

NUEVA INTELIGENCIA LEGAL

Ponemos el foco en el papel de los *of counsel* como "manos derechas de las firmas"

IN-HOUSE ESPAÑA

Mientras Janssen busca la deseada vacuna contra el coronavirus, Iberian Lawyer entrevista a su responsable legal en Iberia, Victoria Fernández

DESCONEXIÓN DIGITAL

La "nueva normalidad" trae consigo nuevas normas. ¿Cómo manejamos el derecho a la desconexión digital? Rosa Zarza de Garrigues responde

PARTNER ABROAD

Estrenamos esta sección para dar a conocer a los socios responsables de oficinas de las firmas ibéricas en mercados estratégicos del extranjero

2019 EN CIFRAS: LOS DESPACHOS QUE MÁS FACTURAN EN ESPAÑA

A pesar del duro golpe que ha supuesto el COVID-19 para la economía en general, el cierre del ejercicio no ha sido tan negativo como podría pensarse para la mayoría de las grandes firmas en España. Algunas con un alto grado de especialización han salido reforzadas y otras permanecen inmunes.



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

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



RESACA

por desiré vidal

L

La desescalada se presenta, en el tercer mes de estado de alarma en España, como una especie de resaca para la que pocos -por decir alguno- estamos realmente preparados. Son muchos ingredientes para un cóctel que se nos ha subido a la cabeza y nos ha sumergido, durante 79 días y sus correspondientes noches, en una especie de sonambulismo. En ese estado, como autómatas, nos hemos concentrado, primero en sobrevivir, y luego en mantener esa presunta normalidad con alfileres para que la alarma no escalara más allá de los tobillos. Ahora toca despertar del mal sueño, sin que esté demasiado claro que haya terminado. Volver a habituarse a las calles, a las caras en vivo y en

directo, a las oficinas, a las reuniones presenciales, pero con los nuevos elementos ahora; mascarillas, geles, test serológicos, distancia social, etcétera.

Poco a poco los despachos retoman la actividad presencial teniendo como máxima la seguridad de sus empleados, estableciendo turnos unos, teletrabajando parcialmente otros, realizando test todos o casi todos. En este número mostramos cómo se aproximan a esta nueva realidad, inicio de una nueva era. Precisamente, de la mano de la directora legal de Janssen en Iberia, buscamos la vacuna para lo incierto, el incómodo invitado al que deberemos acostumbrarnos.

Pero la resaca no es solo ese mareo del día después tras la noche más larga. Es también esa fuerza o corriente superficial de agua que arrastra mar adentro y que se genera por la rotura irregular de la ola a lo largo de la cresta. Siguiendo la metáfora, por si sirve, apuntar que lo más peligroso no es ser arrastrados, sino cómo se reacciona. Recomiendan no dejarse llevar por el pánico ni nadar contra corriente sino en paralelo, aprovechando la sinergia de las olas para que estas nos lleven a la playa. A propósito de consejos estratégicos nos hablan, en este número, las manos derechas de cuatro prestigiosas firmas, cuatro of counsel de distintas áreas cuya labor se presume más crucial que nunca.

También en este ejemplar inauguramos una nueva sección, Partner Abroad, destinada a conocer los perfiles de abogados ibéricos que representan a sus firmas en distintos mercados estratégicos del planeta y escuchar cómo nos ven desde fuera. Lo hacemos con Iván Delgado, socio residente de Pérez-Llorca en Nueva York. Dibujamos en voz alta los nuevos perfiles de los abogados post COVID-19. Sus *skills*, filosofía y metodología y su forma de entender el desarrollo de negocio. Abrimos debate también sobre ello con los jóvenes imparables del sector legal, los últimos millennials, en una nueva sección que abrimos con Andrés Ruiz, abogado en la boutique legal Metricson y fundador de Todojuristas.com.

Y cómo no, hablamos de los números, las cifras de facturación de las firmas de 2019 en España, con declaraciones de los socios directores y las que fueron para ellos las principales operaciones del pasado ejercicio. Unos datos que, en general, no están nada mal para todo lo que ha pasado, y que revela que algunas son inmunes. Quizás la resaca esté por llegar. Esperemos que no.

WEBINAR

POST-COVID "REBOOTING": THE HR LEGAL PERSPECTIVE

4 JUNE 2020 • 5PM (Lisbon) • 6PM (Madrid)

SPEAKERS:



Clara Cerdán
General Counsel & Secretary of the Board
Grupo Ferroatlántica



Luis Escribano Gómez-Fabra
Employee Relations Director
WiZink



Gilda Raposo
Human Resources Director
Seguradoras Unidas & Generali Portugal



Maria de Lancastre Valente
Partner, Employment & Social Security
SRS Advogados



Isabel Moya
Partner, Employment
Pérez-Llorca



MODERATOR:
Patricia Cardoso
Journalist
Iberian Legal Group





N 94 | Junio 2020

Chief Editor

desire.vidal@iberianlegalgroup.com
 in collaboration with
 patricia.cardoso@iberianlegalgroup.com

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Managing Editor of Iberian and LatAm publications

llaria.laquinta@lcpublishinggroup.it

Group Art director

hicham@lcpublishinggroup.it - kreita.com
 collaboration from LC Italy
 roberta.mazzoleni@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

jon.bustamante@iberianlegalgroup.com

Sales Director

diana.rio@iberianlegalgroup.com

Sales Account - Portugal & Brazil

carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

Administration Officer

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Contributors

adaya maria esteban ruiz, giuseppe marletta,
 joaquin carlos casanovas sanz, juan antonio orgaz,
 rosa zarza

Editor

Calle de Garcia de Paredes, 78
 Escalera Iª, planta Iª, 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 2020 - 06.2020 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.

Legal Deposit

M-5664-2009



60 RANKING FACTURACIÓN DESPACHOS ESPAÑA 2019 EN CIFRAS: LOS DESPACHOS QUE MÁS FACTURAN EN ESPAÑA



40 NUEVA NORMALIDAD PORTUGAL LUCHANDO JUNTOS

08 ON THE MOVE Grant Thornton nombra cinco nuevos socios

20 ON THE WEB MGA, inmune al COVID-19

26 VUELTA A LA NUEVA NORMALIDAD ESPAÑA Ya nada será igual

38 SMART WORKING: OPINIÓN 3 en 1: la desconexión digital por Rosa Zarza, Garrigues

50 ABOGAD@S DE LA NUEVA ERA Skills, filosofía, metodología, desarrollo de negocio

54 COVID-19 OF COUNSEL: INTELIGENCIA LEGAL La mano derecha de las firmas

80 IN-HOUSE ESPAÑA
 Victoria Fernández: "Integrar la digitalización, el Big Data y la IA en la investigación en salud, es el verdadero reto de los próximos años"

86 IN-HOUSE PORTUGAL
 Glovo global legal counsel

90 SOCIOS POR EL MUNDO
 Iván Delgado: "Representar a Pérez-Llorca en Nueva York y liderar desde aquí nuestro desk de LatAm es una responsabilidad, un honor y un privilegio"

94 PRIVATE EQUITY ESPAÑA
 Inversiones familiares y COVID-19: reducción del riesgo

98 PRIVATE EQUITY PORTUGAL
 Tiempo para el futuro

102 JÓVENES E IMPARABLES
 Andrés Ruiz Pérez: "El abogado post COVID-19 es un business lawyer"

106 WOMEN IN A LEGAL WORLD
 Uso de las tecnologías en la carrera hacia la "nueva realidad" por Adaya M. Esteban, Cuatrecasas

108 OPINIÓN ACC
 La ACC de cara a la nueva normalidad por Giuseppe Marletta

110 COLECTIVOS CONTRA EL COVID-19
 La résistance: COVIDWarriors y Abogados contra la Crisis

114 OPINIÓN DEL EXPERTO
 Coexistencia de las medidas acordadas en el ámbito concursal derivadas de la crisis sanitaria del COVID-19 con el Texto Refundido de la Ley Concursal

116 OPINIÓN DEL EXPERTO
 Juan Gonzalo Ospina: "Un buen abogado penalista siempre busca la verdad"



THE LEGAL INNOVATION EVENT

Lexpo 2020

Europe's **Leading** Legal Innovation Event

September 14 - 15, Amsterdam



Reena SenGupta
Legal Strategy Consultant
(RSG Consulting)



Anna Lozinsky
General Counsel (L'Oréal)



Wendy Butler Curtis
Chief Innovation Officer (Orrick,
Herrington & Sutcliffe LLP)



Vincent Cordo
Central Legal Operations Officer
(Shell International)



Chris Ryan
Managing Director
(HBR Consulting)



Jeroen Plink
CEO (Clifford Chance
Applied Solutions)

KEEP AN EYE ON

LEXPO.COM FOR NEW SPEAKERS



Mediapartner(s)





PROMOCIONES

Grant Thornton nombra cinco nuevos socios

Grant Thornton ha promovido a cinco socios, tres de los cuales se han convertido en socios de cuota, para reforzar las áreas de Fiscal, Consultoría Tecnológica y Forense, reafirmando su compromiso estratégico con la promoción interna y el desarrollo de sus profesionales. **Juan Francisco Nasser** se convierte en nuevo socio en el área de Forense y **Manuel Sanmartín**, nuevo socio en Consultoría Tecnológica e Innovación. Además, **Fernando Vírveda**, **Juan Martínez** y **José Antonio Justicia**, del área Fiscal, han sido promovidos a socios de cuota. Todos ellos aportan más competencias y valor al mercado, en un momento en el que el asesoramiento profesional es clave para la recuperación de muchas empresas después del COVID-19. La estructura de socios de la firma abarca una estructura de asociación de dos niveles con socios de cuota y de no cuota.

PROMOCIONES

Socios de cuota de Fiscal

Fernando Vírveda se incorporó en 2007 y cuenta con más de 25 años de experiencia en asesoramiento y planificación Fiscal. Es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Es miembro del Colegio de Abogados de Madrid y cuenta con un máster en Tributación y Contabilidad Financiera por el CEF.

Juan Martínez, que se incorporó al despacho a finales de 2007, lleva más de 20 años asesorando a clientes nacionales y extranjeros en materia de impuestos internacionales y Transfer Pricing. Es licenciado en Derecho y cuenta con varios estudios de profundización en sus áreas de especialización, así como con un máster en Fiscalidad Internacional y Transfer Pricing, tanto en España como en el extranjero.

Toni Justicia posee una amplia experiencia en la asesoría de empresas internacionales y en cientos de transacciones en las áreas de Planificación, Reestructuración y Due Diligence. Es licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona, con más de 22 años de experiencia en asesoramiento.



Socios de Forense y Consultoría

Juan Francisco Nasser se unió al equipo Forense en 2015. Comenzó su carrera profesional en 2003 en KPMG, tanto en Nueva York como en Madrid. Además, fue director del departamento de M&A de Indra durante cinco años, donde participó en numerosas transacciones en América Latina, Europa, Oriente Medio y Asia. Nasser está especializado en la preparación de análisis económicos, financieros y contables para la resolución de disputas complejas en Arbitraje, Litigios, Mediación y Transacciones. Es licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Virginia (EE.UU.), posee un máster en Dirección Financiera por el IE Business School y es miembro del Club Español del Arbitraje.

En 2014, Manuel Sanmartín se unió a la línea de Consultoría de Innovación Empresarial de Grant Thornton. Desde allí, ha trabajado para grandes multinacionales de sectores tan diversos como Defensa, Automoción o Banca, en la gestión de proyectos complejos en diferentes áreas de estas organizaciones, como Finanzas, Comercial, Regulación y Cumplimiento o Tecnología. Sanmartín cuenta con más de 15 años de experiencia en el área de la Consultoría de Empresas y además posee un amplio conocimiento en múltiples tecnologías tradicionales y de vanguardia, lo que le ha permitido implementar con éxito proyectos de alto valor para las organizaciones. Anteriormente, trabajó como director financiero del Grupo Ascía. Es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia de Salamanca y es Director de Proyectos. En la foto, de izquierda a derecha Juan Francisco Nasser, Manuel Sanmartín, Fernando Virseda, Juan Martínez y José Antonio Justicia.

LITIGIOS Y ARBITRAJE

Clifford Chance asciende a Fernando Irurzun a socio de Litigios y Arbitrajes

Clifford Chance ha nombrado a **Fernando Irurzun** socio responsable de Litigios y Arbitraje en sustitución de José Antonio Cainzos. Irurzun (*en la foto*) dirigirá el área a la que se unió hace dos años como abogado. Es doctor en Derecho y, como Abogado del Estado, ahora en excedencia, ha trabajado como abogado en el Tribunal Superior de Justicia de Madrid, en la Audiencia Nacional y en el Tribunal Supremo. Además, fue subdirector general de los servicios de litigios de la Fiscalía General del Estado de 2012 a 2016.

También ha sido abogado representante del Reino de España ante el Tribunal Europeo de Derechos Humanos y, hasta que se incorporó a Clifford Chance en septiembre de 2018, era un experto nacional destinado en el servicio jurídico de la Autoridad Bancaria Europea (EBA) en Londres. El nuevo socio de la firma liderada por Jaime Velázquez ha sido miembro del Consejo de Administración de empresas públicas como Ineco, Enusa Industrias Avanzadas y Sociedad Estatal Correos y Telégrafos.

Independent and international

WIDELY REGARDED AS ONE OF
THE LEADING CORPORATE BOUTIQUES IN SPAIN

ABOGADOS

ARAOZ & RUEDA

BARCELONA



Baker McKenzie ficha a un socio y a un counsel para su oficina de Barcelona

Baker McKenzie ha fichado a **Joaquín Fabré** como socio de Banca y Finanzas y a **Gemma Piqué** como counsel de Laboral. Con estos fichajes, Baker McKenzie refuerza su equipo y su presencia en Barcelona y da un fuerte impulso estratégico a ambas áreas de práctica.

Joaquín Fabré (*en la foto*) cuenta con amplia experiencia en el asesoramiento de complejas operaciones financieras nacionales y transfronterizas, incluidas las operaciones de financiación sindicada sujetas al derecho extranjero, los productos de financiación alternativa y el diseño y la ejecución de estrategias de Reestructuración. Durante los últimos cinco años, ha trabajado en Latham & Watkins y posee una amplia experiencia profesional en otras firmas y oficinas internacionales. Con una licenciatura en Derecho y un máster en Estudios Jurídicos Internacionales de la American University, Washington College of Law, Joaquín asesora regularmente a bancos y otras instituciones financieras, así como a empresas prestatarias y emisoras en una amplia gama de transacciones financieras.

Gemma Piqué (*en la foto*) se une a BM desde Deloitte Legal, donde fue directora de la oficina de Barcelona. Licenciada en Derecho por ESADE y con un máster en Derecho Laboral y Seguridad Social por la misma institución, Gemma cuenta con una amplia experiencia nacional e internacional en el asesoramiento a empresas del sector público y privado en temas Laborales (contratación, procedimientos disciplinarios, movilidad geográfica y funcional, cambios sustanciales en las condiciones de trabajo), transacciones, Due Diligence y Reestructuraciones empresariales.



DEL JUZGADO AL BUFETE

José M. Blanco Saralegui se une a Uría Menéndez como counsel

Uría Menéndez ha fichado al juez del Tribunal Supremo **José María Blanco Saralegui** como counsel. Tras 20 años como juez y magistrado, José María Blanco (*en la foto*), se une a Uría Menéndez para reforzar el área Procesal, Arbitral y Penal.

Saralegui, licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra, es juez desde 1999 y se convirtió en magistrado de Mercantil en 2006. Desde 2015 es magistrado del Tribunal Supremo, coordinando la oficina técnica del área Civil.

"He pasado 20 años en la jurisdicción, y he aprendido todo lo que soy en la Administración Pública. Hacer lo mejor para que la empresa siga creciendo es un gran desafío, y estoy orgulloso y muy emocionado por ello. Un abrazo a todos, y feliz de unirme", declara Saralegui.



FINANZAS Y REESTRUCTURACIÓN

César Herrero, nuevo jefe de Finanzas, Proyectos y Reestructuración de DLA Piper

César Herrero, socio de DLA Piper, ha sido nombrado responsable de Finanzas, Proyectos y Reestructuración, en sustitución de su predecesor, Jesús Zapata, el nuevo socio director de la firma en España.

Herrero (*en la foto*) es licenciado en Derecho y diplomado en Administración de Empresas por la C.E.U. - Luis Vives (Premio Extraordinario de Carrera, 1997). Ha realizado estudios de postgrado en Derecho Privado (D.E.A.) por la UNED (máxima calificación), y un programa de Liderazgo Ejecutivo en la Harvard Business School en 2013. Antes de unirse a DLA Piper en septiembre de 2005, desarrolló su carrera profesional en Clifford Chance. También trabajó como abogado en el departamento legal de Banca Corporativa y de Inversión de Citigroup.

En palabras de Jesús Zapata, socio director de DLA Piper en España, "César se ha establecido en DLA Piper como un profesional extraordinario a lo largo de los 15 años que lleva trabajando en esta firma. Tiene un extenso historial profesional como socio de esta firma. Ha logrado notables éxitos en los numerosos casos que ha dirigido, habiendo participado en algunas de las operaciones más importantes que han tenido lugar en los últimos años en el sector Financiero y Bancario en España".



PROMOCIONES

Herbert Smith Freehills nombra dos nuevos socios

Herbert Smith Freehills ha promovido a **Armando García Mendoza** e **Iria Calviño** a socios, de un total de 26 promociones en todo el mundo. Los nuevos socios se centrarán en apoyar a los clientes de la firma en sus áreas de práctica principales y en los sectores industriales clave a nivel mundial.

Hasta ahora, Armando García Mendoza era el responsable del área de Finance de Herbert Smith Freehills en Madrid, con experiencia en todo tipo de transacciones de Financiación Estructurada. Armando es licenciado en Derecho y diplomado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas (ICADE E-1) de Madrid. Se incorporó a Herbert Smith Freehills desde Linklaters.

Iria Calviño (*en la foto de la derecha*) era, hasta este ascenso, responsable de Public Law de la oficina de Madrid. Iria es licenciada en Derecho por la Universidad Pontificia de Comillas - ICADE y tiene un postgrado en Estudios Empresariales, un máster en Nuevas Tecnologías por la Universidad de Villanueva y otro máster en Derecho de la Energía por el Club Español de la Energía. Antes de incorporarse a Herbert Smith Freehills, Iria también fue asociada senior en Linklaters.

GERICÓ ASSOCIATES

new times, new law firms

WEBINAR

*Los ALSP revolucionan la
abogacía de los negocios*

MIÉRCOLES
10
JUNIO

9.00 h Colombia
Panamá
Perú
10.00 h Chile
16.00 h España

INSCRIPCIÓN:

webinars@gericoassociates.com

PONENTES



MARC GERICÓ

MODERADOR

*Managing Partner de
Gericó Associates
España*



ALBERTO LOZANO

*Director de Cavelier Digital
Colombia*



ANDRÉS JARA

*CEO de Alster Legal
Chile*



JUAN ANTONIO BOYD

*Director de Veló Legal
Panamá*



JUAN JOSÉ HOPKINS

*Socio Partner de
Sumara Hub
Perú*



SILVIA PEREA

*Managing Partner
de Abroading
España*

Firmas participantes

abroading
servicios de soporte legal

ALSTER
Legal work in a smarter way

CAVELIER
DIGITAL

sumara
HUB LEGAL

veló
legal

Media Partners

Iberian Lawyer

**The Latin American
LAWYER**



PROMOCIONES PORTUGAL

PRA nombra nueva socia a Rute Oliveira Serôdio

PRA-Raposo, Sá Miranda & Associados ha nombrado a **Rute Oliveira Serôdio** como nueva socia. Rute lleva trabajando en PRA desde enero.

Rute (*en la foto*) ha estado trabajando en el departamento de Litigios y Arbitraje, que es responsable de la Unidad Económica de Entretenimiento. Esta nueva Unidad se encarga del seguimiento de la industria del cine y la televisión, los festivales de música y los eventos de entretenimiento, ofreciendo a sus clientes un servicio de asesoramiento especializado centrado en todas las fases de sus proyectos.

"Esta es un área en la que trabajo desde hace varios años, y la oportunidad de crear esta Unidad Económica en PRA, con el apoyo de un gran equipo que admiro mucho, en los tiempos complicados que está atravesando el sector, es un desafío que asumo con gran compromiso y optimismo", dice Rute Oliveira Serôdio.



PROMOCIONES PORTUGAL

Abreu Advogados promueve a tres nuevos socios y a un head lawyer

Hugo Teixeira, Pedro Alves da Silva, Ana Flor, como socios, y **Renata Silva Alves**, como head lawyer, han sido las más recientes promociones de Abreu Advogados

Para Abreu Advogados, la promoción es un "reconocimiento a la contribución de estos abogados a la firma, que sigue firmemente su estrategia de crecimiento y afirmación entre los cuatro grandes".

Hugo Teixeira (*en la foto, segundo por la izquierda*), Pedro Alves da Silva (*en la foto, segundo a la derecha*) y Ana Flor (*en la foto, primera por la izquierda*), se unen a un grupo de 16 socios. Hugo Teixeira se incorporó a Abreu Advogados en 2007 y ha estado trabajando en el equipo de M&A, trabajando principalmente en Fusiones y Adquisiciones, derecho Societario y contratos comerciales (distribución), en Portugal y en los mercados angoleño y mozambiqueño. Pedro Alves da Silva (*en la foto segundo por la derecha*) ha sido hasta ahora head lawyer y ha centrado su práctica en las áreas de Fusiones y Adquisiciones, derecho Societario y contratos Mercantiles. Se incorporó a Abreu Advogados en 2013 y ha estado trabajando no sólo en Portugal, sino también en Angola y Mozambique. Ana Flor se incorporó a Abreu Advogados en 2009 y ha estado desarrollando su práctica con un mayor enfoque en las áreas de derecho Inmobiliario y Litigios. Ha sido particularmente activa en el asesoramiento en casos de obtención de Visa Dorada, nacionalidad y regularización de inmuebles situados en el dominio público marítimo, registral y fiscal.

Renata Silva Alves (*en la foto primera por la derecha*), la nueva head lawyer de Abreu Advogados, se incorporó al despacho en 2008 y ha trabajado en transacciones Inmobiliarias y Fiscales.

INTERNATIONAL WEBINAR

THE IMPACT OF COVID-19 ON IN-HOUSE LEGAL DEPARTMENTS

TUESDAY 23 JUNE 2020 - 5 PM (Central European Time)

With the participation of:



Fabio Bertoni

General Counsel

The New Yorker Magazine, USA



Eduardo Ruiz

VP & Deputy General Counsel

Global Regions EMEA, APJ, Latam
Hewlett Packard Enterprise, Spain



Mohamed Elmogy

General Counsel Middle East and North East Africa

Siemens, UAE



Mahmoud Shaarawy

Group Legal Director

Elsewedy Electric, Egypt



Luis F. Lozano Olivares

Legal Government & Industry Affairs Senior Director
and General Counsel & Compliance

Toyota Mexico, Mexico



Moderator

Ilaria Iaquinta

Senior Editor

LC Publishing Group & Iberian Legal Group

REGISTER

BIG FOUR

Deloitte Legal incorpora a Xavier Pallarés como socio de Laboral

Deloitte Legal continúa fortaleciendo su área Laboral, esta vez con la incorporación de **Xavier Pallarés**, un abogado con más de 15 años de experiencia. A lo largo de su trayectoria, Pallarés (*en la foto*) ha asesorado a empresas nacionales e internacionales en procesos de contratación y reestructuración de plantilla, negociación colectiva, procedimientos relacionados con la Seguridad Social y en operaciones de Fusiones y Adquisiciones, entre otros asuntos.

Se incorpora al despacho Deloitte Legal Barcelona desde Ramón y Cajal Abogados. El nuevo socio es licenciado y con un máster en Derecho por la Universidad Ramón Llull (ESADE) y pertenece al Colegio de Abogados de Barcelona.

Este fichaje de Deloitte Legal se une al reciente de Fernando Ruiz Linaza como socio también de Laboral.



INMOBILIARIO

Roca Junyent ficha a Silvia López, de Fieldfisher Jausas

Silvia López (*en la foto*), que hasta ahora ha sido socia en Fieldfisher Jausas, ha sido nombrada nueva socia de Roca Junyent. Además de este nuevo cargo, sigue siendo secretaria del Consejo de Administración de Neinor Homes, cargo que ocupa desde mayo de 2015, y donde también ha sido consejera general.

López, que tiene experiencia en Gobierno Corporativo, Gestión de Riesgos y Cumplimiento Regulatorio en el entorno internacional, ha trabajado en otras empresas además de Fieldfisher Jausas, de donde proviene. Trabajó en Garrigues como asociada del departamento Inmobiliario y más tarde ocupó el mismo puesto en DLA Piper. También ha sido directora legal del departamento de transacciones del banco público SAREB y directora legal de Virgin Actives para Iberia de 2010 a 2013. Actualmente es tesorera de Women in a Legal World, red con la que Iberian Lawyer tiene un acuerdo de colaboración, y profesora de varios másteres en el IE, la Universidad Politécnica de Madrid, el Centro Universitario Cardenal Cisneros y el ISDE.

Es licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y posee un máster en Derecho Empresarial por el Centro de Estudios Garrigues.





PROMOCIONES PORTUGAL

DLA Piper promueve a Gonçalo Castro Ribeiro a socio de Corporate en Lisboa

DLA Piper ha anunciado que 67 abogados han sido promovidos a socios. Las promociones han tenido lugar en varias áreas de práctica de la firma en 35 oficinas diferentes de 13 países, y 12 de ellas han tenido lugar en toda Europa continental. En todas las áreas de práctica de la firma a nivel mundial, Corporate ha registrado el mayor ingreso de nuevos socios con 19 promociones, seguida de la de Litigios y Regulatory con 15.

Gonçalo Castro Ribeiro ha sido promovido a socio de la oficina de Lisboa DLA Piper ABBC como parte de las promociones globales a socio de la firma. Gonçalo Castro Ribeiro (*en la foto*) ha sido ascendido desde el puesto asociado senior en el área de Corporate de la firma. Cuenta con una amplia experiencia en transacciones de Fusiones y Adquisiciones transfronterizas y en cuestiones de Reglamentación de instituciones financieras, así como en transacciones de financiación de proyectos. Asesora principalmente a instituciones financieras, compañías cotizadas y empresas de capital privado. Se incorporó a la firma en 2017, después de varios años en Garrigues.



REAL ESTATE

Monereo Meyer nombra socio a Daniel Cano

Monereo Meyer Abogados ha nombrado a **Daniel Cano** socio de Inmobiliario de su oficina de Palma de Mallorca. Como abogado cualificado para ejercer tanto en España como en Alemania, Daniel Cano (*en la foto*) lleva ejerciendo desde 2007 en la oficina de Palma de Mallorca del bufete. Está especializado en derecho Inmobiliario, con especial énfasis en el desarrollo urbanístico y la financiación de grandes operaciones inmobiliarias. Es miembro del Colegio de Abogados de las Islas Baleares (ICAIB) desde 2008. También es miembro de la Asociación Hispano-Alemana de Juristas (AHAJ) y de la Asociación de Abogados de Braunschweig en Alemania. Stefan Meyer, que dirige la práctica de Bienes Raíces en la firma, dice: "Es un gran placer anunciar el ascenso de Daniel a socio de nuestra firma. A lo largo de los años, Daniel ha demostrado continuamente su compromiso, dedicación y profesionalidad. Se ha ganado el respeto de nuestros clientes y de los colegas dentro y fuera de la empresa. Nuestra oficina en las Islas Baleares tiene una clientela predominantemente extranjera y sin duda se ve reforzada por este nombramiento".



DIRECTIVOS

Martínez-Echevarría ficha a Villegas como vicepresidente ejecutivo

Albert Rivera, que dirige Martínez-Echevarría, ha contratado a **José Manuel Villegas** como vicepresidente ejecutivo. Villegas (*en la foto*), ex secretario general de Ciudadanos y miembro del Congreso de España, se ha incorporado al bufete de Martínez-Echevarría. Este nombramiento ha sido anunciado por el propio Villegas: "El 15 de marzo me incorporé al bufete Martínez-Echevarría. Llegué a un acuerdo en febrero y estoy muy ilusionado por volver a la abogacía y afrontar este nuevo proyecto profesional como vicepresidente ejecutivo. En este difícil momento, con el empuje de toda la sociedad saldremos adelante". Se licenció en Derecho por la Universidad Autónoma de Barcelona, donde también se especializó en Derecho de la Reestructuración. También ha sido profesor de Derecho Fiscal y desde 2012 a 2017 ha estado vinculado al Partido Naranja.

IN-HOUSE

Heineken ficha a Ignacio Mendoza como director legal

Heineken ha contratado recientemente a **Ignacio Mendoza** (*en la foto*), hasta ahora jefe de asuntos legales de Coca-Cola European Partners Portugal, como su director legal para España.

Entre otras empresas, también ha trabajado como asesor legal en Casbega e Indra. Está especializado en Derecho de la Competencia, Mercado de Capitales, Derecho Corporativo, Gestión y Fusiones y Adquisiciones (M&A).

Sobre este nombramiento, Medonza afirma "después de casi diez años, la semana pasada fue mi última semana en Coca-Cola / Coca-Cola European Partners. Orgulloso y agradecido por todo el tiempo que pasé en tan gran compañía. Agradecido también a Portugal y a su gente por su amabilidad y por este sobresaliente año pasado. Esta semana me uní digitalmente a HEINEKEN. ¡No puedo esperar a que lleguen los nuevos desafíos! A partir de ahora mi corazón será rojo y verde, como la bandera portuguesa, mitad Coca-Cola mitad Heineken, mitad portuguesa mitad española."



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





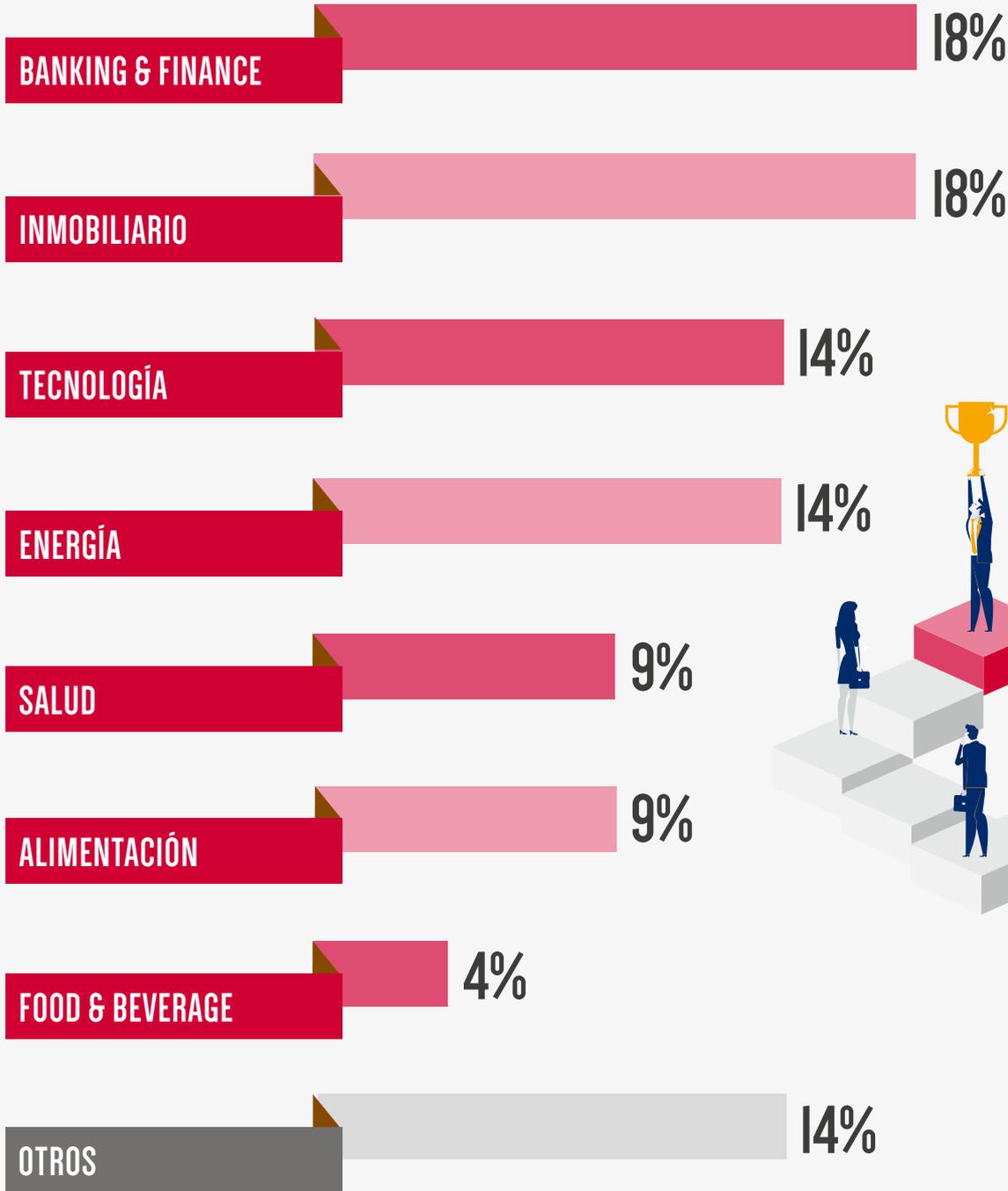
M&A, INMUNE AL COVID-19

A pesar de las importantes restricciones impuestas por los gobiernos y la incertidumbre reinante en el mercado de Fusiones y Adquisiciones debido a la crisis de COVID-19, las operaciones no solo no cesan sino que marcan la agenda del mercado legal del último mes.

F

En nuestro último número, intentamos echar un vistazo de la mano de varios expertos, a los posibles escenarios que el COVID-19 traería al mercado de las Fusiones y Adquisiciones, observando que un número significativo de operaciones podría retrasarse o incluso cancelarse mientras que otras avanzarían cautelosamente hasta su cierre. Pero

Deals ibéricos: **SECTORES CLAVE**



Periodo: 17 de abril – 17 de mayo 2020 (fuente: Iberianlawyer.com)

parece que para aquellos que tienen balances sólidos, las oportunidades de M&A son inmunes a la pandemia, cerrando tratos en condiciones muy adversas, en el contexto del estado de alarma/emergencia como consecuencia de la pandemia del COVID-19, y asumiendo una particular complejidad jurídica debido a su tamaño. Las empresas todavía buscan unir fuerzas con sus competidores directos para hacerse más fuerte y racionalizar sus costes. Hemos visto Fusiones de perfil alto, como la de Telefónica y Liberty Global, en la que sus respectivos negocios en el Reino Unido, O2 y Virgin Media, se han combinado en una Joint Venture al 50% que es probable que remodele la industria de las telecomunicaciones británicas creando un operador gigante de redes fijas y móviles en el Reino Unido. Estas mega operaciones requieren un enfoque integral, multidisciplinar y transfronterizo, con varios equipos y firmas que asesoren sobre los diversos asuntos legales, así como asesores financieros. En este caso particular, Clifford Chance y Herbert Smith Freehills han sido los asesores de Telefónica en materia de Fusiones y Adquisiciones, Societario, Competencia, TMT, Fiscal y B&F en una operación de más de treinta mil millones de euros. Entre los que van de compras durante la pandemia están los inversores de Private Equity. Hemos sido testigos de la adquisición del negocio de puros premium de Tabacalera de Imperial Brands, con Andersen T&L y Allen & Overy asesorando a Imperial Brands y Dentons y Bird & Bird asesorando a los compradores en un acuerdo de 1.200 millones de euros. Portugal también ha formado parte del esfuerzo en materia de Fusiones y Adquisiciones durante el coronavirus. Así lo hemos visto en el caso de la compra de Brisa por un consorcio de tres inversores, que han sido representados por Morais Leitão. Otros asesores en esta operación han sido Freshfields, Latham



Belén Irissarry

& Watkins, Clifford Chance, Loyens & Loeff y Campos Ferreira, Sá Carneiro & Associados.

Aunque muchos de estos acuerdos se iniciaron mucho antes de la pandemia, las partes han considerado con toda seguridad el efecto que podría tener el COVID-19 en las operaciones, planificando cuidadosamente su estrategia post-adquisición.

Los sectores en los que se han producido estos acuerdos parecen no estar afectados por la pandemia, algunos de ellos incluso han sido considerados como esenciales, como es el caso de TMT. Estas operaciones, que entre las tres suman un monto de más de cuarenta mil millones de euros, no son sino indicadores de que en los próximos meses el sector va a tener cierta actividad, ya que los compradores están ahora mismo perfilando sus targets de adquisición ideales, con la ayuda de una inminente flexibilización regulatoria que viene de la mano de la transición a la nueva normalidad.

CC Y HSF ASESORAN A TELEFÓNICA EN LA FUSIÓN DE O2 Y VIRGIN MEDIA POR 36.000 MILLONES DE EUROS

Clifford Chance y Herbert Smith Freehills han asesorado a Telefónica en la fusión de su empresa de telecomunicaciones O2 con Liberty Global, propiedad de Virgin Media. Han llegado a un acuerdo para fusionar sus negocios en el Reino Unido y formar una Joint Venture en la que ambas empresas tendrán una participación del 50%. La presidencia de la nueva entidad rotará cada dos años, y el primer presidente será Mike Fries, el CEO de Liberty.

Ambas partes han confirmado que planean crear 6.200 millones de libras (7.100 millones de euros) de ahorro en costes y otros beneficios financieros tras la integración de ambas empresas. El acuerdo valora a O2 en 12.700 millones

de libras (14.540 millones de euros) y a Virgin Media en 18.700 millones de libras (21.420 millones de euros), incluyendo la deuda que las dos compañías tienen actualmente.

Así, la nueva empresa tras la fusión creará un proveedor de telecomunicaciones integrado en el Reino Unido con más de 46,5 millones de suscriptores de vídeo, banda ancha y conectividad móvil y unos ingresos de aproximadamente 11.000 millones de libras (unos 12.600 millones de euros), según el anuncio de Telefónica a la CNMV.

El equipo de Herbert Smith Freehills ha estado dirigido por el responsable global de Fusiones y Adquisiciones **Gavin Davies** y el socio de TMT de la oficina de Londres, **David Coulling**.

El equipo de Clifford Chance ha estado liderado por la corresponsable de Corporate **Melissa Fogarty**, con la asistencia de los socios de Corporate **Nigel Wellings** (Londres) y **Jennifer Mbaluto** (África oriental), y los asociados principales **Nick Spurrell** y **Adam Dalton**. Los aspectos de la adquisición relacionados con la Competencia han sido dirigidos por el socio de la oficina de Madrid **Miguel Odriozola** y la socia de la oficina de Londres **Jenine Hulsmann**, junto con la abogada de la oficina de Madrid **Belén Irissarry**. Los aspectos Mercantiles fueron por el socio **André Duminy**, los aspectos Fiscales por el socio **Nick Mace**, los aspectos del Capital Markets por el socio **Paul Deakins**, los aspectos Bancarios y Financieros por el socio **Peter Dahlen**, y los aspectos de Pensiones por la socia **Clare Hoxey** (todos de la oficina de Londres).

Área de práctica

M&A, Corporate, Competencia, Mercantil, Capital Markets, B&E, Pensiones, TMT.

La operación

Fusión de O2 (Telefónica) con Virgin Media (Liberty Global)

Firma

Clifford Chance y HSF

Socio principal



Miguel Odriozola



Tomás Vaz Pinto



Margarida Olazabal



Filipe Lowndes Marques



Luis do Nascimento Ferreira

Melissa Fogarty (CC) y Gavin Davies (HSF)

Valor

36.000 millones de euros

MORAIS LEITÃO ASESORA AL CONSORCIO GANADOR EN LA ADQUISICIÓN DE BRISA POR 3.000 MILLONES DE EUROS

Morais Leitão ha asesorado al consorcio ganador en la compra del 81,1% de los derechos de voto de Brisa por un total de 3.000 millones de euros. La operación ha sido liderada dentro de su equipo de Fusiones y Adquisiciones por el socio de Corporate **Tomás Vaz Pinto**, incluyendo a la abogada senior **Diana Ribeiro Duarte**, asesorando al consorcio en la compra al Grupo José de Mello y al Arcus European Infrastructure Fund 1 LP de dos bloques de accionistas que representan un total del 81,1% de los derechos de voto de Brisa.

El equipo de Fusiones y Adquisiciones de Morais Leitão también ha incluido al asociado **Lourenço Limão Oliveira**, con la participación de la socia de Derecho Público y Concesiones **Margarida Olazabal Cabral** y el socio de B&F **Filipe Lowndes Marques** junto con la abogada principal **Filipa Morais Alçada**. El equipo de Antitrust y Competencia ha incluido al socio **Luis do Nascimento Ferreira**, al abogado principal **Pedro Gouveia e Melo** y al asociado **Dzhamil Oda**.

El consorcio está formado por tres inversores con experiencia acumulada en la gestión de empresas de infraestructura: APG (la gestora de activos de BPA, el fondo de pensiones de los funcionarios holandeses y del sector educativo), NPS (Servicio Nacional de Pensiones de la República de Corea) y SLAM (gestora de activos de Swiss Life). Para el socio Tomás Vaz Pinto, esta "ha sido una operación realizada en condiciones muy adversas, en el

contexto del estado de emergencia como resultado de la pandemia COVID-19, asumiendo una particular complejidad legal debido a su tamaño, tipos de activos y plazos ambiciosos". La conclusión de la venta está sujeta a las condiciones suspensivas habituales y debería producirse durante el tercer trimestre de este año.

Freshfields Bruckhaus Deringer LLP y Latham & Watkins LLP también han prestado asesoramiento jurídico al consorcio ganador en jurisdicciones distintas de la de Portugal.

El Grupo José de Mello ha sido asesorado por VdA, Clifford Chance y Loyens & Loeff y Arcus por Campos Ferreira, Sá Carneiro & Associados .

Área de práctica

M&A, Pubic Law, Antitrust y Competencia

La operación

Adquisición del 81% de Brisa por un consorcio

Firma

Morais Leitão

Socio principal

Tomás Vaz Pinto

Valor

3.000 millones de euros

ANDERSEN T&L Y A&O ASESORAN A IMPERIAL BRANDS EN LA VENTA DE TABACALERA POR 1.200 MILLONES DE EUROS, CON DENTONS ASESORANDO A LOS INVERSORES DE CAPITAL PRIVADO

Andersen T&L ha asesorado en todos los aspectos de la venta del negocio de puros cubanos de primera calidad de Imperial Brands.

La venta se ha realizado en dos transacciones: por un lado, el negocio



Jaime Olleros



Ignacio Aparicio



Fernando Torrente



Íñigo del Val



Nicholas Plant



Jesús Durán



Hermenegildo
Altozano

de EE.UU. y, por otro, el resto del negocio global, el más importante de los cuales es la división de cigarros puros cubanos, con Andersen T&L asesorando a Imperial Brands en asuntos de Corporate y de M&A en Cuba y España, y Allen & Overy en el Reino Unido asesorando y coordinando todas las empresas involucradas. La adquisición incluye las marcas Cohiba, Montecristo y Romeo y Julieta. La compañía opera en 150 países. El equipo de Andersen Tax & Legal de España ha estado dirigido por **Jaime Olleros**, socio director de la firma en España, e **Ignacio Aparicio**, socio y responsable del Cuban desk de la firma y coordinador de la línea de servicios legales corporativos de Andersen en Europa.

El negocio en Cuba y en el resto del mundo (incluyendo el 50% de los Habanos), está ahora en manos de Allied Cigar Corporation.

El equipo de Allen & Overy ha sido liderado por los socios de Corporate y M&A, **Fernando Torrente** e **Íñigo del Val**, y ha incluido al asociado senior **Francisco Martínez**.

Dentons ha sido el asesor legal de los inversores de Capital Privado en la adquisición, con un equipo dirigido por **Nicholas Plant**, colider de la práctica global de Private Equity de Dentons y el socio **Jesús Durán**, con la participación de **Hermenegildo Altozano** (socio de Bird & Bird) asesorando en asuntos de Derecho Cubano.

Área de práctica

M&A, Corporate, PE, Derecho Cubano

La operación

Venta del negocio de puros habanos de Tabacalera (Imperial Brands) a inversores de Capital Privado

Firma

Andersen T&L, A&O, Dentons, B&B

Socio principal

Jaime Olleros (Andersen), Fernando Torrente (A&O), Nicholas Plant (Dentons)

Valor

1.200 millones de euros

YA NADA SERÁ IGUAL

por desiré vidal

Con Madrid en la fase I, la vuelta a la “nueva normalidad” es algo que ya se ha empezado a plantear en la mayoría de los despachos de abogados. Son muchas las firmas que aprovechan estos días de transición para redefinir o sentar las bases de lo que será, precisamente su nuevo *way of working*. Algunas, han visto las ventajas del teletrabajo, otras han reajustado sus procesos y recursos, pero todas ellas priman la seguridad. Los socios directores de algunos bufetes nos cuentan, en primera persona, las medidas que han previsto para la vuelta a la nueva realidad.

DENTONS**JESÚS VARELA**

Desde mediados del mes de mayo, en Dentons Madrid y Barcelona el protocolo de vuelta a la oficina ya estaba consensuado y aterrizado. Tras tomar todas las medidas de seguridad e higiene que establecen las autoridades sanitarias, la firma informaba de que, en la medida en que legalmente sea posible y siempre que la seguridad del protocolo les convenciera, sus oficinas estarían abiertas y operativas a partir del 25 de mayo. “Nuestros profesionales tenían muchas ganas de volver a su ambiente de trabajo, y a pesar de que no todo será igual (por ejemplo, hemos tenido que restringir el uso de la cocina y otras zonas comunes), esperamos recuperar la normalidad cuanto antes”.

En este sentido, nos contaban que “el despacho se ha adaptado muy bien durante este tiempo a la dinámica del teletrabajo y nuestros abogados, que han tenido una respuesta sobresaliente, han podido atender todas las consultas y asuntos planteados. Ahora pensamos que volver a la oficina y recuperar la normalidad, es nuestra mejor forma de contribuir a la sociedad y a la recuperación económica del país, si bien se alternará la asistencia presencial con el teletrabajo en los casos en que sea posible o necesario por necesidades de conciliación familiar”. Respecto a cómo habían previsto desde el despacho acometer este proceso de desescalada, **Jesús Varela, socio director de Dentons en España**, comentaba: “hemos seguido activos durante toda esta terrible crisis sanitaria, gracias a nuestra capacidad de teletrabajar, algo que está muy en el ADN de nuestra firma. Ahora, aliviados por la mejoría de esta situación, queremos contribuir a la vuelta a la normalidad de toda la sociedad, y por eso nos hemos propuesto ser de los primeros en regresar a la oficina, con las cautelas necesarias pero las ganas intactas”.

ROCA JUNYENT

Desde Roca Junyent anunciaron que la vuelta a las oficinas se produciría cuando el gobierno decidiera que las ciudades donde el despacho tiene oficinas pasaban a la **Fase 1**. Hasta entonces, RJ ha estado funcionando al 100% gracias al teletrabajo, aunque desde la firma informan que sus oficinas estaban preparadas desde hacía ya algún tiempo para acoger a aquellos clientes y trabajadores que necesiten acudir a ellas. Según el plan previsto por el bufete, el retorno a la actividad en las oficinas se realizaría según las siguientes fases:

- Durante **la primera fase** de desconfinamiento la jornada presencial será únicamente de mañanas en horario flexible entre 8 y 15h para evitar aglomeraciones tanto en los servicios de transporte como en la entrada y salida del edificio, el resto de la jornada se realizará mediante la modalidad de teletrabajo.
- Se estipulan 2 turnos distintos de manera que la presencia física en las oficinas nunca sea superior al 50% de la plantilla.
- A partir de **la entrada en Fase 2** de desconfinamiento la jornada presencial se ampliará a jornada completa, permitiendo flexibilidad horaria entre 8 y 20h para evitar aglomeraciones tanto en los servicios de transporte como en la entrada y salida del edificio.
- Se seguirá aplicando el sistema de turnos para evitar que la presencia física en las oficinas nunca sea superior al 50% de la plantilla.

Entre las medidas adoptadas, el despacho ha establecido un protocolo de obligado cumplimiento para el retorno físico al despacho que incluye también directrices de actuación en los desplazamientos a las oficinas. Una vez en las oficinas, se seguirán tomando las medidas necesarias para la seguridad de todos los empleados. “Es un extenso protocolo, que incluye, entre otros: la puesta a disposición y obligatoriedad del uso de mascarillas, dispensadores de gel hidroalcohólico en entradas y zonas comunes, el cumplimiento de distancias sociales recomendadas, detección de colectivos de riesgo que puedan seguir teletrabajando 100%, determinación de normas específicas de uso de las zonas comunes o la limpieza permanente de las oficinas”, informaban hace unos días desde la firma.



JOAN ROCA SAGARRA

Según, **Joan Roca Sagarra, presidente ejecutivo y socio de Roca Junyent**, “el despacho ha diseñado un plan que tiene por objetivo prioritario la seguridad de todo el equipo Roca Junyent. En este sentido, priorizamos en todo el momento el teletrabajo, sin obligar a nadie a volver de forma presencial a las oficinas con un sistema de turnos y un protocolo establecido, respetando las distintas situaciones familiares y excluyendo los colectivos de riesgo, así como la voluntad de cada persona de continuar teletrabajando por motivos diversos. Asimismo, hemos establecido medidas preventivas para la seguridad de todos nuestros profesionales, como son la limpieza especializada diaria, las distancias de seguridad, el control de aforamiento presencial, el abastecimiento

de EPIs (mascarillas, gel hidroalcohólico, guantes, etc.), la instalación de mamparas protectoras en recepciones y mensajería, cartelera para todas las instalaciones con normativa establecida preventiva, y un protocolo de actuación interno que recoge todas las recomendaciones que han trasladado las autoridades sanitarias y nuestros servicios de Prevención Laboral”.

ECIJA



ALEJANDRO TOURIÑO

“Nuestro objetivo -dicen desde ECIJA- es garantizar que todos los profesionales trabajen de forma cómoda. La naturaleza de nuestra actividad y nuestra cultura digital nos permiten el teletrabajo, algo que estaba totalmente implementado y en uso sin límites desde hace años en ECIJA. Todos nuestros sistemas de información están en la nube y el formato de trabajo es 100% digital”.

Con vistas a planear la “vuelta”, desde ECIJA han preguntado a sus profesionales sus prioridades, acotando dos periodos: de aquí a diciembre 2020 (cuando el riesgo COVID es latente), y a partir de enero 2021 (cuando se prevé una disminución considerable del riesgo de contagio). “Los profesionales han manifestado su deseo de teletrabajar en un porcentaje considerable del tiempo, y nuestro objetivo es facilitárselo. Ya cuentan con todos los medios para ello, de manera que vamos a consolidar un formato de teletrabajo libre ya implementado en la firma”, apuntaba **Alejandro Touriño, socio director de ECIJA.**

Al momento de realizar este artículo, esta firma esperaba acometer “la vuelta” una vez concluido el estado de alarma. En este sentido, desde ECIJA afirmaban que seguirían aplicando todas las medidas de seguridad que aseguraran una vuelta con las máximas garantías (tanto en los profesionales como en las instalaciones). “En el ámbito nacional todas nuestras oficinas están coordinadas. A nivel internacional cada equipo está siguiendo las recomendaciones de las autoridades sanitarias de su país”, aseguraban.

GA_P



CARLOS RUEDA

En los protocolos de la vuelta a la normalidad de Gómez-Acebo y Pombo, se incluye la entrega de un kit de seguridad, la clausura de espacios comunes como la zona de la máquina de café, por ejemplo, y el estricto seguimiento de las normas establecidas por los edificios en los que tenemos oficinas para el acceso, entre otros. Además, desde la firma explican que hay previstos protocolos específicos para reuniones cuando estas se puedan celebrar y para la adecuación de algunos espacios con vistas a posibilitar que se mantenga la distancia de seguridad.

“Por el momento -dice **Carlos Rueda, socio director de Gómez-Acebo y Pombo**- no tenemos una fecha decidida para la vuelta; lo analizamos semana a semana y tomaremos la decisión cuando sea lo más adecuado de acuerdo con lo establecido por las autoridades y siempre teniendo en cuenta la protección de todas las personas que trabajan en Gómez-Acebo y Pombo. En cualquier caso, tenemos preparados todos los planes y protocolos para cuando decidamos la reincorporación presencial, que será gradual y con mantenimiento simultáneo de teletrabajo para una parte de los equipos”.

LEGAL VISION 2020



LAWIT
Law + Innovation & Technology

It's time to look at legal practice
from a different perspective.

Today is the age of the data driven law practice

ARE YOU PREPARED?

An event where
LAW, INNOVATION & TECHNOLOGY
come together

You don't want to miss it.
Your path to success in a fast-changing legal world

October 15th 2020 | Mexico City

Powered by

Lawgistic

legalsummit.lawitgroup.com

Media Partners

The
Latin American
LAWYER

Iberian Lawyer

INHOUSECOMMUNITYUS



DLA PIPER



JESÚS ZAPATA

Desde DLA Piper España la reincorporación al trabajo en la oficina se preveía, -en el momento de preparar este reportaje, a mediados de mayo- de forma progresiva y ordenada, por grupos, y por fases, con el objetivo de garantizar la seguridad y la salud de todos. “Las fechas de reincorporación dependerán de la evolución de la pandemia, de las indicaciones de las autoridades sanitarias y de las directrices de firma a nivel global. En nuestro plan de desescalada, tenemos previsto una flexibilización de horarios de entrada y salida para el personal de soporte y medidas de flexibilidad y turnos para los abogados, que podrán combinar el trabajo en remoto y presencial. Las reuniones externas presenciales seguirán suspendidas, salvo excepciones, y las internas deberán evitarse, primando en general las reuniones virtuales. También se entregarán kits sanitarios y hemos

establecido protocolos específicos de limpieza, recepción, mensajería, etc. y reforzado las medidas higiénicas y de desinfección de las instalaciones”, comunicaban desde la firma. Por su parte, **Jesús Zapata, socio-director DLA Piper España**, avizaba además que, “en DLA Piper España hemos creado un grupo de trabajo para organizar la vuelta a la normalidad. El grupo *Return to office Team*, del cual formo parte, es el que organiza y coordina la vuelta a la oficina. Tras las semanas que llevamos trabajando en remoto, estamos organizando la vuelta a la oficina de una forma progresiva y ordenada con el objetivo de garantizar la seguridad integral de todos nuestros empleados. Las medidas organizativas que estamos poniendo en marcha están ligadas a la crisis del COVID-19, aunque ya estamos trabajando en un plan estratégico a futuro, en el que vamos a desarrollar nuevos planes de flexibilidad”.

Además de por Jesús Zapata, como managing partner, el grupo *Return to office Team* está compuesto por:

- Adela García de Tuñón, directora de RR.HH.
- Pilar Menor, socia directora de Laboral, senior partner.
- Diego Ramos, socio director de Propiedad Intelectual y Tecnología.
- Jorge García, Property & Workplace Manager.
- Juan Landaluce, director de IT.

4th Edition

GoldAwards

● ● ● ● ● by Inhousecommunity

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

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

SAVE THE DATE

5 November 2020
Madrid

Sponsor



Follow us on



#IBLGoldAwards

KPMG



ALBERTO ESTRELLES

Desde KPMG Abogados llevan a cabo el seguimiento permanente de la evolución de la pandemia del COVID-19, “para dar una respuesta rápida y eficaz y adaptar los planes y los protocolos de la firma, preservando la seguridad de nuestros profesionales como prioridad número uno, al tiempo que mantienen su actividad y estamos cerca de nuestros clientes para ayudarles en todo momento”.

Según nos informaban, “el plan previsto de vuelta a la oficina es progresivo y contempla constantes comunicaciones internas, formación a nuestros profesionales y una app con toda la información y protocolos. Entre las medidas organizativas, el teletrabajo sigue siendo la principal medida de protección para nuestros profesionales. Esta forma de trabajar no es nueva para nosotros, pues se viene utilizando desde hace más de un año, habiendo demostrado su eficiencia, sin

menoscabar la calidad de nuestros servicios. Siempre que esté justificado, los planes contemplan la posibilidad de acudir al despacho o a las oficinas de un cliente, para lo que es necesario solicitar una autorización a la firma con 48 horas de antelación para activar el protocolo que contempla medidas tales como, el envío de EPIs a sus domicilios, gestión de los horarios de entrada, procedimientos de utilización de espacios comunes, uso y limpieza del puesto de trabajo, test serológicos, etc”.

Alberto Estrelles, socio director de KPMG Abogados, confirmaba estas previsiones: “El regreso al despacho se realizará por fases y el objetivo es priorizar la salud de nuestros profesionales, de los clientes y en general de todos con los que nos relacionamos. Con esa premisa creemos que es fundamental que seamos capaces de compaginar ese objetivo con el impulso de nuestros servicios y actividad con los clientes. La situación generada con esta pandemia ha dado lugar a múltiples cambios regulatorios, que las empresas deben acometer analizando, entre otros aspectos, el impacto en sus modelos de negocio, las cadenas de suministros, las relaciones jurídicas con terceros, la estructura de su plantilla y la relación con los clientes”.

CECA MAGÁN ABOGADOS



ESTEBAN CECA

“En Ceca Magán Abogados tenemos como prioridad principal asegurar la salud y seguridad de las personas y garantizar el buen funcionamiento y desarrollo del negocio. Por ello, hemos optado en primer lugar por mantener el teletrabajo como medida recomendada” indica María López-Olivares, directora de RRHH de Ceca Magán Abogados. “Para ello -continúa López-Olivares- seguirá como sistema preferente de trabajo durante los meses de mayo y junio; no obstante, ya se están habilitando las oficinas para que las personas que voluntariamente quieran ir reincorporándose, lo puedan ir haciendo en las próximas semanas: desde el 20 mayo Madrid, 25 de mayo Barcelona y partir del 1 de junio Tenerife”.

“Hemos trazado un plan de desescalada, que será progresiva y durará a priori hasta septiembre, con varias fases de reincorporación”, señala María que además explica que las medidas que están implementando están basadas en las recomendaciones sanitarias del distanciamiento social y de la higiene personal. También -inciden- “cuidando mucho y restringiendo a quienes han podido tener síntomas o contacto directo con personas

contagiadas y al personal especialmente sensible, mediante la realización a dichos colectivos de pruebas serológicas”.

Entre otras medidas, desde Ceca Magán mencionan:

- Limitación del aforo máximo de ocupación de la oficina mediante sistema de reserva de sitios y turnos de trabajo (mañana y tarde) por semanas completas
- El uso de mascarilla obligatorio en zonas de tránsito y open space: serán facilitadas
- Dotación y utilización de geles hidroalcohólicos en todas las zonas
- Se recomienda tomarse la temperatura todos los días antes de ir a la oficina, como mediador de prevención
- Distancia mínima de 2 metros entre puestos en zonas de open space alternando puestos libres y de ocupación
- Refuerzo de servicio de limpieza
- Cierre de cocinas y comedores
- Fomento del transporte individual habilitando más plazas de aparcamiento destinadas al personal en el edificio
- Otras medidas destacadas son la restricción de: las reuniones presenciales, de cualquier evento o acción formativa que no sea online y de los viajes profesionales que no sean estrictamente necesarios

En la misma línea van las declaraciones de **Esteban Ceca, socio director de Ceca Magán Abogados**: “Ha llegado el momento de adoptar temporalmente medidas de desescalada, priorizando siempre la seguridad de la salud de nuestros profesionales. Se primará, no obstante, durante estos meses el teletrabajo, evitando aglomeraciones y realizando poco a poco la vuelta a las mismas. Queremos que sea una vuelta paulatina y progresiva a nuestras oficinas desde finales mayo hasta septiembre. Hemos organizado la desescalada por fases, empezando por aquéllos que voluntariamente quieran volver, y siempre respetando ciertas restricciones de aforo máximo y distancia de seguridad. El regreso es algo que debe ocurrir, y debemos todos poner de nuestra parte para que el mismo se produzca con la normalidad posible”.



ADVOCACIA EM RETRATO



PARA OUVIR, CLIQUE AQUI



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

GIMÉNEZ-SALINAS ABOGADOS



JUAN CARLOS GIMÉNEZ-SALINAS

En Giménez-Salinas Abogados decidieron seguir la recomendación oficial del carácter preferente del teletrabajo mientras sea posible, marcada por el Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo y su prórroga de la DA 10ª del RD 15/2020 de 21 de abril, que prolongó la vigencia de dicho artículo hasta el 18 de junio. Por este motivo, al menos de

momento, desde el despacho seguirán esta recomendación del teletrabajo que permanecerá cuanto menos hasta esa fecha y deberá seguirse siempre que sea posible.

“Para aquellos empleados del despacho que voluntariamente han comunicado su deseo de acudir a las oficinas por distintas razones -apuntan desde la firma-, hemos elaborado un plan de prevención, siguiendo los protocolos de protección (desinfección inicial, geles hidroalcohólicos, turnos, distancias de seguridad, control de temperatura, mamparas protectoras, etc.) y hemos implementado turnos para minimizar coincidencia entre nuestros profesionales en los puestos de trabajo más próximos. De esta forma, empezamos por una vuelta a la oficina del 10% de profesionales, ahora estamos en un 30%, y seguramente acabaremos el mes de mayo en un 50%. La incorporación del 100% del personal seguramente llegará en el mes de julio, si las autoridades sanitarias y las medidas de conciliación lo permiten”.

Juan Carlos Giménez-Salinas, socio director de Giménez-Salinas Abogados, resume la estrategia del bufete de vuelta a la normalidad destacando que “Con la recomendación general de teletrabajo y la flexibilidad de reincorporación voluntaria, creemos que hemos llegado a un buen equilibrio entre el confort y rendimiento de los abogados y personal administrativo, y su seguridad, reduciendo considerablemente cualquier riesgo de contagio, y llevando a cabo una reincorporación suave y progresiva, hasta que llegue la tan anhelada nueva normalidad”.



3 EN 1: LA DESCONEXIÓN DIGITAL

por rosa zarza
Socia directora del área Laboral de Garrigues

La situación actual de emergencia sanitaria ha puesto de rabiosa actualidad una realidad existente desde hace tiempo en las relaciones laborales. Recientes estadísticas vienen a señalar que frente a un 5% de trabajadores que ya ejercían su trabajo en remoto en la época pre-Covid-19, en los momentos actuales estaríamos en unas cifras cercanas al 34%.

El tradicional esquema de prestación de servicios se ha desdibujado para dar lugar a un trabajo, por cuenta ajena o por cuenta propia, que ha dejado de estar vinculado a un lugar físico concreto y fijo preestablecido por la empresa empleadora. En este contexto, el domicilio del trabajador se ha convertido en protagonista de la relación laboral, todo ello, auspiciado por el impulso de la revolución digital y tecnológica en la que las empresas y los trabajadores están inmersos. Un trabajador con *tablet*, *Smartphone* o portátil que le permite conectarse 24/7 al entorno laboral es, cada vez, más habitual. El teletrabajo, más allá del COVID-19, se va a convertir sin

duda alguna una tendencia al alza en los próximos meses

No obstante, si el teletrabajo no es una novedad en sí mismo, aunque sí lo es su utilización generalizada, ¿qué hay de nuevo para que se esté hablando de un derecho a la desconexión digital reconocido legalmente hace ya casi dos años? ¿Por qué se ha vuelto a poner en valor el “desapercibido” derecho a la desconexión digital?

La respuesta –sencilla– se encuentra en la triple naturaleza de este derecho, en el “*tres-en-uno*” que supone la desconexión digital. Recordemos que la Ley Orgánica de Protección de Datos y Garantía de los Derechos Digitales (LOPD) introdujo este derecho a la desconexión digital incorporando el artículo 20.bis al Estatuto de los Trabajadores (ET), derecho que empodera e interrelaciona una trilogía de derechos esenciales de la relación laboral. El interés por el tiempo de trabajo ha sido constante en la regulación legal de las relaciones laborales. En íntima conexión con ello, y como hito del Derecho del Trabajo contemporáneo, la protección de la seguridad y

“CUANDO SE HACE REFERENCIA AL DERECHO A LA DESCONEXIÓN DIGITAL SE ESTÁ HABLANDO DE LA GARANTÍA DE LOS TRABAJADORES, FUERA DE SU TIEMPO DE TRABAJO, A QUE SE RESPETE SU DESCANSO Y SU INTIMIDAD PERSONAL Y FAMILIAR. EN DEFINITIVA, ES LA REFORMULACIÓN MODERNA DE LOS TRADICIONALES DERECHOS AL TIEMPO DE TRABAJO, A LA SEGURIDAD Y SALUD, Y A LA CONCILIACIÓN DE LA VIDA PERSONAL Y LABORAL BAJO EL PRISMA DE LA FLEXIBILIDAD”.

salud de los trabajadores. Como vértice de este triángulo, la creciente preocupación por la preservación del tiempo de ocio y

“¿POR QUÉ SE HA VUELTO A PONER EN VALOR EL ‘DESAPERCIBIDO’ DERECHO A LA DESCONEXIÓN DIGITAL? LA RESPUESTA –SENCILLA– SE ENCUENTRA EN LA TRIPLE NATURALEZA DE ESTE DERECHO, EN EL “TRES-EN-UNO” QUE SUPONE LA DESCONEXIÓN DIGITAL”.

la conciliación de la vida familiar, laboral y personal, es decir, la protección de la vida privada de los trabajadores. Sin embargo, la nueva realidad del teletrabajo o trabajo en remoto con la prestación de servicios por parte de los trabajadores desde otros lugares distintos al lugar de trabajo tradicional, ha difuminado los contornos de estos tres derechos, entremezclándolos. A esta realidad, el COVID-19 le ha dado visibilidad y extensión entre la población activa hasta hacer “viral” una necesidad de delimitación del tiempo dedicado al trabajo respecto al tiempo de vida personal que le corresponde al trabajador. El derecho a la desconexión digital cobra más importancia que nunca. Cuando se hace referencia al derecho a la desconexión digital se está hablando de la garantía de los trabajadores, fuera de su tiempo de trabajo, a que se respete su descanso y su intimidad personal y familiar. En definitiva, es la reformulación moderna de los tradicionales derechos al tiempo de trabajo, a la seguridad y salud, y a la conciliación de la vida personal y laboral bajo el prisma de la flexibilidad.

No debemos olvidar que, hasta diciembre de 2018, la desconexión digital ya se encontraba reconocida tácitamente por parte del Estatuto de los Trabajadores, concretamente por los artículos 34 y 37 del ET. Además, también existía una incipiente regulación expresa a través de la negociación colectiva, siendo cada vez más las empresas que optaban por incorporar políticas de desconexión digital para sus trabajadores en convenios colectivos y pactos de empresa. De ahí que se entienda y cobre sentido, pese a su vaguedad inicial, que el artículo 88 de la LOPD deje en manos de la negociación colectiva la delimitación y configuración de un derecho, reformulado para el siglo XXI, que necesita tener como punto de partida la concreta naturaleza y objeto de la relación laboral. En definitiva, el mandato del legislador permite acercar la actuación reguladora al nivel más próximo a las empresas y sus singulares necesidades. Y es en este punto donde vuelve a darse una trilogía que, en este caso y si se implementa adecuadamente, puede ser la clave del éxito de este derecho: empresarios, interlocutores sociales y trabajadores. En conclusión, ellos son los sujetos responsables de la implementación real y práctica de un derecho que, en la (nueva) época del teletrabajo, ha cobrado más protagonismo que nunca, poniendo de manifiesto las carencias que existían hasta el momento, pero, al mismo tiempo, poniendo en valor el derecho a la desconexión digital como primera piedra en el camino de la “nueva normalidad” para los trabajadores y las empresas que necesitan de un ordenamiento jurídico adaptado al contexto actual. 

SOBRE ROSA ZARZA

Rosa Zarza es socia directora del departamento Laboral de Garrigues a nivel internacional, dirigiendo a un equipo de más de 200 personas. Está especializada en derecho Laboral y de la Seguridad Social, fundamentalmente en aspectos estratégicos en el ámbito jurídico Laboral y de los Recursos Humanos.

Entre otros campos, es especialista en el asesoramiento en materia Laboral y a empresas nacionales y multinacionales pertenecientes a diferentes sectores (tecnológicas, industriales, financieras y del sector energético entre otras). Tiene una gran experiencia en el asesoramiento de los aspectos Laborales derivados de operaciones societarias tales como Fusiones, Escisiones, aportaciones de rama de actividad, procesos de outsourcing y externalización, etc.

Asimismo, Zarza ha liderado números procesos colectivos tales como Reestructuraciones Laborales, despidos colectivos, modificación, armonización y homogenización de condiciones de trabajo, procesos de suspensión de contratos, descuelgues de convenio, protocolos y políticas de empresa.

Adicionalmente es experta de referencia en cuestiones relacionadas con la alta dirección de las empresas y muy en concreto en relación con los procesos de extinción, sistemas de remuneración complejos (remuneraciones variables, stock options, acciones, retribución flexible, etc.). 

LUCHANDO JUNTOS



PAULA GOMES FREIRE Y BÁRBARA GODINHO

Mientras Portugal comienza a abrir sus puertas de cara a un nuevo comienzo tras el confinamiento, la amenaza del COVID-19 continúa en la mente de todos. En el mercado legal portugués, se han presentado nuevos desafíos, nuevas oportunidades de negocio, algunos clientes se han ido y existe la necesidad de reinventar la forma de trabajar. Si marzo y abril fueron difíciles porque las oficinas estaban cerradas y la gente tenía que adaptarse a trabajar a distancia y seguir asistiendo a sus clientes, mayo ha sido un momento de cierta lentitud en la adaptación a una nueva "normalidad". ¿Qué resultado ha tenido esto en los despachos de abogados?

por patricia cardoso

Paula Gomes Freire, socia de Finanzas, Fusiones y Adquisiciones e Inmobiliaria en VdA; y **Bárbara Godinho**, socia de Fusiones y Adquisiciones Corporativas en PLMJ, se unen a Iberian Lawyer en una conversación sobre estos tiempos sin precedente y lo que se avecina. VdA y PLMJ son dos de las tres mayores firmas de Portugal (junto con *Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados*, representan el "magic triangle") y una entrevista conjunta es una clara señal de que, aunque todavía son competidores, este es un momento para pensar en cuestiones más importantes como la seguridad de todos los empleados y la relación con los clientes.

Antes de hablar de un mercado unido, ¿podemos discutir los ajustes en cada firma, durante este último par de meses?

Paula Gomes Freire (PGF) - Creo que, si hay algo que podemos decir, es que nos hemos unido totalmente. Ha sido un llamamiento a las armas y VdA es de hecho un despacho con unos socios unidos y un equipo de liderazgo muy fuerte. Una cosa buena es tener un buen sentido de las prioridades. Todo lo que sabes y con lo que cuentas de

repente parece estar en juego y creo que esta claridad en torno a tus prioridades te permite actuar con rapidez. En primer lugar, la salud y el bienestar de nuestra gente, la continuidad de las operaciones y, en última instancia, la sostenibilidad de la empresa. Lo que hicimos inmediatamente fue establecer un “Grupo de Gestión de Crisis” que se reuniera diariamente para manejar las circunstancias de una manera muy dinámica. Las cosas se estaban moviendo muy rápido, cambiando día a día, aunque nos dimos cuenta de que necesitábamos el despacho para poder trabajar a distancia, esto no era evidente el primer día. Además de eso, también creamos un grupo dedicado a asuntos relacionados con el COVID-19. Esencialmente, para poder responder a muchas inquietudes individuales y poder desarrollar nuestro plan de contingencia. Así que esas fueron las etapas iniciales del plan que pusimos en marcha. El desafío clave fue conseguir que 400 personas trabajaran a distancia y durante toda la crisis mantuvimos un pequeño equipo en nuestras instalaciones para asegurarnos de que las operaciones continuaran. Obviamente, es un gran desafío desde el punto de vista operacional. La tecnología es asombrosa y la capacidad de la gente para adaptarse y adoptar nuevas herramientas ha sido realmente positiva. Entonces sentimos que, como camino a seguir, necesitábamos realmente enfocarnos en mostrar a nuestros clientes y empresas que estamos a su lado, que escuchamos sus preocupaciones. Como bufetes de abogados, sabemos que esta crisis está afectando a todos los clientes de una manera sin precedentes, así que para poder mostrar a nuestros clientes que estamos aquí para unir esfuerzos, tratar de anticipar sus necesidades y averiguar cómo sus modelos de negocio pueden verse afectados y cómo puede evolucionar, esto es muy importante.

Estoy seguro de que Barbara está de acuerdo con eso.

Barbara Godinho (BG) - Sí, absolutamente. Nuestras mayores preocupaciones durante esta crisis han sido

las mismas. Necesitábamos mantener todo funcionando como siempre, necesitábamos apoyar a los clientes más que nunca y esta ha sido nuestra principal preocupación. Todos nos estamos enfrentando una situación sin precedentes y queremos ayudar y mantener nuestro equipo a salvo. Por supuesto, en este momento vemos claramente que ser un bufete de servicios integrales marca la diferencia, porque somos capaces y tenemos un equipo multidisciplinar trabajando que es capaz de estar ahí para el cliente para resolver todos sus problemas. Para mí el reto era tener que seguir prestando nuestros servicios jurídicos, ya que considerábamos que los clientes y todos en general necesitaban tener una información completa, un panorama completo de lo que estaba sucediendo en Portugal en sentido jurídico. Nunca me he enfrentado a un momento como este. El gobierno ha estado aprobando leyes y proyectos de ley a diario. Ha sido crucial estar al tanto y saber cuáles han sido las medidas, para ayudar a nuestros clientes, nuestro mercado y nuestra economía a resistir. Hemos creado un centro digital en nuestro sitio web con toda la información, con la involucración de



ES CURIOSO QUE HAYA MENCIONADO QUE LLAMA A SUS CLIENTES PORQUE SIENTO QUE TODOS NOS ENCONTRAMOS QUERIENDO SABER CÓMO LES VA A NUESTROS CLIENTES, CÓMO SE LAS ARREGLAN CON LA EDUCACIÓN DE LOS NIÑOS EN CASA, Y CREO QUE ESTA ES UNA CRISIS QUE DEMUESTRA QUE ESTAMOS TODOS JUNTOS EN ESTO

Paula Gomes Freire



todos los equipos en dar la información más correcta y actualizada, para mostrar a los clientes una imagen completa de lo que está sucediendo en el ámbito legal.

Esta “tormenta” ¿está cerca del final o solo está empezando a agitar las cosas?

PGF - Realmente creo que esto no ha hecho más que empezar. Creo que esta es una crisis profunda y transformadora, los primeros capítulos aún se están escribiendo y no creo que los impactos se hayan materializado ya en toda su extensión. Para algunos clientes, dependiendo de los sectores, esto puede haberlos golpeado ya muy fuerte. Para los bufetes de abogados y el mercado jurídico, el impacto es probablemente un poco más tardío. Están sucediendo muchas cosas y también antes de la crisis. Creo que los impactos todavía no se han sentido, pero tampoco creo que los bufetes de abogados sean inmunes al profundo impacto de esta crisis en la economía.

Como socias, ambas se ocupan de algunos de los sectores más afectados, como las Fusiones y Adquisiciones, por ejemplo. ¿Cómo manejaron las operaciones cuando de repente las cosas se detuvieron o algunas de ellas se retrasaron o cancelaron?

BG - Creo que no todo se ha detenido. Lo que se ha congelado ha sido el proceso de toma de decisiones. Los clientes se mantienen en espera hasta que tengan más claridad sobre lo que va a pasar a nivel global y local. Por lo tanto, creo que el nivel de transacciones de nuestra empresa se enfrenta a una ralentización, por supuesto, las transacciones se reducen o no tienen lugar, pero estamos apoyando a nuestros clientes de tantas otras maneras que estamos muy activos en esta etapa y podemos decir que todos estamos muy ocupados, pero como Paula estaba diciendo, es demasiado pronto para ver lo que va a suceder.

¿Qué quiere decir con «otras maneras»?

BG - No estamos cerrando grandes transacciones, pero estamos ayudando a nuestros clientes a conseguir contratos y firmando estrategias para que el impacto

“

CREO QUE EN ESTE MOMENTO TENEMOS BUENAS RELACIONES ENTRE LOS TRES GRANDES BUFETES DE ABOGADOS Y ESO ES PRIMORDIAL. ESTE TIPO DE SITUACIÓN CREA UNA MAYOR NECESIDAD DE ESTAR EN CONTACTO, DE COMPARTIR INFORMACIÓN Y EXPERIENCIAS.

Barbara Godinho

”

en sus actividades sea menor; diseñando estrategias para una situación más sostenible.

PGF - Estoy totalmente de acuerdo en que es la toma de decisiones lo que se está deteniendo, la gente está en una situación de espera e incertidumbre. Realmente no sabemos mucho sobre lo que viene, pero en este contexto, es obvio pensar o anticipar que la labor transaccional se verá más afectada por la situación en comparación con el asesoramiento normativo y continuo a clientes, el trabajo de desarrollo, incluso se mitigue. Nos encontramos ante una especie de situación de parada, dada la desaceleración del sistema judicial, y ya que algunos de los plazos se pusieron en espera, los sistemas judiciales también se están moviendo lentamente, pero creo que el litigio después de la crisis, la estructuración y la insolvencia también se recuperarán de manera significativa - así es como yo lo esperararía.

Ha mencionado que el gobierno ha estado aprobando leyes a diario. ¿Cree que esas medidas han funcionado (fondos de líneas de crédito, despidos, etc.)?

PGF - Creo que estas han sido medidas importantes para aliviar la presión a corto

»»



Alexandra Reis
Senior Counsel
Philip Morris



António Neto Alves
General Counsel / Company Secretary
The navigator Company



Catarina Coutinho
HR Associate Director
CBRE



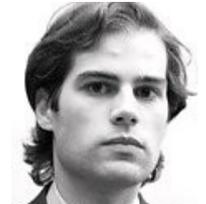
Isabel Charraz
Country Legal Counsel
Portugal & Greece
Citibank Europe



Isabel Fernandes
Head of Legal
Grupo Visabeira



Isabel Lage
General Counsel
Fidelidade



José Almeida Fernandes
Tax Director
Semapa



Luis Graça Rodrigues
Legal regional Counsel
Indra



Maria do Rosário Vilhena
HR Head
Nestle Portugal



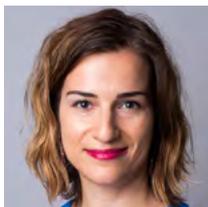
Patrícia Afonso Fonseca
Head of Legal
Novo Banco



Patrícia Mendes
Head of Legal & Compliance
Volkswagen Financial Services



Pedro Vaz de Alamada
Legal & Business Affair Manager
Novartis Farma



Teresa Carvalho de Oliveira
Head of Legal
Vinci Energies



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



Vanda Valente
General Legal Counsel & Compliance Officer
Bank of China

plazo. No abordan fundamentalmente la magnitud del problema.

BG - Creo que ese es el punto principal. Creo que hemos actuado rápido y nos comunicamos bien con el mercado y las empresas. El Ministerio de Economía tiene un gran papel, pero como con todas las demás cosas en Portugal, hay que luchar contra las cuestiones burocráticas. Los despidos se han simplificado y han funcionado bien sobre el papel y con procedimientos simplificados, pero luego resulta que los papeles no son correctos, el formulario no es correcto, el dinero llega tarde a las empresas, etc. En otras áreas, los regímenes de moratoria que también han sido aprobados, son ciertamente una manera de ayudar a las empresas, pero esto solo va a posponer sus obligaciones ya que estas tendrán que pagar toda su deuda en un futuro próximo. Probablemente todavía haya que adoptar medidas más eficaces y también me gustaría que se utilizara el derecho Fiscal como herramienta en esta crisis.

Como usted dice, los clientes y las empresas tienen que estar listos para pagar en el segundo semestre. ¿Cómo se están preparando para eso? ¿Están preparando un calendario de pagos, aconsejando a la gente que pague ahora?

PGF - Todos los indicadores apuntan a una situación de recesión en la que habrá graves dificultades. Confío en que algunos países y la UE presenten los paquetes necesarios y que puedan estar disponibles para ayudar a la economía, pero definitivamente el segundo semestre y todo el año 2020 va a ser complicado aquí. Las empresas tendrán que confiar en el asesoramiento de los abogados y sus socios para ayudarles a navegar en este nuevo entorno en el que estamos todos juntos.

BG - Lo que Paula está diciendo es muy relevante. No podemos depender solo del apoyo del Estado, no podemos depender solo de nuestro sistema bancario y de la economía, necesitaremos alguna ayuda de la UE y estoy segura de que en algún momento vendrá para ayudar a nuestras empresas. Por supuesto, las empresas

tendrán que ser creativas, tendrán que encontrar otras formas de financiar sus negocios y creo que en ese sentido, los bufetes de abogados - especialmente sus equipos Corporativos - tendrán un papel relevante. Tenemos que ayudar a nuestros clientes a encontrar maneras de reinventar sus negocios para financiar sus modelos de negocio.

¿Hablamos de reinención? ¿Siente que la relación con sus clientes es diferente en este momento, más cercana, como socios, uniéndose en tiempos de lucha, ayudando a sus clientes a sobrevivir y prosperar?

BG - Sí, creo que ya éramos así antes y nos vemos como socios cercanos a nuestros clientes. Trabajamos juntos como un equipo. Esto es lo que tiene sentido en un bufete de abogados. Asumimos los riesgos con ellos y compartimos su mismo éxito. Necesitamos actuar juntos. En momentos como este, estamos por supuesto más unidos que antes. Suelo llamar a mis clientes para comprobar si están bien, y si sus familias están bien, no para discutir o cobrar nada por esa llamada. Esta persona es parte de nuestras vidas y nos preocupamos por cómo van sus negocios, pero también por cómo les va a ellos. Este es el momento de estar allí y creo que en el futuro esto tendrá un impacto positivo y



CREO QUE ESTA ES UNA CRISIS PROFUNDA Y TRANSFORMADORA, LOS PRIMEROS CAPÍTULOS AÚN SE ESTÁN ESCRIBIENDO Y NO CREO QUE LOS IMPACTOS SE HAYAN MATERIALIZADO YA EN TODA SU EXTENSIÓN

Paula Gomes Freire





“

PROBABLEMENTE
TODAVÍA HAYA QUE
ADOPTAR MEDIDAS
MÁS EFICACES Y
TAMBIÉN ME GUSTARÍA
QUE SE UTILIZARA EL
DERECHO FISCAL COMO
HERRAMIENTA EN ESTA
CRISIS

Bárbara Godinho

”

BÁRBARA GODINHO

nos veremos trabajando aún más cerca de nuestros clientes.

PGF - Esa es una experiencia muy compartida. Es curioso que haya mencionado que llama a sus clientes porque siento que todos nos encontramos queriendo saber cómo les va a nuestros clientes, cómo se las arreglan con la educación de los niños en casa, y creo que esta es una crisis que demuestra que estamos todos juntos en esto. Es una experiencia abrumadora en este sentido, ya que toca a todo el mundo. Como decía Bárbara, la única forma que conocemos de operar es hacer equipo con nuestro cliente y estar ahí para ellos en

los buenos y malos tiempos, para tratar de responder a sus desafíos, para encontrar conjuntamente lo que hay que hacer, cuáles son sus necesidades y estar ahí de forma muy solidaria, constructiva y de manera conjunta. Esta crisis realmente ha impulsado esto de una manera muy significativa.

Los bufetes de abogados suelen competir entre sí, pero ¿sienten que en este momento están unidos en el ámbito legal. ¿Ha habido cierto sentido de comunidad en el mercado legal?

BG - Absolutamente. Creo que en este momento tenemos buenas relaciones entre los tres grandes bufetes de abogados y eso



NOS GUSTA LLAMARLO EL 'MAGIC TRIANGLE' DE LOS TRES GRANDES BUFETES PORTUGUESES QUE CREO QUE SON MUY COMPETITIVOS, PERO TAMBIÉN HAY UN GRAN RESPETO ENTRE ELLOS, PORQUE LOS COMPETIDORES SON REALMENTE BUENOS Y ES GENIAL ESTAR EN CONTACTO CON PERSONAS QUE UNO RESPETA

Paula Gomes Freire



PAULA GOMES FREIRE

es primordial. Este tipo de situación crea una mayor necesidad de estar en contacto, de compartir información y experiencias. Sabemos que nuestros socios directores han estado en contacto a diario y yo diría que esto nos ha unido. Ahora estamos más conectados, más unidos y todos queremos que esto afecte lo menos posible a nuestros bufetes de abogados, pero también a nuestros clientes y a nuestro mercado.

PGF - El mercado jurídico portugués es, en efecto, un mercado muy pequeño y este tipo de espíritu de estar juntos en esto creo que es algo que caracteriza

nuestro mercado jurídico. Incluso antes de la crisis, hubo varias iniciativas en las que los bufetes de abogados unieron sus esfuerzos para hacer cosas juntos. Nos gusta llamarlo el "triángulo mágico" de los tres grandes bufetes portugueses que creo que son muy competitivos, pero también hay un gran respeto entre ellos, porque los competidores son realmente buenos y es genial estar en contacto con personas que uno respeta.

Ahora es posible volver a la oficina. ¿Qué medidas se están poniendo en práctica diariamente?

BG - Estamos listos para volver a la

oficina, de hecho, lo estamos deseando. Esperábamos volver en mayo, pero el gobierno ha recomendado el trabajo obligatorio desde casa, así que por el momento pretendemos volver a principios de junio. Existen retos en la adaptación de la oficina para nuestro regreso, tenemos que tomar algunas medidas sanitarias y de espacio público y también tenemos retos en el interior para adaptar la distancia entre todos los que trabajarán en la oficina. También hemos decidido no regresar todos al mismo tiempo. Será gradual, estará en todo momento alineado con las recomendaciones de las autoridades de salud pública y las

recomendaciones del gobierno y esto estará ahí desde el primer día.

PGF - Estoy de acuerdo con Bárbara, estamos cumpliendo con las directrices de las autoridades sanitarias y esperamos volver a la oficina el 1 de junio con un plan completo en línea con las directrices de salud. La estructura de nuestras oficinas en VdA ayuda bastante porque es horizontal en el sentido de que no necesitamos ascensores, tenemos grandes y amplios espacios y eso es útil a la hora de planear nuestro regreso. También implementaremos medidas de distanciamiento social y medidas sanitarias con máscaras y desinfectantes. Todas las medidas que han visto implementadas en otros lugares las seguiremos nosotros. Nuestra prioridad clave es asegurarnos de que la gente vuelva a nuestras instalaciones sintiéndose segura y sana. Creo que la gran mayoría de la gente está ansiosa por volver, pero la experiencia de trabajar a distancia ha sido asombrosa y tendrá un impacto en el futuro y en la forma en que operamos, pero ciertamente no dispensa de la necesidad de estar juntos y compartir experiencias bajo el mismo techo. Todos somos humanos y todos necesitamos estar en contacto con los demás. Todas las medidas se están poniendo en marcha para que todos se sientan completamente seguros al volver y con una sonrisa.

BG - Este es el gran mensaje que estamos enviando. Necesitamos cuidarnos unos a otros y a nuestros equipos, la forma en que dirigimos nuestros equipos cambiará para siempre. Tendemos a no prestar mucha atención a la forma en que la gente se siente mientras trabaja y alcanza sus objetivos, pero esto ha sido muy diferente para todos nosotros. La forma en que la gente se siente es muy relevante y nosotros queremos que la gente se sienta segura y si no se sienten seguros para volver ahora, no estarán obligados a entrar, sólo cuando sientan que es el momento adecuado. Nuestra gente es nuestro mayor tesoro y necesitamos mantenerlos a salvo. 🇵🇹



Hablando internacionalmente, ¿cómo es el ejemplo en, por ejemplo, África, donde se espera que la situación empeore mucho más? ¿Está en contacto con sus socios allí?

PGF - Por supuesto, estamos monitorizando muy de cerca todo lo que está sucediendo, las jurisdicciones en las que tenemos oficinas y esencialmente todo lo que hemos hecho en Portugal lo hemos extendido a las oficinas de África en las jurisdicciones en las que operamos. El desafío ha sido ser capaz de mapear las evoluciones de las cosas que no estaban sucediendo a la misma velocidad o al mismo tiempo y para salvar la distancia, pero creo que hemos logrado mantener a la gente muy concentrada y segura. Naturalmente, tienes que seguir vigilando y operando en circunstancias difíciles.

BG - Creo que tenemos una imagen más clara aquí en Portugal que en algunos otros países en los que estamos presentes. También creo que están en un etapa diferente. Portugal ya se está preparando para volver a la oficina y tratando de tener todo listo para finales de este mes de mayo. Y en África se encuentran en una etapa previa, aún enfrentados a un confinamiento muy fuerte y sin saber cuándo terminará. Necesitamos para apoyarlos y los desafíos son los mismos.



SKILLS



- Es experto en su materia; lee y se actualiza de forma continua
- Asociacionista, participa de forma activa en colectivos diversos
- Abierto de mente y dispuesto a aprender nuevos procesos de trabajo y nuevas herramientas
- Flexible y organizado para optimizar su productividad
- Comunicador, carismático y con dotes marketinianas
- Muy preparado y con experiencia internacional
- Proactivo y ejecutivo al mismo tiempo
- Alta capacidad mentora
- Dotes comerciales

FILOSOFÍA



- Asume la incertidumbre como la característica principal de la “nueva normalidad”
- Es especialmente solidario con los colectivos más desfavorecidos; registra un aumento de casos pro bono
- Localmente global. Especializado en su sector y en la regulación local pero conocedor de normativas

- internacionales y cuenta con importantes aliados abroad
- Fuerte código ético y buena praxis del código deontológico; vigila con especial cuidado aspectos como la Ciberseguridad, la Protección de Datos y la Propiedad intelectual
- Cuida de su posicionamiento, pero no a cualquier precio, valora más el colaboracionismo que su propio brillo. A pesar de ello, participa en rankings y premios y es selectivo en sus apariciones en medios
- Apoya y promueve la paridad de género, defiende sus derechos de conciliación familiar. Apoya asimismo otros objetivos de la Agenda 2030 de las Naciones Unidas; promoción de actuaciones dirigidas al consumo responsable y crecimiento sostenible y a la lucha contra el cambio climático
- Mentalidad orientada a los negocios

METODOLOGÍA



- Apoya y entiende la revisión continua de necesidades
- Trabaja en equipo y participa en los sistemas de comunicación interna y externa
- A favor del smart working; prescindir de oficinas se valora como vía de ahorro
- Apuesta por la digitalización y por el uso de las nuevas tecnologías como soporte más ejecutivo en reuniones, comunicaciones con clientes, automatización de procesos (herramientas LegalTech)

DESARROLLO DE NEGOCIO



- Es más colaboracionista que nunca
- Promueve nuevas líneas de negocio dirigidas a proporcionar soluciones innovadoras (*start-ups*, etc.)
- Está abierto a nuevos sistemas de facturación; precios por proyectos en lugar de precios por horas
- Apoya la búsqueda de financiación y de liquidez a través de fusiones, integraciones o alianzas

LEGAL COMMUNITY WEEK

LC PUBLISHING GROUP



PATROCINIO
Comune di
Milano

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

SAVE THE DATE
12 - 16 October 2020 • Milan, Italy

Platinum Partners

BonelliErede CARNELUTTI LAW FIRM CHIOMENTI

Deloitte. Legal DLA PIPER

Gold Partners

Accuracy in excellent company CASTALDI PARTNERS 大成 DENTONS Freshfields

Gatti Pavesi Bianchi GIANNI-ORIGONI GRIPPO-CAPPELLI PARTNERS GI GreenbergTraurig Santa Maria Hogan Lovells

Legance AVVOCATI ASSOCIATI Nctm Toffoletto De Luca Tamajo TP Trifirò & Partners avvocati

Supporters



ACC Association of Corporate Counsel EUROPE



ANDAF Associazione Nazionale Dottori Amministrativi e Finanziari



elsa The European Law Students' Association ITALIA



ISPRAMED

LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS



www.legalcommunityweek.com

Legalcommunity Week 2020 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

 Open with registration

SEP: Social events program

 Invitation only

MONDAY 12 OCTOBER			Partners	Address
9:00 - 13:00	 CWP	Opening conference: "Innovation and artificial intelligence" (Lunch to follow)		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "New media"		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
From 18:30	 SEP	Corporate Counsel Cocktail		Gatti Pavesi Bianchi Piazza Borromeo, 8 Milan
TUESDAY 13 OCTOBER				
9:00 - 13:00	 CWP	Conference: "Africa and the Middle East" (Lunch to follow)		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "Cross border litigation"		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable: "CSR & Sustainability: Business Ethics in Crisis Situations"		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
18:00 - 20:00	 SEP	Networking Roundtable		To be disclosed shortly
From 19:00	 SEP	Best PE Deal Makers Cocktail		Freshfields Bruckhaus Deringer Via dei Giardini, 7 Milan
WEDNESDAY 14 OCTOBER				
6:15 - 8:30	 SEP	Corporate Run		Milan
9:00 - 13:00	 CWP	Conference: "LATAM" (Lunch to follow)		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
11:00 - 13:00	 CWP	Roundtable		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan

Legalcommunity Week 2020 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable on Arbitration		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
18:00 - 20:00	 SEP	Discussion and Cocktail		Legance Via Broletto, 20 Milan
18:30 - 20:30	 SEP	Talks & Cocktail		Toffoletto De Luca Tamajo Via San Tomaso, 6 Milan
19:30 - 23:30	 SEP	Corporate music contest		To disclosed shortly
THURSDAY 15 OCTOBER				
9:00 - 13:00	 CWP	Conference on Finance (Lunch to follow)	CHIOMENTI	Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
19.15 - 23:30		Inhousecommunity Awards		Milan
FRIDAY 16 OCTOBER				
18.00	 SEP	International guest greetings		Milan

SEE YOU FROM
12 TO 16 OCTOBER 2020

for information please send an email to : helene.thiery@lcpublishinggroup.it • +39 02 84243870



LA MANO DERECHA DE LAS FIRMAS

La nueva normalidad se presenta como un sendero cargado de incertidumbre y de vacíos que solo la voz de los más avezados puede iluminar. Por ese motivo, desde Iberian Lawyer hemos querido preguntar a aquellos que asesoran a las firmas, al más alto nivel estratégico en sus distintas especialidades, qué papel están jugando en el momento actual y si, efectivamente, este es tan crucial como suponemos. Cuatro of counsel de distintos despachos nos hablan de su experiencia.

por desiré vidal

ADAPTACIÓN Y ANTICIPACIÓN CONTRA LA INCERTIDUMBRE

“En un entorno tan incierto en todos los sentidos como el actual, la capacidad de adaptación es esencial. En ese sentido creo que un of counsel debe ser especialmente activo en el sentido de comprender ese nuevo entorno y encontrar las tendencias y líneas generales que van a condicionar la nueva situación. Debe aportar ese valor añadido que deriva de su experiencia profesional previa y ponerla al servicio de una actividad de prospectiva legal en el marco de la firma para la que preste sus servicios. En este sentido, ello es así

especialmente en el ámbito del cumplimiento normativo en el sector tecnológico y digital, en el cual las normas van por detrás de la innovación intrínseca al sector". El que habla es **Vicente Moret**, letrado de las Cortes Generales y of counsel de Ciberseguridad en **Andersen Tax & Legal**. Moret nos explica que el of counsel debe desarrollar labores de inteligencia jurídica para asesorar al despacho a la hora de buscar nuevas líneas de negocio o de modificar las existentes. Para ello, debe conocer muy bien el sector de actividad sobre el que se aplica su especialización. Debe estar al tanto de lo que ocurre en el día a día, y sobre todo en este nuevo contexto, en el cual la regulación va a ser decisiva. "Los Estados y la UE van a intervenir de forma intensa en todos los sectores de la economía. Por ello es decisivo hacer prospectiva jurídica que anticipe el escenario normativo", incluye.

"La situación actual genera una crisis económica diferente a la anterior porque deviene y está ligada a una crisis sanitaria mundial, lo cual impide estimar cuánto va a durar y hacer proyecciones fiables", apunta **Amelia Buergo**, of counsel de Banking & Finance en **Gómez-Acebo & Pombo**. "Por este motivo tratamos más que nunca de anticiparnos a las necesidades de nuestros clientes basándonos en nuestra experiencia y diseñando nuevos mecanismos de protección. De esta manera, estudiamos de manera continuada la nueva normativa que se va publicando, elaboramos resúmenes y guías para nuestros clientes y les resolvemos sus consultas concretas al respecto. En nuestra área de práctica, constituyen claros ejemplos de novedad normativa la regulación

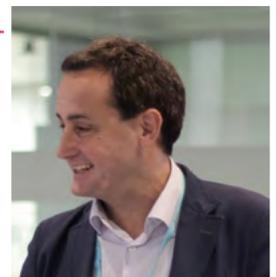
sobre financiaciones con líneas de avales ICO aprobadas por el Gobierno, la relajación temporal de los requisitos de capital por riesgo de mercado aprobada por el BCE, el paquete de medidas aprobadas por la Comisión Europea para facilitar que las entidades de crédito concedan préstamos a hogares y empresas en la UE, las recomendaciones emitidas por la EBA en este contexto, etc. Asimismo, ya hemos comenzado a asesorar a muchos clientes para acometer Refinanciaciones o Reestructuraciones en muy breve plazo a fin de evitar que sufran necesidades de liquidez y de asegurar la continuidad de sus negocios a medio y largo plazo". Desde **Araoz & Rueda**, también coinciden en que la capacidad de adaptarse rápidamente a la nueva situación es vital. **Alfonso Suárez**, of counsel de Laboral de esta firma destaca que esta crisis ha rescatado figuras que ya existían, pero se usaban poco. "La inmediatez con la que se ha presentado esta crisis, sin advertir su llegada, nos ha cogido a todos poco o muy poco preparados, hasta el punto de que la figura del

ERTE por causa de fuerza mayor, que ya estaba prevista y regulada en nuestra legislación (no es, por tanto, de nueva creación como se oye a muchos), no se utilizaba en la práctica diaria. Primero, porque poquísimos eran los supuestos en los que podía utilizarse por su difícil encaje, y, segundo, porque cuando se acudía a ella, el éxito ante las autoridades laborales o juzgados o tribunales era algo puramente anecdótico, en el sentido de que el porcentaje de desestimación de la causa ha sido siempre altísimo". El devenir de los acontecimientos en estos últimos meses ha ido marcando la pauta de las distintas áreas de los despachos, sobre todo, de las más afectadas, caso del área de Laboral. "En un primer momento, atendimos sobre todo a las empresas, especialmente para acogerse a los ERTE por causa de fuerza mayor, bajo la regulación temporal de las diferentes normas legales dictadas desde el Gobierno de la Nación, pero también en otras cuestiones relacionadas o con origen –directo o indirecto– con dicha crisis, como los ERTE por causas ETOP, el teletrabajo, los permisos retribuidos



CREO QUE HA LLEGADO EL MOMENTO DE APOSTAR DECIDIDAMENTE POR LA INNOVACIÓN, NO SOLO A NIVEL TECNOLÓGICO SINO TAMBIÉN EN LOS PROCESOS, EN LA COMUNICACIÓN, EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO Y A NIVEL CULTURAL

Alejandro Sánchez del Campo, (Garrigues)



recuperables, la flexibilidad, etc. Ahora, en este periodo al que nos enfrentamos de ‘desescalada’, asesoramos también en otras cuestiones, como los protocolos y medidas de prevención de riesgos laborales, para retomar de nuevo la normalidad en el trabajo”, afirma Suárez.

Otra de las áreas que continúa con un gran volumen de actividad a pesar de la pandemia es la de Banking & Finance. Buergo incide en que “curiosamente, en los dos últimos meses en nuestro despacho hemos continuado y cerrado con éxito algunas operaciones del mercado primario que habían comenzado anteriormente y que se han cerrado a pesar la crisis sanitaria. Por otra parte, en el terreno de las Refinanciaciones y las Reestructuraciones estamos inmersos en número significativo de ellas y ya se están planteando varias más para los próximos meses. Asimismo, estamos realizando un asesoramiento muy activo de difusión e interpretación de los paquetes de medidas normativas españolas y europeas recientemente aprobados en el contexto del COVID-19. Debido a mi experiencia in-house en una entidad financiera,

principalmente asesoro desde el punto de vista del acreedor, tanto a bancos como a fondos, nacionales y extranjeros. Pero también en ocasiones presto asesoramiento a otros actores, como son las empresas a financiar o sindicatos de bonistas”.

NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO: INNOVAR ES OBLIGATORIO

“La capacidad para conectar puntos aparentemente inconexos es una característica que debería ser esencial en la labor de un of counsel”, añade Moret. “En el ámbito digital, el desarrollo es tan rápido y tan libre que esa capacidad de reflexionar y ver sinergias e intereses comunes, es probablemente uno de los puntos que deben marcar la diferencia. Para ello hay que tener visión estratégica y conocer las posibles tendencias regulatorias, de mercado o de otro tipo que configuran el momento presente. Por eso hay que tener muy presente lo que el cliente demanda, y hacerlo de la forma más profesional posible, pero al mismo tiempo

haciendo un esfuerzo de sensibilidad, en el sentido de aproximarse a su propia realidad colaborando y apoyado en la defensa de sus intereses. En cuanto a las nuevas líneas de negocio, las propias sinergias generan nuevas necesidades que requieren de especialización. Un ejemplo es el sector que me ocupa, en el que, ante la evolución de la sociedad y la economía, en Andersen Tax & Legal hemos realizado un importante esfuerzo en ampliar capacidades, ya que consideramos que uno de los ámbitos que más demanda va a tener podrían los servicios legales relativos a la Ciberseguridad como una necesidad inaplazable. En cuanto a la regulación digital, va a producirse un aumento de los asuntos relacionados con la identidad digital, las obligaciones de cumplimiento normativo en materia de Ciberseguridad de los operadores de servicios esenciales y de los proveedores de servicios digitales, la problemática específica que surge entorno al fraude online, o el marco regulatorio que pueda establecerse respecto a la inteligencia artificial entre otras muchas”.

Alejandro Sánchez del Campo Redonet, of counsel de Startups and Open Innovation en **Garrigues**, explica que su labor y funciones no han cambiado en estos meses: “me ocupo básicamente de coordinar e impulsar las actividades del despacho en todo lo que tiene que ver con el asesoramiento a startups y la relación con las áreas de innovación abierta de las empresas”. Además, cuenta que, en su caso, ha trabajado como abogado in-house más de 20 años, en diferentes puestos y responsabilidades dentro de la asesoría jurídica de Telefónica.



LA CAPACIDAD PARA CONECTAR PUNTOS APARENTEMENTE INCONEXOS ES UNA CARACTERÍSTICA QUE DEBERÍA SER ESENCIAL EN LA LABOR DE UN OF COUNSEL

VICENTE MORET (ANDERSEN TAX & LEGAL)



“

LOS PROFESIONALES DEL SECTOR QUE YA ESTUVIMOS EN LA PRIMERA LÍNEA EN LA CRISIS ANTERIOR, COMO ES EL CASO DE LOS OF COUNSEL, NOS ENCONTRAMOS MUCHO MEJOR PREPARADOS Y ESPECIALIZADOS PARA AFRONTAR CON ÉXITO ESTA NUEVA CRISIS

AMELIA BUERGO (GÓMEZ-ACEBO & POMBO)



”

tomen las decisiones más acertadas en un contexto tan poco estable es una tarea de alta precisión. “En el ámbito laboral -especifica Suárez- muchos de los asuntos que se nos presentan a diario son complejos y sensibles, tanto para empresarios como para trabajadores. En ningún escenario es fácil, por ejemplo, tener que tramitar un ERE o un ERTE por causas ETOP o una modificación sustancial de condiciones laborales para asegurar la viabilidad del negocio y la protección de los puestos de trabajo ante determinadas coyunturas, generalmente de carácter económico o productivo. La diferencia reside en que ahora son más numerosas las empresas que, además, deben tomar decisiones rápidas, en una situación de incertidumbre absoluta del devenir económico. La prudencia y la excelencia en el asesoramiento a nuestros clientes se convierten, más que nunca, en factores esenciales”. Como en tantas otras cosas, la experiencia es siempre un grado y ser precavido vale por dos. En este sentido, Amelia Buergo explica que “contamos con la experiencia de la crisis anterior. Ya desde entonces

“En consecuencia -incide- estoy familiarizado con los aspectos tecnológicos del derecho y, desde años, también con el mundo legaltech y la innovación en el sector legal”. Conscientes de la nueva realidad marcada por la economía digital, en Garrigues crearon Garrigues Digital: “un grupo de trabajo que plantea una nueva forma de asesorar basada en equipos ágiles y transversales, organizados en industrias y hubs (FinTech, Platforms, Industry 4.0, CleanTech, eSports, MediaTech o FashionTech) con un amplio conocimiento de los nuevos modelos de negocio y tendencias del mercado”, explica. Sobre los retos que tiene su sector, Sánchez del Campo afirma que “creo que ha llegado el momento de apostar decididamente por la innovación, no solo a nivel tecnológico sino también en los procesos, en la comunicación, en la prestación del servicio y a nivel cultural. Los clientes son cada vez más exigentes y el sector es muy competitivo. No hay otra opción a corto y medio plazo si se quiere mantener o mejorar la posición actual”. Una tarea que en Garrigues tienen

muy asumida desde su punto de vista: “la innovación está en el ADN de Garrigues desde la creación del despacho hace casi 80 años. Me he encontrado con grandes profesionales en sus áreas de especialidad y con un alto porcentaje de socios y abogados que están deseando probar nuevas metodologías y herramientas tecnológicas”.

DECISIONES COMPLEJAS

Asesorar a empresas para que

“

AHORA SON MÁS NUMEROSAS LAS EMPRESAS QUE, ADEMÁS, DEBEN TOMAR DECISIONES RÁPIDAS, EN UNA SITUACIÓN DE INCERTIDUMBRE ABSOLUTA DEL DEVENIR ECONÓMICO. LA PRUDENCIA Y LA EXCELENCIA EN EL ASESORAMIENTO A NUESTROS CLIENTES SE CONVIERTEN, MÁS QUE NUNCA, EN FACTORES ESENCIALES

ALFONSO SUÁREZ (ARAOZ & RUEDA)



”

tuvimos en cuenta incorporar en los contratos muchas previsiones, así como garantías suficientes en el caso de clientes acreedores, que ahora permiten que nuestros clientes se encuentren más protegidos en caso de sufrir incumplimientos contractuales.

Además, los profesionales del sector que ya estuvimos en la primera línea en la crisis anterior, como es el caso de los of counsel, nos encontramos mucho mejor preparados y especializados para afrontar con éxito esta nueva crisis”.

CRISIS = OPORTUNIDAD

“El potencial es enorme”, concluye Moret. “Estamos en una etapa de disrupción digital que está cambiando nuestras vidas a una velocidad que nunca antes se había visto.

About the of counsel



ALEJANDRO SÁNCHEZ DEL CAMPO

Of counsel en el área de Startups & Open Innovation de Garrigues

Como of counsel de esta importante área de Garrigues, Alejandro trabaja a caballo entre el Derecho, la Tecnología y la Innovación. Antes de incorporarse a Garrigues, fue gerente en la Asesoría Jurídica de Telefónica, empresa en la que trabajó durante más de 20 años, en los que estuvo involucrado en el asesoramiento de todo tipo de cuestiones legales y de negocio, así como en negociaciones con grandes empresas nacionales y extranjeras. Copreside la sección de gestión de despachos e innovación del Colegio de Abogados de Madrid. En 2016 recibió el premio de la Asociación Enatic al mejor jurista digital. Es profesor en el Centro de Estudios Garrigues y ponente habitual en distintos cursos de postgrado y universidades en materias relacionadas con propiedad intelectual, audiovisual, nuevas tecnologías e innovación en el sector legal. Alejandro Sánchez del Campo es miembro del Colegio de Abogados de Madrid, así como de la Asociación Española de Derecho del Entretenimiento (DENAE).



ALFONSO SUÁREZ

Of counsel del departamento Laboral de Araoz & Rueda

Suárez se incorporó al despacho como socio de dicha área en 2005, tras haber llevado la dirección del departamento Laboral del despacho Suárez Migoyo desde 1980. Cuenta con una dilatada experiencia en toda clase de asuntos relacionados con el derecho del Trabajo: despidos colectivos e individuales, modificación sustancial de condiciones, convenios de negociación colectiva, expedientes de regulación de empleo (con especial incidencia en la actualidad en este tipo de asesoramiento, como consecuencia de la crisis sanitaria generada por el Covid-19, incluyendo ERTE's por causa de fuerza mayor y causas ETOP), asesoramiento en derecho Laboral a empresas en concurso de acreedores, etc. Asimismo, tiene gran experiencia en asuntos Litigiosos derivada de su actuación ante Juzgados y Tribunales, así como organismos públicos estatales y autonómicos. Su trayectoria como abogado Laboralista es reconocida cada año por prestigiosos directorios legales.

Además, lo está haciendo de una forma holística, completa, porque afecta a la economía, a lo jurídico, a las relaciones sociales, a la geopolítica mundial, pero sobre todo afecta a nuestro modo de vida y en definitiva

a lo que somos, porque ya tenemos una vida física pero también empezamos a tener una vida digital. Creo que el Derecho está llamado a tener un papel cada vez más importante en este marco disruptivo, porque al fin y

al cabo la tecnología nace para estar al servicio del ser humano y no al revés. En ese sentido el factor legal cada vez va a ser más importante y más relevante a la hora de condicionar esos avances digitales.”

About the of counsel



AMELIA BUERGO

Of counsel del área de Banca y Mercado de Capitales de Gómez Acebo y Pombo

Amelia llegó a GA_P tras ser vicesecretaria del Consejo de Santander Investment S.A (SISA) y directora jurídica de las áreas de Crédito y finanzas corporativas del Banco Santander. Amelia se incorporó al Banco Santander desde Banesto (Grupo Santander) donde fue abogada financiera para Banca Mayorista desde 2009 hasta 2013. Comenzó su carrera profesional como abogada en

Uría Menéndez donde se especializó en Project Finance y Acquisition Finance; así como operaciones de M&A, Inmobiliario, Regulatorio y Reestructuraciones. A lo largo de su trayectoria profesional Amelia ha asesorado en diferentes áreas, especialmente dentro del ámbito Bancario y Financiero.



VICENTE MORET

Letrado de las Cortes Generales en el Congreso de los Diputados and of counsel de Andersen Tax & Legal

También pertenece al Cuerpo Superior de Administradores Civiles del Estado en excedencia. Ha sido el Letrado de la Comisión Mixta de Seguridad Nacional y Director de Asuntos económicos del Congreso de los Diputados entre otros cargos. En el ámbito académico, Vicente Moret, es profesor de Sectores regulados, Derecho Digital y Derecho Administrativo en IE Law School y ponente habitual en el Instituto

Nacional de Ciberseguridad (INCIBE), el Mando Conjunto de Ciberdefensa (MCCD) y en la Asociación de Auditoría y Control de Sistemas de Información (ISACA), entre otros, además de ser autor de numerosos artículos sobre regulación de la Ciberseguridad. Vicente Moret ha recibido numerosos premios de ensayo jurídico y otras distinciones como la medalla al Mérito policial con distintivo blanco y la Cruz al Mérito de la Guardia Civil. Es of counsel de Andersen T&L desde 2019.

2019

EN CIFRAS:

LOS DESPACHOS QUE MÁS FACTURAN EN ESPAÑA



A pesar del duro golpe que ha supuesto el COVID-19 para la economía en general, el cierre del ejercicio no ha sido tan negativo como podría pensarse para la mayoría de las grandes firmas en España. Algunas con un alto grado de especialización han salido, incluso, reforzadas. En este sentido, los cuatro líderes continúan siendo los mismos del año pasado; Garrigues, en primer lugar, con un crecimiento cercano al 4%, Cuatrecasas, el que más creció de este grupo respecto a 2018 con un 13,72% más de facturación, y Uría Menéndez, con un incremento superior al 5%. En este artículo nos acercamos a la realidad de las cifras de las top firms en España, como ya hicimos el año pasado pero, en esta ocasión, ponemos el foco en las operaciones -incluyendo algunos LatAm desks- y en el balance final que hacen los responsables de las mismas.

MOVIMIENTOS EN LA CIMA

Garrigues continúa siendo, un año más, la vencedora total respecto a las cifras de facturación del mercado legal en España. De los 243,40 millones de euros de 2018, en 2019 han pasado a 276,80. En este sentido, desde la firma ponen el acento en el área de Fusiones y Adquisiciones en España en 2019. Garrigues lidera el ranking de asesores legales en Fusiones y Adquisiciones (M&A) en 2019 tanto por número de operaciones como por valor. La firma, -dicen en su página web- "cerró en España un total de 136 operaciones en el año, por un valor total de 17.994 millones de euros (el 20 % del total registrado en el país), según el informe anual de la plataforma de Business Intelligence TTR. Además, según el citado informe, en 2019 Garrigues participó en 10 operaciones más que en 2018". Con un incremento del 13,74% en su facturación anual, **Cuatrecasas** está cada vez más cerca de la cúspide de este ranking. Todo indica que 2019 fue

un buen año para el despacho catalán que en el último ejercicio ingresó unos 33 millones de euros más que en 2018. En este sentido, desde la firma destacan como su mejor operación el asesoramiento al grupo francés Elixor en la venta de su filial Áreas al fondo de capital riesgo PAI Partners por 1.542 millones de euros, en abril de 2019. La bondad del año fiscal que ha concluido también la confirman desde **Uría Menéndez**, tercero en la tríada de la cúspide con una variación positiva del 5,7% en el último ejercicio respecto al anterior. En concreto, en España, pasaron de 181 millones de euros de facturación en 2018 a 191 en 2019. En términos de facturación global, que pasó de 240,7 millones en 2018 a 252,3 millones de euros en 2019, en palabras de su socio director, **Salvador Sánchez-Terán**, “2019 fue un año muy bueno para la firma en todas las áreas y oficinas. Esto nos ha permitido disfrutar de un año récord de aumento del 4,8% en los ingresos. Hubo altos niveles de actividad en Private Equity, especialmente en el sector de las Energías Renovables, en el sector Inmobiliario tanto en España como en Portugal, en Litigios, etc. En cuanto a América Latina, PPU tuvo un año más complicado, especialmente en algunas jurisdicciones como Chile debido a la crisis política y social. Sin embargo, los problemas sufridos por algunas de nuestras oficinas se vieron compensados por el buen desempeño de otras como Colombia, por lo que en general fue un buen año”. Desde Uría Menéndez destacan el asesoramiento al Banco Santander en la oferta de intercambio dual en México y

NY para la adquisición del 25% del capital social de Santander México en manos de accionistas minoritarios.

Los siguientes puestos de nuestro ranking los ocupan las **Big Four**. En primer lugar, **PWC Tax & Legal Services** que se mantiene en la cuarta posición total con un total de 159,9 millones de euros de facturación, y una variación superior a dos puntos porcentuales respecto al año pasado. Sí avanza posiciones **EY Abogados**, que adelanta a **Deloitte Legal** y pasa de la sexta a la quinta con unos ingresos por facturación de 136,2 millones de euros en 2019, y un incremento superior al 10%. **Ramón Palacín**, socio codirector de EY Abogados, comenta al respecto que “la apuesta por el talento, la transformación digital y el impulso de determinadas áreas ha sido la base del crecimiento de nuestra facturación sostenida en el tiempo, con un crecimiento de ingresos del 35,4% desde 2016. Los equipos multidisciplinares de alta especialización, con perfiles muy diversos, el uso de la tecnología y nuestra visión global nos permiten centrar esfuerzos y ofrecer un servicio de alto valor añadido en un entorno que realmente ya venía siendo muy complejo, y que ahora está lleno de incertidumbre, donde detectar los riesgos y oportunidades acompañando a las empresas en este camino define nuestra forma de trabajar”.

Deloitte baja levemente (medio punto) aunque se mantiene en los 128 millones de euros, mientras que **KPMG Abogados** crece por encima del 8,7%.

Alberto Estrelles socio director de KPMG Abogados destaca que “estamos muy satisfechos del



SALVADOR SÁNCHEZ-TERÁN



RAMÓN PALACÍN



ALBERTO ESTRELLES

resultado del último ejercicio con un crecimiento cercano al 9%, pasando de 101,9 millones de euros a 110,8, casi dos puntos por encima del crecimiento que tuvimos en el ejercicio anterior, lo que implica un crecimiento sostenido muy importante. Hemos crecido en las distintas áreas y especialidades del despacho a lo que sin duda ha contribuido la digitalización de la firma, que nos ha permitido que una parte importante de los

CREMADES & CALVO SOTELO ENCABEZA EL RANKING DE LAS DIEZ FIRMAS QUE VIERON CRECER SU FACTURACIÓN EN ESPAÑA POR ENCIMA DEL 20% DURANTE 2019.

servicios que prestamos tenga un componente tecnológico, que permite asesorar a nuestros clientes de un manera más eficaz y competitiva. La rentabilidad es también un elemento muy importante para KPMG Abogados y gracias a un riguroso plan con un seguimiento muy cercano, nos ha permitido mantener un crecimiento significativo de la misma en los dos últimos ejercicios". De las operaciones que les es posible comentar destacan el asesoramiento fiscal al Consorcio liderado por EQT en la Opa a Parques Reunidos, que requirió un proceso de exclusión en bolsa y ejecución especialmente largo. El importe de la operación fue de 1.130 millones de euros.

SUBIDA ESPECTACULAR

A continuación, espectacular subida la de **EJASO ETL Global** que sigue a **Cremades & Calvo Sotelo** en el ranking de las firmas que más crecieron en facturación durante 2019, con un incremento cercano al 50% (49,6%) y una cifra total de 80,5 millones de euros en el pasado ejercicio frente a los 53,8 del 2018.

La firma ha "escalado" del puesto duodécimo al octavo, ganando cinco posiciones y dejando detrás a despachos como Baker McKenzie, Linklaters, Clifford Chance, Pérez-Llorca y Gómez Acebo y Pombo.

"La firma ha crecido en el último ejercicio incorporando socios y profesionales que cuentan con una gran experiencia y calidad técnica. Hemos seguido apostando por los sectores en los que ya somos una referencia, como el de la Energía y en especial los hidrocarburos, pero también innovando y consolidando nuestra posición en sectores novedosos, ofreciendo asesoramiento transversal a clientes que operan en el ecosistema tecnológico, de los e-sports o del entretenimiento", afirma **Manuel González-Haba Poggio**, socio de EJASO ETL Global. En cuanto a las operaciones, destacan el asesoramiento al grupo italiano de telecomunicaciones SIELTE, SpA en la venta de su filial española COTRONIC, a la sociedad COBRA Instalaciones y Servicios, S.A., empresa que forma parte del grupo ACS. "La sociedad adquirente con esta

operación se convirtió en el líder del mercado en la ejecución del denominado contrato programa de Telefónica en España". La operación se cerró con un valor de adquisición de 18 millones de euros.

Clifford Chance vio cómo su facturación crecía en un 5,54 %, variando la cifra de los 63 millones de euros en 2018 a los 66,7 del pasado ejercicio. Sobre el mismo, **Jaime Velázquez**, socio director de Clifford Chance en



MANUEL GONZÁLEZ-HABA POGGIO



JAIME VELÁZQUEZ



IVÁN DELGADO

RANKING POR FACTURACIÓN

N.	DESPACHO	FACTURACIÓN 2018 (MILLONES DE €)	FACTURACIÓN 2019 (MILLONES DE €)	% VARIACIÓN DE FACTURACIÓN
1	Garrigues	316,60	328,80	3,85%
2	Cuatrecasas	243,40	276,80	13,72%
3	Uría Menéndez	181,10	191,40	5,69%
4	PWC Tax & Legal	155,80	159,90	2,63%
5	EY Abogados	123,60	136,20	10,19%
6	Deloitte Legal	128,70	128,10	-0,47%
7	KPMG Abogados	101,90	110,80	8,73%
8	Ejaso ETL global	53,80	80,50	49,63%
9	Baker McKenzie	66,80	69,80	4,49%
10	Linklaters	66,50	67,80	1,95%
11	Clifford Chance	63,20	66,70	5,54%
12	Pérez Llorca	52,00	64,00	23,08%
13	Gómez Acebo & Pombo	54,10	62,00	14,60%
14	Allen & Overy	43,00	48,10	11,86%
15	Hogan Lovells	42,40	46,20	8,96%
16	ECIJA	34,20	39,03	14,12%
17	Herbert Smith Freehills	38,30	39,00	1,83%
18	DWF-RCD	34,30	37,10	8,16%
19	DLA Piper	30,00	29,80	-0,67%
20	Roca Junyent	27,10	28,60	5,54%
21	BDO Abogados y Asesores Tributarios	25,50	28,30	10,98%
22	Broseta	25,10	26,80	6,77%
23	CMS Albiñana & Suárez de Lezo	24,10	26,70	10,79%
24	Auren	25,10	26,60	5,98%
25	Ramón y Cajal Abogados	24,20	26,40	9,09%
26	Ashurst	27,70	26,30	-5,05%
27	Andersen Tax & Legal	21,50	25,00	16,28%
28	Ontier	23,10	22,90	-0,87%
29	Bufete Barrilero & Asociados	20,60	20,80	0,97%

España declara que: “En Clifford Chance hemos cerrado un muy buen ejercicio centrado en importantes operaciones en el sector Financiero, de la Energía, de las Infraestructuras o de las Telecomunicaciones por parte tanto de inversores financieros como industriales que operan o que tienen interés en el mercado español. Además, en múltiples ocasiones hemos asesorado directamente operaciones en LatAm o servido de puente en el asesoramiento en la región. Cabe destacar el reto que ha supuesto el último trimestre en términos de servicio a nuestros clientes, adaptándonos rápidamente a la nueva situación de estado de alarma derivado del Covid-19, como muestra de nuestra capacidad de atender a nuestros clientes digitalmente y en remoto y asesorándoles al mismo tiempo en el análisis del impacto de las diversas modificaciones normativas consecuencia de la situación, y constatar la

RANKING POR FACTURACIÓN

N.	DESPACHO	FACTURACIÓN 2018 (MILLONES DE €)	FACTURACIÓN 2019 (MILLONES DE €)	% VARIACIÓN DE FACTURACIÓN
30	Lener	20,10	20,50	1,99%
31	Sagardoy Abogados	17,80	19,60	10,11%
32	Grant Thornton	15,80	19,20	21,52%
33	Martínez-Echevarría Abogados	17,00	17,80	4,71%
34	Montero Aramburu Abogados	15,70	17,80	13,38%
35	Elzaburu	15,30	17,00	11,11%
36	Cremades & Calvo Sotelo	11,00	17,00	54,55%
37	Crowe Legal & Tributario	13,80	16,90	22,46%
38	Dentons	15,19	16,81	10,66%
39	Mazars Tax & Legal	13,60	15,60	14,71%
40	Garrido Abogados	13,60	15,30	12,50%
41	Eversheds Sutherland Nicea	12,20	14,20	16,39%
42	King & Wood Mallesons	11,30	13,30	17,70%
43	PKF Attest	12,40	12,70	2,42%
44	Watson Farley & Williams	8,10	11,00	35,80%
45	Pedrosa Lagos	10,70	10,80	0,93%
46	Marimón Abogados	9,00	10,20	13,33%
47	Simmons & Simmons	7,80	10,00	28,21%
48	LaBE Abogados	9,10	9,60	5,49%
49	Rödl & Partner	8,00	9,30	16,25%
50	MA Abogados	9,20	9,00	-2,17%
51	Ceca Magán Abogados	7,10	8,90	25,35%
52	Fieldfisher Jausas	9,00	8,50	-5,56%
53	AGM Abogados	7,30	8,10	10,96%
54	Toda & Nel-lo	8,00	7,80	-2,50%
55	Araoz y Rueda	7,50	7,77	3,60%
56	DA Lawyers	6,80	7,60	11,76%
57	Squire Patton Boggs	6,90	7,60	10,14%
58	Senn, Ferrero, Asociados	5,80	7,00	20,69%
59	Pinsent Masons	5,90	6,95	17,80%

y resiliencia de nuestros profesionales". Del pasado ejercicio, la operación que destaca Clifford Chance es el asesoramiento a Banco Santander en un complejo proceso para la readquisición de su sede en Madrid, conocida como "Ciudad Financiera de Santander". La misma se ejecutó en dos fases: (i) la adquisición de la compañía que hasta la fecha era propietaria de la Ciudad Financiera de Santander, denominada "Sorlinda" y (ii) la posterior fusión por absorción de Sorlinda por parte del Banco Santander. El complejo proceso de readquisición de la sede del Banco Santander incluyó negociaciones con todas las partes implicadas en el proceso de liquidación (incluidos el síndico y los acreedores) y procedimientos judiciales tanto en España como en el Reino Unido. Dicha operación tuvo un valor de 3,000 millones de euros. **Pérez-Llorca** es otra de las firmas que ha visto crecer por

RANKING POR FACTURACIÓN

N.	DESPACHO	FACTURACIÓN 2018 (MILLONES DE €)	FACTURACIÓN 2019 (MILLONES DE €)	% VARIACIÓN DE FACTURACIÓN
60	UHY Fay & Co	6,50	6,60	1,54%
61	JDA/SFAI	5,70	6,60	15,79%
62	Arpa Abogados Consultores	6,00	6,26	4,33%
63	CCS Abogados	7,00	6,00	-14,29%
64	Abdon Pedrajas	4,67	5,68	21,63%
65	López-Ibor Abogados	6,20	5,60	-9,68%
66	Grau & Angulo Abogados	5,80	5,60	-3,45%
67	Bufete Escura	5,30	5,60	5,66%
68	Zurbarán Abogados	0,00	5,50	Nueva creación
69	Bufete Rosales	5,90	5,50	-6,78%
70	Monereo Meyer Abogados	4,70	5,30	12,77%
71	Gómez-Villares & Atencia	5,30	5,00	-5,66%
72	Carrillo Asesores Tributarios & Abogados	3,40	4,90	44,12%
73	Manubens Abogados	4,70	4,80	2,13%
74	Yingke Adarve	4,80	4,80	0,00%
75	Abril Abogados	4,50	4,30	-4,44%
76	De Andrés y Artiñano Abogados	3,66	3,78	3,28%
77	Cofianz	3,20	3,60	12,50%
78	Net Craman Abogados	2,90	3,20	10,34%
79	Briz Jurídico Tributario	2,80	2,80	0,00%
80	IUS + Aequitas	2,50	2,60	4,00%
81	Rivero & Gustafson Abogados	2,49	2,53	1,61%
82	Gaona y Rozados Abogados	2,30	2,50	8,70%
83	Larrauri & Marti Abogados	2,42	2,44	0,83%
84	Across Legal	1,30	2,20	69,23%
85	Cazorla Abogados	1,40	1,60	14,29%
86	Kennedys Abogados SLP	1,90	1,50	-21,05%
87	Ayuela Jiménez	0,65	1,30	100,00%

encima del 20% su facturación en 2019, pasando de los 52 millones de euros obtenidos en 2018 a los 64; con un 23% de incremento. En palabras de **Iván Delgado**, socio de Corporate, resident partner de la oficina de Nueva York de Pérez-Llorca y responsable del LatAm desk: "2019 ha sido un año récord en cuanto a volumen de transacciones de M&A y proyectos empresariales. Asimismo, en 2019 se han consolidado las inversiones que las empresas españolas llevan realizando en los últimos años en LatAm y ha seguido incrementándose el flujo de inversiones LatAm en España". En cuanto a operaciones, desde Pérez-Llorca destacan el asesoramiento a la familia Amodio en el acuerdo alcanzado para la compra del 16 por ciento del capital accionario de OHL global, propiedad de la familia Villar Mir. También para **Gómez Acebo y Pombo** el resultado del pasado ejercicio ha sido positivo. En este caso, la firma ha pasado de 54 millones de euros

Metodología

*El porcentaje de variación se ha realizado calculando el incremento en 2019 sobre la cifra inicial de 2018.

*Datos basados en la información recabada a través de los despachos, registro mercantil y estimación propia.

*Algunas firmas cierran el año fiscal en fechas diferentes

de facturación en 2018 a 62 en 2019, con un incremento del 14,60%. **Carlos Rueda**, socio director de GA_P comenta que “estamos muy satisfechos con un ejercicio en el que hemos tenido un crecimiento notable en facturación y en los principales indicadores de rentabilidad continuando con la tendencia ya marcada en los últimos años. Ha sido un crecimiento general en las diferentes áreas y oficinas apoyado en factores como el fortalecimiento del concepto de firma ibérica, la aproximación sectorial al negocio, la mejora de la eficiencia y el enfoque dirigido hacia la innovación”. Desde GA_P destacan el asesoramiento a todos los fondos de inversión (Syndicate of Funds - Senior Old Money) que aportan nueva financiación a Abengoa en su proceso de Refinanciación y



CARLOS RUEDA



HUGO ÉCIJA

LOS DESPACHOS AVANZAN A BUEN RITMO CON LA VISTA PUESTA EN EL DESARROLLO DE NEGOCIO EN LATAM, LA APERTURA DE NUEVAS ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN Y SE ENFRENTAN A 2020, EN GENERAL, CON CAUTELA.

Reestructuración por el importe de 5.656 millones de euros.

SOSTENIBLES Y AL ALZA

Entre los despachos que siguen creciendo con paso firme se encuentra **ECIJA**, que ingresó 5 millones más en el último periodo (39 millones de euros en 2019 frente a los 34 obtenidos en 2018). Por otra parte, la firma facturó en 2019 15,6 millones en LatAm. **Hugo Écija**, fundador y presidente ejecutivo del bufete, declara al respecto que “Sin duda, 2019 ha sido un año que ha marcado un precedente en la firma. No solo nos hemos consolidado como la mayor firma española en Latinoamérica, sino que hemos construido un puente hacia Asia para nuestros clientes con la Joint Venture firmada con Grandall Law, la cuarta firma de China. Además de ello, hemos protagonizado una de las mayores fusiones en el mercado legal español con Jiménez de Parga Abogados, entre otras integraciones, que nos han llevado a reforzar

prácticas dentro de la firma como Corporate y M&A, Capital Riesgo, Fiscal, Laboral y Litigios”. En cuanto a las operaciones más destacadas, desde la firma apuntan, en España, la fusión entre Jiménez de Parga Abogados y ECIJA, protagonizando una de las mayores fusiones del sector en 2019, y en LatAm, la Integración de Chacón y Rodríguez en México, la cual llevó a ECIJA a consolidarse como la firma española con mayor presencia en Latinoamérica, con un total de 12 países con cobertura propia. También **DWF-RCD** subió un 8,16%, pasando de los 34,3 millones de euros, conseguidos el año anterior, a los 37,1 en 2019. La fusión de RCD y DWF empezó a dar sus frutos. **Adolf Rousaud** e **Ignasi Costas**, socios directores del despacho afirman que “2019 fue un año muy positivo para nosotros, en el que, además de mantener nuestra senda de crecimiento, nos reforzamos con la integración con DWF. Este nuevo capítulo en nuestra historia posibilita

Iberian Lawyer Labour Awards

Spain

SAVE THE NEW DATE

8 October 2020

Madrid

FINALISTS

In collaboration with



Sponsor



Follow us on



#IBLLabourAwardsES

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



Álvaro Mena Álvarez
Director de Relaciones
Laborales
Globalvia



Clara Cerdán Molina
General Counsel
Grupo FerroAtlántica



Eduardo Romero Indacochea
Director de organización y
Desarrollo
*Lug Healthcare
Technology*



Francisco José García Utrilla
CEO y Fundador
*Conzierta Mediación
Laboral Internacional*



Isaac Millán Fernández
Director Asesoría Jurídica y
Compliance
Quirónsalud



Javier Prados Mateo
Director Jurídico y de
Cumplimiento Normativo
*Alten Energías
Renovables*



José Antonio Menéndez
Director de Recursos
Humanos
DS Smith



Laura Diaz Gonzalez
Directora de Relaciones
Laborales
Grupo Dia



Luis Escribano Gómez-Fabra
Director de Relaciones
Laborales y Bienestar
WiZink



Luis Gimeno Valledor
Secretario de Concejo
Acerinox



Marta Sempere
Deputy President HR
*Coca Cola European
Partners*



Óscar Romero Jiménez
Director Corporativo de
Recursos Humanos
Vitaldent



Pablo Bolinches
General Counsel
*FCA (Fiat Chrysler
Automobiles)*



Pablo Galán González
Director de Recursos
Humanos
Canal de Isabel II



ADOLF ROUSAUD



IGNASI COSTAS



ENRIQUE AZORÍN



CÉSAR ALBIÑANA

un salto cualitativo a ambas firmas, ampliamos capacidades, mejoramos la propuesta de valor tanto a clientes como a nuestros profesionales, así como creamos nuevas sinergias entre dos referentes en la innovación legal". En cuanto a operaciones, nos cuentan que "la más relevante de 2019 para nosotros fue, sin duda, nuestra integración con DWF a finales de año, un hito en el sector legal español que abre una senda de crecimiento para las dos firmas. La integración nos permite formar parte del primer grupo en cotizar en el Main Market de Londres, formado por más de 4.000 profesionales que opera desde 33 localizaciones en todo el mundo y supone una de las operaciones más destacadas en la historia del sector legal español. La operación, por lo que refiere a derecho español, fue asesorada por el equipo interno de RCD". Son numerosas las firmas cuya cifra de facturación se sitúa en la franja entre los 20-30 millones de euros, como **BDO Abogados** que subió casi un 11% con una facturación cercana a la treintena de millones en 2019 frente a los 25 de 2018. Por otro lado, BDO Tax & Legal facturó solo en LatAm 29 millones de dólares. **Enrique Azorín**, socio director y presidente de BDO Abogados, señala que: "Acumulamos una trayectoria de crecimiento consolidado superior al 10% en los últimos años que se asienta sobre profesionales muy especializados y un foco permanente en el servicio al cliente. Además, LatAm es una zona estratégica para BDO, con una presencia importante con 61 oficinas distribuidas en 15 países y una facturación conjunta

de 29 millones de dólares, destacando reciente integración de Gonzalez & Uribe, una de las firmas legales más consolidadas de Costa Rica en BDO. Desde España aprovechamos las oportunidades legales y fiscales entre los dos continentes, respondiendo a las necesidades de los clientes en sus inversiones, dada la posición de liderazgo que tiene BDO en cada mercado".

Destaca en este tramo la subida de **CMS Albiñana & Suárez de Lezo**; de 24,1 millones de euros hace dos años a los 26,7 obtenidos el año pasado. En este sentido, **César Albiñana**, socio director del despacho comenta que "el año 2019 fue sin duda un año récord en el despacho, marcado por nuestra participación en gran número de operaciones de Adquisición y Financiación a nivel nacional e internacional, principalmente en los sectores Energético, de Infraestructuras e Inmobiliario, muchos de ellos junto con socios de la red CMS. Nos enfrentamos a este 2020 con cautela dada la situación actual, pero con una dirección clara marcada por un plan estratégico basado en el refuerzo de áreas de práctica clave, la diversificación de líneas de negocio y la mayor profesionalización de nuestra oferta a clientes para asegurar la competitividad del despacho". Sobre la operación más destacada, señalan el asesoramiento a Hermes Infrastructure en la adquisición del 74% de seis concesiones de peaje en sombra en España propiedad de ACS por un valor de 900 millones de euros. En valores parecidos se mueve **Ramón y Cajal Abogados**, que facturó unos dos millones más

en el último ejercicio respecto al anterior (24,2 en 2018 frente a 26,4 en 2019, incrementando un 9%). Su socio director, **Francisco Palá**, declara al respecto que “la facturación de 2019 confirma la tendencia al alza de estos últimos cuatro años, en los que el despacho ha tenido un crecimiento del 40%. Se trata de un crecimiento sostenido y orgánico, consecuencia de un servicio diferencial y de alto valor añadido a los clientes, lo que se refleja en el notable grado de fidelización de nuestros clientes. Este crecimiento armónico se refleja además en el buen clima laboral de la firma”. En cuanto a la operación más relevante para ellos, desde Ramón y Cajal destacan la de Grenergy Renovables. En este caso fueron asesores legales de la compañía en la exclusión de negociación de la totalidad sus acciones del Mercado Alternativo Bursátil (MAB) y su simultánea admisión a negociación en las Bolsas de Valores españolas, por un importe aproximado de 390 millones de euros. Según la

firma, la única salida a bolsa que se ha producido en España en 2019.

Desde **Ashurst**, su socio director en España, **Jorge Vázquez Orgaz** reflexiona sobre los resultados obtenidos: “Venimos de un ejercicio 2018-2019 espectacular, en el que batimos todas nuestras previsiones y alcanzamos un crecimiento de cerca del 30% respecto del año anterior. En el ejercicio que acabamos de cerrar a 30 de abril hemos conseguido consolidar nuestra posición en buena medida. Es cierto que hemos tenido una pequeña caída en ingresos respecto de 2019, pero, en conjunto, nuestros resultados demuestran un salto cualitativo muy importante para nosotros respecto de dónde estábamos hace tan solo un par de años. Eso nos da mucha confianza, porque demuestra que nuestro proyecto tiene unas bases muy sólidas. A lo largo de este último ejercicio hemos reforzado nuestros equipos en prácticamente todas las áreas. Hemos tenido la oportunidad de intervenir en algunas de las operaciones

más relevantes del mercado, asesorando a clientes de primer orden en distintos sectores: Inmobiliario, Infraestructuras, Energía, Banca-Seguros o Private Equity. También estamos participando en algunos de los arbitrajes más relevantes. Aunque la situación actual ha supuesto que determinadas operaciones sufran retrasos en el calendario previsto, otras se



FRANCISCO PALÁ



JORGE VÁZQUEZ ORGAZ



JAIME OLLEROS

EY ABOGADOS, CON UN INCREMENTO DE FACTURACIÓN DEL 10,2%, ES LA *BIG FOUR* QUE MÁS CRECE, ADELANTANDO A DELOITTE LEGAL, QUE BAJA MEDIO PUNTO PORCENTUAL.

han cerrado con éxito durante el confinamiento, tomando las medidas especiales derivadas de la crisis sanitaria. Además, a pesar de las previsiones económicas que estamos viendo estos días, siguen llegando nuevas operaciones al mercado: Financiaciones, Inmobiliario o Energía, son áreas en las que esperamos seguir viendo actividad en los próximos meses". La bajada de facturación en España fue del 5,05%, de 27,7



LORENZO HERNÁNDEZ ALLONES



JESÚS VARELA



JUAN E. DIAZ

millones de euros en 2018 a 26,3 en 2019. Desde la firma informan que la facturación del LatAm desk fue superior al millón de euros. En cuanto a las operaciones más relevantes, Ashurst destaca, en España, el asesoramiento a Iridium en la operación anunciada por su matriz ACS, la venta al fondo Hermes Infrastructure del 74% de las participaciones del grupo en seis concesiones de peaje en sombra, operación con un valor de 703 millones de euros. En LatAm destacan el asesoramiento a John Laing en su primera inversión en Latinoamérica, con la adquisición del 30% de Concesionaria Ruta del Cacao S.A.S., operación con un valor total de 76 millones de dólares, entre otras.

"Andersen en España cerró el último ejercicio con un importante crecimiento, en línea con el experimentado en los últimos años. Esto confirma un resultado positivo de nuestra estrategia de crecimiento sostenible y estable, con la que aumentamos capacidades para ofrecer más y mejores servicios en distintas áreas de especialización en el país, sumado a la evolución internacional de la firma y proyectos transnacionales que potencian la mejora de los resultados en los 76 países en los que Andersen tiene presencia", dice **Jaime Olleros**, socio director en **Andersen Tax & Legal**. La firma, cuya facturación creció en un 16,28% (de 21,5 a 25 millones de euros), destaca como una de sus principales operaciones el asesoramiento a Imperial Brands en la venta de Tabacalera por un valor de 1.225 millones de euros. En concreto,

la firma asesoró en todos los aspectos de la venta del negocio en Cuba, en las implicaciones legales de la transacción en España, así como en la venta del negocio del resto de cigarros premium no cubano fuera de los EEUU.

Se mantiene ONTIER, que sigue rondando los €23 millones con una diferencia menor entre el último ejercicio y el anterior (-0,8%). Sólo en LatAm la facturación de esta firma fue de \$12,5 millones. Según la firma, el total de la facturación del grupo en los 13 países en los que están presentes (incluyendo USA, UK, Italia y España además de LatAm) estaría por encima de los \$44 millones. "2019 ha sido un año de crecimiento orgánico y consolidación de las distintas oficinas, y a pesar de lo complicado de la situación económica en mucho de los países, ONTIER ha logrado incrementar su facturación superando por primera vez los 12 millones de USD de manera agregada en Latinoamérica. A pesar de que algunas grandes operaciones se han puesto en pausa, nuestras oficinas en Latinoamérica han sabido ajustarse a las necesidades de nuestros clientes, que tal y como ha ocurrido en Europa, empiezan a demandar más asesoría laboral, procesal, concursal y refinanciaciones. Asimismo, en el área de M&A, están surgiendo buenas oportunidades para nuestros clientes interesados en adquirir proyectos o compañías en la región", apunta **Lorenzo Hernández Allones**, socio de **ONTIER** México y Director General de Desarrollo de negocio para LATAM

En las decenas de millones se encuentran **Sagardoy Abogados**

que pasó de 17,8 a 19,6 millones de euros en el último ejercicio, **Grant Thornton**, cuya subida fue mayor (21,52%), al pasar de 15,8 a 19,2 millones de euros en 2019, y **Martínez-Echevarría Abogados**, cuyo incremento porcentual fue del 4,71%. (17,8 millones en 2019 frente a 17 en 2018). Desde este último despacho ponen de relieve los importantes nombramientos que han tenido lugar en el último periodo: “el año 2019 se ha logrado nuevamente consolidar otro ejercicio más de crecimiento en los importes de facturación, confirmando la serie histórica positiva que alcanza al menos a los últimos 20 años. Con el liderazgo bien consolidado en Andalucía, la evolución del proyecto empresarial pasa ahora por ampliar el tamaño de negocio en Madrid, así como en otras localizaciones nacionales que permitirán ir ejecutando el plan estratégico de la firma que ha tenido como primer *milestone* del ejercicio 2020 los nombramientos de Albert Rivera y José Manuel Villegas como presidente

ejecutivo y vicepresidente ejecutivo respectivamente”. Como operación destacada mencionan la aprobación por parte del comité de admisiones de Euronext Access París de la incorporación de las acciones de “MAQ ADMINISTRACIONES URBANAS, SOCIMI, S.A.” a su mercado, operación en la que Martínez-Echevarría Abogados intervino como asesor legal. **Montero Aramburu Abogados, Crowe Legal y Dentons** se encuentran, asimismo, en esta franja. En el caso de Dentons, firma que ha visto crecer su facturación en un 10,66%, su socio director, **Jesús Varela** declara que “A lo largo de 2019 hemos mantenido nuestra estrategia de crecimiento en número de abogados, ofreciendo a nuestros clientes nuevas áreas de práctica (Capital Markets, Arbitraje...), lo que al mismo tiempo hemos podido realizar mejorando los ratios de beneficio por socio y rentabilidad por abogado de



PILAR GARCÍA



PEDRO MUÑOZ

forma muy relevante. Ha sido un año muy bueno que ha marcado nuestras pautas en cuanto a seguir creciendo con nuevas áreas de práctica y enfocarnos en nichos que ofrecen valor añadido a nuestros clientes y, por lo tanto, altas rentabilidades.” Como operación destacan el asesoramiento a Oaktree Capital Management en la compra de Solvia Desarrollos Inmobiliarios, la filial promotora de Banco Sabadell y tercera empresa de su sector por volumen de activos. Una operación de M&A en el sector inmobiliario que marcó el año 2019. También el socio director de **Eversheds Sutherland Nicea, Juan E. Díaz**, comentaba el crecimiento del despacho que, en 2019 fue del 16,39%, superando los 14 millones de euros de facturación. “Este año 2019 ha sido muy satisfactorio

LAS OPERACIONES MÁS DESTACADAS POR LOS DESPACHOS EN EL 2019 HAN SIDO DEL ÁREA DE M&A, ESPECIALMENTE EN LOS SECTORES DE ENERGÍA, TECNOLOGÍA, INFRAESTRUCTURAS E INMOBILIARIO.

en resultados. Aunque ha sido un ejercicio de contención en el tamaño de nuestra plantilla, hemos seguido creciendo en ingresos y ahora también lo hemos hecho en productividad. En todo caso, nuestro plan es crecer todos los años potenciando nuestros servicios, incorporando mejores profesionales y añadiendo nuevas áreas de práctica.” Entre otras operaciones, la firma destaca el asesoramiento en la toma de participación de Three Hills Capital Partners en la compañía española Goal Systems, especializada en el desarrollo de software para la industria del transporte. Otras de las firmas cuya facturación creció de forma importante en España fue la londinense **Watson Farley & Williams**, que pasó de los 8,1 millones de euros en 2018 a los 11 facturados en 2019 (+35,8%). “WFW ha cerrado un gran año con un importante incremento de la facturación gracias a la confianza de nuestros clientes”, dice **Pilar García**, socia directora del despacho. “Nuestro equipo full-service tiene una penetración cada vez más importante en el mercado español, con un crecimiento exponencial desde nuestra apertura hace 10 años. Con la situación actual, ofrecemos a nuestros clientes un equipo con una fuerte especialización”. Del pasado ejercicio, WFW destaca el asesoramiento a Cerberus Capital Management en la venta de Renovalia Energy Group al fondo F2i. Desde entonces, WFW ha trabajado con Cerberus y Renovalia en una estrategia de *build up* con numerosas operaciones de Adquisición y Financiación en España y en

el resto del mundo como la reciente venta de un porfolio eólico de 175MW compuesto por seis parques a Ardian.

Los que aquí llamaremos *Fantastic Seven*, despachos que superan los 100 millones de euros de facturación (Garrigues, Cuatrecasas, Uría, PWC, EY, Deloitte y KPMG), suponen, en su conjunto, algo más de 1.300 millones de euros, un 6,5% más que el año pasado, en el que también estas mismas 7 firmas superaban la centena de millones, representando en 2019 un 48% del total de los despachos incluidos en el ranking. Los primeros 50 despachos, que corresponden a facturaciones aproximadamente superiores a los 9 millones de euros, han acumulado en total algo más de 2.500 millones de euros, un 8,5% más que el año pasado y representando casi el 93% de la facturación del ranking.

PISANDO FUERTE

Por debajo de los 10 millones de euros de facturación encontramos a **LaBE Abogados**, que sube de los 9,1 millones de euros a los 9,6 registrados en el 2019 (+5,49%). “El Grupo LaBE -apunta el socio **Pedro Muñoz**- ha experimentado un crecimiento notable en el último año, donde hemos dado pasos importantes en cuanto a los objetivos que nos marcamos al comienzo del pasado curso. Tengo que decir en primer lugar, que hemos seguido buscando y contratando a grandes profesionales en cada una de nuestras áreas y es algo de lo que me siento especialmente orgulloso. En



JOSÉ MARÍA MICHAVILA



ESTEBAN CECA



JULIO SENN Y JAVIER FERRERO

este año hemos conseguido contratos importantes. Uno del que nos sentimos orgullosos porque ayudamos a gente que lo necesita es el Servicio de Orientación Jurídica del Ayuntamiento de Madrid que se presta en centros de mayores y centros de los Servicios Sociales a personas con pocos recursos. Además, trabajamos con grandes compañías que operan en todo el mundo. Y en los últimos meses, con la crisis sanitaria por el



IGNACIO TODA Y RICARD NEL-LO



DIEGO LOZANO

COVID 19, hemos ayudado muchas compañías a conseguir financiación y a reestructurar sus plantillas contribuyendo a su viabilidad”.

También en esta franja encontramos a **MA Abogados**, que se mantiene en torno a los 9 millones de facturación. **José María Michavila**, socio director, nos cuenta que “este 2019 para MA Abogados ha supuesto el crecimiento de la firma hasta llegar a los 100 abogados, creciendo especialmente en el área de Fusiones y Reestructuración de empresas y asesoramiento Corporativo y Fiscal”.

Ceca Magán Abogados es otro de los despachos que ha crecido por encima del 20%, en concreto, un 25,35%, pasando de los 7,1 millones de euros a los 8,9. **Esteban**

Ceca, socio director, comenta: “consideramos que 2019 ha sido un buen año para la firma, pues hemos sido capaces de continuar con nuestro proyecto de desarrollo de prácticas y crecimiento orgánico e inorgánico, alcanzando ratios superiores al 20% de aumento en ventas. También, hemos seguido fortaleciendo nuestras nuevas prácticas y las más históricas con la incorporación de socios y equipos que esperamos que apoyen continuar la misma tendencia en 2020. Aún con la situación actual, aunque nuestras proyecciones previas se resentirán algo, sí esperamos que el bufete crezca a un ritmo aproximado de un 10%, basado fundamentalmente en el buen funcionamiento que está teniendo la práctica Laboral, así como previendo que también

se comportará bien nuestra área de Reestructuraciones e Insolvencias, así como la parte de Litigación Comercial. También continuamos trabajando en la llegada de nuevos socios y profesionales de primer nivel, que esperamos que se unan a la firma para después del verano”.

A pesar de la bajada de un 2,5% en la facturación respecto al 2018 (8 millones de euros frente a 7,8 en 2019) de **Toda & Nel-lo**, **Ignacio Toda y Ricard Nel-lo**, socios fundadores, reflexionan acerca de este pasado periodo. “2019 fue un buen ejercicio para Toda & Nel-lo, al superar nuestros objetivos, así como por la mejora en nuestras ratios de productividad. En 2018 asesoramos en dos grandes operaciones que dispararon excepcionalmente nuestra facturación hasta

TOP 10 DE FIRMAS QUE MÁS HAN INCREMENTADO SU FACTURACIÓN

(Fimas con facturación > 5 M€)

N	Despacho	% VARIACIÓN DE FACTURACIÓN
1	Cremades & Calvo Sotelo	54,55%
2	Ejaso ETL global	49,63%
3	Watson Farley & Williams	35,80%
4	Simmons & Simmons	28,21%
5	Ceca Magán Abogados	25,35%
6	Pérez Llorca	23,08%
7	Crowe Legal & Tributario	22,46%
8	Abdon Pedrajas	21,63%
9	Grant Thornton	21,52%
10	Senn, Ferrero, Asociados	20,69%

alcanzar un crecimiento de más del 30% respecto del ejercicio anterior. El avance que hemos conseguido como despacho en 2019 ha consistido en la consolidación de esta mayor actividad y progresión de los últimos años gracias en buena parte a la apertura de nuestra oficina en Madrid, donde ya contamos con un equipo de 8 profesionales, así como a nuestra participación, cada vez más, en asuntos con componente



JOSÉ IGNACIO PÉREZ DE ALBÉNIZ ANDUEZA



ANTONIO PEDRAJAS



ALFONSO LÓPEZ-IBOR

Internacional”. En cuanto a operaciones, destacan que Toda & Nel-lo asesoró a FCC en la adquisición de una participación adicional en Cedinsa. También el crecimiento ha sido superior al 20% en el caso de la boutique legal especializada en el sector del deporte y del entretenimiento **Senn, Ferrero, Asociados**, que pasó de los 5,8 millones de euros en 2018 a 7 millones en 2019 (+20,69%). “El año 2019 ha sido un año muy fructífero, en el cual y con mucho esfuerzo y apoyo de todo el equipo de Senn, Ferrero, Asociados, hemos conseguido ampliar nuestra presencia internacional, con la involucración en asuntos jurisdiccionales en la industria del deporte muy relevantes y con la consolidación de nuestra oficina en Ciudad de México”, comentan al respecto **Julio Senn** y **Javier Ferrero**, socios directores de SFA. “Hemos alcanzado en España un importante incremento de facturación con respecto al ejercicio fiscal anterior y una presencia en el sector muy destacada. En este sentido, para 2020 hemos ampliado nuestro asesoramiento a nuevos negocios y actividades que se vienen desarrollando en la industria del deporte y del entretenimiento”, concluyen. Cuando cumple su primer trienio en España, **Pinsent Masons** continúa creciendo en facturación. **Diego Lozano**, socio director de la oficina de España señala que “recién cumplido nuestro tercer año de vida en España, estamos orgullosos de seguir creciendo tanto a nivel facturación, con un incremento del 18% respecto del último año, como a nivel de número de profesionales. Estas cifras vienen a confirmar que el proyecto

Pinsent Masons continúa su desarrollo en nuestro país y que contamos con unas bases sólidas sobre las que seguir creciendo. Continuaremos nuestra estrategia de crecimiento y de enfoque sectorial. La actual situación nos va a poner a prueba, como a todos nuestros competidores, pero creemos que estamos bien posicionados gracias a nuestra visión innovadora de los servicios de asesoramiento jurídico”. La operación que ponen de relieve es el asesoramiento a Enagás S.A. en la adquisición de una participación no de control en la empresa estadounidense Tallgrass Energy a Blackstone y GIC.

DATOS GLOBALES

Aunque no han proporcionado los datos desglosados, desde **Latham & Watkins** informan que, a nivel global, el año pasado, la firma registró unas ventas de más de 3.767 millones de dólares, lo cual supuso un incremento del 11,3% respecto a 2018. Por lo que respecta al resultado neto, ascendió a casi 2.250 millones de dólares, mejorando en un 15,9% el del ejercicio anterior. En términos de equipo, en 2019 la firma incorporó 180 abogados en todo el mundo, alcanzando la cifra total de 2.720 profesionales. Latham sumó, además, 60 nuevos socios, y ya cuenta con 790 repartidos por todas sus áreas de práctica. En cuanto a la operación que destacan de 2019, se trata de la asesoría a BME en oferta pública de la adquisición de SIX Group AG. En palabras de **Ignacio Gómez-Sancha**, socio director de **Latham & Watkins** en la oficina de Madrid,



RICARDO ASTORGA

asesor de operaciones de M&A por *deal value* del mercado y seguimos reforzando nuestro equipo, que actualmente conforman casi 80 profesionales de primer nivel, en áreas como Procesal o Arbitraje”.



JOSÉ MARTÍ

OTRAS DECLARACIONES SOBRE EL EJERCICIO 2019

Arpa Abogados Consultores

“El último año fue un buen año, también de crecimiento general, especialmente en las áreas fiscal y NNTT, con entradas de nuevos clientes y también de fortalecimiento de la digitalización del despacho. Aunque, tras los acontecimientos actuales, vemos ya el año pasado muy lejos, y ahora nos ocupa intensamente el cuidado de nuestros clientes, de nuestras personas, y de nuestra salud financiera, ante este escenario tan inédito e incierto. Y del que ya estamos sacando aprendizajes y haciendo posible desde el



IGNACIO GÓMEZ-SANCHA

“2019 fue un año de indiscutible consolidación de nuestra práctica en España, en que nos situamos como el segundo mayor

principio un uso intensivo de las nuevas tecnologías”. **José Ignacio Pérez de Albéniz Andueza**, socio director general de **Arpa Abogados Consultores**.

Abdon Pedrajas

“2019 ha sido un año muy especial para Abdón Pedrajas. Cumplido ya nuestro 50 aniversario, hemos aumentado nuestra facturación 21,63%. Somos uno de los referentes a nivel nacional en derecho Laboral Corporativo, contando con un equipo de cerca de 40 profesionales extraordinariamente cualificados. Nuestra oferta de servicios va mucho más allá de la concepción clásica del abogado laboralista, lo que nos da mucho valor añadido a la hora de poder brindar un servicio integral. Además, hemos desembarcado en el mundo de la consultoría estratégica de los recursos humanos, con la puesta en marcha de EQIPPO HR SOLUTIONS. A nivel internacional, somos socios fundadores de ELLINT, red de boutiques laboralistas presente en 20 países lo que nos permite tener un enfoque global en nuestros servicios”. **Antonio Pedrajas**, presidente y socio director de **Abdón Pedrajas**.

López-Ibor Abogados

“En general en el 2019 nos fue francamente bien, con un aumento de dos dígitos en nuestros resultados, fruto entre otras cosas de la incorporación de nuevos socios y colaboradores y del desarrollo de nuevas líneas de negocio, como LI Network, área especializada en seguros y el área de Fintech”, **Alfonso López-Ibor**, socio director **López-Ibor Abogados**.

LA FACTURACIÓN DE LOS *FANTASTIC SEVEN*, DESPACHOS QUE SUPERAN LOS 100 MILLONES DE EUROS DE FACTURACIÓN (GARRIGUES, CUATRECASAS, URÍA, PWC, EY, DELOITTE Y KPMG) SUPONE EN SU CONJUNTO ALGO MÁS DE 1.300 MILLONES DE EUROS, UN 6,5% MÁS QUE EL AÑO PASADO.

Zurbarán Abogados

“El ejercicio 2019 ha sido nuestro primer año de vida, en el que se ha consolidado la integración de todos los profesionales que lo han conformado se ha alcanzado una facturación de 5,5 millones de euros, por encima de las previsiones. Se ha tenido una importante actividad, en el ámbito Mercantil Societario, con especial dedicación al mercado de valores y financiación de sociedades cotizadas (MARF y financiación sindicada). También en el de las Energías Renovables. Igualmente, en las áreas de Litigación, Mercantil, Civil y Penal. Se ha impulsado el asesoramiento en operaciones internacionales como el asesoramiento a un inversor español en la adquisición de dos hoteles en Marruecos (Tánger y Agadir) y el posterior acuerdo de gestión a un importante grupo hotelero balear”, **Ricardo Astorga**, socio director de **Zurbarán Abogados**.

Monereo Meyer Abogados

“En términos económicos, el año 2019 ha sido un año de crecimiento y estabilización para nuestro negocio, con un aumento del 12,7% en el volumen de negocios con respecto a 2018. Dado que el 70% de nuestros clientes son bancos y empresas extranjeras, este dato se traduce en un creciente interés de los inversores extranjeros por España. En cuanto a la organización, en 2019 hemos trabajado en un ambicioso plan de innovación de dos años de duración para todas las áreas de la empresa, cuya puesta en marcha se inició en el último trimestre de 2019. La flexibilidad en la jornada laboral para favorecer la conciliación de nuestro equipo, el lanzamiento de nuestra nueva imagen corporativa (incluyendo una completa renovación de nuestra web), los avances en la automatización de procesos y la mejora en nuestro plan de carrera han sido los hitos más importantes alcanzados en 2019”, **Sonia Gumpert** socia directora de **Moreneo Meyer Abogados**.

IUS + Aequitas

“IUS + Aequitas viene creciendo a lo largo de la última década de manera sostenida y a un ritmo constante de un dígito por año. Como boutique procesalista nos sentimos orgullosos de contar con un equipo de profesionales cohesionado, sólido, ágil y comprometido con la búsqueda de la excelencia, un equipo que iguala en número al que los grandes despachos generalistas, con los que en muchas ocasiones colaboramos, tienen en su área de litigación y arbitraje. A mí me gusta bautizarlo con las ‘tres ces’: Constancia, Consistencia y Coherencia. Sin prisa, pero sin pausa. Estamos orgullosos que este año pasado grandes clientes internacionales nos hayan elegido para ayudarles con sus litigios en España, tanto en el caso Isolux como en el de la Ciudad Financiera del Banco Santander”, **Eliseo M. Martínez**, socio director de **IUS + Aequitas**.

Larrauri & Marti Abogados

“Reflexionado esto desde la perspectiva actual, en pleno COVID, lo cierto que es el año pasado nos va a parecer a todos el más espléndido del despacho. Aunque verdaderamente sí fue un gran ejercicio, que nos ha situado entre los 50 primeros despachos de España y con una creciente presencia en medios. Realizamos importantes operaciones de Corporate y M&A, y fue un año exitoso para otros departamentos como el Procesal, con un éxito en asuntos judiciales de clientes por importe de casi 3 millones de euros, e incluso nuestro director del departamento recibió un merecido reconocimiento internacional. También fue un año de consolidación de nuestro proyecto de Legaltech. Pero sin

LOS PRIMEROS 50 DESPACHOS, QUE CORRESPONDEN A FACTURACIONES SUPERIORES A LOS 9 MILLONES DE EUROS, HAN ACUMULADO EN TOTAL ALGO MÁS DE 2.500 MILLONES DE EUROS, UN 8.5% MÁS QUE EL AÑO PASADO Y CASI EL 93% DE LA FACTURACIÓN DEL RANKING



SONIA GUMPERT



LUIS CAZORLA,



JOAQUÍN JIMÉNEZ,



ELISEO M. MARTÍNEZ



JESÚS VÉLEZ

duda, de lo que más orgullosos nos podemos sentir es del alcance y dimensión de nuestros proyectos de RSC, tanto que estamos postulados para un premio del sector por el alcance que una acción tuvo”, **José Martí**, socio director de **Larrauri & Martí Abogados**.

Cazorla abogados

“El ejercicio 2019 de Cazorla Abogados ha sido muy satisfactorio, experimentándose una mejora de la facturación en la línea de años precedentes, de más de un 15%, con una clara consolidación y ampliación de la cartera de clientes. En línea con los objetivos de la firma de incorporar equipos de primerísimo nivel que sean capaces de aportar el valor añadido que caracteriza a Cazorla Abogados, se produce la incorporación como socio de Alfonso Bayona, para liderar áreas como proyectos y Financiaciones/ Reestructuraciones, reforzando la capacidad de prestar además asesoramiento en sectores esenciales para el despacho como Energía”. **Luis Cazorla**, socio director de **Cazorla Abogados**. Como operación destacada apuntan al asesoramiento en operaciones de compraventa de créditos (carteras NPL) (parte vendedora) a BANCO CETELEM (filial de BNP), por un valor superior a 700 millones de euros.

Kennedys abogados SLP

“Dado que nuestro ejercicio fiscal se cerró el 30 de abril de 2020, nuestra cifra de negocio se ha visto altamente mermada por la interrupción del negocio causado por el estado de alarma. En este último ejercicio, se ha abierto una nueva línea de negocio para la cual se ha incorporado al

despacho a Javier Goizueta Velasco, como socio director del área de Mercantil. Hemos intervenido en diversas reclamaciones judiciales y extrajudiciales de daños y lucro cesante sufridos por empresas titulares de diversas plantas de Energía Renovable por cuantías superiores a 30 millones de euros, con resultados muy satisfactorios para nuestros clientes. También hemos intervenido en siniestros catastróficos acaecidos en Latinoamérica, coordinando equipos en diversas jurisdicciones (Chile, Perú, Méjico, Brasil) por muy elevada cuantía”, **Jesús Vélez** socio director **Kennedys abogados SLP**.

Ayuela Jiménez

“El ejercicio 2019 ha consolidado el crecimiento de la firma y su identificación en el mercado como un referente en los litigios vinculados a negocios. El hecho de haber crecido por encima del 100% ha supuesto una ratificación de la confianza que los clientes han depositado en todo el equipo de Ayuela Jiménez. En especial, merece la pena destacar que la facturación de la firma se ha visto incrementada de manera exponencial. En cuanto a 2020, a pesar de la situación del COVID 19, esperamos tener un crecimiento similar, sostenido en la incorporación de nuevos socios a las principales áreas y con un crecimiento considerable del área de concursal”, **Joaquín Jiménez**, socio director de **Ayuela Jiménez**. Como operación destacada señalan la sentencia de la AP de Madrid desestimando el recurso de Bionaturis (cotizada en el MAB) frente a los vendedores de Laboratorios Anur por la retención de las arras en la adquisición frustrada. El interés económico fue 1,8 millones euros (arras duplicadas). 

VICTORIA FERNÁNDEZ:

“INTEGRAR LA DIGITALIZACIÓN, EL BIG DATA Y LA IA EN LA INVESTIGACIÓN EN SALUD, ES EL VERDADERO RETO DE LOS PRÓXIMOS AÑOS”

Janssen, la división farmacéutica de Johnson & Johnson presente en más de 150 países, es una de las grandes “Farmas” que, desde el comienzo de la pandemia, se lanzaron a la búsqueda de una vacuna contra el COVID-19. En este sentido, la compañía prevé iniciar los estudios clínicos de fase I en seres humanos con su vacuna en septiembre de 2020 y espera que los primeros lotes de la vacuna para prevenir el COVID-19 estén disponibles para su uso en situaciones de emergencia a principios de 2021, un proceso significativamente más rápido que el habitual para el desarrollo de vacunas. Iberian Lawyer entrevista a Victoria Fernández, responsable del departamento legal de Janssen en Iberia, para conocer un poco más la labor de la asesoría jurídica de una farmacéutica como Janssen en un momento tan crítico como el que estamos viviendo.

por desiré vidal

Victoria Fernández es la directora legal de Janssen Iberia. Su principal responsabilidad es, como ella mismo nos cuenta, dar soporte jurídico a las empresas del sector farmacéutico del grupo internacional Johnson & Johnson en España y Portugal. Su equipo está formado por un grupo directo de seis personas, al que podemos sumar la estructura dedicada en exclusiva a los contratos de investigación clínica.

¿Qué le llevó a trabajar como in-house en la industria farmacéutica? ¿Qué destacaría de Janssen como entorno profesional y qué tipos de valores defiende la firma?

Fue una decisión basada en el desarrollo profesional, tras una larga y provechosa etapa como abogada en un prestigioso despacho, durante la que aprendí mucho y, aún más importante, de la que me he llevado amigos para toda la vida. Como decimos entre nosotros “me vine a un cliente”.

El atractivo de Janssen era una “mezcla” de ingredientes: la novedad de trabajar en el seno de una empresa en crecimiento, de un sector empresarial sólido, competitivo y dedicado a mejorar la salud de los pacientes como es el de la industria farmacéutica innovadora. Los valores que defiende Janssen los descubrí desde dentro. Su mejor descripción es nuestro código ético, que llamamos “Our Credo” en vigor en Johnson & Johnson desde 1943, que incluye las prioridades de nuestra empresa respecto a nuestros pacientes y usuarios, clientes, empleados, accionistas y comunidades en las que vivimos.

En su función actual, ¿cuál es la situación más desafiante a la que se ha enfrentado como abogado in-house? ¿Diría que los retos más importantes que los abogados de las empresas farmacéuticas tendrán que afrontar en los próximos años son los concernientes al ámbito del Compliance?

Creo que uno de los mayores retos es ayudar a dar forma a soluciones frente a las limitaciones y/o el retraso con que los pacientes acceden a un nuevo medicamento o a una nueva indicación en España o en Portugal.

En el ámbito del Compliance, yo diría que los abogados de las empresas farmacéuticas innovadoras ya hemos

JANSSEN EN NÚMEROS

Fundado en

1965

EMPLEADOS

40.000 Global

14.000 EMEA

+500 España

Fármacos lanzados

80

Fármacos declarados esenciales por la OMS

4

Inversión Global anual en I+D

4.500 MILLONES DE €

Inversión anual EMEA en I+D

1.500 MILLONES DE €

recorrido un largo camino, impulsados por la aplicación de la FCPA y demás normas anticorrupción y del *soft-law* o autorregulación plasmada en los Códigos de EFPIA, Farmaindustria, Apifarma y los Códigos internos. En Farma dedicamos y se seguirán dedicando muchos recursos al Compliance.

En mi opinión, el verdadero reto de los próximos años para los abogados de empresas farmacéuticas innovadoras como Janssen va a ser cómo integrar la digitalización, el Big Data y la inteligencia artificial en la investigación en salud. Es necesario que el uso, nacional o internacional, de bases de datos existentes y venideras no se vea frenado en la Unión Europea, por una regulación sobre estudios clínicos no adaptada, ni tampoco por un inadecuado entendimiento de la protección de datos personales (Privacy), fundamentalmente.

En el contexto de pandemia que vivimos, son muchas las farmacéuticas que se han lanzado a la búsqueda de una vacuna. Entendemos que, a su vez, los mecanismos de vigilancia para que dichas vacunas cuenten con los requisitos de seguridad/eficacia se han fortalecido a través de los organismos internacionales creados a tal efecto. ¿Cómo se vive el desarrollo de una vacuna desde el punto de vista legal? Los verdaderos protagonistas en la búsqueda de una vacuna, como en la de

“EL VERDADERO RETO DE LOS PRÓXIMOS AÑOS PARA LOS ABOGADOS DE EMPRESAS FARMACÉUTICAS INNOVADORAS COMO JANSSEN VA A SER CÓMO INTEGRAR LA DIGITALIZACIÓN, EL BIG DATA Y LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LA INVESTIGACIÓN EN SALUD”



COVID-19: CHALLENGES FOR IN-HOUSE LAWYERS IN THE MENA REGION

WEDNESDAY 22 JULY 2020 - 5:00 PM (Central European Time)

With the participation of:



Mohamed Elmogy
General Counsel Middle East and North East Africa
Siemens, UAE



Mahmoud Shaarawy
Group Legal Director
Elsewedy Electric, Egypt

REGISTER



toda innovación farmacéutica, son los investigadores, tanto de dentro como de fuera. Nosotros ayudamos a la innovación farmacéutica cerrando los acuerdos que permiten articular alianzas para investigar y la colaborar con gobiernos o instituciones públicas y privadas, universidades, hospitales y profesionales sanitarios. Investigar en salud no es fácil. Las autoridades cuentan con regulaciones que garantizan el cumplimiento de las garantías de seguridad y eficacia de las vacunas que se están investigando, que ya prevén mecanismos de emergencia, que reducen plazos sin merma de dichos requisitos. Colaboramos en el cumplimiento de la regulación que integra el llamado “Derecho Farmacéutico”, un “gran desconocido” en el mundo jurídico si se compara con otras ramas jurídicas.

El COVID-19 requiere atención absoluta y otros proyectos han sido momentáneamente paralizados. ¿Ha causado este hecho unas demandas especiales a su departamento?

Sí. El COVID-19 ha provocado en muchos de nosotros la necesidad de ayudar, en medio de la incertidumbre sobre todo lo que nos rodea. Mi departamento, como el resto en nuestra empresa, se ha volcado en teletrabajar desde casa, dando continuidad al trabajo, al tiempo de cuidar

“NOSOTROS AYUDAMOS A LA INNOVACIÓN FARMACÉUTICA CERRANDO LOS ACUERDOS QUE PERMITEN ARTICULAR ALIANZAS PARA INVESTIGAR Y LA COLABORAR CON GOBIERNOS O INSTITUCIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS, UNIVERSIDADES, HOSPITALES Y PROFESIONALES SANITARIOS. INVESTIGAR EN SALUD NO ES FÁCIL”

SOBRE VICTORIA FERNÁNDEZ



Victoria es directora legal de Janssen en España y Portugal desde 2010. Ha desarrollado su carrera internamente como miembro del departamento legal de Europa del grupo internacional Johnson & Johnson, empezando como abogado on-site de Janssen España a finales del 2000. Anteriormente ejerció la abogacía en el despacho de

abogados Iberforo (Alzaga, Caro, Marañón, Sánchez-Terán & Asociados). Posee dilatada experiencia profesional en el área de Mercantil, M&A, Societario y derecho de Defensa de la Competencia. También ha sido secretaria del Consejo de Administración de diversas compañías.

Es licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y cuenta con estudios de postgrado en Derecho Civil y Mercantil por la misma universidad. También cuenta con la especialidad en Derecho Sanitario por la Universidad Pontificia Comillas de Madrid, 2001.

de sus familias. Han surgido muchas urgencias y hemos ayudado para poder atenderlas: donaciones de emergencia, asegurar la continuidad del suministro de medicamentos a todos los pacientes, ahora en sus casas, continuar, donde fuera posible, los contratos de investigación. Como abogado es difícil seguir un BOE “que echa chispas”, con una profusión legislativa inédita que requiere estudiar normas nuevas, modificadas rápidamente, porque afectan a muchos y variados aspectos de nuestra actividad.

El coronavirus también ha puesto de manifiesto un insuficiente sistema de proveedores de determinados equipos y materiales de salud. ¿Han afectado estas carencias a la industria `Farma`?

Afortunadamente, podemos decir que no ha afectado de forma sustancial a nuestra actividad primordial, pues hemos podido garantizar el suministro de nuestros medicamentos con regularidad para beneficio de los pacientes que deben continuar sus tratamientos.

¿Para qué tipo de cuestiones jurídicas suelen contratar a abogados externos y qué esperan de una firma externa a la hora de trabajar con ella?

Principalmente, para llevar litigios y para asesorarnos en cuestiones jurídicas cuya complejidad o especialización exige acudir a un experto en el área. De una firma externa espero calidad en su asesoramiento jurídico, con profesionales que dominen realmente la materia, cuyas respuestas se ajusten a lo requerido, sean razonadas, comprensibles, susceptibles de implementar y recibidas en el plazo comprometido.

¿Cuáles considera que son las cualidades esenciales para el éxito de un abogado interno en su industria?

Ser práctico, buen conocedor del sector farmacéutico, colaborador y con implicación en las tomas de decisión del negocio sin eludir la exposición de los riesgos jurídicos que conlleven, al ser los elementos que te hacen merecedor de confianza.

¿Cómo diría que contribuye el departamento jurídico al crecimiento de su empresa?

Nuestro departamento contribuye de forma preventiva mediante la formación legal de los empleados en áreas como el derecho de la Competencia, la prevención de riesgos penales o la prevención de litigios. Pero también contribuye en tiempo real al negociar contratos de toda índole, simplificar procesos y ofrecer soluciones que permitan a nuestra empresa ser más competitiva, sin vulnerar las normas que nos son de aplicación.

En lo que respecta a su industria, los momentos que estamos viviendo son especialmente importantes ¿qué supone para usted trabajar para Janssen en una situación tan crucial para la industria farmacéutica?

El alcance global de Johnson & Johnson conlleva una responsabilidad y una capacidad única de aprovechar nuestra profunda experiencia científica y nuestras amplias colaboraciones para asumir el desafío que nos ha planteado la pandemia de COVID-19.

SOBRE JANSSEN



Janssen es una empresa farmacéutica basada en la investigación y perteneciente al grupo Johnson&Johnson, una de las empresas multinacionales del sector sanitario más diversificada y con mayor implantación, que emplea a más de 118.000 personas en todo el mundo. Desde hace 125 años, Johnson & Johnson desarrolla productos y servicios

sanitarios para los mercados farmacéutico, profesional y de consumo.

El principal valor de Janssen es su gran capacidad para innovar. Como parte de la actividad de I+D, en Janssen se han descubierto más de 400.000 nuevas entidades moleculares, de las que 80 se han convertido en fármacos originales.

Esta compañía farmacéutica investiga y desarrolla en España numerosos medicamentos en áreas terapéuticas tan avanzadas como la Inmunología, Oncología, Neurociencias, Cardiovascular y Metabolismo.

Con sede en Madrid, ocho delegaciones regionales y un centro logístico totalmente avanzado, Janssen España adelanta la innovación en todas sus fases. Para ello cuenta con dos unidades de Investigación y Desarrollo, un Centro de Investigación Básica de I+D en Toledo que se dedica a proyectos de "Drug Discovery" en Sistema Nervioso Central (depresión, esquizofrenia) y la Unidad de Investigación Clínica en Madrid que permite el desarrollo de las nuevas entidades moleculares a través de la acción farmacológica y el desarrollo molecular. Junto a estos centros, Janssen también desarrolla programas de investigación en colaboración con las universidades e instituciones públicas españolas.

Nuestros más de 130.000 empleados en todo el mundo se están movilizando con urgencia para abordar las necesidades críticas de las familias, las comunidades y los servicios sanitarios en todo el mundo. Por ello, me siento afortunada y orgullosa. Afortunada, por contar con el respaldo de una empresa como Johnson & Johnson. Personalmente me siento orgullosa, porque Janssen está trabajando en la búsqueda de la vacuna que nos ayude a superar esta pandemia y en la investigación de nuevos medicamentos que beneficien a más pacientes. 🇪🇸

A TODA VELOCIDAD

Larissa de Araujo, global legal counsel & compliance de Glovo

por patricia cardoso



LARISSA DE ARAUJO

Glovo es un caso de éxito. Como aplicación de “servicio de entrega a domicilio” creada en 2015, es ahora un gran player en el sector delivery en todo el mundo. Empezó como una startup en Barcelona y ahora tiene presencia en más de 20 países. Con la pandemia del COVID-19, en la que la gente ha tenido que permanecer confinada en sus casas, la urgencia de este tipo de servicio se ha mostrado más relevante que nunca. Larissa de Araujo, global legal counsel & compliance de Glovo y responsable, entre otros, del mercado portugués, cuenta a Iberian Lawyer cómo la empresa se ha adaptado y ha prosperado en circunstancias únicas y cómo una empresa multinacional puede operar con el mismo objetivo: ofrecer un mejor servicio.

Con el surgimiento de la pandemia del COVID-19 el mercado ha cambiado en cuestión de meses. ¿Cuáles fueron sus primeras medidas?

En efecto. Como acción del equipo global, la primera impresión es que la pandemia puso de relieve nuestros sentimientos y trabajo en la gestión de la crisis, el entorno ético, la responsabilidad desde y hacia el otro. Nuestra primera acción fue organizarnos internamente en tiempo récord para proteger el ecosistema de Glovo. Una de las primeras medidas fue organizar a todas las partes interesadas internas de cada departamento y entender cómo podría afectar a sus áreas y a Glovo. Después, se designó un manager como punto de contacto interno para dirigir el proyecto, implementando plazos y acciones en todos los mercados. Nuestra principal prioridad era preocuparnos por las personas, tanto interna como externamente, y con ello implementar medidas de salud y seguridad. La mayor diferencia que podemos destacar aquí, es que Glovo no solo se ha preocupado por sus empleados en los diferentes mercados, sino también por todo el esquema empresarial al que afecta la pandemia: socios, clientes y mensajeros.

¿Lo han visto como una oportunidad, ya que la gente les necesitaba más que nunca?

Para nosotros en Glovo, ha sido una oportunidad para reforzar nuestros principales valores como el Equipo Glovo: Gasolina, buenas vibraciones, ser humilde, cuidado nuestra *glownership*. La gente y la sinergia del equipo construido en Glovo es el recurso más poderoso.

¿Cómo se han adaptado? ¿Cómo está de preparado el sistema jurídico para este tipo de servicio?

Como formo parte del equipo de global legal, desde una perspectiva legal y de cumplimiento, para adaptar los servicios de Glovo a los mercados locales, siempre investigamos a fondo todos nuestros planes de expansión para Glovo. Los estudiamos con abogados locales, desde

una perspectiva regulatoria y de negocios. Siempre promovemos una escrupulosa investigación teniendo en cuenta las leyes locales; siempre es útil contar con la perspectiva de los reguladores y entender qué es lo que están tratando de lograr. Glovo actúa de una manera muy colaborativa. El sector tecnológico de Portugal está en auge. Glovo cree en el mercado, y tenemos planes para crecer. Creemos firmemente que los portugueses están preparados para recibir los servicios de Glovo y promover cada vez más el entorno tecnológico.

Como head of legal a cargo de Portugal, ¿cuáles han sido los mayores desafíos durante este tiempo?

La pandemia de COVID-19 está forzando cambios en la forma en que el mundo funciona en tal grado que los efectos seguramente se extenderán mucho más allá de la situación actual. Todos estamos aprendiendo bajo alta presión y con la práctica, sobre *soft skills*: gestión del tiempo, actitud positiva, inteligencia emocional, trabajo en equipo, pensamiento creativo, y otras acciones que no se enseñan en las escuelas. En Glovo, tenemos un doble reto, vivir con este nuevo mundo como todo el mundo, y trabajar con el marco jurídico existente, y luego pensar de forma muy creativa e innovadora sobre las formas en que se pueden abordar los valores éticos básicos que su marco está tratando de proteger desde la perspectiva del regulador y hacerlo de una manera que se ajuste a la realidad de la sociedad y a la forma en que la gente vive y trabaja.

¿Cómo cree el mercado de la hostelería de restaurantes va a recuperarse de esta crisis?

El futuro es muy incierto, sobre todo porque esta crisis es una situación desconocida para todos; sin embargo, una de las predicciones es que tal vez el mundo esté más online después de esta pandemia. Como hemos visto, muchos restaurantes se han adaptado a la situación habilitando la opción de hacer pedidos desde casa; la única forma actual de seguir ofreciendo sus servicios y de generar ingresos. De hecho, en Portugal, en tan sólo 60 días hemos añadido más de 700 nuevos restaurantes, y más del 85% de ellos son pequeñas y medianas empresas. Creo que esto nos está llevando a ver que la digitalización de las empresas es necesaria para adaptarse a las condiciones que puedan darse en el futuro, y creo que esto obligará a muchos restaurantes y a otros negocios, como los supermercados o las tiendas de electrónica, a adaptarse. Aun así, el futuro es incierto y solo podemos trabajar para que el día a día del presente sea mejor para todos y, en caso de que llegue cualquier adversidad, adaptarnos de la mejor manera posible.

TRABAJAR COMO UN EQUIPO GLOBAL

¿Cómo es la estructura de su equipo?

Bajo la dirección global de **Marita Rancé Giménez-Salinas**, contamos con un equipo jurídico global multitarea que se centra en la orientación de los negocios jurídicos. En la actualidad, nuestro equipo está compuesto por 18 miembros con diferentes conocimientos en toda la EMEA, LATAM y CEAM. Concretamente, en Portugal, utilizamos la estructura jurídica de la sede y combinamos la experiencia interna con el asesoramiento local.

¿Cómo es trabajar para una empresa española?

¿Muy diferente de Portugal, por ejemplo?

España y Portugal tienen leyes diferentes, pero es solo cuestión de adaptar el modelo de negocio de Glovo a ellos; como sucede con los otros 20 países en los que operamos. Además, ambos países están próximos entre sí, por lo que hay muchas otras cuestiones en común que lo hacen adaptable; de hecho, compartimos muchas tradiciones. Glovo es una empresa internacional y aunque tiene su sede en España, hay gente de todo el mundo que trabaja en una misma oficina, por lo que es común que compartamos diferentes culturas, ideas, mercados, aprendizajes en nuestra vida cotidiana, y eso facilita el trabajo de todos nosotros.

¿Cómo se aborda cada país?

No estoy a cargo de todos los mercados. Sin embargo, como parte del equipo global y puesto que tengo un entendimiento de nuestro proceso interno, puedo confirmar que tenemos diferentes enfoques para cada país. En todos los países en los que Glovo opera, el departamento legal lleva a cabo una profunda investigación sobre el marco legal existente en el mercado, la comprensión que los reguladores locales tienen del modelo de negocio, y cómo desarrollar nuestros servicios de una manera conforme. Siempre buscamos los mejores expertos locales para que nos apoyen en este período de expansión, junto con nuestra experiencia interna elaboramos y desarrollamos el mejor modelo comercial de Glovo para llevar a cabo nuestro negocio en una perspectiva a largo plazo.

¿Subcontratan a menudo?

Trabajamos en colaboración con bufetes de abogados locales con el propósito de comprender a fondo los mercados locales y abordar diferentes

Legal Day

**EVENT POSTPONED
UNTIL FURTHER NOTICE**

Lisbon



BUSINESS SUSTAINABILITY

A buzz word or a priority?
What does it mean for GC and Compliance officers

GLOVO EN NÚMEROS



FUNDADA EN

2015



SEDE EN

BARCELONA, ESPAÑA



1.500

EMPLEADOS



GLOVO ESTÁ PRESENTE EN

22 MERCADOS

de Europa, Asia, América Central y África



5,5 MILLONES

DE USUARIOS ÚNICOS



16.000

EMPRESAS ASOCIADAS

perspectivas y orientación empresarial. Desde el punto de vista del compliance, siempre subcontratamos asuntos a los que no podemos responder internamente o que podrían tener un importante impacto regulador.

¿Planea Glovo expandirse pronto?

Hoy en día, podemos decir que en Glovo estamos trabajando duro para reducir el impacto de la crisis y convertirnos más que nunca en el mejor aliado de todos los ciudadanos de los 22 países en los que estamos presentes. En Portugal, por ejemplo, hemos cerrado acuerdos con más de 700 nuevos restaurantes en los últimos 60 días, también hemos cerrado otros acuerdos en la categoría de parafarmacia y supermercados, con la intención de aumentar nuestra oferta a los usuarios para que no tengan que salir de su casa. En este sentido, también nos centramos en ayudar a las pequeñas empresas a continuar con su actividad, así como en tratar de aumentar nuestra contribución a la economía portuguesa. Antes de la crisis, teníamos ambiciosos planes de expansión, pero como se ha comentado anteriormente, hoy en día lo que podemos asegurar es que estamos trabajando duro para superar esta situación con el mínimo impacto posible.

EXPERIENCIA PERSONAL

Ha cruzado el Atlántico para unirse a Glovo. ¿Puede contarnos algo sobre su carrera hasta que llegó aquí?

Pasé parte de mi carrera jurídica en el sector público, en el Ministerio Público en São Paulo, una increíble experiencia que me ayudó a entender lo que hay detrás del escenario regulador. Después de algún tiempo, comencé en el sector privado, específicamente en las industrias del automóvil tradicionales (Arteb y Scania Group en Brasil). Después, finalmente encontré mi verdadera pasión en las empresas de tecnología. Así que trabajé en mercados digitales y de fintech (PayU). Actualmente soy asesora jurídica y de compliance en Glovo, y una de mis responsabilidades es estar a cargo del mercado portugués, he estado trabajando en Glovo durante los últimos 2 años y medio, lo cual ha sido una experiencia increíble.

¿Qué es lo que pasa con este sector? ¿Puede explicarlo?

En Glovo - todos nosotros - estamos completamente enamorados de la tecnología y la innovación. Porque no importa en qué área estés, siempre nos centramos en hacer posible lo que antes era imposible. El principal interés en este sector, personalmente, es la posibilidad de la creatividad y hacer de las nuevas ideas algo útil para la comunidad. Nuestro principal interés es identificar nuevas posibilidades y oportunidades. 



IVÁN DELGADO

IVÁN DELGADO:

“REPRESENTAR A PÉREZ-LLORCA EN NUEVA YORK Y LIDERAR DESDE AQUÍ NUESTRO DESK DE LATAM ES UNA RESPONSABILIDAD, UN HONOR Y UN PRIVILEGIO”

En el contexto de incertidumbre creado por la crisis sanitaria del COVID-19, desde Iberian Lawyer queremos recuperar vínculos, construir puentes con los *partners abroad* que dirigen sedes con un gran significado estratégico para las firmas ibéricas. Por este motivo, para saber cómo viven este momento de zozobra general y cómo nos ven desde fuera, inauguramos esta sección con Iván Delgado, socio residente de la oficina de Nueva York de Pérez-Llorca. Porque si ellos no pueden venir, nosotros vamos.

por desiré vidal

Suponemos que ser una “primera espada” de un despacho en una oficina extranjera, en este caso, en Nueva York, supone un reto y una gran responsabilidad, más aun en los tiempos que corren. Cuéntenos cómo está viviendo la situación del COVID-19 tanto en el aspecto personal como en el profesional, teniendo en cuenta el gran impacto que el coronavirus está teniendo en USA y su background como resident partner en NY.

Efectivamente, el mero hecho de representar a una gran firma como Pérez-Llorca en Nueva York y liderar desde aquí nuestro LatAm Desk es una responsabilidad, pero también un honor y un privilegio. El confinamiento impuesto en Nueva York me pilló regresando de Madrid donde me encontraba trabajando en una operación. A nivel personal, nos encerramos (mi mujer, mis dos hijos y yo) en nuestro apartamento de Manhattan, y desde entonces trabajo desde casa. Mi mujer se dedica a organizar y coordinar donaciones para grupos e instituciones afectadas por el COVID-19, y mis hijos asisten a sus clases habituales online de su colegio. La ventaja de nuestro confinamiento es que podemos salir libremente a la calle, si bien debemos hacerlo con mascarilla.

En el aspecto profesional, tengo la ventaja de haber vivido ya como socio de Pérez-Llorca la crisis financiera de 2008, experiencia que me está sirviendo mucho para afrontar esta crisis actual. Resumiría diciendo que durante lo que llevamos de crisis del COVID-19, he visto tres etapas:

1. Situación de pánico

Los clientes nos solicitaban constantes actualizaciones sobre las medidas legislativas que se iban aprobando y sobre lo que se pretendía aprobar. Había desconcierto y pánico. Los días fueron súper intensos, no existían horarios ni fines de semana, pero era entendible porque los clientes necesitaban clarificaciones y respuestas urgentes ante tantas novedades.

2. Freno a la sangría

Pasadas algunas semanas, los clientes ya tenían más o menos clara la situación que afrontaban y comenzamos a ayudarles a implementar algunas cuestiones relacionadas con la reducción de costes, el personal, la

búsqueda de financiación adicional, el comienzo de Refinanciaciones e incluso con diversas cuestiones Concursales y Litigiosas.

3. La nueva normalidad

Ahora nos encontramos en la situación en la que los clientes están pensando en la reapertura y sobre todo en el futuro de sus empleados y negocios. Todo apunta a que la crisis durará varios años y quieren adaptarse cuanto antes a lo que parece que será la nueva normalidad.

¿Ha cambiado su labor como representante de la firma en Nueva York debido a la crisis sanitaria económica?

¿Se encuentran entre sus labores la búsqueda de posibles sinergias y líneas de negocio para intentar “recuperar” lo antes posible el posible “terreno perdido” a causa de la pandemia?

El hecho de que estemos ante una crisis mundial hace que mi labor haya cambiado de la misma forma que la de todos mis colegas que viven igualmente en Nueva York y representan a firmas de abogados extranjeras. Somos una comunidad muy amplia que

Sobre la oficina de Pérez-Llorca en Nueva York

UBICADA EN PARK AVENUE

NÚMERO DE EMPLEADOS:

un socio, dos abogados y una office manager

NÚMERO DE SOCIOS:

uno

FACTURACIÓN:

consolida todo en España

ÁREAS:

Corporate/M&A, Private Equity y Gobierno Corporativo



IVÁN DELGADO



ESTADOS UNIDOS TIENE LAS DOS CARAS Y LAS DOS SON MUY VISIBLES Y ADEMÁS EN SU VERSIÓN MÁS EXTREMA. ES UN PAÍS CON GENTE, ORGANIZACIONES Y EMPRESAS MUY GENEROSAS Y SOLIDARIAS, PERO A LA VEZ CON UN MERCADO SÚPER COMPETITIVO

abarca prácticamente todos los continentes y varias decenas de países. Una de las labores que tenemos como representantes aquí es la de desarrollar nuevo negocio para nuestras firmas y eso naturalmente con esta crisis se ha visto ralentizado al no tener libertad absoluta de movimiento, no poder viajar y no poder reunirse físicamente con otras personas. Todos hemos reactivado nuestra acción comercial mediante el uso de plataformas tecnológicas y organizando webinars, entre otras acciones, aunque naturalmente no es lo mismo.

Veremos si esto es pasajero o si ha venido para quedarse. En todo caso, yo soy optimista y estoy seguro de que habrá oportunidades y confío en que las podamos aprovechar siguiendo haciendo uso de nuestra oficina de Nueva York y desde la que seguimos la región de LatAm.

La solidaridad se ha hecho visible en el sector de la abogacía desde el inicio de la crisis en la península ibérica. Estados Unidos tiene fama de ser un mercado mucho más agresivo. ¿Es así? ¿Cuáles son

según usted las principales diferencias entre cómo se está afrontando la crisis en USA y en España? ¿Debería aprender algo España de USA? ¿Y al contrario?

Estados Unidos tiene las dos caras y las dos son muy visibles y además en su versión más extrema. Es un país con gente, organizaciones y empresas muy generosas y solidarias, pero a la vez con un mercado súper competitivo.

Las medidas adoptadas en Estados Unidos están giradas en términos generales en torno a las empresas y los ciudadanos, como en España, si bien en Estados Unidos se están centrado más en incentivos fiscales y en facilidades financieras que en subsidios y ayudas públicas. Las diferencias entre ambos países son notables en el régimen laboral, en el sistema de salud y en el sistema educativo, sobre todo. Ambos países tienen que aprender algo del otro.



El “intervencionismo” obligatorio del Estado a causa del COVID-19 ¿es parecido allí? En algunos países como UK el sector de la abogacía está pidiendo que este intervencionismo se incremente incluso a nivel legislativo para proporcionar soluciones más flexibles. ¿Qué opina usted?

No. Estados Unidos es menos intervencionista que otros países a nivel legislativo y no ha actuado de forma diferente a causa de la crisis del COVID-19. Sí es cierto que se han adoptado medidas proteccionistas en relación con la inmigración y el comercio exterior, además de reforzar las ya aprobadas en cuanto a restricciones de inversiones extranjeras en

“

LAS ÁREAS QUE MÁS ESTÁN CRECIENDO SON LITIGIOS Y ARBITRAJES, BANCARIO Y FINANCIERO, RESTRUCTURACIONES E INSOLVENCIAS Y LABORAL. HAY ÁREAS QUE SIGUEN MUY ACTIVAS COMO REGULATORIO Y CORPORATE, AUNQUE CENTRADAS EN OTRAS CUESTIONES DIFERENTES A LA FASE PRECRISIS COVID-19

”

sectores críticos, pero en teoría esas medidas van destinadas a proteger al ciudadano americano. Sin entrar a valorarlas, creo que el proteccionismo de los países es una tendencia reciente a nivel mundial. Quizá estemos ante el inicio de la desglobalización. El tiempo lo dirá.

En Estados Unidos el smart working es algo muy aceptado y asentado ¿ha ayudado esto a la hora de adaptarse al escenario COVID-19?

Así es, en Estados Unidos los clientes y las empresas están acostumbrados a hacer negocios y a trabajar a distancia desde hace años. La adaptación ha sido rápida y bien aceptada, si bien conviene aclarar que no muchos estados han prohibido a sus ciudadanos salir a la calle. Las autoridades emiten recomendaciones y apelan al sentido de la responsabilidad de la ciudadanía para cumplir dichas recomendaciones.

¿Las áreas del Derecho más afectadas (positiva/negativamente) por la crisis (bien por volumen de demandas

por parte de los clientes o de operaciones) en USA coinciden con las de España?

Esta crisis del COVID-19 es una crisis mundial, por lo que las áreas más afectadas coinciden en estos momentos en ambos países, en mi opinión. No creo que sea ese el caso dentro de unos meses ya que las medidas económicas y legislativas adoptadas por ambos países no son coincidentes y, por tanto, quizá la recuperación vaya a diferentes ritmos y se produzca en diferentes momentos. Las áreas que más están creciendo son Litigios/ Arbitrajes, Bancario y Financiero, Restructuraciones e Insolvencias y Laboral. Hay áreas que siguen muy activas como Regulatorio y Corporate, aunque centradas en otras cuestiones diferentes a la fase precrisis COVID-19. Por último, un área que por el contrario ahora mismo tiene menor actividad es la de Mercado de Capitales y, en particular, en las salidas a bolsa.

¿Cómo está afectando la crisis a las firmas españolas en USA?

Las firmas de abogados sufren en las crisis, como cualquier otra

empresa, aunque lo cierto y verdad es que sufrimos menos que otros sectores. Nos cambia el tipo de asesoramiento que prestamos a nuestros clientes pues tienen otras necesidades. En lo que respecta a Pérez-Llorca, de la crisis financiera de 2008 salimos más reforzados, con más clientes y con mayor número de abogados. Me encantaría que esta crisis del COVID-19 sea corta y que nos brinde la misma oportunidad y podamos salir con mayor número de clientes que confían en nosotros sus cuestiones y proyectos, así como con más talento en nuestras filas. 

SOBRE IVÁN DELGADO



Iván Delgado es licenciado en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid

y obtuvo su máster en el Ejercicio de la Abogacía por la misma universidad en 1999. Se incorporó a Pérez-Llorca en 1999 y fue nombrado socio en 2007. Delgado está especializado en Fusiones y Adquisiciones, operaciones de Private Equity y en asuntos Societarios y Mercantiles en general. Asesora regularmente a grupos nacionales e internacionales en operaciones Mercantiles de gran envergadura, transnacionales y de diversos sectores. Ha sido profesor de Derecho Mercantil en la Universidad Carlos III (Madrid), en el ICAM y en el máster de Asesoría Jurídica del Instituto de Empresa (IE) en Madrid. Actualmente es profesor del máster de Acceso al Ejercicio de la Abogacía de la Universidad Carlos III de Madrid.

INVERSIONES FAMILIARES Y COVID-19: REDUCCIÓN DEL RIESGO

A pesar de que aún es pronto para tener datos fiables específicos del impacto real de la crisis sanitaria en las inversiones familiares, lo que sí se puede afirmar es que el efecto de la pandemia en las carteras familiares será significativamente negativo. Hablamos con Claudio Doria, fundador de Doria Tölle & Asociados, para que nos explique cómo ha afectado el COVID-19 a este tipo de inversiones. Aunque el parón es innegable, según comenta Doria, hay “dinero buscando destino”



CLAUDIO DORIA

D

Desde su experiencia, ¿cómo está impactando del COVID-19 en las inversiones familiares?

La información compartida en los foros internacionales de abogados en los que participo, donde se compara el impacto en las distintas jurisdicciones de la crisis del Covid-19 en la evolución del negocio legal de los distintos despachos y en el tipo de operaciones e inversiones en curso, en función de los distintos perfiles de clientes, se puede afirmar que ha habido, en casi todos los países y en muchos casos, un efecto negativo significativo. Conviene distinguir entre los grupos familiares y las “*family offices*” (o *holdings familiares*), ya que la tipología de los activos en los que invierten es distinta. El primero, que busca inversiones en sectores industriales o de servicios, con mayor o menor riesgo, pero centradas en adquirir una participación significativa o

de control, en su estrategia de crecimiento inorgánico para ganar cuota de mercado o participar en una actividad estratégica o complementaria en su sector, o la adquisición de determinados activos, ha sufrido un importante parón, afectando a las negociaciones que estaban en una fase muy inicial o a las nuevas operaciones. Aquellas transacciones que estaban ya en una fase avanzada, en general, se han podido finalizar o formalizar en acuerdos vinculantes, aunque el proceso ha estado lleno de dificultades de tipo práctico (dificultad en la reuniones, el intercambio de documentación, la menor operativa bancaria presencial, la restringida intervención notarial, etc.).

Algunas operaciones que estaban muy evolucionadas pero estancadas por falta de acuerdo en alguno de sus puntos, simplemente han sido descartadas incluso estando en fases muy avanzadas, dado que la crisis del Covid-19 ha llevado a reducir la exposición al riesgo en estos momentos. Muchos vendedores probablemente pensarán, a la vista de lo ocurrido, que podrían haber negociado de forma distinta. Por lo que se refiere a los segundos (family offices o holdings familiares), con una tipología de activo focalizada en fondos de inversión, Socimis, activos inmobiliarios arrendados o participaciones en cotizadas y, en muchos casos, con la necesidad de invertir por la presión del efecto fiscal en el impuesto del patrimonio, también se han visto afectados. En parte por la misma precaución y las

“ALGUNAS OPERACIONES QUE ESTABAN MUY EVOLUCIONADAS PERO ESTANCADAS POR FALTA DE ACUERDO EN ALGUNO DE SUS PUNTOS, SIMPLEMENTE HAN SIDO DESCARTADAS, DADO QUE LA CRISIS DEL COVID-19 HA LLEVADO A REDUCIR LA EXPOSICIÓN AL RIESGO EN ESTOS MOMENTOS”

dudas sobre la caída del valor de los activos cotizados, la restricciones en distribución de dividendos, el impacto del cierre de actividades que anteriormente generaban una renta estable y a largo plazo que, hoy, no tienen ingresos, etc.

Hay mucho análisis en curso y, al parecer, dinero buscando destino. Cuando se levante el estado de alarma y vuelva lo que se viene en llamar la “nueva normalidad”, veremos si se reactivan pronto también estas operaciones y cuál ha sido el impacto real que ha tenido esta crisis.

Las principales preocupaciones que dichos inversores han trasladado a sus abogados durante la crisis, además de la ya apuntada ralentización o postergación de determinadas inversiones, han sido las relacionadas con la posibilidad de exigir el cumplimiento de determinados contratos cuando la contraparte se ha visto afectada por la paralización de su actividad, o

con el riesgo asumido, a la luz de las nuevas circunstancias, por el empresario que resulta demasiado oneroso, la moratoria de rentas de arrendamientos, el acceso a financiación para compensar la disminución de rentas y los ERTE.

¿Cuáles diría que son los sectores de inversión más perjudicados y cuáles los beneficiados? ¿Dónde estarían las oportunidades de negocio?

Los más perjudicados han sido, en mi opinión y de la información compartida, el turismo, la restauración y “retail”. En el sector turístico, el efecto ha sido dramático, con todos los touroperadores sin poder ofrecer servicios, hoteles cerrados, cancelaciones y el turismo interior y exterior en frenada, no solo mientras dure el estado de alarma sino para el resto de la temporada. El “retail”, que ya estaba sufriendo sacudidas en su modelo de negocio, ha tenido que afrontar el cierre total, con un reinicio incierto. El sector inmobiliario y de automoción también se han visto afectados. Cuando finalice el estado de alarma podremos ver el importante volumen de procedimientos concursales que se presentarán en los juzgados. Los recientes decretos y sus reformas ya lo anuncian con las medidas adoptadas. En cambio, se han beneficiado aquellos sectores o industrias que han tenido libertad en su actividad, y que han excedido su nivel de producción y ventas habitual, precisamente

“HAY MUCHO ANÁLISIS EN CURSO Y, AL PARECER, DINERO BUSCANDO DESTINO. CUANDO SE LEVANTE EL ESTADO DE ALARMA Y VUELVA LA ‘ NUEVA NORMALIDAD ’, VEREMOS SI SE REACTIVAN ESTAS OPERACIONES Y CUAL HA SIDO EL IMPACTO REAL QUE HA TENIDO ESTA CRISIS”

por esta crisis o porque estaban ya en una posición saneada y estratégica antes de ella. Piénsese, por ejemplo, en el farmacéutico y sanitario en general, en la alimentación (materia prima), logística, venta y distribución online de productos, servicios y soluciones digitales, etc.

Haga sus diez recomendaciones para una inversión lo más “segura” posible

Esta crisis creo que cambiará también, en parte, el modelo de



CLAUDIO DORIA

Sobre Claudio Doria y Doria Tölle & Asociados

Claudio Doria es un abogado con más de 30 años de experiencia, especializado en operaciones de Fusiones y Adquisiciones en el mid-market y en Contratación Mercantil, particularmente enfocado en el asesoramiento a clientes italianos y de otros países en sus inversiones e intereses en España en diversos sectores. Tras 15 años como socio de Garrigues, fundó su propio

despacho, Doria Tölle & Asociados, donde asiste a varios clientes internacionales y family offices en sus inversiones en España y en el extranjero. Colabora con el despacho AVQ. Ha asesorado a un amplio abanico de empresas en los sectores de fabricación retail y en el Inmobiliario. Es profesor el Executive Program de Fashion Law del Centro

de Estudios de Garrigues, en el máster de Derecho de los Negocios del Colegio de la Abogados de Barcelona y en el Barcelona Business School de la Universidad Pompeu Fabra (UPF). Es ponente habitual en diversos congresos internacionales y miembro del Consejo Asesor del Foro Regional Europeo de la International Bar Association (IBA).

inversión y la valoración de los riesgos de las actividades ante los imponderables. Es algo que habrá que introducir en todo proceso de inversión y al que habrá que dedicarle algo más de tiempo. No obstante, es una pregunta con una respuesta difícil de dar por un abogado; corresponde a otros hacer el análisis de oportunidad, de la proyección del negocio, de sus riesgos, del volumen de inversión, de la necesidad de financiación para acometerla y de su retorno. Dicho esto, la realización de una *due diligence* financiera, legal y fiscal, de recursos humanos y de las principales áreas y riesgos de la empresa o de los activos a adquirir, no es una garantía de éxito pero sí un requisito necesario para ello. En tiempos como los que estamos viviendo, una negociación estudiada y gestionada y un marco contractual con las protecciones y garantías adecuadas en función del tipo de operación y activos

también puede contribuir al éxito. Pero, como en todas las inversiones, entender el negocio, valorar adecuadamente el equipo directivo con el que se contará y el riesgo que va a asumir el empresario son elementos fundamentales a tener en cuenta. Por otro lado, estoy convencido de que seguirán las llamadas inversiones de impacto (aquellas que generan un beneficio social o al medioambiente, además de un retorno económico) en sectores como la sanidad, la educación, las energías limpias y renovables o la agricultura, ésta en su sentido más amplio. Las fundaciones y otras ONGs (como destinatarias, en parte, de dichas inversiones, por su papel en las comunidades) también tendrán un papel más relevante. La mayor colaboración público/privada, si se favorece, puede llevar a proyectos muy interesantes si

se aprende de lo que ha sido esta crisis.

El desarrollo de aplicaciones y de proyectos tecnológicos puede representar un buen objetivo desde el punto de vista inversión. ¿Diría que la innovación es un mercado a considerar en el momento actual?

Sin duda, creo que veremos un crecimiento importante de operaciones o inversiones en este tipo de aplicaciones o proyectos tecnológicos, aunque requieren también un perfil inversor determinado, por el riesgo implícito que suponen las innovaciones. El auge que han tenido muchas de ellas debido al confinamiento sufrido durante la crisis apunta a que también atraerán el interés inversor, pero deberá analizarse su recorrido y si se estaremos ante una nueva burbuja tecnológica o no. ■

TIEMPO PARA EL FUTURO



RITA RENDEIRO

A medida que nos acercamos a junio y al final del primer semestre de 2020, las empresas piensan en el resto del año. La crisis sanitaria provocada por la pandemia del nuevo coronavirus ha provocado un parón en las operaciones en general, y áreas como Fusiones y Adquisiciones, que incluyen Private Equity, han tenido que reajustar su calendario y esperar a tiempos mejores. José Costa Pinto, socio fundador y co-director de Costa Pinto Advogados, nos proporciona su punto de vista

por patricia cardoso

A medida que los gobiernos empiezan a flexibilizar las medidas sanitarias y las empresas se recuperan, surgen formas alternativas de trabajo y financiación. ¿Estamos ante un mercado renovado, con nuevas oportunidades, o todavía es demasiado pronto para hacer tal afirmación?

2019 fue un buen año para el Capital Privado. Marcó un año récord en la recaudación de fondos en términos de capital recaudado. “Los negocios de IT europeos representaron 79.000 millones de euros del valor total en 2019, la cifra anual más alta del sector. Casi el 60% de los acuerdos de IT se produjeron en el ámbito de software. Además, los subsectores de software de negocios y productividad, financiero, de aplicaciones y de gestión de redes representan la mayor parte del total de los acuerdos”, datos de la investigación “Recent trends & statistics in European Private Equity”, publicada en febrero de 2020, en Venture Exchange.



LA PANDEMIA HA ABIERTO NUEVOS
HORIZONTES PARA TODOS NOSOTROS,
SOLO HAY QUE VER LA ACELERACIÓN QUE
HA CAUSADO EN LA DIGITALIZACIÓN DE
NUESTRAS VIDAS (JOSÉ COSTA PINTO)



A principios de año, según el estudio publicado en abril de 2020 "Private Equity 2020 Outlook: El comienzo de una nueva década" de Francisco Bolota y Maria Mikolajczyk, miembros del **Club de Private Equity Bocconi** de la Universidad de Bocconi en Italia, las firmas de Capital Privado habían acumulado casi 1,5 billones de euros en capital no gastado, más del triple del total de las operaciones de Capital Privado del año pasado (450.000 millones de euros según Bloomberg). "En este momento, la competencia por un número limitado de activos de alta calidad sigue siendo fuerte - cantidades más altas de 'polvo seco' para los principales actores de la industria, que tiene como consecuencia que las firmas de PE ofrezcan múltiplos más altos para superar a su competencia y, en consecuencia, las operaciones pueden proporcionar menores rendimientos debido a los excesivos precios de adquisición. Dado que el pago de múltiplos elevados también añade presión para obtener resultados, una atenta consideración puede ser crucial a la hora de considerar cómo utilizar estos niveles récord de 'polvo seco' de forma eficiente", dice el estudio. Y hay mucho margen para crecer. La industria de Private Equity representa actualmente menos del 5% del total de los activos globales bajo gestión y menos del 2% del total del capital invertible en todo el mundo, lo que deja mucho espacio para la inversión.

Con el mundo lidiando con la crisis actual, este conjunto de circunstancias perfectas se ha visto afectado, pero **José Costa Pinto**, socio fundador y co-director de Costa Pinto Advogados, cree que no se han detenido por completo. "A pesar de que muchos negocios se han parado o incluso

han colapsado, creo que aquellos que tienen que estar atentos al mercado, a las oportunidades y a la ejecución de los negocios no se han detenido precisamente", dice.

Para el socio, la pandemia sólo ha acelerado un proceso continuo. "Creo que la mayoría de los negocios que han caído han sido aquellos que, con o sin pandemia, era probable que cayeran y los que se han suspendido se llevarán a cabo de una forma general. En mi actividad profesional, tengo la sensación de que los agentes están activos y trabajando en la vuelta a la normalidad, siendo el paso natural cerrar los acuerdos ya en marcha, así como estudiar las eventuales oportunidades que necesariamente surgirán en el sector. La pandemia ha abierto nuevos horizontes para todos nosotros, solo hay que ver la aceleración que ha causado en la digitalización de nuestras vidas. Nosotros, que ya creíamos tener nuestras vidas digitalizadas, hemos creado desde marzo hábitos que nunca antes habíamos pensado, desde trabajar con equipos telemáticos, hasta reunir asambleas generales de empresas a través de plataformas digitales o negociar contratos y cerrar transacciones online", dice.

Para George Ralph, Director General de RFA, esta es una suposición acertada. En un artículo titulado "Private Equity Global Outlook 2020", habla de las principales tendencias del Capital Privado este año y destaca que "el gasto en tecnología aumentará (para las empresas de éxito, de todos modos). Los estudios muestran que las empresas rentables gastan proporcionalmente más en tecnología

»»



CREO QUE LA MAYORÍA DE LOS NEGOCIOS
QUE HAN CAÍDO HAN SIDO AQUELLOS QUE,
CON O SIN PANDEMIA, ERA PROBABLE QUE
CAYERAN Y LOS QUE SE HAN SUSPENDIDO SE
LLEVARÁN A CABO DE UNA FORMA GENERAL
(JOSÉ COSTA PINTO)



ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

SAVE THE DATE

20 October 2020
São Paulo

Follow us on



#TheLatamLawyerAwards



LA TECNOLOGÍA DE LA GESTIÓN DE RIESGOS
SERÁ EL CENTRO DE ATENCIÓN EN 2020. LAS
EVALUACIONES DE RIESGO SON CRÍTICAS
PARA LOS ADMINISTRADORES DE FONDOS
ALTERNATIVOS (GEORGE RALPH)



que sus homólogas con márgenes cada vez más reducidos. Es interesante que el dicho 'gastar para acumular' sea también apropiado para el gasto en tecnología".

Otras tendencias parecen ser que "el uso de las nubes híbridas y públicas aumentará a medida que los principales proveedores sigan añadiendo más servicios. Pero esto añadirá complejidad, por lo que los gestores tendrán que colaborar con los expertos en gestión de nubes públicas. Y el 'espacio de trabajo digital' será aún más importante. Los empleados esperan y pronto exigirán, la libertad, la flexibilidad y las herramientas para hacer bien su trabajo desde cualquier lugar sin depender del teléfono o el correo electrónico", señala el autor. Y también que con la crisis actual "la tecnología de la gestión de riesgos será el centro de atención en 2020. Las evaluaciones de riesgo son críticas para los administradores de fondos alternativos". Tal y como Iberian Lawyer anunciaba en el pasado número de mayo, los fondos alternativos se están convirtiendo cada vez más en una opción en esta área. "Los fondos de inversión son un medio fundamental para el desarrollo de nuestra economía, con externalidades positivas que superan con creces los proyectos en los que invierten. Se trata de auténtica pólvora que pone en marcha un conjunto de circuitos fundamentales en la economía que afectan positivamente a las empresas y a los ciudadanos en general. Creo que merecen un fuerte apoyo, especialmente de la simplificación burocrática, así como de medidas fiscales que permitan una mayor flexibilidad en las inversiones y un retorno para los inversores, que son en definitiva los que tienen que confiar en nuestra economía para que pueda retomar el

ritmo que todos queremos. En breve, los fondos sustanciales requerirán una diversificación más profunda, no sólo entre las actividades, sino también entre los mercados y las clases de activos, mientras que las empresas menores tendrán que evitar examinar toda la cadena de valor y centrarse en cambio en nichos de alto crecimiento. Es probable que se produzca una separación aún más explícita entre las grandes empresas y las empresas más pequeñas", predice el socio.

En cuanto a los mercados más tradicionales como el Inmobiliario, José Costa Pinto piensa que es demasiado pronto para hablar de consecuencias. Pero siempre con una nota positiva. "Es demasiado pronto para hablar del impacto en el sector Inmobiliario. La percepción que tengo en mi actividad profesional es que los proyectos que se estaban desarrollando no se han detenido, aunque la puesta en marcha de algunos ya inminentes se ha suspendido. La crisis de 2008, por ejemplo, nos enseñó que siempre hay un lugar para los proyectos de calidad y siempre tienen éxito, porque el mercado los percibe como inversiones fiables y esto es, como decía antes, un activo esencial en estos momentos".

¿ESTÁ LO PEOR POR VENIR?

Para José Costa Pinto es difícil decirlo, aunque todos los pronósticos apuntan a una recesión económica este año. "No puedo decir que lo peor está por venir. Por un lado, porque soy optimista por naturaleza. Por otro lado, porque mi trabajo es contrarrestar las opiniones pesimistas.

La confianza es tan o más importante que la liquidez para que las las operaciones tengan lugar, depende de nosotros mirar con confianza al mercado y entender que incluso en tiempos de crisis las oportunidades surgen y deben ser aprovechadas. Las dificultades aportan realismo al análisis y eso es, me parece, un ingrediente importante para que los negocios se lleven a cabo de una manera más sólida y fundamentada que en tiempos de euforia y mucha liquidez", dice. Y Portugal sigue estando en la mente de todos como lugar de inversión. "Lo veo todos los días cuando hablo con clientes, amigos y abogados principalmente de otros países, como España. El potencial del país permanece, es necesario encontrar soluciones de liquidez y sobre todo, confiar en la solidez de las inversiones". ■



**"EL ABOGADO
POST
COVID-19 ES
UN BUSINESS
LAWYER"**

ANDRÉS RUIZ PÉREZ

Andrés Ruiz Pérez es, entre otras cosas, el fundador de Todojuristas.com, un portal web que solo este año ha conseguido tener más de 400.000 visitas y que cuenta con 30.000 seguidores en redes sociales. Este joven abogado de 29 años, especializado en Privacidad y derecho de las Nuevas Tecnologías, compagina su faceta empresarial con su labor como abogado en la boutique legal Metricson. Todojuristas.com ofrece información y herramientas

útiles para apoyar la incorporación de jóvenes juristas al mercado laboral y acompañarlos a lo largo de su carrera profesional. Por este motivo, desde Iberian Lawyer hemos querido conocer más a este abogado híbrido que aúna competencias técnico-jurídicas y visión de negocio para preguntarle cuáles, en su opinión, serán las claves del mercado laboral que más afectarán a los alevines de la abogacía, en el escenario post COVID-19.

¿Qué crees que ocurrirá en el mercado legal los próximos meses? ¿Cuáles son las preocupaciones de los jóvenes abogados en estos momentos?

El alcance de la crisis que se avecina es ciertamente impredecible. Todos los sectores económicos se han visto afectados y en nuestro sector muchas firmas ya han optado por ERTE, despidos, congelación de salarios o supresión de bonus y reparto de dividendos. Ojalá me equivoque, pero creo que somos un sector muy masificado que puede ser muy castigado, aunque haya áreas concretas como laboral, concursal o procesal que experimentarán una elevada demanda.

Respecto a los jóvenes que estábamos iniciando nuestra carrera profesional, esta situación nos deja en una posición muy débil y somos conscientes de ello. Somos la generación que accedió al

mercado laboral durante la última crisis financiera -con la contracción de la oferta de empleo público y freno a la contratación- y quienes ahora más estamos sufriendo ERTE y despidos. Esta nula continuidad profesional hace que la mayoría estemos teniendo dificultades para afrontar un proyecto de vida estable.

Respecto a los más jóvenes que buscaban incorporarse en este momento al mercado laboral a través de prácticas o becas es muy difícil vaticinar qué ocurrirá. Lo que está claro es que las firmas están en este momento reacias a la incorporación de personal en la mayoría de sus áreas de práctica y sus políticas generalizadas son de frenar la contratación.

¿Qué habilidades crees que demandará el mercado a los abogados jóvenes?

En mi opinión el abogado

siempre debe partir de una vocación de excelencia desde el punto de vista jurídico. Como profesionales del derecho debemos buscar siempre la más alta calidad técnica en todos los trabajos que nos encargan,

“SOMOS LA GENERACIÓN QUE ACCEDIÓ AL MERCADO LABORAL DURANTE LA ÚLTIMA CRISIS FINANCIERA Y QUIENES AHORA MÁS ESTAMOS SUFRIENDO ERTES Y DESPIDOS. ESTA NULA CONTINUIDAD PROFESIONAL HACE QUE LA MAYORÍA ESTEMOS TENIENDO DIFICULTADES PARA AFRONTAR UN PROYECTO DE VIDA ESTABLE”

»»

Iberian Lawyer
Awards

Forty40

UNDER

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

CALL FOR SUBMISSIONS

29 October 2020
Madrid

Sponsor



ALVAREZ & MARSAL

Supporter



Follow us on



#IBLFortyUnder40

cuidando al máximo cualquier manifestación oral o escrita. ¿Es suficiente? En mi opinión no. El abogado post COVID-19 es un *business lawyer*, un profesional que debe conocer en profundidad el negocio de su cliente, debiendo sentirse cómodo con la consecución de objetivos comerciales, de facturación y de desarrollo de negocio dentro de su área.

Entre otras cuestiones, el abogado debe poseer habilidades directivas, liderazgo organizacional para gestionar equipos de alto rendimiento, conocimientos de desarrollo de negocio desde el punto de vista estratégico, comercial y financiero, conocimientos de marketing y ventas, conocimientos de gestión de proyectos y además tener mentalidad emprendedora y competencias relativas al uso de la tecnología.

“EL ABOGADO POST COVID-19 ES UN *BUSINESS LAWYER*, UN PROFESIONAL QUE DEBE CONOCER EN PROFUNDIDAD EL NEGOCIO DE SU CLIENTE, DEBIENDO SENTIRSE CÓMODO CON LA CONSECUCCIÓN DE OBJETIVOS COMERCIALES, DE FACTURACIÓN Y DE DESARROLLO DE NEGOCIO”

¿Cuáles serán las especializaciones del derecho más demandadas en el futuro?
Creo que el futuro de nuestra

Sobre Andrés Ruiz Pérez



ANDRÉS RUIZ PÉREZ

Andrés Ruiz Pérez es abogado especializado en Tecnologías de la Información y Comunicación, con especial foco en el área de Privacidad. Actualmente en Metricson, ha desarrollado su carrera profesional en boutiques legales de derecho Tecnológico prestando asesoramiento a compañías nacionales e

internacionales pertenecientes a múltiples sectores. Además, Andrés es fundador de Todojuristas.com, portal web visitado por cientos de miles de jóvenes juristas cada año y es profesor en ISDE Law & Business School. Es licenciado en Derecho por la Universidad de Zaragoza, ha realizado un Programa Executive en Blockchain y Fintech por el Centro de Estudios Garrigues y un máster en Privacidad y Ciberseguridad por la Universidad Antonio de Nebrija. Recientemente ha sido becado por IE Business School y Santander Universidades en el programa *Leading Digital Transformation in Organizations and Industries*, que busca formar en competencias para la transformación digital y potenciar el desarrollo de habilidades directivas. 

profesión pasa por la especialización en sectores económicos o industriales y no tanto en áreas del derecho o áreas jurídicas. Los abogados debemos poner de una vez por todas al cliente en el centro de la ecuación, tal como hacen otros sectores de actividad. El cliente es cada vez más exigente y busca un abogado especialista en su negocio, le da igual que sea mercantilista, fiscalista o laboralista. Por ejemplo, una sociedad deportiva busca un abogado con conocimientos transversales, que conozca

el régimen societario y las peculiaridades de la fiscalidad de las entidades deportivas, la relación laboral de los deportistas profesionales o cómo dirigirse a Tribunales de Arbitraje Deportivo (TAS) o Reales Federaciones. Según este enfoque, para responder a esta cuestión deberíamos preguntarnos ¿cuáles van a ser los sectores económicos más relevantes en el futuro? Robótica, inteligencia artificial, banca digital, energías limpias, comercio electrónico, sector multimedia/audiovisual, etc. 



USO DE LAS **TECNOLOGÍAS** EN LA CARRERA HACÍA LA “**NUEVA REALIDAD**”

La delgada línea entre la protección de la salud pública y la protección de datos personales en tiempos de COVID-19.

Por adaya maría esteban ruiz, Cuatrecasas

Con la ansiada aprobación del “Plan para la Transición hacia una Nueva Normalidad” – o, como se conoce, “Plan de Desescalada” – se aceleraron los preparativos y la implementación de medidas para asegurar la reanudación de la actividad con la máxima seguridad posible y evitando nuevos repuntes en el contagio del COVID-19.

Como cabría esperar, muchas de estas medidas pasan por el uso de nuevas tecnologías que, en mayor o menor medida, tienen incidencia en la privacidad de la población. Datos, en este caso, de salud y, por tanto, especialmente sensibles.

Si bien las autoridades de protección de datos, tanto europeas como nacionales (principalmente, la Agencia Española de Protección de Datos, o AEPD), han empezado a pronunciarse sobre muchas de estas tecnologías, no siempre lo están haciendo de forma clara o concluyente, ni homogénea entre los diferentes estados de la Unión Europea.

En España, algunas de estas tecnologías son:

- **Geolocalización y uso de aplicaciones.** Son muchas las opciones valoradas, todas ellas con impacto en la privacidad.

En la medida en que la información esté “anonimizada” (aunque se suele entender que es muy difícil que esté “completamente” anonimizada), los riesgos serán menores para la privacidad (sería el caso de los datos de geolocalización recogidos por los operadores de telecomunicaciones).

Estos riesgos son mayores cuando la información recabada puede identificar a una persona, incrementándose cuando la información recabada pueda cruzarse con otros datos (p.ej. geolocalización mediante uso de redes sociales), la muestra poblacional recogida no sea significativa, o pueda llevar a situaciones de discriminación

o estigma (en tanto que no todo el mundo pueda acceder; o de la información que se recoja pueda parecer, erróneamente, que un cierto barrio tiene más contagios que otro).

En estos casos, se deberá valorar si el beneficio, medido en términos de eficacia, es mayor que los riesgos y no permitir que la urgencia impida implementar los controles necesarios para garantizar que estas tecnologías son seguras y la información se utiliza únicamente para la detección del COVID-19.

- **Cámaras térmicas.** Muchos establecimientos están valorando la instalación de diferentes modelos de toma de temperatura o, incluso cámaras térmicas, en la entrada de sus establecimientos. Pero ¿es legal? Cada país de la Unión Europea lo está interpretando de manera distinta. En España, la AEPD ha adoptado hasta el momento una posición de

SOBRE ADAYA M. ESTEBAN

Asociada de IP y Nuevas Tecnologías de Cuatrecasas



Adaya es asociada en el departamento de Propiedad Intelectual y Nuevas Tecnologías de Cuatrecasas. Cuenta con amplia experiencia en el asesoramiento en el ámbito de Protección de Datos, Propiedad Industrial, Intelectual, Nuevas Tecnologías y contratación tecnológica.

También es autora de distintos artículos y ha impartido clases en diferentes cursos relacionados con Protección de Datos, Ciberseguridad y Nuevas Tecnologías en distintas universidades.

cautela, incluso restrictiva, ante la preocupación por (i) su generalización, (ii) falta de precisión, puesto que existe un número de personas contagiadas que no presentan síntomas y (iii) ausencia de criterio de las autoridades sanitarias.

La AEPD hace pues un llamamiento a las autoridades sanitarias y se presenta reacia en tanto no se pronuncien o establezcan criterios. Aunque la legitimación para realizar estas tomas de temperatura vendría, en su caso, de la mano de la obligación de las empresas de implementar medidas de seguridad y vigilancia de la salud en materia de prevención de riesgos laborales, sería necesario analizar su proporcionalidad caso por caso y adoptar las medidas necesarias para que, en todo caso, su impacto sea el menor posible: realización por personal sanitario, informe del servicio de prevención de riesgos laborales, realización de una evaluación de impacto, información a los

“LO IMPORTANTE ES Y SERÁ SIEMPRE ANALIZAR CASO POR CASO, ANTES DE IMPLEMENTAR CUALQUIER SOLUCIÓN, EMPEZANDO CON LAS PREGUNTAS MÁS SIMPLES”

afectados, impedir la captura y almacenamiento de las imágenes o el cruce con otras bases de datos, etc.

Los riesgos serán mayores cuando estemos ante clientes o personal externo a la empresa, en tanto que las autoridades sanitarias no se pronuncien o existe una ley que lo prescriba.

- **Otros.** Cada día siguen surgiendo nuevas soluciones: desde escáneres de cuerpo en los probadores, hasta controles de aforo (mediante

sistemas de conteo de personas) o medidores de distancia social entre personas en establecimientos públicos

La mayoría de estos sistemas parten de la utilización de cámaras y, por tanto, presentan riesgos en la privacidad de las personas (p.ej. que, a pesar de que a priori no sea necesario para la detección de la pandemia, capten la imagen o datos biométricos de las personas, los graben o unan con otros parámetros, o que la seguridad no sea suficiente y pueda ser fácilmente “hackeable”).

Lo importante es y será siempre analizar caso por caso, antes de implementar cualquier solución, empezando con las preguntas más simples, porque muchas veces pueden existir alternativas igualmente válidas: ¿accedo a datos personales? ¿Son necesarios, proporcionales, útiles? ¿Qué medidas o garantías puedo implementar?

Y, recordando siempre que, por muy legítimo que sea el fin, *no siempre justifica los medios.* ■



LA ACC DE CARA A LA NUEVA NORMALIDAD

En el contexto de la pandemia mundial, la ACC se esfuerza por proporcionar recursos tanto profesionales como personales a sus miembros. Giuseppe Marletta, director general para Europa de la ACC (Association of Corporate Counsel), nos cuenta cómo hacen frente a estos tiempos de pandemia desde esta organización.

by giuseppe marletta

Empezamos a ver como un recuerdo lejano cuando las palabras COVID-19 aparecieron por primera vez en las noticias. En semanas, sectores enteros, empresas, familias e individuos de todo el mundo hicieron un esfuerzo por adaptarse a un mundo donde las reglas cambiaban día a día. Este régimen mundial de incertidumbre ha cambiado y ha desplazado el alcance de la Association of Corporate Counsel (ACC). No podríamos seguir satisfaciendo las necesidades de nuestros más de 45.000 miembros globales, y más de 3.000 miembros europeos, sin enfrentarnos a esta nueva realidad. Muchas asociaciones han llegado a la misma conclusión, pero los miembros de la ACC se enfrentan a los impactos de COVID-19 con una seria capacidad profesional.

Los abogados in-house están en primera línea, por así decirlo, de la batalla del mundo de los negocios para adaptarse a la pandemia y reconstruir. Desde las nuevas normas de teletrabajo hasta los problemas de recursos humanos, desde las interrupciones en la cadena de suministro hasta el riesgo legal y los litigios, ningún ángulo de las operaciones comerciales puede funcionar sin la orientación de los abogados. El primer paso de la ACC fue desarrollar, lo antes posible, un centro de intercambio de información curado y actualizado de [recursos relacionados con la pandemia](#). Organizada por regiones y temas, la página de recursos ha acumulado casi 45.000 páginas vistas únicas desde finales de febrero. El conocimiento es poder, pero

escuchar a los general counsel en primera línea en tiempo real puede ser tan valioso, o incluso más, que un recurso escrito. Por lo tanto, junto con la colección de recursos en línea, la ACC ha ampliado nuestra oferta de webcast y virtual, incluyendo mesas redondas y discusiones con los líderes in-house. Actualmente tenemos 22 webcasts *on demand*, que cubren varias áreas de interés, para que los miembros que se hayan perdido la transmisión inicial puedan escucharla a su conveniencia - siendo la conveniencia la palabra clave, con horarios y rutinas interrumpidas en todo el mundo. La colección de webcast, al igual que la de recursos, sigue creciendo de forma constante. Pero los recursos legales son sólo el principio del valor de la ACC para sus miembros. Por encima

de todo, somos una comunidad. Además del diálogo y el apoyo que los miembros pueden obtener de sus divisiones y redes, la ACC ha lanzado un foro específico en línea COVID-19. Dado que las cuarentenas están empezando a relajarse para muchos de nosotros, hablar y compartir experiencias es fundamental para restablecer los vínculos de nuestra comunidad in-house internacional. Nuestra fe en la misión de los in-house se basa tanto en la solidaridad como en la confianza de nuestra c-suite.

A lo largo de estos meses inciertos, hemos recibido comentarios constructivos de nuestros miembros. Muchos nos han dicho que, si bien los recursos que abordaban cuestiones profesionales eran increíblemente útiles, no teníamos ninguno sobre cuestiones personales. Una de las amargas ironías de COVID-19 es que nosotros, los abogados, que nos enorgullecemos de dar consejos y resolver los problemas de nuestros colegas, a menudo nos sentimos abrumados por preguntas que no podemos responder. Esto es tan cierto en casa como en el trabajo. La ACC ha reaccionado rápidamente. Encabezado por la presidenta y CEO de ACC, Veta T. Richardson, la ACC ha desarrollado un [conjunto de recursos para el bienestar y la salud mental](#). La ACC también acaba de publicar su primer [Informe de referencia sobre la madurez de las operaciones jurídicas en 2020](#), en asociación con Wolters Kluwer. Este exhaustivo informe permite a los departamentos de derecho Corporativo de cualquier tamaño ver cómo se comparan con sus colegas, y luego desarrollar un mapa

SOBRE GIUSEPPE MARLETTA



Giuseppe Marletta es director general para Europa de la ACC, Association of Corporate Counsel. Es responsable de liderar las operaciones e iniciativas de los miembros en Europa a través de la construcción de relaciones estratégicas, el apoyo a la programación de la sede central, la identificación de oportunidades para desarrollar relaciones más sólidas con otras asociaciones de abogados in-house y proveedores de servicios jurídicos, y de proporcionar información y orientación sobre los servicios de los

miembros (recursos, redes, educación).

Hasta enero de 2019, Giuseppe fue director general de la Asociación Internacional de Jóvenes Abogados (AIJA) con sede en Bruselas. En este cargo fue responsable de la gestión diaria de la asociación y de la aplicación de su plan estratégico. Esto incluía el aumento de los miembros, el patrocinio, la programación y las comunicaciones. Antes de su cargo en la AIJA, Giuseppe fue association manager en Interel, una empresa de gestión de asociaciones globales, donde ayudó a lanzar y hacer crecer seis organizaciones comerciales y de miembros individuales, y supervisó eventos, conferencias y patrocinios.

Giuseppe cuenta con un máster en Relaciones Públicas por la Universidad de Catania y domina el italiano, el inglés, el francés y el español. Desde junio de 2019 es presidente de la ESAE (European Society for Associations Executives). También es miembro del Consejo Asesor de Boardroom. ■

de ruta para ayudar a mejorar sus propias funciones críticas. También contiene datos que muestran, sin duda, el beneficio medible de tener al menos un profesional de *legal operations* en plantilla. Una de las oportunidades que veo para los abogados in-house es disponer de un lugar en la mesa durante esta pandemia. Las empresas necesitan abogados que sean socios comerciales y que puedan proporcionar asesoramiento jurídico, pero también una valiosa aportación estratégica sobre cómo gestionar los riesgos y avanzar. Los abogados in-house están hoy en día en posición de influir en

el futuro de sus empresas: ¡la ACC quiere apoyarlos para que puedan dar un paso adelante! Las cuarentenas se pueden ir relajando, pero la pandemia está lejos de haber terminado. Las empresas, grandes y pequeñas, todavía necesitan un piloto en la niebla, y los abogados in-house siguen cumpliendo ese papel vital. Para los problemas personales y profesionales, para los nuevos abogados y los general counsel experimentados, la ACC seguirá proporcionando los más nuevos y completos recursos, oportunidades de redes y una comunidad para nuestros miembros. ■



LA RÉSISTANCE

S

Si algo ha quedado manifiesto en la crisis sanitaria del COVID-19 es el poder asociativo. En este sentido, el papel del sector legal no solo ha sido activo sino impulsor y promotor de multitud de iniciativas que ayudan a combatir los efectos negativos de la pandemia. Espacios de pensamiento, de toma de decisiones y propuesta de acciones, donde se analizan y se sientan las bases de la nueva normalidad. Ellos son parte de la resistencia. **COVIDWarriors** es una asociación sin ánimo de lucro formada por profesionales, altos directivos y mecenas, de todos los ámbitos, unidos en la lucha contra el COVID-19. **Abogados contra la Crisis** se define como “un encuentro de abogados y para abogados con el fin de reflexionar y debatir públicamente sobre los problemas más acuciantes que afectan hoy en día a nuestra profesión”. Dos de sus respectivos fundadores nos explican cuál es la misión de estos colectivos nacidos para hacer frente a la situación creada por la pandemia.

COVIDWARRIOS

por Juan Antonio Orgaz



JUAN ANTONIO ORGAZ



EN EL ÁREA LEGAL DE COVIDWARRIORS DESARROLLAMOS INNOVACIÓN APLICADA AL ÁMBITO LEGAL, POR MEDIO DE LA METODOLOGÍA AGILE EN LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS JURÍDICOS, UTILIZANDO TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN, A LOS PROYECTOS INTERNOS DE COVIDWARRIORS Y A AQUELLOS QUE, DESDE LA ENTIDAD, SE DECIDE ACELERAR

una llamada a la comunidad IP - Interesting People, que es un colectivo de 1.800 personas de 98 países, promovida por Andreu Veà, doctor e ingeniero de telecomunicaciones. De esta llamada, hace 9 semanas, surge COVIDWarriors (www.covidwarriors.org), grupo

SOBRE JUAN ANTONIO ORGAZ

Fundador y coordinador legal de COVIDWarriors. Director General de APEP (Asociación Profesional Española de Privacidad). Abogado de Ventanilla Única Digital. Ex socio de League of Lawyers. Ex responsable de asesoría jurídica, de asuntos públicos y responsabilidad social corporativa de Discovery Networks en España y Portugal. Antes, abogado en Canal+, Prisa Radio (Cadena SER y 40 Principales, entre otros), Lupicinio Abogados y Ecija Abogados. Fundador y expresidente y miembro de la Junta Directiva de DENAE (Asociación Española de Derecho del Entretenimiento). Coorganizador en Legal Hackers Madrid. Profesor en programas de grado, tercer ciclo y conferenciante en IE law school, Universidad Carlos III de Madrid, Universidad Autónoma de Madrid, Universidad Rey Juan Carlos, entre otras instituciones. Miembro del consejo académico de la Fundación para la Investigación sobre el Derecho y la Empresa (FIDE).

COVIDWARRIORS PENSAMIENTOS DE UNA PERSONA C-WARRIOR

1. Haz lo que creas que a los demás les gustaría recibir.
2. Un microesfuerzo tuyo cuando envías alguna cosa puede evitar 1000 microesfuerzos de quienes lo reciben.
3. Nunca pidas permiso, ya pedirás perdón.
4. Sé una persona conservadora en lo que envías y liberal en lo que recibes.
5. Piensa en grande y en todo el mundo. Si puedes no mires la TV y huye de las ideas de la política actual.
6. Apártate suavemente de la mediocridad. Acércate a la persona que consideres mejor y hazla sentir cómoda a tu lado.
7. Juega limpio y con las cartas sobre la mesa. Deja claro cual es tu propósito.
8. Aporta siempre valor añadido donde estés y en la posición en la que te encuentres.
9. Regala felicidad a los que te rodean y así cuando no estés, te recordarán.
10. Trabaja como si no hubiera un mañana, estudia y aprende como si vivieras para siempre.



SE AVECINAN CAMBIOS PROFUNDOS EN LOS MODELOS DE COLABORACIÓN ENTRE ABOGADOS, NUEVAS FORMAS DE TRABAJO DENTRO DE LOS DESPACHOS, Y TAMBIÉN NUEVAS FÓRMULAS DE NEGOCIO; VAMOS A UN MUNDO MUCHO MÁS DIGITALIZADO, QUE VA A TENER UN IMPACTO MUY INTENSO EN EL SECTOR JURÍDICO

raíz de la crisis sanitaria del COVID-19, a principios del mes de abril de 2020, un grupo de abogados, nos damos cuenta de que el sector de la abogacía, y de la justicia en general, va a vivir una profunda crisis propiciada por cambios en la forma de funcionar de los despachos, y de los abogados en particular. Se avecinan cambios profundos en los modelos de colaboración entre abogados, nuevas formas de trabajo dentro de los despachos, y también nuevas fórmulas de negocio; vamos a un mundo mucho más digitalizado, que va a tener un impacto muy intenso en el sector jurídico. Por eso decidimos organizar una serie de sesiones online, donde profesionales relacionados con el sector jurídico, podamos aportar algo de luz y realizar propuestas de soluciones para adaptarnos a esta nueva realidad.

IMPULSORES

Ricardo Oliva y yo, Joaquín Casanovas, abogados en ejercicio en diferentes especialidades, lideramos este proyecto que se llama Abogados contra la Crisis (evento.abogadoscontralacrisis.com). Nuestro objetivo es realizar charlas en formato de mesa redonda con carácter semanal, donde participemos profesionales de diferentes perfiles, y podamos debatir sobre el impacto del COVID-19 en el sector jurídico. El formato es a través de sesiones online, emitiendo en directo desde nuestro canal de YouTube. No tiene patrocinadores, y es totalmente gratuito. Ya hemos realizado 4 sesiones con más de 2.000 visualizaciones hasta la fecha. Nuestra idea es ir día a día impulsando nuevos debates sobre los temas que más nos puede importar y afectar al sector de la abogacía.

ACTIVIDADES

Durante estos días, hemos hablado sobre temas muy diferentes pero claves para el desarrollo del

SOBRE JOAQUÍN CASANOVAS SANZ

Abogado especializado en derecho del trabajo y de la seguridad social, profesor de derecho del trabajo en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Docente en varios másteres y cursos de postgrado. Posee una larga trayectoria profesional en organizaciones multinacionales en varios sectores, donde ha ocupado diferentes posiciones directivas. Fundador de LaboralClic, plataforma de reclamaciones Online de carácter jurídico laboral. Amante de las nuevas tecnologías, y del marketing online, ha sido consultor y fundador del proyecto Bluelawmarket, que pretende ayudar a los despachos de abogados en su desarrollo comercial. Lanzó en 2008 el 1º Congreso 100% Online sobre Transformación Digital de la Abogacía de habla hispana. Puedes escuchar sus podcasts: Todo sobre el marketing Jurídico y Territorio Laboral.

sector, como el emprendimiento en el mundo de la abogacía y la multitud de oportunidades que se abren para el sector en esta nueva etapa, pero también sobre las dificultades con las que se enfrenta la Administración de la Justicia en España. También hemos debatido sobre el avance del desarrollo digital en el sector, explicando como la innovación será clave en la supervivencia de muchos despachos de abogados. Finalmente, hemos “bajado a la arena”, proponiendo diferentes fórmulas y herramientas digitales concretas que pueden servir a un despacho de abogados en su adaptación a esta nueva situación. Próximamente, hemos programado una larga lista de sesiones donde abordaremos temas tan importantes como el papel de la inteligencia artificial en el ámbito de la justicia, los nuevos modelos de negocio en el ámbito del sector jurídico que se abren paso ahora y que adquirirán mucha más importancia en las próximas fechas, o la importancia de desarrollar sistemas de comunicación diferentes desde nuestros despachos con nuestros clientes. 



ABOGADOS

ARAOZ & RUEDA

COEXISTENCIA DE LAS MEDIDAS ACORDADAS EN EL ÁMBITO CONCURSAL DERIVADAS DE LA CRISIS SANITARIA DEL COVID-19 CON EL TEXTO REFUNDIDO DE LA LEY CONCURSAL

Por Javier Sánchez
Asociado del Dpto. Bancario & Financiero
Araoz & Rueda

Desde la declaración del estado de alarma el pasado 14 de marzo, se han adoptado una serie de medidas económicas y sociales para hacer frente a la crisis sanitaria derivada del COVID-19 que alcanzan varios ámbitos, incluido el concursal.

Asimismo, el ejecutivo finalmente ha culminado la tarea pendiente desde 2015 de producir el texto refundido de la, aún vigente, Ley Concursal mediante la aprobación del Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo (TRLR). Las numerosas reformas, modificaciones y pronunciamientos jurisprudenciales que esta norma había sufrido, habían dado lugar a una gran

inestabilidad y dificultad en su comprensión e interpretación. Sin embargo, la entrada en vigor del TRLR esperará hasta el 1 de septiembre de 2020.

Las medidas concursales adoptadas durante la crisis del COVID-19 y el TRLR se manifiestan como una herramienta fundamental para la conservación y continuidad económica del tejido empresarial y empleo.

El Real Decreto-ley 16/2020, de 28 de abril, de medidas procesales y organizativas para hacer frente al COVID-19 en el ámbito de la Administración de Justicia modifica y desarrolla las medidas de carácter temporal y extraordinario introducidas por el RDL 8/2020 y el RDL

11/2020. En materia concursal, con el fin de flexibilizar la situación de los deudores en fase de cumplimiento de convenio o acuerdo de refinanciación homologado, se ha pretendido promover la renegociación con los acreedores (con independencia del incumplimiento o posible incumplimiento del deudor) de los convenios en fase de cumplimiento y los acuerdos de financiación homologados.

Así, el concursado podrá presentar propuesta de modificación de convenio en fase de cumplimiento durante el año siguiente a la declaración del estado de alarma. La tramitación seguirá las reglas de aprobación del convenio originario y no se verán afectados los créditos nuevos surgidos durante la fase



de cumplimiento, salvo que los acreedores votasen a favor o se adhiriesen a la propuesta de modificación. Durante el mismo plazo, el deudor podrá comunicar al juzgado competente el inicio de negociaciones para modificar los acuerdos de refinanciación homologados, no será necesario esperar un año desde la solicitud de homologación para que el deudor pueda iniciar negociaciones con sus acreedores para modificar el acuerdo.

Si se produjesen incumplimientos del convenio o del acuerdo de financiación, se prevé un plazo de tres meses y un mes, respectivamente, después de transcurridos seis meses desde la declaración del estado de alarma, para que el deudor pueda presentar propuesta de modificación de convenio o acuerdo de refinanciación, antes de que el juzgado admita a trámite las solicitudes de

declaración de incumplimiento. Una vez conocido el incumplimiento del convenio, el deudor no tendrá la obligación de solicitar la liquidación de la masa activa, siempre que presente una propuesta de modificación que sea admitida a trámite durante el año siguiente a la declaración del estado de alarma. Se retrasa así un peor escenario para el deudor, permitiendo una nueva negociación con sus acreedores y preservando la continuidad empresarial.

Hasta el 31 de diciembre de 2020 el deudor no tendrá el deber de solicitar la declaración de concurso y los juzgados no admitirán solicitudes de concursos necesarios, teniendo preferencia la presentación de concursos voluntarios (aunque fuesen posteriores). Asimismo, si el deudor hubiera iniciado negociaciones con sus acreedores (refinanciación, acuerdo extrajudicial de pagos o adhesión a propuesta anticipada de convenio) antes del 30 de

septiembre de 2020, se estará al régimen general.

Estas medidas convivirán en su aplicación en el tiempo con la vigente LC y el TRLC, si bien cada norma en sus respectivos ámbitos y sin que el TRLC derogue las primeras.

El TRLC pretende reordenar, clarificar y armonizar la normativa vigente, sin perjuicio de la pendiente trasposición de la Directiva (UE) 2019/1023. Especial mención merece el desarrollo en materia pre-concursal en el Libro II en relación con la comunicación del inicio de negociaciones con acreedores siguiendo el art. 5 bis LC, los acuerdos de refinanciación, los acuerdos extrajudiciales de pago y el concurso consecutivo.

Teniendo en cuenta las circunstancias actuales, es previsible que se pongan a prueba próximamente tanto el TRLC como las medidas temporales y extraordinarias.



JUAN GONZALO OSPINA: “UN BUEN ABOGADO PENALISTA SIEMPRE BUSCA LA VERDAD”.

Por Juan Gonzalo Ospina

Abogado penalista. Fundador de Ospina Abogados
Especialistas en Derecho Penal

El abogado penalista Juan Gonzalo Ospina ha sido una de las voces del ámbito jurídico más escuchadas en televisión y prensa durante la crisis sanitaria. Su despacho con sede en Madrid, Ospina Abogados, ha seguido trabajando 24 horas para garantizar la asistencia jurídica de los detenidos en comisaría, especialmente en procedimientos por desobediencia o atentado contra la autoridad, delitos económicos y violencia de género. Se han situado como una de las firmas que más han crecido este último año, abrochándose

el cinturón para salir adelante en un escenario de incertidumbre económica y jurídica, reforzando sus servicios profesionales con medios telemáticos como la implementación del uso de las videoconferencias, para garantizar la mejor asistencia posible hacia sus clientes. Aun así, el director del despacho, Juan Gonzalo Ospina (Juango), ha echado en falta un mayor consenso durante el estado de alarma entre gobierno, fuerzas de seguridad y Poder Judicial, a la hora de establecer: “una línea de actuación homogénea y consolidada

para salvaguardar el derecho a la defensa, con todas las garantías, de nuestros ciudadanos”.

Como profesor universitario y conferenciante habitual, Ospina explica que gran parte de la clave del éxito de un despacho ante cualquier crisis se basa en: “una atención personalizada para cada cliente, es decir, humana, cercana y con argumentación jurídica. El estudio de la ley y la jurisprudencia, junto a su debida aplicación en forma de una sólida línea de defensa, es lo que termina ofreciendo buenos resultados. Cada caso tiene que ser un caso único”.



JUAN GONZALO OSPINA JUNTO A BEATRIZ URIARTE, RESPONSABLE DEL ÁREA PROCESAL PENAL DE OSPINA ABOGADO

Su despacho, Ospina Abogados, ubicado en pleno corazón del barrio de Salamanca, ha sido reconocido en 2019 con el premio '40 under Forty' en la categoría 'White Collar Crime' por Iberian Lawyer, situándose como una de las firmas de referencia en España en derecho penal económico, materia que, precisamente, ha sido una de las que más ha repuntado durante el confinamiento.

El aumento de los delitos económicos online

“Desde el inicio del estado de alarma, los delincuentes especializados en ciberestafas han sido los grandes beneficiados. Con un aumento del uso de Internet y redes sociales próximo al 50%, se han dado las circunstancias perfectas para realizar todo tipo de ilícitos penales a través de la red:

estafas digitales, phishing, robo de criptomonedas e incluso amenazas y chantajes online”, refiere Ospina.

Ospina, quien ha sido valorado por la prestigiosa revista Forbes como ‘la gran promesa del derecho penal’, muestra su preocupación ante un posible colapso de la Justicia durante los próximos meses: *“la falta de medios humanos y materiales producida por la crisis sanitaria va a dar paso a una crisis jurídica mucho más grave. No podemos seguir permitiendo que, desde que se interpone una denuncia hasta que se abren diligencias como el bloqueo de cuentas bancarias o el rastreo de direcciones IP, pasen meses o años. Cuando se pretende comenzar a investigar, el dinero defraudado y los delincuentes se encuentran*

a miles de kilómetros de distancia”.

¿Hacia dónde nos dirigimos?

Para Ospina, algunas de las medidas que se han llevado a cabo para garantizar la seguridad sanitaria en comisarías, juzgados y prisiones, como puede ser la celebración de un juicio rápido a través del teléfono, o ejercer el derecho a la entrevista reservada con un detenido mediante videollamada, *“son un pequeño ejemplo de la modernización de un sistema jurídico obsoleto. Estas medidas solo resultarán de verdadera utilidad si se mantienen en el tiempo, permitiendo, como ya ha sido comprobado, la agilización de numerosos trámites que amortiguarán el colapso de la Justicia española”.*

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

