ser paciente y entender muy bien la cultura empresarial y profesional mexicana. Saber adaptarse manteniendo la esencia de

# ENERGY & INFRASTRUCTURE

---

For more information please visit [www.thelatinamericanlawyer.com](http://www.thelatinamericanlawyer.com)  
or email [mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com](mailto:mercedes.quintas@iberianlegalgroup.com)

SAVE THE DATE

**21 October 2021 • São Paulo**  
**7:30 pm (BRT)**

Follow us on



**#TheLatamLawyerAwards**

ONTIER probablemente haya sido uno de los mayores retos durante los primeros meses.

Después de casi una década en México siento que es mi segundo hogar, estoy viviendo una etapa preciosa personal y profesionalmente, y me siendo muy afortunado y agradecido. Mis dos hijos han nacido en México, tengo muchísimos amigos allí y para toda mi vida estaré vinculado con México

**Usted comenzó a destacar en la oficina de ONTIER en Madrid dentro del departamento de Mercantil, pero las áreas principales del despacho de Ciudad de México parecen ser Energía, Societario y Fusiones y Adquisiciones, Financiero y Administrativo, y todas estas áreas relacionadas muy a menudo con grandes licitaciones públicas ¿Eso ha requerido por su parte una adaptación a este nuevo contexto ?**

Totalmente, este proceso ha sido una adaptación constante. No fue sencillo conseguir la cédula profesional de abogado en México, pero ya la tengo desde hace varios años y puedo decir que soy de los pocos abogados que puede ejercer tanto en España como en México. Probablemente el Derecho Societario y Contractual es el área en donde hay más similitudes entre el Derecho español y el mexicano, por lo que siempre me he sentido cómodo en dicho campo; pero poco a poco me he ido especializando en Derecho Energético, que ha cambiado mucho en los últimos años en México.

ONTIER tiene mucha experiencia en materia energética y ésta se ha ido trasladando a todas nuestras oficinas globalmente. Tuvimos la suerte de que uno de nuestros primeros clientes

en México nos pidió que le ayudáramos con un pipeline de proyectos eólicos. Tenía unos buenos terrenos alquilados y unas mediciones de viento fabulosas. Yo siempre cuento medio en broma que me tuve que quitar la corbata de abogado y poner un casco de ingeniero porque adopté un papel similar al de director en México de la empresa. El despacho asesoró en toda la parte legal (Inmobiliario, Regulatorio, permisos, Mercantil, M&A...), y me permitió tener acceso y contacto frecuente con otras empresas que estaban apostando por proyectos renovables y con las instituciones mexicanas responsables del sector energético. Además, coordinábamos la parte técnica, ambiental y de gestión de terrenos con el equipo de nuestro cliente. Esa experiencia nos ayudó mucho no solo a profundizar rápidamente la parte legal que requiere un proyecto renovable en México sino a entender desde dentro y de primera mano un sector que, en aquella época, todavía estaba naciendo en el país. Posteriormente, llegó la reforma energética y todo cambió, se produjo una apertura del sector y todas las empresas privadas del mundo pusieron sus ojos, y en muchos casos sus inversiones, en México. Fue un gran momento ya que contábamos con experiencia global en el sector, experiencia local con diferentes clientes internacionales y muy buenas credenciales, lo que nos permitió trabajar con clientes y proyectos estupendos en un escenario más amigable para la inversión.

**¿Cuáles destacaría como los grandes hitos profesionales de estos ocho años de estancia en tierras mexicanas?**

Desde un punto de vista personal, destacaría cuando me nombraron

## SOBRE LORENZO HERNÁNDEZ ALLONES

*Lorenzo Hernández Allones es el socio director y country manager de ONTIER México, cuenta con licencia para ejercer la abogacía tanto en España como en México. Estudió la licenciatura en Derecho especializado en Economía, así como un MBA enfocado en la Internacionalización de Empresas en el ICEX y LLM en el Instituto de Empresa. Tras iniciar su carrera profesional en la oficina de ONTIER de Madrid, en 2012 se traslada a la oficina de México, en donde participa activamente en importantes transacciones relacionadas con el sector energético y asesora a sus clientes en el desarrollo, Due Diligence, M&A, PPAs y Project Finance de numerosos proyectos de energía renovable. Lorenzo también ejerce como secretario de la Cámara Española de Comercio en México y secretario de la Comisión de Energía de la misma institución- Asimismo, cuenta con mucha experiencia en transacciones transfronterizas y trabaja con grandes grupos internacionales que invierten en México en diferentes sectores como ingeniería, construcción, infraestructura, energía y finanzas. *

socio y director de Desarrollo de Negocio para Latinoamérica y recientemente el ser parte del Consejo de ONTIER Global. Ciñéndome a México, destacaría el haber mantenido un crecimiento constante y el consolidar la primera etapa de la oficina.

Tras varios años en México, en 2016 me ofrecieron la posibilidad de convertirme en socio del despacho. El proceso está muy institucionalizado pero me tocó ser el primero en pasar por el nuevo esquema. Tuve que preparar durante varios meses con un tutor del despacho un *business plan* a 4 años y presentarlo ante todo el Consejo. Pensé que sería más sencillo pero tuve que darle muchas vueltas al *business plan* y rehacerlo muchas veces, también pensé que defenderlo ante el Consejo no sería complicado pero te ponen en aprietos a pesar de llevarlo muy bien preparado. Por suerte todo salió bien y ese mismo día me nombraron socio y director de Desarrollo de Negocio para Latinoamérica, una posición que disfruto mucho coordinando a los distintos *country managers*, fomentando el *cross selling* entre oficinas y haciendo viajes a distintos países para visitar a clientes globales y potenciales nuevos clientes. Esta posición me ha ayudado mucho a conocer bien todas las oficinas americanas de ONTIER, a sus socios y clientes y poder transmitir lo que significa un verdadero despacho global en donde se potencia al socio local pero se respira la misma filosofía en todas las oficinas. Por poner un ejemplo, estoy seguro que una empresa que sea cliente en nuestra oficina de Perú, España, Chile y México tiene la sensación de estar asesorada por un único despacho con los mismos estándares y filosofía en las cuatro oficinas. Este año 2020, me nombraron

## MÉXICO ES UN PAÍS FABULOSO QUE RECIBE MUY BIEN LA INVERSIÓN ESPAÑOLA PERO QUE REQUIERE UN PERIODO DE ADAPTACIÓN. HAY QUE SER PACIENTE Y ENTENDER MUY BIEN LA CULTURA EMPRESARIAL Y PROFESIONAL MEXICANA



miembro del Consejo de ONTIER Global. Me encanta participar en este Consejo en que están los socios que son el motor del despacho y en donde se define la estrategia de ONTIER de manera global. Es un placer aprender de todos ellos y aportar mi granito de arena.

En cuanto a la oficina mexicana, destacaría su evolución y cómo ha ido creciendo y consolidándose dentro del competitivo sector legal mexicano. Como todo en la vida, hemos pasado por momentos mejores y más complicados pero siempre aprendiendo, adaptándonos y con la mira en lo que queremos que llegue a ser la oficina de México. Siempre hemos tenido muchísimo respaldo de ONTIER Global que está muy pendientes de nosotros y ayudándonos constantemente. Muchas veces se usa la oficina de México para testar nuevas ideas o prototipos y si sale bien se internacionalizan entre todas nuestras oficinas. Es un orgullo para mí participar en todo este proceso.

Asimismo, creo que hemos encontrado un equipo de mucho nivel, muy comprometido con el despacho y que le ilusiona formar parte de un proyecto distinto e innovador. Ahora estamos trabajando en seguir creciendo en México y si todo

sale bien, el próximo año será muy especial para la oficina.

**A lo largo de este fatídico 2020 las transacciones en la región han caído de modo notable, en conjunto, en toda Latinoamérica, según los informes de TTR el ejercicio se va a cerrar con una bajada de casi el 50% en el volumen de negocio. Pero, sin embargo, dentro de ese panorama, el país que parece haber afrontado mejor esa caída es México, donde, según las mismas fuentes, el retroceso apenas ha sobrepasado el 25%. ¿Cómo han vivido esta situación desde ONTIER? ¿Se ve capacitado para esbozar una lectura de por qué México ha resistido mejor el embate de la crisis generada por la pandemia?**

El año 2020 ha sido muy complicado por la pandemia y situación política en toda Latinoamérica y se espera una recuperación paulatina en los próximos años para llegar a niveles económicos de 2019. En ONTIER ya teníamos una política de *home office* por lo que hemos tenido la fortuna de adaptarnos muy rápido a esta nueva situación, no obstante nunca pensamos que la misma se iba a extender tanto en el tiempo, por ejemplo

nuestra oficina mexicana lleva desde marzo haciendo todo el trabajo desde casa y parece que la situación aún se extenderá un poco más durante 2021.

En México somos una oficina muy transaccional, con muchas operaciones de M&A, y sin duda hemos notado que muchas de ellas se han paralizado y otras han avanzado más lento de lo todos teníamos en mente. Por regla general, los clientes están estudiando con más cuidado estas operaciones e incluyendo nuevas variables en su análisis de las mismas. Todo sigue avanzando pero más despacio, muy pocas operaciones en las que asesoramos en el despacho se han cancelado completamente.

Por otra parte, también hemos notado que muchos clientes entienden esta situación como una oportunidad y se están lanzando a realizar compras de sociedades y proyectos, son inversores a largo plazo que consideran que la situación actual política y económica es momentánea y apuestan por uno de los países más fuertes de la región a largo plazo.

**Otro de los escenarios de los que ha sido un testigo privilegiado, tanto por residir allí como por tener acceso a las grandes empresas del país y a sus operaciones, es el cambio gubernamental. Usted que ha vivido in situ los últimos años de Peña Nieto y los primeros de López Obrador, ¿encuentra una influencia relevante entre ambas administraciones respecto a la práctica de la abogacía a la hora de**

## SOBRE ONTIER MEXICO

Número de socios **1**

Número de abogados no socios **11**

Número de empleados no abogados **5**

## ÁREAS DE PRÁCTICA DEL DESPACHO

- Bancario y Financiero
- Energía
- Societario - Fusiones y Adquisiciones
- Litigios/Procesal
- Concursal
- Administrativo
- Laboral

### **desarrollar negociaciones empresariales? ¿Ha afectado realmente este cambio de escenario a efectos macro o microeconómicos?**

Este es el segundo cambio de gobierno que vivo en México. Como en casi todos los países, un cambio de gobierno genera un pequeño parón en la economía y después un crecimiento potenciado por la nueva política económica y el desarrollo de grandes licitaciones públicas. En mi opinión con el gobierno actual, probablemente influenciado por la situación económica global, se ha notado más el cambio que con la antigua administración. Son partidos políticos con visiones

muy diferentes sobre sectores claves de la economía y que han adoptado políticas muy distintas, incluso contrarias, en alguno de ellos.

Todo ello afecta a la estabilidad y a la seguridad que necesitan los inversores a la hora de apostar por el país. Por ejemplo, esta situación se ha notado más con inversiones provenientes de la Unión Europea que de Estados Unidos y Canadá, probablemente porque el T-MEC les ha aportado esa seguridad que requerían los empresarios. A este respecto, se espera que en el segundo semestre del próximo año entre en vigor el tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México, que estoy

seguro ayudará a potenciar las inversiones provenientes de Europa.

**La figura del “country manager” es, al menos terminológicamente hablando, propia y casi exclusiva del organigrama de ONTIER. ¿En qué se diferencia exactamente la labor de un country manager frente a la más habitual de socio director?**

En mi caso personal, no hay diferencia porque soy el socio director y country manager de la oficina pero en casi todas las oficinas de ONTIER conviven ambas figuras.

El country manager es una persona muy importante en nuestra organización ya que hace de enlace entre ONTIER Global y la oficina local, ayuda a impregnar la filosofía de ONTIER en el despacho local respetando y potenciando la cultura local. Además, de manera general, el country manager sirve de referencia y punto de contacto con el cliente internacional y tiene una función muy enfocada en desarrollo de negocio, generando oportunidades para la oficina local y para toda la organización.

El socio director es el responsable de la oficina, de él depende el country manager, y es quien decide de una forma alineada con ONTIER Global la estrategia de la misma. El socio director tiene a su cargo la responsabilidad legal de la llevanza de los asuntos, el manejo del equipo de trabajo y en general dirige el día a día de la oficina.

La experiencia nos ha demostrado que la buena química entre el socio director



EN ONTIER YA TENÍAMOS UNA POLÍTICA DE HOME OFFICE POR LO QUE HEMOS TENIDO LA FORTUNA DE ADAPTARNOS MUY RÁPIDO A ESTA NUEVA SITUACIÓN, NO OBSTANTE NUNCA PENSAMOS QUE LA MISMA SE IBA A EXTENDER TANTO EN EL TIEMPO



y el country manager es una combinación ganadora para las oficinas ONTIER.

**Además de en ONTIER, usted ocupa una posición determinante dentro de la Cámara Española de Comercio en México. ¿Cómo se compaginan estas labores?**

Una de mis actividades que más disfruto es colaborar con la Cámara Española de Comercio en México. La Cámara tiene más de 130 años y funciona a la perfección, incluso en momentos complicados como el actual. Tiene más de 700 socios y representa a la gran mayoría de las empresas mexicanas de capital español en México. En la Cámara trabaja un excelente equipo para apoyar y dar valor al socio, tiene tres delegaciones, diferentes comisiones sectoriales, una junta directiva de altísimo nivel, una directora general y un presidente maravillosos. La Cámara ha vivido un proceso de institucionalización y profesionalización en los últimos años espectacular. Empecé colaborando con ellos varios años atrás ayudando a montar la Comisión de Energía, de la que también soy secretario. Personalmente opino es una de las mejores instituciones representativas de

LLEGÓ LA REFORMA ENERGÉTICA Y TODO CAMBIÓ, SE PRODUJO UNA APERTURA DEL SECTOR Y TODAS LAS EMPRESAS PRIVADAS DEL MUNDO PUSIERON SUS OJOS, Y EN MUCHOS CASOS SUS INVERSIONES, EN MÉXICO. FUE UN GRAN MOMENTO YA QUE CONTÁBAMOS CON EXPERIENCIA GLOBAL EN EL SECTOR, EXPERIENCIA LOCAL CON DIFERENTES CLIENTES INTERNACIONALES Y MUY BUENAS CREDENCIALES

”

inversión privada en el sector energético en México, muy activa, tanto en la comisión como en las tres subcomisiones, en donde todos los socios interesados participan y aportan su experiencia. En esta comisión creamos un curso de formación de alto nivel enfocado en el mercado eléctrico mexicano, que lleva varias ediciones y que ha tenido muy buena aceptación. Desde el año 2016 soy el secretario de la Junta Directiva de la Cámara. Todos los miembros de la Junta Directiva son directivos de grandes empresas y aprendo muchísimo de todos ellos. Todos tenemos claro el objeto de la Cámara y que es una institución sin ánimo de lucro pero su gestión

y administración se lleva de una manera muy profesionalizada y empresarial. Estoy muy agradecido de que me dejen formar parte de este grupo y ayudar en todo lo que pueda. En la Cámara se genera mucha información, mucho negocio, contactos y oportunidades pero también las empresas aportan a la Cámara, no hay competencia, todos trabajamos por el bien común de la Cámara y sus socios de manera desinteresada.

**¿Tiene intención de volver a España o de momento la morriña no ha podido con usted?**

Hace unos días un amigo español que ha vivido en México muchos años y acaba de regresar a España me dijo una frase que se me ha quedado grabada "a México llegas llorando y te vas llorando". No tengo duda de que cuando llegue mi momento de regresar a España echaré muchísimo de menos México, su gente, su cultura, los amigos, la Cámara, la oficina, los compañeros... Lo que tengo claro, es que profesionalmente y personalmente siempre estaré ligado a México. ■

HACE UNOS DÍAS UN AMIGO ESPAÑOL QUE HA VIVIDO EN MÉXICO MUCHOS AÑOS Y ACABA DE REGRESAR A ESPAÑA ME DIJO UNA FRASE QUE SE ME HA QUEDADO GRABADA: 'A MÉXICO LLEGAS LLORANDO Y TE VAS LLORANDO'

”

# DANIEL GUTIÉRREZ NOS DA LA RECETA DEL ÉXITO: “TRABAJAR MÁS, CON MÁS GANAS E ILUSIÓN, PERSEGUIR TUS SUEÑOS CON TODA TU PASIÓN”

El abogado que presentamos hoy, Daniel Gutiérrez Bernardo, es a sus 31 años un líder en su especialidad. Se mueve como pez en el agua en asuntos de Corporate, M&A e IP, tanto es así que, desde hace poco más de un año, dirige su propia firma DG LAW Derecho de los Negocios & Propiedad Intelectual, “DG LAW”, con sede en Oviedo (Asturias), especializada en el asesoramiento Mercantil a startups centradas en el desarrollo de negocios digitales. La vida le puso una dura prueba por delante que fue el catalizador para convertirse en lo que es hoy. Como ejemplo de su buen hacer, durante sus primeros 14 meses de funcionamiento, desde DG LAW se han liderado satisfactoriamente distintas operaciones que alcanzan un importe superior a los diez millones de euros. Desde Iberian Lawyer hemos querido saber más de este brillante asturiano, firme enamorado de su tierra, que se anuncia como Top legal en su sector.



DANIEL GUTIÉRREZ

por desiré vidal

# E

Entre algunas de estas operaciones, Daniel nos habla sobre la venta de un conjunto de sociedades e inmuebles de un grupo familiar, ubicado en Guipúzcoa, por importe de €5M; la confección de un préstamo convertible de €250K con opción de inversión de hasta un millón de euros, suscrita por un potente inversor internacional (startup e-learning); la confección de un préstamo convertible puente previo —por importe de €120K— a una inminente Serie A que se celebrará durante 2021, (startup e-commerce); la salida al mercado del primer operador de *carsharing*, sin necesidad de JV liderada por fabricante, lejos del ámbito territorial de Madrid y Barcelona, y su posterior expansión con un importe superior a los €4M de inversión (startup e-mobility); la venta de un paquete audiovisual a una discográfica internacional por importe de €500K (startup del sector e-learning); un aumento de capital y posterior constitución de JV junto a un VC por importe superior a €3M (startup centrada en el sector de las energías renovables); y otros éxitos alcanzados desde el punto de vista mercantil, transaccional y procesal, tanto a nivel Corporate & M&A como de IP.

Entre sus clientes se encuentran, por ejemplo, BUENDIA TOURS, empresa premiada en 2020 como la mejor compañía de tours en español por Freetour.com, RAW Superdrink®, la primera bebida isotónica con el sello BIO de la UE, BORN LIVING YOGA®, que ha revolucionado la industria del *athleisure* en nuestro país; Bioengas Renovables®, primera apuesta nacional por la conversión de biogás a biometano para su aprovechamiento energético, y guppy®, servicio integral de movilidad sostenible basado en la explotación de flotas 100% eléctricas mediante aplicaciones móviles en varias CC. AA. Desde su firma DG LAW, Daniel colabora activamente con el

**Daniel, antes de poner en marcha tu propia firma hace poco más de un año, probaste tanto trabajar para un despacho, en su caso el departamento de IT&IP de ECIJA, como ser abogado de empresa en Asturiana de Laminados SA – elZinc. ¿qué te animó a fundar tu propia firma finalmente?**

Ambas experiencias fueron muy enriquecedoras, cada una en su ámbito, sin duda. En ECIJA tuve la oportunidad de dar mis “primeros pasos” en la abogacía de los negocios, dentro del área de IP&IT, de la mano de grandes profesionales. Además, pude trabajar para clientes *top tier* en el ámbito del entretenimiento, publicidad y

---

**“DG LAW SUPONE LA CRISTALIZACIÓN EFECTIVA DE UN PROYECTO PERSONAL MUY CUIDADO Y QUE TIENE CLARA VOCACIÓN DE EXPANSIÓN NATURAL DENTRO DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS. ENGLOBALA MUCHOS VALORES, PERO DOS SON SUS PILARES: VANGUARDIA Y EXCELENCIA”**

---

IDEPA (Instituto de Desarrollo Económico del Principado de Asturias) a través del CEEI (Centro Europeo de Empresas e Innovación) —aceleradora pública— y la Facultad de Derecho de la Universidad de Oviedo, entre otros organismos y asociaciones, participando en numerosas jornadas y confeccionado y liderando tanto programas formativos como divulgativos para estudiantes y emprendedores. Además, Daniel es miembro de la International Technology Law Association y de la International Bar Association desde el 2018.

tecnologías de la información tanto a nivel nacional como internacional. Por el contrario, al integrarme en el departamento de asesoría jurídica de elZinc comprobé cómo “respira” una sociedad anónima por dentro, qué necesita un cliente de ámbito internacional centrado en el sector secundario, y no solo eso, sino que fui testigo y parte activa de su salida al Mercado Alternativo Bursátil, operación que recuerdo con especial cariño (entre otras de relevancia). Sin ánimo de caer en reduccionismos, podría asegurar que fueron tres los factores

esenciales a la hora de crear e impulsar DG LAW: siempre me he caracterizado por ser un profesional con iniciativa y empuje; la clara existencia de un vacío en el mercado de prestación de servicios jurídicos —de valor añadido— en el Principado de Asturias (y en otros múltiples territorios) con la orientación y enfoque que propugno; y la pasión por mi trabajo y el Derecho. Digamos que represento (o al menos así me identifico *grosso modo*) a nivel profesional una mezcla al 50%-30%-20% entre abogacía, academia y negocio. DG LAW es un reflejo de cómo entiendo el ejercicio: excelencia y prioridad en el servicio al cliente respaldada por una continua formación de máxima calidad en instituciones de prestigio nacionales e internacionales.

**Vayamos más hacia atrás en el tiempo. ¿Qué te llevó a estudiar Derecho? ¿Te viene de familia? ¿Por qué elegiste esta carrera y qué te motivó a continuar en los momentos más duros?**

A pesar de que solo dos miembros de mi núcleo familiar completaron estudios universitarios superiores (mi madre —médico de atención primaria— y un tío —criminología—), digamos que fue una continuación lógica dentro de la oferta universitaria que existía por aquel entonces en Asturias para aquellos que preferimos “dedicar más tiempo a los textos que a los números”. Recuerdo mis últimos años cursando la antigua Educación Secundaria Obligatoria en el Colegio Nuestra Señora del Pilar (Pola de Lena) y Bachiller en el Colegio Auseva (Oviedo) con enorme cariño, en todos los ámbitos. Por el contrario, y a pesar de que durante la licenciatura fui capaz de aprovechar al máximo la vida universitaria, te mentiría

## Sobre Daniel Gutiérrez Bernardo

Daniel es licenciado en Derecho por la Universidad de Oviedo, Máster en Abogacía por la Universidad de Oviedo, Máster en Asesoría Jurídica de Empresas por el IE Law School (IE Universidad), doctorando en Derecho por la Universidad de Oviedo y alumno del Máster Internacional en Derecho y Gestión Deportiva del Instituto Superior de Derecho y Economía. Daniel es titulado por el Conservatorio Profesional de Música de Oviedo en la especialidad de Piano. Además de en España, ha disfrutado de estancias formativas en EE. UU. e Irlanda, y asiste con regularidad a congresos nacionales e internacionales especializados en Derecho de la Propiedad Intelectual, negocios digitales y Derecho Mercantil. 



si pretendiera trasladar una visión *ex post* diferente a lo que experimenté. Sencillamente, no encontré lo que esperaba durante los primeros cursos y mi apego al Derecho durante tres años pudo considerarse como un trámite en la supuesta “formación obligatoria del ciudadano medio razonablemente perspicaz”, allá por el curso 2007-2008.

Así, aterricé en la Facultad de Derecho de la Universidad de Oviedo sin ser consciente de la gran oportunidad que mis padres me habían brindado y de la responsabilidad que debía asumir para ir preparando mi futuro. Sin embargo, todo cambió a partir del tercer año. A mi padre le diagnosticaron cáncer y comencé a centrar casi toda mi energía en no defraudar sus expectativas. En un principio, el principal motivo o justificación que encontraba para esforzarme en mis estudios era ese. Con posterioridad, y gracias a la influencia que numerosos profesores ejercieron sobre mí, tanto a nivel personal

como profesional, logré consolidar mi formación inicial de manera brillante. Hoy, tras cinco años, sé que tal evento sirvió como catalizador de una metamorfosis personal y profesional que culminó, en parte, en diciembre de 2015, tras haber obtenido la segunda mejor nota de mi promoción en el Máster de Asesoría Jurídica del IE Law School.

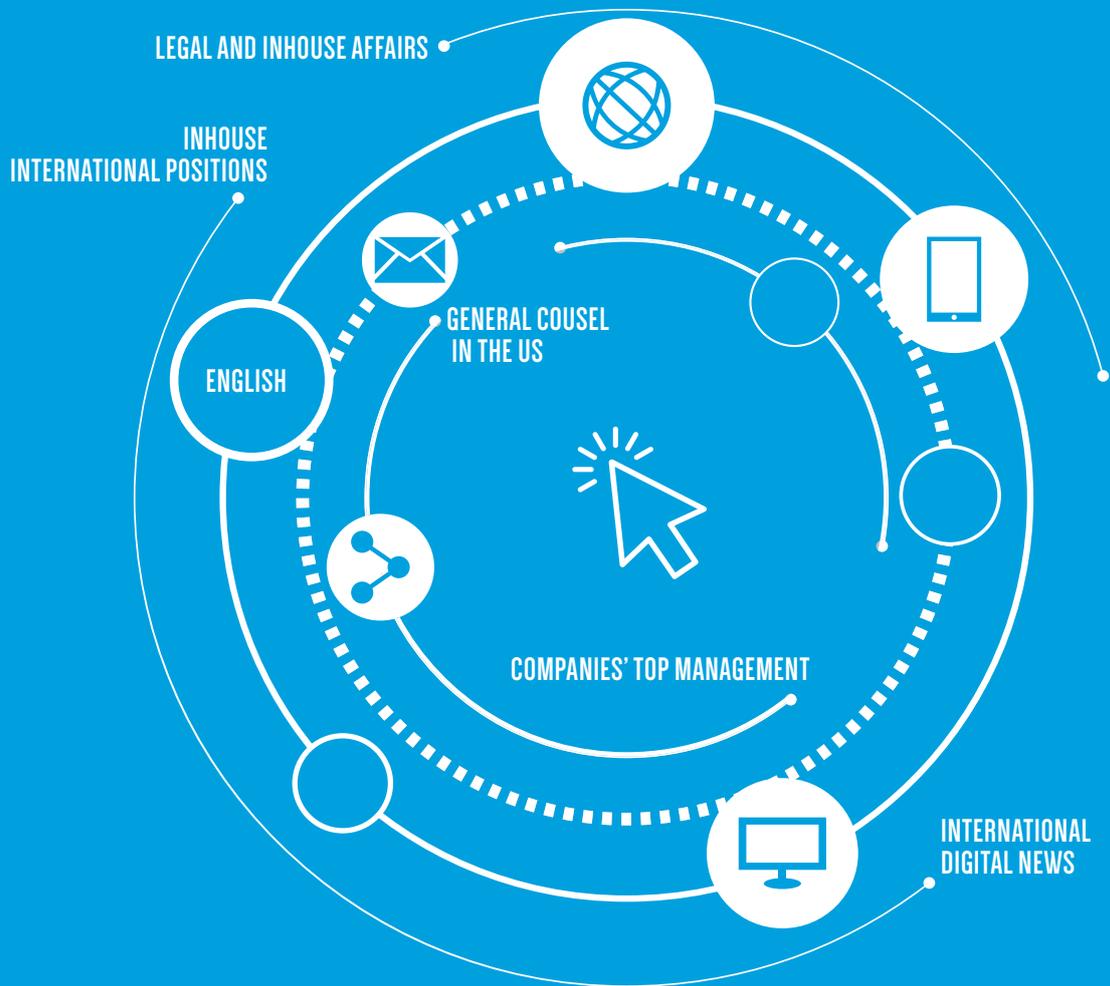
**El enfoque que has dado a tu despacho, la especialización vinculando el Derecho de los Negocios y la Propiedad Intelectual, poniendo además énfasis en el asesoramiento a startups, parece muy novedosa. ¿Detectaste esta necesidad en el mercado de tu región? ¿qué tipos de operaciones son las que te llegan al despacho con mayor frecuencia y cuáles son las que más te gustan y por qué?**

DG LAW supone la cristalización efectiva de un proyecto personal muy cuidado y que tiene clara vocación de expansión natural dentro del Principado



# INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



[www.inhousecommunityus.com](http://www.inhousecommunityus.com)

de Asturias. Engloba muchos valores, pero dos son sus pilares: vanguardia y excelencia. Bajo mi punto de vista, si se quiere liderar la prestación de servicios jurídicos en el ecosistema startup deben dominarse claramente tres áreas fundamentales del Derecho: *Corporate*, *M&A* y *IP* (aunque no responda a una clasificación ortodoxa, me gusta incluir dentro del concepto amplio de *IP* la Protección de Datos en su conjunto —por considerar los mismos como un activo intangible—). De manera evidente, manejar con gran soltura el resto de disciplinas o especialidades jurídicas que puedan afectar

buena estrategia preventiva que analice minuciosamente todos los “*What if...*” que un acercamiento contencioso. Creo firmemente que mi tierra, de la que estoy absolutamente enamorado y que aprendí a disfrutar por completo tras mi regreso, necesita una referencia como *DG LAW*. Hoy por hoy, y salvo error u omisión por mi parte, no existe una propuesta de servicios jurídicos —ubicada dentro de la región— en el mercado como la que se ofrece desde mi firma. De hecho, a nivel internacional, cada vez es más frecuente encontrar profesionales de la abogacía expertos en *IP & Corporate & M&A*.

las funcionalidades de los dispositivos inteligentes personales —véase, por ejemplo, la trayectoria de *La Casa de Las Carcasas*— pero en otros, por el contrario, se considera nuclear. A nivel personal me siento muy cómodo trabajando en el crecimiento integral de los clientes desde el punto de vista puro Societario, de Fusiones y Adquisiciones, Transaccional —nacional e internacional—; así como en el desarrollo de estrategias para la protección de todo su *portfolio* de invenciones o creaciones incardinables bajo el paraguas del ámbito de la *IP* en sentido amplio (o de aquella normativa aplicable con base en el principio de complementariedad relativa). Si tuviera que enumerar alguna más, en concreto, me decantaría por operaciones en las que: se representan los intereses de una startup involucrada en el proceso de captación de financiación ajena (*equity* o deuda) para escalar su negocio; se discuten posiciones asociadas a los derechos políticos o económicos inherentes a la condición de socio de una sociedad de capital; se negocian o discuten cuestiones propias del Derecho del Entretenimiento; y, por otro lado, aquellas en las que se defienden los intereses de un titular de derechos morales o patrimoniales de propiedad intelectual (en sentido estricto).

---

**“UNA EMPRESA ES UN SER VIVO Y LAS RELACIONES EN EL MERCADO SE ENCUENTRAN LLENAS DE POTENCIALES CONTINGENCIAS. SABER IDENTIFICARLAS, PREVENIRLAS Y EVITARLAS ES PARTE DEL VALOR AÑADIDO QUE APORTA *DG LAW*. APRECIO MUCHO MÁS, DESDE EL PUNTO DE VISTA JURÍDICO, UNA BUENA ESTRATEGIA PREVENTIVA QUE ANALICE MINUCIOSAMENTE TODOS LOS “*WHAT IF...*” QUE UN ACERCAMIENTO BELIGERANTE O CONTENCIOSO”**

---

al desarrollo de un proyecto empresarial es fundamental (Tributario, Administrativo, Laboral, etc.), pero no crítico. Una empresa es un ser vivo y las relaciones en el mercado (de manera concurrencial, con los consumidores y con las propias *AA.PP.*) se encuentran llenas de potenciales contingencias. Saber identificarlas, prevenirlas y evitarlas es parte del valor añadido que aporta *DG LAW*. Aprecio mucho más, desde el punto de vista jurídico, una

Nos encontramos en la era del conocimiento y la información. De eso no cabe duda. En realidad, *DG LAW* no es más que la proyección hacia el mercado de un conjunto de experiencia y *know-how* que demandan los nuevos modelos de negocio basados en el desarrollo y explotación de tecnología o creación intelectual. Existen sectores de actividad en los que no es necesario aprovechar por completo el salto tecnológico puro que ofrecen, por ejemplo,

**¿Cómo fue el proceso de creación de tu firma, contaste con algún tipo de ayuda (aunque sean buenos consejos) para ponerla en marcha?**

En realidad, creo que tomó forma de manera natural y en paralelo al crecimiento como profesional año tras año. Si algo tengo claro es que la receta del éxito

solo contiene un ingrediente: trabajar más que el resto de tus competidores, con más ganas, con más ilusión, con más sueños y con toda tu pasión. Solo así se logra transmitir confianza a los clientes y captar su atención en el mercado, dado que existen multitud de alternativas que ya gozan de un posicionamiento y reconocimiento notorio por parte del conjunto de la sociedad. Mi entorno más cercano siempre me ha transmitido, desde niño, que una formación constante y de calidad me permitiría marcar diferencias en el transcurso de mi desarrollo como profesional. Y no les faltaba razón.

Por lo que respecta a la puesta en marcha de DG LAW, no conté directamente con la ayuda de nadie para trasladar al *factum* lo que ya barruntaba en el plano de las ideas. Sin embargo, indirectamente, considero a muchos parte del proyecto, pues fueron sembrando en mí, de manera constante, parte de su forma de entender la abogacía y el cómo practicarla dentro del ámbito de los negocios.

**En muy poco tiempo has conseguido posicionarte en un mercado muy de nicho como hemos comentado antes, manejando operaciones de valores muy considerables, ¿hace falta tener la cabeza fría para mantener los pies en la tierra? Además de mucho valor y confianza en tus capacidades ¿qué cualidades crees son las que te ayudan a seguir creciendo?**

No es que “haga falta”, es que resulta imprescindible. Uno tiene que ser consciente de dónde viene, por qué fases ha transitado, en qué momento se encuentra y hacia qué dirección se dirige. No perder la perspectiva en cada uno de los momentos vitales anteriores es básico para no cometer errores. Un movimiento erróneo y “*you’re outta the game*”.

Con DG LAW la orientación es clara y muy definida. Se busca en todo momento la excelencia como parte de la cultura corporativa y la “generación de marca”. Existen modelos de negocio lícitos y legítimos dentro del sector jurídico que permiten

obtener numerosos rendimientos económicos en un corto plazo, así como prácticas por materias que permiten solidificar proyectos empresariales sin valor añadido alguno mediante la sistematización de procesos. Con DG LAW se aspira a crecer de manera controlada y dentro de unos parámetros que permitan, en todo momento, mantener la máxima calidad e inmediatez en la prestación de los servicios que se oferten.

Por lo que respecta al resto de cualidades personales que me ayudan a seguir creciendo, vuelvo a incidir en la necesidad de complementar la formación teórica cada día, junto con la participación en otro tipo de experiencias vitales que son fundamentales para alcanzar —enmarcadas quizá en las tan mencionadas *soft skills*—, día tras día, los objetivos que me planteo con DG LAW y dentro de la profesión.

Sí que me gustaría resaltar dos aspectos que me definen a la perfección, entre el resto de cuestiones ya apuntadas. Primero, disfruto con lo que hago cada día y por ello me considero un gran afortunado. No entiendo a los compañeros o personas que —salvo por impedimento vital— dedican la mayor parte de su tiempo a realizar tareas con las que no se sienten identificados. Por otra parte, he desarrollado una gran versatilidad y capacidad de trabajo durante mi carrera. Soy capaz de enfrentarme a retos de gran complejidad con totales garantías. Eso sí, siempre he sido consciente de cuáles son mis limitaciones y en qué momento debo “levantar la mano” para pedir ayuda.

**¿Cuáles son tus planes de futuro? ¿Contemplas abrir oficinas en otras plazas, quizás a través de alianzas con otras firmas?**

DG LAW se configura como

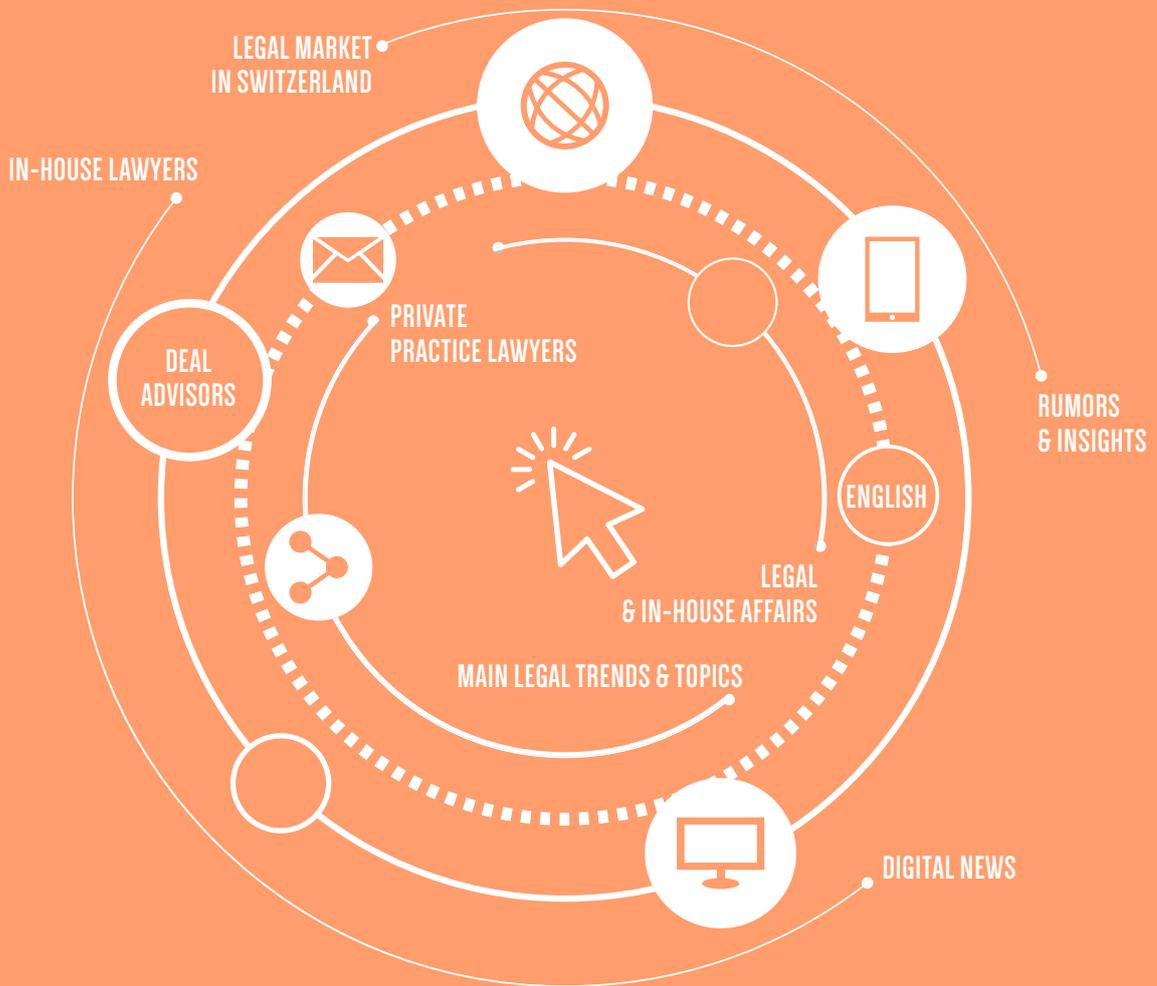
## Sobre DG Law

**DG LAW Derecho de los Negocios & Propiedad Intelectual** es una firma jurídica orientada al asesoramiento Mercantil de startups y mid. corps. tecnológicas o digitales. Fundada en 2019, se sitúa a la vanguardia en la prestación de servicios legales independientes vinculados a negocios disruptivos a través de su característico y marcado enfoque multidisciplinar. La firma mantiene varios acuerdos comerciales con colaboradores estratégicos nacionales e internacionales, lo que le permite brindar a sus clientes un servicio exclusivo adaptado a sus necesidades. En DG LAW Derecho de los Negocios & Propiedad Intelectual también se acompaña a inversores internacionales interesados en el talento ubicado en España en varios sectores estratégicos, así como a nacionales españoles hacia el resto de oportunidades que albergan los Estados miembros de la Unión Europea, así como aquellas ubicadas en Oriente Medio y Latinoamérica. 



# LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on  

[www.legalcommunity.ch](http://www.legalcommunity.ch)

un modelo basado, por el momento, en la suscripción de colaboraciones estrechas entre firmas. De hecho, siempre he sido más partidario de la “asociación” que de las estructuras piramidales. Cuando uno, *motu proprio*, trabaja sin descanso para encontrar su propia seguridad y bienestar, desarrolla una serie de capacidades que bajo el paraguas de terceros no es tan fácil descubrir.

Actualmente, DG LAW ha suscrito convenios con dos despachos boutiques de gran tradición ubicados en Ciudad de Guatemala (República de Guatemala) y Barcelona que entrarán en vigor a partir de abril de 2021. Confío en que la relación será más que fructífera y permitirá otorgar a todo cliente acercarse a nuevos mercados, a potenciales inversores y a diferentes oportunidades que trascienden el puro asesoramiento jurídico.

**Amante de la filosofía, tocas el piano y te apasiona, en general, el cine y la historia. Además practicas baloncesto. En estos tiempos que corren, con una pandemia que ha dejado a muchos, como poco, un tanto cabizbajos, ¿qué crees más importante para recuperar las fuerzas y el espíritu? ¿La música, la filosofía, el cine o el deporte?**

El año 2020 ha despertado miedos que correspondían, por derecho propio, a otro siglo. Por ello, creo que, precisamente, el *cocktail* perfecto para suavizar cualquier desajuste provocado por la pandemia responde a una adecuada combinación de todas ellas. Últimamente, nuestro enfoque vital (o al menos el de las generaciones Y y Z) pivota sobre conceptos ya acuñados hace tiempo por, entre otros, Zygmunt Bauman (véase su



DANIEL GUTIÉRREZ

**“JAMÁS DEBE CAERSE EN LA TENTACIÓN DE QUE YA SE HA ‘CUMPLIDO CON’ O ‘CON X ES SUFICIENTE’ A PESAR DE IR COMPLETANDO ETAPAS. NUNCA ES SUFICIENTE. SIEMPRE HAY QUE CONTINUAR MEJORANDO CADA DÍA, CON OBJETIVOS CLAROS Y DEFINIDOS”**

obra “Modernidad Líquida”). El tiempo, *per se*, se ha convertido en el bien más escaso del planeta —salvo en ciertos territorios— y de su gestión y empleo depende la capacidad de resiliencia que atesora cada uno. Debemos ser capaces de combinar nuestras aficiones con el desarrollo personal y profesional, dado que la suma de tales factores es imposible que arroje un resultado negativo.

**Por último, ¿qué consejos darías a otros jóvenes que se estén planteando montar su propio despacho?**

Les diría que lleven a cabo un proceso muy crítico de autoevaluación. De nada sirve “lanzarse” a por un despacho propio y emprender en un sector como el jurídico —ni en ningún

otro, imagino— sin saber a qué te vas a dirigir, cuál es tu propuesta de valor, en qué te diferencias de la competencia, y cómo vas a generar clientes. Eso, como mínimo. Existen diferentes estrategias y acercamientos para enfocar un proyecto desde cero, y dependiendo quién lo lidere serán más o menos acertados. Jamás debe caerse en la tentación de que ya se ha “cumplido con” o “con X es suficiente” a pesar de ir completando etapas. Nunca es suficiente. Siempre hay que continuar mejorando cada día, con objetivos claros y definidos. Como solía decir Kobe Bryant: “*I’m going to do what I always do: I’m going to break it down to its smallest form, smallest detail, and go after it. Day by day one day at a time.*” 🍷



# ¿ES OBLIGATORIO VACUNARSE DEL COVID-19 PARA TRABAJAR?

por alberto novoa mendoza,

socio del área Laboral de CECA MAGÁN Abogados y profesor de Derecho del Trabajo

*¿Puede exigir la empresa la acreditación de estar vacunados contra el COVID-19 a los candidatos a una vacante? ¿Puede la empresa exigir a los trabajadores la vacunación contra el COVID-19? ¿Puede la negativa del trabajador a la vacuna devenir en causa justa de despido?*

Estas son las cuestiones más candentes que en los últimos días invaden redes sociales y medios de comunicación, obteniendo respuestas variopintas y provenientes de profesionales de distintas disciplinas jurídicas, laboristas y expertos en protección de datos fundamentalmente.

Las respuestas genéricas a las cuestiones jurídicas casi siempre son erráticas, porque las normas, cuando existen, no agotan todos los supuestos; y cuando no existen dichas normas hay que resolver los conflictos apelando a otras fuentes o a la aplicación analógica de las existentes y entonces sí que **cualquier generalización es imposible**. Estamos ante una pandemia

que provoca graves síntomas a unos, leves a otros, la muerte a muchos y una grata sorpresa a quien descubre que ha padecido la enfermedad o la padece sin inmutarse, pero nadie puede aventurar a priori en cuál de esas circunstancias se encontrará si el virus le acomete.

Y en esas han llegado las vacunas que, aparentemente son fiables, son inocuas y pueden cooperar a la resolución del problema sanitario, si bien, despiertan recelos en parte de la población por cuanto a sus efectos a medio-largo plazo no han sido estudiados ni determinados. Con este panorama los juristas planteamos en abstracto los conflictos de intereses que la situación puede generar: Por un lado, el interés colectivo (fin de la pandemia, salud pública, seguridad colectiva), frente al interés individual (integridad física, ideas religiosas, convicciones morales etc..).

La cuestión se complica, cuando esos conflictos planteados en abstracto se trasladan al marco de una relación contractual tan

habitual e intensa como la vida misma: la relación laboral.

En el marco del contrato de trabajo, la salud y la seguridad del trabajador no son una opción para el empresario, son una obligación imperativa que además lo es frente a todos sus empleados, sin que pueda rehusar su cumplimiento amparándose en la voluntad expresa de uno o varios de sus acreedores de seguridad.

Por otro lado, **el derecho a la integridad física del trabajador**, que es un derecho fundamental de máxima protección, le autoriza a rehusar un tratamiento físico invasivo como lo es una vacuna, más aún, cuando se trata de un tratamiento preventivo cuyos efectos futuros pudieran resultarle nocivos.

Por complicar más la cuestión, no todos los trabajos son iguales y por ello, la intensidad y el alcance de las medidas de seguridad, de prevención y de cuidado de la salud de los trabajadores no pueden estandarizarse por más que el

agente nocivo sea el mismo para todos los ciudadanos, en este caso el COVID-19.

Sumemos a ello las otras obligaciones empresariales que la pandemia genera en el marco sanitario, asistencial y en general en todas aquellas actividades en que hay contacto con el público cuya salud y seguridad también se debe garantizar.

Este es, en resumidas cuentas, el escenario en el que tenemos que tratar de dar respuesta a las preguntas planteadas y, aun a riesgo de incurrir en alguno de los vicios que al principio he comentado, creo que se pueden dar algunas pautas generales que puedan matizarse en el caso concreto.

De ese modo, y con carácter general considero que no es lícito que una empresa

## **SOBRE ALBERTO NOVOA**

*Socio del área Laboral de Ceca Magán Abogados. Con más de 18 años de experiencia en el Derecho del Trabajo. Abogado recomendado por un prestigioso directorio internacional en 2021. Es profesor de Derecho del Trabajo de varias Universidades Españolas y prestigiosas Escuelas de Negocio, señalado en los últimos años como uno de los mejores profesores de Derecho Laboral de España en las especialidades de negociación colectiva y procesal laboral. Igualmente es Letrado Colaborador de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación; Miembro de la Junta Directiva de la Asociación Nacional de Laboralistas – ASNALA – y Asesor de la Comisión del Marco Laboral de la Asociación Española de Directores de RRHH.*

cuestione a quienes se postulan como candidatos a un puesto de trabajo sobre su situación personal en relación con la vacuna o la enfermedad, y menos aún, que sostengan su criterio de contratación o descarte en una u otra cuestión. La salud del trabajador, en el marco de la relación laboral, puede evaluarse de forma imperativa en aquellas profesiones en las que su desempeño exija determinadas cualidades físicas o psíquicas como condición absolutamente imprescindible por sus características propias y, de entrada, me cuesta encontrar en el COVID-19 una limitación no evidente para tales profesiones. En el resto de los casos el reconocimiento médico es potestativo para el trabajador. Tampoco, con carácter general, podrán las empresas exigir a sus trabajadores que se sometan a la vacunación, y por tanto, tampoco podrá considerarse causa de reproche disciplinario. Baso tales afirmaciones por considerar que la limitación de un derecho fundamental que supone la imposición de la vacuna no supera el test de idoneidad, necesidad y proporcionalidad exigido.

En cuanto a la idoneidad, es cierto que la vacuna aparentemente es eficaz para la inmunización del sujeto que se la implanta, si bien, la Ciencia no es capaz de afirmar taxativamente la duración de dicha inmunidad, su efectividad ante posibles mutaciones del virus y, en definitiva, la perdurabilidad de la misma. Por tanto, es una idoneidad con reservas, no es desde luego absoluta.

Por lo que a la necesidad se refiere, tampoco considero que concurra con la intensidad requerida, pues el objetivo sería evitar contagios en el lugar de trabajo, si bien, existen otros



medios no invasivos de la integridad física, absolutamente idóneos para el fin perseguido y totalmente respetuosos con los derechos fundamentales del trabajador.

En efecto, la prevención del contagio por COVID-19 en las empresas, desde el inicio de la pandemia, se basa en medidas de limitación al mínimo imprescindible de la presencialidad, el distanciamiento social, el uso de mascarillas, la higiene de manos con hidrogel, la ventilación de lugares de trabajo cerrados y el uso de EPIs específicos en sectores de especial exposición o riesgo (sanitarios, residencias de mayores y otros servicios asistenciales).

Finalmente, la proporcionalidad en sentido estricto, que habrá que ponderar en cada supuesto como ya he anticipado, me resulta difícil de aceptar más allá del ámbito sanitario, de los servicios asistenciales y de residencias de mayores y, a lo sumo y con mayores reservas en los cuerpos y fuerzas de seguridad del Estado.

No existiendo plenas garantías sobre la inocuidad de la vacuna a medio-largo plazo y existiendo otras herramientas aptas de prevención, se me antoja complicado el sacrificio del derecho fundamental a la integridad física del trabajador. 

# LOS DESAFÍOS DEL DAC6 EN PORTUGAL



A lo largo de los años, los agresivos reglamentos de planificación fiscal han evolucionado y se han convertido en estructuras caracterizadas por una creciente complejidad. Además, las contramedidas defensivas de las autoridades fiscales destinadas a proteger las bases impositivas de los Estados miembros de la erosión han favorecido, en cierto modo, la naturaleza cambiante de esos mecanismos, que, en respuesta, siempre se están modificando y ajustando. Así pues, la importante reducción de los ingresos fiscales ha hecho que la recolección de la información amplia y pertinente inventariada mediante esas prácticas se convierta en una cuestión central para las autoridades tributarias. Dado que la mayoría de esos arreglos afectan a múltiples jurisdicciones, la necesidad de un mecanismo que apoye el intercambio automático de información entre ellas también se ha considerado un punto fundamental que debe ser abordado.

por andré falanghe



A la luz de los retos a los que se enfrentan las autoridades locales, el Consejo de la Unión Europea promulgó la *Directiva del Consejo (UE) 2018/822*, comúnmente conocida como **DAC6**, por la que se modifica la anterior *Directiva 2011/16/UE* relativa al intercambio automático obligatorio de información que debe notificarse en los acuerdos transfronterizos. Publicada el 25 de mayo de 2018 y en vigor desde el 25 de junio del mismo año, la nueva Directiva tiene por objeto reforzar un entorno de modo más eficiente para aprovechar los reglamentos de planificación fiscal potencialmente agresivos. Para alcanzar este objetivo, el Consejo consideró que el mejor camino a seguir sería la recopilación de una lista de rasgos y elementos -denominados distintivos- que caractericen las transacciones con fuertes indicios de evasión o delito fiscal; en lugar de delinear un concepto específico de planificación fiscal agresiva.

La Directiva se transpuso a la legislación portuguesa el 21 de julio de 2020 mediante la *Ley 26/2020*, publicada en el Boletín Oficial. Tal como lo estableció previamente el Consejo Europeo, también se aplicará a todas las transacciones pasadas a partir del 25 de junio de 2018. La transposición fue seguida de la *Ordenanza 304/2020*, de 29 de diciembre de 2020, en la que se aprobó el formulario, la información general y las instrucciones de relleno. La incorporación del DAC6 trajo consigo múltiples tareas, e igual número de dudas, para todos los

actores involucrados - de una u otra manera - con el derecho fiscal y tributario en Portugal.

Con el deseo de destacar y discutir los principales desafíos y las zonas grises asociadas a todos los nuevos deberes y obligaciones que han surgido de la aplicación de la Directiva, **Abreu Advogados** e **Iberian Lawyer** se unieron para organizar el webinar *DAC6 - ¿Cómo se preparan las grandes empresas portuguesas?* **Antonio Jiménez Morato** y **Carlos Cezar Montagnini Costa**, por parte de Iberian Lawyer, se unieron a la consejera principal de Abreu, **Maria Inês Assis**, junto con la socia principal **Susana A. Duarte** y los socios **Mariana Gouveia de Oliveira** y **Nuno Cunha Barnabé**. Para enriquecer y ampliar el punto de vista de la mesa redonda, **Daniela Galdes** y **Rita Rendeiro**, respectivamente directora de impuestos y jefa del departamento jurídico de **Abanca**, y **José Almeida Fernandes**, director de impuestos de **Semapa - The Navigator Company**, fueron invitados por el bufete de abogados a unirse a la conversación.

**Nuno Cunha Barnabé** abrió el debate contextualizando la aplicación de la DAC6 en Portugal, subrayando también cómo la legislación ha optado por una aplicación más estricta de la Directiva si se compara con los demás Estados miembros. Ampliando, por ejemplo, su ámbito de operaciones transfronterizas a las operaciones nacionales. Además, los derechos de declaración se ampliaron al IVA y a los impuestos sobre el



**“Se trata de un deber fiscal diferente a cualquier otro porque es una obligación muy compleja, cuyo cumplimiento depende de la relación entre todas las entidades que abarca”**

**NUNO CUNHA BARNABÉ**

capital, con lo que se superó el ámbito original de la Directiva que, en un principio, sólo se refería a los impuestos sobre la renta. Además, se derogó el secreto profesional de los abogados en cuestiones relacionadas con la nueva ley, lo que ha convertido el escenario en algo aún más complejo.

“Se trata de un deber fiscal, distinto de cualquier otro porque es una obligación muy compleja, cuyo cumplimiento depende de la relación entre todas las entidades que abarca. Tanto el intermediario como el contribuyente deben articular y coordinar sus funciones con todos los intermediarios implicados, en función de la naturaleza de su intervención, la información de que dispone cada uno de ellos, sus propios deberes legales (entre ellos el marco deontológico de los abogados), e incluso las relaciones contractuales relativas a los contribuyentes, abogados y consultores, junto con su posición geográfica”, declaró Nuno en la apertura de la mesa redonda.

**Mariana Gouveia de Oliveira** destacó que no es la primera vez que el legislador nacional amplía el ámbito de aplicación de una Directiva comunitaria. Si se comparan con los demás Estados miembros, los procedimientos desatados no son tan claros como hubieran deseado. “Lamentablemente, las directrices que completan la ordenanza no ofrecen el mismo nivel de detalle que hemos visto en otras

legislaciones. Mientras que otros países presentaron directrices y ejemplos bastante específicos, permitiendo así un cumplimiento objetivo y sencillo, eliminando también las cuestiones de coordinación relativas a los intermediarios y los contribuyentes”. La relación entre a los contribuyentes y el amplio abanico de intermediarios que engloba el DAC 6, junto con todas sus diferentes funciones, fue uno de los principales puntos tratados durante el seminario. “El protagonista principal, para empezar, es el intermediario, la entidad que tendrá el deber de cumplir con el informe. El concepto de intermediario, sin embargo, es un concepto bastante amplio y a veces difícil de delimitar. Por ejemplo, engloba no sólo a los responsables de la concesión, organización y provisión de los mecanismos que deben ser reportados, sino también a los que ofrecen asistencia y asesoramiento sobre sus formas de trabajo. Especialmente en lo que respecta a este segundo punto, el concepto es difícil de delimitar. Excluye los casos en que los abogados sólo dan información objetiva sobre un determinado régimen fiscal, aunque tengan conocimiento de la existencia de una estructura fiscal subyacente. Y este segundo escenario no tiene ninguna respuesta o aclaración en las directrices que se han puesto a disposición de los interesados”, explicó Mariana.

Otra pregunta planteada por Mariana se refería al contribuyente aplicable, que, en definitiva, es el que se beneficia de la estructura fiscal que debe ser reportada pero está sujeto a los deberes del



**“El concepto de intermediario, sin embargo, es un bastante amplio y a veces difícil de delimitar”**

**MARIANA GOUVEIA DE OLIVEIRA**



**Susana A. Duarte**  
Asociada Sénior, Abreu Advogados

**"Habr  quienes tengan tendencia a informar más, y otros que se inclinen a informar menos"**

**SUSANA A. DUARTE**

informe sólo en el caso de que un intermediario se encuentre ausente. Sin embargo, en algunos casos, el contribuyente también puede ser el único que tenga una visión completa de la estructura: "Por ejemplo, si tengo varios intermediarios en una jurisdicción diferente y ninguno de ellos puede tener una visión amplia de la estructura general de las transacciones, sólo el contribuyente est  en condiciones de conocer la magnitud de las ventajas fiscales. Por lo tanto, esto plantea algunas preguntas como por qué el contribuyente no está sujeto a los deberes de declaración".

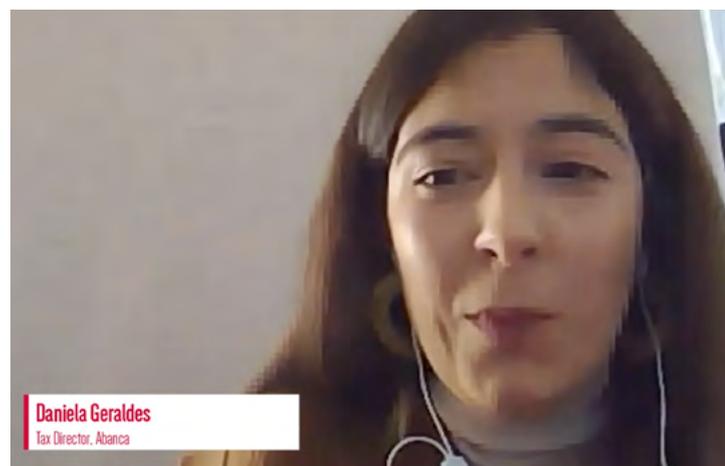
Afectar la relación entre los proveedores de servicios y las empresas parece ser uno de los únicos propósitos de este nuevo régimen, según **José Almeida Fernandes**: "Bien o mal, la condición previa es que, al final, los intermediarios son los que fiscalizan a las empresas en lo que se refiere a la planificación fiscal. Esto queda claro cuando la información debe ser hecha principalmente por el intermediario. Al mismo tiempo, los contribuyentes intervienen de manera subsidiaria cuando no hay intermediarios o cuando el intermediario ha invocado el secreto profesional". Este mecanismo no difiere excesivamente de las reglamentaciones anteriores, pero con las discrepancias de que el régimen anterior no exigía que el intermediario revelara la identidad del contribuyente o proporcionara tanta información como la nueva ley requiere.

**Susana A. Duarte** considera que la cantidad

de información que debe darse es uno de los principales escollos que deben anticiparse con la nueva Directiva: "Habr  quienes tengan tendencia a aportar más información y otros que se inclinen por declarar menos. Este es un desafío práctico porque cuantos más abogados, intermediarios y contribuyentes existan, mayor será la diferencia de posiciones, que pueden ser más o menos conservadoras, en cuanto a la cantidad de información que se debe proporcionar".

En lo que se refiere al sector bancario, **Daniela Geraldtes** indicó: "No podemos perseguir a nuestros clientes para obtener más información contractual con el fin de probar que, de hecho, existe una transacción potencialmente delictiva. Creo que en el sector bancario se entiende que el informe debe hacerse con la información de que disponemos, información que puede ser insuficiente para hacer un informe en muchos casos. Por lo tanto, las cuestiones relativas a la intermediación tendrán que analizarse caso por caso, considerando únicamente la documentación existente ya disponible para demostrar la existencia de una operación potencialmente delictiva".

La diligencia debida también está estrictamente relacionada con este asunto: "Creo que nosotros, como abogados, sólo tenemos el deber de informar apenas de lo que consideramos - de acuerdo con



**Daniela Geraldtes**  
Tax Director, Abanca

**"Las cuestiones relativas a la intermediación deberán analizarse caso por caso, considerando únicamente la documentación existente y disponible para demostrar la existencia de una operación potencialmente delictiva"**

**DANIELA GERALDES**

# 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](mailto:info@iberianlegalgroup.com)

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on



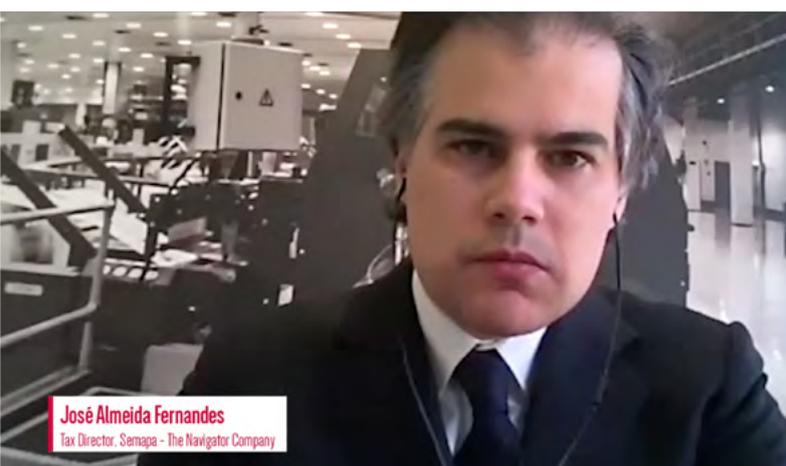


**Rita Rendeiro**  
Head of Legal, Abanca

"Lo que pasará es que no nos encontraremos todos los días preguntándonos cómo conciliar asuntos como la confidencialidad"

**RITA RENDEIRO**

la Ley y nuestras convicciones - que se puede informar." Nuno Cunha afirmó: "Los abogados sólo pueden informar de lo que están convencidos de que debe ser informado, de lo contrario terminamos con lo peor de ambos mundos, es una cuestión de confidencialidad." Y añadió: "Este es un aspecto que ha sido muy discutido entre los abogados, porque nos habríamos sentido mucho más cómodos desde el punto de vista deontológico, ya que hay deberes contractuales hacia nuestros clientes, así como responsabilidades disciplinarias y legales si el



**José Almeida Fernandes**  
Tax Director, Semapa - The Navigator Company

"Esto queda claro cuando la información debe ser realizada principalmente por el intermediario"

**JOSÉ ALMEIDA FERNANDES**

Colegio de Abogados hubiera expresado un punto de vista sobre este asunto... No existe la opción de retroceder en el tiempo y discutir si el secreto puede o no ser revocado o si viola la constitución, sino una controversia en el sentido de entender hasta qué punto, y cómo, desde un punto de vista práctico, la confidencialidad se interrelaciona con el cumplimiento de dicha obligación". Para redondear su idea, en línea con lo que ya había dicho Daniela Geraldés, Nuno afirmó: "Pero una cosa es la debida diligencia y otra es el deber de encontrar pruebas. La Diligencia Debida implicará que debo obtener la información que considero adecuada - o que debe ser solicitada pero que no necesariamente se proporciona - y entiendo que, si esto no socava mi capacidad para prestar el servicio, no estoy obligado a hacer un informe en caso de que no tenga suficiente información para juzgar y tomar una decisión consciente. No veo una responsabilidad por



**Maria Inês Assis**  
Advogada Principal, Abreu Advogados

omitir informar en este contexto".

En conclusión, "no se trata de analizar al árbol del secreto únicamente, sino a todo el bosque por esta norma", como resumió **Rita Rendeiro**: "Lo que sucederá es que no nos encontraremos todos los días preguntándonos cómo conciliar el asunto de la confidencialidad, sino que todos -tanto clientes como consultores- trataremos de evitar, y creo que ese es el propósito de esta regulación, situaciones delictivas y creo que así es como la norma logrará sus objetivos". Y aclara: "Nosotros, como banco, no esperaremos hasta el momento en que el cliente haga la transacción para pensar después en cómo comunicarle al cliente la normativa. Es por eso que creo que esta norma cumplirá su función en todo su desarrollo no mediante la reacción sino a través de la prevención. La operación crítica se realizará con mayores precauciones, pero muchas otras simplemente no se llevarán a cabo".



# LA PERSPECTIVA DE GÉNERO COMO OBJETIVO TRANSVERSAL EN LA CARTA DE DERECHOS DIGITALES

por maría rico, head of Legal en PRA Iberia SLU

El uso cada vez más extendido de la tecnología, así como su impacto en nuestra sociedad e instituciones, sin olvidar la inimaginable y acentuada realidad digital en la que nos hemos visto inmersos a raíz de la crisis originada por la COVID-19, ha demostrado, más aún si cabe, la necesidad de contar con una regulación que proteja y garantice nuestros derechos en un entorno virtual.

Actualmente esta protección se limita a lo establecido en el Título X de la Ley Orgánica de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales de 2018 (LOPDGDD), que consiste en un primer elenco de derechos digitales de la ciudadanía como el de

neutralidad de la Red y el acceso universal o los derechos a la seguridad y educación digital, la libertad de expresión en internet, el derecho al olvido en buscadores y redes sociales, a la portabilidad, al testamento digital, a la intimidad en el uso de dispositivos digitales en el ámbito laboral y a la desconexión digital, así como en el reciente Real Decreto-ley 28/2020, de 22 de septiembre, que regula el trabajo a distancia.

A pesar de todo lo acontecido durante el año 2020, y siendo conscientes de avanzar en esta materia y liderar el debate sobre el llamado “humanismo tecnológico”, España ha conseguido definir un marco de referencia para la futura

regulación de los Derechos Digitales. Para tal fin, el pasado mes de junio, el Gobierno nombró a un grupo de expertos y expertas de primer nivel en el ámbito digital, y abrió un proceso de consulta pública para la participación de la ciudadanía, con el propósito de reflejar el mayor consenso posible. El resultado de todo el trabajo realizado quedó materializado en el borrador de la Carta de Derechos Digitales, hecho público el día 17 de noviembre, y que compila los principios y derechos que servirán de guía para el desarrollo de las futuras normas y políticas públicas al respecto, con el objetivo de garantizar en el mundo digital y en todo momento la protección de los derechos individuales y colectivos.

## SOBRE MARÍA RICO



*María Rico se incorporó como head of Legal de PRA Iberia SLU en el año 2018 y cuenta con un equipo de 23 personas, especializado en Derecho Procesal Civil, Bancario y Concursal. Anteriormente, fue la responsable del área Legal de Lucania Gestión SL, compañía especializada en la tramitación de reclamaciones de cantidad de todo tipo y procedimientos concursales, defendiendo a los principales bancos, entidades financieras y fondos de inversión en España. Comenzó a trabajar en el año 2009 como abogada júnior en esta compañía, donde desarrolló gran parte de su carrera profesional, llegando a liderar diferentes equipos dentro del área Legal hasta dirigir el mismo, contando en su día con más de 60 personas.*

*Es licenciada en Derecho por la Universidad de Salamanca y ha cursado un máster Executive MBA en el IESE. Acostumbrada a trabajar en equipo con perfiles multidisciplinares en ámbito multinacional y con un profundo conocimiento y visión estratégica del sector de NPLs. Ha dedicado sus últimos 5 años a la transformación digital de los departamentos que ha liderado, a través de la innovación mediante el uso y desarrollo de tecnología, metodologías ágiles y colaborativas, optimizando procesos, valorando riesgos inherentes al negocio, así como diseñando y ejecutando estrategias en alineación con las necesidades de los clientes y de la compañía, fomentando una cultura de mejora continua, excelencia operativa y toma de decisiones basada en datos.*

Con la firme intención de lograr una igualdad sostenible, entendida como una igualdad que perdure en el tiempo, el pasado mes de julio, la comisión WLW Tech participó en la iniciativa a través de la mencionada consulta pública, aportando distintas propuestas que promueven la igualdad de género y el empoderamiento digital de todas las mujeres y niñas, en línea con el ODS 5 de la Agenda 2030.

A lo largo de todo el borrador se evidencia que dichas propuestas han sido tenidas en consideración, puesto que la

perspectiva de género aparece como un objetivo transversal a lo largo de la redacción de toda la Carta, y prueba de ello es que enfatiza en la necesidad de promover la igualdad en el ecosistema digital, en concreto en la sección VIII, al reconocer el derecho a la igualdad en entornos digitales, la no discriminación y la no exclusión, incluyendo expresamente el derecho a la igualdad efectiva de mujeres y hombres en entornos digitales. La no discriminación por motivo de género, también figura contemplado en la ampliación del derecho a la

neutralidad de internet, obligando a los proveedores de servicios de internet a facilitar una oferta transparente de servicios sin discriminación por este motivo, y no sólo por motivos económicos o técnicos (sección XIII), así como en el principio y derecho a la no discriminación algorítmica, cualquiera que sea su origen, causa o naturaleza del sesgo, en relación con las decisiones y procesos basados en algoritmos (sección XXIII). Tampoco se olvida de los procesos de transformación digital haciendo hincapié en que en los mismos “aplicarán la perspectiva de género”.

Para que estos derechos resulten efectivos, la Carta contempla la necesidad de que los poderes públicos impulsen políticas que garanticen el acceso de todos los ciudadanos al entorno digital y combatir cualquier brecha digital en todas sus manifestaciones, asegurando un derecho de acceso universal, asequible, de calidad y no discriminatorio a internet para toda la población (sección VIII apartado 2).

No podía faltar un espacio dedicado a los menores, que también toman protagonismo en la Carta, en concreto en la Sección IX, al impulsar el estudio del impacto en el desarrollo de la personalidad de los mismos como consecuencia del acceso a entornos digitales, prestando especial atención a las conductas dependientes o la igualdad de género, ya que resulta fundamental que los derechos de nuestras generaciones futuras cuenten con la protección debida y que se fomente desde su niñez la igualdad y el respeto entre ellos con independencia del género, en aras de continuar avanzando para que la igualdad sostenible a la que hice alusión anteriormente sea una realidad más pronto que tarde. ■



# MENSAJE DE LA ACCE ESPAÑA

por

- teresa minguéz, directora legal y de compliance de porsche ibérica.
- eva argilés, vicepresidenta de acc europe, director jurídico de applus+.
- javier ramírez, presidente del grupo de trabajo de advocacy de acc europe y miembro del consejo: vp & responsable de litigios regionales e investigaciones gubernamentales, global legal affairs, hp inc.
- jorge muñoz, representantes de acce españa: director jurídico de gilead y teresa minguéz

Comienza un nuevo año y desde ACCE España queremos aprovechar este número de enero para hacer balance y compartir con la comunidad jurídica las iniciativas que hemos puesto en marcha durante el año 2020, así como nuestros objetivos de alto nivel para 2021. El año 2020 ha llevado nuestra energía a sus límites e incluso nos ha dejado agotados. Sin embargo, sin duda nos ha potenciado como líderes de pensamiento, miembros activos de las empresas y la sociedad y verdaderos colegas. La llegada del COVID-19 a España obligó a los abogados in-house, aún más, a asumir el papel estratégico que desde hace tiempo venimos preconizando desde la ACC. Si, además, el asesor jurídico es responsable

de la función de Compliance, ha tenido que prestar especial atención, también, a los riesgos derivados del cumplimiento por los departamentos de operaciones con las normas y procesos internos, consecuencia del nerviosismo y ansiedad provocado por la interrupción de las actividades. Hemos sido testigos de uno de los períodos más prolíficos de nuestro Boletín Oficial del Estado (BOE), con publicaciones, incluso los domingos, de órdenes o decretos. En un entorno altamente regulado, como el que se ha generado en torno a la gestión de la crisis de la emergencia sanitaria, el abogado in-house se ha visto obligado más que nunca a estar actualizado respecto de las nuevas normativas y a la toma

de decisiones inmediatas sobre su aplicación.

Hemos visto una proliferación de seminarios, conferencias y reuniones virtuales sobre temas de interés o de actualidad, muchos de los cuales, se centraron en el coronavirus y en los nuevos desarrollos normativos. Sin embargo, también hemos descubierto el verdadero valor del networking, entendido anteriormente como una actividad comercial en la que prestábamos poca atención al calor humano - ahora anhelado-, que resultaba de la interacción con otros colegas que compartían las mismas preocupaciones intelectuales y los mismos problemas en sus tareas diarias.

Hemos confirmado que la eficiencia es más necesaria que nunca, la contención de costes, los buenos socios para la prestación de servicios jurídicos, la digitalización imparable y las habilidades personales del abogado interno de templanza, agilidad, seguridad y certeza han sido más valiosas que nunca.

Hemos desarrollado una solidaridad desde nuestros espacios de trabajo y nuestros rincones más personales, extendiendo los lazos de colaboración entre colegas como si fuéramos espectadores y a la vez protagonistas de una guerra en la que poco se podía hacer contra el enemigo, más que cumplir las reglas y pertrecharnos en las trincheras. Desde ACCE España, hemos lanzado muchas iniciativas y acompañado a nuestros asociados de muchas maneras diferentes.

En interés de nuestros asociados, hemos organizado reuniones virtuales conjuntamente con nuestros socios de confianza,

como Iberian Lawyer, BDO Abogados & Asesores Tributarios, Wolters Kluwer, Simmons & Simmons o Tama Projects, entre otros, para el análisis de temas de actualidad, de carácter jurídico, económico o estratégico o en el ámbito del Legal Operations. Sin olvidar que, justo antes del confinamiento, tuvimos la suerte de acoger la sesión de Competencia junto con Baker McKenzie en Barcelona, que estamos tan agradecidos de poder celebrar anualmente. Hemos participado como ponentes en temas de actualidad, como jurado en la designación de premios o en eventos de reconocido prestigio para la comunidad jurídica, como el Open de Arbitraje, el Legal Management Forum (de Wolters Kluwer), los premios Forty under 40, o los Gold Awards (ambos de Iberian Lawyer) para reconocer a los mejores abogados in-house en los mercados español y portugués, estando orgullosos de que nuestros asociados hayan sido premiados con muchos de ellos.

Hemos seguido participando en actividades de advocacy, con campañas de presión para preservar el secreto profesional de los abogados in-house, en colaboración con el Consejo General de la Abogacía Española (CGAE) y redactando y distribuyendo documentos de posición al efecto, así como apareciendo en distintos medios de comunicación.

Además, después de mucho trabajo e ilusión, conseguimos poner en marcha, junto con la inestimable colaboración de Gómez-Acebo & Pombo y Eugenia Navarro, nuestro proyecto de formación específica en influencia, liderazgo y otras habilidades directivas para

abogados in-house seniors, llamado Next-in, que continuará en este año 2021. Cuenta con la participación de ponentes de excepción, como Mark Fritz, experto en liderazgo e influencia, Agustín Peralta, experto y coach en eficiencia personal y Eugenia Navarro, profesora de la Facultad de Derecho de ESADE y experta en gestión de asesorías jurídicas. Asimismo, hemos llegado a un acuerdo de colaboración con el Instituto de Empresa (IE Law School) para aportar valor a nuestros asociados, con tarifas especiales para programas de formación jurídica.

En el año que acaba de empezar, y en el que, a pesar de su difícil comienzo, esperamos poder -de verdad- volver a encontrarnos con nuestros colegas y amigos, seguiremos trabajando para aumentar el valor de la comunidad de abogados in-house, promover su papel estratégico dentro de la empresa, buscar nuevas formas de interacción e intercambio de opiniones y experiencias entre colegas, y continuar con nuestros programas de desarrollo de formación.

Como dijo Epicuro, así como "los marineros hábiles se ganan su reputación por las tormentas y las tempestades", el papel del abogado in-house en tiempos de zozobra ha demostrado ser fundamental para contribuir a guiar el barco durante la tormenta, lo que de alguna manera nos ha llevado a ser mejores personas y mejores profesionales.

Y seguiremos así en el futuro. Si estás interesado en ser miembro de nuestra comunidad, únete a ACCE España y mantente al tanto de nuestros eventos y de nuestra Conferencia Europea anual, que se anunciará pronto. 



# LOS CINCO RETOS DEL COMPLIANCE PARA EL 2021

por felipe garcía hernández,  
vocal Junta Directiva Internacional WCA

2021 es un año que comienza lleno de retos en materia de Compliance, sin duda. Será un año importante, marcado por cinco destacados hitos.

1) La pandemia ha traído un escenario económico complicado para los próximos años. La Unión Europea, consciente de la gravedad de la situación, ha puesto en marcha un plan de recuperación que debería abrir el camino hacia la salida de la crisis y sentar unas bases sólidas para una Europa más moderna y sostenible. Este plan es el denominado Fondo de Recuperación, Transformación y Resiliencia.

Los Estados Miembros se encuentran ahora mismo en el proceso de regulación de la gestión y aprovechamiento de este Fondo.

En España, se ha publicado en el B.O.E. en fecha 30/12/2020, el Real Decreto-ley 36/2020, de 30 de Diciembre, donde se diseña un ambicioso plan

de reestructuración de los procedimientos de adjudicación en materia de contratación pública, subvenciones y auditoría de los mismos. Algo que sin duda alguna, va a marcar un antes y un después en la regulación de los controles de la gestión de los fondos públicos.

Los Estados Miembros, disponen de una oportunidad inmejorable para introducir mecanismos de Compliance dentro de las Administraciones Públicas para instrumentar el control de la aplicación de los fondos, evitando cualquier tentación de fraude o de corrupción, y mejorando la integridad y la transparencia de los procesos de adjudicación. De hecho, voces autorizadas en Europa abogan por que la Comisión y los Estados Miembros aporten medidas eficaces, concretas y contundentes que eviten las posibles irregularidades en la gestión de estos fondos, garantizando que se apliquen

los principios de rendición de cuentas y transparencia. En definitiva, el Compliance está llamando a la puerta de los Estados.

2) Otro punto importante, es la previsible transposición de la Directiva (UE) 2019/1937 de protección de los informantes. La Directiva, impone para las entidades jurídicas, ya sean públicas o privadas, y a partir de un determinado tamaño, una serie de obligaciones, como por ejemplo la de proteger la confidencialidad de los informantes y la prohibición expresa de ejercer represalias contra ellos, entre otras.

3) Otro plato fuerte es la esperada publicación de la ISO 37301, que se encuentra en fase final, lo que supondrá un reajuste o redefinición de todos los aspectos clave en la elaboración y seguimiento de los programas de cumplimiento. Esta nueva Norma, permitirá, implementar, auditar, mejorar y



mantener un sistema de gestión de Compliance, reemplazando a la ISO 19600:2014, y será certificable.

Esta Norma Internacional es un claro ejemplo del proceso de maduración del Compliance, y exigirá un análisis más pormenorizado del contexto político, social y económico de las empresas o entidades, fomentando abiertamente el uso de herramientas en los canales de denuncia. De la lectura de su último borrador, se desprenden claramente los principios inspiradores de la Norma, como son la transparencia, la sostenibilidad, la proporcionalidad y el Buen Gobierno. Sin duda alguna, se trata de un avance de importancia notable dentro del cumplimiento normativo.

4) Otra de las publicaciones más esperadas para este 2021 será la ISO 37002, destinada a proporcionar orientaciones para la configuración e impulso del sistema de denuncias de las personas jurídicas, que es uno de los pilares maestros de los programas de cumplimiento. La Norma, compendiará todo lo que se espera de las entidades jurídicas en esta importante área, con recomendaciones

precisas para el manejo y gestión de estos sistemas, vitales para la calidad del sistema de cumplimiento normativo y un test del compromiso que deben asumir las organizaciones. Sin duda alguna, esta Norma será un faro para muchos países que están ahora en pleno proceso de regulación y puesta en marcha de esta importante materia.

5) No es una sorpresa si decimos que, desde hace tiempo, las políticas de igualdad han pasado a ser una prioridad en los planes de cumplimiento normativo. En España, la reciente publicación del Real Decreto 901/2020, por el que se regulan los planes de igualdad y su registro, y el Real Decreto 902/2020, de igualdad retributiva entre mujeres y hombres, complementan y apuntalan lo ya dispuesto por el Real Decreto Ley 6/2019 de Medidas urgentes para la garantía de la igualdad de trato y de oportunidades entre mujeres y hombres en el empleo. Estas normas, a buen seguro, van a traducirse, en el sector empresarial español, durante todo el año 2021, en un conjunto de medidas a las que las empresas van a tener que hacer frente, como por ejemplo, y, dependiendo de su tamaño, la de

## **SOBRE FELIPE GARCÍA HERNÁNDEZ**

*Felipe García es abogado en ejercicio del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid, es socio de Circulo Legal en la oficina de Madrid y dedica su actividad profesional a la litigación y el asesoramiento empresarial, centrandose sus especialidades en el Compliance, la disciplina de comercio, competencia y turismo. Máster en Asesoría Jurídica por el Instituto de Empresa.*

*Vocal de la Junta Directiva Internacional de la World Compliance Association y miembro del Comité Jurídico. Felipe es ponente habitual en congresos nacionales, seminarios, mesas redondas, coloquios y charlas organizadas por Asociaciones, Empresas, Escuelas de Negocios, Colegios Profesionales, Fundaciones y Cámaras de Comercio. *

contar con un plan de igualdad, avanzar hacia la equiparación retributiva, aplicando principios de transparencia e igualdad en las retribuciones, evitar discriminaciones directas o indirectas, etc. No cabe duda que los registros retributivos y las auditorías retributivas serán protagonistas en este 2021. En definitiva, 2021 promete ser un año cargado de novedades en materia de cumplimiento normativo, y está en manos de los Estados Miembros de la Unión Europea, recoger esta oportunidad excepcional de subirse de una vez por todas al tren del Compliance, el tren de la transparencia y la integridad. 



contactos:

[lech.zyzylewski@dzp.pl](mailto:lech.zyzylewski@dzp.pl)

[anna.okla-wozniak@dzp.pl](mailto:anna.okla-wozniak@dzp.pl)

+48 22 557 76 98

# LA DUE DILIGENCE INMOBILIARIA SOBRE LA BASE DE LA LEGISLACIÓN POLACA

por Lech Żyżylewski, Socio responsable del Área de Inmobiliario de DZP

Lech está especializado en temas de derecho inmobiliario. Ostenta una amplia experiencia en asuntos relativos a transacciones de financiación y de compra y venta de activos inmobiliarios. Es un reconocido experto en asuntos de reprivatización, representando tanto a antiguos propietarios (y sus sucesores) de inmuebles nacionalizados, así como a actuales propietarios o usuarios. Tiene una relevante experiencia en tribunales administrativos y contencioso-administrativos en esta área.

por Anna Okła-Woźniak, Senior Associate, Área de Inmobiliario de DZP

Anna está especializada en compra y venta de inmuebles, arrendamientos de toda índole, en implementación de proyectos de inversión, y en los aspectos administrativos de los procesos de inversión, con un enfoque especial en derecho de construcción. También trabaja en procedimientos administrativos y contencioso-administrativos en su sector. Tiene gran experiencia en reprivatizaciones.

**C**uando se planea de forma racional una inversión con un componente inmobiliario, merece la pena prepararse adecuadamente. Una de las primeras medidas que debe adoptar el inversor antes de

comprar un inmueble, o una empresa titular de un inmueble, debe ser una auditoría legal del inmueble, es decir, la llamada auditoría due diligence. Una auditoría due diligence, debidamente realizada, permite la detección temprana de

riesgos y defectos legales relacionados con el inmueble, lo cual da la oportunidad de subsanarlos o minimizar sus efectos antes de que se complete la transacción en sí. El informe de la auditoría también puede ser un motivo para dar por terminadas las



negociaciones en caso de que los defectos legales de los bienes resulten tan importantes que causen demasiado riesgo financiero o de otro tipo para el comprador. El informe de la auditoría también suele tener un impacto significativo en la forma de las negociaciones comerciales, incluyendo las negociaciones del precio del inmueble o la empresa que se adquiere. Cabe destacar que la detección temprana de ciertas irregularidades relacionadas con el inmueble confiere una posición negociadora más fuerte al comprador, que puede aprovecharla, por ejemplo, negociando un mejor precio por el inmueble o la empresa que se compra.

La realización de la auditoría due diligence es tanto más aconsejable cuando se contempla una transacción en Polonia ya que las circunstancias jurídicas relativas a los bienes inmuebles en Polonia, en ciertos aspectos, difieren significativamente de las existentes en otros países. El mejor ejemplo de la especificidad de la normativa polaca relativa a los bienes inmuebles es la institución del derecho de usufructo perpetuo, el cual es una especie de derecho real, que en su esencia es parecido al derecho de propiedad y es un título legal sobre bienes inmuebles muy frecuente en Polonia. El derecho de usufructo perpetuo es de duración limitada. La mayoría de las veces se establece por

99 años (nunca por menos de 40 años). Además, el usufructuario perpetuo tiene que pagar una cuota anual por el derecho (del 0,3% al 3% del valor del inmueble). El usufructuario perpetuo del inmueble tiene derechos muy similares a los del propietario del inmueble (por ejemplo, puede disponer libremente de su derecho), sin embargo, puede estar sujeto a ciertas restricciones e incluso a obligaciones adicionales. Esas obligaciones y limitaciones pueden derivarse del documento sobre cuya base se establece el usufructo perpetuo, es decir, el contrato de establecimiento del derecho de usufructo perpetuo o una resolución unilateral al respecto. Por consiguiente, si el objeto de la transacción es un bien inmueble en usufructo perpetuo, el examen del título legal del bien inmueble no puede limitarse al examen del contrato (u otro documento) sobre cuya base se haya adquirido el derecho de usufructo perpetuo de otra entidad. En tal situación, también es necesario examinar el documento que dio origen al establecimiento del derecho de usufructo perpetuo (resolución o contrato que establece el derecho de usufructo perpetuo). Ese documento puede contener varias disposiciones que impongan obligaciones o limitaciones de usufructo perpetuo en relación con el uso de un determinado inmueble. Su incumplimiento puede incluso llevar a la pérdida del título legal sobre el inmueble.

Un aspecto muy importante de la auditoría due diligence de los bienes inmuebles situados en Polonia debería ser también la comprobación de si el inmueble a adquirir tiene consideración de bien inmueble agrícola o forestal, de conformidad con la normativa polaca. La legislación polaca prevé una serie de restricciones en el comercio de tales bienes inmuebles que, según el tipo de transacción, pueden incluir, por ejemplo: i) el derecho de adquisición preferente de las autoridades estatales, ii) la obligación de obtener el consentimiento previo de un órgano determinado antes de la transacción, o iii) el derecho posterior de la autoridad pertinente a adquirir los bienes inmuebles después de la transacción. En el caso de los bienes inmuebles agrícolas, también es importante que, tras la adquisición de dichos bienes inmuebles, durante un período de 5 años, pueden ser utilizados por su adquirente con el único fin de llevar a cabo una actividad agrícola en ellos. El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones anteriores puede incluso llevar a la invalidez de la adquisición del inmueble. Por lo anterior, la adquisición de bienes inmuebles con estatus de bienes inmuebles agrícolas con arreglo a la legislación polaca, debe ir precedida de un análisis detallado en lo que respecta a la forma prevista de su uso, teniendo en cuenta las limitaciones resultantes de las disposiciones de la legislación polaca. Por supuesto, los aspectos descritos anteriormente no son los únicos que deben tenerse en cuenta al comprar bienes inmuebles en Polonia, ya que, dependiendo de los bienes inmuebles, las cuestiones pueden variar, por lo que requieren una evaluación profesional.

# The Latin American Lawyer



## THE DIGITAL AND FREE MAGAZINE

### DEDICATED TO THE LATIN AMERICAN BUSINESS COMMUNITY

#### Every issue includes:

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

Follow us on



For information:  
[info@iberianlegalgroup.com](mailto:info@iberianlegalgroup.com)

Search for The Latin American Lawyer or IBL Library on

