

Iberian Lawyer

●●●●● E S P

MAG

N.90

Diciembre 2019 - Enero 2020

Especial 2019

EL AÑO EN 12 TÍTULOS

Madrid

10 AÑOS DE HERBERT SMITH
FREEHILLS EN ESPAÑA

Lateral hires 2019

AUGE DE LAS CONSULTORAS

Especial Gold Awards 2019

TODOS LOS GANADORES DE
LA TERCERA EDICIÓN

LA TRANSFORMACIÓN

YA NO ES DIGITAL NO ES OPCIONAL

Los socios directores de ocho grandes despachos de España y Portugal coinciden en que 2020 estará marcado por el gran avance de las tecnologías y su impacto sobre la profesión legal. Saber adaptarse al cambio que supone la irrupción de las *legaltech* será uno de los principales retos a los que tendrán que enfrentarse las firmas

ATENTOS A LOS NUEVOS PLAYERS

La posible llegada al mercado ibérico de nuevos *players* que ofrecen servicios jurídicos basados en la tecnología, y que se alejan de la escena jurídica tradicional, podría ser uno de los factores que marquen el sector legal durante 2020. Así al menos lo creen varios socios directores de los principales despachos de España y Portugal, que vaticinan que su aterrizaje va a provocar un cambio radical en el mercado.

Mucho se ha hablado en las últimas semanas sobre la posible llegada a España de Axiom Law, el mayor proveedor alternativo de servicios legales del mundo, que cuenta actualmente con 2000 abogados y que en 2018 registró unos ingresos de 360 millones de dólares.

Algunos medios ya han avanzado que la apertura de Axiom en España se produciría antes de final de año, e incluso han dado los nombres de los abogados que liderarían el proyecto. Sin embargo, otras fuentes señalan que finalmente esa llegada no se produciría bajo el nombre de Axiom Law si no a través de un *partnership*. El tiempo dirá qué ocurre

finalmente, pero sí parece que, sea como sea, esa llegada es inminente. Su llegada no plantea un mercado más competitivo como tal, sino que establece un nuevo paradigma sobre la manera de entender los servicios jurídicos. Las firmas que quieran seguir siendo competitivas no tendrán más opción que sumarse y adaptarse a esta nueva era marcada por la tecnología. Llegados a este punto, los despachos tienen dos opciones: percibir la llegada de estos *players* como una amenaza o, tomarlo como una oportunidad para mejorar y adaptarse a las exigencias de las empresas y clientes, que ya viven en este nuevo modelo marcado por la tecnología.

Mientras esperamos ansiosos todos los avances y noticias que nos deparará 2020, aprovechamos estas líneas de este número especial de *Iberian Lawyer* para despedir este intenso año 2019, como no puede ser de otra manera, deseándoles una Feliz Navidad y un próspero año nuevo.



N. 90 | Diciembre 2019 - Enero 2020

Chief Editor

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

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Managing Editor of Iberian and LatAm publications

ilaria.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

Calle de Garcia de Paredes, 78
Escalera 1ª, planta 1ª, puerta 3
28010 Madrid, Spain
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 - 12.2019 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



18 OUTLOOK 2020
**LA TRANSFORMACIÓN
DIGITAL YA NO ES
OPCIONAL**



26 2019 SPECIAL
**EL AÑO EN 12
TÍTULOS**



42 MADRID
DÉCADA EXITOSA



46 GOLD AWARDS 2019
**GOLD AWARDS BY
INHOUSECOMMUNITY
2019 - LOS GANADORES**

06 **On the move**
ABREU ADVOGADOS
INCORPORA A ANTÓNIO
ANDRADE COMO SOCIO

14 **On the web**
SECTOR DE MODA

32 **Lateral hires**
AUGE DE LAS
CONSULTORAS

62 **Opinión**
TRATAMIENTO CIVIL
Y FISCAL DEL IUS
TRANSMISSIONIS

66 **Real estate**
OPTIMISTIC LOOK

76 **Ip & data privacy**
THE CHALLENGE
CONTINUES



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)



PROPIEDAD INTELECTUAL

Abreu Advogados incorpora a António Andrade como socio

Abreu Advogados ha fichado a **António Andrade** como socio para el departamento de propiedad intelectual de la firma.

Andrade (*en la foto*) se incorpora a la firma desde VdA (Vieira de Almeida) y posee más de 20 años de experiencia en el área de propiedad intelectual. Está especializado en disputas legales y arbitrales relacionadas con patentes (especialmente patentes farmacéuticas), marcas, diseños y modelos, derechos de autor y secretos comerciales. También ha estado muy activo asesorando a empresas en relación con estrategias para la aplicación de los derechos de propiedad intelectual y también en la defensa de la validez de estos derechos.



TRANSFER PRICING

EY Abogados ficha a Manuel Moreno como socio

EY Abogados ha incorporado a **Manuel Moreno** como nuevo socio del grupo de *Transfer Pricing* de la firma en Barcelona. Moreno (*en la foto*) posee una gran experiencia trabajando con clientes de sectores como el químico, farmacéutico, del automóvil, o industrial, gestionando y ejecutando proyectos de precios de transferencia altamente técnicos, y también coordinando la prestación de servicios de precios de transferencia a través de la red global, incluyendo el desarrollo de paquetes de documentación anual y la defensa de auditorías.

Se incorpora a EY Abogados desde KPMG. Anteriormente también ha trabajado para PwC Tax & Legal.



FARMACEÚTICO

Herbert Smith Freehills incorpora a la secretaria general de Farmaindustria

Herbert Smith Freehills incorpora a la secretaria general de Farmaindustria, **Lourdes Fraguas**.

Fraguas (*en la foto*) se incorpora para liderar el sector farmacéutico, la nueva práctica puesta en marcha por la oficina de Madrid. Se unió a Farmaindustria (Asociación nacional empresarial de la industria farmacéutica) en 2004, donde era secretaria general y jefa del servicio jurídico.

Cuenta con una consolidada experiencia y reconocida trayectoria profesional en el sector farmacéutico, habiendo trabajado en el Servicio Jurídico de la Agencia Europea del Medicamento (EMA), en el Servicio Jurídico de la Agencia Española de Medicamentos y en el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, como Agente del Reino de España.



CORPORATE Y TAX

Pérez-Llorca ficha a José Azqueta y Dídac Severino

Los nuevos socios se incorporan a la firma para reforzar los equipos de mercantil y de *tax*.

Azqueta (*derecha de la foto*) está especializado en Fusiones y Adquisiciones y cuenta con más de 17 años de experiencia ofreciendo asesoramiento fiscal en procesos de inversión en España, SPA, *due diligence*, así como en modelización fiscal. **Severino** (*izquierda de la foto*) está especializado en derecho mercantil, concretamente en fusiones y adquisiciones, creación y disolución de *joint ventures*, reestructuraciones y en la práctica comercial y corporativa.

Con estas dos incorporaciones, la firma cuenta actualmente con 48 socios.



TECH & COMMS

Bird & Bird ficha a Víctor Horcajuelo

Horcajuelo se incorpora como counsel responsable del área regulatoria de *Tech & Comms* de la firma en España. **Horcajuelo** (*en la foto*) posee una dilatada experiencia como abogado de Derecho Público en el ámbito de nuevas tecnologías, comunicaciones y economía digital. Asimismo, cuenta con amplia experiencia en los sectores de infraestructuras, transporte, medioambiente y turismo, entre otros.



SAVE THE DATE

08-12 June 2020 • Milan

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL
BUSINESS COMMUNITY

2019 EDITION - FIGURES

28

N° of events

5000+

Attendees

58

Partners
and supporters

120

Expert
speakers

70+

International
guests

www.legalcommunityweek.com



#legalcommunityweek

For speaking opportunities and general information: helene.thiery@lcpublishinggroup.it • +39 02 84243870



DERECHO PENAL

Ángel Juanes se incorpora a CCS

CCS Abogados (Caamaño, Concheiro y Seoane) ha contratado al ex vicepresidente del Supremo **Ángel Juanes** como *of counsel* para reforzar el área de derecho penal.

Juanes (*en la foto*) ingresó a la carrera judicial en 1978 y a lo largo de los años ha ocupado diferentes cargos, primero como juez y luego como magistrado. Ha sido miembro del Tribunal Constitucional desde 1993 a 1994, presidente del Tribunal Superior de Justicia de Extremadura, magistrado de la Sala Militar V del Tribunal Supremo de 2003 a 2009, presidente de la Audiencia Nacional de 2009 a 2014 y, desde 2014, vicepresidente del Tribunal Supremo, cargo que ha desempeñado hasta octubre de este año.

CCS Abogados cuenta con más de 80 profesionales en sus tres sedes de Madrid, La Coruña y Vigo.



LATERAL HIRES

Miranda ficha a Pedro Nércio y Rita Terrível

Miranda & Asociados ha reforzado su equipo de *tax* con la incorporación de **Pedro Nércio**, como asociado senior, y de **Rita Terrível**, como asociada.

Nércio (*a la derecha de la foto*) se incorpora desde Telles de Abreu & Asociados y cuenta con más de 15 años de experiencia en las áreas de consultoría fiscal y litigation.

Terrível (*a la izquierda de la foto*) posee alrededor de 5 años de experiencia, y previamente ha trabajado como consultora fiscal senior en PricewaterhouseCoopers y como asociada del departamento fiscal de Garrigues.



LISBOA

PLMJ incorpora a Isaque Ramos como socio

El nuevo socio se incorpora a PLMJ para reforzar el departamento de *tax* de la firma. Se une al despacho desde la oficina portuguesa de McKinsey International, donde era el responsable de la gestión fiscal y legal de proyectos en Portugal y África. Ramos centra su práctica profesional en el área de *consulting*, en mercados nacionales e internacionales. Anteriormente, también ha trabajado para Ernst & Young y para KPMG.

El nuevo socio es además árbitro del Centro de Arbitraje Administrativo y colaborador del Instituto de Derecho Financiero y Tributario de la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa.





ENERGÍA

Andersen Tax & Legal incorpora a Ignacio Blanco

Blanco (*en la foto*) se une a la firma como director en el departamento de Mercantil para reforzar el área de energía. Está especializado en Derecho Societario y Mercantil, centrandó su actividad en operaciones de *M&A* en el sector de la energía y el autoconsumo. En concreto, ha participado en operaciones de adquisición y venta de proyectos vinculados con las energías renovables de distintas tecnologías como eólica, fotovoltaica, termosolar o biomasa, asesorando tanto a promotores, fondos de inversión e instituciones financieras en España, México, Chile, Arabia Saudí, Brasil, Perú, Italia, Polonia o Rumanía, entre otros. A lo largo de su trayectoria profesional ha trabajado para despachos como ARPA Abogados, Cuatrecasas o Araoz & Rueda.



REAL ESTATE

Dentons ficha a Nuria García González

La oficina madrileña de Dentons ha incorporado a **Nuria García González** (*en la foto*) como associate del departamento inmobiliario. García se incorpora desde el fondo de inversión hotelero Westford Capital, donde era asesora legal senior, y regresa al departamento de real estate de la firma, donde ya estuvo entre 2014 y 2018. También ha trabajado para Deloitte Legal.



LOCONTE & PARTNERS

DISTRIBUTION FROM FOREIGN BLACK-LIST TRUSTS SUBJECT TO INCOME TAX IN ITALY

The new rules provided by the art. 13 of the Law Decree n. o. 124 of 26 October 2019 have changed the tax treatment of income generated by opaque foreign black-list trusts received by Italian residents. In particular, while distributions made out of capital generally continue to be considered non-taxable, any distributions out of income generated by a foreign black-list trust will be taxed in the hands of the Italian residents who receive said income.

Before the approval of the new decree, as a general rule, the Italian tax law provided for a different treatment of “transparent” trusts (with identified beneficiaries) and “opaque” trusts (with no identified beneficiaries), even if set up in black-list countries.

Income generated by “transparent” trusts was attributed to beneficiaries on an accrual basis, regardless of its effective distribution, while income generated by all “opaque” trusts was subject to taxation in the hands of the trust, which was considered as an autonomous taxable entity.

Now, with the Decree issued in October, also distributions of income produced by “opaque” trusts, whether established in black-list Countries, are subject to taxation as capital income in the hands of the Italian residents who receive said income.

According to the Italian tax law, a country (other than EU member States and EEA Countries which grant an

effective information exchange) is considered black-list if the nominal tax rate is lower than 50% of the nominal tax rate applicable in Italy. To determine the nominal tax rate, it is necessary to take into consideration also special tax regimes that are capable of reducing the tax due through exemptions or reductions.

As a reminder, the nominal tax rate generally applicable to an opaque trust tax resident in Italy is the ordinary 24% corporation tax rate. However, a 26% tax rate may apply to financial income and, under certain conditions, a full exemption may apply to other sources of income (like gains on real estate, or pieces of art).

Capital distributions are not taxable in the hands of the Italian tax residents who receive said capital. However, the Tax Decree establishes that when it is not possible to determine if the distribution is made out of income or out of capital, the whole amount is deemed income distribution.

The new provisions entered into force on 27 October 2019.

In conclusion, distributions of income from trusts established in black-list Countries will be subject to tax in the hands of the Italian tax residents who receive said income, disregarding the qualification of the trust as “opaque” or “transparent”. Furthermore, in case it is not possible to establish if the distribution is made out of income or out of capital, the whole amount will be considered as income.

BARI: bari@studioloconte.it
LONDON: london@studioloconte.it

MILANO: milano@studioloconte.it
NEW YORK: newyork@studioloconte.it

ROMA: roma@studioloconte.it
PADOVA: padova@studioloconte.it



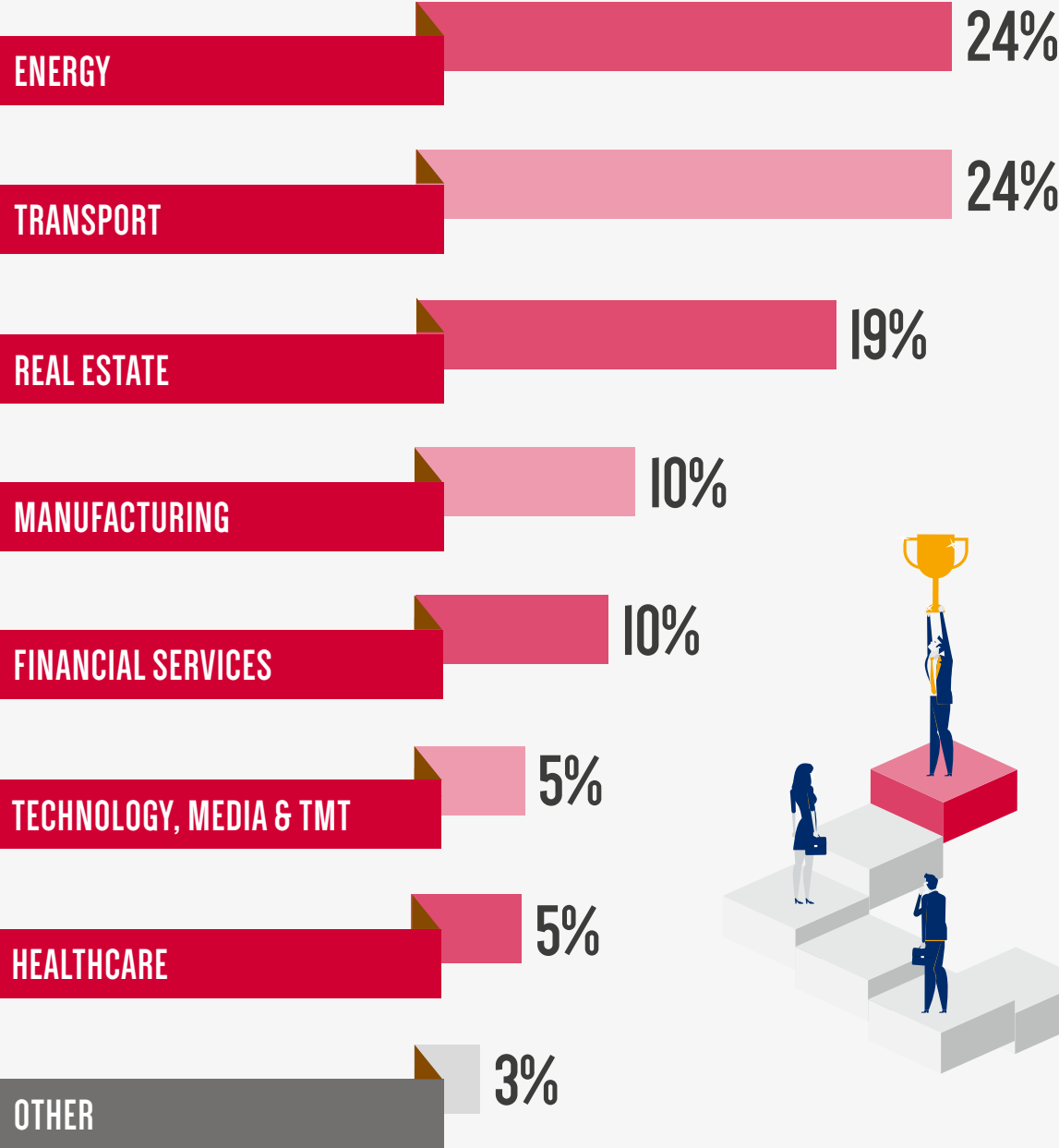
SECTOR

DE MODA

A punto de cumplir el cierre de año, el sector energético se mantiene como una pieza importante dentro del mercado ibérico, y muchos inversores mantienen su mirada fijada en los activos de España y Portugal.

No hay duda de que el sector energético ibérico sigue resultando de lo más atractivo para los inversores internacionales. Una tendencia que está generando una considerable cantidad de trabajo de *M&A* y de *Project finance* para las firmas. Recientemente hemos visto como Araoz & Rueda ha asesorado a los accionistas en la venta del parque solar de Luzentia, comprado por el fondo británico Cubico por 140 millones de euros. Un ejemplo de las muchas transacciones que están manteniendo un flujo de trabajo estable para los despachos. También hemos visto como el fondo español Asterion ha pactado una OPA amistosa por AMP Clean Energy

Deals ibéricos: **SECTORES CLAVE**



Periodo 28 Octubre - 04 Diciembre 2019 (Fuente: iberianlawyer.com)

valorada en 74 millones de euros, o Como la oficina portuguesa de Cuatrecasas ha asesorado a Brookfield en la venta de BIF Portugal Wind a la empresa portuguesa de energías renovables Finerge. También han surgido oportunidades para que los bufetes asuman trabajos de *finance*, como por ejemplo Deloitte Legal ha asesorado a Novasec en la recaudación de fondos para la construcción del mayor parque eólico terrestre de España.

ARAOZ & RUEDA ASESORA A LOS ACCIONISTAS EN LA VENTA DE LUZENTIA

Un equipo de Araoz & Rueda, liderado por el socio Francisco Solchaga, ha asesorado a los accionistas de Luzentia en la venta del parque solar al fondo británico Cubico por unos 140 millones de euros. Luzentia, situado en Jumilla (Murcia), tiene una capacidad instalada de 20MW. La planta, gestionada por la empresa Luzentia SA, ubicada en Madrid, está en funcionamiento desde 2008 y genera unos ingresos anuales por la venta de electricidad de 12 millones de euros. Tiene una superficie de cien hectáreas y agrupa doscientas plantas solares de cien kilovatios de potencia.

El equipo de Araoz & Rueda estuvo dirigido por el socio **Francisco Solchaga** (*en la foto*) e incluyó a la asociada senior **Laura Vintanel**

Área de práctica

M&A

Deal

Venta del parque solar Luzentia al fondo británico Cubico

Firma

Araoz & Rueda

Socio principal

Francisco Solchaga

Valor

140 millones de euros

HERBERT SMITH FREEHILLS ASESORA A ASTERION EN LA OPA SOBRE AMP

Herbert Smith Freehills ha ejercido de asesor legal para la filial de Asterion, Fossa Holdco, en la oferta pública de adquisición lanzada sobre la distribuidora británica de calor y electricidad AMP Clean Energy, valorada en 74 millones de euros.

AMP es una empresa que cotiza en la Bolsa de Londres y que gestiona pequeñas instalaciones eléctricas en el Reino Unido. Asterion es un fondo con sede en Madrid cofundado el año pasado por **Jesús Olmos** (ex de Endesa y KKR), con el objetivo de invertir en activos de infraestructuras. Uno de sus objetivos es crear una plataforma de activos de energías renovables en Europa.

El equipo de Herbert Smith Freehills, estuvo liderado por el socio **Alberto Frasquet** (*en la foto*) e incluyó al asociado senior **Óscar Cabezueta**.

Área de práctica

M&A

Deal

OPA amistosa lanzada por Asterion sobre AMP Clean Energy

Firma

Herbert Smith Freehills

Socio principal

Alberto Frasquet

Valor

74 millones de euros



Francisco Solchaga



Alberto Frasquet

DELOITTE ASESORA A NOVASEC EN LA RECAUDACIÓN DE FONDOS PARA EL MAYOR PARQUE EÓLICO TERRESTRE DE ESPAÑA

Un equipo de Deloitte Legal ha asesorado a la plataforma de inversión Novasec Ltd (Novasec), con sede en Tel Aviv, en

la obtención del derecho exclusivo de recaudar 80 millones de euros para financiar el desarrollo del mayor parque eólico terrestre de España, Gecama. Situada en la región central de España, Castilla La Mancha, destaca por sus elevados y constantes niveles de viento y la disponibilidad de conexión a la red eléctrica. El parque será capaz de generar unos 1000 GWh al año.

Los planes de Novasec para Gecama se corresponden con la nueva política de descarbonización de España, que pretende tener un sistema eléctrico totalmente renovable para 2050. Se estima que, durante la duración del proyecto, los ingresos totales serán de 2.000 millones de euros, mientras que su construcción costará hasta 330 millones de euros. Se prevé que Gecama comience a construirse en el primer trimestre de 2020.

Área de práctica

Project finance

Deal

80 millones de euros para financiar el desarrollo del mayor parque eólico terrestre de España, Gecama

Firma

Deloitte Legal



Francisco Santos
Costa

CUATRECASAS ASESORA A BROOKFIELD EN LA VENTA DE DOS PARQUES EÓLICOS EN PORTUGAL

La oficina de Lisboa de Cuatrecasas ha asesorado a Brookfield en la venta de BIF Portugal Wind a la empresa portuguesa de energías renovables Finerge. La firma asesoró a la filial de Brookfield, BIF II Lux Gen, en esta operación que incluye dos de los activos de BIF Portugal Wind, el parque eólico de Toutiço y el de Lomba do Vale, que tienen una capacidad instalada de 102 megavatios y 21 megavatios, respectivamente.

Los dos parques eólicos están situados en cinco municipios portugueses (Pampilhosa da Serra, Góis, Arganil, Montalegre y Cabeceiras de Baixo). El equipo de Cuatrecasas estuvo formado por los socios **Francisco Santos Costa** (en la foto) **Pedro Marques Bom** y por los asociados **Francisco Martins Caetano**, **Bruno de Zêzere Barradas** y **Miguel Lencastre Monteiro**.

Área de práctica

M&A

Deal

Venta de dos parques eólicos en Portugal a Finerge

Firma

Cuatrecasas

Socio principal

Francisco Santos Costa

Independent and international

WIDELY REGARDED AS ONE OF
THE LEADING CORPORATE BOUTIQUES IN SPAIN

ABOGADOS

ARAOZ & RUEDA

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL YA NO ES OPCIONAL

Los socios directores de ocho grandes despachos de España y Portugal coinciden en que 2020 estará marcado por el gran avance de las tecnologías y su impacto sobre la profesión legal. Saber adaptarse al cambio que supone la irrupción de las *legaltech* será uno de los principales retos a los que tendrán que enfrentarse las firmas

En estos últimos compases de 2019, *Iberian Lawyer* ha hablado con los socios directores de ocho despachos de España y Portugal para conocer sus previsiones para el mercado de cara al año que viene. Según la mayoría de ellos, en 2020 vamos a seguir siendo testigos de un avance trepidante de las tecnologías más rompedoras, como pueden ser la Inteligencia artificial o el *blockchain*, y cómo estas siguen impactando en la sociedad y por supuesto también en la profesión legal. La apuesta por la innovación y por la digitalización seguirá muy presente en los planes de los despachos de cara al próximo año. Nuevas tecnologías y herramientas que efficienten los servicios a la vez que ofrecen precios más competitivos, y que, sobre todo, se adapten a las necesidades cambiantes de los clientes.

Esa consolidación del *legaltech* que veremos el año que viene, fortalecerá también la presencia en el mercado de nuevos agentes con métodos de prestación de servicios jurídicos basados en la tecnología y que, muchos creen, provocarán un cambio radical en el sector. Mucho se ha hablado en las últimas semanas sobre la posible llegada de Axiom Law, el mayor proveedor alternativo de servicios legales, al mercado español. Eso sí, por ahora esa apertura no se ha confirmado.

La presencia en el sector de estos *players* dificultará, entre otras cosas, contratar y retener al mejor talento. Ante la llegada al mercado laboral de una nueva generación de abogados, es necesario que los despachos, además de ser técnicamente muy buenos, estén comprometidos socialmente, y sigan apostando por medidas y políticas que impulsen la igualdad, la flexibilidad, o la creación de entornos de trabajo diversos e inclusivos, por ejemplo. Medidas que hoy en día ya exigen muchos clientes, y que harán que las firmas sean más atractivas para estas nuevas generaciones.

El sector legal tampoco es ajeno a los elementos externos, y preocupa también la menor tasa de crecimiento prevista para España y Portugal

de cara a 2020, así como las incertidumbres provocadas dentro y fuera de la zona ibérica por factores como Cataluña, el Brexit o las elecciones estadounidenses, por ejemplo. La volatilidad del mercado y las políticas comerciales restrictivas que podrían limitar el interés de los inversores extranjeros, también ocupan un lugar entre las preocupaciones de algunas firmas.

La expansión en el extranjero, especialmente en Latinoamérica, región clave para los despachos ibéricos, volverá a ser un punto clave en la hoja de ruta de los despachos, y a nivel nacional, habrá que estar pendientes de si se cumplen los pronósticos de esas voces del mercado que durante 2019 anunciaban la posible llegada de más firmas estadounidenses al mercado español.

Cada uno de los socios directores ha contestado tres preguntas sobre sus perspectivas para el sector legal en 2020:

1. ¿Cuáles serán las mayores oportunidades para las firmas?
2. ¿Qué retos se avecinan?
3. ¿Cuáles serán los principales avances/cambios en el mercado legal en los próximos 12 meses?



FERNANDO VIVES

Presidente Ejecutivo y Socio Director de Garrigues

1. Los sectores que están prosperando actualmente en el mercado ibérico son el energético y el inmobiliario, y es probable que esto siga siendo así el año que viene. Sin embargo, debemos ser cautelosos, ya que la volatilidad del mercado, la incertidumbre política y las políticas comerciales restrictivas pueden limitar el interés de los inversores extranjeros. En el extranjero, Latinoamérica, que tiene un mayor margen de expansión, volverá a ser una región clave para los despachos de abogados ibéricos. En Garrigues, esta región ha experimentado el mayor crecimiento en los últimos años gracias a la consolidación de nuestras oficinas en Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. Nuestro objetivo es convertirnos en un despacho líder en Latinoamérica de la misma manera que en Europa Continental.
2. El sector jurídico está cambiando rápidamente. El mercado está cada vez más maduro, la competencia llega de los *players* tradicionales, de los recién llegados y de los métodos de prestación de servicios jurídicos basados en la tecnología; contratar se hace cada vez más difícil. Dicho esto, estoy seguro de que Garrigues está dando los pasos adecuados, siempre en consonancia con nuestra cultura.
3. Estoy seguro de que veremos novedades interesantes, ya que la transformación digital ha dejado de ser algo opcional para los despachos de abogados; es un paso vital que nuestros clientes nos están exigiendo. Creo firmemente que la irrupción de la tecnología y la aparición de nuevos *players* nos están ayudando a seguir avanzando, a ser mejores. En los próximos meses seguramente seguirán apareciendo nuevos servicios y modelos de negocio, pero no me preocupa, ya que tenemos un equipo talentoso que aporta nuevas ideas todos los días.



NUNO GALVÃO TELES

Socio Director de Morais Leitão

1. Para una firma *full service* como Morais Leitão, hay muchas oportunidades, que reflejan la evolución de los diferentes sectores de la economía. El trabajo transaccional aumentó durante 2019: el *M&A* tradicional, pero también ha habido un gran impulso en *private equity*, incluido *venture capital*, y *NPLs*. El sector inmobiliario ha estado muy fuerte, y probablemente seguirá ofreciendo grandes oportunidades tanto en *corporate* como en *financing*. Asimismo, tanto el asesoramiento regulatorio (antimonopolio, control de fusiones) como el *compliance* han ido en aumento, en parte debido a una mayor actividad de las entidades públicas. El 5G consolidará el interés que ha estado recibiendo, ya que la cobertura se amplía. De este modo, 2020 mantendrá las tendencias actuales, aunque a un ritmo más conservador en lo que se refiere a las grandes operaciones de inversión, dadas las perspectivas más débiles de las economías europeas. Por otro lado, si esperamos que crezca la inversión pública. El programa de privatización de Angola, anunciado recientemente por el Gobierno, es sin duda una oportunidad clave, dados los fuertes vínculos que existen entre ambos países.

2. A lo largo de los últimos dos años, se han producido reajustes de estrategias y marcas en todo el mercado legal portugués, junto con importantes inversiones en *legaltech*, además de grandes movimientos de equipos. 2020 probablemente se hará eco de estos cambios y los pondrá a prueba en un escenario económico menos favorable. Los bufetes en Portugal ya se enfrentan al reto de la eficiencia de los precios y de las tasas de rentabilidad adecuadas en un mercado altamente competitivo; veremos cómo se adapta todo el mundo a una nueva perspectiva económica caracterizada por fuertes cambios en los tipos de inversión y en las operaciones de mercado. Otro de los grandes desafíos es la retención del talento, especialmente de los *millennials*, que buscan tener un mejor equilibrio entre su vida laboral y la personal. También existe una fuerte competencia que llega desde los equipos *in-house*.
3. Espero que la concentración de firmas siga desarrollándose; en un momento en que el tamaño es tan importante, tanto en la retención del talento como en la inversión (por ejemplo, la ciberseguridad), los despachos tendrán que adaptarse en términos de tamaño y estrategia. Las estrategias de talento también tendrán mucha importancia y mucha influencia sobre el mercado.



SALVADOR SÁNCHEZ-TERÁN

Socio Director de Uría Menéndez

1. Este año hemos registrado buenos niveles de actividad en operaciones de *M&A* en sectores como el inmobiliario, servicios y energía. El rendimiento de nuestros departamentos de *litigation* y *arbitration*, *tax* y laboral también ha sido muy bueno.
A pesar de la menor tasa de crecimiento prevista para España y Portugal para 2020, y de las incertidumbres económicas dentro y fuera de la zona ibérica (elecciones españolas, Cataluña, Brexit, elecciones estadounidenses, etc.), esperamos que esta tendencia en la actividad se mantenga estable durante 2020.
Por otra parte, creemos que acompañar a nuestros clientes en áreas como *fintech*, legal tech, data protection, etc, también supondrá un importante foco de oportunidades.
En cuanto a los mercados, Latinoamérica seguirá siendo crucial para las firmas ibéricas en un futuro próximo. Además, el acuerdo de libre comercio recientemente firmado entre el Mercosur y la Unión Europea probablemente también generará interesantes oportunidades para los bufetes de abogados.
2. Contratar y retener al mejor talento es uno de los mayores desafíos a los que nos enfrentamos. Adaptarse a las inquietudes e intereses de las nuevas generaciones, mientras afrontas una industria tan exigente como la nuestra, es de suma importancia para la sostenibilidad de nuestras firmas.
El creciente uso de la tecnología en nuestra profesión en busca de mayor eficiencia seguirá siendo el centro de atención en los próximos años. Es imposible llegar a ser competitivos sin la tecnología.
3. La verdad es que no esperamos ningún cambio a corto plazo en el mercado legal español o portugués que vaya a provocar un impacto importante.



JESÚS VARELA

Socio Director de Dentons España

1. Difícil de anticipar, probablemente estará muy relacionado con la percepción de los inversores sobre el comportamiento de los mercados en relación con España. La situación política podría ser un factor determinante, en un contexto en el que algunos agentes hablan de desaceleración e incluso de recesión global. Nosotros, desde Dentons España, seguimos en niveles de actividad similares a los de 2017 y 2018, pero sí apreciamos que el mercado de operaciones se institucionaliza y estabiliza, con menos oportunidades “*distressed*” o de “*arbitrage*”. Las oportunidades serán, en nuestra opinión, sectoriales (determinados sectores de la economía, como el energético, el inmobiliario, el de salud o el de nuevas tecnologías, ofrecerán buenas oportunidades).
2. En un mercado legal tan maduro como el español, los retos tendrán que ver con la diversificación y la diferenciación. ¿Cómo podemos diferenciarnos de cara a los clientes? ¿Qué servicios especiales, qué valor añadido específico ofrece cada Firma en relación con sus competidoras? El gran reto es ese, el de la diferenciación, el de significarse en este mercado por algo que la competencia no pueda ofrecer.
3. No anticipo grandes cambios, si eso se refiere a grandes entradas en el mercado u operaciones de compra, fusión, etc. Nosotros, desde Dentons, estamos creciendo de forma diferenciadora, y eso va a notarse, ese crecimiento con apuesta sectorial y diferenciadora va a ser un cambio notable en el mercado. Otras firmas buscarán estabilidad y anclaje en el mercado, quedarse como están. Algunas están apostando por mejorar su rentabilidad, dañada en los últimos años por la competencia en precios y otros factores. Pero anticipo un mercado estable con Dentons como sorpresa.



JOÃO VIEIRA DE ALMEIDA

Socio Director de Vieira de Almeida (VdA)

1. Soy optimista de cara a 2020 en lo que respecta al negocio, pero no creo que surjan nuevas oportunidades importantes. Se espera que la demanda se mantenga estable, en la línea de 2019. Si que habrá oportunidades que explorar, aunque desgraciadamente éstas son básicamente las mismas que los retos que se plantean para 2020: mejorar la eficiencia (por ejemplo, agilizando las líneas de servicio y acelerando la introducción de sistemas y procesos de IA); educar e impulsar a la organización y a los clientes para que se alejen de las tarifas por horas en favor de tarifas de valor añadido y desarrollar plataformas de colaboración dentro de la firma y con terceros para responder a las necesidades cambiantes y cada vez más complejas de los clientes.
2. A todo lo mencionado anteriormente, hay que añadir una mayor presión de los competidores (ya sean otros bufetes de abogados o proveedores de servicios alternativos) en un mercado limitado y saturado.
3. Es posible que se de cierta consolidación a nivel *mid-market*, y algún *player* global podría abrir una oficina en Lisboa.



ALEJANDRO TOURIÑO

Socio Director de ECIJA

1. El mercado jurídico atraviesa un momento excelente. Los clientes empujan a los despachos a acompañarles en sus retos corporativos, desde el día a día de su operativa hasta la internacionalización o la transformación digital de sus negocios. El mercado de operaciones se muestra activo también. La inversión sigue creciendo y la entrada de *venture capital* y *private equity* en sectores como el de la tecnología son realidades que vemos cada día. Se abren además nuevas oportunidades de negocio derivadas de la promulgación de nuevas normas en el ámbito europeo tanto en la escena regulatoria como de cumplimiento normativo.
2. Los bufetes tendemos a mirar hacia los lados en lugar de hacia adelante cuando nos enfrentamos a una oportunidad o un reto. Las firmas españolas vieron hace años cómo las firmas anglosajonas entraban en el mercado, después fueron las Big4 quienes tomaron parte en el juego y ahora observamos cómo son las ABS y los “*non legal providers*” los que aparecen en escena para hacernos competir por el mejor talento y las mejores operaciones. En definitiva, el mercado no deja de evolucionar, al igual que lo hacen los clientes, lo que obliga a las firmas a adaptarse al cambio de la manera más ágil posible, so pena de no sobrevivir. No es más que la teoría de la evolución de Darwin: no prevalece el más fuerte sino el que mejor se adapta al cambio.
3. Vuelve a hablarse de la entrada de más operadores extranjeros, pero para mí el principal cambio es la consolidación del *legaltech* y la aparición de nuevos agentes en el mercado, ajenos a la escena jurídica tradicional. Esos nuevos operadores que actúan bajo el paraguas del *legaltech* representan a mi juicio los albores de un cambio radical del sector legal español y europeo.



LUIS FERNANDO GUERRA

Líder Global de Deloitte Legal y Socio Director en España

1. Creo que las principales oportunidades del próximo año vendrán vinculadas a las incertidumbres derivadas del ciclo económico, que va a exigir a todos los despachos llevar a cabo un esfuerzo adicional por identificar aquellos proyectos de mayor valor añadido, lo que, sin duda, se encuentra muy relacionado con la apuesta por la innovación y por la implementación de modelos que efficienten la función legal dentro de las compañías.

En un entorno complejo, lo que las empresas demandan son abogados que conozcan a la perfección el negocio del cliente, evitando así el coste de la curva de aprendizaje, y que se impliquen, de una manera creativa y proactiva en el día a día de la empresa, lo que supone entender tanto los riesgos propios de cada sector de la actividad económica como las principales áreas de desarrollo.

En este sentido, y esto es una tendencia que viene consolidándose en los últimos años, la creciente complejidad regulatoria va a permitir a aquellas firmas con una clara vocación sectorial acompañar a las empresas en la mejora de la eficiencia y de la productividad, mediante el asesoramiento

preventivo y la mitigación del riesgo vinculado a la regulación. Por otra parte, no puede obviarse que asistimos a un cambio de paradigma en el modelo de gestión empresarial que supone la incorporación definitiva de objetivos sociales y medioambientales a la actividad económica. Ello abre un amplio abanico de nuevos retos legales en materia de finanzas sostenibles, igualdad de género, conciliación y flexibilidad laboral.

2. Los despachos de abogados tenemos el reto incuestionable de adaptarnos al cambio. Al cambio que supone la irrupción de las Legal Tech, el nuevo entorno regulatorio, o la incorporación al mercado de trabajo de una generación de abogados que demanda que las firmas no solo sean técnicamente excelentes sino socialmente comprometidas y responsables. Por eso en nuestro Despacho apostamos desde hace años por la innovación, por el desarrollo de una práctica legal claramente centrada en el cliente y en la aportación de valor añadido a la actividad empresarial, y por un modelo de gestión del talento que apuesta por la flexibilidad y el crecimiento personal de todos y cada uno de los profesionales que integran la Firma. Siendo diferenciales en la gestión interna conseguimos serlo también en el trabajo que desarrollamos para todas aquellas empresas a las que asesoramos.
3. Creo que en los próximos meses vamos a asistir a un cambio profundo en la forma de prestar los servicios de asesoramiento jurídico, como consecuencia de la incorporación de la tecnología, lo que va a permitir al abogado concentrarse en las tareas de mayor valor añadido y dotar de una mayor eficiencia a los procesos o proyectos más repetitivos o rutinarios. Este fenómeno va a suponer la consolidación de aquellas firmas que sean capaces de prestar servicios diferenciales, que puedan ser identificados por las compañías como un elemento de mejora en su posicionamiento en el sector respectivo. Y ello ya no se encuentra exclusivamente vinculado a la maximización del beneficio económico, sino también al desarrollo de su actividad de forma sostenible en relación con su modelo, sus clientes y proveedores.



DUARTE DE ATHAYDE

Socio Director de Abreu Advogados

1. La apertura de enormes mercados nuevos crea grandes oportunidades para los europeos, pero al mismo tiempo pondrá a prueba la capacidad de Europa para seguir adaptándose al cambio estructural y gestionar las consecuencias sociales de dicho cambio. Esto es aún más cierto en el caso ibérico, donde el crecimiento ha sido mínimo. La transformación hacia una economía de conocimiento y de servicios es un gran reto para Europa, pero es aún mayor para Portugal y España. Si nos fijamos en Portugal, se está haciendo mucho en términos de esta transformación y nos hemos mantenido activos asesorando a muchas empresas de servicios o multinacionales que están trasladando sus centros de servicios a Portugal, pero todavía queda por hacer, así que creo que esta tendencia se va a mantener, y esto va a suponer más oportunidades de trabajo en este ámbito. También creo que los proyectos en torno a *real estate*, turismo o inversiones de *private equity* van a seguir creciendo el próximo año, lo que supondrá un lento crecimiento de la actividad de *M&A* como ya se produjo

en 2019.

Por otro lado, en los últimos años se ha observado un cambio en las generaciones empresariales y, con ello, el aumento de los servicios legales para las organizaciones familiares en la planificación de la sucesión empresarial. Aunque existe cierta cautela a la hora de hablar de ello, los propietarios de las empresas familiares saben que es clave para el futuro de la actividad y que debe ser una prioridad. No planificar bien el cambio generacional puede hacer que una empresa exitosa caiga en manos poco preparadas, lo que la mayoría de las veces resulta en un fracaso empresarial.

2. Los retos que tendremos por delante en 2020 no son nuevos, y vuelve a destacar la tecnología y la velocidad con la que está avanzando. Organizaciones de todo el mundo tratan de adaptarse rápidamente a la realidad de la tecnología y a diario se enfrentan a nuevos temas y cuestiones. Cada día vemos nuevos avances (coches sin conductor, cripto monedas, reconocimiento facial, etc) que suponen un reto para la sociedad y las empresas, por lo que los abogados debemos de ir un paso por delante para entender mejor la situación y ofrecer la mejor solución legal para estas nuevas realidades del mercado. Creo sinceramente que esto va a dividir nuestro mercado, y las firmas que se queden ancladas en el pasado probablemente no sobrevivirán.


Con la tecnología por supuesto también llegan nuevas amenazas, por lo que la ciberseguridad seguirá siendo un tema candente en la agenda de los bufetes de abogados para 2020.

Por último, creo que la guerra por el talento y la búsqueda de formas de prosperar en torno a este enorme reto que afrontan los bufetes para encontrar y retener a los mejores seguirá siendo un gran reto, al menos nosotros en Abreu Advogados tenemos esta preocupación como nuestra máxima prioridad.

3. Creo que los despachos de todo el mundo están haciendo un gran trabajo para tratar de comprender mejor las necesidades de los clientes, los bufetes buscan nuevas formas de prestar diferentes servicios a sus clientes, ayudando a las empresas desde el principio hasta el final en muchas operaciones. Las firmas saben que los clientes buscan asesoramiento legal para afrontar mejor los tiempos de incertidumbre, pero también para buscar nuevas oportunidades. Los bufetes inteligentes van más allá del derecho, ofrecemos una estrategia de negocio a través de una visión legal, así que uno de estos desarrollos podría ser que los bufetes de abogados vayan tras el negocio de la consultoría en lugar de al revés.

Es posible que también veamos novedades a medida que los bufetes pasan de ser grandes consumidores de tecnología a ser los productores de la misma. Algunos proyectos que ya están ahí fuera. Las firmas están creando grandes equipos de desarrolladores de IT que trabajan junto a abogados con un perfil *tech* para crear nueva tecnología para su uso interno y también para sus clientes.

Seguiremos presenciando movimientos de socios y equipos entre firmas, pero también hay todavía espacio para una mayor consolidación, por lo que pueden producirse algunas fusiones en el mercado ibérico.

Ante todas estas novedades, en Abreu Advogados no solo pensamos en 2020, sino en 2025, y qué tipo de firma debemos ser para mantenernos entre las *big four* en los próximos años. 

EL AÑO EN 12 TÍTULOS



A escasas semanas de que finalice este primer año de vida de la nueva *Iberian Lawyer*, hemos seleccionado los 12 artículos que creemos más han destacado durante este 2019.

El pasado mes de abril se lanzaba al mercado la nueva y renovada *Iberian Lawyer*. Una nueva etapa en la que la revista pasaba a ser mensual, digital y gratuita, todo ello con el fin de ofrecer una cobertura aún mayor de los mercados legales de España y Portugal.

Para este número especial de final de año, hemos recopilado 12 artículos de todos los publicados durante este 2019, que creemos reflejan muy bien el nuevo espíritu de la revista. Con todos ellos hemos querido seguir consolidando nuestra presencia en el seno de la profesión legal, y hemos tratado de abrir una ventana al debate, escuchando y plasmando todos los puntos de vista de los verdaderos protagonistas de la comunidad legal ibérica, los abogados.

1

“VIVIENDO UNA PESADILLA”



IBERIAN LAWYER
N.83 • ABRIL 2019

Los ciberataques son una realidad muy peligrosa para los despachos de abogados, prueba de ello es el que sufrió a principios de año el despacho más grande de Portugal, PLMJ. El gran volumen de información confidencial que manejan las firmas les convierte en un objetivo muy atractivo para los hackers. En este artículo analizamos varias medidas que pueden ayudar a los bufetes a minimizar el riesgo.

2

“FRUTA PROHIBIDA”

ASUNTOS INTERCITOS

FRUTA PROHIBIDA

A día de hoy no es ninguna sorpresa que dentro del despacho surjan relaciones que traspasan el ámbito profesional. La larga jornada, la intensidad del trabajo o la proximidad pueden derivar en este tipo de idilios, que, en ocasiones, tienen consecuencias muy serias. Un tema que muchas firmas no se toman a la ligera.



“No hay que mezclar el trabajo con lo personal”. Una frase que todos hemos escuchado en un momento de nuestra vida. Sin embargo, de forma constante y más gráfica, probablemente la gran mayoría, nos da cuenta con esta realidad pero como suele ser habitual, una cosa es la teoría y otra la práctica.

Una cosa está clara: conviene estarlo por alguien en particular. Esas no pocas veces que se expresan al respecto los compañeros y porque una persona lleva nuestra atención. Cada uno es dueño de sus decisiones y relaciones que proceden dentro de su ámbito personal.

58 | Iberian Lawyer 94

IBERIAN LAWYER
N.84 • MAYO 2019

En todas las empresas es normal que a menudo surjan relaciones que traspasan lo puramente profesional, y los despachos de abogados no son una excepción. Tenerlas o no, por supuesto es responsabilidad de cada uno, pero sí deben saber que es un tema que muchas firmas no se toman a la ligera. Este estudio llevado a cabo por Iberian Lawyer muestra que uno de cada cuatro abogados de firmas de España y Portugal ha mantenido una relación con un colega de despacho, y en él, explicamos que medidas están desarrollando los bufetes para minimizar los posibles daños que puedan causar estos idilios.

3

“PASO A PASO PARA LLEGAR LEJOS”

INVESTIGACIÓN

PASO A PASO PARA LLEGAR LEJOS

El interés de las firmas hacia programas y políticas que garanticen el respeto de la diversidad de género de sus abogados, y que vayan contra la discriminación laboral de las personas del colectivo LGTBI (Lesbianas, gais, transsexuales, bisexuales e intersexuales), ha crecido de manera significativa en los últimos años. Sin embargo, aún queda mucho trabajo por hacer.



El concepto de diversidad como inclusión de la diversidad está de moda. Cada día vemos por qué la diversidad es una ventaja competitiva que aporta beneficios a las organizaciones de todos los sectores. Sin embargo, la realidad es que muchas organizaciones aún no han alcanzado el nivel de inclusión que se merece. En este estudio analizamos el nivel de diversidad de género de las firmas de España y Portugal, y cómo están implementando políticas de diversidad de género para garantizar el respeto de la diversidad de género de sus empleados y clientes.

ALIADOS

Se trata de establecer un ambiente inclusivo en el que los empleados cuenten con el apoyo necesario para poder desarrollar su trabajo de manera efectiva. Esto implica tener políticas de diversidad de género que garanticen el respeto de la diversidad de género de sus empleados y clientes.

54 | Iberian Lawyer 94

IBERIAN LAWYER
N.84 • MAYO 2019

A pesar de que el interés de las firmas por implantar políticas que garanticen el respeto de la diversidad de género de sus abogados, y que vayan contra la discriminación laboral de las personas del colectivo LGTBI va en aumento, la realidad es que todavía queda mucho camino por recorrer. Analizamos qué medidas están implantando los despachos y, además, cómo estas directrices repercuten de manera positiva en la productividad y rentabilidad del despacho.

4

“TODAS LAS MIRADAS PUESTAS EN LISBOA”

EXPANSIÓN INTERNACIONAL

TODAS LAS MIRADAS PUESTAS EN LISBOA

Son varias las firmas internacionales que han abierto oficinas en Portugal en los últimos tiempos, y se rumorea que Diestros será la próxima en dar el paso. ¿Por qué quieren los despachos extranjeros establecerse en Lisboa? ¿Qué factores deben tener en cuenta antes de hacerlo?



El número de despachos extranjeros que piden traslado a Lisboa para ejercer su actividad profesional ha crecido de manera significativa en los últimos tiempos, y se rumorea que Diestros será la próxima en dar el paso. ¿Por qué quieren los despachos extranjeros establecerse en Lisboa? ¿Qué factores deben tener en cuenta antes de hacerlo?

El número de despachos extranjeros que piden traslado a Lisboa para ejercer su actividad profesional ha crecido de manera significativa en los últimos tiempos, y se rumorea que Diestros será la próxima en dar el paso. ¿Por qué quieren los despachos extranjeros establecerse en Lisboa? ¿Qué factores deben tener en cuenta antes de hacerlo?

60 | Iberian Lawyer 94

IBERIAN LAWYER
N.84 • MAYO 2019

Ya sea por el hecho de que inversores y fondos internacionales tienen su punto de mira fijado sobre los activos portugueses, o porque el país vecino es la puerta de entrada a mercados potencialmente lucrativos de habla portuguesa en Latinoamérica o África, el caso es que cada vez son más las firmas extranjeras que ponen rumbo a Lisboa.

5

“EL TOP 100 DE *IBERIAN LAWYER* EN ESPAÑA



IBERIAN LAWYER
N.85 • JUNIO 2019

Garrigues, Cuatrecasas y Uría Menéndez fueron los líderes del mercado en 2018, pero la mayoría de las firmas presentes en el primer “Top 100 en España” de *Iberian Lawyer* reflejan un incremento en su facturación durante el pasado ejercicio. Muchos de los principales despachos lo atribuyen, en parte, a sus prácticas internacionales y al crecimiento que han experimentado sus oficinas portuguesas.

7

“TOP 30 DE *IBERIAN LAWYER* EN PORTUGAL”



IBERIAN LAWYER
N.86 • JULIO 2019

Iberian Lawyer consiguió acabar con la discreción de los despachos del país vecino a la hora de hablar de sus ingresos en este estudio pionero, en el que publicamos los 30 bufetes de Portugal con mayores ingresos en 2018, así como detalles sobre los mejores despachos en términos de ingresos por socio e ingresos por abogado. “Apuntando alto”. Entrevista con Alejandro Touriño, socio director de Ecija

6

“BLOCKCHAIN, UNA ALTERNATIVA REAL”



IBERIAN LAWYER
N.86 • JULIO 2019

No es ningún secreto que las *legaltech* han supuesto una auténtica revolución en el negocio de los abogados, y que van a seguir siendo una pieza fundamental para los despachos. En esta ocasión hablamos sobre cómo se está aplicando la tecnología *blockchain* en los bufetes y sobre los efectos que va a tener sobre el sector en un futuro cercano.

8

“APUNTANDO ALTO”

Entrevista con Alejandro Touriño, socio director de Ecija



HAMBRE DE FUSIONES

APUNTANDO ALTO

Alejandro Touriño, Socio Director de ECILAB habla sobre el futuro de la estrategia de su firma para los próximos años: “crecer, crecer y crecer con el foco y el objetivo de ser la primera firma de habla hispana y portuguesa y una de las 5 más relevantes de nuestro país”

IBERIAN LAWYER
N.87 • SEPTIEMBRE 2019

Ecija es actualmente una de las firmas más potentes del mercado. Tras haber incorporado a su estructura a un gran número de firmas (la última ha sido Bustillo Abogados este mes de diciembre) desde 2017, su socio director Alejandro Touriño deja claro que la ambiciosa política de crecimiento del despacho sigue en marcha: “crecer, crecer y crecer con el foco y el objetivo de ser la primera firma de habla hispana y portuguesa y una de las 5 más relevantes de nuestro país”. (Desde la publicación de este artículo el número de socios de Ecija ha pasado de 84 a 88)

9

“PASANDO EL TESTIGO”

Entrevista con José Manuel Júdece, socio fundador de PLMJ.



IBERIAN LAWYER
N.87 • SEPTIEMBRE 2019

José Miguel Júdece, socio fundador de PLMJ, abandonará la firma que fundó hace más de cuatro décadas a finales de año para dedicarse al arbitraje. Con él repasamos el momento de regeneración que está viviendo el bufete y la historia detrás del ascenso de la firma, cuya creación comenzó a gestarse en una cárcel portuguesa durante la Revolución de los Claveles.

10

“LOS 50 ABOGADOS DEL AÑO EN ESPAÑA”



IBERIAN LAWYER
N.88 • OCTUBRE 2019

En Iberian Lawyer queremos ser un punto de referencia en el análisis del mercado, y con ese objetivo, por primera vez este año hemos llevado a cabo un estudio con el que hemos elaborado una lista con los que creemos han sido los 50 protagonistas del año durante este 2019 en el mercado español. Para ello hemos tenido en cuenta factores como su habilidad como *rainmakers*; sus dotes de liderazgo; que hayan tenido un papel importante en la gestión de su firma; su reputación entre los clientes o la frecuencia con la que asesoran en las grandes operaciones que tienen mucha presencia en los medios, entre otros.



ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

SAVE THE DATE

22nd October
2020

Follow us on



#TheLatamLawyerAwards

11

“PODER DE ATRACCIÓN”

Entrevista con Duarte de Athayde, socio director de Abreu Advogados



IBERIAN LAWYER
N.88 • OCTOBER 2019

De la mano del socio director de la firma, abordamos las razones por las que Abreu Advogados se ha convertido en una propuesta de lo más atractiva para los abogados de Portugal. Los datos no engañan: Abreu ha sido el despacho ibérico que más *lateral hires* ha llevado a cabo a nivel de socio durante 2019.

12

“GOING GREEN ¿CÓMO DE ECO-FRIENDLY SON LOS DESPACHOS DE PORTUGAL?”




IBERIAN LAWYER
N.89 • NOVIEMBRE 2019

Del mismo modo que la tecnología avanza a pasos agigantados, también se intensifican las alarmas de emergencia climática. Cada vez hay más presión sobre todo tipo de empresas para que garanticen que sus actividades son respetuosas con el medioambiente. En este artículo analizamos las medidas que ya han implantado grandes despachos de Portugal en este sentido y los beneficios que les ha aportado ser más *eco-friendly*, que no son pocos.

Las consultoras, o *multidisciplinary practices* (MDPs) se han mantenido muy ocupadas este último año reforzando sus equipos, lo que demuestra que cada vez son más competitivas a la hora de contratar dentro del mercado legal.

AUGE DE LAS CONSULTORAS



Las MDPs, incluyendo las “Big Four”, se están convirtiendo en una opción muy atractiva para los socios de los despachos. Las consultoras, y en especial EY, han estado muy activas este 2019 y han llevado a cabo un número considerable de lateral hires a nivel de socio.

Durante los primeros 11 meses del año, *iberianlawyer.com* ha informado de un total de 90 contrataciones laterales a nivel de socio llevadas a cabo por bufetes de España y Portugal. Un 17% de esas contrataciones laterales fueron llevadas a cabo por MDPs. Tal y como se ha mencionado anteriormente, la más activa ha sido EY Abogados, que ha fichado a seis socios, entre ellos, al director de *banking and finance* de Herbert Smith Freehills **Gonzalo Martín de Nicolás**. El hecho de que Martín de Nicolás se haya incorporado a EY Abogados para dirigir la práctica de *structured finance*, es una muestra de cómo las consultoras están reforzando departamentos que tradicionalmente no eran áreas de práctica centrales de las MDPs.

Otro fichaje destacado llevado a cabo por otro miembro de las “big four” fue el de la socia de CMS Albiñana & Suárez de Lezo **María Guinot**, quien,

tras cinco años en CMS, se incorporó a Deloitte Legal como socia de la práctica regulatoria. Guinot formó parte del equipo de CMS que asesoró a Brookfield en la adquisición por 442 millones de euros del 50 por ciento de la empresa de energía fotovoltaica X-Elio a KKR y Acek el pasado mes de julio. Andersen Tax & Legal fue otra de las MDPs que estuvo especialmente activa, contratando un total de cuatro socios, entre ellos, al especialista en banca, tecnología y construcción de Cremades & Calvo-Sotelo, **José Miguel Soriano**. Sin embargo, en aras del equilibrio, cabe

señalar también que algunos socios de MDPs se marcharon a trabajar en bufetes de abogados más tradicionales. En febrero de este pasado año, dos socios de EY, **Jesús Estévez** y **Elizabeth Malagelada** se incorporaron a Fieldfisher Jausas.

OLEADA DE FICHAJES DE ABREU ABOGADOS

Al igual que las consultoras, otras prácticas legales menos tradicionales también han aumentado sus filas a lo largo del último año. Lawyou, un grupo

CONTRATACIONES LATERALES A NIVEL DE SOCIO REALIZADAS POR DESPACHOS DE ABOGADOS IBÉRICOS EN 2019

ENERO

Nombre	De	A
Santiago Gastón de Iriarte	Andersen Tax & Legal	RSM Spain

FEBRERO

Nombre	De	A
José María Gil-Robles	Garrigues	DLA Piper
José Miguel Soriano	Andersen Tax & Legal	Cremades & Calvo-Sotelo
Antonio Morales	Latham & Watkins	Baker McKenzie
Nuria Bové Espinalt	M&B Abogados	Gide Loyrette Nouel
Susana Gómez Badiola	KPMG Abogados	EY Abogados
Jesús Estévez	EY	Fieldfisher Jausas
Elizabeth Malagelada	EY	Fieldfisher Jausas

MARZO

Nombre	De	A
David Isaac Tobía	Sagardoy Abogados	Deloitte Abogados
Jesús Carrasco	Squire Patton Boggs	Broseta
Emilio Pino Palma	Sole practitioner	Lawyou
María Cortizas	Linklaters	Dentons
Soraya Sáenz de Santamaría	Spanish deputy prime minister	Cuatrecasas
Pedro Marques Bom	Portuguese Competition Authority	Cuatrecasas
Tomás Pessanha	PLMJ	Garrigues
Joan Saula	Climente & Saula	Grant Thornton
Juan Saavedra	Supreme Court criminal chamber	Cremades & Calvo Sotelo
Miguel García Stuyck	Hogan Lovells	Ramón y Cajal

CONTRATACIONES LATERALES A NIVEL DE SOCIO REALIZADAS POR DESPACHOS DE ABOGADOS IBÉRICOS EN 2019

ABRIL

Nombre	De	A
Mafalda Ferreira	Uría Menéndez	DLA Piper ABBC
Juan Ramón Sadoz Villaseca	Sole practitioner	Lawyou
José Ángel Soria Sánchez	Sole practitioner	Lawyou
José María Pastrana	RCD – Rousaud Costas Duran	Ceca Magán
Paula Manzano Aparisi	Sole practitioner	Lawyou
José María Viñals	Lupicinio Abogados	Squire Patton Boggs

MAYO

Nombre	De	A
Jaime López	EY	RSM Spain
Eva Martín	President of TEAR	Garrido Abogados
Irantzu Irastorza	Kutxabank	Uría Menéndez
Carlos Pascual Vicens	Estudio Jurídico Carlos Pascual	Romá Bohorques
Jorge García Pascual	Estudio Jurídico Carlos Pascual	Romá Bohorques
Alejandro Barrero Raya	Sole practitioner	Lawyou
Fernando Navarro	Ashurst	White & Case
Mercedes Carmona	MA Abogados	Ecix Group
Filipe Avides Moreira	Cuatrecasas	PLMJ

JUNIO

Nombre	De	A
Carmen Pérez Andújar	Alliantia	Iter Law
Sergio Gayoso	Sole practitioner	Lawyou
Paula Caro	Andersen Tax & Legal	DA Lawyers
Alejandro Alonso	Dentons	Ventura Garcés & López-Ibor
Guadalupe Díaz-Súnico	Cuatrecasas	Lener
Martín Áñez	Repsol	DRLA Bogados
Óscar Franco	DLA Piper	Latham & Watkins
Anil Bharwani	KPMG	EY Abogados

JULIO

Nombre	De	A
Blanca Cortés	CMS Albiñana & Suárez de Lezo	Roca Junyent
João Magalhães Ramalho	PLMJ	Telles Advogados
Pedro Barosa	PLMJ	Abreu Advogados
Tânia de Almeida Ferreira	Cuatrecasas	CCA Law
Ana Rita Duarte de Campos	VdA	Abreu Advogados
Marta Costa	PLMJ	Abreu Advogados
Manuel Santos Vitor	PLMJ	Abreu Advogados
Nuno Cunha Barnabé	PLMJ	Abreu Advogados
Lucas Palomar	PWC Tax & Legal	Cases & Lacambra
Bojan Radovanovic	Uría Menéndez	Cases & Lacambra
Josep Riba	Morales Abogados	Cuatrecasas

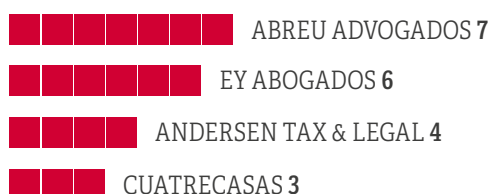
AGOSTO

Nombre	De	A
María Guinot	CMS Albiñana & Suárez de Lezo	Deloitte

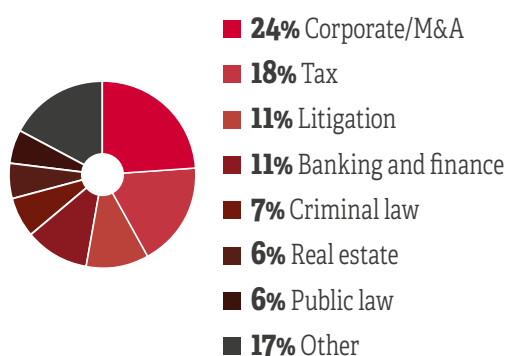
**CONTRATACIONES LATERALES A NIVEL DE SOCIO
REALIZADAS POR DESPACHOS DE ABOGADOS IBÉRICOS EN 2019**

SEPTIEMBRE		
Nombre	De	A
Carmen Moreno	Sole practitioner	Lawyou
Carlos J. Pérez Dávila	Clifford Chance	Pérez-Llorca
João Medeiros	PLMJ	VdA
Belén Palao	Andersen Tax & Legal	BLN Palao Abogados
Carlos Mínguez	Andersen Tax & Legal	Uría Menéndez
Jaime Beltrán García	Briz Jurídico Tributario	Vaciero
Ignacio Grangel	Secretary of State for Energy	CMS Albiñana & Suárez de Lezo
Alberto Galhardo Simões	Miranda	CMS Rui Pena & Arnaut
Tómas Fornesa	Fornesa Abogados	Ceca Magán Abogados
Carlos Primo Giménez	Andersen Tax & Legal	Domingo Monforte Abogados
Álvaro San Martín	Crowe Legal	Ventura Garcés López-Ibor
Vicente Roldán	Ecija	Broseta
Francisco Cavero de Pedro	Cuatrecasas	Tribeca Abogados
Javier Orts	J&B Cremades & Asociados	Martínez-Echevarría Abogados
Ana Ribó	Pérez-Llorca	PwC Tax & Legal
Gustavo García Tabarés	Sole practitioner	Lawyou
Javier Goizueta	Vacieros	Kennedys
María González Gordon	Gómez-Acebo & Pombo	CMS Albiñana & Suárez de Lezo
OCTUBRE		
Nombre	De	A
Alfonso Bayona	FCC	Cazorla Abogados
Maria João Ribeiro Mata	PLMJ	Miranda
Miguel Prado	Deloitte Legal	Andersen Tax & Legal
Gonzalo Martín de Nicolás	Herbert Smith Freehills	EY Abogados
Javier de Hoz	Sole practitioner	Lawyou
Fernando López Muñoz	Eversheds Sutherland Nicea	Ayuela Jiménez Abogados
Cláudia Santos Malaquias	Miranda	Abreu Advogados
Ernesto Gutiérrez	DA Lawyers	Ejaso ETL Global
Miguel Tembory Redondo	Tembory Abogados	Gómez-Acebo & Pombo
Francisco Barona	Serra Lopes, Cortes Martins & Associados	Servulo
Luis Borges Rodrigues	Gouveia Pereira & Associados	Miranda
Patricia Miralles	Cuatrecasas	EY Abogados
María José Rovira	Gómez-Acebo & Pombo	Ceca Magán
NOVIEMBRE		
Nombre	De	A
Igor Martín	Deloitte Legal	EY Abogados
José Azqueta	PwC Tax & Legal	Pérez-Llorca
Dídac Severino	Clifford Chance	Pérez-Llorca
Isaque Ramos	McKinsey	PLMJ
Mariana Gouveia de Oliveira	Miranda	Abreu Advogados
António Gaspar Schwalbach	Deloitte Legal	Serra Lopes, Cortes Martins

DESPACHOS IBÉRICOS QUE MÁS CONTRATACIONES LATERALES A NIVEL DE SOCIO HAN REALIZADO en los once primeros meses de 2019



ÁREAS DE PRÁCTICA de la mayoría de las contrataciones laterales a nivel de socio en el mercado ibérico en los once primeros meses de 2019



de profesionales independientes que opera en toda España compartiendo marca y recursos, fue una de las organizaciones más activas en el mercado de la selección de personal, contratando a nueve socios especializados en una amplia gama de áreas, entre las que se incluyen el derecho inmobiliario, bancario, penal y societario. Dejando a un lado a Lawyou, que tiene un modelo de negocio único, el despacho ibérico que más contrataciones laterales ha realizado en 2019 ha sido Abreu Advogados, que ha llevado a cabo siete *lateral hires* a nivel de socio, entre las que destacan **Manuel Santos Vitor** y **Nuno Cunha Barnabé**, ambos procedentes de PLMJ. Cuatrecasas realizó un total de tres contrataciones laterales a nivel de socio, entre las que destaca la de la ex vicepresidenta del Gobierno, Soraya Sáenz de Santamaría. Mientras tanto, la oficina de Lisboa de la firma contrató al ex director general de investigación de la Autoridad de Competencia de Portugal (AdC), **Pedro Marques Bom**. Este 2019 han estado especialmente demandados los socios de *corporate* y *M&A*. Una de cada cuatro (24 por ciento) de las contrataciones laterales a nivel de socio en España y Portugal incluían abogados especializados en *corporate* y *M&A*. Por otro lado, el 18% de los movimientos fue de socios de tax. Los socios de *litigation* representaron un 11% de las contrataciones laterales, mismo porcentaje que los socios de *banking*.



CONTRATACIONES LATERALES A NIVEL DE SOCIO EN 2019: TOP 10



1 SORAYA SÁENZ DE SANTAMARÍA

SE INCORPORA A CUATRECASAS

La ex vicepresidenta del gobierno Soraya Sáenz de Santamaría se incorporó a Cuatrecasas para liderar la práctica de *corporate compliance* de la firma. El presidente de Cuatrecasas, Rafa Fontana, señaló que Sáenz de Santamaría es "una abogada excepcional que ha demostrado una gran capacidad de gestión a lo largo de su carrera profesional".



2 MANUEL SANTOS VÍTOR

SE INCORPORA A ABREU ADVOGADOS

Sin duda una de las contrataciones laterales más destacadas del año en Portugal fue la de Manuel Santos Vitor, que dejó PLMJ para unirse a Abreu Advogados. Vitor fue socio de PLMJ durante 30 años, donde era uno de los principales socios de *corporate* y, además, también fue socio director de la firma. Está especializado en *corporate* y *M&A*, *energy* y *natural resources*, *insurance* y aviación.



3 FERNANDO NAVARRO

SE INCORPORA A WHITE & CASE

White & Case fichó a Fernando Navarro, socio de *banking and finance* de Ashurst. Navarro llevaba cuatro años en Ashurst, a donde llegó desde Cuatrecasas. Reconocido como uno de los abogados líderes del mercado en su área de especialización, su incorporación ha sido todo un acierto por parte de White & Case.



4 ÓSCAR FRANCO

SE INCORPORA A LATHAM & WATKINS

La oficina de Madrid de Latham & Watkins fichó al socio de DLA Piper, Óscar Franco, para liderar la práctica de *litigation*. Franco, socio de DLA Piper desde hacía dos años, está especializado en litigios, arbitrajes, reestructuraciones e insolvencias. Antes de incorporarse a DLA Piper, Franco fue abogado en Ashurst y Uría Menéndez. Con su marcha, Franco se convirtió en el quinto socio en dejar DLA Piper por Latham & Watkins en los últimos dos años.



5 GONZALO MARTÍN DE NICOLÁS

SE INCORPORA A EY ABOGADOS

El socio de Herbert Smith Freehills, Gonzalo Martín de Nicolás se unió a EY Abogados para dirigir la práctica de *structured finance* en España. Antes de eso, dirigió la práctica de *banking and finance* de Herbert Smith Freehills en Madrid. También ha trabajado como abogado en Allen & Overy y Uría Menéndez.

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

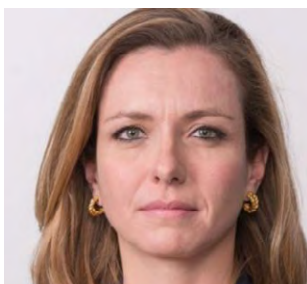


For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on



CONTRATACIONES LATERALES A NIVEL DE SOCIO EN 2019: TOP 10



6 **MARÍA GUINOT** SE INCORPORA A **DELOITTE LEGAL**

Deloitte Legal fichó a la ex socia de CMS Albiñana & Suárez de Lezo, María Guinot. Tras cinco años en CMS, se incorporó a Deloitte Legal como socia de la práctica regulatoria. Anteriormente, fue directora de regulación en Sareb.



7 **TOMÁS PESSANHA** SE INCORPORA A **GARRIGUES**

Garrigues contrató al socio de PLMJ Tomás Pessanha para dirigir el departamento de *M&A* de la oficina de Oporto. Pessanha llegó a PLMJ en 2007 y fue nombrado director de la oficina de Oporto en 2009. Posee una amplia experiencia asesorando a fondos de capital riesgo, así como en gestión de reestructuraciones y asuntos de insolvencia.



8 **NUNO CUNHA BARNABÉ** SE INCORPORA A **ABREU ADVOGADOS**

Uno de los socios más experimentados de PLMJ, Nuno Cunha Barnabé, dejó la firma para unirse a Abreu Advogados. Reconocido como uno de los mayores expertos en *tax* de Portugal, Barnabé pasó 19 años en PLMJ. Antes de eso fue asesor fiscal en Deloitte Legal.



9 **IRANTZU IRASTORZA** SE INCORPORA A **URÍA MENÉNDEZ**

No es habitual que Uría Menéndez lleve a cabo contrataciones laterales a nivel de socio, así que cuando esto ocurre, sin duda es porque la firma tiene en muy alta estima al abogado en cuestión. Así pues, el hecho de que la oficina de Bilbao fichara como socia a la ex directora jurídica de Kutxabank, Irantzu Irastorza, dice mucho de su prestigio en el mercado.



10 **JOÃO MAGALHÃES RAMALHO** SE INCORPORA A **TELLES ADVOGADOS**

Telles Advogados contrató a João Magalhães Ramalho, socio fiscal de PLMJ con mucha experiencia. Pasó en la firma más de 20 años y era socio desde hacía más de 12. Reconocido como uno de los líderes del mercado en su campo, Magalhães Ramalho fue consultor fiscal senior en Deloitte a principios de su carrera.

DÉCADA EXITOSA

El despacho Herbert Smith Freehills ha cumplido 10 años de vida en España. Durante este tiempo, la firma internacional, que aterrizó en Madrid en junio de 2009, ha conseguido afianzarse entre los 20 primeros despachos de nuestro país, con una facturación de 38,3 millones de euros en el último ejercicio, y los ingresos por abogado más altos del mercado



MIGUEL RIAÑO

En tan solo una década, Herbert Smith Freehills ha experimentado un gran crecimiento, y ha logrado consolidarse como una de las grandes firmas jurídicas del mercado español. En la actualidad el bufete tiene 115 profesionales, incluidos 13 socios, una facturación de 38,3 millones de euros (un 23,5% más que el ejercicio anterior) así como unos ingresos por abogado de 517,000 euros. En 2009, en plena crisis económica, el despacho británico decide abrir las puertas de su oficina madrileña con un equipo de unos 15 abogados, todos ellos procedentes de Linklaters. En aquel momento el despacho facturaba alrededor de 5 millones de euros. Los socios que lideraron esta apertura fueron **Miguel Riaño** (actual socio director de la firma), **Ignacio Paz**, **Nicolás Martín** y **Álvaro Sainz**. Los tres primeros siguen

ligados a la firma hoy en día. Sainz, que se jubiló el año pasado, es miembro del consejo asesor. Más tarde, en 2012, la firma se fusionó a nivel global con el despacho australiano Freehills, creando un gigante mundial con más de 3.000 abogados y 27 oficinas repartidas por los cinco continentes.

DECISIÓN ACERTADA

“Se trataba de un nuevo desafío muy ilusionante”, destaca el socio director Miguel Riaño. En un principio, explica, Herbert Smith sondeó la posibilidad de entrar en el mercado español mediante la integración de una firma española, pero luego prefirió empezar desde cero con un grupo de

experimentados abogados españoles que pudieran incorporarse de otro despacho internacional relevante.

A pesar de que la oficina de Madrid abrió sus puertas en 2009, en plena crisis económica, Riaño explica que “las empresas españolas tenían grandes proyectos más allá de nuestras fronteras, por lo que para nosotros era un buen momento para acompañar a estas compañías fuera de nuestro país”. España, dice Riaño, ha sido siempre muy atractiva para los inversores y, por tanto, para la abogacía de los negocios, “percibimos que había un hueco interesante para un despacho del prestigio de Herbert Smith. Un decenio después, a la vista está que no nos equivocábamos”.

MOMENTO SÓLIDO

A lo largo de estos primeros 10 años de vida, dice Riaño, el despacho ha crecido en número de profesionales y también en facturación “de forma exponencial”. Hoy, destaca, “contamos con una plantilla de 115 profesionales -incluyendo 13 socios y 11 *of counsel*- y unos ingresos de 38,3 millones de euros, lo que supone un incremento del 23,5% del negocio respecto al ejercicio anterior”. Según Riaño, en la actualidad, el modelo de despacho sigue muy orientado a acompañar a las empresas españolas en grandes proyectos fuera de España, y a los grandes fondos en sus inversiones aquí. “En España somos una referencia en Energía e Infraestructuras, asesorando por ejemplo desde la oficina de Madrid al consorcio español que construyó el AVE de Medina a La Meca, un megaproyecto de más de 12.000 millones”. Entre el resto de las áreas de práctica que están mostrando un gran



CONTAMOS CON UNA PLANTILLA DE 115 PROFESIONALES -INCLUYENDO 13 SOCIOS Y 11 OF COUNSEL- Y UNOS INGRESOS DE 38,3 MILLONES DE EUROS, LO QUE SUPONE UN INCREMENTO DEL 23,5% DEL NEGOCIO RESPECTO AL EJERCICIO ANTERIOR



Operaciones destacadas 2009-2019

- ◆ Asesoramiento al consorcio español que construyó el AVE de Medina a La Meca. Proyecto de más de €12.000 millones.
- ◆ Asesoramiento a Cobre Las Cruces en todos los aspectos legales relacionados con la apertura y el desarrollo del mayor proyecto minero de Europa situado en Sevilla
- ◆ Asesoramiento a Abengoa, en la venta de una participación adicional del 16,47% en Atlantica Yield (ex Abengoa Yield) a Algonquin Power.
- ◆ Asesoramiento a Telefónica en la potencial venta de su filial en Reino Unido, O2, a Hutchinson Whampoa.
- ◆ Asesoramiento a Antin Infrastructure Partners en la adquisición de Ufnet Spain.
- ◆ Asesoramiento a TSB Group en la Oferta Pública de Adquisición (OPA) por parte del Banco de Sabadell.
- ◆ Asesoramiento a OHL en el proceso arbitral contra Sonatrach por la reclamación relativa a la construcción del Centro de Convenciones de Orán (Argelia).

◆ **€ 38,3 millones**

Ingresos totales 2018

◆ **13**

Número de socios
de Herbert Smith Freehills España



Forty40

UNDER

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

SAVE THE DATE

24th September 2020
Madrid

Follow us on



#IBLFortyUnder40

◆ € 517,000

Ingresos por abogado 2018

rendimiento actualmente, además de Procesal y arbitraje (fortalecidas este año con la integración de la boutique de David Arias), Riaño también destaca “Mercantil y Capital Riesgo, a través de las que asesoramos a los principales fondos internacionales en España”.

Sin perder de vista estas áreas, de cara al futuro, dice Riaño, “queremos seguir consolidando nuestra presencia en España a través de la apuesta por nuevos sectores con alto potencial como son el farmacéutico, el tecnológico o el concursal”. Eso sí, matiza, la meta es crecer de manera coherente, “nuestro objetivo no es crecer muchísimo en número de abogados, pero sí de una forma selectiva y sostenida, que nos permita seguir estando en las grandes operaciones”.

ADAPTADOS A LA REALIDAD

Riaño asegura que, desde Herbert Smith Freehills, están altamente comprometidos con las nuevas realidades sociales. “Impulsamos un modelo de gestión flexible tanto en materia de condiciones laborales (facilitando la conciliación o el teletrabajo) como en la relación con el cliente aprovechando las sinergias que ofrecen las nuevas tecnologías”, explica el socio director, que destaca, además, que “la apuesta por la diversidad, el multiculturalismo y el impulso



QUEREMOS SEGUIR CONSOLIDANDO NUESTRA PRESENCIA EN ESPAÑA A TRAVÉS DE LA APUESTA POR NUEVOS SECTORES CON ALTO POTENCIAL COMO SON EL FARMACÉUTICO, EL TECNOLÓGICO O EL CONCURSAL



de la mujer en posiciones de dirección ya marcan nuestra agenda de cara a los próximos años”. Todo esto, señala Riaño, dentro de un sector legal que cada vez es más competitivo, marcado por factores como la llegada de las nuevas tecnologías, que han forzado, dice, a una readaptación del trabajo. “También las nuevas generaciones que se incorporan ahora al mercado laboral, y que traen consigo una nueva cultura empresarial, hace que los despachos, como cualquier otra organización, debamos reinventarnos para atraer y fidelizar el mejor talento”. Asimismo, han cambiado los modelos de facturación, “los clientes, nos exigen modelos de facturación más flexibles y atractivos”, explica Riaño. “La globalización también ha supuesto que, junto a la excelencia jurídica, a los abogados se nos exija un trabajo cada vez más transversal que suponga el conocimiento real del mercado o sector donde operan nuestros clientes”. ■

El socio director: Miguel Riaño

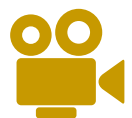
Socio director de la oficina de Madrid, especializado en energía, infraestructuras, recursos naturales y medioambiente. Cuenta con más de 20 años de experiencia asesorando a grandes compañías, bancos de inversión, patrocinadores de capital privado y entidades públicas tanto en operaciones nacionales como en transfronterizas, incluyendo adquisiciones, licitaciones públicas, financiación de proyectos, privatizaciones y cuestiones regulatorias, así como en materia de litigios y arbitrajes. Anteriormente ha ejercido en otras firmas como Linklaters y Garrigues y ha sido alto funcionario en el Gobierno de España, donde colaboró en la redacción, promoción e implementación de diversos reglamentos sobre el agua.



GOLD AWARDS BY INHOUSECOMMUNITY 2019 LOS GANADORES

NAVEGAR POR LA GALERÍA DE FOTOS

UN AÑO MÁS, ESTOS PRESTIGIOSOS PREMIOS QUE OTORGA LA ASOCIACIÓN INHOUSECOMMUNITY, HAN RECONOCIDO LA EXCELENCIA DE LOS ABOGADOS IN-HOUSE Y DE LOS RESPONSABLES DE COMPLIANCE EN ESPAÑA Y PORTUGAL.





Los Gold Awards by inhousecommunity de Iberian Lawyer, los premios más reconocidos para los equipos in house de legal y compliance en España y Portugal, se entregaron el pasado 7 de noviembre en una ceremonia que batió el récord de asistencia. Más de 400 personalidades del sector legal se dieron cita en la gala celebrada en el Espacio Harley de Madrid, y en la que se premió la labor que desempeñan estos profesionales en grandes compañías como Google, Seat, Pepsico, BBVA, HP, Santander o Nokia.

Como novedad este año, los galardones se entregaron por primera vez teniendo en cuenta los sectores de actividad más importantes de la economía. De este modo, se entregaron un total de 33 premios, distinguiendo en cada categoría al mejor equipo legal y al abogado más destacado del año.

Como premios destacados, en esta edición el galardonado como In-house Counsel of the Year fue **Javier Ramírez Iglesias** de HP Inc, mientras que el equipo legal que se llevó el premio a In-House Team of the Year fue Telefónica. Los ganadores se eligieron a través de un exhaustivo estudio de mercado realizado a más de 700 encuestados en los que se encuentran compañeros de profesión y abogados de despachos privados.

Un evento organizado en colaboración con Abreu Advogados y Carlos Cuesta Abogados como colaboradores principales, Álvarez & Marsal, Iterlegis Legal Staffing Solutions, iManage, Lexsoft Systems como espónsores y Edelman como socio de comunicación.

Los ganadores de los Gold Awards by inhousecommunity de Iberian Lawyer 2019 fueron:

In-House Counsel of the Year



Javier Ramírez Iglesias (Hp Inc)

BORJA ACHA BESGA
Endesa

PABLO DE CARVAJAL
Telefónica

ISABEL FERNANDES
Grupo Visabeira SGPS

ÓSCAR GARCÍA MACEIRAS
Banco Santander



JAVIER RAMÍREZ IGLESIAS
Hp Inc

In-House Team of the Year

BANCO SANTANDER

CEPSA

ENDESA

GOOGLE



TELEFÓNICA



Desde la izquierda: Adolfo García, Álvaro Sánchez, Isabel Fuentes Bueso, Álvaro Rico, Teresa González Ercoreca, Daniel Escoda, Carmen García Arregui, María Cermeño, Nicolás Oriol, Clara Baltés Calarn, Pablo Dorta Alom, Mónica Sainz-Ezquerria Aparicio, Beatriz Martín Martínez (Telefónica)



In-House Counsel of the Year – Energy & Renewables



BORJA ACHA BESGA
Endesa

CLARA CERDÁN MOLINA
Ferroglobe

MIQUEL GRIÑÓ
Hera Group

CARLOS LACLETA DE MICHELENA
Forestalia Renovables

IGNACIO PEREÑA
Redexis Gas



Borja Acha Besga (Endesa)

In-House Team of the Year – Energy & Renewables



Desde la izquierda: Carole Rentz, Óscar Pérez Pastor, Natalia Bódalo Lozano, Nadia Ivanova Bojova, María del Pino Bartolomé Bardaxi, María del Pilar Ruiz de Villa de la Cuadra, Sergio Martins de Sa Bartolo, Ignacio Pinilla Rodríguez (Cepsa)

ALTEN RENEWABLE ENERGY



CEPSA

SIEMENS GAMESA RENEWABLE

ENERGY

T-SOLAR

X-ELIO ENERGY



Innovative Leadership



Carmen Fradejas Ufano (Banco Santander)



CARMEN FRADEJAS UFANO
Banco Santander

In-House Counsel of the Year – Food & Beverage

PINO BERMÚDEZ DE LA PUENTE
Beam Suntory

MAICA CRESPO
Cobega

BEATRIZ MARTÍNEZ-FALERO
Grupo Mahou San Miguel



CARMEN NEIRA
PepsiCo

FILIPE NEVES
McDonald's



Carmen Neira (PepsiCo)

In-House Team of the Year – Food & Beverage



AGROALIMEN

BEAM SUNTORY



CAMPOFRÍO FOOD GROUP

COBEGA

NESTLÉ

Thought Leadership



SILVIA MADRID
Unicredit



Silvia Madrid – UniCredit

In-House Counsel of the Year – Retail & E-commerce



Ana Buitrago – Amazon



ANA BUITRAGO
Amazon

PASCAL DUCLOS
Dufry

XAVIER MAS
Media Markt Iberia

EDUARDO MUÑOZ
Grupo Supersol

JUAN RIEGO VILA
Carrefour

In-House Team of the Year – Retail & E-commerce



CARREFOUR

GRUPO SUPERSOL

JOHNSON CONTROL

LEROY MERLIN

WORLD DUTY FREE GROUP



Desde la izquierda: Alfonso González Llano, José Manuel Torres Mora, Juan Domínguez Churruga, Sergio Arribas Sacristán, Juan Riego Vila, Leonor Abeal García, David Fadrique Muñoz, Pilar Díaz Pizarro, Andrés Martínez Crespo, Dolores Gea Pascual del Riquelme, Ana Gallego Pérez de Larraya, Teresa Schüller Sebastian, Francisco Javier García Sanz, Teresa Calleja Alija, Jorge García Carrique, Almudena Aguayo Izquierdo (Carrefour)



In-House Counsel of the Year – Fashion & Luxury

NURIA GARRÓS
TOUS



TERESA MÍNGUEZ DÍAZ
Porsche Ibérica

MAR OÑA LÓPEZ
TENDAM

OLIVER RIBERA GIL
Desigual

GUILLERMO ZULUETA SÁNCHEZ
BIMBA Y LOLA



Teresa Mínguez Díaz (Porsche Ibérica)

In-House Team of the Year – Fashion & Luxury



Desde la izquierda: Carlos Sanz Mallo, Juan Moral de la Rosa, Carlos Alfonso Cuñat, Fernando Hernández (El Corte Inglés)

BIMBA Y LOLA

CAMPER

DESIGUAL



EL CORTE INGLÉS

INDITEX



In-House Counsel of the Year – Banking & Finance



Patrícia Afonso Fonseca (NOVO BANCO)



PATRÍCIA AFONSO FONSECA
NOVO BANCO

VANDA CHAINHO VALENTE
Bank of China

DUARTE GOMES PEREIRA
Banco Credibom (Credit Agricole Group)

SILVIA MADRID
UniCredit

CRISTINA PALENCIA JORGE
SG Equipment Finance Iberia EFC

In-House Team of the Year – Banking & Finance

BANCO SABADELL

BANCO SANTANDER



CITIBANK EUROPE

COFIDES

ORANGE BANK



Desde la izquierda: Isabel Charraz, Maria Jose Reis (Citibank Europe)

In-House Counsel of the Year – Technology



Luis Graça Rodrigues (Indra Sistemas)

MARINA BUGALLAL GARRIDO
NEC Corporation

ASIER CRESPO
Microsoft

MARIO DE LA FUENTE TÉLLEZ
TIREA



LUÍS GRAÇA RODRIGUES
Indra Sistemas

JOANA SIMOES FERREIRA
Oracle Corporation



In-House Team of the Year – Technology



Desde la izquierda: Leticia Gómez, yasmína Laraudogoitia, Gabriel López, Asier Crespo, Josetxo Soria, Paula Ruiz de Angulo, Helena Pons-Charlet (Microsoft)

GOOGLE

HEWLETT PACKARD ENTERPRISE

IBM



MICROSOFT

TIREA

In-House Counsel of the Year – Telecommunications & Media



LIDIA BARRERA
Unidad Editorial

TIAGO DA MOTA
FOX NETWORKS GROUP
PORTUGAL

MARTA DE LA FUENTE
Dentsu Aegis Networks

JAVIER FOLGUERA
Hispasat

CARLOS LÓPEZ MARTÍN DE BLAS
Grupo Secuoya



Tiago da Mota (FOX NETWORKS GROUP PORTUGAL)



In-House Team of the Year – Telecommunications & Media



DENTSU AEGIS NETWORK

GRUPO VISABEIRA

MEDIAPRO

NEC

VOZTELECOM



Desde la izquierda: Samuel Alonso, Elena Cocero, Marta De la Fuente, Claudia South, Silvia Ruiz, Eduardo Lagarón (Dentsu Aegis Network)

In-House Counsel of the Year – Construction, Projects & Infrastructure



Isabel Fernandes (Grupo Visabeira SGPS)

JUAN CARLOS ALFONSO RUBIO
Aena

SANTIAGO DEL PINO AGUILERA
Grupo Itinere



ISABEL FERNANDES
Grupo Visabeira SGPS

PATRICIA MIRANDA VILLAR
Rielsfera

MIGUEL SAGAZ QUESADA
Cintra

In-House Team of the Year – Construction, Projects & Infrastructure

ACCIONA

AENA

CIMPOR – CIMENTOS DE PORTUGAL



SACYR

TÉCNICAS REUNIDAS



Desde la izquierda: José Luis Lázaro, Alfonso Aguirre, Antonio Guillamón, José Luis Torres, Fernando Diaz, Roberto Ruiz (Sacyr)

In-House Counsel of the Year – Automotive & Transport



Ana Prado Blanco (Mercedes Benz España)

PABLO BOLINCHES
FCA Group

M^aÁNGELES MORALES
Alstom España

TERESA MÍNGUEZ DÍAZ
Porsche Ibérica

MARINA POZAS DÍAZ
Grupo Moove Cars



ANA PRADO BLANCO
Mercedes Benz España

In-House Team of the Year – Automotive & Transport



AIRBUS ESPAÑA

FCA GROUP

RENFE

TAP

TOYOTA



Pablo Bolinches (FCA Group)

In-House Counsel of the Year – Real Estate



Pilar Martín Bolea (Metrovacesa)

ESTHER COLOM GARCÍA
GMA HCI

PABLO GALVACHE PINA
Distrito Castellana Norte

MARISA GARCÍA CAMARERO
Sareb



PILAR MARTÍN BOLEA
Metrovacesa

MÓNICA SANZ FIGUEROA
Grupo Avinitia

In-House Team of the Year – Real Estate Estate



A20 GESTIÓN

ALISEDA

DISTRITO CASTELLANA NORTE

SAREB

SOLVIA INMOBILIARIA



Pablo Galvache Pina (Distrito Castellana Norte)

In-House Counsel of the Year – Consumer Goods & Manufacturing



Alexandra Reis (Philip Morris International – Tabaqueira)

GUILLERMO DAMIÁ DÍAZ-PLAJA
Samsung Electronics

ANDREA DI PAOLO
British American Tobacco

MARÍA ECHEVARRÍA-TORRES
Nokia

BEATRIZ PEINADO VALLEJO
Verallia



ALEXANDRA REIS
Philip Morris International – Tabaqueira



In-House Team of the Year – Consumer Goods & Manufacturing



Desde la izquierda: Mario Chiapperi, Caterina Mancini, Andrea di Paolo, Adolfo Ruiz de Velasco, Cristina Hernández, Cristina Agudo, Adriana Bonezzi, Santiago Luque (British American Tobacco)



BRITISH AMERICAN TOBACCO

CAMPOFRÍO FOOD GROUP

PHILIP MORRIS INTERNATIONAL

THE TUBOS REUNIDOS GROUP

THYSSENKRUPP

In-House Counsel of the Year – Insurance

M^aLUZ CAPARROSO
Fonditel Pensiones

RODRIGO FUENTES GÓMEZ
AXA

PABLO GONZÁLEZ-SCHWITTER
Línea Directa Aseguradora

ISABEL LAGE
Fidelidade



CLAUDIO RAMOS RODRÍGUEZ
MAPFRE



Claudio Ramos Rodríguez (MAPFRE)



In-House Team of the Year – Insurance

AXA



FIDELIDADE

MAPFRE

MUNICH RE GROUP

ZURICH SANTANDER INSURANCE

AMERICA



Maria Isabel Lage (Fidelidade)

In-House Counsel of the Year – Pharma, Healthcare & Life Sciences



Hugo de Almeida Pinho (Siemens Healthineers)



HUGO DE ALMEIDA PINHO
Siemens Healthineers

ANA DE NARDIZ ÁLVAREZ DE TOLEDO
Carl Zeiss Meditec Iberia

JOSÉ HIDALGO QUEIPO DE LL
Domtar Personal Care

ISAAC MILLÁN FERNÁNDEZ
Grupo Hospitalario Quirónsalud

JORGE MUÑOZ
Gilead Sciences

In-House Team of the Year – Pharma, Healthcare & Life Sciences

DOMTAR CORPORATION
GRUPO MENARINI ESPAÑA



GSK

NOVARTIS

SERVIER



Desde la izquierda: Luis Damián García, Carmen Novoa, Olga Bello, Moisés Ramírez, Concha Marín, Roberto García-Soto, Esteban Enfermas (GSK)



In-House Counsel of the Year – Services & Consultancy



EVA ARGILÉS
Applus+

LUIS GRAÇA RODRIGUES
Indra Sistemas

LILIANA MALHEIRO TOMÁS
KPMG

ROSA RODRÍGUEZ RICO
Securitas Direct

JOANA SIMOES FERREIRA
Oracle Corporation



Eva Argilés (Applus+)

In-House Team of the Year – Services & Consultancy



Desde la izquierda: Rafael Fernández de Clerck, José Ignacio Jiménez, Maruchi Elena Benitez, José Antonio Pons, Rosa Rodríguez, María Muriel, Victoria Ferrera, Rubén Campos, Carlos Van Eyck, Borja de la Rosa (Securitas Direct)

ADECCO

EVERIS SPAIN

INTERTRUST

PROSEGUR



SECURITAS DIRECT

Rising Star



SANTIAGO MENÉNDEZ-ABASCAL
Google Spain & Portugal



Santiago Menéndez-Abascal (Google Spain & Portugal)



TRATAMIENTO CIVIL Y FISCAL DEL IUS TRANSMISSIONIS

Enric Montagut Costafreda,
Asociado del departamento fiscal de Roca Junyent

El Derecho de transmisión o la institución “ius transmissionis” es aquella por la que los derechos hereditarios del fallecido sin aceptar ni repudiar la herencia pasan a sus respectivos herederos.

Se trata de dilucidar en este punto si la aplicación del art. 1006 CC nos lleva a entender que el transmisario sucede directamente al causante originario (teoría de la transmisión directa) o bien que se produce una doble transmisión, del causante originario al transmitente (segundo causante) y de éste al transmisario (teoría de la doble transmisión).

En el ámbito civil, la doctrina estaba clara. La Sentencia 539/2013, de 11 de septiembre, de la Sala Primera, de lo Civil, del Tribunal Supremo estableció que los bienes de la herencia del primer causante

pasaban directamente de éste al transmisario, es decir, había una sola transmisión

En cambio, dentro del ámbito tributario, hasta junio del 2018, se seguía entendiendo que los bienes del primer causante se integraban, en un primer momento, en el patrimonio del transmitente y en un segundo momento, del patrimonio del transmitente (segundo causante) al patrimonio del transmisario. Es la Sentencia 936/2018, de 5 de junio de 2018, de la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo la que cambió el criterio dentro del ámbito tributario y adoptó la teoría de la transmisión directa.

Según la nueva teoría de la transmisión directa, el transmisario (heredero del transmitente) no adquiere dos herencias sino una, al considerar que lo que se transmiten ambos causantes no es una herencia

sino un derecho a aceptarla o rechazarla –ius delationis-, en tanto el primer heredero posteriormente fallecido no se ha posicionado respecto de la asunción de la herencia de su causante y, en consecuencia, sólo se produce un único devengo del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

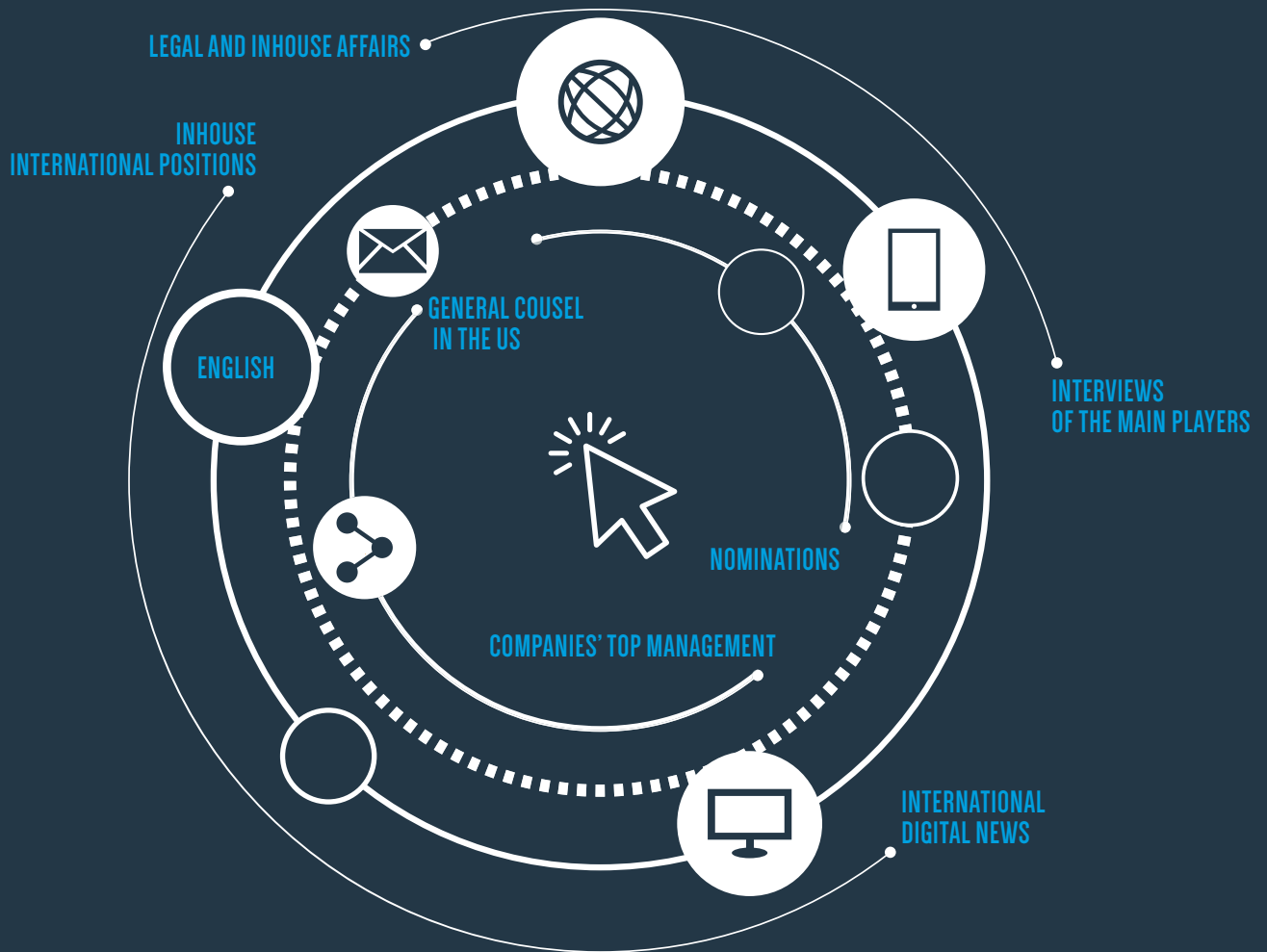
Por tanto, por la adquisición hereditaria del “ius delationis”, el transmisario adquiere el derecho a aceptar o repudiar la herencia del primer causante, de forma que si la acepta se convertirá en heredero directo de dicho primer causante y deberá liquidar el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones por esa herencia, de forma separada de la herencia del transmitente (segundo causante), por la que también deberá liquidar el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, pues solo aceptando la segunda se le transmitirá el derecho a aceptar o





INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



www.inhousecommunityus.com

repudiar la primera.

En este sentido, la DGT catalana, acoge la nueva interpretación de la Sala de lo Contencioso-Administrativo del TS en relación a la figura sucesoria del ius transmissionis, criterio que plasma en las Resoluciones 2/2018 sobre el tratamiento del derecho de transmisión en el ISD (septiembre de 2018) y 1/2019, complementaria de la Resolución 2/2018 (agosto 2019).

Sin embargo, la DGT catalana, establece para estos supuestos un régimen fiscal sorprendente, afirmando que hasta que no se produce la defunción del transmitente (segundo causante) no se transmite a su heredero el derecho a aceptar o repudiar la herencia del primer causante. La DGT catalana fundamenta ello, en base al artículo 24.3 de la LISD, que regula los efectos de la adquisición de bienes cuya efectividad se halle suspendida por la existencia de una condición, un término, un fideicomiso o cualquier otra limitación. En base a ello, establece en primer lugar, que la prescripción del derecho a liquidar el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones por la adquisición de la primera herencia no se inicia hasta que ocurre la muerte del transmitente (segundo causante), es decir, fija la fecha de inicio del período de prescripción en el momento de la aceptación de la herencia del transmitente por parte del transmisario.

En segundo lugar, la DGT catalana señala que la normativa tributaria aplicable a la herencia del primer causante será la que estuviera vigente en el momento de producirse la defunción del transmitente (segundo causante). Debo manifestar que yo no compartía este criterio de la DGT catalana, ya que el ius



transmissionis, no supone, a mi entender, ningún tipo de condición, término, fideicomiso o limitación que pudiera suspender la adquisición de bienes en los términos del artículo 24.3 de la LISD, y por tanto, modificar el inicio del periodo de prescripción previsto en la normativa. El TSJ de Madrid dictó el pasado día 20 de diciembre de 2018 una sentencia, con número de resolución 905/2018, en la que aplica el nuevo criterio del TS sobre el ius transmissionis, concluyendo que los bienes de la primera herencia no se integran en la segunda herencia, sino que el transmisario adquiere directamente del causante originario.

No obstante, lo más interesante de dicha Sentencia, no es solo que el TSJ adopta el criterio de la transmisión única establecido por el TS, sino que se establece, además, que la prescripción se cuenta desde el fallecimiento del primer causante.

Contra la Sentencia del TSJ se interpuso recurso de casación ante el Tribunal Supremo, el

cual dictó una providencia de 14 de octubre de 2019, inadmitiendo el recurso, por carencia de interés casacional.

En dicha providencia, el TS considera que la adquisición hereditaria de la primera herencia se produce con la aceptación de los transmisarios, computándose el plazo, en todo caso, desde el momento del fallecimiento del primer causante.

Tras esta providencia de inadmisión del TS, no queda duda de que la interpretación correcta es la de que la prescripción en estos supuestos de adquisición del ius transmissionis, debe contarse desde el fallecimiento del primer causante, lo que comporta un vuelco al criterio mantenido por la DGT catalana en las Resoluciones 2/2018 y 1/2019.

Ante esta situación, no le queda a la DGT catalana más que plantearse su interpretación de considerar que la prescripción de la primera herencia no se inicia hasta que ocurre la muerte del transmitente (segundo causante) y que el valor de los bienes, el tipo impositivo, las reducciones y bonificaciones, en este supuesto, son las vigentes a dicha fecha. ■

IBERIAN LAWYER ANNUAL REPORT

REAL ESTATE

IP

& DATA PRIVACY





OPTIMISTIC OUTLOOK

The Iberian real estate sector is currently going through a solid moment and is expected to keep lawyers in Spain and Portugal busy in the coming year. With investors still targeting the market, law firms must embrace a transversal vision and offer versatility.

GUIDE TO LEADING LAWYERS

Despite the fact that some voices in the market suggest that investors may be more cautious in the coming months because of a possible slowdown in the global economy, there is considerable momentum in the property sector, with growing interests in logistics and alternative assets. The real estate sector has gone from being a traditional sector, to one in which the complexity of transactions and technological innovation determine how lawyers advise their clients. For this reason, says Garrigues' real estate partner **Óscar de Santiago**, "law firms must embrace a transversal vision and offer versatility, which can only be achieved by creating specialized real estate teams comprising professionals with expertise in bankruptcy, regulatory compliance, tax, financing, urban planning and, of course, real estate". Moreover, he adds, these teams must have an increasingly international and less local perspective. "A law firm that offers this comprehensive and end-to-end advice will undoubtedly be a leading advisor in the real estate market", De Santiago explains. Real estate is an important asset class, says Denton's managing partner **Jesús Varela**, so all law Firms have a strategic interest in covering the needs of their clients around this asset class or investment product. "The last few years have been particularly busy for real estate lawyers, for



**ÁLVARO
GARCÍA DE LEÓN**

Partner

Main Practice Areas
Real Estate and Urban Planning

.....
☎ +34 91 391 20 66
@ alvarogarcia@lener.es - www.lener.es
📍 Lener
🌐 Paseo de la Castellana 23, planta 1 - 28046 Madrid - Spain



**EDMUNDO
BATALHA REIS**

Partner

Main Practice Areas
Real Estate, Non-Performing Loan, Public Law,
Telecommunications, Litigation, REOs

.....
☎ +351 21 780 36 40
@ Edmundo.reis@spsadvogados.com - www.spsadvogados.com
📍 SPS Law Firm
🌐 Rua General Firmino Miguel, n. 5-11, 1600-100 Lisbon - Portugal



**JESÚS
CONDE**

Partner

Main Practice Areas
Real Estate

.....
☎ +34 91 319 02 33
@ conde@araozyrueda.com - www.araozyrueda.com
📍 Aroz & Rueda
🌐 Paseo de la Castellana, 164 - 28046, Madrid - Spain



**JOSÉ ANTONIO
CALLEJA**

Partner and Head of Real Estate

Main Practice Areas
Real Estate

.....
☎ +34 91 426 00 50
@ Joseantonio.calleja@eu.kwm.com - www.kwm.com
📍 King & Wood Malleons
🌐 Calle Goya, 6, 28001 Madrid - Spain



**JUAN
GÓMEZ-ACEBO**

Head of Real Estate

Main Practice Areas
Real Estate, Corporate and Finance

.....
☎ +34 91 4364195
@ juan.gomez-acebo@bdo.es - www.bdo.es
📍 BDO Abogados
🌐 Paseo de Recoletos, 37-41, 28004 Madrid - Spain



**MIGUEL MARQUES
DOS SANTOS**

Partner

Main Practice Areas
Real estate

.....
☎ +351 213 113 400
@ mmds@vda.pt - www.vda.pt
📍 VdA
🌐 Rua Dom Luís I 28, 1200-151, Lisbon - Portugal

GUIDE TO LEADING LAWYERS



PEDRO FERREIRINHA

Head Partner

Main Practice Areas
Real estate

☎ +351 213 113 400
@ pf@vda.pt - www.vda.pt
📍 Vda
🌐 Rua Dom Luís I 28, 1200-151, Lisbon - Portugal



SILVIA LÓPEZ

Partner

Main Practice Areas
Real Estate

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



SOFIA GOMES DA COSTA

Partner and co-head of the Real Estate, Planning and Tourism practice

Main Practice Areas
Real estate and construction

☎ +351 213 197 300
@ sofia.gomesdacosta@plmj.pt - www.plmj.com
📍 PLMJ
🌐 Lisbon - Portugal



TIAGO MENDONÇA DE CASTRO

Partner and co-head of the Real Estate, Planning and Tourism practice

Main Practice Areas
Real estate and construction

☎ +351 213 197 300
@ tiago.mendoncadecastro@plmj.pt - www.plmj.com
📍 PLMJ
🌐 Lisbon - Portugal

divestments of opportunistic funds that started investing in Spain a few years ago, investments from institutional funds now that the market is more stable. As per the specific investment sectors with greater opportunities, Romero-Miura highlights “the transactions related to logistics, hotels and the so called alternative investments”. In light of the current real estate market situation in Portugal, Morais Leitão’s partner **João**



Oscar de Santiago



Jesús Varela



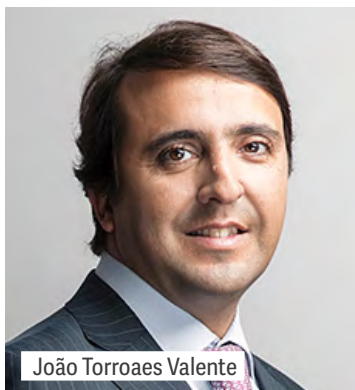
Fausto Romero Miura

various reasons (low interest rates being only one of them)”, says Varela, who adds that each law firm has a specific approach to this business line. “Some try to cover every part of the cycle (planning, investment, financing, listing, asset management), others try to concentrate on parts of the cycle and cover also some parts of it”. In any case, he says, “real estate will continue to weight a lot for law Firms,

no matter what their specific strategy around this product is going to be”.

LOGISTIC AND ALTERNATIVE ASSETS ARE KEY

According to **Fausto Romero-Miura**, corporate partner at Pérez-Llorca, the main opportunities will be related to “big corporate transactions within the development sector,



João Torroaes Valente



Jorge Salvador Gonçalves



José Antonio Calleja

Torroaes Valente, believes that the greatest opportunities are to be found in “green field development projects (bearing in mind the scarce product existing in the market investors are now looking more into the development product rather than the existing built properties); NPLs and REOs; (re) sale of portfolios that have been acquired to insurance companies and banks by the investors and Hotels and resorts”, notably, he says, those held by banks and by

restructuring funds that are now coming into the market. **Jorge Salvador Gonçalves**, real estate partner at Garrigues’s Portuguese office, highlights that the property investment market in Portugal has attracted record volumes every year since 2016. Most of the capital, he explains, is coming from foreign investors who are looking for a wide range of asset types. “Residential property and logistics in Portugal became a target for institutional investors, alongside the retail and office segments. Alternative asset types such as student accommodation, co-working facilities, or hybrid properties are popping-up everywhere in Portugal, which was previously seen as a more traditional property market”. He sees this situation as a context of great opportunities for law firms, “provided that we are capable of understanding the new trends and the modern drivers for investors these days”.

UNCERTAINTY AHEAD

Although conditions remain favorable for 2020, one of the key challenges in the forthcoming months that real estate companies should face is the uncertainty in the regulation of the residential sector, says King & Wood Mallesons’ partner **José Antonio Calleja**, “this results from the continuous amendments that the Spanish Government has made to the *Ley de Arrendamientos Urbanos* during the last year”. In addition to this, he warns that Real Estate companies may deal with harder conditions to get financing from financial



Rita Xavier de Brito

institutions due to the general instability in the national and international economic and political situation. For Varela, customers today face two challenges; “the first would be diversification”. Investing in income-producing real estate is not as straightforward as it was; players need to diversify and think out of the box. “Retail is a business subject to dramatic changes (e-commerce being one of them). Co-living and co-working are two alternatives to the traditional residential and offices investment that investors need to absorb and digest. Student housing and senior accommodation and care are flavour of the month”. As De Santiago explains, in the past, discussions with clients focused on rental income and profitability, non-occupancy rates and turnkey projects, now, the conversation revolves around co-working, co-living and flexible spaces, workplace strategy, blockchain, artificial intelligence, quantitative risk management, and more. He adds that the fact that private equity funds have taken a key role in the sector following the massive disposal of real estate assets/NPLs by Spanish financial institutions, “has added a noticeable financial tone to the sector, reflected


in areas such as direct lending, forward funding agreements, SOCIMIS (real estate investment trusts), etc”.

NO RECESSION IN SIGHT

Another important challenge within the real estate community, “which is probably the big elephant in the room” as Varela puts it, is whether a recession is coming. Even though some voices in the market consider that a recession is something that could happen in the short, mid-term, says Varela, “as lawyers (and therefore mere witness of the market) we do not notice any sign of any such recession, we may see some correction around some products, but not a slowdown or recession”.

The big competition that exists in the sector is the biggest challenge for clients, says Romero-Miura, “additionally, the lack of land opportunities for developers, the small yields currently offered to investors and the lack of opportunities in the retail sector, especially in shopping centres”. Commercially speaking, competition and price levels are the biggest challenges according to Salvador Gonçalves, who also explains that the Portuguese tax regime and the instability around it is still probably the biggest challenge that foreign investors face in Portugal. “The first legal regime for a “Portuguese REIT” vehicle for investment in the real estate sector, the so-called “SIGIs”, which came into force very recently with a friendly tax-

transparent model, will be tested in 2020”.

The Portuguese market is currently considered “seller friendly”, where speed of action is key, says Uría Menéndez’s partner **Rita Xavier de Brito**. “From a buy-side perspective, this puts pressure on investors to assess the risks of the deal in less time, which requires the enhancement of the clients’ risk factor models and, therefore, a deeper knowledge of the underlying issues”. She also says that competitive bidding processes are also a challenge for investors, “as they find themselves with the need to assess the value and potential of a sometimes very significant number of assets in a very limited period of time”. 

Iberian Lawyer

The legal information leader in Spain & Portugal



#IberianLawyer

The Latin American LAWYER

The legal information leader in Latin America



#TheLatinAmericanLawyer



**ANDREIA R.
LOPES**

FOLLOWING A LARGE DEMAND IN REAL ESTATE OPPORTUNITIES IN LISBON, FIRMS MUST BE PREPARED TO MEET THE REQUIREMENTS OF THEIR CLIENTS

With an increase in interest in the Portuguese real estate market over the past few years, demand is beginning to exceed the offer within the country's capital; this could create issues for firms and their clients

According to AAA Advogados' Associate Lawyer **Andreia R. Lopes**, firms in Portugal should expect a massive demand in real estate investment, and should therefore be well-prepared to provide legal assistance in all areas relating to this. This increase can be traced back to the country's Golden Visa program, which has attracted a total global investment of €4,911,263,689.44 since 2012. "Portugal is attracting new real estate investors either simply by direct property acquisition, or in real estate investment funds," Lopes explains. Moreover, firms should be aware of the relevant tax impacts, in order to provide accurate advice to their clients. "The impact in tax investment funds usually leads to the lease of the real estate owned, extending legal assistance in that respect over time after the moment of incorporation or acquisition," she adds. Under this same Golden Visa program, direct acquisition of real estate in Portugal has led to the issue of 7,594 residence permits since 2012. "Portuguese law firms working with real estate clients have the opportunity to provide transversal legal assistance, involving lawyers specializing in different areas of practice," Lopes explains.

However, with this increased interest in real estate comes difficulty in finding new properties to invest in within Lisbon's city centre. "Shortage of properties for sale and a lack of new developments in the centre is putting pressure on the demand for new locations to invest, causing an increase in prices," Lopes states. "The demand consistently exceeds offer in the city centre." Any clients interested in a short-term lease will face these consequences more than others, with the most attractive areas in the city now classified as 'containment areas' for Local Accommodation. Investors are therefore focusing on less central locations. "We would say that the biggest challenges our real estate clients face are definitely the increase on property prices, the lack of new and/or completed developments in prime locations and the restriction of Local Accommodation licenses," Lopes concludes.



**JESÚS
CONDE**

HIGH-END RESIDENTIAL BUILDINGS AND HOSPITALITY INDUSTRY DRIVING REAL ESTATE DEALS IN MADRID

The hospitality industry is driving considerable deals activity in the real estate sector, with a significant number of projects underway in Madrid although other niche areas are also booming in the market, says **Jesús Conde**, partner at Araoz & Rueda Abogados

Though relevant activity is taking place in key usual sectors such as retail or office, it is also expected to grow considerably in some niche areas. In this sense, the demand for student accommodation has seen Spain as an increasingly attractive market thanks to its large number of students and the high numbers of foreigners who come to study in the country.

"Students' accommodation, elder homes, hotels and the emerging co-working activities, which have been usually considered as "alternative" in comparison with the traditional ones, are becoming more and more attractive for investors" explains Conde.

The other types of real estate projects attracting particular interest from investors are those related to the development and rehabilitation of high-end residential buildings (especially in the Madrid central districts), according to the partner. "When it comes to residential developments, the licensing and planning arrangements with Councils are not always easy to match with the projects business models", he adds.

The Spanish real estate market is still attracting investors from around the world but their focus has slightly changed. Conde explains that "some of the usual real estate sectors (logistics, retail and offices amongst others) have experienced relevant price increases, which have led to longer acquisition negotiations and to numerous investors paying attention to the sectors previously considered as 'alternative' such as students' accommodation, hospitality and elder homes".

The partner also points out that "banking finance beyond certain thresholds may present some difficulties in terms of timing and paperwork. This situation has brought new market opportunities to private lenders that have increased activity in the real estate market". "These players, spite of expensive financing, offers quickness and responsiveness", concludes.

DEVELOPMENTS WITHIN THE PORTUGUESE REAL ESTATE MARKET ARE CREATING NEW OPPORTUNITIES FOR LAW FIRMS AND THEIR CLIENTS



TÂNIA PINHEIRO



MARIA MARGARIDA TORRES

With the introduction of new types of demand within the real estate market, Portuguese firms will be presented with a number of attractive business opportunities

According to **Tânia Pinheiro** and **Maria Margarida Torres**, partners from Lisbon-based firm Caiado Guerreiro, lawyers in Portugal are experiencing a rise in real estate investment due to the introduction of a number of new initiatives. Among these are residential properties – for both long- and short-term rental – and tourism-based properties. “The acquisition of hotels (including the complex and extensive due diligence) and the respective related management agreements and licenses also have a relevant impact to our practice,” explains Pinheiro. The Real Estate lawyer also believes there to be great opportunity in office spaces, particularly within the capital; “there is a totally different co-working culture, mainly driven by start-up companies, that is also relevant,” she adds. With investment funds and investment groups joining forces to ‘invest big’, these new players are also impacting the market within Lisbon itself.

“Another big opportunity refers to the purchase of any type of property eligible for the Golden Visa programme,” explains Torres, also an expert in the company’s Real Estate department. This applies especially to properties with a value greater than €500,000, for both residential and non-residential purposes, or to properties 30 years old or more and located in urban recovery areas for refurbishing purposes, with a minimum investment amount of €350,000. “The applicants that want to benefit from the tax regime of the non-habitual residents are also buying a lot of properties in Portugal,” Torres adds. Alongside this, due diligence and the acquisition of entire buildings to be renovated and consequently sold are creating a number of opportunities for law firms.

Despite this, changes in the market are also revealing a new set of challenges, which firms should be well-prepared to face. Whilst, in the past, transactions regarding residential property began typically following the construction phase, this has changed significantly. “Nowadays, the transaction starts much earlier and already in, or even before, the construction phase,” explains Pinheiro. “Clients are investing in projects and buying residential properties before the construction is finished, facing different risks and challenges. The buyer is nowadays bound to a promissory agreement for much longer than before, with more deadlines and milestones and uncertainties.” There are also further challenges arising for the sellers and developers, such as the flexible procedures which have to be foreseen within the contract, in case any changes are imposed by the town hall during the license procedures. This is in order to ensure deadlines are in compliance with the signed agreements. “Licensing procedures are still an issue in real estate development in Portugal, where one has to undergo several meetings at the town hall and adapt the initial plans to meet the town hall’s requests, before a project can be brought to life,” Pinheiro elaborates.

“Another challenge that our clients are facing concerns the lack of real estate in comparison to the huge demand,” explains Torres. Because of this, real estate prices are extremely high. “One must note that, regarding Lisbon, for example, as a European capital with its quality and standards, the break-even might nowadays come later in the timeline than before, but we are still talking about very good investments,” Pinheiro clarifies.

Compared to the situation one year ago, both women believe the real estate market in Portugal to have made significant developments. A large part of this is due to the introduction of the Golden Visa programme, related to the acquisition of investment fund shares: “these funds are buying many different types of real estates, especially hotels, lands, and entire buildings,” states Torres. “There has also been much more investment over the course of this past year in properties to be rehabilitated.”



**JUAN
GÓMEZ-ACEBO**

THE CONTINUED SUCCESS OF THE SPANISH REAL ESTATE MARKET WILL PROVIDE LAW FIRMS WITH GOOD OPPORTUNITIES TO FURTHER CLIENT RELATIONSHIPS

With the continuous and stable activity of real estate in Spain, firms will have the chance to work with and advise their clients in a number of different areas

A continued sense of stability within the Spanish real estate market will allow law firms to further develop the advice and guidance they provide their customers, according to **Juan Gómez-Acebo**, Head of Real Estate at BDO. “The Spanish real estate market remains reasonably active, and law firms have good opportunities to advise clients in a number of areas,” he explains. These areas include the likes of development within the residential sector, and in other more specialised sectors, such as student and elderly housing; asset transactions – both for land and for buildings – are set to rise also. The structuring of joint ventures between investors and developers is another area which will open up a range of opportunities to law firms, in the same way that third party financing is predicted to grow.

However, these opportunities cannot arise without bringing about a set of challenges. “The real estate market, as well as some other markets, is a cyclical market. Therefore, in general terms, the main challenge for clients is identifying changes in the cycle before they happen, or at very early stages,” explains Gómez-Acebo. One of the main challenges for clients in Europe – and, particularly, in Spain – will be to accurately identify countries/jurisdictions which are better-positioned to resist a slowdown in the market. “They will also need to take advantage of investment opportunities from limited competition, and risk adverse owners,” Gómez-Acebo adds. Firms should also be aware of the conditions of the debt market, establishing whether favourable conditions will continue and for how long, alongside judging the impact on prices following a potential rent adjustment.



**SILVIA
LÓPEZ**

LAW FIRMS IN SPAIN SHOULD MAKE THE MOST OF OPPORTUNITIES WITHIN THE COUNTRY'S THRIVING REAL ESTATE MARKET

The existing opportunities and high potential returns in the Spanish real estate market are making it more attractive to investors

With low interest rates and volatility in capital markets pushing investors towards the real estate market, Spain should expect to experience a rise in this particular sector. According to **Silvia López**, Partner at Fieldfisher Jausas, and lawyer within their real estate department, this will present a number of opportunities to law firms. “Spain is an attractive market due to the existing opportunities and high returns,” she explains, “in particular in the so-called “alternative real estate assets” such as students’ residences, care homes, co-living, co-working, tourist apartments, hostels and also logistical assets.”

But real estate clients and investors are also set to experience a number of complications; an example of this will be the regulation of tourist apartments. “Some regions are restricting the use of dwelling for tourist use, to avoid price increases and displacement of the local population,” adds López. In addition to this, rents are being regulated in order to avoid an increase, and to protect the tenants. “Likewise, change of purchase habits is affecting the retail sector,” López states. “This market will now have to envision new ways to attract customers.”



**PEDRO
PINTO**

WITH PORTUGAL'S REAL ESTATE MARKET GROWING IN PROMINENCE, FIRMS SHOULD EXPECT A HIGH AND CONSISTENT DEMAND FROM CLIENTS

As Portugal's real estate market continues to develop, both investors and developers will seek pragmatic, expert advice from legal advisors

As Portugal moves more firmly onto the radar for many real estate investors, firms should prepare to offer expert legal advice in this field, according to Pedro Pinto, Partner at Lisbon-based PBBR. "There is a flow of international investors that continues to invest, and keeps the level of work in this area under consistent high demand," he explains. Many of these investors are already familiar with the market and its top players, including legal advisors who can provide a service based on excellence, a pragmatic approach, and a focus upon delivery. "These are the key requisites to also attract new investors, both international and Portuguese," adds Pinto. But it is not just investors who are keen to make their mark on the Portuguese market; more long-term developers are also interested, creating excellent work prospects also for law firms. Pinto advises lawyers that "your portfolio of clients, transactions and operations in recent – and very demanding – years is the best source for reaching new clients and new projects."

Any challenges which arise from this expansion of the Portuguese real estate market will be centred around the tax environment, which should provide more stability for investment decisions. There should also be a legal framework whose design should also focus upon investment stability; this will therefore contribute to better quality investment, and the rehabilitation of urban areas. "Firms should prepare for some years ahead that will continue to be of high demand for legal services in the real estate sector," concludes Pinto.



**FRANCISCO
LINO DIAS**

INTERNATIONAL INVESTORS DEMAND HIGH-QUALITY LEGAL ADVICE IN PORTUGAL

The demand for Portuguese real estate assets among investors from around the world is reaching unprecedented levels. While there are some doubts about whether the level of workflow will be maintained in the coming year, "most of the main transactions carried out over the last two or three years are real estate related (e.g. the sale of important real estate portfolios, non-performing loans (NPLs), landmark buildings, etc.), forcing law firms to be constantly updated on the most appropriate investment structures", says Francisco Lino Dias, partner of the Real Estate, Planning and Tourism practice at PLMJ.

This growing interest of international developers and funds in the Portuguese real estate market brings great opportunities for law firms in the area of real estate. This new landscape generates greater pressure on law firms' real estate teams to distinguish themselves from their competitors. In addition to pressure of maintaining competitive fees, "it is also necessary to ensure an efficient and, at least, as high-quality advice as these investors find when they invest in major European cities", Lino explains.

As a natural consequence of so much investment in Portugal, Lisbon's planning authorities are struggling to process permits within a reasonable time. According to the partner, "one of the biggest challenges for real estate clients is the delay in obtaining responses from public entities, for example, in the licensing of real estate projects, as well as the approval of policies in this area that will most likely remove some foreign investors from the Portuguese real estate market (e.g. the setback in legislation applicable to non-housing leases)". However, despite this, it is still the perfect time to invest in real estate in Portugal



Interview with
FRANCISCO LINO DIAS
 Partner
 PLMJ



**PEDRO
 FERREIRINHA**

LAW FIRMS STILL BENEFITING FROM PORTUGUESE REAL ESTATE ACTIVITY

The level of activity related to commercial real estate transactions in Portugal is set to continue.

Real estate lawyers in Portugal are benefitting from the increase of real estate transactions and from the international investors' interest in property development opportunities. "We anticipate that transactions will keep on generating good business opportunities for law firms but would also highlight the development sector, where some of the significant investments made recently in land will start to develop and generating significant opportunities in all areas of legal expertise involved in real estate development", explains **Pedro Ferreirinha**, the partner who heads VdA's real estate practice in Lisbon.

Key drivers of investors' interests in Portugal include lower prices compared to other European countries, stronger economy, the golden visa, the tax exemption programme for foreign senior citizens or tax benefits for the conversion of old buildings into hotels.

With increasing demand for assets in the Portuguese real estate sector, law firms are taking steps to boost their real estate practices. Furthermore, the sector is also a source of substantial tax-related work as well as corporate and finance legal advice. "Law firms with solid real estate teams will certainly benefit from the positive perspective of the forthcoming years for the Portuguese real estate market", says Ferreirinha.

Despite the fact such new projects have allowed law firms to increase their clientele and teams, it also brings new challenges. According to Ferreirinha, "the biggest challenge clients currently face is the difficulty that licensing authorities are facing to issue permits in a timely manner and the lack of available construction companies in the market (resulting in a considerable increase of construction costs)".

THE CHALLENGE CONTINUES

Intellectual property & data privacy are areas of law that have experienced a strong growth in the past years. As the threat of cyberattacks is still very present, companies need specialized lawyers who can give them the advice they need





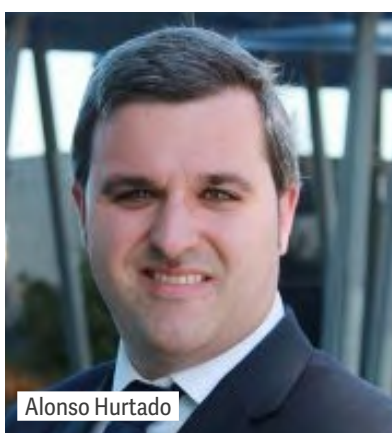
As technology keeps evolving daily, IP & Data Privacy are becoming more a more complex fields of practice. The General Data Protection Regulation (GDPR) was an answer to that technological evolution, and it has brought about tremendous amount of work for law firms and other advisors, and even brought about new professions, such as Data Protection Officer.

DATA IS THE NEW OIL

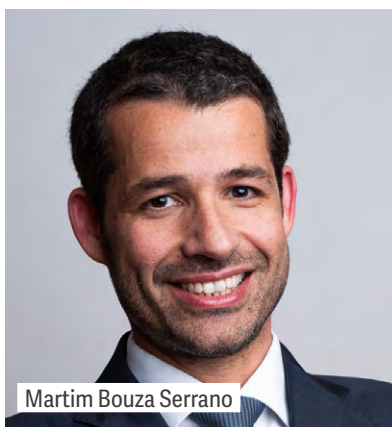
Although both in the intellectual property & data privacy worlds one can anticipate a continuous growth in work associated to trademarks, patents, copyright, etc., **Ricardo Costa Macedo**, Caiado Guerreiro's Head Partner of the IP Law department, underlines that two particular areas seem to be the ones in which more opportunities may lie within those areas of law:



Ricardo Costa Macedo



Alonso Hurtado



Martim Bouza Serrano

trade secrets on the IP side, and cybersecurity on the data privacy side. "In relation to trade secrets, there is much room to advise clients on how to keep trade secrets secret and also to assist them in enforcing their trade secret rights. In relation to cybersecurity, it is said and known that data is the new oil, being that cybersecurity in about gaining access to a

person's or a company' data". There is, therefore, says Costa, much room for law firms to advise their Clients in seeking protection from cybersecurity attacks and to assist them in the event of a cybersecurity attack.

According to ECIJA'S IT & Compliance partner **Alonso Hurtado**, the irruption of on demand streaming platforms that operate through the Internet are transforming the audiovisual market. "This situation is causing a large demand for legal services, capable of covering new ways of producing audiovisual works and structuring increasingly complex productions worldwide", says Hurtado. At the same time, the Digital Single Market (DSM) implementation is increasing legal standards that must fulfil the industry operators requirements. "DSM is the preamble of a revolution in intellectual property-related business that we will be attending in the upcoming years" he says.

CCA Law's partner and Head of TMT & Data Protection Team, **Martim Bouza Serrano**, says it is clear that on-line based IP infringements present one of the biggest opportunities for law firms in the IP space. Lawyers, says Bouza, will be required to provide a technological tool for on-line IP infringement detection alongside their top shelf legal support. "We have seen how digital technologies have enabled new business platforms. However, these new technologies have also allowed a new wave of IP related infringements that are highly sophisticated and that



Margarida Leitão Nogueira



José Carlos Soares Machado

require a constant attention and monitoring”.

Margarida Leitão Nogueira, senior associate at DLA Piper ABBC says “the Internet of Things (IoT) is and will continue to be a significant opportunity”. This is mostly due to the increasing convergence of traditional sectors with new technologies, which has led to interesting and complex projects, states Leitão. “Also, investment in new digital technologies like artificial intelligence has grown significantly in recent years. This is particularly true in the health sector, which has harnessed artificial intelligence and machine learning to create efficiencies in the provision of health care services”.

José Carlos Soares Machado and **Natália Garcia Alves**, heads of SRS’ Intellectual Property

department, say that the struggle of Law to keep up with the fast development of new technologies in a timely manner, for example “3D printing that introduces a new perspective on the infringement and especially on who should be considered as an infringer”, or increased awareness of the need to determine a strategy for consistent IP protection, including protection across jurisdictions, are among the biggest opportunities for law firms in this area.

GDPR ON THE SPOTLIGHT

The implementation of the GDPR continues to generate a significant amount of legal work, says **Luís Neto Galvão**, partner and head of SRS’ Data Privacy department. He adds that the challenge now for law firms is to help clients achieve compliance in light of developments from national and European regulatory authorities and specificities of local implementation laws. “This requires a higher degree of in-depth analysis and brings new legal challenges that we did not face before the GDPR came into application. Finally, data privacy is now a major concern for practice areas such as M&A & due diligence work, employment or general contractual matters, which has increased the quantity of privacy related work in law firms”.

Regarding data privacy, says Bouza, there is a vast universe of companies in Portugal that are not GDPR compliant and there are many others that formally implemented the GDPR but failed to embed



Natália Garcia Alves

an adequate privacy driven policy into their business.

“This means that there is still an enormous work to be done regarding privacy awareness and companies really need to understand that the 26th of March 2019, (the day the GDPR came into force) was in fact a starting point for a new approach regarding privacy”. Hurtado highlights that one of the main opportunities for law firms in this sense will be advising on compliance with the E-Privacy Regulation (EU), through which the monitoring and profiling of online users through the use of cookies, pixels and other user monitoring systems for hyper-contextualised online advertising will be passed (still in the approval process) in a much more restrictive manner. Also “advising on projects related to Big Data and Machine Learning, in which the importance of guaranteeing privacy is vital”.

STRENGTHEN SECURITY

The biggest challenges that clients currently face come from technology and the online environment, says Bouza, “IP related infringements are



The Latin American Lawyer



THE DIGITAL AND FREE MAGAZINE

DEDICATED TO THE LATIN AMERICAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for The Latin American Lawyer or IBL Library on





Luís Neto Galvão

sometimes difficult to detect, offenders are harder to identify. The lack of specialized courts for on-line issues creates an enormous challenge for businesses that seek an effective judiciary remedy for their IP

related infringements”. Ensuring compliance with the EU General Data Protection Regulation 2016/679, mainly as it relates to data security, is another major challenge, says Leitão. She insists that despite the significant legal and technical adjustments organizations have had to implement, “there is still a significant number of organizations that do not have a robust cybersecurity culture. This results in both an increased vulnerability to cyberattacks and an unreadiness to respond to such potential incidents” “Cybersecurity attacks, which are known to jeopardize the credibility of large and small businesses and negatively

impact their reputation and ability to deliver their services are the biggest threat for clients”, says Costa Neto Galvão, highlights that nowadays, clients are faced with the challenge of complying with ever increasing requirements and cultural changes. The adoption of privacy rights management software, the definition of mitigation measures in connection with privacy impact assessments, the role of DPOs in the organization and what to expect from them, as well as the growing complexity of security requirements and the concrete implementation of privacy by design are major challenges for our clients”. 🇵🇹



ALICIA COLOMA

POLITICAL CHANGES SUCH AS BREXIT ARE SET TO GREATLY ALTER THE WAY LEGAL FIRMS DEAL WITH ISSUES OF IP AND DATA PRIVACY

With great change looming in European politics, law firms must be prepared for a high demand in guidance for GDPR compliance from their clients

According to Broseta’s Privacy, IT, & Digital Environments lawyer Alicia Coloma, firms will begin to receive a higher demand for advice and guidance regarding GDPR compliance and data transfers, as European politics undergo great change. “The biggest opportunities for IP & Data Privacy areas in law firms are those related to the upcoming events such as Brexit, and the Irish Court’s questions referred to the Court of Justice of the European Union (CJUE) relating to the validity of two key data transfer mechanisms: Standard Contractual Clauses (SCCs) and Privacy Shield,” Coloma explains.

For example, in the event of a no-deal Brexit, transfers to the UK will only be able to take place under procedures approved by GDPR; namely adequacy agreements and standard contractual clauses, among others. As for the issues relating to the CJUE, “businesses which have been relying on Privacy Shields and SCCs for personal data transfer will have to consider alternative mechanisms, such as binding corporate rules,” Coloma adds.

Coloma predicts two particular business lines to thrive over the course of the coming year: blockchain and smart cities. “These are good opportunities for the data protection areas of law firms due to the newness of such a business, and the lack of knowledge on the requirements to comply with,” she elaborates. Privacy will prove a key issue particularly for smart cities, which require information in order to make effective decisions. All the data they collect should comply with privacy regulations; particularly with anonymisation procedures, when identifying data is not needed for its original purpose. The emergence of blockchain-related projects is also predicted to rise, which could redefine the way in which activities and services are managed in the future. “This will require a new legal approach. The lawyer must obtain not only an in-depth legal knowledge to combine the different regulations and recommendations issued by authorities worldwide, but also a technical awareness in order to understand the complexity of each project,” explains Coloma.



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMAZIONE



EVENTI



CENTRO RICERCHE



PUBBLICAZIONI

LC Publishing Group fornisce informazione 100% digitale sul mondo legal, finance e food, il tutto in chiave "business". È il più grande editore legal in Sud Europa e America Latina con l'acquisizione della quota di maggioranza in Iberian Legal Group.

LC Publishing Group ha uffici a Milano, Madrid e New York.



Law is evolving.



Are you?

Lexington
global law firm consultants

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

www.lexingtonconsultants.com