

Ganadores

PREMIOS FORTY UNDER 40
DE IBERIAN LAWYER

Es la hora de Dentons

JESÚS VARELA HABLA
SOBRE LA EXPANSIÓN
ESPAÑOLA

Mercado de fichajes

PAULO RENDEIRO, DE
MORAIS LEITÃO, DERECHO
DEPORTIVO Y FÚTBOL

Marcando tendencia

NUNO DA SILVA VIEIRA, DE
VIEIRA ADVOGADOS ANALIZA
AL ABOGADO DEL FUTURO

In-house: España

ENTREVISTA CON CLARA
CERDÁN, DE GRUPO
FERROATLÁNTICA

In-house: Portugal

ALEXANDRA REIS,
DE TABAQUEIRA

Venture Capital

IGNACIO LARRÚ,
CEO DE KFUND,
EN BUSCA DE INVERSIONES

LOS 50 ABOGADOS DEL AÑO

Por primera vez *Iberian
Lawyer* ha elaborado una lista
con los 50 abogados que más
han destacado durante este
2019 en el mercado español

Your World First

C/M/S/

Law . Tax

Madrid • Barcelona • Seville

Aberdeen • Algiers • Amsterdam • Antwerp • Beijing • Belgrade • Berlin • Bogota
• Bratislava • Bristol • Brussels • Bucharest • Budapest • Casablanca • Cologne
• Dubai • Duesseldorf • Edinburgh • Frankfurt • Funchal • Geneva • Glasgow •
Hamburg • Hong Kong • Istanbul • Kyiv • Leipzig • Lima • Lisbon • Ljubljana •
London • Luanda • Luxembourg • Lyon • Manchester • Mexico City • Milan •
Monaco • Moscow • Munich • Muscat • Paris • Podgorica • Poznan • Prague
• Reading • Rio de Janeiro • Riyadh • Rome • Santiago de Chile • Sarajevo •
Shanghai • Sheffield • Singapore • Skopje • Sofia • Strasbourg • Stuttgart • Tirana
• Utrecht • Vienna • Warsaw • Zagreb • Zurich

cms.law

HAY QUE TOMARSE EN SERIO EL *MANAGEMENT*

por ben cook

Es hora de que los bufetes se tomen más en serio sus responsabilidades de *management*. Después de hablar con varios socios directores, sorprende la cantidad de ellos que asumieron el puesto a regañadientes. Cuando se habla con ellos en privado, algunos líderes de firmas de primer nivel admiten que realmente no querían el trabajo. Es cierto que pocas personas se meten en la profesión legal con la idea de ser *managers*, pero, sin duda, los despachos que se tomen este aspecto de su negocio en serio tienen más probabilidades de prosperar. Contar con un buen *management* puede transformar por completo una firma. Un bufete bien gestionado será más productivo, y tendrá abogados más motivados que trabajarán mejor en equipo.

A pesar de los numerosos beneficios que aporta tener un *management* de alta calidad, muchos despachos todavía no han logrado implementar estructuras de liderazgo efectivas. Se suele decir que la gente no deja malos trabajos, dejan malos jefes. Por ello, las firmas que sigan sin prestar la atención que se merece al *managment*, serán más propensas a ver como su mejor talento se va por la puerta. Puede que esto no ocurra en el corto o medio plazo, pero a la larga, es probable que termine pasando. Incluso algunas de las firmas más grandes y prestigiosas pueden encontrarse repentinamente en medio de una crisis de sucesión y la reputación que han tardado décadas en construir puede venirse abajo rápidamente. Si una firma quiere dejar un legado duradero, el primer paso será apostar por una estructura de *management* eficaz.

»»»



N 88 | 07 Octubre. 2019

Chief Editor

ben.cook@iberianlegalgroup.com
in collaboration with
 juan.fernandez@iberianlegalgroup.com
 adam.critchley@iberianlegalgroup.com

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Managing Editor of Iberian and LatAm publications

laria.laquinta@lcpublishinggroup.it

Group Art director

hicham@lcpublishinggroup.it - kreita.com
collaboration from LC Italy
 samantha.pietrovito@lcpublishinggroup.it

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

claudia.jane@iberianlegalgroup.com

Sales Director

diana.rio@iberianlegalgroup.com

Sales Account - Portugal & Brazil

carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

Administration Officer

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Editor

Iberian Legal Group SL
 Calle Lagasca 138 - 28006 Madrid
 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 2019 - 10.2019 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.

Todos los artículos en español, han sido traducidos del inglés por Juan Fernández-Castaño Riancho.

Legal Deposit

M-5664-2009



**16 LÍDERES DEL MERCADO
LOS 50 ABOGADOS
DEL AÑO**



**42 OLEADA DE CONTRATACIONES
PODER DE ATRACCIÓN**



**56 IN-HOUSE: PORTUGAL
EN PROCESO
DE TRANSFORMACIÓN**

06 On the move
DELOITTE LEGAL NOMBRA
A LUIS FERNANDO GUERRA
SOCIO DIRECTOR GLOBAL

12 On the web
EN MOVIMIENTO

36 Spotlight: España
ES LA HORA DE DENTONS

40 Venture capital
EN BUSCA DE STARTUPS
ROMPEDORAS

46 FUTBOLEROS
MERCADO DE FICHAJES

50 Pionero
MARCANDO TENDENCIA

80 Lisbon annual report
SHOWING PROMIS

86 TMT annual report
UP TO SPEED



**60 GANADORES PREMIOS
FORTY UNDER 40 DE
IBERIAN LAWYER**



**52 IN-HOUSE: ESPAÑA
QUE CORRA LA VOZ**



PORTUGAL

ANGOLA

We built the bridge

First European law firm in Africa, over 30 years and counting.

mirandaalliance

www.mirandaalliance.com

MEMBERS ANGOLA | BRAZIL | CAMEROON | CAPE VERDE | CÔTE D'IVOIRE | DEMOCRATIC REPUBLIC OF THE CONGO
EQUATORIAL GUINEA | GABON | GUINEA-BISSAU | MACAU (CHINA) | MOZAMBIQUE | PORTUGAL | REPUBLIC OF THE CONGO
SÃO TOMÉ AND PRÍNCIPE | SENEGAL | TIMOR-LESTE **LIAISON OFFICES** FRANCE (PARIS) | UK (LONDON) | USA (HOUSTON)



SOCIO DIRECTOR GLOBAL

Deloitte Legal nombra a Luis Fernando Guerra socio director global

Deloitte Legal ha nombrado a **Luis Fernando Guerra** socio director global. Guerra (*en la foto*), que también continuará como socio director en España, ha liderado las operaciones de Deloitte Legal en España durante diez años, un período en el que los ingresos se triplicaron. En 2018, los ingresos de Deloitte Legal en España crecieron un 16,7% más que el año anterior, situándose en los 128,7 millones de euros. Cifra que la sitúa como la quinta firma española por facturación. Como resultado de la promoción de Guerra, el nuevo responsable del área Legal del despacho en España será **Pablo Sanz**.

FINANCIACIÓN ESTRUCTURADA

EY Abogados contrata al socio de Herbert Smith Freehills Gonzalo Martín de Nicolás

EY Abogados ha contratado a **Gonzalo Martín de Nicolás** como socio para liderar su práctica de financiación estructurada en España. Anteriormente, Martín de Nicolás era socio de Herbert Smith Freehills, donde dirigió la práctica bancaria y financiera. También ha trabajado para firmas como Allen & Overy y Uría Menéndez. Posee una amplia experiencia asesorando a instituciones financieras y fondos de capital riesgo. EY Abogados cuenta actualmente con más de 800 profesionales en España.

LISBOA

Miranda ficha a Maria João Ribeiro Mata de PLMJ

Miranda ha contratado a **Maria João Ribeiro Mata** de PLMJ como socia del departamento comercial y de *corporate* de la oficina de Lisboa.

Ribeiro Mata es el octavo socio que abandona el PLMJ en los últimos diez meses.

Cuenta con más de 20 años de experiencia en derecho mercantil y societario, con especial énfasis en fusiones y adquisiciones, reestructuraciones societarias y contratos de *joint venture* en sectores tan diversos como la energía, las tecnologías de la información, el derecho del consumidor y el sector inmobiliario.

Diogo Xavier da Cunha, socio director de Miranda, señala que: "La integración de Maria João va en línea con nuestra estrategia de fortalecer nuestro *partnership* y representa una importante aportación de conocimientos y experiencia en transacciones de fusiones y adquisiciones nacionales e internacionales".

Con la incorporación de Ribeiro Mata, Miranda tiene actualmente con 28 socios.



CONTRATACIÓN LATERAL

CMS ficha a Ignacio Grangel como socio

CMS Albiñana & Suárez de Lezo ha fichado a **Ignacio Grangel** como socio. Grangel (*en la foto*) liderará la práctica de derecho público y sectores regulados de la firma.

Anteriormente fue Jefe de Gabinete del Secretario de Estado de Energía de 2012 a 2015.

Entre sus funciones anteriores también destaca su puesto como presidente del operador del Mercado Ibérico de Electricidad (OMEL/OMIE).





SOCIO DIRECTOR

Ceca Magán refuerza la oficina de Barcelona con Tomás Fornesa

Ceca Magán Abogados ha nombrado a **Tomás Fornesa**, antiguo socio de Fornesa Abogados, nuevo socio director de la oficina de Barcelona.

El nombre de la nueva marca es Fornesa Ceca Magán, tras la integración de la firma que lideraba Fornesa. Con esta contratación, Ceca Magán Abogados quiere reforzar su compromiso con el mercado jurídico catalán. Fornesa (*en la foto, izquierda*) está especializado en derecho mercantil y M&A.

La oficina de Barcelona tendrá un fuerte enfoque en tecnología, startups, empresas familiares, capital riesgo y trabajos relacionados con la salud.

Esteban Ceca (*foto a la derecha*), socio gerente de Ceca Magán, señala que: "Cataluña y, por supuesto, Barcelona, son lugares imprescindibles para una oficina que aspira a ser un referente como empresa global, tanto a nivel nacional como internacional".



BANKING AND FINANCE

Alberto Galhardo Simões, socio de Miranda, se incorpora a CMS Rui Pena & Arnaut

El socio de Miranda & Associados, Alberto Galhardo Simões, deja la firma para unirse a CMS Rui Pena & Arnaut.

Galhardo Simões (*en la foto*) ha estado en Miranda durante 16 años.

Sus áreas de especialización incluyen *banking and finance*, *corporate & commercial law*, inversión extranjera, *M&A* y *project finance*. Anteriormente ha trabajado también para el Banco Interamericano de Desarrollo en Washington, DC. y como asociado en Avillez Pereira & Associados y Luiz Gomes & Associados.

COMPLIANCE

El socio de PLMJ João Medeiros ficha por VdA

El socio de PLMJ, **João Medeiros**, deja la firma para unirse a Vieira de Almeida.

Medeiros (*en la foto*), es experto en derecho penal y *compliance*. Llevaba en PLMJ 29 años.

Es especialmente conocido por su trabajo en casos relacionados con delitos económicos y financieros.

Desde PLMJ señalan que la salida de Medeiros es parte de una reestructuración de la práctica de derecho penal de la firma, que tiene como objetivo "reorientar su oferta corporativa".

Medeiros fue uno de los abogados de PLMJ que se vio afectado por un ciberataque a principios de este año. La información robada se publicó en el blog "Mercado de Benfica".

La salida de Medeiros se produce poco después de la de sus compañeros Manuel Santos Vitor y Nuno Cunha Barnabé, que se incorporaron a Abreu Advogados a finales de julio.



PROCESAL

Vicente Roldán, socio de Écija, se marcha a Broseta

Broseta ha contratado al socio de procesal de Ecija **Vicente Roldán**.

Roldán es experto en litigios, quiebras y arbitrajes, con especial énfasis en los sectores de inmobiliario y digital. Posee más de 15 años de experiencia asesorando a organizaciones en materia procesal, concursal y arbitral.

Roldán llevaba en Écija desde 2017.

Con la incorporación de Roldán, Broseta cuenta ya con 29 socios y un total de 160 abogados en España.



CORPORATE

Kennedys contrata a Javier Goizueta, socio director de Vacieros

Kennedys ha contratado a **Javier Goizueta**, socio director de Vacieros, para dirigir el departamento *corporate* en Madrid.

Goizueta (*en la foto*) tiene más de 25 años de experiencia. Entre sus áreas de especialización están: derecho mercantil, civil y procesal, así como fusiones y adquisiciones, reestructuraciones empresariales y energía. Anteriormente ha trabajado para otros bufetes como Cuatrecasas o KPMG, y también como abogado en Siemens Gamesa.

CAIADO GUERREIRO

SOCIEDADE DE ADVOGADOS, SP, RL



Your real estate is getting virtual.

Take your investments seriously. Install our app.
Talk to our real estate law team.

CorporateINTL
GLOBAL AWARDS
WINNER 2019



FINANCEMONTHLY
GLOBAL AWARDS 2019



BUSINESS · FINANCE · SECTOR NEWS
GLOBAL
BUSINESS INSIGHT
AWARDS 2019



IN-HOUSE

Rielsfera contrata a Patricia Miranda como jefa del departamento legal

La compañía ferroviaria Rielsfera ha contratado a **Patricia Miranda Villar** como nueva directora de su departamento legal. Antes de incorporarse a Rielsfera, trabajaba como directora de Asesoría Jurídica Corporativa y de Financiaciones en Cintra. Miranda (*en la foto*) tiene más de 15 años de experiencia. Anteriormente también ha trabajado para Squire Sanders y Vodafone.

Rielsfera es una nueva empresa ferroviaria, que ofrecerá servicios de Alta Velocidad a partir de diciembre 2020



PROMOCIONES

EY Abogados promociona diez nuevos socios

EY Abogados ha nombrado a diez nuevos *associate partners*.

Los diez nuevos socios son: **Xavier Bird, Juan María Gonzalo Lasheras, Aitor Vega Monasterioguren, Iván Sáez Fuertes, María Gemma Amonarraiz Ruiz, María Lorente Iranzo, Ricardo Egea Zerolo, Sergi Cebrián Burguete, Silvia Bermudo Conde y Ana Lopez Muíña.**

Estas promociones se unen a las de **Elena Sánchez Llorente** y **Anil Bharwani**, que desde el pasado mes de junio son socias del departamento fiscal de EY.

INMOBILIARIO

Uría Menéndez-Proença de Carvalho contrata al socio de SLCM Gonçalo Reino Pires

Uría Menéndez-Proença de Carvalho ha contratado a **Gonçalo Reino Pires** (*en la foto*) como *counsel* para el departamento inmobiliario.

Anteriormente, Reino era socio de Serra Lopes, Cortes Martins & Associados (SLCM), firma en la que ha trabajado durante 11 años. Está especializado en urbanismo y en el sector inmobiliario.



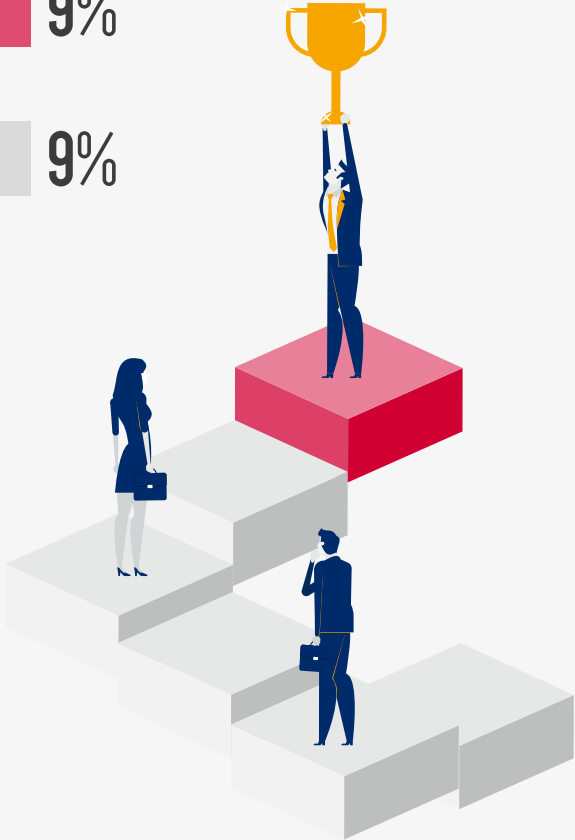
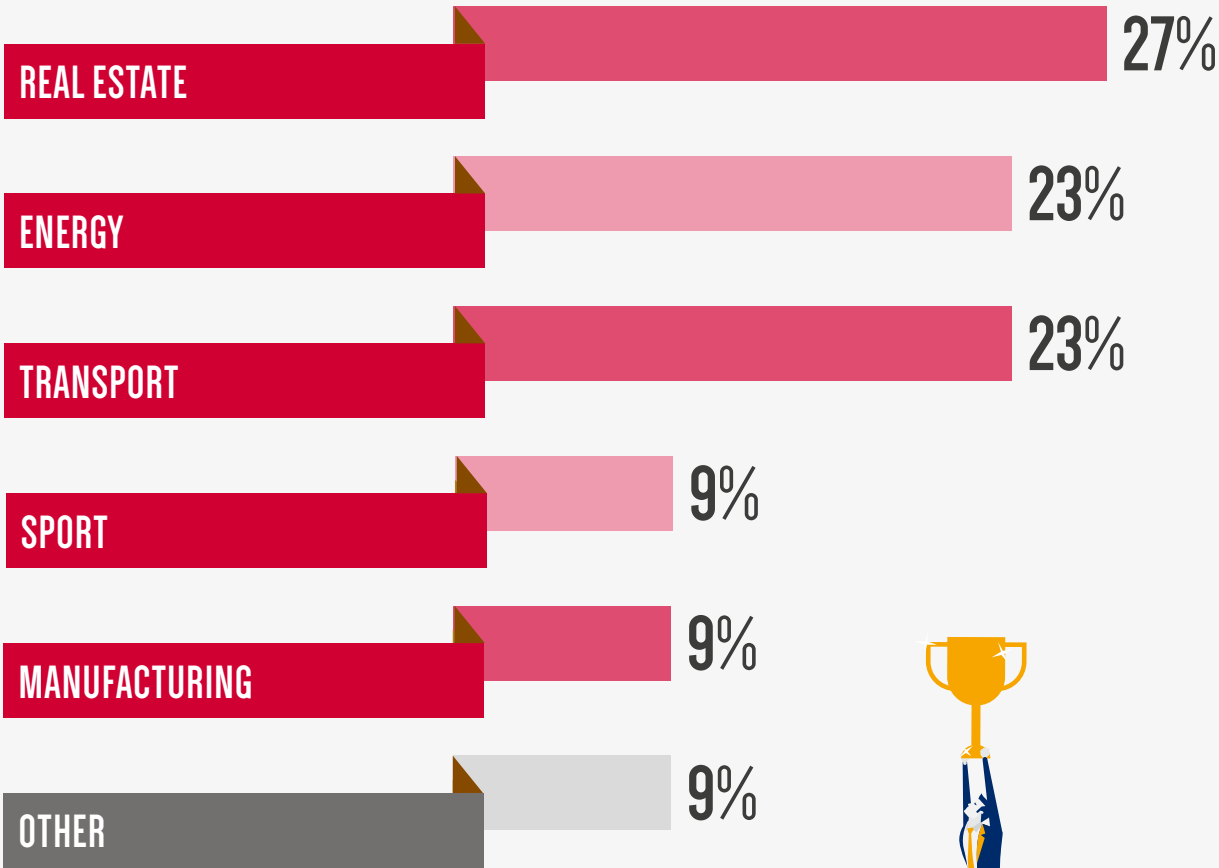
EN MOVIMIENTO

En los últimos meses, abogados de España y Portugal han asesorado en algunas de las principales operaciones relacionadas con el transporte; especialmente enfocadas al transporte aéreo, marítimo y público.



Últimamente, el sector del transporte ha generado una serie de importantes operaciones para los despachos ibéricos, especialmente el marítimo, donde las compañías de remolque se han consolidado, además de la inversión de fondos que buscan obtener ganancias en el negocio de los cruceros. Mientras tanto, en la actualidad, las asociaciones público-privadas relacionadas con el transporte son un gran negocio, y los inversores las consideran potencialmente rentables de cara al futuro. La industria aeronáutica también está atrayendo inversores, con las empresas del sector buscando ampliar

Acuerdos ibéricos: **SECTORES CLAVE**



Periodo 25 Agosto - 25 Septiembre 2019 (Fuente: iberianlawyer.com)

sus carteras. Entre las operaciones recientes, CMS asesoró a Boluda Towage en la adquisición del grupo holandés de remolque Kotug Smit Towage; Clifford Chance asesoró a Brookfield en la adquisición de una participación del 80 por ciento en una PPP (Alianza Público-Privada); y Morais Leitão asesoró en la venta del 40% de la empresa de cruceros Mysticinvest Holding al fondo estadounidense Certares.

CLIFFORD CHANCE ASESORA A AIRBUS EN LA VENTA DE ALESTIS



César Albiñana



Luis Alonso

Clifford Chance ha asesorado a Airbus en la venta de Alestis Aerospace a Aciturri

Con esta adquisición, Aciturri se convierte en el accionista mayoritario de Alestis, con un 76% de las acciones, en colaboración con SEPI, que mantendrá su participación con un 24% de la nueva estructura accionarial.

Alestis Aerospace es un proveedor español del sector aeronáutico que fue adquirido por Airbus en 2016 para rescatarlo de un proceso de insolvencia. Su actividad se centra en el diseño, desarrollo y fabricación de componentes aeronáuticos.

El valor de la operación no fue revelado. El equipo de Clifford Chance estuvo liderado por el socio **Luis Alonso** (en la foto) y también incluyó a **Jorge Martín**.

Área de práctica:

M&A

El trato:

La venta de Alestis Aerospace a Aciturri

Empresas:

Clifford Chance

Socios principales:

Luis Alonso

CMS ASESORA A BOLUDA EN LA ADQUISICIÓN DE KOTUG SMIT TOWAGE POR 300 MILLONES DE EUROS

CMS Albiñana & Suárez de Lezo asesoró a Boluda Towage, la división de remolque de Boluda Corporación Marítima, en la adquisición del grupo holandés de remolque Kotug Smit Towage a Boskalis y Kooren, por un valor de 300 millones de euros.

KST era la *joint venture* entre Kotug International y el grupo Royal Boskalis que prestaba servicios de remolque en cuatro países europeos. Con la adquisición de KST, Boluda Towage añade 67 remolcadores a su flota.

CMS también asesoró a Boluda Corporación Marítima en la operación de financiación por valor de 980 millones de euros, concedida por BNP Paribas y Merrill Lynch Bank of America. Según la empresa, los fondos se utilizarán, entre otros fines, para el pago de la adquisición de Kotug Smit Towage y la cancelación de la deuda de Boluda's. El equipo de CMS estuvo dirigido por el socio director **César Albiñana** (en la foto) y el socio **Antonio Pino**. También participaron **Carlos Vérguez** (Socio), **Rafael Sáez** (Abogado), **Ignacio Cerrato** (Asociado Senior) y **Aida Oviedo** (Asociada Senior).

La parte financiera de la operación fue llevada a cabo por el socio director **César Albiñana**, **Abraham Nájera** (Socio) y **Concepción Padilla** (Asociada).

Área de práctica:

M&A

Operación:

Adquisición del grupo holandés de remolque Kotug Smit Towage

Firma:

CMS Albiñana & Suárez de Lezo

Socios:

César Albiñana, Antonio Pino, Carlos Vérguez y Abraham Nájera

Valor:

€300 millones

CLIFFORD CHANCE ASESORA A BROOKFIELD EN LA ADQUISICIÓN DE UNA PARTICIPACIÓN EN UNA PPP EN ESPAÑA

Clifford Chance ha asesorado a Brookfield en la adquisición de una participación del 80 por ciento en una PPP (Alianza Público-Privada).

La participación se compró a DIF. Iridium (ACS) es un coinversor en esta PPP, que cuenta con una cartera que incluye: un tramo de la Línea 9 del Metro de Barcelona, el Hospital de Majadahonda, y los centros de transporte de Plaza Castilla, Príncipe Pío y Avenida de América en Madrid.

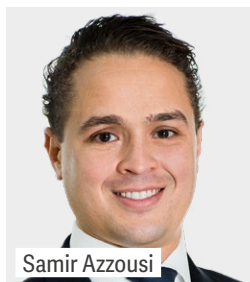
El valor del acuerdo no fue revelado. El equipo de Clifford Chance incluido: **Samir Azzouzi** (en la foto), **Guillermo Carrasco**, **Sonia Trendafilova**, **Carmen Satrústegui**, **José Luis Zamarro**, **María Álvarez-Tolcheff**, **Jorge Martín Fernández**, **Isabel Palacios**, **Rodrigo Uría**, **Eugenio Fernández-Rico**, **Ana Cano**, **Miguel Odriozola**, **Belén Irissarry**, **Sonia Sebe** y **Alberto Varela-Grandal**.

Área de práctica:

M&A

Operación:

Adquisición de Brookfield de una participación del 80 por ciento en una PPP (Alianza Público-Privada)



Samir Azzouzi



Carlos Osório
de Castro



Gonçalo Fleming

Firma:

Clifford Chance

Socios:

Samir Azzouzi, Jose Luis Zamarro, Rodrigo Uria y Miguel Odriozola

MORAIS LEITÃO ASESORA EN LA VENTA DEL 40% DE MYSTICINVEST HOLDING

Morais Leitão asesoró al empresario Mário Ferreira en la venta del 40% de la empresa de cruceros Mysticinvest Holding al fondo estadounidense Certares. Entre las empresas que son propiedad de Mysticinvest Holding se encuentran Douro Azul, Mystic Cruises y Nicko Cruises (que opera buques hoteleros en varios ríos en tres continentes).

El equipo de Moraes Leitão fue dirigido por los socios **Carlos Osório de Castro** (en la foto, a la derecha) y **Gonçalo Fleming** (en la foto, a la izquierda).

Área de práctica:

M&A

El trato:

La venta del 40% de la empresa de cruceros Mysticinvest Holding al fondo estadounidense Certares

Firma:

Morais Leitão

Socios principales:

Carlos Osório de Castro y Gonçalo Fleming

Independent and international

WIDELY REGARDED AS ONE OF
THE LEADING CORPORATE BOUTIQUES IN SPAIN

ABOGADOS

ARAOZ & RUEDA

LOS 50 ABOGADOS DEL AÑO

Por primera vez *Iberian Lawyer* ha elaborado una lista con los 50 abogados que más han destacado durante este 2019 en el mercado español



Por primera vez, hemos clasificado a los que consideramos son los mejores abogados del sector privado en España. A la hora de componer esta lista, nos hemos basado en una serie de criterios, entre los que se incluyen: la cantidad de trabajo que aportan a la firma; en otras palabras, su habilidad como *rainmakers* para generar cantidades importantes de negocio. También su nivel de especialización y sus dotes de liderazgo, es decir, abogados que han jugado un papel importante en la gestión de las firmas, ya sea a través de la creación de equipos eficaces, motivando a sus abogados o impulsando el crecimiento de su despacho. Se ha tenido en cuenta su reputación entre los clientes, lo que dicen acerca del desempeño de su labor como abogado y su servicio al cliente. Por último, se ha analizado su perfil dentro del mercado: la frecuencia con la que asesoran en las grandes operaciones que tienen mucha presencia en los medios, y lo bien que han construido su reputación e imagen en el mercado.

01. ALEJANDRO ORTIZ

Linklaters

En la parte más alta de la tabla encontramos a Alejandro Ortiz, socio de M&A de Linklaters. Cuando una gran empresa internacional quiere cerrar una operación de M&A en España, Ortiz suele ser la primera persona a la que llaman. Considerado como de los abogados más trabajadores del mercado español, su trayectoria habla por sí sola. Un profesional altamente dedicado, acostumbrado a trabajar largas horas. Además, tiene fama de estar muy bien conectado. Una buena imagen que se basa en pruebas sólidas, y es que, en el último año ha asesorado en operaciones de M&A por valor de 16.000 millones de euros. Entre ellas, destaca su asesoramiento al Grupo Carlyle en la adquisición de una participación de 3.000 millones de euros en Cepsa. Además de ser un *rainmaker* extraordinario, Ortiz también es conocido por sus dotes de liderazgo, que han ayudado a fomentar un fuerte espíritu de equipo en la oficina de Linklaters en Madrid.

02. IÑIGO DEL VAL

Allen & Overy

Socio de Allen & Overy desde 2015, Iñigo Del Val se ha labrado rápidamente una excelente reputación y es ampliamente reconocido como uno de los mejores abogados de M&A de España. Su carácter incisivo, que

le permite llegar rápidamente al fondo del asunto en cuestión, ha impresionado a los clientes, y le ha permitido gestionar algunas de las operaciones más importantes de España en el último año. Entre las operaciones más relevantes, cabe destacar el asesoramiento a Banco Sabadell en la venta de Solvia Desarrollos Inmobiliarios (SDIN) Residencial a Oaktree Capital por 882 millones de euros, así como el haber formado parte del equipo que asesoró a Intermediate Capital Group en la adquisición de Grupo Konectanet por 700 millones de euros. Se le considera uno de los mejores *dealmakers* del equipo de *corporate* de Allen & Overy en España. Ha asesorado en unas 20 operaciones por un valor total de aproximadamente 8.000 millones de euros en los últimos 12 meses.

03. SALVADOR SÁNCHEZ-TERÁN

Uría Menéndez

Sánchez-Terán se encuentra en el punto más alto de su carrera tras haber asumido el que, sin duda, es uno de los cargos más importantes del mercado español: el de socio director de la prestigiosa Uría Menéndez. Fue la principal elección entre los socios de la firma, lo que demuestra la alta estima que le tienen algunos de los mejores abogados del país. A pesar de su carácter agradable, los que lo conocen bien aseguran que es capaz de



IÑIGO DEL VAL



SALVADOR SÁNCHEZ-TERÁN

interpretar al tipo duro cuando es necesario. Cualidades que le serán muy útiles a medida que vaya asentando en lo que será un período de cuatro años en el puesto más alto. Su reputación como un abogado de M&A de primera clase, así como su experiencia en derecho bancario y de *securities*, son un claro ejemplo de la versatilidad que hizo que fuera la opción número uno para el puesto.

04. VÍCTOR VIANA

Uría Menéndez

Víctor Viana es considerado por muchos como la máxima autoridad en derecho fiscal



VÍCTOR VIANA



FERNANDO TORRENTE

español. Sin embargo, también ha impresionado a muchos en el mercado con su profundo conocimiento de los asuntos fiscales internacionales. A pesar de estar muy solicitado por parte de muchas de las empresas más prestigiosas, también tiene fama de estar permanentemente disponible para clientes que puedan tener asuntos que necesiten ser atendidos rápidamente. Entre las operaciones de alto perfil en las que Viana participó, cabe destacar la reciente compra por parte de TPG Real Estate Partners del 75 por ciento de las acciones de Témproe Properties Socimi de la Sociedad Española de Inversión Inmobiliaria (SOCIMI) por 247 millones de euros. En total, Viana ha prestado asesoramiento fiscal en



ALEJANDRO TOURIÑO

operaciones por un importe total de 5.000 millones de euros en los últimos 12 meses.

05. FERNANDO TORRENTE

Allen & Overy

El socio de Allen & Overy, Fernando Torrente, uno de los grandes *rainmakers* del mercado español, no sólo es uno de los principales abogados de *M&A*, sino que también tiene la reputación de ser un abogado de primera clase en *capital markets*. Su profundo conocimiento le convierte a menudo en la mejor opción para los clientes que buscan cerrar sus *megadeals* en España. Por ello, no es de

extrañar que Cepsa contara con sus servicios cuando el negocio necesitaba asesoramiento de cara a la venta de una participación del 30 por ciento de la compañía energética por 3.000 millones de euros. En el último año, Torrente ha asesorado en operaciones por un valor total de unos 22.000 millones de euros.

06. ALEJANDRO TOURIÑO

Ecija

Socio director de *Ecija* y jefe de *information technology* de la firma, Touriño no sólo es uno de los abogados más innovadores de España, sino de toda Europa. Una de las innovaciones que más éxito ha tenido a nivel internacional es su aplicación "Data Forecast", que predice "con un porcentaje cercano al 90 por ciento" el riesgo de sanciones relacionadas con la protección de datos. El algoritmo, además de analizar y procesar la información, estima el tamaño de la penalización y el periodo estimado de resolución. Sin embargo, además de ser un genio de la tecnología, Touriño también ha liderado una gran expansión, que le ha llevado a fusionarse con la impresionante cifra de 12 firmas (en España, Portugal y Latinoamérica) en los últimos dos años; cinco de ellas este 2019. Touriño es un firme defensor de que "el tamaño importa". Actualmente cuenta con 420 abogados y unos ingresos anuales de 44,5 millones de euros, lo que supone un incremento de facturación del 12 por ciento respecto al año anterior.

07. JAVIER AMANTEGUI

Clifford Chance

Considerado como un auténtico *dealmaker*, el carismático socio de Clifford Chance Javier Amantegui se ha ganado a muchos clientes en el mercado gracias a su gran habilidad técnica unida a buena mentalidad comercial. Su estilo sencillo, “sin tonterías”, le ha hecho ganarse un enorme respeto como negociador entre los clientes, que quedan impresionados con su dedicación a la búsqueda de soluciones. En el último año, Amantegui ha asesorado en operaciones por un valor total de alrededor de 6.000 millones de euros. En una de las mayores operaciones que se han llevado a cabo en España en el último año, Amantegui lideró un equipo de abogados de Clifford Chance que asesoró a EQT en la financiación de la adquisición de 1.200 millones de euros de Parques Reunidos.

08. CHRISTIAN HOEDL

Uría Menéndez

Hoedl es el responsable del área de *M&A* y *private equity* de Uría Menéndez. A menudo asesora a fondos nacionales e internacionales en operaciones y ha sido protagonista en todas las operaciones de *private equity* en España con empresas que cotizan en bolsa. La financiación y la refinanciación también son áreas en las que Hoedl tiene una gran reputación entre los clientes, que destacan de él su versatilidad. Su polifacética carrera le sitúa como



JAVIER AMANTEGUI



CHRISTIAN HOEDL



IÑIGO BERRICANO

JAIME VELÁZQUEZ



una de las figuras clave del mercado jurídico español.

09. IÑIGO BERRICANO

Linklaters

El socio director de Linklaters en Madrid, Iñigo Berricano, se ha ganado la reputación de ser uno de los abogados más perspicaces del mercado español, además de tener una de sus mentes más agudas. Su habilidad para sintetizar rápidamente las cuestiones clave de un asunto concreto, lo convierten en un socio de gran valor para los clientes más prestigiosos. Con su *approach* al asesoramiento legal centrado en el cliente, se ha ganado muchos admiradores en el mercado. También ha demostrado ser un líder muy capacitado, que ha llevado a la firma a un aumento del 15 por ciento en sus ingresos de la oficina de Madrid en el último año, y a una facturación que se ha elevado hasta los 15 millones de euros.

10. JAIME VELÁZQUEZ

Clifford Chance

El socio director de Clifford Chance España, Jaime Velázquez, ha demostrado un liderazgo firme durante los últimos 12 meses. La firma está formando a un equipo joven y dinámico de abogados de *M&A* que está empezando a hacerse notar en el mercado español. Además, lejos de disminuir su carga de trabajo legal tras asumir el cargo, Velázquez ha pisado el acelerador y ha sido uno de los abogados con mejores resultados de la firma en

3rd Edition

Gold Awards

● ● ● ● ● by Inhousecommunity

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

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

SAVE THE DATE

7th November 2019
Espacio Harley

Calle de Alcalá 182, 28028 Madrid

Main Partner

Abreu:
advogados

Sponsors

ITERLEGIS
LEGAL STAFFING SOLUTIONS

lexsoft
systems

Communication Partner



#IBLGoldAwards

Follow us on



2019, formando parte, por ejemplo, de los equipos que asesoraron en la venta de la cartera de parques eólicos de Forestalia a Repsol y en la adquisición por parte de Corporación Financiera Alba de una participación del 7,5 por ciento en Verisure Securitas de Hellman & Friedman.

11. CARLOS DE CÁRDENAS

Uría Menéndez

Carlos de Cárdenas, director del grupo de *corporate y commercial* de Uría Menéndez, cuenta con una amplia experiencia en *M&A*, pero es especialmente reconocido por su gran conocimiento en *banking and finance*, campo en el que se le considera uno de los mayores expertos de nuestro país. De Cárdenas también es muy respetado en la práctica de *restructuring*; sin duda, uno de los abogados más versátiles del mercado.

12. FERNANDO VIVES

Garrigues

Fernando Vives es el socio director del despacho de abogados más grande de España. Se le considera un líder dinámico, con un *approach* cuidadoso y considerado hacia el *managment*. Vives también tiene fama de tener una mente aguda y analítica, capaz de identificar y abordar eficazmente los problemas que se le presentan a la firma. Bajo su mandato, el despacho ha invertido 50 millones de euros en una serie de innovaciones a lo largo



CARLOS DE CÁRDENAS



FERNANDO VIVES



PEDRO PÉREZ-LLORCA



CARLOS RUEDA

de los últimos cinco años, incluida la inteligencia artificial. Su gran visión de futuro ha hecho que el bufete esté atravesando un gran momento; en los tres primeros meses de este año, los ingresos han sido superiores a los del mismo período de los diez años anteriores.

13. PEDRO PÉREZ-LLORCA

Pérez-Llorca

Pedro Pérez-Llorca, socio director de la firma que lleva el nombre de su padre, fallecido a principios de este año, sin duda está llevando al bufete por el buen camino. El despacho ha prosperado enormemente bajo su liderazgo y ahora compite habitualmente con los pesos pesados del mercado español por los clientes más prestigiosos. A lo largo de los años, Pedro Pérez-Llorca ha reunido un equipo de abogados jóvenes y altamente capacitados por lo que el futuro de la firma parece estar en muy buenas manos. Esta estrategia se ha visto recompensada en el último año, en el que a firma ha cerrado el ejercicio de 2018 con un tremendo incremento en sus ingresos del 30 por ciento, situándolos en los 52 millones de euros. Una muestra clara del buen momento que atraviesa la firma fue la apertura de su segunda oficina en Madrid.

14. CARLOS RUEDA

Gómez-Acebo & Pombo

Asumir el reto de dar la vuelta al bajo rendimiento de un despacho

no es una tarea fácil. Eso es precisamente lo que hizo hace 3 años el socio director de Gómez Acebo & Pombo, Carlos Rueda, cuando ocupó el puesto. En 2016, el bufete atravesaba un momento muy complicado y sus ingresos estaban cayendo, pero Rueda ha logrado encarrilar a la firma. Por supuesto el camino no ha sido fácil y ha habido que tomar decisiones complicadas como, por ejemplo, la reducción del número de socios en un 12%. Además, su simpatía y su carisma lo han convertido en una figura muy popular dentro del mercado. Eso sí, también es un hombre muy determinado, al que no le tiembla el pulso si tiene que tomar una decisión que pueda resultar impopular para algunos miembros de la firma. Lo que está claro es que parece que el plan de Rueda funciona. Los ingresos han aumentado por segundo año consecutivo, incrementando un 11 por ciento.

15. JOSÉ MARÍA ALONSO

José María Alonso Abogados

José María Alonso es uno de los procesalista y árbitros más respetados del mercado, con una destacada carrera a sus espaldas. Actualmente es el decano del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid (ICAM), y antes de eso, fue socio director de Garrigues, y también ocupó ese mismo puesto en la oficina de Madrid de Baker McKenzie. A Alonso se le considera uno de los mejores árbitros de España, y la primera elección para muchos clientes que participan en procedimientos de arbitraje transfronterizo.

16. CANI FERNÁNDEZ

Cuatrecasas

Además de ser una abogada de primera línea en Derecho de la Unión Europea y de la Competencia, Cani Fernández, socia de Cuatrecasas, es todo un ejemplo de liderazgo. El reconocimiento a sus cualidades directivas se pudo ver este año, cuando estuvo a punto de

convertirse en la CEO de uno de los "Tres Grandes" despachos de abogados españoles, Cuatrecasas. Finalmente, el elegido fue Jorge Badía, pero el hecho de que estuviera en la carrera por el puesto es un claro indicio de su prestigio y de la estima que se le tiene dentro del mercado. En su día ya fue socia directora de la oficina de la firma en Bruselas y sin duda volverá a ser candidata a CEO en un futuro, sobre todo teniendo en cuenta el firme apoyo con el que cuenta entre muchos de sus colegas de la firma.

17. ÁLVARO LÓPEZ-JORRÍN

Garrigues

De Álvaro López-Jorrín, *Joint-head* del departamento de *corporate* de Garrigues, se valora mucho el *business-minded approach* que aporta a su asesoramiento jurídico. Durante mucho tiempo ha sido uno de los abogados de *M&A* más exitosos de la firma y el año pasado no



JOSÉ MARÍA ALONSO



CANI FERNÁNDEZ



ÁLVARO LÓPEZ-JORRÍN

We are pleased to invite you to the

INSPIRALAW

DIVERSITY & INCLUSION

DISCUSSION

8 OCTOBER • 9.00 AM

NH PRINCIPE DE VERGARA

Príncipe de Vergara, 92 | Madrid

09,00 Registrations & Welcome Coffee

09,30 Discussion

11,15 Q&As

11.30 Networking Closing Coffee

Speakers

Virginia Martínez Senior Associate *Hogan Lovells*

Silvia Pérez Navarro Managing Partner *Iterlegis Legal Staffing Solutions*

Alicia Sigüenza Senior Counsel Spain and Portugal *Google*

Cristina Vidal Partner *Ramón & Cajal Abogados*

Adolfo Zunzunegui Partner *Allen & Overy*

Moderator

Juan Fernández-Castaño Journalist *Iberian Lawyer*

Partners

ALLEN & OVERY

Google

Hogan
Lovells

ITERLEGIS
LEGAL STAFFING SOLUTIONS

Ramón y Cajal
ABOGADOS

For information claudia.jane@iberianlegalgroup.com • + 34 91 563 3691 (ext. 12)

fue una excepción. En una de sus operaciones más importantes, López-Jorrín asesoró al fondo de *private equity* Warburg Pincus en la adquisición del Self Trade Bank de Boursorama - Société Générale. En total, López-Jorrín ha asesorado en operaciones por valor de 2.000 millones de euros durante los últimos 12 meses.

18. EDUARDO GRACIA

Ashurst



EDUARDO GRACIA

Una muestra de la importancia que Eduardo Gracia tiene dentro de Ashurst es que es el jefe de *tax* de la firma, no solo en Madrid, sino también para EMEA y Estados Unidos. Y no es de extrañar que ocupe este puesto. Tiene la reputación de ser un gran comunicador, muy dedicado a sus clientes y con una sorprendente capacidad para exponer temas extremadamente complicados en un formato fácil de digerir. El liderazgo es otra de sus fortalezas: fue socio director de la oficina de Madrid, un rol al que aportó su estilo paciente y desenfadado, cualidades que han contribuido a forjar a la excelente reputación de la que goza la firma en España.

19. VÍCTOR XERCAVINS

Cuatrecasas

Víctor Xercavins, socio de la oficina de Barcelona, es uno de los principales actores del mercado de *M&A* en España, con una amplia experiencia

asesorando a las principales cadenas hoteleras y operadores turísticos internacionales sobre sus negocios en el país. Anteriormente ocupó el puesto de socio director de la oficina de Cuatrecasas en Nueva York. Su tenacidad y sus *skills* analíticos en el manejo de las transacciones también le han hecho ganar muchos admiradores. Tiene fama de ser uno de los *rainmakers* más productivos de Cuatrecasas.

20. MÓNICA MARTÍN DE VIDALES

Garrigues

Además de ser una abogada de *M&A* de primer nivel, la socia de Garrigues, Mónica Martín de Vidales, también es reconocida en el mercado por sus dotes de liderazgo. Posee una gran reputación como *manager*, con una gran capacidad para motivar a sus equipos y para comunicar. Martín de Vidales destaca también por ser una hábil *teambuilder* y por la alta calidad



VÍCTOR XERCAVINS



MÓNICA MARTÍN DE VIDALES



JUAN BARONA

del asesoramiento que ofrece a sus clientes. Una excelente *dealmaker*, que ha cosechado muy buenos resultados en 2019.

21. JUAN BARONA

Linklaters

Conocido por su seriedad y su enfoque prudente a la hora de asesorar a sus clientes, Barona es uno de los abogados financieros más reconocidos del mercado español. Técnicamente brillante, también tiene la reputación de ser un verdadero socio para sus clientes. En el último año, ha estado en el centro de muchas de las financiaciones más destacadas del mercado, entre las que están: el asesoramiento a un grupo de prestamistas, liderado por BBVA, sobre una nueva línea de crédito sindicado multidivisa de 1.500 millones de euros otorgada a Iberdrola o el asesoramiento a un colectivo de bancos sobre una línea de crédito sindicada rotativa de 500 millones de euros otorgada a Red Eléctrica. Barona también tiene fama de innovador y, en los últimos 12 meses, ha asesorado a BBVA en un préstamo sindicado pionero de 150 millones de dólares para Red Eléctrica de España.



MARÍA JOSÉ MENÉNDEZ

22. MARÍA JOSÉ MENÉNDEZ

Ashurst

A pesar de que María José Menéndez dejó su puesto como socia directora de la oficina de



JORGE BADÍA

Ashurst en Madrid a principios de este año, su aportación al reciente éxito de la firma es indiscutible. Una experimentada abogada de *corporate*, con fama de ser una dura negociadora. Eso sí, los que la conocen bien también destacan de ella un carácter cercano que ha ayudado a que jóvenes y prometedores abogados hayan desarrollado su carrera hasta convertirse en importantes socios en la oficina de Madrid. Sus grandes dotes de liderazgo también han dado sus frutos en España: los ingresos aumentaron un 25 por ciento hasta alcanzar los 27,7 millones de euros en el último año, gracias en gran medida a sus profesionales altamente productivos, con unos ingresos por abogado de la firma de 470.000 euros. Un crecimiento en el que su gestión ha sido clave.

23. JORGE BADÍA

Cuatrecasas

El pasado mes de abril, los socios de Cuatrecasas eligieron a Badía como nuevo consejero delegado de la firma, un puesto que tuvo que disputarse con la socia Cani Fernández. Desde que ocupó el cargo, Badía ha sido muy claro en su compromiso con la promoción del talento femenino dentro de la firma. El hecho de que hubiera más de un candidato para el puesto de CEO implica que probablemente exista cierta división dentro de la firma, pero sin duda a Badía se le considera una figura de confianza, dispuesta a potenciar la unión dentro del despacho. En su época anterior como *managing partner*,

Badía supervisó un crecimiento del 12 por ciento en los ingresos de la firma en el último año.

24. JUAN IGNACIO GONZÁLEZ RUIZ

Uría Menéndez

Juan Ignacio González Ruiz, socio de Uría Menéndez, es uno de los abogados más destacados en el campo de la energía dentro del mercado español. Ha participado en un alto número de innovaciones dentro de la industria, especialmente en áreas como el suministro y comercialización de energía, el acceso de terceros a las infraestructuras de electricidad y gas y el desarrollo de proyectos de energía renovable. Su enfoque pragmático a la hora de asesorar a los clientes, así como su eficiencia, lo han convertido en una opción muy popular entre ellos.

25. JOSÉ GIMÉNEZ

Linklaters

José Giménez, socio de Linklaters, es uno de los gurús del mercado legal español en materia de derecho público y asesoramiento regulatorio, y es el abogado de referencia de muchos de los principales clientes cuando hay que meterse en los campos de minas regulatorios. Con el aumento de inversiones en el sector energético español, Giménez ha desarrollado una práctica

energética de alto rendimiento: su amplio conocimiento del sector, así como su enfoque centrado en el cliente, hacen que su flujo de trabajo siga siendo muy sólido de cara al futuro. Cabe destacar que Giménez formó parte del equipo de Linklaters que asesoró a Blackrock y Cerberus en la venta de una cartera de parques eólicos españoles propiedad de Renovalia Reserve a Ardian por 550 millones de euros. En total, Giménez ha prestado asesoramiento regulatorio en operaciones por un valor total de más de 6.000 millones de euros en el último año.

26. PEDRO RUEDA

Araoz & Rueda

Pedro Rueda juega un papel fundamental en el éxito de Araoz & Rueda, una firma de lo más independiente, cuya práctica, muy enfocada en *corporate* y *M&A*, es la envidia de muchos de los grandes *players*, tanto dentro como fuera de España. A pesar de recibir propuestas continuamente para fusionarse con algunas de las firmas de abogados más grandes del mundo, Rueda y sus colegas por ahora descartan esta opción. Y no es difícil entender por qué. Araoz & Rueda es un despacho extremadamente eficiente, que recibe gran cantidad de *referral work* de los principales despachos de Reino Unido y EEUU. Una estrategia inteligente que ha dado sus frutos, ya que los ingresos de la firma han aumentado alrededor de un tercio en los últimos dos años.



JUAN IGNACIO GONZÁLEZ RUIZ



JOSÉ GIMÉNEZ



PEDRO RUEDA

ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

SAVE THE DATE

24th October 2019
Mexico City

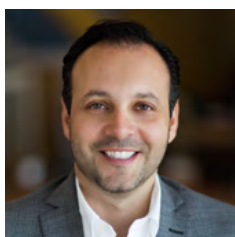
Follow us on



#TheLatamLawyerAwards



Aarón R Vilchis
Legal Responsible
Cox Energy, Mexico



Alejandro Fernández
Head of Legal
Cotemar, Mexico



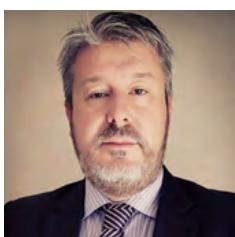
César Alejandro Villegas Ávila
General Counsel Mexico
ACCIONA Energía



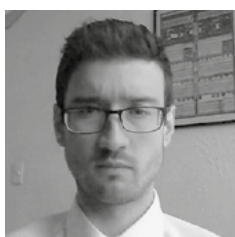
Cristobal Mariscal
Compliance Director
Peñoles, Mexico



Daniel Muñoz
General Counsel Mexico and
Central America -Legal and
Corporate Affairs
Enel Green Power



Flavio Marqueti
Executive Board Member
*Romagnole Produtos
Elétricos S.A, Brazil*



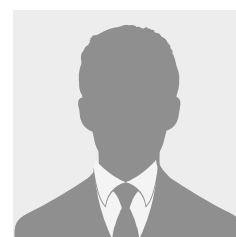
Francisco Puebla
Contract Manager
ENGIE Solar, Mexico



Jaime Coutiño
Gerente Legal
de Infraestructura
GIA+A, Mexico



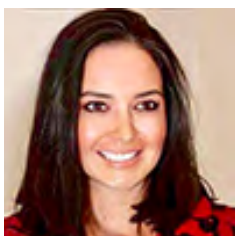
Jorge Sierra Galindo
Legal Advisor
PEMEX, Mexico



Juan Ignacio Saura
Country Manager Mexico
Técnicas Reunidas



Juan Pablo Garcia
Gerente Legal
Aspiros SAS, Colombia



Katuska Gámez Arenas
In Country Counsel -
Director of business Affairs
*Mexico Petroleum
Company, Mexico City*



Ligia González
Senior Attorney
*Cargill de Nicaragua,
S.A.*



Luis Alberto Cárdenas Diaz
Director Jurídico Negocio
Banco Sabadell, Mexico



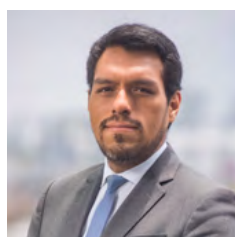
Marcela Borella
Associate General Counsel
Embraer S.A, Brazil



Moisés Hernandez
Senior Legal Counsel
TransCanada, Mexico



Óscar Montes
Executive Legal Vice-
President, Chief Legal
Officer, General Counsel
& Chief Compliance Officer
*Integra Capital Group,
Nicaragua*



Renzo Salazar Vallejo
Board member
*Peruvian Committee
World Energy Council*



Rogelio Valles
General Counsel
*Enel Green Power,
Mexico*



Sarah Alvarez
Deputy General Counsel
*Banco Mercantil
del Norte, Mexico*

27. ALFREDO DOMÍNGUEZ

Cuatrecasas

Alfredo Domínguez, especialista en delitos de *white-collar* de Cuatrecasas, lidera el departamento de *corporate compliance* de la firma y se le considera un profesional de primer nivel en este campo. Gracias a su trabajo para grandes empresas en España, en concreto como abogado de la acusación y la defensa en casos de delitos societarios, se ha labrado una excelente reputación en el mercado. Su alto nivel de servicio al cliente también ha fortalecido su reputación, mientras que su asesoramiento claro, conciso y personalizado le han hecho muy popular entre los clientes.



28. ALBERTO FRASQUET

Herbert Smith Freehills

El socio de Herbert Smith Freehills, Alberto Frasquet, maneja transacciones complejas de *M&A* con tal aplomo que hace que parezcan fáciles. Pero debajo de esa apariencia tranquila, hay un experto altamente capacitado, muy popular entre los clientes gracias a su enfoque comercial y sus sólidas dotes de comunicación. El año pasado asesoró a Nazca Capital en la adquisición de la compañía biofarmacéutica española Diater por valor de 45 millones de euros, y también al Grupo Lar Holding Iberia en un acuerdo de *joint venture* con Centerbridge Partners por valor



de 125 millones de euros. Frasquet, el más prolífico *dealmaker* de la oficina de Herbert Smith Freehills en Madrid en los últimos 12 meses, ha asesorado en operaciones por un valor total de 1.500 millones de euros. El desempeño de Frasquet ha sido uno de los principales impulsores del incremento del 24 por ciento de los ingresos reportados por la oficina española en el último año.

29. JORGE VÁZQUEZ

Ashurst

La oficina madrileña de Ashurst es una firma que siempre ha estado muy bien dirigida. Por esta razón, a la hora de buscar un nuevo socio director que sustituyera a María José Menéndez, hubo que elegir cuidadosamente. El hecho de que se decantaran por Jorge Vázquez dice mucho de las cualidades de liderazgo que posee este especialista en *M&A* y *private equity*. En su anterior etapa como director de operaciones corporativas de Ashurst para Europa, Vázquez se forjó la reputación de ser un verdadero socio para sus clientes, siempre en sintonía con sus necesidades. Unas cualidades que también quiere trasladar a la firma, donde una de sus prioridades es reforzar el ya excelente espíritu de equipo que hay en Ashurst.

30. FERNANDO GUERRA

Deloitte Legal

El auge de las "Big Four" en el mercado legal español ha sido una de las tendencias más destacadas de los últimos años, y

el éxito de Deloitte a la hora de afianzarse en el mercado ha sido supervisado por el socio director de España, Fernando Guerra. Su liderazgo dinámico ha recibido un reconocimiento adicional recientemente con su nombramiento como socio director global de Deloitte Legal. Sus grandes dotes para el *teambuilding* han ayudado a que los ingresos de la firma hayan aumentado un 17% en el último año, hasta alcanzar la impresionante cifra de 128,7 millones de euros.

31. NICOLÁS MARTÍN

Herbert Smith Freehills



Martín fue nombrado *senior partner* de la oficina de Herbert Smith Freehills en Madrid en 2018 en reconocimiento al firme liderazgo que demostró en su anterior etapa como jefe de la práctica *corporate* y *M&A* de la oficina. Los clientes valoran su *approach* comercial, su versatilidad y su gran conocimiento en distintos sectores. Es una pieza clave del equipo directivo que ha conseguido desarrollar a un equipo altamente eficiente y productivo. Los números hablan por sí solos (en 2018 los ingresos por profesional alcanzaron

los 500.000 euros). Herbert Smith Freehills es uno de los despachos de abogados que mejor rendimiento está mostrando en España.

32. ADOLF ROUSAUD

Rousaud Costas Duran



Bajo el liderazgo de su socio director Adolf Rousaud, Rousaud Costas Duran (RCD) ha seguido creciendo a un gran ritmo durante los últimos 12 meses y se ha asentado entre las 20 primeras firmas de abogados en España por facturación. Los ingresos aumentaron un 16% en el último año, alcanzando los 34,4 millones de euros. Uno de los factores clave en el éxito de la firma ha sido la estrecha atención que Rousaud presta a la selección de personal: el bufete se centra en buscar abogados que se ajusten al perfil de RCD de cara a fomentar el espíritu de equipo entre sus profesionales, un aspecto fundamental para Rousaud. Además, el año pasado el bufete alcanzó un acuerdo exclusivo con la firma DWF de cara a atender mejor a clientes en Portugal y Latinoamérica.

33. SYLVIA PATERNAIN

Freshfields Bruckhaus Deringer



Sylvia Paternain, responsable de la práctica fiscal de Freshfields Bruckhaus Deringer en España, es una de las máximas autoridades del mercado en materia de derecho fiscal. También lo es dentro de la firma, donde dirigió la práctica fiscal global hasta 2016. Paternain también es conocida por ser una excelente comunicadora, muy hábil a la hora de fidelizar a los clientes. También destacan mucho sus dotes de liderazgo, especialmente notables a la hora de desarrollar y motivar a sus equipos.

34. JOSÉ GUARDO

Clifford Chance



José Guardo, socio de Clifford Chance, se ha labrado una

reputación estelar por su trabajo en el campo del *project finance*. Considerado como un negociador de primera clase, Guardo es la primera opción de muchos clientes para asuntos financieros gracias a su capacidad para resolver los conflictos que surgen. Entre sus trabajos más recientes cabe destacar el asesoramiento al Grupo Cobra en relación con la financiación de una cartera fotovoltaica de 864 megavatios por un importe de 434 millones de euros, el mayor *greenfield photovoltaic project financing* que se ha llevado a cabo en España. A pesar de tener su sede en Madrid, Guardo ha gestionado un gran número de operaciones en Latinoamérica durante los últimos 12 meses. Entre ellas, ha formado parte del equipo de Clifford Chance Madrid que asesoró a un consorcio liderado por China Harbour Engineering Company Limited (CHEC) en relación a la financiación multidivisa de 658,2 millones de dólares, para el proyecto de la autopista de peaje Autopista al Mar 2 en Colombia.

35. JESÚS VARELA

Dentons



El socio director de Dentons, Jesús Varela, se ha forjado una reputación en el mercado como

un abogado inmobiliario de primera clase. Su experiencia en el área de *real estate finance*, y en concreto, en *non-performing loan transactions*, le ha llevado a tener una impresionante cartera de clientes. Cuando la alta dirección de Dentons le nombró *managing partner* de España, le asignaron la tarea de impulsar y dirigir un importante crecimiento de la firma. Un plan de lo más ambicioso, pero sin duda Jesús Varela es el hombre adecuado para llevarlo a cabo.

36. HERMENEGILDO ALTOZANO

Bird & Bird



El jefe del equipo de *energy and utilities* de Bird & Bird en España, Hermenegildo Altozano también es conocido por ser uno de los principales expertos del mercado español en inversión extranjera en Cuba. Su estilo directo es muy atractivo entre los clientes, que valoran su capacidad para transmitir con claridad las posibles líneas de acción. Además de llevar a cabo una práctica energética de primer nivel en España; que incluye no sólo asesoramiento en *M&A*, sino también en procedimientos de arbitraje, también tiene una gran reputación en Cuba donde se le considera uno de los principales *players* del mercado jurídico.

37. JAVIER GARCÍA-PITA

Linklaters



Uno de los mejores abogados de *tax* del mercado español, Javier García-Pita, socio de Linklaters, ha asesorado en algunas de las transacciones más importantes que se han llevado a cabo en España en los últimos 12 meses. García-Pita es muy popular entre los clientes debido a su capacidad para proporcionar un análisis profundo de las diversas opciones fiscales de las que disponen. Del último año, cabe destacar el asesoramiento al fondo de *private equity* Permira en los aspectos fiscales para la compra de cinco universidades en España y Portugal a Laureate. Además, también ha asesorado a Altamira Asset Management en las cuestiones fiscales relacionadas con la venta de una participación del 85 por ciento de la empresa a la empresa italiana de gestión de préstamos doBank. En total, en los últimos 12 meses, García-Pita ha asesorado en transacciones por un valor total de más de 6.000 millones de euros.

38. IGNACIO-GÓMEZ SANCHA

Latham & Watkins



Tras la prematura muerte del socio director de Latham & Watkins en Madrid, Juan Picón, a principios de este año, la firma se vio obligada a reemplazar al que probablemente era uno de los abogados más conocidos del mercado. Sin embargo, muchos expertos están convencidos de que haber colocado a Ignacio Gómez-Sancha en primera línea de la firma, ha sido una decisión muy inteligente por parte de la firma. Discretamente, Gómez-Sancha se ha forjado la reputación de ser un abogado muy astuto, especialmente en el ámbito de *capital markets*. No solo destaca en el aspecto intelectual, sino también por su capacidad para abordar los asuntos de una manera muy innovadora. Por delante tiene el reto de liderar el proyecto español de Latham & Watkins, una tarea nada fácil, pero para la que claramente está preparado.

39. ROSA VIDAL

Broseta



Si de algo tiene fama la socia directora de Broseta, Rosa Vidal, es de ser una excelente líder. Sus compañeros y colegas la describen como una persona con una fuerte ética de trabajo y como una consumada *team-builder*. Su liderazgo es una de las razones del buen momento que atraviesa la firma, que en los últimos 12 meses ha experimentado un crecimiento impresionante. Además de haber llevado a cabo varias contrataciones laterales, los ingresos del despacho han crecido un espectacular 32 por ciento. De hecho, en los últimos dos años, la firma casi ha duplicado su facturación, lo que demuestra que Vidal está haciendo las cosas realmente bien.

40. VERÓNICA ROMANÍ-SANCHO

Gómez-Acebo & Pombo



La socia de Gómez-Acebo & Pombo, Verónica Romani-Sancho, se ha convertido en una pieza fundamental en la financiación de proyectos de energías renovables, que están en pleno auge en España. Muy apreciada por los clientes con los que establece relaciones sólidas, Romani-Sancho ha asesorado en un alto número de operaciones en el último año, con un valor total de más de 1.000 millones de euros. Los

clientes elogian el dinamismo y el carácter proactivo que aporta a las transacciones. Además, dicen, no le asusta tomar la iniciativa.

41. ROMÁN GIL

Sagardoy Abogados



Román Gil es uno de los mayores especialistas en *employment* de Sagardoy Abogados, y también es uno de los principales expertos en reestructuraciones de empresas, concretamente, en despidos colectivos. Además, se ha forjado una excelente reputación gracias a su trabajo asesorando a clientes en las negociaciones con los sindicatos. Su experiencia en asuntos contenciosos hace que a menudo sea la primera opción para los clientes cuando surgen conflictos laborales.

42. ORIOL ARMENGOL

Garrigues



Armengol es uno de los abogados más experimentados en Derecho de la Competencia y de la Unión Europea dentro del mercado español. Se incorporó a Garrigues el año pasado desde Pérez-Llorca. Es muy conocido por el gran asesoramiento que ofrece a compañías nacionales e internacionales en una amplia gama de sectores como: *banking*, energía, farmacéutico, automoción, transporte, entretenimiento y *retail*. Su estilo directo y sus excelentes cualidades comunicativas le han ayudado a convertirse en uno de los abogados más solicitados en su campo en España.

43. JORDI FAUS

Faus & Moliner



Es uno de los mayores expertos en *regulatory law* en el sector de *life sciences*. Jordi Faus es muy conocido por su destreza en los campos de las autorizaciones de comercialización y la retirada de productos, en particular. Los clientes farmacéuticos saben que una llamada a Jordi Faus significa poner su asunto en las mejores manos, su conocimiento del marco regulatorio de la industria es insuperable. También es especialmente conocido por su experiencia en materia de precios y reembolsos.

44. IGNACIO AYALA GÓMEZ

Oliva-Ayala Abogados



Es el socio director y cofundador de Oliva-Ayala Abogados. Toda una autoridad en el campo del *white-collar crime*. Dada su amplia experiencia en casos judiciales, está muy solicitado entre los clientes involucrados en delitos societarios. Se le considera uno de los mejores profesionales en casos que abarcan múltiples jurisdicciones. El despacho se dedica exclusivamente al derecho penal, y en un momento en el que la especialización es un requisito clave para los clientes, la práctica de Ayala Gómez destaca por encima de otros.

45. RAMÓN FERNÁNDEZ-ACEYTUNO

Ramón y Cajal



Ramón Fernández-Aceytuno

es uno de los abogados de *insolvency* más solicitados del mercado, con fama de ofrecer un servicio de alta calidad. También posee una gran experiencia en *corporate restructuring* a través de la cual se ha construido una excelente reputación gracias al asesoramiento que ofrece tanto a corporaciones como a instituciones financieras. Sus dotes comunicativas y su capacidad para explicar conceptos complejos en términos claros y sencillos hacen que a menudo se le recomiende a los clientes y esté considerado como uno de los principales expertos en su campo.

46. ANTONIO CASTÁN

Elzaburu



Experto en propiedad intelectual, el socio de Elzaburu, Antonio Castán, es especialmente conocido por su trabajo en las áreas de patentes y marcas. Tiene una destacada cartera de clientes en sectores importantes como *retail*, *leisure* y medios de comunicación. Además, está muy solicitado entre las empresas internacionales que quieren garantizar la protección de su propiedad intelectual en España. Es una de las autoridades más destacadas en materia de propiedad intelectual en la industria editorial.

47. ERNESTO GARCÍA-TREVIJANIO GARNICA

GTA Villamagna Abogados



El fundador de GTA Villamagna Abogados, Ernesto García-Trevijanio Garnica, es uno de los profesionales más prestigiosos en el campo del derecho público. Posee una amplia experiencia en proyectos de infraestructura pública y construcción, en especial, en los sectores de energía, agua y transporte. Su labor en el campo del derecho administrativo también suele ser alabada, y cuenta con clientes muy fieles en los sectores de energía e infraestructuras.

48. MANUEL ECHENIQUE

Uria Menéndez



Desde que hace unos años se hablaba de él como una estrella en alza dentro del mercado español, la carrera de Manuel Echenique, socio de M&A de Uria Menéndez, ha ido creciendo con fuerza. Su habilidad para transmitir asuntos complejos de una manera clara y sencilla le ha vuelto muy popular entre los clientes y se ha ganado la fama de ser un excelente *dealmaker*. En el ámbito transaccional, ha sido un año especialmente prolífico para Echenique, que ha asesorado en más de 20 operaciones por un valor total de más de 7.000 millones de euros.

49. CARLOS BLANCO

Roca Junyent



El socio director de Roca Junyent en Madrid, Carlos Blanco, ha sido el encargado de fortalecer las operaciones de la firma en la capital española, y la impresión que circula por el mercado es que ha hecho un gran trabajo. La firma se ha encargado de algunas de las transacciones más importantes del último

año, y a menudo Blanco era quien dirigía el camino. En total, ha asesorado en operaciones por un valor total de 1.200 millones de euros durante el último año. Algo que ha conseguido a una edad temprana, por lo que parece que la oficina de Madrid está en muy buenas manos.

50. MARÍA PILAR GARCÍA GUIJARRO

Watson Farley & Williams



Sin duda una de las estrellas del mercado legal español. La socia directora de Watson Farley & Williams España, María Pilar García Guijarro, es una líder firme que ha demostrado además un gran talento para crear y formar equipos altamente efectivos. Con fama de ser una negociadora implacable, ha jugado un papel fundamental a la hora de crear la buena reputación que la firma tiene en el campo de *energy M&A*. Durante el último año, Watson Farley & Williams ha participado en un gran número de operaciones, a menudo con García Guijarro como protagonista.

ES LA HORA DE DENTONS

El socio director de Dentons España, Jesús Varela, quiere situar al despacho entre los principales *players* del mercado. Para ello, dice, el primer paso será crecer en número de abogados hasta llegar a los 150 en el medio plazo. Y la cosa va muy en serio. De hecho, ya tienen alquilados dos pisos enteros en pleno Paseo de la Castellana, en el mismo edificio en el que está su oficina madrileña.

por Juan Fernández-Castaño Riancho



JESÚS VARELA

Jesús Varela tiene claro que ha llegado el momento de que Dentons ocupe el lugar que le corresponde dentro del mercado legal español, y de alcanzar un tamaño que les permita competir de tú a tú con los gigantes del sector como ya ocurre en otras jurisdicciones. Para ello, están inmersos en un ambicioso plan, con el que esperan pasar de los 61 abogados que tienen actualmente entre Madrid y Barcelona, a la más que respetable cifra de 150. Además de inteligente, cercano, y muy agradable, Varela es claramente un socio director ambicioso. Sabe que, para poder competir de verdad con los pesos pesados del mercado español, es imprescindible que el bufete, el mayor del mundo en número de abogados, crezca también en nuestro país. “No queremos ser una firma internacional que pasa desapercibida o que funciona como la oficina local. Para poder convertirnos en una *power house* dentro del mercado legal español, queremos llegar a los 150 abogados en el medio plazo”, señala Varela, que asegura que necesitan ese tamaño para competir de verdad con quien quieren competir. Y está claro que van a por ello, prueba de ello es que el despacho ha hecho una gran inversión y ha alquilado dos pisos enteros en el mismo edificio en el que está su sede madrileña.

CRECIMIENTO INTELIGENTE

Varela deja claro que la idea no es crecer por crecer. El objetivo es un crecimiento estratégico, muy dirigido a las áreas o sectores en los que Dentons es muy fuerte a nivel internacional. “Nosotros somos muy potentes en inmobiliario, *restructuring* and *insolvency*, en energía, en *life sciences* y nuevas tecnologías. Son las áreas que están impulsando

el crecimiento, y ese crecimiento hay que maximizarlo”.

Asegura que los procesos que el despacho tiene abiertos en estos momentos son muy pensados y que hay muchas áreas que se van a beneficiar de lo que está por venir “no estamos haciendo contrataciones masivas”, destaca Varela, “tenemos tres o cuatro procesos lanzados muy estratégicos para traernos a determinados equipos que creemos que en esta primera fase de crecimiento estamos necesitando ya”. Insiste en que a estos procesos hay que dedicarles mucho tiempo, y que estos “exigen mucha dedicación y esfuerzo porque estamos contactando con gente reconocida en el mercado. Tenemos que ofrecer algo más atractivo que lo que tienen ahora y creo que lo estamos consiguiendo, porque los procesos están avanzados”.

MEDIO AMBIENTE ES UN SECTOR QUE VA A SER DECISIVO. NO DESCARTO QUE VEAMOS UN CRECIMIENTO IMPORTANTE EN ESA ÁREA EN LOS PRÓXIMOS MESES

MERCADO MADURO

Actualmente, destaca Varela, el mercado español es muy maduro y, a efectos de crecer o incorporarse a él, “hay que ver si tienes sitio para meter la moto”. Por ello, señala, las firmas deben optar por un modelo que les permita ser competitivas: o bien ser una boutique local con prestigio local, o tener una verdadera implantación internacional, “que es lo que tenemos nosotros”, destaca. En un mercado en el que además hay cierto exceso de abogados, insiste, esa diferenciación será clave de cara al futuro, “nosotros nos diferenciamos por nuestro carácter internacional. Trabajamos con inversores y compañías que hacen cosas en España desde muchísimos sitios, y eso es un factor diferenciador. Pero a efectos del mercado local, está muy consolidado”.

MÁS FIRMAS ESTADOUNIDENSES

Hace tiempo que se habla mucho sobre la posible

El socio director de Dentons España

JESÚS VARELA

Además de ser el segundo *managing partner* de Dentons (tras José María Buxeda) desde que la firma entró en España en el año 2009, Jesús Varela lidera el Departamento de derecho inmobiliario en la oficina de Madrid. Se incorporó a la firma en 2011 desde Linklaters, donde también era socio. Posee más de 20 años de experiencia a sus espaldas y está especializado principalmente en financiación inmobiliaria, financiación estructurada, refinanciaciones, operaciones bancarias, financiación de adquisiciones y ventas (incluyendo operaciones de *sale and leaseback*) de oficinas, *retail*, industrial y logística y *joint ventures*.

llegada de más firmas estadounidenses al mercado español. Algo llamativo, explica Varela, sobre todo cuando no se ve el factor de diferenciación. Hace meses que por el mercado circulan nombres como el de Kirkland & Ellis, Norton Rose o Shearman & Sterling, “llama más la atención que alguno de ellos hubiera elegido este momento para entrar en España”. La razón, dice Varela, es que “no estamos en un momento en el que el mercado se haya roto, sino que está muy maduro”. El mercado no está, explica, como estaba por ejemplo en el año 2012. Por aquel entonces, tras la marcha de determinados *players* de España, llegaron una serie de clientes nuevos que no tenían ninguna relación establecida con ningún despacho de abogados. “Llegaban aquí, se sentaban contigo y si les resultabas más o menos creíble te daban un asunto. No se podía decir que nadie era cliente de nadie. Ahí se rompe el mercado y es cuando puedes entrar”.

APUESTA POR EL MEDIO AMBIENTE

Varela saca pecho y asegura que, en determinadas áreas como energía o medio ambiente, Dentons ya está haciendo cosas que los demás aún no están haciendo. “Medio ambiente es un sector que va a ser decisivo. En la oficina de Madrid tenemos un socio de medio ambiente, que es Daniel Vázquez, y esa práctica es clave. No descarto que veamos un crecimiento importante en esa área en los próximos meses”. En el contexto global actual, con respecto al cambio climático, Varela sostiene que, en un futuro no muy lejano, factores como la subida del nivel del mar obligarán a realizar grandes inversiones para

Legal Design Challenge

Ven, conoce la metodología del Legal Design Thinking y conviértete en un abogado 4.0

¿QUÉ APRENDERÁS?

1

Derecho comprensible y transparencia en el ecommerce

2

Nuevas habilidades enfocadas a la experiencia de cliente

3

Una innovadora metodología para trabajar en equipo

4

Ampliarás tu red de contactos de forma cualificada

¿CÓMO?

Asiste a un congreso y aprende de los mejores expertos en Legal Design Thinking

Iníciate en esta metodología en un taller por equipos orientado por nuestros expertos

Compite y gana premios en el concurso final

¿CUÁNDO?

15-16 Octubre de 2019

¿DÓNDE?

Universidad CEU San Pablo de Madrid

Inscríbete

aquí



¿CÓMO APUNTARSE?

- Escanea el QR:
- O entra en nuestra web:



<https://institutodeinnovacionlegal.com/legal-design-challenge-2019/>

ORGANIZA:

III

Instituto
Innovación
Legal

MEDIA
PARTNER:

Iberian Lawyer

Dentons España en cifras



INGRESOS 2018

€ 15,2
millones



NÚMERO DE SOCIOS

13
Madrid 10
Barcelona 3



NÚMERO DE ABOGADOS

61
Madrid 50
Barcelona 11

proteger ciudades en riesgo. Esto, dice, sin duda se traducirá en mucho trabajo para los abogados. El socio director de Dentons España destaca también que otra de las áreas importantes para el despacho de cara al futuro es *restructuring and insolvency*; un tipo de trabajo que afirma ya no es de pico. “Aunque la economía vaya bien, hay determinado producto *distress* que va a seguir entrando en el balance de los bancos y que vamos a tener que seguir gestionando. Eso es un área muy potente para nosotros en España y lo será aún más”. Además, subraya Varela, “Dentons está a la cabeza en determinadas modalidades de *litigation*, en temas de propiedad intelectual y nuevas tecnologías. También somos muy potentes en lo que se denomina *patent litigation*, productos médicos o medicinas avanzadas”.

Por otro lado, durante los últimos años, se ha especulado mucho acerca de una posible fusión de Dentons con un despacho portugués. A pesar de que asegura no saber nada al respecto, Varela deja claro que, debido a la gran vocación africana que tiene la firma, Portugal es un mercado muy importante para ellos, y que no estar allí es una carencia. “Es un mercado pequeño, pero es una puerta a África, a determinados países africanos y nos interesa muchísimo. Tenemos que abrir en Portugal”.

FLEXIBILIDAD

Por supuesto todo este crecimiento y expansión de la firma pasa por reclutar y retener al mejor talento, “somos unos grandes captadores de talento de las universidades y de los másteres, y a esa gente hay que retenerla”, señala Varela, “y hay que retenerla básicamente siendo atractivos en muchas cosas, porque el talento, para que se quede, tiene que llevar la vida que quiere llevar”. Un aspecto

PORTUGAL ES UN MERCADO PEQUEÑO, PERO ES UNA PUERTA A ÁFRICA, A DETERMINADOS PAÍSES AFRICANOS Y NOS INTERESA MUCHÍSIMO. TENEMOS QUE ABRIR EN PORTUGAL

fundamental, dice, sobre todo en el caso del talento femenino, “estadísticamente el 80% de la gente que sale de la carrera de derecho son mujeres; no podemos renunciar al 80% del talento”. Es muy importante también crear entornos diversos e inclusivos, ya que, si de verdad quieres trabajar para los clientes que merecen la pena, dice Varela, no te queda otra que tener este tipo de políticas. Considera que el modelo de negocio de desgastar a los abogados con horas interminables o cancelando vacaciones, está muy superado, “la política explícita de quemar a los abogados no se practica aquí. De lo que se trata es que la gente tenga continuidad. Hay mucha flexibilidad”. De hecho, destaca Varela, la firma está haciendo una gran inversión en software que permite trabajar en remoto, o conectar con cualquier país por videoconferencia. Además, también se está invirtiendo en software de inteligencia artificial para la *due diligence*, o la recopilación de datos. “Todo mi equipo puede trabajar en remoto. Necesito que la gente sepa que aquí puedes vivir tu vida. Cuando hay que trabajar, hay que trabajar mucho, pero cuando no hay que trabajar hay que irse de aquí”.

EN BUSCA DE STARTUPS ROMPEDORAS

El CFO de K Fund, Ignacio Larrú, advierte que los fondos de Venture Capital cada vez tienen más dificultades para identificar oportunidades de inversión debido a que, actualmente, el mercado está “fragmentado y algo opaco”. A pesar de ello, asegura que parece que cada vez hay más inversores están apuntando al mercado ibérico.



K Fund es un fondo de *Venture capital* que nace en el año 2016 con 50 millones de euros bajo el brazo. Su objetivo: impulsar la evolución del ecosistema de startups español invirtiendo en empresas digitales y tecnológicas. Así lo indica **Ignacio Larrú**, CFO y socio de K Fund, donde dirige la gestión de las startups desde un punto de vista más técnico. Larrú es además profesor en el Instituto de Empresa de emprendimiento, *big data* y *business analytics*.

Desde su creación, K Fund ha participado en 92 inversiones, y cuenta actualmente con una amplia cartera de empresas como Exoticca, Frontity, Goín, Coverfy, Lernin, Hooks, Lucera, Billin, Salupro, Beonprice, Chronoexpert, Graphext, Bob y Keatz entre otras.

OBJETIVOS COMUNES

Actualmente existen muchos fondos en el mercado ibérico compitiendo por las operaciones. Así lo asegura Ignacio Larrú, que destaca que “siempre se busca lo mismo, un buen equipo dentro de un mercado atractivo con potencial de internacionalización”. Es cierto, señala, que cada inversor es distinto; no es lo mismo, dice, un inversor en etapas tempranas que busca principalmente un buen equipo en un mercado atractivo que un inversor en etapas más tardías que busca modelos ya consolidados con crecimiento y visos de rentabilidad. En cuanto a los activos más atractivos para los inversores, Larrú explica que cada uno encuentra atractivos diferentes tipos de activos, “ya que algunos tienen una alta promesa de rentabilidad, pero un perfil de riesgo elevado y otros tienen menos riesgo, pero a cambio tienen un menor margen de rentabilidad”. En el caso de K Fund, cubren la inversión en startups desde etapas muy tempranas (pre-comercialización) hasta empresas en crecimiento (pre-internacionalización), “por lo que para nosotros los activos más interesantes son modelos innovadores en mercados en crecimiento”. Eso sí, actualmente, explica Larrú, hay ciertos obstáculos a la hora de invertir en el mercado ibérico. La mayor dificultad que se encuentran los fondos de Venture Capital es identificar las

92 | INVERSIONES EN LAS QUE HA PARTICIPADO K FUND

oportunidades de inversión al estar el mercado “muy fragmentado y algo opaco”. A pesar de ello, si que parece que más inversores están apuntando al mercado ibérico. “Desde luego, en los últimos años la inversión de fondos extranjeros en rondas de financiación ha crecido de manera sustancial”, explica Larrú, “y ya no es nada raro ver rondas de este tipo lideradas por los fondos pan europeos de referencia”.

AUGE DEL SAFE

Desde el punto de vista del diseño de operaciones, lo más innovador que está ocurriendo en el mercado ibérico, dice Larrú, “es el auge del SAFE vs. el préstamo convertible en inversiones muy tempranas”. Un préstamo convertible es un contrato por el cual un inversor presta dinero a una startup con el objetivo de recibir una contraprestación en un plazo determinado de tiempo. Esta puede consistir en la devolución del principal, con intereses variables o fijos, o en la conversión del importe de crédito en acciones o participaciones sociales de la empresa. Por su parte, el SAFE (*Simple Agreement for Future Equity*) es una opción futura de compra de un número indeterminado de acciones. A diferencia del préstamo convertible, no es un instrumento de deuda, no acumula interés, algo que beneficia a las startups.

A la hora de invertir en el mercado ibérico, los inversores pueden beneficiarse, y mucho, de la ayuda de los asesores legales. “¡Toda ayuda es bienvenida!”, subraya Larrú, “el marco regulatorio español es complejo y los inversores necesitan ayuda a la hora de entender los riesgos asociados a inversiones en materias laborales o fiscales”. Por ejemplo, explica, para inversiones en modelos de economía participativa o plataformas. Eso sí, en cuanto a la tendencia que van a seguir las inversiones del mercado ibérico el año que viene, Larrú defiende que “el aumento de la incertidumbre está detrayendo fondos del



IGNACIO LARRÚ

LO MÁS INNOVADOR QUE ESTÁ OCURRIENDO EN EL MERCADO IBÉRICO ES EL AUJE DEL SAFE VS. EL PRÉSTAMO CONVERTIBLE EN INVERSIONES MUY TEMPRANAS

mercado y eso hace que, para el año que viene, siga habiendo muchas operaciones planteadas, pero que cerrarlas cueste más, especialmente con fondos extranjeros”. (j.f.)

IGNACIO LARRÚ CV



2016-ACTUALIDAD
Chief Financial Officer
K FUND

2013-ACTUALIDAD
Profesor adjunto
IE Business School
Cursos de emprendimiento,
big data y business analytics

2006-2015
Vice Presidente
Investment Banking
Credit Agricole CIB

Abreu Advogados ha llevado a cabo una auténtica oleada de contrataciones a lo largo de los últimos meses. Su objetivo es construir una firma sólida, que pueda ser traspasada sin problemas a la siguiente generación de abogados. Mientras otros pesos pesados del mercado portugués se están enfrentando a problemas de sucesión, el socio director de Abreu, Duarte de Athayde, cree que su firma se está convirtiendo en una propuesta cada vez más atractiva.

por ben cook

PODER DE ATRACCIÓN

DUARTE DE ATHAYDE



Algunas de las contrataciones laterales que Abreu Advogados ha realizado estos últimos meses han sido de lo más llamativas. En especial el doble fichaje del ex socio director de PLMJ y especialista de M&A, **Manuel Santos Vítor**, que se incorporó a la firma junto a otro socio de PLMJ, **Nuno Cunha Barnabé**. Estas han sido sin duda dos de las contrataciones de mayor perfil este año, pero, además, un número considerable de abogados, la mayoría de ellos de PLMJ, se han unido a la firma en 2019 (ver cuadro). En un mercado tan competitivo, en el que las firmas se están peleando ferozmente en lo que respecta a contratación, Abreu Advogados está demostrando tener un tremendo poder de atracción.

¿Pero qué tiene Abreu Advogados que actualmente resulta tan atractivo para los abogados? Duarte de Athayde, socio director de la firma, destaca que un punto clave han sido los pasos que ha tomado la firma para profesionalizar su estructura organizativa interna. “Tenemos un reglamento interno claro y fácil de entender, somos una institución y



estamos en una buena posición, no dependemos de un solo socio fundador”, explica. Es fácil ver por qué esto es atractivo para los potenciales reclutas. Muchos bufetes de abogados, incluidos algunos gigantes del mercado portugués, están atravesando problemas de sucesión, y las historias de despachos que no logran gestionar adecuadamente el cambio generacional son bastante comunes. Las estructuras internas opacas pueden resultar frustrantes para los abogados, especialmente para los de la generación más joven. Los bufetes que ofrecen un camino claramente definido hacia el *partnership* y una estructura de carrera reconocible pueden ser muy atractivos.

CAMBIOS EN LO MÁS ALTO

¿Cuál es la estrategia de Abreu? De Athayde explica que la firma quiere ser un despacho *full-service* líder en el mercado portugués. De hecho, el objetivo es ser, junto con Morais Leitão, Vieira de Almeida y PLMJ, una de las “*big four*” portuguesas. Sin embargo, actualmente existen ciertas dudas sobre si estas firmas se van a mantener en la cima del mercado portugués. Aunque ninguna de ellas parece estar en peligro inminente, De Athayde dice que el grupo de firmas de élite independientes de Portugal podría pasar a ser “*big two o big six*”. Eso

EN CASO DE
UNA RECESIÓN
ECONÓMICA,
ALGUNAS
FIRMAS
PODRÍAN
TENER QUE
REDUCIR
SU TAMAÑO
Y TENER
PROBLEMAS DE
SUCESIÓN



sí, independientemente de lo que depare el futuro, el objetivo de Abreu es estar en el grupo de las principales “firmas independientes de *full-service*”. Añade que, “posiblemente podría haber cambios en la parte más alta del mercado, en caso de una recesión económica, algunas firmas podrían tener que reducir su tamaño y tener problemas de sucesión.” En este escenario, De Athayde dice que los abogados estarán abiertos a unirse a firmas con diferentes modelos de negocio, como Abreu. “Muchas personas se acercan a nosotros, tenemos la capacidad de crecer”, explica. “Tenemos un proyecto de liderazgo fuerte y reglas claras y transparentes.”

De Athayde reconoce que los bufetes de abogados en el mercado portugués se enfrentan, y seguirán enfrentándose, a una competencia cada vez mayor por parte de despachos y consultoras globales. Para hacer frente a este reto, Abreu Advogados ha vivido lo que De Athayde describe como un período de “consolidación interna”. Un proceso que incluyó el traslado hace dos años a una nueva sede en Lisboa, en la Avenida Infante Dom Henrique. Las nuevas oficinas, que costaron 13 millones de euros, tienen una superficie que es un 145 por ciento más grande que la sede anterior. Unas nuevas oficinas en las que la eficiencia energética era una prioridad. El despacho afirma que, en comparación

El socio director



Duarte De Athayde

Duarte de Athayde se incorporó a Abreu en 2006 procedente de Xavier, Bernardes, Bragança e Associados, donde era socio. Su práctica se centra en la estructuración de inversiones extranjeras, así como en adquisiciones en el mercado portugués, concretamente en el sector inmobiliario. También proporciona asesoramiento fiscal a los clientes.

Debido a su gran experiencia en el mercado brasileño, asesora a muchos clientes privados y grupos familiares brasileños sobre la estructuración de activos y el traspaso generacional efectivo de la propiedad. También ha asesorado a un gran número de clientes franceses en sus adquisiciones en Portugal.

Además, ha sido presidente de la Asociación Internacional de Jóvenes Abogados (AIJA).

con sus oficinas anteriores, se ahorran 160.000 kilovatios de energía, lo que equivale aproximadamente a un ahorro de 25.000 euros en las facturas de energía anuales. Esta evolución del bufete dio un paso importante a principios de año, cuando presentaron su nueva marca y logotipo. En aquel momento, De Athayde destacó que “la nueva identidad visual refleja nuestra actitud y nuestro enfoque de la profesión jurídica. Más que una marca o un logotipo, se trata de una cultura de colaboración centrada en la construcción del futuro”.

La idea de construir para el futuro es actualmente una de las principales preocupaciones de la firma y explica en parte la reciente incorporación de nuevos socios. “Queremos mejorar las condiciones del equipo y retener el talento, nuestra idea es crear un bufete de abogados que sobreviva a las generaciones”.

SER TRANSPARENTES

Abreu Advogados cuenta actualmente con 30 socios, a los que paga con los beneficios de la firma, y otros 11 socios profesionales, que tienen salarios. Sobre las recientes contrataciones de Santos Vítor y Cunha Barnabé, De Athayde señala que: “Son abogados con un perfil muy alto y serían muy importantes en cualquier firma. *M&A*, energía y *tax* son áreas vitales para cualquier firma *full-service*”. A la hora de contratar abogados, De Athayde insiste en que es vital ser completamente transparente en las negociaciones con los posibles empleados. “La transparencia total es importante desde el primer momento en que te sientas, para saber qué es lo que quieren y esperan si se incorporan al despacho.”

Durante el último año se ha hablado mucho sobre la posible llegada de

Ingresos de Abreu Advogados 2018

€25 millones

Lateral hires de Abreu Advogados durante 2019

Abogado	Despacho anterior	Puesto en Abreu
Manuel Santos Vítor	PLMJ	Partner
Nuno Cunha Barnabé	PLMJ	Partner
Ana Rita Duarte de Campos	Vieira de Almeida	Professional partner
Marta Costa	PLMJ	Professional partner
Pedro Barosa	PLMJ	Professional partner
Maria Inês Assis	PLMJ	Associated partner
Joana Maldonado Reis	PLMJ	Associated partner
Luísa Casimiro da Costa	PLMJ	Associate



TODAS LAS FIRMAS INTERNACIONALES ESTÁN INTERESADAS EN EL MERCADO PORTUGUÉS



despachos internacionales a Portugal, pero De Athayde deja claro que su bufete no va a considerar ninguna fusión de este tipo. Asegura que la estrategia de la firma “no es convertirse en la sucursal portuguesa” de una firma extranjera. Sin embargo, sí que espera que más firmas internacionales se establezcan en Portugal. “Las *big four* ya están aquí, y hay bufetes de abogados que están muy interesados en el mercado portugués”, dice. “Todas las firmas internacionales están interesadas en el mercado portugués”. Además, De Athayde espera que se produzca una mayor consolidación en el mercado portugués. “Los bufetes de abogados pequeños pueden sentirse atraídos por una marca internacional”, dice. ¿Y qué le depara el futuro inmediato a Abreu? Los ingresos aumentaron a principios de año y la firma planea impulsar su presencia internacional con el lanzamiento de su *Italian desk*. De Athayde afirma que, en los próximos años, Abreu será “más grande y tendrá una mayor facturación. El mercado portugués seguirá siendo más fuerte. En el primer semestre de este año, los ingresos crecieron un 20 por ciento”. Por supuesto, el futuro es incierto, pero Abreu parece estar bien posicionado para hacer frente a los retos que se avecinan.



PAULO RENDEIRO

MERCADO DE FICHAJES

El derecho deportivo dentro del mundo del fútbol está en auge. La necesidad de prestar un asesoramiento integral a este sector, en el que cada vez hay un mayor número de partes implicadas, y que exige conocimientos muy concretos y especializados, no ha dejado de crecer durante los últimos 5 años. Así lo asegura el socio de Morais Leitão, Paulo Rendeiro, que sabe bien de lo que habla tras haber participado en traspasos tan importantes como el de Cristiano Ronaldo a la Juventus, o haber representado a João Félix en su fichaje por el Atlético de Madrid.

La mayoría de nosotros esperamos ansiosos el verano para que lleguen las tan deseadas vacaciones. Pero para los amantes del fútbol, esos meses de estío, pueden suponer además la llegada de ese fichaje tan deseado a las filas de su equipo. Ese fichaje que puede mantener motivados a sus aficionados cuando lo han ganado todo, o que les da moral e ilusión tras una temporada irregular o la salida de alguna de sus estrellas.

Este pasado verano nos ha dejado llegadas muy sonadas a la liga española como, por

ejemplo, el fichaje de Eden Hazard por el Real Madrid, por unos 100 millones o la de Frenkie de Jong al Barcelona por alrededor de 75 millones. Pero sin duda, uno de los que más repercusión ha tenido, ha sido el de la joven promesa portuguesa de 19 años, João Félix, que ha se ha incorporado al Atlético de Madrid por 126 millones de euros. El encargado de ofrecer asesoramiento legal al joven atacante luso en este histórico traspaso al equipo rojiblanco ha sido el socio de Morais Leitão Paulo Rendeiro. Socio de la firma desde 2018, Rendeiro

es el coordinador del grupo de deportes y entretenimiento, que también incluye el equipo de comercial, M&A y *capital markets*. Su práctica actual se centra en el derecho deportivo, con un enfoque en traspasos internacionales de jugadores de fútbol. Ha participado y representado a algunos de los jugadores y entrenadores más relevantes en docenas de operaciones en las principales ligas del mundo (por ejemplo, el fichaje de José Mourinho por el Manchester United o el de Cristiano Ronaldo por la Juventus). Iberian Lawyer ha hablado con él sobre la

LOS TRASPASOS SE ESTÁN VOLVIENDO MÁS SOFISTICADOS, SOBRE TODO A CAUSA DE LA CRECIENTE COMPLEJIDAD JURÍDICA Y EL AUMENTO DE LA REGULACIÓN APLICADA AL MUNDO DEL FÚTBOL

evolución y situación actual del derecho deportivo relacionado con el mundo del fútbol.

¿Cuáles son los aspectos típicos de un traspaso sobre los que tiene que asesorar un abogado?

Realmente depende de quién sea tu cliente. Si estás asesorando a un jugador, debes preocuparte por su contrato y todos los aspectos relacionados con el. Si estás ayudando a un club en un traspaso, tu principal preocupación será el acuerdo de transferencia. Si, por otro lado, estás asesorando al club en la negociación con el jugador, debes centrarte en todos los aspectos relacionados con la llegada o la salida del jugador (sea cual sea el caso). Por último, si tu cliente es un intermediario de fútbol, tendrás que centrarte en el acuerdo de representación y, si es necesario, ayudar a tu cliente con asuntos relacionados con el registro en la federación correspondiente.

¿Cuáles son los mayores desafíos que se presentan a la hora de asesorar en un traspaso de fútbol?

De nuevo, depende de a quién estés asesorando. Si eres el asesor legal del jugador, tienes que asegurarte de que entiende

y está de acuerdo con todos los derechos y obligaciones incluidos en el contrato que le ofrecen, sobre todo aquellos que tiene que ver con el salario, la cláusula de compra, derechos de imagen y otras obligaciones hacia el club. Si asesoras al club vendedor, debes asegurarte de que no se queda ningún asunto pendiente con el jugador, y que el acuerdo de traspaso cumple con lo previsto por el cliente, especialmente con respecto a la tasa neta de transferencia, cuotas de venta, condiciones de pago y garantías. Si, por el contrario, estas asesorando al club comprador, lo fundamental es poner en marcha un acuerdo que coincida con las expectativas de tu cliente en términos de derechos y obligaciones hacia el jugador y asegurar que el acuerdo de traspaso que se ejecute con el

vendedor protege todos y cada uno de los riesgos para tu cliente frente a su principal objetivo que es asegurar los derechos federativos del jugador.

¿En qué otro tipo de asuntos relacionados con el fútbol asesora?

Nuestro equipo de derecho deportivo asesora a muchas partes relacionadas con el mundo del fútbol (jugadores, entrenadores, clubes, federaciones, intermediarios, *broadcasters* o patrocinadores, entre otros) en una amplia gama de asuntos, como pueden ser derechos de imagen o acuerdos de patrocinio, derechos de retransmisión de televisión, licencias de estadios, compra de empresas deportivas, eventos deportivos y en asuntos de *litigation/arbitration* relacionados con el fútbol.

MLGTS: Traspasos en los que ha asesorado

- 2019** ♦ Traspaso de João Félix al Atlético de Madrid
Valor de la operación: €126 millones
- 2018** ♦ Traspaso de Cristiano Ronaldo a la Juventus
Valor de la operación: €100 millones
- 2016** ♦ Renovación del contrato de Cristiano Ronaldo con el Real Madrid
- ♦ Traspaso de André Gomes al F.C. Barcelona
Valor de la operación: €35 millones
- ♦ Contrato de José Mourinho con el Manchester United
- ♦ Traspaso de Renato Sanches al Bayer de Munich
Valor de la operación: €35 millones

MI PERCEPCIÓN ES QUE EL ASESORAMIENTO LEGAL RELACIONADO CON EL MUNDO DEL FÚTBOL NO HA PARADO DE CRECER DURANTE LOS ÚLTIMOS 4-5 AÑOS

¿El asesoramiento legal relacionado con el mundo del fútbol es un área en crecimiento?

Mi percepción es que el asesoramiento legal relacionado con el mundo del fútbol no ha parado de crecer durante los últimos 4-5 años. Pienso que ese crecimiento ha venido impulsado por la creciente complejidad jurídica que rodea a este sector y también por ciertas medidas regulatorias implantadas por la UEFA (por ejemplo, el Financial Fair Play) y la FIFA, que obligan a los clubes, intermediarios o inversores, por ejemplo, a buscar asesoramiento adicional para garantizar que sus actividades se adaptan plenamente a la ley y a la regulación vigente.

Desde una perspectiva legal, ¿en qué sentido se están volviendo más sofisticados los traspasos?

Como he mencionado anteriormente, los traspasos se están volviendo más sofisticados, sobre todo a causa de la creciente complejidad jurídica y el aumento de la regulación aplicada al mundo del fútbol. A todo esto, hay que añadir además el elemento técnico; es decir, el inevitable paso a digital de muchos (si no todos) los procedimientos asociados con los traspasos en el fútbol. Todos

El Dealmaker: Paulo Rendeiro

Rendeiro se incorporó a Morais Leitão en 2006, y se convirtió en socio en 2018. Dirige el departamento de sports and entertainment de la firma y también es miembro del equipo de M&A y capital markets. Su práctica se centra en traspasos internacionales de fútbol, y ha participado en algunos de los fichajes más sonados de las grandes ligas europeas.

tendremos que adaptarnos y evolucionar. Esto será crucial durante los próximos años.

Después de haber asesorado a un jugador en un traspaso, ¿hay posibilidad de ofrecerle asesoramiento legal en otros asuntos?

Desde luego. En muchos casos nuestro trabajo con el jugador se extiende a otros aspectos de la ley. Se nos suele pedir que asesoremos en asuntos tan variados como puede ser el derecho tributario, los derechos de imagen, en *corporate, real estate*, y si fuese necesario, en *labour* y *litigation*

¿Cuál cree que será la tendencia en el mundo del fútbol desde una perspectiva legal?

El *compliance* es y, por supuesto, seguirá siendo el tema más importante. Cumplimiento de las regulaciones y de las leyes estatales. Cumplimiento de clubes y jugadores, pero también por parte de los intermediarios del fútbol. Se sabe que la FIFA ha estado discutiendo con estas, y otras partes del mundo del fútbol, un amplio paquete de reformas para el sistema de traspasos que podría incluir, entre otras cosas:

1. La introducción de una *clearing house*, para: lograr un mecanismo

EL COMPLIANCE Y, POR SUPUESTO, SEGUIRÁ SIENDO EL TEMA MÁS IMPORTANTE

de redistribución eficaz y oportuno, asegurar la gestión y supervisión de las compensaciones pagadas a los clubes, la transparencia y mitigar el riesgo de blanqueo de dinero.

2. La introducción obligatoria de un sistema de transferencia electrónica a nivel nacional que siga el modelo vigente para las transferencias internacionales, así como de un sistema nacional de registro electrónico.
3. Reglamentos reforzados para los intermediarios (por ejemplo, para el pago de comisiones a través de la *clearing house*, la concesión de licencias y el registro a través de la TMS).
4. Nuevas normas sobre cesiones de jugadores (por ejemplo, limitar el número de cesiones por temporada y entre los mismos clubes)
5. Una nueva contribución solidaria para las transferencias nacionales con dimensión internacional. (j.f.)



LOCONTE & PARTNERS

THE INTRODUCTION OF THE SIS (SIMPLE INVESTMENT COMPANIES)

The Italian legislator, in order to facilitate the collection of capital for the small-medium companies (SMEs), has recently introduced, with the “Growth Decree” n. 34/2019, a new investment vehicle, which is called “*Simple Investment Company*” (or SIS).

The new regulation about the SIS provides, first of all, that this kind of companies should have the legal form of public limited companies with some legal requirements, for instance:

- a. they must directly manage the assets collected through the subscription of equity securities;
- b. the shareholders' equity value must be at maximum equal to 25 million euros;
- c. the share capital must be at least equal to 50.000 euro;
- d. the sole core business must be the direct investment of the collected capital into small-medium companies not listed on regulated markets, according to the art. 2, par. 1 lett. f), Regulation EU n. 2017/1129, which are at the early stages of their business.

For what concerns the SIS regulation and obligations, they are highly simplified compared to the other collective investment undertakings. In fact, the provisions of art. 6, paragraphs 1, 2 and 2-*bis* of the TUF (Finance Unique Code) do not apply to the SIS and, as a consequence, not even the strict regulation issued by the Bank of Italy and Consob, concerning capital requirements, criteria and the prohibitions on investing in assets, on corporate governance, accounting statements, management of risk, remuneration policies, transparency and on correct conduct.

On the other side, the supervision and control rules related to the concept of “healthy and prudent management”, issued by the EU and Italian Regulation, shall apply to the SIS.

Moreover, differently from what the first draft of the “Growth Decree” provided, the admitted investors to the SIS should not necessarily belong to the “professional category”, which identifies “*who possesses the experience, knowledge and expertise to make its own investment decisions and properly assess the risks that it incurs*” (as provided by MiFID Directive), but they can also be not-qualified investors (*retail* or not).

As a result, this new investment vehicle appears to be very attractive and a good opportunity for different kind of investors.

NUNO DA SILVA VIEIRA

vieira
advogados

MARCANDO TENDENCIA



Vieira Advogados es sin duda un despacho de lo más innovador. Situado en Braga (Portugal) actualmente se encuentra inmerso en un proyecto rompedor al que se refieren como abogado híbrido, a la vez que están desarrollando un nuevo tipo de traspaso futbolístico que utiliza la tecnología *blockchain*. Iberian Lawyer ha hablado con su socio director, Nuno da Silva Vieira, sobre todo este trabajo pionero.

¿Cómo será el abogado del futuro? Puede que Vieira Advogados, un pequeño bufete de Braga con 10 abogados pronto encuentre una respuesta definitiva a esta pregunta. Actualmente, el despacho está trabajando en un proyecto con la compañía estadounidense sa.global, socio global de Microsoft, que tiene como objetivo desarrollar lo que el socio director de Vieira Advogados, Nuno da Silva Vieira, llama el “abogado híbrido”. Mientras que algunos observadores del mercado hablan de inteligencia artificial (IA) que sustituye a los abogados, Da Silva Vieira subraya que el proyecto con sa.global parte de la premisa de la “inteligencia aumentada”, es decir, dar poder a los abogados a través de la IA, en lugar de sustituirlos. “El abogado híbrido utilizará, por ejemplo, sofisticados algoritmos para reducir el coste de las transacciones”, explica Da Silva Vieira. Se puede decir que Da Silva Vieira no es el típico abogado. Se

considera a sí mismo empresario y jurista. En 2017, completó el programa de innovación y *entrepreneurship* en el IESE Business School. Si entramos en la página web de Vieira Advogados, veremos que se describe a sí mismo como “el *kickstarter*”. Es este empuje empresarial, junto con un nivel de conocimientos tecnológicos que le diferencia de la mayoría de los abogados, es lo que ha llevado a Da Silva Vieira a involucrarse en estos trabajos pioneros.

FIRMA DEL FUTURO

La firma tiene pensado abrir una nueva oficina dentro de dos años, pero Da Silva Vieira no quiere que sea una oficina normal. “Queremos que sea un modelo del despacho jurídico del futuro con la mejor tecnología y las mejores prácticas”, explica. Esas prácticas incluirán el uso de contratos inteligentes. “La gente piensa que los contratos inteligentes eliminarán la necesidad de abogados, pero

los abogados siempre serán necesarios para definir las reglas”, dice Da Silva Vieira. “¿Qué pasa si los datos son erróneos? Los abogados deben estar preparados”. Además de esto, en los últimos meses, Vieira Advogados ha asesorado en algunas operaciones pioneras de patrocinio deportivo utilizando tecnología *blockchain*. En julio de este año, la firma asesoró a la empresa de tecnología *blockchain*, Kick Soccer Coin, en un acuerdo de patrocinio con el club de fútbol español Deportivo Leganés. Como resultado de esta operación, el logo de Kick Soccer Coin aparece en la manga de las camisetas oficiales del club. Kick Soccer Coin es una criptomoneda que los aficionados pueden usar para comprar *merchandise* de fútbol. El mes pasado, Vieira Advogados asesoró a la misma empresa en otro acuerdo de patrocinio, esta vez con el club de fútbol portugués Estoril Praia.

EL ABOGADO HÍBRIDO UTILIZARÁ, POR EJEMPLO, SOFISTICADOS ALGORITMOS PARA REDUCIR EL COSTE DE LAS TRANSACCIONES

HABLEMOS DE TRASPASOS

Actualmente la firma está trabajando en lo que podría ser una de las transacciones más innovadoras de los últimos tiempos. El objetivo es facilitar un acuerdo en el que un club de fútbol profesional de la Premier League inglesa compre a un jugador utilizando *blockchain*. El plan es que el traspaso se

SOCIO DIRECTOR DE VIEIRA ADVOGADOS

NUNO DA SILVA VIEIRA

Nuno da Silva Vieira, de 38 años, es abogado desde 2006. Se graduó de la Facultad de Derecho de la Universidad de Minho en 2003. Es comentarista habitual de Económico TV. En 2017, completó el programa de Innovación y Emprendimiento en el IESE Business School de Nueva York y actualmente está cursando un Executive MBA en AESE Business School, en colaboración con el IESE Business School de la Universidad de Navarra.



25 Edad con la que Nuno da Silva Vieira fundó Vieira Advogados

lleve a cabo durante el próximo año. “Será el primer traspaso de un jugador de fútbol utilizando *blockchain*”, dice Da Silva Vieira. “Estamos trabajando que sea viable y estamos conectando a todas las partes involucradas.” Sin embargo, Da Silva Vieira reconoce que hay un gran obstáculo que hay que superar antes de que pueda materializarse el traspaso: lograr la aprobación del organismo rector mundial del fútbol, la FIFA. “Nuestra firma se rige por la tecnología”, dice Da Silva Vieira. “El papel del sistema legal es analizar cómo mantener tecnología como la *blockchain* y la inteligencia artificial.” En cuanto al uso de la tecnología en el sector jurídico y el desarrollo del modelo de “abogado híbrido” junto a s.a global, la idea es crear una forma de pensar y luego replicarla y “usar la inteligencia artificial para ampliarla”, dice Da Silva Vieira. “Esta es la mejor apuesta para el futuro. El reto es tener los recursos. Por ejemplo, ingenieros con conocimientos legales”. Vieira Advogados tiene previsto exportar sus servicios a nivel mundial. Hoy en día ya utiliza la marca “Vieira Law” a nivel internacional y la firma está

enfocada a expandir sus operaciones, concretamente en Brasil. “Esperamos exportar nuestros servicios y expandir nuestro alcance global”, dice Da Silva Vieira. De hecho, aunque el trabajo relacionado con la tecnología sólo representa en la actualidad alrededor del 30 por ciento de las actividades de la firma, se espera que se convierta en una porción mucho mayor de sus ingresos y se prevé que estos aumenten sustancialmente este año. Da Silva Vieira ve oportunidades para su despacho en todas partes, incluso en países que actualmente no tienen un perfil muy alto con respecto a los avances tecnológicos. Con el proyecto de “abogado híbrido” en camino de llevarse a cabo, y con un innovador tipo de traspaso futbolístico en marcha, sin duda Vieira Advogados dará mucho que hablar durante los próximos meses, por lo que habrá que seguirles de cerca. (b.c.)

CLARA CERDÁN.

QUE CORRA LA VOZ

La general counsel de Grupo Ferroatlántica, Clara Cerdán, defiende que los in-house tienen que hacer frente a la dura tarea de convencer a sus colegas de otros departamentos sobre el gran valor que aportan. Y eso, explica Cerdán, a pesar de que los departamentos legales in-house protegen la reputación de la compañía y poseen habilidades que la tecnología nunca será capaz de replicar.

Los crecientes requisitos de *compliance* que se exigen a las empresas hacen que el papel de los departamentos jurídicos *in-house* sea cada vez más importante, dice la *general counsel* del Grupo FerroAtlántica, Clara Cerdán. Esto provoca que los *general counsel* afronten una carga de trabajo cada vez mayor. Además, señala Cerdán, mientras que las responsabilidades del departamento jurídico interno de Grupo FerroAtlántica han aumentado, su presupuesto no lo ha hecho. “Esta realidad ciertamente hace que el desempeño de nuestro trabajo sea mucho más complicado”, dice Cerdán. “En mi opinión, la razón fundamental es que la mayoría de los altos directivos aún no han entendido el rol de liderazgo que tiene la función legal en las empresas, pero es sólo cuestión de tiempo”.

De hecho, transmitir de manera eficaz el valor que tiene el departamento legal *in-house* a otras áreas de la empresa es uno de los mayores desafíos a los que se enfrentan los *general counsel*, dice Cerdán. “El principal reto es poder transmitir el enorme valor añadido que (el departamento legal) aporta a las empresas en cuanto a reducción de riesgos reputacionales y legales, y conseguir que la alta dirección lo apoye”.

CONOCIENDO NUEVAS FIRMAS

Aunque la empresa de productos metálicos Grupo FerroAtlántica cuenta con un *panel* de bufetes de abogados con los que trabaja habitualmente, la puerta está siempre abierta a otras firmas que

quieran ofrecer sus servicios. Y Cerdán, que dirige un equipo jurídico formado por cuatro abogados, es la persona a la que tienen que impresionar. “Tengo un *panel* de firmas con las que trabajo habitualmente, pero siempre estoy abierta a conocer nuevas firmas para ampliar mi *panel*”, dice Cerdán. Entonces, ¿qué cualidades necesitan los despachos de abogados para tener la oportunidad de trabajar con el Grupo FerroAtlántica? “Busco una excelente relación calidad-precio, profesionalidad, buena reputación y a veces renombre.”

Según Cerdán, Grupo FerroAtlántica tiene en cuenta un gran número de factores a la hora de decidir qué bufetes de abogados va a contratar. “Existen criterios objetivos como la calidad/precio y la especialización, pero también criterios subjetivos como la experiencia anterior trabajando con esa firma, la reputación, la notoriedad y las referencias”, explica. Las firmas preferidas de Grupo FerroAtlántica son: Uría Menéndez, Garrigues, Freshfields, Clifford Chance, Linklaters, PwC, Araoz & Rueda, Gold Abogados y Cravath, Swaine & Moore. Cerdán afirma que, si bien diversificar la cartera de firmas externas que se utilizan tiene sus ventajas, “es inevitable tener firmas preferidas cuando los resultados que han aportado en el pasado han sido extraordinarios”.

ASESORES LEGALES PREFERIDOS DE GRUPO FERROATLÁNTICA

- Uría Menéndez
- Garrigues
- Freshfields Bruckhaus Deringer
- Clifford Chance
- Linklaters
- PwC
- Araoz & Rueda
- Gold Abogados
- Cravath, Swaine & Moore

CONSTRUYENDO EQUIPOS SOLIDOS

En cuanto al departamento *in-house* del Grupo FerroAtlántica, Cerdán cree que es fundamental contar con equipos fuertes. “El éxito de nuestro trabajo radica en que se basa en valores básicos como la coherencia, el compañerismo, la generosidad y el profesionalismo; trabajar con personas que están contentas con su trabajo genera un efecto que se extiende por las empresas y que crea un ambiente mágico”, afirma. Cerdán añade que el equipo *in-house* del Grupo FerroAtlántica se ocupa de la mayor parte de los “asuntos legales del día a día del negocio”, incluyendo el *corporate governance*, proyectos de M&A, asuntos de *litigation* “no especialmente tediosos” y la protección de datos.

Sin embargo, en determinadas circunstancias, el equipo jurídico agradece poder contar con el apoyo de bufetes externos. “Por lo general, subcontratamos asuntos de M&A o *litigation* que sean particularmente tediosos o que requieren un gran número de abogados”, dice Cerdán. “También contamos con bufetes de abogados para coordinar todas las marcas y patentes, así como para el asesoramiento específico en materia de legislación local y estadounidense”.

Cerdán aclara que está permanentemente evaluando el rendimiento de los asesores externos con los que trabajan. “Como trabajo con las firmas desde la ejecución del proyecto hasta su finalización, hay que evaluar su rendimiento todos los días, cada vez que interactuamos con una firma, hay que evaluar su nivel profesionalidad”, explica. Pero Cerdán añade que: “Siempre he creído que además de examinar a los asesores con los que trabajamos, también tenemos que evaluarnos a nosotros mismos para mejorar”.

“

LA MAYORÍA DE LOS ALTOS DIRECTIVOS AÚN NO HAN ENTENDIDO EL ROL DE LIDERAZGO QUE TIENE LA FUNCIÓN LEGAL EN LAS EMPRESAS, PERO ES SÓLO CUESTIÓN DE TIEMPO

”

CLARA CERDÁN CV



2014 - PRESENTE
Directora General Asesoría Jurídica y Secretario de Consejo
Ferroglobe

2012-2014
Head of real estate legal department
Sacyr

2005-2007
Abogada
Garrigues

EVITAR PROBLEMAS

Cerdán asegura que está contenta con todas las firmas con las que trabaja actualmente, pero admite haberse sentido frustrada en el pasado cuando ha trabajado con otras firmas. “La mayor frustración es contratar una firma para que te resuelvan un problema y que acabe generándote más problemas”, dice. “Cuando contrato un asesor externo, es para que me haga la vida más fácil, si no, prefiero ocuparme yo”.

Según Cerdán, la tecnología ha cambiado la naturaleza de la profesión legal. “La forma en que nos relacionamos profesionalmente ha cambiado gracias a la tecnología, que nos ayuda a robotizar las funciones rutinarias”, explica Cerdán. “El valor añadido del abogado actual se centra mucho más en las habilidades sociales, combinadas con una excelente formación técnica.” Sin embargo, Cerdán sostiene que la tecnología siempre tendrá limitaciones y es importante tenerlo en cuenta. “Dejemos que los ordenadores busquen la mejor jurisprudencia. Estas nunca podrán replazar la capacidad de empatizar; centrémonos en lo que no pueden aportar.” (b.c.)

SPAIN – VIDEO SURVEILLANCE AND DATA PROTECTION IN THE WORKPLACE

The Spanish Data Protection Agency has sanctioned a restaurant with a fine of EUR 12,000 (reduced to EUR 9,600 for voluntary payment) for imposing a disciplinary sanction on an employee using images from a mobile phone video recording made by another employee in the restaurant as evidence.

FACTS OF THE CASE

An employee who worked as a waiter in a restaurant filed a complaint with the Spanish Data Protection Agency stating that he worked in a restaurant where 'video surveillance cameras have apparently been installed' and 'had recorded him and these recordings have been used inside and outside the premises to impose disciplinary sanctions in the workplace.'

The employee added in the complaint:

'I was not informed of the existence of these cameras and although they are visible, the truth is that the employer said that they are not active, but these recordings have led to disciplinary proceedings.'

The employee was sanctioned for committing various acts that constitute breaches of his obligations (the sanction was suspension of employment and salary for 45 days). The company provided evidence to justify the sanction, consisting of several videos made by another employee of the restaurant.

The company argued that the recordings referred to by the claimant (the sanctioned worker) were not made by video surveillance cameras in the bar but with an employee's private mobile phone. The employee was 'tired of having to make up for the complainant's failure to fulfil his functions and continued absences from his job', and the images were not made known to the company until two months after the events occurred, when the employee informed the company of the facts and delivered the recordings.

FINDINGS

The Data Protection Authority makes it clear that in this case it has been proved that on the date of the facts stated in the letter of sanction to the employee, the claimant had not been offered information on the use and purpose of data collection using the video surveillance system or similar. In this case, given that a mobile phone was used individually, images were only captured from the claimant. This resulted in prejudice to the claimant and led to the imposition of the sanction.

The sanction letter also stated that images have been captured from outside the establishment on a public road

showing the claimant's movements on several days and at various of the day.

Although the images were not obtained using the video surveillance system, which was not connected, they came from a mobile phone, whose owner was unknown to the claimant, who therefore thought the images were captured by cameras set up in the bar.

A mobile phone recording that collects images of an individual who can be identified falls within the scope of protection of Article 1 of the GDPR. The company decided on the purpose and use of the images obtained by an employee, and has processed data for which he is responsible. The company has received the data, has saved and used it without the knowledge of the claimant, who was being followed several times a day, daily.

If these images are used, as in this case, to have a legal effect in an employment monitoring context, with an accompanying disciplinary sanction, the data protection regulations and their guarantees apply fully, particularly given that the company did not inform him about the data collection or his rights associated with it.

In this case, according to the Data Protection Authority, the images obtained and used reproduced the claimant's image and allowed surveillance of his actions via the recording of him. This constitutes personal data, and this data was used to monitor his compliance with his employment contract. From the proven facts, for the purposes of the GDPR, the owner of the establishment where the claimant provided services is the legal entity that used the recordings. He is responsible for processing the data without having previously informed the employee about monitoring of his work-related activities associated with recordings of him. He had therefore violated article 18.4 of the Constitution and article 5.1 (a) of the GDPR.

Before taking this decision, the owner should have taken into account that a CCTV system was already set up for recording images and using such a means of surveillance was likely to be deemed disproportionate and arbitrary since the employee was not aware that this data was in his employer's possession nor that it could be used to monitor his working activities and sanction him.

For all these reasons, the Data Protection Authority imposed a sanction of EUR 12,000 for infringement of Article 5.1.a) of the RGPD, typified in Article 83.5 of the RGPD.

On 13 August 2019, the company paid a EUR 9600 penalty, making use of the reduction provided for in the proposed resolution, which combines a reduced payment with a waiver of any action or administrative appeal against the penalty.

José Miguel Mestre Vázquez
Sagardoy Abogados

DESDE LA IZQUIERDA: PATRICIA MAGALHAES, ALEXANDRA REIS Y SARA LOURO



EN PROCESO DE TRANSFORMACIÓN

Alexandra Reis, senior counsel de Tabaqueira; filial portuguesa de Philip Morris International, espera que los asesores legales con los que trabaja le proporcionen respuestas concisas, que sean fáciles de entender y de compartir con la empresa. Esto, mientras trata de mantener un equipo motivado, que esté al día en un entorno empresarial complejo y exigente.

A

Alexandra Reis se incorporó a Tabaqueira, filial de Philip Morris International en Portugal, en el año 2003 y asumió el cargo de jefa del departamento legal en 2009. Antes de eso fue *legal counsel* de PGA Portugalia Airlines durante más de media década. Actualmente dirige un departamento legal, cuyo objetivo es entender perfectamente las necesidades comerciales y el entorno en el que opera la empresa, además de apoyar de forma proactiva y creativa a todas las áreas. Su departamento, al igual que toda la empresa, se encuentra en pleno proceso de transformación con respecto a los aspectos y áreas de la ley sobre los que debe asesorar su equipo. Es necesario ser parte de esa transformación para no quedarse atrás con respecto a los avances del sector. Iberian Lawyer ha hablado con ella para averiguar lo que la

empresa espera de sus asesores jurídicos externos, sobre cómo ha cambiado el departamento legal desde que se unió a Tabaqueira y cuáles son sus mayores frustraciones a la hora de tratar con asesores jurídicos.

¿Cómo es de grande su equipo legal?

Superviso a dos abogados en Portugal y cuento con el apoyo de un asistente administrativo (50%)

¿Cómo está estructurado su equipo legal?

Como *senior counsel* me encargo de coordinar el departamento y de supervisar el desarrollo de los miembros del equipo. Nuestro objetivo es ser un equipo multidisciplinario muy motivado, que entienda perfectamente las necesidades comerciales y el entorno en el que opera la empresa, y que apoye de forma proactiva y creativa a todas las áreas (desde comercial hasta operaciones). Las áreas de negocio se asignan a un único punto de contacto en el departamento. Esto significa que nos posicionamos como socios comerciales, fundamentales para lograr los objetivos de la compañía. En lugar de esperar a que nos lleguen las consultas, nosotros estamos en la sala de reuniones y en la mesa cuando se está desarrollando un proyecto o cuando una iniciativa empresarial está dando sus primeros pasos

¿Cuándo se incorporó a Tabaqueira? ¿Cómo ha cambiado el equipo legal durante este tiempo?

Cuando me uní a Tabaqueira, la filial portuguesa de Philip Morris International (PMI) en 2003, el equipo era el mismo que ahora, es decir, 3 *in-house counsels*. El tamaño del departamento legal no ha cambiado a lo largo de estos años, pero sí que ha crecido, y mucho, el volumen de trabajo. Actualmente la empresa está viviendo un proceso de transformación extraordinario: queremos ser mucho más que una compañía líder de cigarrillos con las marcas más populares, y PMI está desarrollando alternativas libres de humo, como IQOS; un dispositivo electrónico que calienta el tabaco en lugar de quemarlo. Esta transformación también ha supuesto una transformación dentro de la organización, en el papel del departamento jurídico de Tabaqueira, en los asuntos y áreas de la ley que nuestro equipo debe conocer y sobre los que debe asesorar. Por ejemplo, ahora tenemos que dominar la electrónica y la tecnología, en un contexto en el que las cosas están cambiando a gran velocidad. Por ello buscamos continuamente oportunidades para aprender y fomentamos la



QUEREMOS RESPUESTAS LEGALES CONCISAS, QUE SEAN FÁCILES DE ENTENDER Y DE COMPARTIR CON LA EMPRESA



adopción de nuevas técnicas para mejorar nuestro asesoramiento legal y pensamiento estratégico.

¿Qué áreas de trabajo legal realizan internamente?

Nos ocupamos de todas las áreas del derecho, aunque solo sea ocasionalmente (*real state*, por ejemplo). Nos enfocamos sobre todo en las regulaciones específicas del tabaco (regulación de productos, publicidad), el derecho comercial y contractual y empleo, en general, ya que nuestra organización tiene alrededor de 850 empleados. También nos ocupamos de asuntos de competencia y leyes antimonopolio y apoyamos localmente al departamento de ética y *Compliance*.

¿Cuáles subcontrata?

Subcontratamos asuntos de procesal y otros que requieren de una especialización o experiencia que no tenemos a nivel *in-house*. Además, delegamos trabajo legal, lo que nos permite tener más tiempo para concentrarnos en los asuntos más urgentes, y que los asesores externos pueden hacer más rápido y con mayor calidad

¿A la hora de elegir un despacho de abogados con el que trabajar, tiene alguna firma o firmas de preferencia? Si es así, ¿cuáles son?

Sí, Tabaqueira trabaja con varias firmas de abogados entre las que están PLMJ y DLA Piper (para asuntos laborales), pero no son las únicas.

¿Qué cualidades busca a la hora de seleccionar un asesor externo? ¿Cómo las eligen?

La selección de firmas de abogados se realiza de acuerdo con las pautas que marca PMI y que también aplicamos en Tabaqueira. De cara a elegir al asesor externo adecuado, se fomenta el *competitive bidding* para asuntos concretos o para temas con presupuestos de 25000 USD

ALEXANDRA REIS CV



- 2009 - ACTUALIDAD
Senior Counsel
Philip Morris International-Tabaqueira II
- 2003-2009
Counsel
Philip Morris International-Tabaqueira II
- 1997-2003
Legal Counsel
PGA Portugalia Airlines
- 1995-1997
Abogada en prácticas
Macedo Vitorino & Associados

y superiores". La calificación y la selección se basan en la experiencia, la experiencia relevante, el personal y la estructura de tarifas. Buscamos experiencia, pero también que sean proactivos. Que aporten calidad, eficiencia y que se ajusten a los tiempos marcados. Además, valoro positivamente que haya una relación estrecha, de confianza y constructiva con los asesores externos.

¿Qué criterios usan para juzgar el rendimiento de los asesores externos?

Queremos servicios legales de alta calidad de la manera más rentable.

¿Cada cuánto revisan el trabajo que hacen los asesores externos? ¿Cómo funciona esa revisión en la práctica?

Me reúno de manera periódica con los abogados que trabajan con el departamento legal de Tabaqueira. Son reuniones informales en las que exponemos las cosas de manera sincera y abierta, con el objetivo de mejorar la coordinación y la colaboración entre el equipo *in-house* y el bufete.

“

BUSCAMOS EXPERIENCIA, PERO TAMBIÉN QUE SEAN PROACTIVOS. ADEMÁS, VALORO POSITIVAMENTE QUE HAYA UNA RELACIÓN ESTRECHA, DE CONFIANZA Y CONSTRUCTIVA CON LOS ASESORES EXTERNOS

”

¿Ha cambiado su presupuesto en el último año?

El gasto de Tabaqueira para honorarios legales no ha sufrido cambios drásticos desde que me uní a la empresa. Como ocurre en muchas otras áreas y negocios, el presupuesto legal está sujeto a más presión y se nos pide que hagamos más con menos y que promovamos e implementemos iniciativas que reduzcan los costes y promuevan una mayor eficiencia.

¿Cuál es el mayor reto que tiene por delante su departamento legal?

Diría que el mayor desafío es mantener un equipo de abogados motivado, que esté al día en un entorno empresarial complejo y exigente. Tenemos que ser capaces de hacer frente a los desafíos que se nos presentan.

¿Qué es lo que más le frustra a la hora de trabajar con asesores externos?

Mi mayor frustración (y me alegra que no es algo que suceda con frecuencia, porque soy muy clara en este sentido con los bufetes de abogados) es cuando recibo *memos* densos y teóricos que no abordan bien el asunto en cuestión, ni tienen una recomendación clara. Queremos respuestas legales concisas, que sean fáciles de entender y de compartir con la empresa.

¿Las firmas con las que trabaja suelen pedirle *feedback* sobre su rendimiento?

Sí, lo hacen. El *feedback* es una herramienta fundamental para mejorar y fomentar una relación más estrecha y constructiva como la que tenemos con todas las firmas con las que trabajamos. (j.f.)

HA LLEGADO LA HORA DE CERRAR EL CÍRCULO



Hasta no hace mucho el mantra que nos ha guiado era “produce/consume/tira”.

Sucesivamente nos hemos dado cuenta de que la economía lineal (una economía de mercado basada en la extracción de materias primas, en la producción y el consumo de masa y en la eliminación de residuos una vez que el producto agota su tiempo de vida) ya no es sostenible.

Así que ahora hemos decidido tomárnoslo en serio e intentar sustituir la línea por el círculo. Esta nueva economía circular no es solo una propuesta de ajustes para reducir el impacto medioambiental producido por el sistema económico lineal, sino que representa un cambio sistémico, una revolución sostenible, capaz de redefinir procesos productivos y servicios y de volver a introducir los recursos en el ciclo, generando así oportunidades económicas y beneficios tanto para el medio ambiente como para a sociedad.

La economía circular representa una extraordinaria ocasión para llevar a cabo la auspiciada revolución en la optimización de recursos naturales y humanos.

De hecho, esta diferente forma de economía no solo contribuye, como hemos dicho, al crecimiento económico y a la competitividad en una escala internacional, sino también a una importante modificación a nivel ocupacional.

En Italia, al día de hoy, se estima más de medio millón de personas ocupadas en el sector del reciclaje, de la reparación y de la reutilización.

Ante estas previsiones nos vemos obligados a formular algunas consideraciones fundamentales. Disponemos del tiempo para adecuarnos y pasar del actual paradigma productivo al previsto por la economía circular, pero no podemos ignorar que dicha mutación comportará pérdidas y riesgos que deberán ser debidamente gestionados.

No es el primer desafío “ocupacional” al que nos debemos enfrentar, aunque sin duda es el más importante teniendo en cuenta el gran impacto que acarreará.

La verdadera cuestión es si una vez más nos veremos superados por las circunstancias, o por el contrario, lograremos gestionarlas.

El dato “político” – al menos el italiano – no es muy reconfortante. Afortunadamente existen partes sociales que a menudo ofrecen mayores muestras de sensibilidad que el legislador.

Francesco Rotondi
Giulia Leardi

GANADORES

PREMIOS FORTY UNDER 40 DE IBERIAN LAWYER



NAVEGAR POR LA GALERÍA DE FOTOS

UN AÑO MÁS, LOS PRESTIGIOSOS PREMIOS FORTY UNDER 40 DE IBERIAN LAWYER HAN RECONOCIDO LA LABOR DE LOS MEJORES 40 ABOGADOS Y EQUIPOS LEGALES DE MENOS DE 40 AÑOS DE ESPAÑA Y PORTUGAL.



Cuatrocientos invitados del ámbito jurídico se dieron cita el pasado 26 de septiembre en la gala que se celebró en el Espacio Harley de Madrid, en la que se premió el trabajo de estos jóvenes y prometedores profesionales, que sin duda constituyen el futuro de la profesión legal en el mercado ibérico.

Como novedad este año, los Forty under 40 se han dividido en dos categorías: premio individual y premio en equipo. Dentro de las 20 áreas de práctica que se premiaban, se ha galardonado por un lado a los 20 mejores abogados menores de 40 años y por otro, dentro de esas mismas áreas, a los 20 mejores equipos.

El jurado estuvo compuesto por sesenta general counsel de importantes empresas como Microsoft, Telefónica o Banco Santander, entre otras.

El evento estuvo patrocinado por F&B Consultores Executive Search, mientras que Edelman fue el Communication Partner.

Los ganadores de la edición 2019 de los Forty under 40 de Iberian Lawyer fueron:



Lawyer of the Year M&A



Luis Collado Moreno (Garrigues)

JAVIER BAU
KPMG Abogados

BORJA MARTÍN
Pinsent Masons



LUIS COLLADO MORENO
Garrigues

JAVIER GÓMEZ
Pérez-Llorca

TERESA MÉNDEZ
Allen & Overy

PEDRO RAVINA MARTÍN
Uría Menéndez

Law Firm of the Year M&A

CLIFFORD CHANCE

CUATRECASAS

FRESHFIELDS BRUCKHAUS
DERINGER

GARRIGUES



LINKLATERS

URÍA MENÉNDEZ



Teresa Paz-Ares, Javier Redonet Sánchez del Campo (Uría Menéndez)

Lawyer of the Year Banking & Finance

BENEDITA AIRES LIMA
Vieira de Almeida

ILDEFONSO ARENAS
Pérez-Llorca

BLANCA ARLABÁN GABEIRAS
Uría Menéndez



FERNANDO COLOMINA
Latham & Watkins

PABLO RODRÍGUEZ
Roca Junyent

TERESA VILLARROYA
Eversheds Sutherland Nicea



Fernando Colomina (Latham & Watkins)

Law Firm of the Year Banking & Finance

ALLEN & OVERY

CLIFFORD CHANCE



FRESHFIELDS BRUCKHAUS
DERINGER

GARRIGUES

LATHAM & WATKINS

URÍA MENÉNDEZ



Desde la izquierda: Eugenio Fernández-Rico, Rodrigo Uría (Clifford Chance)

Lawyer of the Year Capital Markets

JOAO DIAS LOPES
PLMJ



VERA FERREIRA DE LIMA
Linklaters Portugal

URSULA GARCÍA GIMÉNEZ
Financialreg360

JAVIER GÓMEZ
Pérez-Llorca

PABLO GONZÁLEZ MOSQUEIRA
Pérez-Llorca

JESÚS QUESADA RUIZ
Clifford Chance



Vera Ferreira de Lima (Linklaters Portugal)

Law Firm of the Year Capital Markets

CLIFFORD CHANCE

FRESHFIELD BRUCKHAUS DERINGER

GARRIGUES

LATHAM & WATKINS



MORAIS LEITÃO

URÍA MENÉNDEZ



Javier Redonet Sánchez del Campo (Uría Menéndez)

Lawyer of the Year Litigation



Javier Castresana (Allen & Overy)

JON AURRECOECHEA
Hogan Lovells

ALFONSO CARRILLO
Broseta



JAVIER CASTRESANA
Allen & Overy

ANA GROSSO ALVES
Gómez-Acebo & Pombo

MERCEDES ROMERO
Pérez- Llorca

NUNO DA SILVA VIEIRA
Vieira Advogados



Law Firm of the Year Litigation



Javier García Sanz (Uria Menéndez)

ALLEN & OVERY

BROSETA

LÓPEZ TORRES ABOGADOS

MORAIS LEITÃO



PLMJ

URÍA MENÉNDEZ

Lawyer of the Year Arbitration

FERNANDO BEDOYA
Pérez-Llorca

SILVIA MARTÍNEZ
Hogan Lovells

SIMÓN NAVARRO GONZÁLEZ
Sidley Austin

ANDRÉ PEREIRA DA FONSECA
Abreu Advogados



MERCEDES ROMERO
Pérez-Llorca

ELENA SEVILA
Andersen Tax & Legal



Mercedes Romero (Pérez-Llorca)



Lawy Firm of the Year Arbitration

ALLEN & OVERY



GARRIGUES

GÓMEZ-ACEBO & POMBO

HERBERT SMITH FREEHILLS

PÉREZ-LORCA

URÍA MENÉNDEZ



Desde la izquierda: Alexandre Fichaux, José Luis Terrón, David Ingle, Emma Morales, Beatriz Fernández Miranda, Pablo Torres (Allen & Overy)



Catarina Brito Ferreira (Morais Leitão)

Lawyer of the Year Energy



CATARINA BRITO FERREIRA **Morais Leitão**

BORJA CARVAJAL BORRERO
KPMG Abogados

BERNARDO CUNHA FERREIRA
CMS Rui Pena & Arnaut

JAVIER HERMOSILLA ROJO
Clifford Chance

DÍDAC SEVERINO
Clifford Chance

ELENA VELEIRO
Pérez-Llorca

Law Firm of the Year Energy

ALLEN & OVERY

CMS ALBIÑANA & SUÁREZ DE LEZO



CMS RUI PENA & ARNAUT

GARRIGUES

PWC

WATSON FARLEY & WILLIAMS



Desde la izquierda: João Marques Mendes, Mónica Carneiro Pacheco, Bernardo Cunha Ferreira (CMS Rui Pena & Arnaut)

Lawyer of the Year EU & Competition

LUÍS DO NASCIMENTO FERREIRA
Morais Leitão

SARA ESTIMA MARTINS
PLMJ



JOAQUÍN HERVADA **DLA Piper**

ALFONSO LAMADRID
Garrigues

EFIGÉNIA MARABUTO TAVARES
PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados

RAFAEL PIQUERAS
Deloitte Legal



Joaquín Hervada (DLA Piper)

Law Firm of the Year EU & Competition

- CUATRECASAS
- EVERSHEDS SUTHERLAND NICEA
-  **FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER**
- GARRIGUES
- MARIMÓN ABOGADOS
- SRS ADVOGADOS



Desde la izquierda: Enrique Carrea, Álvaro Iza, Maite Cuerda, Carmen Virgós, Francisco Cantos (Freshfields Bruckhaus Deringer)

Lawyer of the Year Infrastructure & Construction




Zara Jamal (Abreu Advogados)



- SAMIR AZZOUZI MAANAN
Clifford Chance
- CATARINA BRITO FERREIRA
Morais Leitão
- OLIVIER BUSTIN
Vieira de Almeida
- MANUEL DEÓ
Latham & Watkins
- JON DIAZ DE DURANA
Deloitte Legal
-  **ZARA JAMAL**
Abreu Advogados

Law Firm of the Year Infrastructure & Construction

- CLIFFORD CHANCE
- HERBERT SMITH FREEHILLS
- LATHAM & WATKINS
- MORAIS LEITÃO
-  **PLMJ**
- VEIRA DE ALMEIDA**



Desde la izquierda: Paulo de Barros Baptista, Olivier Bustin (Vieira de Almeida)

Lawyer of the Year Insolvency & Restructuring



Claudio Aguiló Casanova (Andersen Tax & Legal)



CLAUDIO AGUILÓ CASANOVA
Andersen Tax & Legal

ÁLVARO CID-LUNA
DLA Piper

FERNANDO COLOMINA
Latham & Watkins

CARLOS CUESTA
Carles Cuesta Abogados

NUNO GUNДАР DA CRUZ
Morais Leitão

DAVID SEQUEIRA DINIS
Uría Menéndez Proença de Carvalho

Law Firm of the Year Insolvency & Restructuring

ASHURST

CARLES CUESTA ABOGADOS

CUATRECASAS



GARRIGUES

LINKLATERS

URÍA MENÉNDEZ
PROENÇA DE CARVALHO



Desde la izquierda: Juan María Jiménez, Miguel Ángel López Mateo (Garrigues)



Iberian Lawyer



THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on



Lawyer of the Year Labour



Enrique Ceca (Ceca Magán Abogados)

LUIS AGUILAR
Eversheds Sutherland Nicea



ENRIQUE CECA
Ceca Magán Abogados

CARLOS MARTÍNEZ CEBRIÁN
Ventura Garcés López-Ibor

JOSÉ MIGUEL MESTRE VÁZQUEZ
Sagardoy Abogados

MIGUEL PASTUR
Bird & Bird

LAURA PÉREZ
Pérez-Llorca

Law Firm of the Year Labour

CECA MAGÁN ABOGADOS

DLA PIPER

GARRIGUES

PÉREZ-LLORCA



PLMJ

SAGARDOY ABOGADOS



Desde la izquierda: Román Gil, José Miguel Mestre Vázquez (Sagardoy Abogados)

Lawyer of the Year IP & TMT



Joaquín Muñoz (Ontier)

ALEJANDRO AZAÑÓN LÓPEZ
DLA Piper

GONÇALO GIL BARREIROS
PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados

ALONSO HURTADO
ECIJA

DANIEL LÓPEZ
ECIJA

ISABEL MARTÍNEZ MORIEL
Andersen Tax & Legal



JOAQUÍN MUÑOZ
Ontier

Law Firm of the Year IP & TMT

- BAKER MCKENZIE
- CLIFFORD CHANCE
- CTSU SOCIEDADE DE ADVOGADOS
- ECIJA**
- LINKLATERS
- URÍA MENÉNDEZ



Desde la izquierda: Alonso Hurtado, María González, Cristina Villasante, Ana Parés, Hugo Écija (ECIJA)

Lawyer of the Year Life Sciences & Pharma



Marta González (Eversheds Sutherland Nicea)

OSCAR ALEGRE
Rcd

ÁLVARO ABAD FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA
CMS Albiñana & Suárez de Lezo

ANDREA BATALLA
DLA Piper



MARTA GONZÁLEZ
Eversheds Sutherland Nicea

JUAN MARTÍNEZ SUÁREZ
Faus & Moliner Abogados

MARGARITA MORALES
Hogan Lovellsh

Law Firm of the Year Life Sciences & Pharma

- BAKER MCKENZIE
- BIRD & BIRD
- FAUS & MOLINER ABOGADOS
- LINKLATERS PORTUGAL
- PLMJ
- URÍA MENÉNDEZ**



Desde la izquierda: Teresa Paz-Ares, Beatriz Cocina Arrieta (Uría Menéndez)

Lawyer of the Year Private Equity



Luís Roquette Gerales (Morais Leitão)



SAMIR AZZOUZI MAANAN
Clifford Chance

VÍCTOR CHIQUERO
Garrigues

IGNACIO DOMÍNGUEZ
Latham & Watkins

PABLO GONZÁLEZ MOSQUEIRA
Pérez-Llorca

JAVIER OLÁBARRI AZAGRA
Clifford Chance

LUÍS ROQUETTE GERALDES
Morais Leitão

Law Firm of the Year Private Equity

CLIFFORD CHANCE

GARRIGUES



LINKLATERS

PÉREZ-LLORCA

URÍA MENÉNDEZ

VIEIRA DE ALMEIDA



Desde la izquierda: Arnáu Tapias, Víctor Chiquero, Luis Collado (Garrigues)

Lawyer of the Year Real Estate

FRANCISCO DA CUNHA FERREIRA
Uría Menéndez Proença de Carvalho

ANA JULIA GARCÍA
Freshfields Bruckhaus Deringer



FRANCISCO LINO DIAS
PLMJ

ENRIQUE LUCAS DE LEYVA
Anaford Abogados

JAVIER MUÑOZ MÉNDEZ
Pérez-Llorca

ÁLVARO OTERO
CMS Albiñana & Suárez de Lezo



Francisco Lino Dias (PLMJ)

Law Firm of the Year Real Estate



CLIFFORD CHANCE

CMS ALBIÑANA & SUÁREZ DE LEZO

DENTONS

PÉREZ-LLORCA

URÍA MENÉNDEZ

VIERA DE ALMEIDA



María Pradillo, Andrés Berral (Clifford Chance)

Lawyer of the Year Public Law



Sérgio Alves (PRA, Raposo, Sá Miranda & Associados)



SÉRGIO ALVES

PRA, Raposo, Sá Miranda & Associados

JAVIER MORENO ARBIZU
Lean Abogados

BORJA CARVAJAL BORRERO
KPMG Abogados

SALVI PAGÉS
Deloitte Legal

JESÚS SEDANO
Uría Menéndez

ELENA VELEIRO
Pérez-Llorca

Law Firm of the Year Public Law



ASHURST

CAVALEIRO & ASSOCIADOS

CLIFFORD CHANCE

DELOITTE LEGAL

KPMG

URÍA MENÉNDEZ



Desde la izquierda: Marc Casas, José Luis Zamarro (Clifford Chance)



Lawyer of the Year Tax

MARTA COSTA
Abreu Advogados

PILAR GARCÍA MOLINERO
KPMG Abogados



ELIZABETH MALAGELADA
Fieldfisher JAUSAS

MARÍA MARTÍNEZ
Deloitte Legal

BOSCO MONTEJO
Freshfields Bruckhaus Deringer

GONZALO RINCÓN DE PABLO
Garrigues



Elizabeth Malagelada (Fieldfisher JAUSAS)

Law Firm of the Year Tax

CUATRECASAS

DELOITTE LEGAL



GARRIGUES

LINKLATERS PORTUGAL

PLMJ

VIEIRA DE ALMEIDA



Cayetano Olmos, Paula Pérez (Deloitte Legal)



Lawyer of the Year White Collar Crime



Ana Rita Duarte De Campos (Abreu Advogados)

MANUEL ÁLVAREZ FEIJOO
Uría Menéndez



ANA RITA DUARTE DE CAMPOS
Abreu Advogados

JAVIER GÓMEZ-FERRER SENENT
BDO Abogados

JUAN PALOMINO
Pérez-Llorca

DUARTE SANTANA LOPES
Morais Leitão

BEATRIZ URIARTE
Ospina Abogados

Law Firm of the Year Collar Crime

HOGAN LOVELLS

MORAIS LEITÃO



OSPINA ABOGADOS

PLMJ

VIEIRA DE ALMEIDA



Beatriz Uriarte, Juan Gonzalo Ospina (Ospina Abogados)

Lawyer of the Year Startup



Javier Bustillo (Bustillo Abogados), Marta de la Fuente (Dentsu Aegis)

CARLOS BLANCO
Roca Junyent



JAVIER BUSTILLO GUZMÁN
Bustillo Abogados

LUIS COLLADO MORENO
Garrigues

JESÚS MARTÍN
ECIJA

CARLOS OCHOA
Broseta

ALEJANDRO TOURIÑO
ECIJA

Law Firm of the Year Startup

BROSETA

BUSTILLO ABOGAODS



ECIJA

LATHAM & WATKINS

MORAIS LEITÃO



Desde la izquierda: César Zarate, Librado Lorient, Constantino Vidal, Jesús Martín, Alejandro Touriño, Daniel López (ECIJA)

Lawyer of the Year Insurance



Virginia Martínez (Hogan Lovells)

ZARA JAMAL
Abreu Advogados



VIRGINIA MARTÍNEZ
Hogan Lovells

MARGARIDA TORRES GAMA
Morais Leitão

Law Firm of the Year Insurance

HERBERT SMITH FREEHILLS

HOGAN LOVELLS

MORAIS LEITÃO

PLMJ



URÍA MENÉNDEZ

VIEIRA DE ALMEIDA



Helena Vaz Pinto, António Mendes de Almeida (Vieira de Almeida)

Lawyer of the Year Fintech



Adrián Calvo (Bird & Bird)



ADRIÁN CALVO
Bird & Bird

CRISTINA CARRASCOSA
Pinsent Masons

TIAGO CORREIA MOREIRA
Vieira de Almeida

JORGE FERRER BARREIRO
Financialreg360

PILAR GALÁN
KPMG Abogados

LUÍS ROQUETTE GERALDES
Morais Leitão

Law Firm of the Year Fintech

BAKER MCKENZIE



**CMS ALBIÑANA
& SUÁREZ DE LEZO**

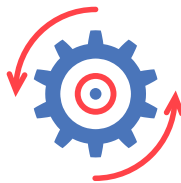
HOGAN LOVELLS

MORAIS LEITÃO

VIEIRA DE ALMEIDA



Abraham Nájera, Andrea Salgueiro (CMS Albiñana)



LEGAL UPDATE



LEGAL UPDATE PBBR - PORTUGAL

THE NON-HABITUAL TAX RESIDENT REGIME – AMENDMENT TO THE LIST OF HIGH VALUE-ADDED ACTIVITIES

A Government Ruling has recently amended the list of high value-added activities that are relevant for the non-habitual tax resident regime.

This amendment will enter into force on 1 January 2020 and aims to strengthen the bid for highly skilled labor force.

The non-habitual tax resident regime will remain as a powerful argument when hiring directors, engineers and other experts in the computer science field, that are not based in Portugal.

The Government Ruling published on 23 July 2019 amended the list of high value-added activities eligible for the 20% Personal Income Tax flat rate applicable to income derived from employment and/or business and professional activities, received by non-habitual tax resident (“NHR”) individuals.

Bearing in mind that this regime was introduced in 2009 and that the high value-added activities list was published in 2010, the Government considered that this activities list urged to be updated and adapted to the current economic circumstances. In any case, this amendment should be interpreted as a clear sign to the economic agents that Portugal recognizes the NHR regime as a relevant instrument to attract investment and talent...

By António Brochado Teixeira - Tax Associate - Pbbbr antonio.teixeira@pbbbr.pt

[Continue reading on Iberianlawyer.com](#)



Iberian Lawyer

The Latin American
LAWYER

The legal
information leader
in Spain & Portugal

The legal
information leader
in Latin America



#IberianLawyer



#TheLatinAmericanLawyer

IBERIAN LAWYER ANNUAL REPORT

LISBON

TMT



SHOWING PROMISE

M&A and finance-related work will keep Lisbon lawyers busy in the coming year, but some of the biggest opportunities will be found in emerging technologically focussed industries



Despite an element of political uncertainty in Portugal, the outlook for Lisbon law firms is generally positive. M&A deals are expected to remain at a reasonably high level in the coming year, while sales of non-performing loan portfolios will also generate substantial work for law firms. But lawyers are also eagerly anticipating opportunities in emerging industries such as the start-up sector and the 'collaborative economy'. Growth in the Lisbon legal market is likely to be driven by

four key factors, according to Linklaters Lisbon managing partner **António Soares**. "Firstly, anticipated growth in M&A operations, and secondly continued activity related to the sale of non-performing loan (NPL) portfolios by national banks," he says. "As a third factor I would highlight the legal work that will surely result from recent inspection activity by regulators, and, lastly, increasing litigation involving companies and their respective partners and service providers."

SHOWING PROMISE

While foreign investment and international transactions in sectors such as real estate and tourism sectors will continue to be major sources of work for law firms in Lisbon, the firms that grow the most will be those that identify "promising new areas of work", says **João Miranda de Sousa**, the partner in charge of Garrigues' Portuguese legal practice. "Lisbon is home to the new technology-focused hubs of some of the world's largest companies, and the number of startups in the country continues to grow," he explains. "A flourishing technological environment will bring interesting opportunities in areas such as venture capital, private equity, industrial property and those linked to digital transformation."

Bernardo Ayala, managing partner of Uría Menéndez-Proença de Carvalho, says that there will continue to be a steady flow of M&A work in addition to notable activity in the real estate, energy and services sectors. "Cheap financing continues to underpin the Iberian M&A market," he says. "There is still plenty of liquidity in the market, particularly for private equity firms."

APPEALING OFFER?

However, while the outlook for Lisbon law firms looks positive from a workflow perspective, there are also a number of difficult issues that they need to ensure they address. One of these is attracting new talent. Uría Menéndez-Proença de Carvalho partner **Antonio Villacampa** says that firms need

to be certain they are “offering an appealing professional career to new generations”. Meanwhile, adapting to new technological innovations is a key challenge law firms are facing. Law firms need to incorporate artificial intelligence into “all internal processes with the aim of allowing lawyers and staff to focus on providing high-added-value services”, says Villacampa. Law firms also have to go through the process of adapting their practices to “emerging economic models”, including start-ups and the collaborative economy, he adds.

Given that this is the year of a general election in Portugal, there has been some hesitancy among clients when it comes to completing M&A deals. Morais Leitão managing partner **Nuno Galvão Teles** says: “In a general election year, decision-makers in major M&A tend to be more prudent and wait for clearer scenarios.” However, it is anticipated that there will be major activity in the real estate sector in the coming year. Meanwhile, compliance, regulation and data protection will also generate significant opportunities for law firms. “Recent and upcoming European legislation, along with the necessary domestic regulation are having a major impact on companies of all sectors given the complexity, sheer volume of work and the deadlines imposed,” says Galvão Teles. “Energy has always been a strong sector for us and 2020 will be no exception, particularly in response to the renewables’ challenges.” Galvão Teles adds that Brexit will have significant ramifications for small and medium-sized companies, in particular.

»»

GUIDE TO LEADING LAWYERS



ALVARO ROQUETTE MORAIS

BROSETA

Main Practice Areas
Banking & Finance, Real Estate, TMT, Data Protection and Cybersecurity,
Corporate and Commercial, M&A, Litigation and Arbitration

Alvaro Roquette Morais

+351 300 509 035

aroquettemorais@broseta.com - www.broseta.pt

Av. António Augusto de Aguiar 15, 1050-012 Lisboa - Portugal



CCA

Main Practice Areas
Corporate/M&A, Tax, TMT, Litigation & Arbitration,
Employment, Public law, Real Estate & Tourism

Filipe Mayer

+351 213 223 590

ccageral@cca.law - www.cca.law

Rua Victor Cordon 10 A, 1249-202 Lisboa - Portugal



PEDRO PINTO

pbbr

Main Practice Areas
Full Service Law Firm

Pedro Pinto

+351 21 326 47 47

pedro.pinto@pbbr.pt - www.pbbr.pt

Avenida da Liberdade 110, 6, 1250-146 Lisbon - Portugal



Transformative
Legal
Experts

PLMJ

Main Practice Areas
Corporate, M&A & Private Equity, Litigation & Arbitration, Banking & Finance, Real
Estate, Labour, Tax, Projects, EU & Competition, Insolvency & Restructuring and TMT

Luís Pais Antunes

+351 21 319 73 00

luis.paisantunes@plmj.pt - www.plmj.com

Av. Fontes Pereira de Melo, 43, 1050-119 Lisbon - Portugal



PEDRO MALTA DA SILVEIRA

SPS

Main Practice Areas
Full Service Law Firm

Pedro Malta da Silveira

+351 21 780 36 40

pedro.silveira@spsadvogados.com - spsadvogados.com

Rua General Firmino Miguel 5-11, 1600-100 Lisbon - Portugal



PEDRO REBELO DE SOUSA

SRS Advogados

Main Practice Areas
Full Service Law Firm

Pedro Rebelo de Sousa

+351 21 313 20 00

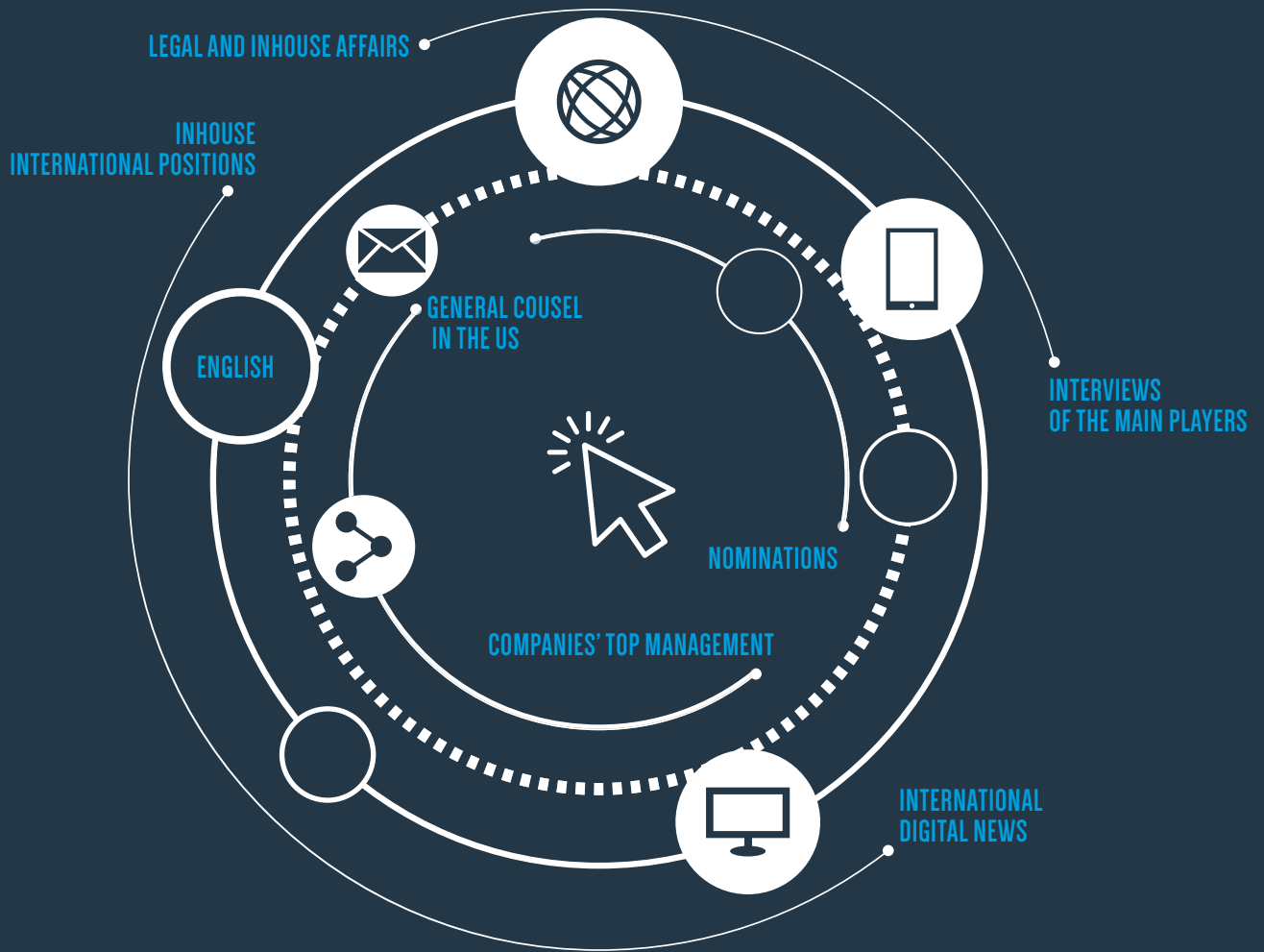
pedro.rebelosousa@srslegal.pt - www.srslegal.pt

Rua Dom Francisco Manuel de Melo 21, 1070-085 Lisbon - Portugal



INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on   

www.inhousecommunityus.com

GUIDE TO LEADING LAWYERS

BREXIT CONCERNS

In the coming year, law firms in Lisbon will face a number of risks that should not be underestimated, according to Miranda de Sousa. “Brexit and the rise of protectionism for example may influence investment and business,” he says. “Some slowdown in tourism would also have an impact, not only in the tourism sector but also in the real estate business.” As a result, Miranda de Sousa believes the biggest challenge for Lisbon-based law firms is “adapting their structures -- which were set up for the booming market of the last few years -- to a business environment marked by a slowdown in the sectors that sustained growth in the past”. How could this be done? Miranda de Sousa says this could



**BERNARDO
AYALA**

Uría Menéndez-Proença de Carvalho

Main Practice Areas
Full Service Law Firm

Bernardo Ayala

+351 21 030 86 00

bernardo.ayala@uria.com - www.uria.com

Praça Marquês de Pombal 12, 1250-162 Lisbon - Portugal



VdA

Main Practice Areas
Full Service Law Firm

João Vieira de Almeida

+351 21 311 34 81

jva@vda.pt - www.vda.pt

Rua Dom Luís I 28, 1200-151 Lisbon - Portugal

be achieved by focusing on emerging sectors, increasing organisational efficiency, taking advantage of new

legal-tech tools, and building multidisciplinary teams of lawyers with “real knowledge in specific sectors”



**ÁLVARO
ROQUETTE MORAIS**

LAW FIRMS IN LISBON MUST BECOME ADAPTABLE TO THE NEW FAST-MOVING, RESULTS-DRIVEN MARKET

Firms within the Portuguese capital must prepare to become more client-focused, as the market is predicted to undergo considerable growth in the coming years

With the Portuguese economy predicted to expand considerably in the near future, **Álvaro Roquette Moraes**, Managing Partner at Broseta Portugal, urges firms to become easily adaptable to the needs of their clients. “Cosmopolitan Lisbon is increasingly becoming a platform for FDI, and, with that, comes the growth of its international population,” Roquette explains. This increase in population with consequently increase the need for transnational law services, with more opportunities in GDPR and compliance. Because of this, firms should expect to provide a more client-focused service. “Developing fee arrangements for clients with specific needs may just be one of these trends,” Roquette elaborates.

According to the European Commission and the Bank of Portugal, the country’s economy is set to rise above the EU average already by 2020, meaning that new opportunities will present themselves within the Lisbon market. “Tourism, real estate and innovative businesses have contributed to the economic recovery in recent years, and this growth will continue, alongside Foreign Direct Investment and the creation of incentives for foreigners to live here,” Roquette explains. Portugal – and in particular, Lisbon – is seen to be a safe and secure environment, with a friendly business sector and great economic potential. Roquette predicts that this could be the right time to promote M&A within law firms in order to accelerate growth, both domestically and internationally. “There will also be a need to professionalise management, separating the role of the shareholder from that of the manager,” he states. But these new opportunities will also bring to light a new set of challenges for firms. “Lack of legal awareness is a key issue. Often, people only seek a law firm when they already face a problem. Lawyers are still considered a cost, but the reality is that law firms can play an important role in preventing major litigations and save costs further down the line,” Roquette explains. As law firms are not considered commercial, and therefore cannot hold stakes in other economic activities, legal companies will have to focus instead upon quality management and business development.



**PEDRO
GUIMARÃES**

A MORE COMPETITIVE ATMOSPHERE IN PORTUGAL'S LEGAL MARKET WILL URGE FIRMS TO BECOME MORE ADAPTABLE

With the Portuguese market becoming ever-more fluid and competitive following the financial crash, firms must ensure they are adaptable, both to clients and within their internal structure

Following the Portuguese recession, firms must be particularly flexible to any changes that may arise within the market, according to **Pedro Guimarães**, Partner at F. Castelo Branco. "While the market used to be conservative and fairly immovable, firms are becoming more competitive. Partners used to be crystalized within their firms, but they are now becoming more fluid if the company no longer reflects their views," Guimarães explains. Alongside this internal pressure, clients within the Lisbon market are also growing to be more demanding, expecting firms to be mouldable to their needs. In the years since the financial crash, the Lisbon market has undergone significant changes within both traditional and newer sectors. These changes have brought with them a number of opportunities for law firms within the capital, and across the country. "Firms have the opportunity to provide the market with the legal services that clients are seeking," Guimarães states. "With different clients coming to Portugal, law firms have adapted themselves to fit the needs of the new clients." In particular, Real Estate has experienced significant growth in both its commercial and its previously-struggling residential market, as a large number of expats are relocating to Portugal. Alongside this, the IT sector is also expanding, with the introduction of a number of young start-up companies. "This is a thriving market for law firms, but also requires them to be more flexible in their approach," Guimarães explains. Guimarães expects this trend in IT and Real Estate markets to continue, the latter supported by a surge in smaller construction companies, focused on urban real estate instead of the previously-favoured infrastructure. This pattern is also present within other Portuguese cities, such as Porto. Furthermore, Lisbon is expecting to see a boom in the number of European companies outsourcing offices to the city. "With Brexit looming, there will be more small- and medium-sized companies hoping to do business in Portugal, instead of setting up additional offices in Britain," Guimarães says. Meanwhile, more traditional sectors, such as Renewable Energy are also predicted to change significantly. "There has been a change within this sector from wind energy to solar energy. While solar energy is cheaper, it takes up more physical space, which means that agricultural land will be lost to renewable energy sources," Guimarães predicts, "and this will continue to grow in the coming.

Interview with
DUARTE SCHMIDT LINO
Partner, PLMJ





**WILLIAM
SMITHSON**

LAW FIRMS IN LISBON SHOULD BE PREPARED FOR FURTHER INCREASED VOLUMES OF OVERSEAS INVESTMENT OVER THE COMING YEAR

An increase in inbound investments into the Portuguese economy will present firms with further new opportunities for expansion and specialisation

According to **William Smithson**, Partner at Lisbon-based firm SRS Advogados, companies should expect to witness a rise in the number of international investments into the Portuguese economy in the near future: particularly within the Real Estate and Hotel & Leisure sectors. "Spain, UK, USA continue to provide opportunities," he explains, "whilst new opportunities for inbound investment are coming from countries such as India, Israel, Singapore and Turkey."

However, firms should also prepare themselves to deal with wide ranging changes within the Technology and AI sectors; changes which will, consequently, bring a number of challenges for both the firms in question, and for their clients. "The legal technology/AI movement represents fundamental challenges for the structure of the industry in the 2020s, together with sustainable growth and managing costs," says Smithson. As regards attracting and retaining talent, law firms will increasingly need to provide their employees with the all-important work-life balance which young lawyers seek.



**BERNARDO
AYALA**

M&A ACTIVITY CONTINUES TO GENERATE WORKLOAD FOR LAWYERS IN PORTUGAL

Recovering Portuguese economy is being bolstered by continuous support from foreign investors and this is generating plenty of work for lawyers. "In spite of the general elections are due in Portugal in October, the stability of the Portuguese economy and a healthy corporate activity has favored law firms' activity", says **Bernardo Ayala**, partner at Uría Menéndez in Lisbon. A booming economy will bring more transactions in short term. According to Ayla, "M&A will continue to be active as cheap financing continues to underpin the Iberian M&A market. Other busy sectors will be the real estate, energy and services sectors".

Foreign investors and private equity firms are battling for the best assets in Portugal resulting "plenty of liquidity in the Iberian market". "We also forecast a good level of activity in the areas of tax, energy, labour and litigation", adds Ayala.

To respond to this increasing demand of legal services, Portuguese firms also face a tough job in recruiting the right candidates from the industry's elite talent in a competitive market space. It is more crucial than ever for firms to attract the best talent to lead them through such challenging times. "One of the biggest challenge for law firms at this moment is to have the capacity to attract new talent, offering an appealing professional career to new generations", explains Antonio Villacampa, partner at Uría Menéndez in Lisbon.

Villacampa also points out the importance of adapting legal services to new emerging economic models such as collaborative economy and entrepreneurial ecosystem, startups, etc. "This new landscape will present new legal challenges", he explains. But technology plays a key role affecting all sectors. "Law firms and legal providers who are adapting technological innovations, such as AI, to all internal processes with the aim of allowing lawyers and staff to focus on providing high-added-value services will show a competitive advantage in the market", he concludes.

UP TO SPEED



The fast-evolving technology industry can leave lawyers quickly feeling disoriented, as a result practitioners need to become ultra-specialised

T

The pace of change in the technology sector is frantic. As a result lawyers often find themselves wrong-footed by new innovations that do not have a relevant legal framework. As a result, it's vital that technology lawyers are familiar with all the latest ground-breaking concepts and products, but this is no easy task. Consequently, there is a growing trend for technology lawyers to become ultra-specialised.

The technology media and telecommunications (TMT)

GUIDE TO LEADING LAWYERS

& new technologies sector is changing so rapidly that new problems are continually emerging that need resolving with the help of legal advisers. Ecija's IT/IP manager **Carolina Garcia de la Rasilla** says the TMT landscape is changing dramatically. "As previous embryonic technologies are experiencing exponential growth, the greatest opportunities for law firms in the TMT sector arise from the development of these new technologies," she says. Meanwhile law firms themselves will also be able to benefit from these technological developments, according to Garcia de la Rasilla. "Law firms will be able to use more precise tools to offer the best advice to clients as artificial intelligence (AI) will naturally help to solve legal issues," she argues. Garcia de la Rasilla says that the media industry, in particular, will be impacted by the latest technological trends. "Over-the-top technology providers have taken the lead in choosing Spain for producing series and cinema, for example, and this will definitely represent new work for firms," says Garcia de la Rasilla. She adds that, as a result of all the opportunities emerging, there are more mergers between law firms that want to succeed in an extraordinarily competitive market. Such mergers help firms grow in terms of clients, practice areas and new territories, which enable them to better help clients to drive innovation in new segments of the market.

NEED FOR AGILITY

Uría Menéndez partner **Leticia López-Lapuente**, says the



ADOLFO SORIA PUIG

Partner

Main Practice Areas
Corporate & Commercial, M&A and IP/IT

☎ +34 93 209 88 02

@ adolfo.soria@bdo.es - www.bdo.es

📍 **BDO Abogados**

🌐 Paseo de Recoletos, 37-41 - 28004 Madrid - Spain
Sant Elies, 29 - 08006 Barcelona - Spain



AINHOA VEIGA

Partner

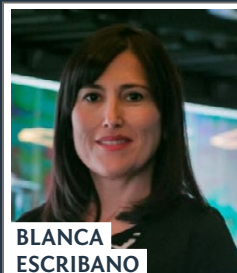
Main Practice Areas
Competition (Antitrust), Corporate & M&A, IP/IT and Litigation

☎ +34 91 319 02 33

@ veiga@araozyrueda.com - www.araozyrueda.com

📍 **Araoz & Rueda**

🌐 Paseo de la Castellana 164, 28046 Madrid - Spain



BLANCA ESCRIBANO

Partner

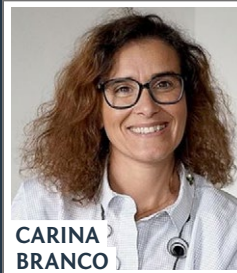
Main Practice Areas
TMT/Digital law

☎ +34 91 572 76 33

@ Blanca.Escribano.Canas@es.ey.com - www.ey.com/es

📍 **EY**

🌐 Torre Azca, Av. Raimundo Fernández Villaverde 65, 28003 Madrid - Spain



CARINA BRANCO

Partner

Main Practice Areas
Technology, Information Technologies, Data Protection and Intellectual Property

☎ +351 21 326 47 47

@ cb.techlawyers@pbbr.pt - www.pbbr.pt

📍 **pbbr**

🌐 Avenida da Liberdade 110, 6, 1250-146 Lisbon - Portugal



ENRIQUE REQUENA DEL CAÑO

Partner

Main Practice Areas
Data Protection/Privacy/Technologies/
Intellectual Property

☎ +34 913 912 066

@ enriquerequena@lener.es - www.lener.es

📍 **Lener Abogados**

🌐 Paseo de la Castellana, 23, 1ª planta, 28046 Madrid - Spain



FERNANDO RESINA DA SILVA

Partner

Main Practice Areas
Information Technology, Outsourcing, Emerging Technologies, Privacy,
Electronic Commerce, Electronic Communications, Advertising and Media

☎ +351 21 311 34 87

@ frs@vda.pt - www.vda.pt

📍 **VdA**

🌐 Rua Dom Luís I 28, 1200-151 Lisbon - Portugal

GUIDE TO LEADING LAWYERS

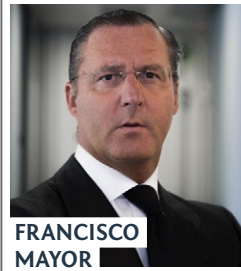


FILIFE
MAYER

Partner

Main Practice Areas
TMT, IP, Data Protection, Gaming

☎ +351 213 223 590
✉ fm@cca.law - www.cca.law
📍 CCA
🌐 Rua Victor Cordon 10 A, 1249-202 Lisboa - Portugal



FRANCISCO
MAYOR

Partner

Main Practice Areas
Corporate-M&A and Commercial Law

☎ +34 91 514 00 00
✉ fmayor@deloitte.es - www.deloittelegal.es
📍 Deloitte Legal
🌐 Plaza Pablo Ruiz de Picasso 1, 28020 Madrid - Spain



MAGDA
COOCO

Partner

Main Practice Areas
Electronic Communications, Information Technology, Media,
Privacy, Personal Data & Cybersecurity and Aerospace

☎ +351 21 311 34 87
✉ mpc@vda.pt - www.vda.pt
📍 Vda
🌐 Rua Dom Luís I 28, 1200-151 Lisbon - Portugal



MANUEL
ALONSO

Partner

Main Practice Areas
Technology, Media and Telecom (TMT)

☎ +34 93 415 00 88 / +34 91 575 70 53
✉ manuel.alonso@fieldfisher.com - www.fieldfisherjausas.com
📍 Fieldfisher JAUSAS
🌐 Passeig de Gràcia, 103, planta 7, 08008 Barcelona - Spain
Paseo de la Castellana, 216, planta 11, 28046 Madrid - Spain



MARGARIDA
COUTO

Partner

Main Practice Areas
Telecommunications, Regulatory, Data Privacy
and Public Procurement

☎ +351 21 311 34 87
✉ mc@vda.pt - www.vda.pt
📍 Vda
🌐 Rua Dom Luís I 28, 1200-151 Lisbon - Portugal



NORMAN
HECKH

Partner

Main Practice Areas
E-Commerce, New Technologies, Communications/Telecoms, Social
Media, Cloud Computing, Data Protection/Privacy And Technology

☎ +34 91 576 19 00
✉ nheckh@ramoncajal.com - www.ramoncajalabogados.com
📍 Ramón y Cajal Abogados
🌐 Almagro 16-18, 28010 Madrid - Spain

establishment of new types of digital rights are creating legal challenges for companies that “require specialised legal analysis”. With regard to the biggest challenges TMT & New Technologies lawyers face, López-Lapiente says that technology-related businesses are becoming more and more complex so legal advice may require very different areas of law to be taken into account. “In many cases, TMT and privacy rules need to be combined with a labour law, criminal law or tax law perspective,” she explains. García de la Rasilla believes that the challenges being posed by the TMT sector are exciting for any lawyer that appreciates the potential of technology. She adds that lawyers will need to be “flexible, agile and quick, and be willing to adapt to changes, understand new businesses, and specialise in new practice areas in order to ensure they offer the best advice to clients”.

CCA Law partner **Filipe Mayer** says developments such as the ‘Internet of Things’ (IOT), Fintech, Insurtech and AI continually pose new challenges for lawyers. However, he adds that there are more traditional areas of TMT that are also constantly evolving. “See 5G, as well as personal data that has been generated by the publication of the national legislation that implements the General Data Protection Regulation,” he says. The complexity of the issues raised by these sub-sectors explains why TMT lawyers are increasingly specialising. “It is precisely in the area of TMT that we are increasingly witnessing the ultra-specialisation of lawyers, that is a great opportunity for legal professionals in this field,” Mayer says.

GUIDE TO LEADING LAWYERS

Examples of areas in which lawyers in Portugal are going down the path of ultra-specialisation are online games and eSports. "The constant discovery of new areas, with new topics, where specialisation is a necessity, are the greatest opportunities," adds Mayer.

RAISING QUESTIONS

Morais Leitão partner **Gonçalo Machado Borges** says the run-up to 5G is generating significant regulatory work for lawyers in Portugal – this includes advice on spectrum availability and the terms under which the frequency bands will be awarded. "The ongoing tender procedure for the installation and management of a spaceport on the island of Santa Maria (Azores) is a challenging matter and is expected to generate a significant amount of legal work relating to space activities in the near future". Machado adds: "The implementation of the European Electronic Communications Code will raise questions related to the qualification of specific applications and connected services as electronic communications services." A range of industries, including banking, insurance, agriculture, oil and gas, sports, energy and health are being disrupted by technology, according to **Magda Cocco**, partner at Vieira de Almeida and head of the firm's information, communication and technology practice. Examples of the new opportunities being created as result of this disruption include the "use of AI in the



OCTÁVIO CASTELO PAULO

Partner

Main Practice Areas
Corporate, Commercial and M&A, Information-Technology, Media, Telecommunications

+351 21 313 20 00

@ octavio.paulo@srslegal.pt - www.srslegal.pt

SRS Advogados

Rua Dom Francisco Manuel de Melo 21, 1070-085 Lisbon - Portugal



RICARDO RODRIGUES LOPES

Partner

Main Practice Areas
Corporate & M&A, TMT, Labor Law and EU and Competition

+351 21 371 70 00

@ rlopes@caiadoguerreiro.com - www.caiadoguerreiro.com

Caiado Guerreiro

Rua Castilho 39, 1250-068 Lisbon - Portugal

sport sector to assess player performance, the use of remote sensing satellites for agricultural purposes, autonomous cars, the use of drones to supervise energy networks, IOT solutions in the insurance sector, facial recognition technology in the banking sector, gaming, gambling, the 5G roll out, media services and sophisticated new features of digital marketing".

RECESSION LOOKING MORE LIKELY

Firms need lawyers in all sectors and departments to have a digital perspective and the appropriate expertise. Machado Borges warns that the "possible weakening of economic conditions, with some form of recession looking increasingly likely", could prove to be a significant challenge for law firms over the next two years. He adds that anticipating, and helping to shape, policy and regulation in fields such as artificial intelligence and blockchain will be an interesting,

but very challenging, process. However, the biggest challenge for lawyers is keeping fully up to date with the latest developments. This not only involves keeping abreast with the applicable legal framework, but also the market to which it applies. This can be difficult for TMT lawyers, especially in a market that is changing at a breakneck pace, says Mayer. "In fact, the very concept of keeping up to date has changed because it is becoming more crucial to keep abreast of technology developments than to be up to date with the applicable legal regime because often there is still no applicable law." Another challenge for lawyers is realising that in order to successfully evolve, they need to integrate multidisciplinary teams that include technicians from other sectors – such as engineers – and even machines. Mayer says: "We have to take into account the technological solutions that are emerging every day in the legal market, as they will be also part of the TMT legal teams of the future".



**FILIFE
MAYER**

FIRMS MUST PREPARE TO TAKE ON ULTRA-SPECIALISED LAWYERS AS DEVELOPMENTS IN TMT CREATE NEW OPPORTUNITIES

Lawyers must keep up-to-date with new changes and advances in the TMT field in order to provide a reliable, specialised service to clients.

The TMT sector is creating, faster than any other sector, a constant emergence of new realities and new opportunities for law firms, according to **Filipe Mayer**, Partner at CCA. "Apart from these new phenomena, such as IoT, Fintech, Insurtech, and AI, revolution is also constant within more traditional areas of TMT," he explains. With the introduction and expansion of 5G and the boost in personal data by national legislation, complex new issues are arising, justifying an enhanced need for ultra-specialised

lawyers. "It is precisely in the area of TMT & IT that we are assisting more and more in the ultra-specialisation of lawyers; it is a huge opportunity for legal professionals in this field," Mayer states.

Particularly in Portugal, the growing Online Gaming field requires ultra-specialisation, to which CCA has now exclusively dedicated a team of lawyers. Similarly, the world of eSports also calls for a heightened level of expertise. "The discovery of new areas, with new issues where specialisation is essential, is the greatest opportunity for legal professionals in these sectors," Mayer explains.

However, these developments bring inevitable challenges; the main difficulty for firms will be ensuring that they are kept up-to-date. "When I say updated, I mean not only the legal framework that is applicable, but also the market in which it operates," Mayer expands. This market in particular is changing rapidly, unparalleled by any other sector; "in fact, the very concept of keeping up-to-date has changed because it is becoming more crucial to keep up with technological developments than with the relevant legal regime – often, there is still no applicable law." Lawyers must also be prepared to integrate multidisciplinary teams, composed of technicians from varying sectors. "We have to take into account the technological solutions that are emerging every day on the legal market, as they will be also part of the TMT teams of the future," Mayer concludes.



**FRANCISCO
MAYOR**

COMPANIES' GROWING USE OF BLOCKCHAIN, 5G AND AI DRIVING DEMAND FOR TMT-RELATED LEGAL SERVICES

TMT lawyers have major role to play helping clients to face technology development

Technology is currently a priority for every company and the demand for technology-related legal services is increasing. "Blockchain, Artificial Intelligent (AI), machine learning, IoT, collaborative platforms and data analysis are all very powerful tools for companies, but at the same time they present new legal problems, some of them of complex solution", explains **Francisco Mayor**, Partner at Deloitte Legal.

According to Mayor, "the new scenario shows there are huge opportunities for those law firms that can offer the expertise and deliver the experienced and specialized advice".

The implementation of 5G technology will also generate a great deal of work for lawyers. The rollout of 5G over the next few years will inevitably prompt a cascade of legal challenges and legislative actions and "5G technology will become a driving factor in wireless technology growth".

Meanwhile, there are also challenges for legal advisors, as **Dulce Miranda**, Partner at Deloitte Legal, says. "One of the main challenges is the need to understand new technologies. TMT lawyers will need the technical background necessary to be able to respond to the new legal problems facing companies. To ensure a thorough understanding of the issues involved, we are increasingly creating interdisciplinary teams that enable lawyers to look for advice from other professionals with a more technical profile in different areas such as cybersecurity, risks, etc.". However, "legal services with low added value will gradually be digitized."

Miranda believes that most of these technologies will continue their maturation process in the coming year, specially AI, machine learning, IoT and blockchain. "For instance, analytics tools utilizing AI and machine learning will be needed to make sense of the data, identify issues, and even recommend action", she adds.



**DULCE
MIRANDA**



**BLANCA
ESCRIBANO**

LAW FIRMS WILL HAVE THE OPPORTUNITY TO EXPAND THEIR SECTRUM, AS TMT AND NEW TECHNOLOGIES BECOME MORE WIDESPREAD

Whilst a knowledge of new technologies and developments was once required only of clients within the TMT industry, its expansion into many other markets is presenting firms with a variety of new opportunities

According to **Blanca Escribano**, the lawyer responsible for Digital Law at EY Abogados, firms are adapting their areas of expertise to the new technological developments, which are seeping through to a variety of other industries. "In the digital economy, technology underpins every sector, every company, every client. The advice that, in the past, was demanded mainly by clients within the TMT industry is now requested by organizations in any industry, such as energy, pharmaceutical and financial, amongst

others," explains Escribano. Because of this, law firms must be prepared for this area of practice to become more decisive, and to remain this way for the foreseeable, medium-term future.

Over the course of the coming year, Escribano expects this only to develop further. "My view is that data has more edges that we have already seen," she states. "We have been discussing only the personal side of data, but will start to deal with data in a wider sense." The idea of data as an asset, and the ways in which non-personal data ownership can be protected, will become growing issues for firms and their clients. Artificial Intelligence will also present a host of opportunities for which law firms must be prepared.

But, as expected, these developments will present also a number of hurdles for firms to overcome. "The biggest challenges are keeping track of all the technological developments and the regulations that follow," explains Escribano. The speed of change within the TMT market is exponential, meaning that lawyers must understand first the technology itself and from that understanding, interpret the legal framework in which they operate. "They will also need to impart this knowledge onto various stakeholders, allowing them to avoid the legal vacuums often created by these changes."



**MANUEL
ALONSO**

A DEEPER UNDERSTANDING OF NEW TECHNOLOGIES WILL BECOME CRITICAL FOR LAW FIRMS AS DEVELOPMENTS ARE MADE IN THE TMT SECTOR

Law firms will need to ensure that they have a detailed understanding of new technologies, and the ways in which their related services must be approached legally

With the TMT & New Technology market continually expanding and developing, **Manuel Alonso**, Partner at Fieldfisher JAUSAS explains that law firms must be prepared to go digital, in order to provide the best possible service to clients. "[Firms] need to assume new business scenarios where digitalization is a critical project," he explains. "The client's General Counsel may feel out of their depth with emerging technologies, and be unsure of how to handle their implementation within their companies." Because of this, Alonso warns that law firms must step up to this particular challenge, arming themselves with the necessary knowledge and expertise to keep up with changes such as blockchain and RPA, and the way in which these changes must be addressed from a legal perspective.

But the development of new technology means also new opportunities within the TMT market; something that firms should seek to capitalise upon. "There is a mature market for Tech M&A, with consolidated tech-based companies becoming attractive targets for investors," states Alonso. Alongside this, IT compliance, GDPR and cybersecurity developments will provide law firms with opportunities, which can then be integrated with their clients' needs.

Over the coming year, Alonso predicts surges in the use of a number of technologies, including drone regulation, autonomous vehicles, RPA – including robot-to-human interfaces – and blockchain implementation. Firms must therefore be well-informed of the details of these changes, allowing them to tackle any legal complications that may arise with ease.



**ENRIQUE
REQUENA DEL CAÑO**

FIRMS MUST ENSURE THEIR CLIENTS TOTAL TECHNOLOGICAL SECURITY IN ORDER TO COMPLY WITH NEWLY-INTRODUCED PROCEDURES.

The implementation of new cybersecurity and encryption measures will provide firms with a competitive edge, allowing them to keep up with quickly-updating technological advances in their market

With the introduction of a range of new technologies and systems, law firms must prepare to keep their cybersecurity measures up-to-date, to benefit both themselves and their clients. According to **Enrique Requena**, who leads the TMT department at Lener, many opportunities are presenting themselves within the TMT & Technology market, urging firms to expand their portfolio or cybersecurity and consulting services. “Building a solid team that reunites technical experience and transversal legal knowledge, advising the Data

Protection Officer on matters within its competence, can be decisive for positioning the firm in the market as a referent,” he explains. Implementing new and improved encryption and privacy technologies will make it easier for internal policies to be applied, whilst simultaneously allowing clients complete solvency in these subjects.

However, keeping up with technological developments will be somewhat challenging for firms; particularly with the introduction of artificial intelligence and autonomous devices. “Understanding the ins and outs of this universe and integrating into it is currently one of the main challenges for TM & New Technologies lawyers,” states Requena. Because of this, ‘Legal Tech’ solutions must be applied, the software present in each process of their production. Furthermore, the integration of information security could also prove difficult. “Professional secrecy and non-disclosure should not only be guaranteed; at least two more elements are involved in the safety of the information that is being shared by the customers: integrity and availability,” Requena explains. Over the coming year, Requena predicts a number of new technologies to gain traction, each bringing a new set of challenges and opportunities. “For example, the versatility of Blockchain beyond cryptocurrencies leads to a revolution on how financial services – and other trust-based operations – are conducted, such as payments and remittance, credit and lending, trading and settlement, and compliance,” he says. Alongside this, advancements such as the early introduction of 5G has produced an entirely new legal matter within the European authorities, similarly to the “unstoppable uberization of the economy”. This has also raised issues of labor conditions and taxation, among other concerns.

Interview with
PATRICIA MANCA DIAZ
Partner, PwC





**NORMAN
HECKH**

TRADITIONAL SECTORS FACING DATA PRIVACY CHALLENGES

The cybersecurity and data privacy landscape continues to change, creating significant new risks for businesses

Companies are facing unique challenges and security risks that digital transformation is bringing, including the ongoing waves of regulations for data privacy and cybersecurity. “Companies in traditional sectors under digital transformation processes will be confronting new challenges very different from those to which they were used to”, says **Norman Heckh**, partner at Ramón y Cajal Abogados. “Law firms will not be oblivious to this need for a multi-disciplinary approach, although partnerships with trusted third-party providers will be a more common way of addressing it than the recruitment of technical profiles”, explains Heckh.

Protecting enterprise data is a major challenge, due in part to the sheer volume of data collected. Heckh highlights that technology lawyers will need to adopt “a tailored approach in order to extract the benefits of big data whilst protecting the right to privacy of individuals at a global scale”.

At this point, there is no doubt that the biggest opportunities in the TMT sector lay around data-related work, in particular, “management of data-related incidents, either caused by sanctions due to the infringement of current regulations or by malicious attackers (cybersecurity)”, according to Heckh. “The adequate management of cybersecurity incidents will also be essential to ensure business continuity and corporate reputation in the coming future”, adds Heckh.

Even if the GDPR enforcement varies widely by country, Heckh believes that the margin for national exceptions under GDPR is lower than under Directive 95/46 and there is a higher level of harmonization among the different supervising authorities when it comes to interpreting data privacy regulations and determining the amounts of fines. “Operators may look up to other EU supervising authorities with a higher degree of certainty whenever their own regulators do not provide answers quickly enough”, advises Heckh.



**PABLO
DE LA CRUZ**

SMART CITIES PROJECTS GENERATING OPPORTUNITIES FOR LAW FIRMS

The legal aspects are key for successful smart city development

Smart cities are on the rise. The transformation towards a smart city model is one of the main challenges facing the urban areas. “Cities, through public institutions and in collaboration with energy and technology companies, are betting strongly on the implementation of the smart city model”, according to **Pablo de la Cruz**, partner at Ruiz Gallardón Abogados.

Legal advisors play an important role, in the advice that they give, the clients with which they work, and the changes they are able to recommend. The smart city concept touches on a vast majority of areas of regulation. “The public sector and private actors need legal advice in all aspects related to the contracting of technology acquisition, the deployment of their effects and their interaction with legal regimes related to urban planning, the environment, in addition to commercial, civil law, public and regulatory law.”, explains de la Cruz. “It also covers all areas of the TMT sector, such as telecommunications, information, big data, data protection as well as privacy law”.

Smart cities can generate great opportunities in the legal sector, in particular, for those firms armed with the right teams. “Law firms require professionals with a multidisciplinary vision that allows them to face all aspects of this type of projects, both in the public and private aspects. Experience in the public sector is a differential element”, adds De la Cruz.

But there are appearing major threats for smart cities to tackle and resolve. Pablo de la Cruz concludes that “all projects related to mobility and intermodality in transport face great challenges in the short term, although it appear great challenges in private public collaboration, mainly in the legal tools that govern public procurement, and the difficulty it presents to address projects with aspects related to new technologies”.

TMT LAWYERS ADDING VALUE TO CLIENTS' PROJECTS IN THEIR DIGITALIZATION PROCESS



MAGDA COCCO



FERNANDO RESINA DA SILVA

Sectors such as banking and finance, sports, retail and healthcare are requiring a more sophisticated advice

In today's 'digital economy', there is no industry that isn't affected by technology, media and telecommunications (TMT). But the speed of change also presents special challenges for the industry itself: clients, law firms, governments, policy makers and regulators are equally struggling to grapple with the fastness at which technology pervades every aspect of society. "One of the main challenges concerns the fact that the technological developments involved in digital transformation projects are not always accompanied at the same speed by the adaptation of the law, and it is a test for lawyers to incorporate new technologies in laws often obsolete and created for completely different realities" explains **Fernando Resina da Silva**, partner at Vieira de Almeida in Lisbon. "Blockchain and Artificial Intelligence (AI) are two good examples", he adds.

TMT is the area of law that is arguably undergoing the biggest boom. The rise of digital disruption and cutting-edge next-generation technologies means that work is constantly piling in. While data protection compliance projects generated a flurry of instructions during the last year, "the coming year we will see a growing interest in legal services related to highly sophisticated products and services that are based or aimed to obtain data and that also resort to new emerging technologies, such as Internet of Things (IoT), AI and blockchain", according to fellow Vieira de Almeida partner **Magda Cocco**. Sectors such as banking and finance, sports, retail or healthcare are requiring such sophisticated advice for a wide range of products including innovative payment services, e-banking ecosystem, software used to analyze and predict the performance of football players or the profile of consumers and e-health services.

Looking for strategic advice

TMT presents a brave new world of opportunities for law firms. As matters in this area are becoming more and more complex, clients are increasingly looking for strategic advice from lawyers to help them in the digitalization process that they are currently undertaking. In order to offer this high-class advice, it is crucial to access specialist lawyers with "a deep knowledge not only of the technologies but also of the sector, its main players, the products and services using the technologies and the business models associated to each product and technology", says Resina da Silva. "A lawyer must be familiar with artificial intelligence, IoT, big data, robotics, decision-making algorithms, high-speed Internet connectivity, etc. – all these direct and ancillary features have an impact on the legal side", he continues.

Cocco says that clients discovered that experienced TMT lawyers have a comprehensive and cross sector expertise in the digital world and can help them navigate through new technologies and that they add an enormous value to their projects.

Media and telecommunications sectors also booming

Traditional media has become outdated. A growing trend is the increasing demand of legal advice in the media sector. "The media sector is extremely innovative and is also taking advantages of the digital economy by introducing new types of services and new platforms. All this innovation is being introduced in a regulatory environment that at least at European level is still being designed", says Madga.

She also highlights that "regulatory and transactional advice in the telecommunications sector has also been quite intensive in Europe as well as in emerging countries and in light of the New Electronic Communication Code – which brings some relevant changes in the regulation - as well as the launch of 5G projects, which is expected to increase in the next year".

Law is evolving.



Are you?

Lexington
global law firm consultants

Call Moray McLaren
in the Madrid office
on +34 666 418248

www.lexingtonconsultants.com



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.it



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.

