

FORTY UNDER 40

Iberian Lawyer presenta a los ganadores de los premios Forty under 40 Awards 2020

RANKING

Presentamos a los diez mejores abogados de White-Collar Crime de España

IN-HOUSE POR CONVICCIÓN

Carlos Menor, nuevo director Legal del Grupo Renault España

INVERSIONES NADA CORRIENTES

Hablamos con Ignacio Delgado, de Legisfund, sobre los Swaps

CHILE Y SU NUEVA CONSTITUCIÓN

Tomás Acosta, socio residente de Uría Menéndez en PPU Chile

Elegida Lawyer of the Year en la edición 2020 de los Labour Awards de Iberian Lawyer, la global co-chair de Laboral en DLA Piper representa las cualidades del liderazgo en el sector legal.

PILAR MENOR: LÍDER TOP

Iberian Lawyer

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

Gold Awards	New Date, Web Edition, 26/11/2020
Labour Awards - Portugal	New Date, Lisbon, 11/03/2021
InspiraLaw	Madrid, 08/04/2021
Forty under 40 Awards	Madrid, 23/09/2021
Gold Awards	Madrid, 4/11/2021
Labour Awards - Portugal	Lisbon, 02/12/2021

The Latin American Lawyer

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

Energy & Infrastructure Awards	Sao Paulo, 21/10/2021
--------------------------------	-----------------------

INHOUSECOMMUNITY AWARDS

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

Inhousecommunity Awards - Italy	Web Edition, 09/11/2020
Inhousecommunity Awards - Switzerland	Web Edition, 12/11/2020

LEGALCOMMUNITYWEEK

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

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

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

The Global Annual Event for the Finance Community.

Financecommunity Week	Digital, 16-20/11/2020
-----------------------	------------------------

LC

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

Corporate Music Contest	Milan, 09/06/2021
Save the Brand	Milan, 24/06/2021
Sustainability Awards	Postponed to 2021

LEGALCOMMUNITY AWARDS

These awards refer to Legalcommunity, our digital title, and they reward the best law firms and lawyers by area of expertise in Italy. There are 10 Legalcommunity Awards each year.

Italian Awards	New Date, Rome, 03/12/2020
Marketing Awards	New Date, Milan, 15/12/2020
Forty under 40 Awards Italy	Milan, 25/03/2021
Tax Awards	Milan, 15/04/2021
Energy Awards	Milan, 29/04/2021
IP&TMT Awards	Milan, 13/05/2021
Finance Awards	Milan, 27/05/2021
Corporate Awards	Milan, 10/06/2021
Labour Awards	Milan, 09/09/2021
Litigation Awards	Milan, 16/09/2021

LA VIDA ES BELLA

por desiré vidal

Recuperamos el título de la película de Roberto Benigni para este mes de noviembre en el que estrenamos estado de alarma (segunda parte) y toque de queda, y no, lamentablemente, no estamos hablando de la cartelera de cine. Recordamos desde aquí la historia de ese padre que elabora un juego imaginario para proteger a su hijo en un campo de concentración nazi y lo hacemos con la esperanza de replicar su ejemplo y ahuyentar las sombras que enturbian el día a día y que buscan despistarnos de la verdad verdadera; lo bello que es vivir.

Porque hay que seguir viviendo, desde Iberian Lawyer lo hacemos con ímpetu, y nos vamos a Lisboa, hasta la gran fiesta del sector legal que son los *Forty under 40*, donde, un año más, se dieron cita representantes de lo más granado de la abogacía ibérica. Estos premios son, por tradición y reconocimiento, el mejor testigo de la esperanza de un futuro mejor que nos da el contar con perfiles tan potentes en todas las áreas del Derecho dentro de la península.

Con la maravillosa banda sonora de esta película de fondo, miramos en este número a una grande de la abogacía española (también figura internacional), Pilar Menor, que nos habla de cómo se ejerce el verdadero liderazgo, tan importante en estos momentos. Pilar hace balance con nosotros de una carrera brillante que ha podido compatibilizar con una vida familiar plena y en la que

ha cosechado importantes frutos como el nuevo título de *Lawyer of the Year* en los *Iberian Lawyer Labour Awards 2020*, otorgados el pasado mes de octubre. Desde Portugal, Bruno Ferreira, socio director de PLMJ, es portada de la versión en inglés. Desde esta firma emblemática, Ferreira abandera el nuevo modelo de la abogacía portuguesa y, como tal, ha sido recientemente destacado por el *Financial Times* como uno de los líderes que han aprovechado las circunstancias actuales para realizar cambios exitosos en sus empresas. También del país vecino nos llega el joven imparable de este mes. Es Tiago Geraldo, abogado de 35 años, y *managing associate* del departamento de Penal y Cumplimiento y codirector del Comité de Innovación de Morais Leitão. Hablando de líderes, reunimos, por primera vez en esta revista, a los Top Ten de la práctica de White-Collar Crime en España. Una práctica que adquiere protagonismo debido a que la pandemia también ha promovido nuevos tipos delictivos de aspecto financiero, especialmente en el ámbito de la ciberdelincuencia. Nos lo cuenta precisamente uno de estos tops, Jesús Santos, socio responsable del departamento Procesal-Penal de Baker Mckenzie. Al hilo de este asunto, repasamos la nueva normativa anti fraude Fiscal, de la mano de Fernando López Muñoz, de Ayuela Jiménez, la nueva ley de registro para el control de pasajeros con Juan Carrasco de Santiago Mediano Abogados y hablamos sobre la creación del *sandbox*, tan esperado por el sector Fintech, con Alejandro Varo de EJASO ETL Global. Con Ignacio Delgado, abogado de Legisfund, charlamos sobre inversiones nada corrientes como son los *swaps* y con Gustavo Caiuby Guimarães, de Dunas Capital, de gestión de patrimonio. Sin duda, qué gran patrimonio el Vinho Verde portugués. Patrícia Pais Leite, responsable jurídica de la Comisión de esta Denominación de Origen, nos introduce en el cautivador mundo del vino y de sus recovecos jurídicos. Y de vinos y mujeres excepcionales, pasamos a conversar con tipos extraordinarios como Carlos Menor, *in-house* por convicción, que ha fichado por Renault España este pasado mes de octubre y que es ágil de mente y de palabra a partes iguales. Menor nos habla desde la madurez de una carrera ya consolidada y desde el optimismo que le caracteriza y que justifica citando a Churchill, con toda la razón del mundo, “porque no parece de mucha utilidad ser cualquier otra cosa”. Energía y chute de optimismo nos llegan también de otro gran hombre que conocemos viajando a Chile, país protagonista por haber votado este mes a favor de la redacción de una nueva Constitución. Él es Tomás Acosta, socio residente de Uría Menéndez en PPU Chile, español de espíritu aventurero que disfruta de las oportunidades que le da la vida “para aprender otras formas de hacer y de pensar y para conocer a personas de orígenes diversos y enfrentarte a situaciones novedosas”. Y de Chile pasamos a África para hablar sobre “Energy and infrastructure financing”, en el segundo encuentro del *Special Focus* en el que participaron despachos top del mercado legal de Portugal y destacados *general counsel* de la zona EMEA. Como siempre, contamos con las habituales colaboraciones; de Women in a Legal World, este mes a cargo de la presidenta de las jóvenes del colectivo (WLWY), Marta Campuzano que nos habla de la importante labor de *mentoring* que realiza esta red, de la World Compliance Association con Elisa Turullols que nos recuerda las 10 cosas que no debes hacer como *Compliance officer*, y de la Association of Corporate Counsel, cuyo miembro, Marí González Marrodán, nos habla de “Abogados de empresa y COVID-19”. 



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

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



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





N 99 | Noviembre 2020

Chief Editor

desire.vidal@iberianlegalgroup.com

en colaboración con

antonio.jimenez.morato@iberianlegalgroup.com

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Managing Editor de las publicaciones de Iberia y LatAm

llaria.laquinta@lcpublishinggroup.it

Group Art director

hicham@lcpublishinggroup.it • kreita.com

colaboración de 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

alejandra varo, elisa turullols, fernando lópez Muñoz, Juan Carrasco, maria gonzález marrodán, marta campuzano

Editor

Calle de García de Paredes, 78
Escalera 1ª, planta 1ª, puerta 3
28010 Madrid, Spain
Tel. +34 91 563 3691
info@iberianlawyer.com
www.iberianlawyer.com
thelatinamericanlawyer.com

El editor y los autores no se hacen responsables de los resultados de las acciones (o ausencia de las mismas) que se tomen en base a la información de esta publicación. A la hora de hacer frente a determinadas situaciones se recomienda a los lectores que busquen asesoramiento de un profesional cualificado. Iberian Lawyer se publica 11 veces al año por Iberian Legal Group SL 2020 - II. 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.

Depósito Legal

M-5664-2009



**24 DLA PIPER
PILAR MENOR,
LÍDER TOP**



**74 ENTREVISTA
BRUNO FERREIRA,
DE PLMJ**

08 ON THE MOVE
Andersen nombra a dos socios codirectores en España

18 ON THE WEB
Reestructurando el sector bancario

58 RANKING
Los diez abogados Top de White-Collar Crime de España

68 ENTREVISTA
Jesús Santos, de Baker McKenzie

82 PROYECTO DE LEY
Prevención y lucha contra el fraude fiscal, por Fernando López Muñoz

86 LEY DE REGISTRO DE PASAJEROS
Juan Carrasco, de Santiago Mediano Abogados

90 SANDBOX
Terreno de juego a medida del sector Fintech, por Alejandro Varo



32 FORTY UNDER 40
Ganadores de la edición 2020

96 IN-HOUSE ESPAÑA
Carlos Menor, *in-house* por convicción

102 IN-HOUSE PORTUGAL
Patrícia Pais Leite, responsable jurídica de la Comisión del Vinho Verde

108 PRIVATE EQUITY ESPAÑA
Ignacio Delgado, de Legisfund, habla sobre los Swaps

113 PRIVATE EQUITY PORTUGAL
Gustavo Caiuby Guimarães, de Dunas Capital, nos habla sobre Gestión de Patrimonio

118 SOCIOS POR EL MUNDO
Tomás Acosta, socio residente de Uría Menéndez en PPU Chile

125 ESPECIAL ÁFRICA II
Abogados para manejar situaciones complejas

138 JÓVENES E IMPARABLES
Tiago Geraldo, *managing associate* de Morais Leitão

144 WLW
Marta Campuzano, presidenta de Women in a Legal World Young

148 ACC
María González Marrodán, *head of Legal EMEA* y secretaria del Consejo de la matriz de Grupo Atento en España

150 WCA
Las 10 cosas que no debes hacer como Compliance officer, por Elisa Turullols



4th Edition

Gold Awards

● ● ● ● ● by Inhousecommunity

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

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

SAVE THE NEW DATE

26 November 2020

Partners

CMS/ Rui Pena & Arnaut
Sociedade de Advogados

M
L **MORAIS LEITÃO**
CALVÃO TELES, SOARES DA SILVA
& ASSOCIADOS

PL
MJ

VdA VIEIRA DE ALMEIDA

Follow us on



#IBLGoldAwards



LIDERAZGO

Andersen nombra a dos socios codirectores en España

Andersen ha nombrado a **José Vicente Morote** e **Íñigo Rodríguez-Sastre** como socios codirectores de la firma para las oficinas de Madrid, Valencia y Sevilla, que compaginarán el cargo con la dirección de las prácticas de Derecho Público y Regulatorio y Procesal y Arbitraje, respectivamente.

Jaime Olleros, que forma parte del Comité de Dirección Mundial de Andersen Global, se mantendrá en el cargo como socio director hasta el 1 de enero de 2021, fecha en la que asumirán sus funciones los nuevos socios codirectores para seguir impulsando el crecimiento del despacho.

El nombramiento se enmarca en el plan de sucesión del despacho, que se inició con la creación del Consejo de Administración en enero de 2020, encargado de elegir a los socios directores y marcar la estrategia de la firma, que mantiene el compromiso de crecimiento constante y sostenible en España, donde cuenta con más de 250 profesionales, y se encuentra inmersa en un fuerte proceso de expansión internacional.

José Vicente Morote (a la izquierda) es doctor en Derecho por la Universidad de Bolonia y es socio del despacho desde 2013, cuando se integró con su propia firma de abogados especializada en Derecho Administrativo, Urbanístico e Inmobiliario para dirigir el departamento de Derecho Público y Regulatorio de entonces Olleros y ahora Andersen. Es Técnico de Administración General en excedencia. Durante su dilatada trayectoria profesional, ha asesorado a numerosas empresas privadas y Administraciones Públicas en materias relacionadas con el Derecho Administrativo. A nivel internacional en Andersen Global, ejerce diferentes responsabilidades como Coordinador Legal Europeo y miembro del Consejo Europeo de la firma. Además, es profesor universitario y ha realizado gran número de publicaciones legales.

Íñigo Rodríguez-Sastre (a la derecha) es abogado y se incorporó al despacho en 2013 como director del área Procesal y actualmente lidera la práctica de Arbitraje. Atesora una importante experiencia profesional actuando en procesos contenciosos ante tribunales ordinarios así como representando a empresas de diversos sectores, principalmente construcción, en arbitrajes tanto nacionales como internacionales. Asimismo, es profesor en diversas universidades y escuelas de negocio, como IE Business School, ha colaborado en numerosas publicaciones legales y está reconocido por prestigiosos directorios internacionales.

Independent and international

WIDELY REGARDED AS ONE OF
THE LEADING CORPORATE BOUTIQUES IN SPAIN

ABOGADOS

ARAOZ & RUEDA



PROMOCIONES PORTUGAL

RRP nombra tres nuevos socios

RRP Advogados ha reforzado las áreas de Corporate, Mercado de Capitales y Bancario con la promoción de **Rodrigo Falcão Nogueira** (primero por la izquierda), **Manuel Cordeiro Ferreira** (centro) y **Carlos Vaz de Almeida** (primero por la derecha) a nuevos socios.

El socio director de RRP Advogados, Ricardo Reigada Pereira, considera que "estas promociones son un testimonio del rápido crecimiento de la firma en el mercado portugués, posibilitado por un destacado equipo de abogados que atiende con distinción a la firma y a sus clientes".

Rodrigo Falcão Nogueira dirige el departamento de Corporate y Fusiones y Adquisiciones desde que se unió a la firma en 2016. Su actividad profesional se centra en las áreas de Derecho Mercantil, con especial experiencia en Derecho Corporativo y de Valores. Ha trabajado principalmente en transacciones de Fusiones y Adquisiciones, inversiones de capital privado, Reestructuración de empresas y asesoramiento jurídico en materia de Gobernanza Corporativa y Finanzas Corporativas. También cuenta con una dilatada experiencia en operaciones de Valores y Contratos Comerciales. Formó parte del equipo de Corporate Finance de Linklaters LLP en Lisboa de 2007 a 2016, y durante este período también integró el equipo de Corporate de Linklaters LLP en Londres de 2010 a 2011.

Manuel Cordeiro Ferreira dirige el departamento de Mercado de Capitales y Servicios Financieros desde que se unió a la firma en 2017. También integra los equipos de Corporativo y Fusiones y Adquisiciones, Banca y Finanzas e Inmobiliario de la firma. Su actividad profesional se centra principalmente en el Derecho Corporativo, sobre todo en las áreas de Derecho Societario y Derecho de Valores. Ha trabajado en Fusiones y Adquisiciones, en temas de Gobierno Corporativo y Finanzas Corporativas, así como en Ofertas Públicas (adquisición y distribución) de valores, y en la creación y distribución de instituciones de inversión colectiva (Fondos Mutuos e Inmobiliarios). Manuel también tiene una amplia experiencia en el ámbito de la Regulación Financiera, habiendo asesorado a instituciones financieras extranjeras y nacionales en varios asuntos de importancia estratégica, entre ellos la creación, el desarrollo y la reorganización de empresas en Portugal y en el extranjero, y en la prestación de asesoramiento normativo general. Antes de incorporarse a RRP Advogados, fue abogado en Uría Menéndez-Proença de Carvalho, en Lisboa, trabajando en el equipo de Mercado de Capitales. Fue destinado durante un año a la oficina de Uría Menéndez en Londres, durante el cual aprovechó para desarrollar sus conocimientos y su práctica de la Regulación Financiera, entre otros asuntos.

Carlos Vaz de Almeida dirige el departamento de Banca y Proyectos desde que se unió a la firma en 2016. Su actividad profesional se centra en el asesoramiento a clientes en materia de Derecho Público, especialmente en los ámbitos de la contratación pública, la energía y los recursos naturales, el transporte y la salud. Su práctica también incluye la Banca y las Finanzas en general, en particular la Financiación de Proyectos. Carlos asesora a entidades públicas y privadas, tanto en transacciones nacionales como transfronterizas. Antes de unirse a RRP Advogados, fue abogado en Linklaters LLP y Uría Menéndez-Proença de Carvalho. También fue adjunto al Ministro de Estado y Finanzas de Portugal y subdirector y consultor superior de la Unidad de PPP/PFI de Portugal (Ministerio de Finanzas). En este contexto, fue miembro de varias comisiones designadas por el Gobierno portugués para renegociar y poner en marcha sociedades público-privadas.



BDO: PROMOCIONES Y CONTRATACIÓN LATERAL

BDO ficha a un ex socio de PwC y nombra dos nuevos socios

BDO España ha contratado a **Antonio Puentes**, ex socio de PwC Tax & Legal, para dirigir su área de Procedimiento Tributario.

Antonio Puentes (primero por la izquierda) es antiguo socio de PwC España del área de Procedimiento Tributario y Resolución de Conflictos. Tiene una amplia experiencia en procedimientos nacionales e internacionales y es experto en Derecho Fiscal de la UE en el campo de los Litigios Fiscales.

Entre las áreas de especialización y asesoramiento destacan: la asistencia y asesoramiento en procedimientos de control tributario, alegaciones y reclamaciones en expedientes sancionadores, asesoramiento en recaudación y procedimientos ante el Tribunal de Justicia de la UE, así como asuntos relativos a la responsabilidad patrimonial del Estado y de la Administración Tributaria, y asesoramiento preventivo en materia de riesgos y requerimientos de información.

Es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y cuenta con un diploma en Procedimientos Fiscales de la misma universidad. Realizó un EDP en Administración y Dirección de Empresas en ESADE y tiene un Máster en Derecho Tributario del Centro de Estudios Financieros.

La firma también ha ascendido a **Montse Rodríguez** a socia de Laboral y a **Eugenio García** a socio de Fiscalidad Internacional.

Montse Rodríguez (centro) es la responsable del área Laboral de BDO Abogados en España desde 1997.

Especializada en alta dirección y relaciones laborales corporativas, es una referencia en materia jurídica y de legislación Laboral en la prensa y medios de comunicación nacionales, así como en la identificación temprana de problemas laborales en las empresas y tendencias en las relaciones laborales y el cumplimiento normativo. Montse posee dos licenciaturas en Derecho por la Universidad Internacional de Cataluña y la UNED, un máster en Derecho Laboral por el ICAB y es miembro activo de asociaciones y grupos de trabajo sobre la mujer y el liderazgo en las escuelas de negocios, como el IESE.

Eugenio García (primero por la derecha), el nuevo socio de Fiscalidad Internacional, se unió a BDO en 2011 y dirige el *German Desk* en España. Su perfil y experiencia internacional le han permitido desarrollar esta área en BDO, asesorando tanto a multinacionales y fondos de inversión extranjeros con intereses en España, como a empresas españolas en su expansión internacional. Actúa como enlace en materia Fiscal a nivel internacional. Eugenio es también miembro de los Comités Inmobiliarios de BDO España y miembro del grupo de trabajo de Innovación y Tecnología de BDO España. Además, también forma parte del Grupo Global de Inmobiliario y Construcción de BDO. Eugenio colabora como profesor externo en el máster en Asesoría Fiscal y Derecho Internacional de los Negocios de la Escuela de Práctica Jurídica de la UCM, así como en el máster en Derecho de la Universidad Europea.



INMOBILIARIO PORTUGAL

Abreu refuerza el área Inmobiliaria de la oficina de Oporto con una nueva socia procedente de CCA

Abreu Advogados refuerza sus equipos de Inmobiliario, Mercantil, Corporativo y de Fusiones y Adquisiciones mediante la integración de **Maria Santa Martha** (en la foto). La socia se une desde CCA, donde era socia y coordinaba la oficina de Oporto desde 2018. Maria consolidará la experiencia del equipo de Abreu en Oporto en áreas clave para la firma.

Con una amplia experiencia en operaciones Inmobiliarias Corporativas y asesoramiento en importantes proyectos Inmobiliarios, el último fichaje de Abreu cuenta con más de 20 años de experiencia en la prestación de asesoramiento jurídico a clientes nacionales y extranjeros. María Santa Martha tiene una amplia experiencia en operaciones de Inmobiliario Corporativo, compra-venta de activos, y *sale & leaseback*. También en el desarrollo de proyectos Inmobiliarios comerciales, vivienda, servicios y logística, y la ejecución de planes de expansión de unidades de venta al por menor, especialmente para empresas multinacionales, inversores institucionales y *family offices*. Además, es experta en operaciones Corporativas y de Fusiones y Adquisiciones, donde ha prestado apoyo regularmente a importantes grupos empresariales nacionales y extranjeros en diversos sectores de actividad, incluidos los inversores israelíes.

En Abreu Advogados, contribuirá a reforzar la actividad Inmobiliaria en Oporto con el socio Rui Peixoto Duarte. Esta área de práctica también está codirigida en Lisboa por los socios Patrícia Viana y Tiago Mendonça de Castro, que se incorporaron recientemente al despacho.



TMT

Vanesa Alarcón-Caparrós se incorpora a Fieldfisher JAUSAS como socia de TMT

Fieldfisher JAUSAS ha fichado a **Vanesa Alarcón-Caparrós** como socia para dirigir el área de TMT en su oficina de Barcelona.

Vanesa Alarcón-Caparrós (en la foto) es experta en asesorar a empresas de nueva creación y empresas tecnológicas. También es delegada de Protección de Datos en varias empresas. Es especialista en contratos de desarrollo, defensa de marcas, protección de la Propiedad Intelectual y comercio electrónico.

Se une desde Avatic Abogados, donde era directora. Vanesa es licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Barcelona, con un máster en Nuevas Tecnologías y Derecho de la Propiedad Intelectual de Esade. Es abogada en ejercicio desde 2003 y cofundadora de Avatic Abogados en septiembre de 2013.

Como ella explica, le apasiona el mundo de las redes sociales, la comunicación, las TIC y el emprendimiento en general. Asesora a start-ups y empresas con proyectos tecnológicos o relacionados con la Propiedad Intelectual e Industrial. También es profesora en ARTIDI y ENTI, la Universidad de Videojuegos.

»»

16-17-18-19-20.11.2020



SEMANA INTERNACIONAL COMPLIANCE

semanacompliance.eventocompliance.com

El Instituto de Oficiales de Cumplimiento (IOC), la Asociación de profesionales de cumplimiento normativo (CUMPLEN) y la World Compliance Association (WCA), organizan la primera Semana Internacional de Compliance.

Se trata de un evento único, en el que se abordaran los temas más relevantes, críticos y de actualidad y futuro para la función del Compliance Officer.



FECHA :
16-17-18-19-20
NOVIEMBRE 2020



CONEXIÓN 100% ONLINE



HORA :
9:00 - 20:00



INSCRIPCIONES :

PRECIO SEMANA COMPLETA : 250€
PRECIO CONGRESO : 150 €

PARA ASOCIADOS A LA WCA, IOC Y CUMPLEN | CÓDIGO: SMNCMP50 **50%** Dto.

PARA ENTIDADES COLABORADORAS | CÓDIGO: SMNCMP30 **30%** Dto.

LA INSCRIPCIÓN INCLUYE:

Asistencia ONLINE a todas las ponencias ■ Acceso a zona virtual del Congreso (preguntas a ponentes, encuestas, descarga de las ponencias, etc.) ■ **Diplomas acreditativos**

Inscripciones en: <http://semanacompliance.eventocompliance.com>



Patrocinador ORO

Patrocinadores PLATA





IN-HOUSE ESPAÑA

Indra renueva la dirección de su departamento Jurídico

Fabiola Gallego (en la foto) ha sido nombrada secretaria general, responsable del departamento jurídico, vicesecretaria del Consejo de Administración y miembro del Comité de Gestión. Sustituye en este cargo a Carlos González, al que entrevistó Iberian Lawyer en el número de abril, y deja la empresa después de 24 años para dedicarse a nuevos proyectos. El Consejo ha expresado su gratitud por su dedicación a la empresa durante todo este tiempo.

Fabiola Gallego, licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, es Abogada del Estado y ha acumulado una amplia experiencia profesional tanto en el sector público como en el privado, habiendo ocupado cargos de gran responsabilidad en organismos como el Ministerio de Fomento, la Fiscalía General, el Ministerio de Asuntos Exteriores, Adif y Renfe. Actualmente ocupa el cargo de secretaria general del Consejo de Administración de la Empresa Nacional de Residuos Radioactivos (Enresa).



DERECHO DE LA COMPETENCIA Y DE LA UE

PwC T&L ficha al responsable de Competencia de Baker McKenzie

PwC Tax & Legal ha fichado al ex socio de Baker McKenzie, **Alberto Escudero**, para dirigir la misma área en PwC T&L.

Alberto Escudero (en la foto) es licenciado en Derecho por la Universidad San Pablo CEU de Madrid con especialización en Derecho de la UE. Cuenta con un diploma de postgrado en Derecho de la Unión Europea de la Universidad Paris I Panthéon-Sorbonne y otro en Derecho de la Competencia de la UE del King's College de Londres con honores.

Durante quince años trabajó como abogado especializado en Derecho de la Competencia y de la Unión Europea en la oficina de Garrigues en Madrid, y también en la oficina de Garrigues en Bruselas durante un año. Posteriormente se incorporó a Baker McKenzie como socio responsable del departamento de Derecho de la Competencia, donde estuvo siete años antes de incorporarse a PwC T&L.

Es especialista en Derecho de la Competencia español y de la UE en la preparación de informes de autoevaluación sobre contratos y políticas comerciales para asegurar el cumplimiento de la normativa de defensa de la competencia, la implementación de programas de cumplimiento del Derecho de la Competencia así como la representación y defensa en casos sancionadores sobre prácticas restrictivas ante las autoridades de Competencia y en procedimientos Contencioso-Administrativos ante los tribunales.



LITIGACIÓN

Simmons & Simmons ficha como socio a Santiago Hurtado, de Deloitte

El bufete internacional Simmons & Simmons ha anunciado que su área de Resolución de Disputas se verá reforzada con la llegada de **Santiago Hurtado** como socio de la oficina de Madrid. Se unió a los actuales socios de Litigación Andrés Mochales, Fernando Aizpún y Raquel Ballesteros el pasado 5 de octubre.

Santiago Hurtado (en la foto) se incorpora a la firma desde Deloitte Legal, donde ha sido responsable de Litigación e Insolvencia desde 2013. Además de esta función, es profesor asociado de Derecho Mercantil en la Universidad Complutense de Madrid. Es Abogado del Estado en excedencia y fue Consejero General y Secretario General Técnico del Ministerio de Justicia de España.

Su carrera en firmas legales viene precedida de una amplia experiencia en la Administración pública, donde ha ostentado cargos de gran relevancia, como vocal asesor del Gabinete del presidente del Gobierno con José Luis Rodríguez Zapatero, abogado del Estado jefe del Ministerio de Presidencia, y Secretario General Técnico del Ministerio de Justicia con Francisco Caamaño.

El nuevo socio de Simmons cuenta con experiencia en Litigación Comercial, Arbitraje y Contencioso, entre otros asuntos, aunque sin duda destaca como uno de los abogados más reconocidos internacionalmente en Reestructuraciones e Insolvencias.

Andrés Mochales, socio director de la firma en España, explica: "La llegada de Santiago supone un refuerzo fundamental para Simmons & Simmons en un momento en el que las refinanciaciones y reestructuraciones empresariales, y los concursos de acreedores serán grandes áreas de crecimiento".



MERCANTIL

CMS España ficha a Elena Aguilar, de Baker McKenzie, como socia de Mercantil

CMS Albiñana & Suárez de Lezo ha incorporado a **Elena Aguilar** como socia del departamento de Mercantil, actualmente formado por 12 socios. Elena Aguilar (en la foto) es especialista en Derecho Mercantil, con particular enfoque en operaciones de M&A a nivel nacional e internacional, estando, en los últimos años particularmente activa en el asesoramiento a fondos de Private Equity. Elena se incorpora desde Baker McKenzie, donde ha sido directora de equipo en el departamento de M&A durante nueve años, que incluyó un secondment en la asesoría jurídica de Siemens S.A. Anteriormente, desarrolló su carrera entre 2005 y 2011 en Uría Menéndez, etapa en la cual pasó un periodo en la oficina de Buenos Aires, enfocada en el asesoramiento a inversores extranjeros en sus inversiones en Latinoamérica. Es licenciada en Derecho y en Administración y Dirección de Empresas por ICAI-ICADE, imparte regularmente clases en el Máster de Derecho de Acceso al Ejercicio de la Abogacía de la Universidad Carlos III de Madrid. César Albiñana, Socio Director de CMS España comenta: "Estamos realmente encantados con la incorporación de Elena, cuya trayectoria internacional, visión de negocio y visibilidad en el mercado serán de gran valor para el despacho. Le damos una calurosa bienvenida".

Renault España ficha nuevo director Legal



Carlos Menor, antiguo responsable Legal de Thyssenkrupp Elevator Iberia y Africa, es, desde el 1 de octubre, el nuevo director Legal de Renault España

Carlos Menor (en la foto) es abogado desde 1998, especializado

en Derecho Mercantil en lo que respecta a Litigios, negociación y contratación. Durante su carrera, pasó ocho años trabajando para bufetes de abogados, siendo sus clientes grandes corporaciones. Desde 2007 ha sido hasta ahora director jurídico de ThyssenKrupp Elevators SEAME, cubriendo el sur de Europa, África y Oriente Medio. Su trabajo ha facilitado eficazmente los contratos internos y externos en cientos de casos jurídicos, previniendo, desde una perspectiva jurídica, todo tipo de riesgos y pérdidas de ingresos. Además, supervisó a todos los abogados externos que trabajaron para la empresa.

Como él mismo reconoce, la profesión legal es su pasión, por lo que también enseña en la Universidad de Saint Louis, Madrid, donde es miembro del cuerpo docente del departamento de Gestión Empresarial desde 2010. Imparte un curso sobre el entorno Legal en los negocios a un grupo de 30 estudiantes internacionales cada semestre. Sobre su salida de ThyssenKrupp, Carlos resalta: "Después de 13 maravillosos años, es hora de decir adiós a ThyssenKrupp. Durante estos años he tenido el privilegio de trabajar con grandes profesionales en muchas regiones y países. Dejo atrás a muchos colegas que ahora son amigos de toda la vida. Al comenzar mi nuevo capítulo lleno de entusiasmo, no olvidaré lo que he aprendido tanto en lo personal como en lo profesional. A todos ustedes, gracias por todo, estoy muy agradecido por este viaje".

Carlos es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y cuenta con un máster en Asesoría Jurídica por la Universidad CEU Cardenal Herrera.



PROMOCIONES PORTUGAL

Sofía Galvão nombra socio a Luís Moitinho de Almeida

Sofía Galvão ha nombrado a **Luís Moitinho de Almeida** (en la foto) socio después de cinco años en la firma, fundada en 2014, por los socios Sofia Galvão y Hugo Nunes. Esta promoción es fruto del reconocimiento de la contribución fundamental de Luís Moitinho de Almeida al trabajo desarrollado en el bufete, y la consiguiente consolidación de la posición de liderazgo de SGA en el mercado jurídico en todas las cuestiones relativas a Urbanismo (Planificación, Inmobiliario, Turismo y Ocio, Medio Ambiente, etc.).

Luís Moitinho de Almeida se licenció en Derecho y tiene un máster por la Universidad Católica Portuguesa y, antes de incorporarse a la SGA, trabajó en LCA Advogados en Lisboa y como adjunto de la administración portuguesa.



INMOBILIARIO

Arancha Barandiarán se incorpora a Pérez-Llorca como counsel desde Dentons

Pérez-Llorca ha fichado a otro abogado de Dentons como parte de la serie de contrataciones laterales que se han venido produciendo recientemente, entre ellas, la de su socio director Jesús Varela, junto con otros dos socios y un asociado.

Arancha Barandiarán (en la foto), que hasta ahora era counsel de Litigación y Arbitraje en Dentons, se une al equipo Inmobiliario de Pérez-Llorca como counsel.

Arancha es licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y realizó cursos de postgrado de doctorado en Derecho del Patrimonio Privado en la Universidad Autónoma de Madrid. Durante los últimos 12 años, ha trabajado en Dentons, donde fue nombrada counsel en abril de 2020. Anteriormente trabajó en Baker McKenzie.

Aunque en Dentons se concentró en complejos Litigios Civiles y Comerciales y en el Arbitraje nacional, incluyendo disputas entre accionistas y empresas, responsabilidad por productos e Insolvencia, también cuenta con experiencia en el asesoramiento en la gestión Procesal de carteras de activos Financieros e Inmobiliarios caracterizadas por situaciones de particular conflicto y complejidad técnica, procesos de Due Diligence y análisis estratégico en Litigios y seguimiento de carteras. Posee una importante experiencia en las áreas de Inmobiliario y Construcción, representando a inversores nacionales e internacionales en procedimientos de Insolvencia, acciones de rescisión, medidas cautelares, Arbitrajes y ejecuciones hipotecarias entre otros.

LEGALDAY



3 DECEMBER 2020



BUSINESS SUSTAINABILITY

A priority after Covid-19?

The “New Normal” for GC and Compliance Officers

Partners

EVERSHEDS
SUTHERLAND
NICEA

CMS' Rui Pena & Arnaut
Sociedade de Advogados

M
L MORAIS LEITÃO
GALVÃO TELES, SOARES DA SILVA
& ASSOCIADOS

PL
MJ

V&A VIEIRA DE ALMEIDA

LEGALDAY – PROGRAM*

Time	Topics	Speakers	Partners
9.00	Greetings	Aldo Scaringella (Founder & Managing Director LC Publishing Group)	
9.05	Face to face with Alexandra Reis , Senior Counsel, <i>Philip Morris International - Tabaqueira II S.A.</i> and Desire Vidal , Chief Editor, <i>Iberian Lawyer</i>		
09.25	Session 1 Building a culture of sustainability. SDGs 2030 European Agenda <ul style="list-style-type: none"> Covid-19 frame and the new mandatory sustainability rules. How to land this into the legal world? 	Speakers: Patricia Fonseca , Head of Legal of <i>Novo Banco</i> Stéphanie Silva , General Counsel, <i>TAP*</i> Paolo Quaini , General Counsel <i>Alitalia</i> Moderator: Desire Vidal , Chief Editor, <i>Iberian Lawyer</i>	EVERSHEDS SUTHERLAND NICEA PL MJ
10.45	Keynote speech GC Sustainability and LegalTech		
11.00	Face to face with Luís Graça , Head of Legal Department, <i>Indra</i> and Desire Vidal , Chief Editor, <i>Iberian Lawyer</i>		
11.20	Session 2: <ul style="list-style-type: none"> How can traditional sectors adapt to the new digital environment? Data Protection & Cybersecurity in an uncertain scenario 	Speakers: Mohamed Elmogy , General Counsel Middle East and North East Africa <i>Siemens</i> , UAE Sandra Mori , DPO Europe, <i>Coca-Cola</i> Moderator: Desire Vidal , Chief Editor, <i>Iberian Lawyer</i>	VIA VIEIRA DE ALMEIDA
12.30	Closing keynote speech		
12.45	Q&A session		
13.00	Break		
14.45	Face to face with Isabel Fernandes , Head of Legal, <i>Grupo Visabeira</i> and Desire Vidal , Chief Editor, <i>Iberian Lawyer</i>		
15.00	Session 3: Sustainability and Renewable Energies <ul style="list-style-type: none"> Renewable energies as a way to make life better and gain sustainability Flexibility and control of resources 	Moderator: Desire Vidal , Chief Editor, <i>Iberian Lawyer</i> Speaker: Mahmoud Shaarawy , Group Legal Director, <i>Elsewedy Electric</i> , Egypt	M L MORAIS LEITÃO GALVÃO TELES, SOARES DA SILVA & ASSOCIADOS C'M'S' Rui Pena & Arnaut Sociedade de Advogados
16.00	Q&A Session		
16.15	Closing Remarks for the partners	Moderator: Desire Vidal , Chief Editor, <i>Iberian Lawyer</i>	
17.00	End of the conference day		

*in progress
All the sessions will be held in English

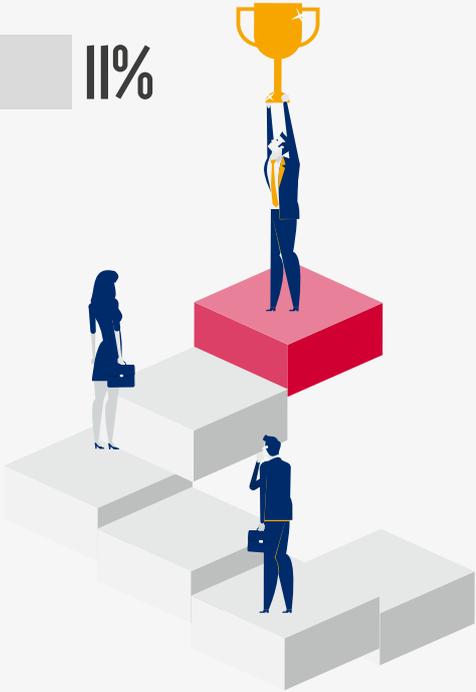
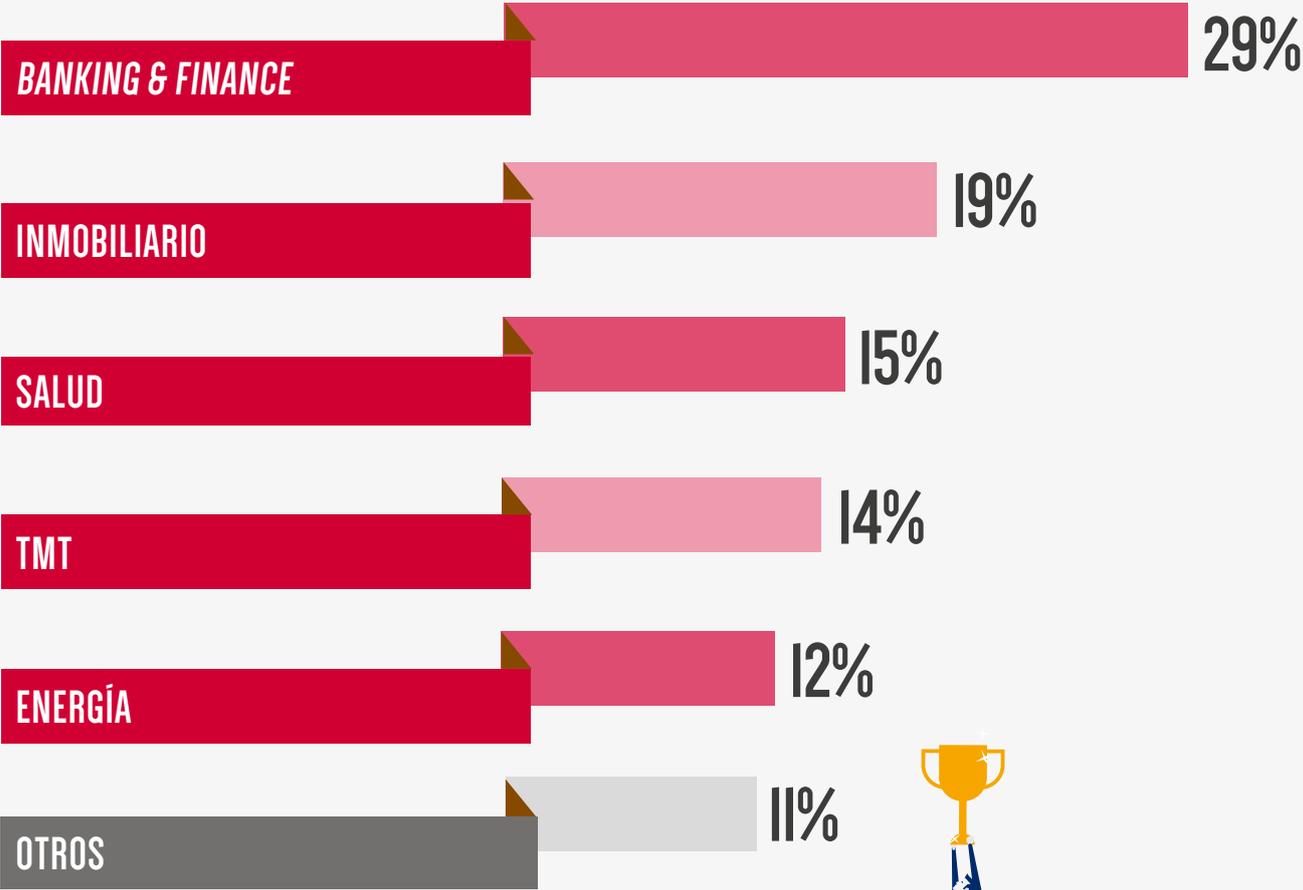
For information and registrations: jon.bustamante@iberianlegalgroup.com
For sponsorship opportunities: carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

REESTRUCTURANDO EL SECTOR BANCARIO



Las Fusiones y Adquisiciones proporcionan un mecanismo para reducir costes, así como para lograr economías de escala y sinergias. La necesidad de consolidación y reestructuración del sistema financiero español, implica una reducción significativa del número de competidores y la creación de una institución financiera más grande. Y no se trata de algo nuevo, sino de un proceso que comenzó en los años 90 después de que España se uniera a la Comunidad Económica Europea. Tanto el número de grandes bancos que controlan la mayoría de los recursos bancarios del país como los pequeños bancos minoristas y las cajas de ahorros se han reducido significativamente, en una serie de fusiones y adquisiciones para recortar costes y mejorar su eficiencia y rentabilidad. La fusión de dos de los mayores bancos españoles, Caixabank y Bankia, impulsada por la necesidad de capear el difícil temporal de la situación económica, se produce en un momento en que el sector financiero europeo se prepara para los tiempos de vacas flacas, con la rentabilidad de los bancos en los últimos años ya mermada por los bajos tipos de interés, reduciendo sus beneficios en los préstamos. Los bancos se enfrentan a una fuerte recesión económica, así como a la incertidumbre sobre su futuro, enturbiado por la pandemia de coronavirus. El nuevo banco resultado de esta fusión espera acumular unos ahorros anuales de 770 millones de euros en su búsqueda de economías de escala y un mayor desarrollo de la banca online, convirtiéndose en el primer banco del país, con activos de más de 664.000 millones de euros. Las grandes fusiones suelen llevar consigo la participación de prestigiosos bufetes de

DEALS IBÉRICOS: SECTORES CLAVE



Periodo: 20 de septiembre – 19 de octubre 2020 (fuente: Iberianlawyer.com)

abogados. En este caso, Garrigues y Uría Menéndez, dos de los 3 principales bufetes de España por facturación, han asesorado a Bankia y CaixaBank respectivamente, timoneando la fusión desde el inicio de las conversaciones, con Davis Polk asesorando a CaixaBank en asuntos de Derecho estadounidense. Por otro lado, la fusión entre CaixaBank y Bankia parece haber desencadenado una ola de consolidaciones en el sector bancario español, reavivando iniciativas de otros bancos para ganar economía de escala o fortalecer sus modelos de negocio. Este es el caso de Unicaja y Liberbank, que han iniciado negociaciones formales de fusión para crear el quinto banco más grande de España, con más de 100.000 millones de euros en activos totales, después de contratar a los mismos asesores con los que contaron el año pasado, en una fusión se quedó atrás debido al fracaso de un acuerdo en la ecuación de canje. El Consejo de Administración de Unicaja ha contratado a Uría Menéndez como asesor legal mientras que Liberbank está siendo asesorado por Ramón y Cajal Abogados.

La adquisición de Bankoia por parte de Abanca es otro ejemplo de reestructuración bancaria a nivel regional, en la que Crédit Agricole, propietario mayoritario de Bankoia, ha sido asesorado por Cuatrecasas. Con esta operación, la gallega Abanca se consolida como la sexta entidad financiera española en términos de activos y crece en el País Vasco. También hemos sido testigos de la adquisición por parte de Singular Bank del fondo Belgravia Capital, un acuerdo que completa la oferta financiera de la banca privada española con un alto grado de especialización.

Al este baile corporativo del sector financiero, iniciado con la fusión de Bankia y CaixaBank, es posible que se le unan en los próximos meses otros participantes, como el ya mencionado acuerdo de fusión entre Unicaja y Liberbank, Sabadell con BBVA o Kutxabank, u otras posibles

combinaciones, que conducirán a una mayor concentración de los activos gestionados en manos de los bancos.

GARRIGUES Y URÍA MENÉNDEZ ASESORAN EN LA FUSIÓN DE BANKIA- CAIXABANK

Tras las conversaciones iniciadas en septiembre sobre una posible fusión, los Consejos de Administración de ambas entidades aprobaron la operación, que se ejecutará como una fusión por absorción de Bankia por parte de CaixaBank. La nueva entidad, que mantendrá la marca CaixaBank, se fundará con el objetivo de añadir valor a los clientes, mejorar la rentabilidad para los accionistas y seguir apoyando la recuperación económica de España. Será el primer banco de España con más de 20 millones de clientes, una cuota del 25 y 24 por ciento en préstamos y depósitos respectivamente, y una presencia geográfica diversificada y equilibrada. Se prevé que la operación se cierre durante el primer trimestre de 2021, una vez que se reciban todas las autorizaciones reglamentarias pertinentes del Ministerio de Economía y Transformación Digital, de la Comisión Nacional de Mercados y Competencia, así como la no oposición confirmada de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores y del Banco de España para la adquisición por parte de CaixaBank de participaciones significativas en una sociedad sujeta a su supervisión.

Garrigues está asesorando a Bankia con equipos de Corporate y Competencia. El equipo de Corporate está formado por el presidente ejecutivo de Garrigues, **Fernando Vives**, el socio y codirector del departamento de Corporate, **Álvaro López-Jorrín**, el asociado sénior Juan González Ortega y el asociado Carlos Lozano. El equipo de Competencia está

formado por la socia Susana Cabrera y el asociado Konstantin Jörgens. El equipo de Uría Menéndez que asesora a Caixabank está coordinado por el socio y presidente **Luis de Carlos** y el socio de la oficina de Barcelona **Daniel Ripley**, e incluye al socio de Mercantil de Barcelona Eduardo Bagaría y, de la oficina de Madrid, al socio de Competencia Antonio Guerra, a la counsel de Regulatorio Carolina Albuerne, al socio de Mercado de Capitales Alfonso Ventoso y al socio de Seguros y Reaseguros Guillermo San Pedro. Caixabank también está siendo asesorado por Davis Polk en asuntos de Derecho estadounidense con un equipo de Corporate de la oficina de Madrid que incluye al socio **Michael J. Willisich** y al asociado Jose Lucena-Rebollo.

Área de práctica

Fusiones y Adquisiciones, Societario, Competencia, Mercantil.

Operación

Fusión por absorción de Bankia por parte de CaixaBank

Firma

Garrigues, Uría Menéndez, Davis Polk

Socio principal

Fernando Vives, Álvaro López-Jorrín (Garrigues). Luis de Carlos, Daniel Ripley (Uría Menéndez). Michael J. Willisich (Davis Polk)

Valor

630 mil millones de euros en activos.
Ecuación de canje: 0,6845 euros de Caixabank por cada acción de Bankia

CUATRECASAS ASESORA A CRÉDIT AGRICOLE EN LA ADQUISICIÓN DE BANKOA POR PARTE DE ABANCA

Cuatrecasas ha asesorado al Grupo Crédit Agricole en la finalización de la venta de Bankoa a la gallega Abanca. Con la adquisición del



Fernando Vives



Álvaro López-Jorrín



Luis de Carlos



Daniel Ripley



Michael J. Willisich



Fernando Mínguez

negocio de banca minorista de Crédit Agricole en España, Abanca refuerza su presencia en la cornisa cantábrica, una zona considerada prioritaria en su Plan Estratégico. En concreto, el acuerdo le permite crecer en el País Vasco, un mercado de gran valor por su fortaleza financiera (es la comunidad española con mejor calificación) y su dinamismo económico (tiene un PIB per cápita un 30% superior a la media nacional). La entidad gallega aumentará su volumen de negocio en 4.374 millones de euros (1.788 en créditos a clientes, 1.575 en depósitos y 1.011 en recursos fuera de balance) hasta alcanzar los 93.000 millones de euros. Abanca se consolidará como la sexta entidad financiera española por activos, con más de 65.000 millones de euros. Abanca y Crédit Agricole también han llegado a un acuerdo de colaboración que permitirá a los clientes de Bankoa beneficiarse de los servicios de los dos grupos, tanto en el mercado español como en otros mercados.

La operación se cerrará una vez obtenidas las autorizaciones administrativas correspondientes. Abanca mantendrá a los actuales directores de Bankoa en la nueva Junta Directiva dada su trayectoria en el sector financiero y su arraigo en el territorio.

El equipo de Cuatrecasas ha sido liderado por el socio de Fusiones y Adquisiciones de la oficina de Madrid, **Fernando Mínguez**, junto con el socio de Fusiones y Adquisiciones Marcos García y la asociada Elena García Martín.

Área de práctica

Fusiones y Adquisiciones

Operación

La adquisición de Bankoa por parte de Abanca

Firma

Cuatrecasas

Socio principal

Fernando Mínguez.

Valor

65 mil millones de euros en activos

IPEM

February 2, 3, 4 2021
PALAIS DES FESTIVALS
CANNES - FRANCE - 6th EDITION

THE GREATEST PRIVATE CAPITAL EVENT

3,200 participants

50 countries

480 LPs

450 GPs

400 Advisors / Business Services

400 Speakers

EARLY BIRD OFFER EXTENDED!

**20% discount off your pass
until November 30, 2020**

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

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

In partnership with:

Iberian Lawyer

(Re)connect on: www.ipem-market.com #IPEM2021

URÍA MENÉNDEZ Y RAMÓN Y CAJAL ASESORAN EN LA NEGOCIACIÓN FORMAL DE FUSIÓN DE UNICAJA CON LIBERBANK

El 5 de octubre, Unicaja y Liberbank anunciaron conversaciones preliminares sobre una posible fusión sin la ayuda de asesores externos. Ahora, ambas entidades financieras han designado asesores externos para dirigir el proceso de Due Diligence para la negociación formal de la posible consolidación de su negocio para crear el quinto mayor banco del país con más de 100.000 millones de euros en volumen de activos.

Ambos bancos han designado a los mismos asesores que participaron en su anterior intento de fusión, que se canceló en mayo de 2019 después de que no lograran llegar a un acuerdo en la ecuación de canje. Mediobanca, Uría Menéndez y PwC asesoran a Unicaja mientras que Deutsche Bank, Ramón y Cajal Abogados y Deloitte asesoran a Liberbank.

El equipo de Uría Menéndez que asesora a Unicaja está formado por el socio de Competencia **Antonio Guerra**, la abogada Carolina Albuérne y la asociada sénior María Vidal-Pardo, junto con su socio director **Salvador Sánchez-Terán**, experto en Derecho Societario y Fusiones y Adquisiciones.

Ramón y Cajal Abogados está asesorando a Liberbank con el socio responsable del área de Societario del departamento de Mercantil **Alberto Alonso Ureba**, el socio director del departamento de Derecho de la Competencia y la UE **Pedro Suárez** y el socio de Mercado de Capitales **Andrés Mas**.

Área de práctica

Fusiones y Adquisiciones, Competencia, Societario, Mercado de Capitales

Operación

Fusión de Unicaja con Liberbank



Antonio Guerra



Salvador Sánchez-Terán



Alberto Alonso Ureba



Pedro Suárez



Andrés Mas



Jorge Canta

Firma

Uría Menéndez (Unicaja) y Ramón y Cajal Abogados (Liberbank).

Socio principal

Salvador Sánchez Terán, Antonio Guerra (Uría Menéndez), Alberto Alonso, Pedro Suárez y Andrés Mas (Ramón y Cajal)

Valor

100 mil millones de euros en activos

CUATRECASAS ASESORA A BELGRAVIA EN SU VENTA A SINGULAR BANK

Belgravia Capital ha cerrado la venta a Singular Bank del 100% del capital social de la gestora. Belgravia Capital SGIIC SA, una sociedad gestora especializada en renta variable europea fundada en 2002, pondrá a disposición del banco un equipo de gestión de gran experiencia y una cartera de dos fondos de inversión españoles, tres subfondos luxemburgueses y un plan de pensiones asesorado. La operación se cerrará tras la aprobación de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Los inversores de los fondos de Belgravia seguirán contando con el mismo equipo de gestión y la misma filosofía de inversión, con el apoyo de Singular Bank.

Cuatrecasas ha asesorado a los accionistas de Belgravia Capital con un equipo formado por el socio de Fusiones y Adquisiciones **Fernando Mínguez** y el socio de Regulación Financiera **Jorge Canta**, asistidos por la abogada Natacha Cerdeño, entre otros.

Área de práctica

Fusiones y Adquisiciones, Regulación Financiera

Operación

La adquisición de Belgravia Capital por parte de Singular Bank.

Firma

Cuatrecasas.

Socio principal

Fernando Mínguez, Jorge Canta.

Valor

No ha sido revelado

ENTREVISTA

PILAR MENOR

**PILAR
MENOR:**
**LÍDER
TOP**

Iberian Lawyer ha querido conocer más de cerca a uno de los grandes referentes femeninos en el sector de la abogacía de nuestro país y, en concreto, de la práctica Laboral.

Su *expertise* y buena praxis en este sector han sido reconocidas en múltiples ocasiones, la más reciente, los Labour Awards 2020 en los que ha sido elegida *Lawyer of the Year*. Ella es Pilar Menor, *global co-chair* de Laboral en DLA Piper, socia responsable de Laboral y *senior partner* de la oficina de Madrid. Casada con un colega de profesión, Pilar es madre de mellizos de 5 años y compagina su vida familiar con una carrera exitosa de más de 25 años. Respetada y querida por el conjunto de la profesión, Pilar nos cuenta por qué decidió dedicarse a la abogacía.

por desiré vidal

Si hay un referente femenino que destaque en el sector legal en cuanto a liderazgo sostenido en el tiempo y a destreza en su área de práctica, esa es usted. No solo porque lo digan los numerosos premios y reconocimientos que hay en su haber tras más de 25 años de carrera, sino por el manifiesto y consensuado respeto hacia su persona. Cuando sale su nombre a colación, nadie discute su valioso papel. ¿Qué balance hace de todos estos años de profesión y en qué punto diría que se encuentra ahora?

Afortunadamente en la abogacía hay muchos y muy buenos referentes femeninos. Yo he desempeñado durante ocho años el puesto de *managing partner*

de DLA Piper, uno de los principales despachos de la abogacía de los negocios en España, y estoy de acuerdo en que en estas posiciones hay pocos referentes femeninos, pues todavía hay pocas mujeres al frente de los grandes despachos. Pero sin duda en esta profesión hay mujeres valiosísimas y muchas de ellas me sirven de inspiración. El balance de mi carrera es muy positivo. Pienso que una de las mejores decisiones de mi vida ha sido elegir esta profesión y me siento una privilegiada por trabajar en algo que me apasiona y me enriquece. En mayo de este año tomé los mandos de una nueva responsabilidad internacional al frente de la práctica de *Employment*, un reto cultural muy interesante porque somos más de 400 abogados en 40 países y es la primera vez que un abogado no anglosajón desempeña esta responsabilidad en DLA Piper. Es un enorme reto desempeñar una responsabilidad internacional y aún más en estos momentos sin poder viajar. Cuando a principios de año planificaba qué iba a hacer en mis primeros 90 días como *Group Head* programé diversos

viajes para visitar a mi equipo e incluso pensaba pasar todo el mes de julio en Londres con mi familia para trabajar desde allí, pero nada de esto ha sido posible. En cualquier caso, el balance de estos meses es muy positivo, son tiempos muy intensos e interesantes para los abogados laboristas y tener la visión global de las medidas que se están aplicando en diversas jurisdicciones es muy enriquecedor.

Además de mi trabajo como laborista y la dirección del grupo también estoy muy activa en distintos comités de DLA Piper sobre las causas que defiendo: presido un grupo de trabajo en EMEA sobre Diversidad e Inclusión, soy vicepresidenta de la Alianza de Liderazgo Femenino (*LAW*) y participo en el Comité de Bienestar y Salud Mental de la firma, área a la que hemos prestado especial atención durante los últimos meses donde todos hemos tenido que trabajar mucho en remoto.

Por otra parte, he accedido recientemente al puesto de consejera del Consejo de Colegios de Abogados de la Comunidad de Madrid, que me permite ampliar mis

Sobre DLA Piper

NÚMERO DE OFICINAS: DLA Piper es un despacho global de abogados con oficinas en más de 40 países repartidas por América, Asia Pacífico, Europa, África y Oriente Medio, con más de 90 oficinas propias en todo el mundo. En España tiene oficinas en Madrid.

NÚMERO DE EMPLEADOS EN ESPAÑA: 35 staff, 65 abogados, 20 socios.

ÁREAS DE PRÁCTICA:

- Laboral
- Mercantil
- Inmobiliario
- Fiscal
- Litigación & Regulatorio
- Financiaciones, Proyectos & Reestructuraciones
- Propiedad Intelectual y Tecnología
- Energía y Ciencias de la salud

Facturación 2019 (España): 29,8 millones de euros.

conocimientos sobre otros tipos de abogacía y acercarme más a la parte institucional de la profesión. La abogacía tiene una importante función social y los colegios de abogados tienen un papel muy importante.

¿Por qué eligió un buen día la práctica Laboral y por qué decidió ser abogado de despacho en lugar de ser abogado in-house?

Desde joven tuve la inquietud de adquirir independencia económica así que en segundo de carrera empecé a trabajar como ayudante de un procurador, lo que me dio la oportunidad de aprender Derecho Procesal y de incorporarme a un despacho al terminar mis estudios. En aquel momento la oportunidad de trabajar en una empresa no se cruzó en mi vida, pero no es algo que descartara deliberadamente. Creo que el trabajo *in-house* es muy interesante, se aprende mucho trabajando con las distintas áreas del negocio y debe ser muy gratificante ver la evolución del sector y del negocio desde dentro.

El trabajo del despacho me encanta, es muy variado y permite trabajar con clientes de distintos sectores.

Mujer, directiva y además miembro de foros internacionales. Usted pertenece a una generación donde destacar parecía estar mal visto, al menos, aquí en España. ¿El liderazgo se aprende, se trabaja? ¿Cree que nos hemos liberado ya de esos “complejos” que arrastramos históricamente? Dicho de otro modo, ¿cree que el reconocimiento tiene que venir de fuera para que aquí lo aceptemos y valoremos?

Es verdad que todavía nos queda mucho por hacer por el reconocimiento del liderazgo femenino, y es importante para las nuevas generaciones de abogadas tener referentes que les permitan visualizar que alcanzar un puesto de responsabilidad es una meta alcanzable y que no supone pagar un coste personal inasumible. El liderazgo se ejerce con el ejemplo y rodearse de un buen equipo es fundamental, algo que en mi carrera ha sido clave. Hay muchos modelos de liderazgo, pero considero que un líder debe ser cercano y comprometido, debe ayudar a



HAY MUCHOS MODELOS DE LIDERAZGO, PERO CONSIDERO QUE UN LÍDER DEBE SER CERCANO Y COMPROMETIDO, DEBE AYUDAR A LOS MIEMBROS DE SUS EQUIPOS A QUE BRILLEN, Y POR SUPUESTO DEBE PREDICAR CON EL EJEMPLO. UN AUTÉNTICO LÍDER NO CREA SEGUIDORES, CREA NUEVOS LÍDERES



los miembros de sus equipos a que brillen, y por supuesto debe predicar con el ejemplo. Un auténtico líder no crea seguidores, crea nuevos líderes.

Usted ha sido testigo y actor de la práctica Laboral en todos estos años en los que nuestra sociedad ha cambiado de forma sustancial. Cambios que han tocado también el plano legislativo. Aparte de las últimas medidas extraordinarias tomadas a raíz de la pandemia, en su opinión, ¿qué hitos son los más destacables de estos veinte años de historia en materia de Derecho Laboral?

En las últimas décadas los sucesivos gobiernos han emprendido una lucha constante contra el desempleo y por la creación de empleo; la legislación empieza a prestar atención a cuestiones tecnológicas como la desconexión digital y se ha avanzado considerablemente en materia de igualdad y medidas de conciliación de la vida laboral y personal. En su conjunto, y dejando al margen el momento extraordinario que vivimos, creo que en estas dos décadas por una parte se ha avanzado en el concepto de flexi-seguridad, se ha ganado una moderada flexibilidad para las empresas manteniendo al mismo tiempo la seguridad para los empleados, pero también se han creado nuevas rigideces y obligaciones formales como el registro de jornada.

Por otra parte, cabe destacar que en estos últimos 20 años las principales reformas laborales se han producido mediante Reales Decretos Leyes de reformas urgentes, lo que para mí no es la fórmula ideal. Yo soy defensora de las reformas laborales alcanzadas vía acuerdos tripartitos entre los agentes sociales que tienen un papel importantísimo en el ámbito laboral, aunque desafortunadamente esto no siempre ha sido posible.

En la primera década se reformaron las prestaciones por desempleo para racionalizar el gasto y se establecieron medidas destinadas a reducir la temporalidad abusiva, que es un problema estructural y todavía no resuelto de nuestro mercado de trabajo, limitándose

SOBRE PILAR MENOR



Pilar Menor es *global co-chair* de Laboral en DLA Piper, y socia responsable de Laboral *senior partner* de la oficina de Madrid, responsabilidad que combina con la dirección del departamento de Derecho Laboral del despacho. Tiene amplia experiencia en todos los ámbitos del Derecho Laboral y de la Seguridad Social, habiendo intervenido en multitud de operaciones de reestructuración empresarial, defensa de intereses de los clientes ante Juzgados y Tribunales del orden social de la jurisdicción, arbitrajes, negociación colectiva y contratos de alta dirección.

Pilar es consejera del Consejo de Colegios de la Comunidad de Madrid, representa a DLA Piper en la Fundación Probono España y en la Fundación de la Real Academia de Legislación y Jurisprudencia y es miembro de las siguientes asociaciones profesionales: miembro de Foro Español de Abogados Laboralistas, miembro del International Bar Association, miembro de European Employment Lawyers Association, Women in a Legal World, Woman Forward Think Tank, Fundación Pro bono España y miembro del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid. Asimismo, participa en diversas asociaciones profesionales de DLA Piper: miembro del grupo de trabajo de EMEA de Diversidad e Inclusión, presidente del grupo de trabajo de EMEA sobre Diversidad e Inclusión, vicepresidenta del grupo interno de DLA Piper LAW (Alianza de Liderazgo para la Mujer) y miembro del Comité Directivo de Salud Mental y Bienestar de DLA Piper.

Cabe destacar que Pilar Menor, es reconocida de manera ininterrumpida por los más prestigiosos directorios jurídicos internacionales.

el encadenamiento abusivo de contratos temporales.

A partir del 2010 se producen algunas de las grandes reformas de estos últimos 20 años: reforma de las pensiones y la nueva Ley reguladora de la Jurisdicción Social del año 2011, la modificación del despido por causas objetivas y de la regulación de los despidos colectivos, importantes modificaciones en materia de negociación colectiva, el abaratamiento de las indemnizaciones por despido, medidas de flexibilidad interna. Por ejemplo, la reforma de 2012 fue muy disruptiva y polémica, todavía oímos hablar de su derogación, mi balance es que era necesaria en el contexto económico en el que se produjo y que ha sido un instrumento útil para las empresas

Ahora mismo además de la legislación de emergencia provocada por la pandemia que incide sobre los ERTE y otras medidas, los laboristas nos enfrentamos a una producción normativa constante: ley del trabajo en remoto, planes de igualdad, igualdad retributiva y nuevas obligaciones, lo que está complicando para las empresas el cumplimiento normativo laboral, y, sobre todo, mantenerse al día.

Como actor internacional, usted tiene criterio para valorar la velocidad a la que avanza nuestro país no solo en cuanto al sector de la abogacía, sino a otros sectores que al final acaban repercutiendo en este como son la educación y la captación y promoción del talento. ¿Vamos bien en ese sentido? ¿Qué nos falta y en qué puntos se podría decir que vamos por delante?

España es un gran país y una economía moderna que atraviesa un momento muy complicado. Para salir de esta situación hace falta un esfuerzo conjunto, un gran ejercicio de sensatez y responsabilidad y altura de miras. La situación que vivimos nos está enseñando muchas cosas: la importancia de la inversión en I+D para evitar la fuga de talento investigador, la importancia del sector agroalimentario, la necesidad de un gran pacto de estado en materia de educación, la importancia de rematar la transformación digital de las empresas y no perdamos de vista sectores como la biotecnología y la

“

CABE DESTACAR QUE EN ESTOS ÚLTIMOS 20 AÑOS LAS PRINCIPALES REFORMAS LABORALES SE HAN PRODUCIDO MEDIANTE REALES DECRETOS LEYES DE REFORMAS URGENTES, LO QUE PARA MÍ NO ES LA FÓRMULA IDEAL. YO SOY DEFENSORA DE LAS REFORMAS LABORALES ALCANZADAS VÍA ACUERDOS TRIPARTITOS ENTRE LOS AGENTES SOCIALES (...), AUNQUE DESAFORTUNADAMENTE ESTO NO SIEMPRE HA SIDO POSIBLE

”

PILAR MENOR

energía. Por otra parte, tenemos una gran dependencia económica del turismo y eso nos obliga a ser extremadamente cuidadosos con nuestra reputación como país.

En el sector legal considero que hay muchísimo talento y muy bien formado, tenemos grandes universidades y nuestros estudiantes terminan sus estudios muy bien preparados. Destacaría el buen nivel de la abogacía española. Fuera de nuestras fronteras los grandes despachos españoles son muy conocidos e incluso algunas boutiques. Dejando al margen las rivalidades entre firmas, como "española por el mundo" esto me alegra.

La innovación es otro factor *sine qua*

non para cualquier práctica, también la de Laboral. No solo por las nuevas herramientas tecnológicas sino también por los nuevos procedimientos y sistemas de trabajo que han provocado incluso el nacimiento de nuevas profesiones. ¿Cómo ha sido o está siendo este proceso en materia de Derecho Laboral?

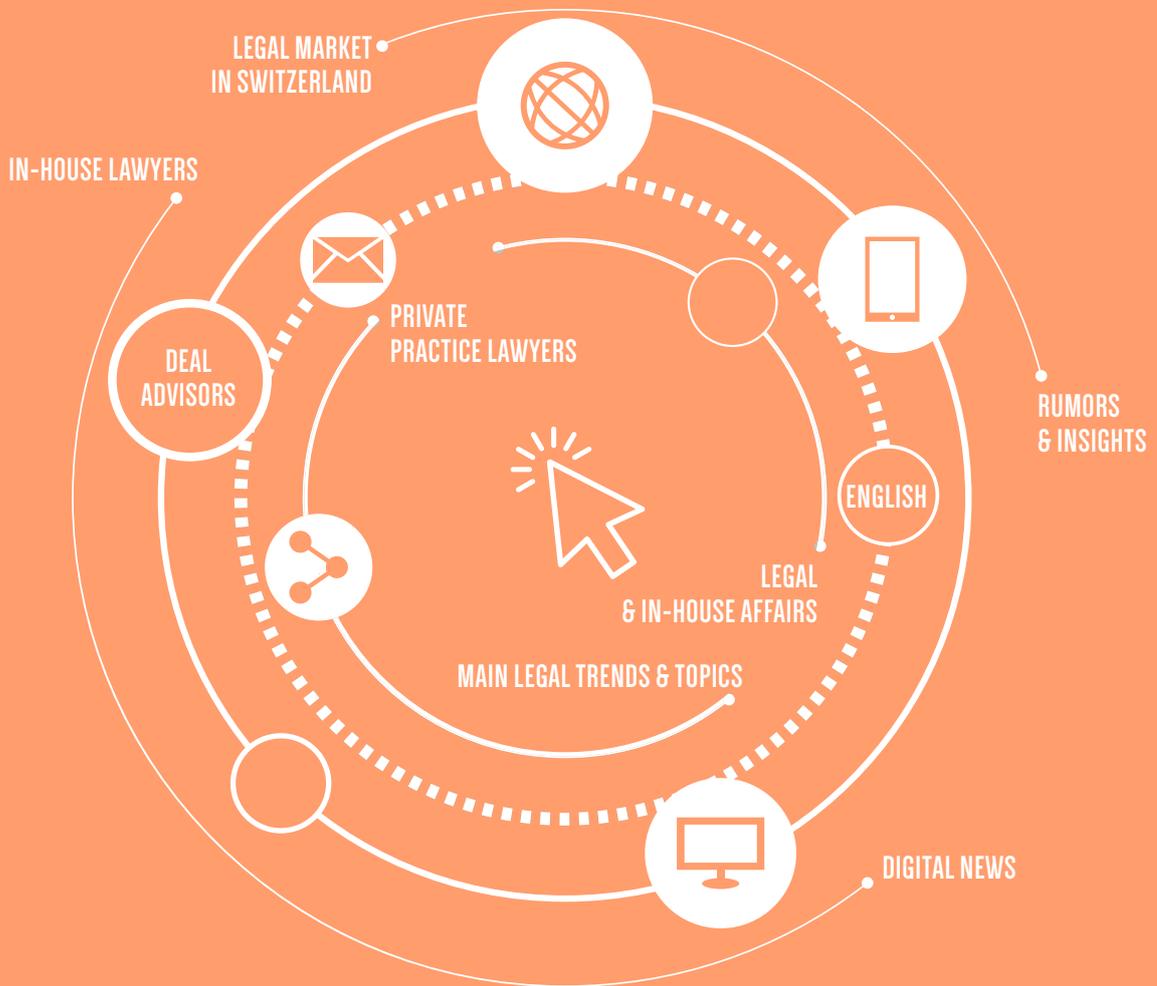
Destacaría sobre todo cómo las nuevas tecnologías de la información y comunicación han facilitado el acceso al conocimiento. Antes la diferencia entre el abogado que había invertido tiempo en preparar un asunto y el que no era muy evidente, ahora la búsqueda de precedentes es rapidísima con los repertorios online. Otro cambio ha sido poder acceder a la

»»



LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on



www.legalcommunity.ch



PILAR MENOR

grabación de los juicios frente a las antiguas actas manuscritas y las notificaciones electrónicas a través de Lexnet. Por otra parte, se ha producido la pérdida de valor de algunos encargos más sencillos que se han comoditizado, e incluso los modelos de contratos no complejos están disponibles en internet a disposición de cualquiera. La Inteligencia Artificial también está llegando al sector. Es otro reto al que nos enfrentamos. Durante el confinamiento la tecnología nos ha permitido hacer cosas que para un laboralista antes eran impensables como las negociaciones sindicales virtuales. En estos tiempos casi todos hemos tenido que negociar ERTE en remoto.

Una carrera tan exitosa como la suya, ¿es compatible con una vida familiar plena? ¿Cómo ha logrado conciliar ambas facetas en estos años? ¿Quiénes le han ayudado más a avanzar profesionalmente, hombres, mujeres, o ambos géneros?

Es absolutamente compatible, y pienso que no podría llevar esta vida profesional tan exigente sin tener estabilidad personal. Soy madre de mellizos de 5 años, nacieron siendo yo la socia directora de DLA Piper y lo he compatibilizado bien, aunque esto no quiere decir que no haya tenido momentos complicados, porque la vida de cualquier persona, hombre o mujer, con un puesto de responsabilidad en un despacho exige mucho esfuerzo. No descarto tener que bajar el ritmo si algún día es necesario para ellos. Es muy importante el apoyo familiar, mi marido es abogado y entiende muy bien mi profesión, estamos bien organizados.

“

ESPAÑA ES UN GRAN PAÍS Y UNA ECONOMÍA MODERNA QUE ATRAVIESA UN MOMENTO MUY COMPLICADO. PARA SALIR DE ESTA SITUACIÓN HACE FALTA UN ESFUERZO CONJUNTO, UN GRAN EJERCICIO DE SENSATEZ, RESPONSABILIDAD Y ALTURA DE MIRAS

”

Fuera del entorno familiar en DLA Piper siempre me he sentido apoyada y me han ayudado por igual por hombres y mujeres.

¿Por qué, según usted, sigue siendo minoritaria, en términos generales, la presencia de la mujer en los puestos de responsabilidad de algunas firmas y por qué, en algunos casos, se sigue produciendo la brecha salarial? ¿Cuándo se equilibrará la balanza?

Desde luego no es por falta de talento, porque hay muchísimas mujeres muy bien preparadas. Hay diversos factores que inciden en el llamado “techo de cristal”, algunos comunes a otros sectores y otros, específicos de la abogacía, una profesión muy exigente y orientada al cliente. Los clientes de despachos dan mucha importancia a la rapidez de respuesta y la disponibilidad de los profesionales, y a su vez nos enfrentamos a plazos procesales inaplazables, cierres de operaciones, etc. Eso provoca dificultades para conciliar que motivan la ralentización de las carreras de algunas abogadas. Por otro lado, las mujeres no hemos prestado suficiente atención a cuestiones importantes en el desarrollo de una carrera profesional en este tipo de firmas, como aprender a manejarnos en “entornos políticos”, networking, construyendo redes de contactos que te van a ayudar a impulsar tu carrera. Estamos muy centradas en trabajar bien y creemos que el reconocimiento llegará simplemente por el trabajo bien hecho, pero hay otros factores que inciden en el desarrollo de una carrera. En materia salarial, negociamos menos y peor nuestra remuneración.

Sin dudas las nuevas generaciones lo van a tener más fácil porque los despachos están cada vez más concienciados en materia de igualdad y equilibrio de género. Desde luego en DLA Piper apostamos por facilitar el acceso de la mujer a puestos de responsabilidad sin apartarnos de la meritocracia que siempre hemos perseguido. Se trata de poner los medios que faciliten el equilibrio en todos los momentos del ciclo de vida del empleado, contratación, desarrollo, promoción. No podemos simplemente esperar a que el cambio generacional sea la solución, hay que pisar el acelerador.

GANADORES DE LOS PREMIOS FORTY UNDER 40 DE IBERIAN LAWYER

NAVEGAR POR LA
GALERÍA DE FOTOS

VÍDEO

MÉRITOS

LOS GANADORES DE LOS PREMIOS FORTY UNDER 40, ORGANIZADOS UN AÑO MÁS POR IBERIAN LAWYER, FUERON ANUNCIADOS EN LA GALA CELEBRADA EN EL HOTEL INTERCONTINENTAL DE LISBOA EL PASADO 29 DE OCTUBRE.

La ceremonia de entrega de premios reunió a numerosos representantes del sector legal de España y Portugal para reconocer a los jóvenes abogados y equipos más prometedores del mercado ibérico. Los premios reconocen los logros de los 40 mejores abogados y equipos menores de 40 años.

Un año más, un selecto jurado formado por los responsables legales de prestigiosas empresas de España y Portugal eligió a los ganadores partiendo de una lista de finalistas muy competitiva.

Sobre la edición de 2020, Aldo Scaringella, director general de Iberian Legal Group y fundador de LC Publishing Group, destacó: “queremos que los Forty under 40 sigan siendo una cita imprescindible en el calendario de los abogados de España y Portugal y, con este objetivo, seguiremos apostando por consolidar el posicionamiento de estos premios como el máximo reconocimiento para los jóvenes dentro del sector jurídico en la Península Ibérica. Estos jóvenes son los que liderarán la abogacía en el futuro y merecen ser reconocidos por su trabajo y dedicación en sus respectivas prácticas”.

Los ganadores de la edición 2020 de los premios Forty under 40 de Iberian Lawyer fueron los siguientes:

**LAWYER OF THE YEAR
M&A**

JAVIER GÓMEZ
Pérez-Llorca

FINALISTS

Sofia Bobone
VdA

Bosco de Checa
Allen & Overy

Cláudia Santos Malaquias
Abreu Advogados

Margarida Torres Gama
Morais Leitão



Javier Gómez (Pérez-Llorca)

**TEAM OF THE YEAR
M&A**

PLMJ

FINALISTS

DLA Piper
Pérez-Llorca
Uría Menéndez
VdA



Diogo Perestrelo & Teresa Madeira Afonso (PLMJ)

**LAWYER OF THE YEAR
CAPITAL MARKETS**

JUAN MARÍA LAMO

Linklaters



Juan María Lamo (Linklaters)

FINALISTS

Javier Gómez

Pérez-Llorca

Marisa Larguinho

Morais Leitão

Paula Querol

Davis Polk & Wardwell

Orlando Vogler Guiné

VdA

**TEAM OF THE YEAR
CAPITAL MARKETS**

VdA

FINALISTS

Allen & Overy

Garrigues

Morais Leitão

PLMJ



Tiago Correia Moreira (VdA)

**LAWYER OF THE YEAR
BANKING & FINANCE**

CARLOS PÉREZ DÁVILA

Pérez-Llorca

FINALISTS

João Dias Lopes

PLMJ

José Marco

DLA Piper Spain

João Santos Carvalho

SRS Advogados

Orlando Vogler Guiné

VdA



Carlos Pérez Dávila (Pérez-Llorca)

**TEAM OF THE YEAR
BANKING & FINANCE**

ALLEN & OVERY

FINALISTS

Clifford Chance

PLMJ

Uría Menéndez

VdA



Vanesa Cuellas (Allen & Overy)

**LAWYER OF THE YEAR
PRIVATE EQUITY**

JOSÉ COSTA PINTO

Costa Pinto Advogados

FINALISTS

Sofia Bobone

VdA

Teresa Madeira Afonso

PLMJ

Diana Ribeiro Duarte

Morais Leitão

Didac Severino

Pérez-Llorca



José Costa Pinto (Costa Pinto Advogados)

**TEAM OF THE YEAR
PRIVATE EQUITY**

PÉREZ-LLORCA

FINALISTS

Costa Pinto Advogados

Morais Leitão

PLMJ

VdA



Julio Lujambio & Carmen Reina (Pérez Llorca)

**LAWYER OF THE YEAR
LITIGATION**

**JOSÉ CARLOS
VELASCO SÁNCHEZ**
Fuster-Fabra Abogados

FINALISTS

Petra Carreira
PLMJ

Carmen Fernández-Hontoria
Ramón y Cajal Abogados

Marta Lalaguna
CMS Albiñana & Suárez de Lezo

Sofia Vaz Sampaio
Morais Leitão



José Carlos Velasco Sánchez (Fuster-Fabra Abogados)

**TEAM OF THE YEAR
LITIGATION**

ONTIER

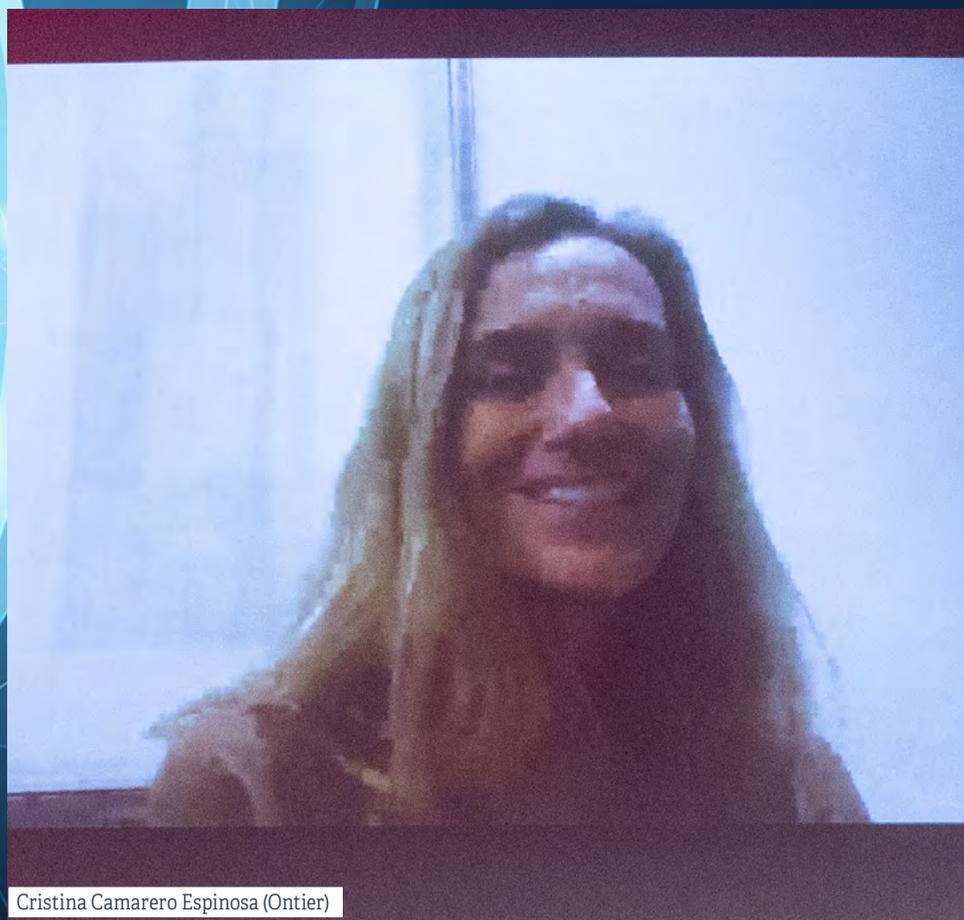
FINALISTS

Gómez-Acebo
& Pombo

Pérez-Llorca

PLMJ

Uría Menéndez



Cristina Camarero Espinosa (Ontier)

**LAWYER OF THE YEAR
ARBITRATION**

FERNANDO BEDOYA

Pérez-Llorca

FINALISTS

Rute Alves

PLMJ

José Luis Cabello Contreras

Ontier

Catarina Carvalho Cunha

VdA

André Pereira da Fonseca

Abreu Advogados



Fernando Bedoya (Pérez-Llorca)

**TEAM OF THE YEAR
ARBITRATION**

VdA

FINALISTS

Allen & Overy

CMS Rui Pena & Arnaut

Morais Leitão

PLMJ



Miguel Pinto Cardoso (VdA)

**LAWYER OF THE YEAR
ENERGY**

JOANA ALVES DE ABREU

Morais Leitão

FINALISTS

Alberto Álvarez

Mariscal & Abogados

Olivier Bustin

VdA

Nuno Serrão Faria

PLMJ

Dídac Severino

Pérez-Llorca



Joana Alves de Abreu (Morais Leitão)

**TEAM OF THE YEAR
ENERGY**

VdA

FINALISTS

Allen & Overy

Herberth Smith Freehills
Spain

Morais Leitão

PLMJ



Ana Luí de Sousa (VdA)

**LAWYER OF THE YEAR
INFRASTRUCTURE
& CONSTRUCTION**

MAFALDA FERREIRA

DLA Piper ABBC

FINALISTS

Sérgio Antunes Teixeira

PLMJ

Javier Olábarri Azagra

Clifford Chance

Inês Perestrello

VdA

Vasco Xavier Mesquita

Morais Leitão



Mafalda Ferreira (DLA Piper ABBC)

**TEAM OF THE YEAR
INFRASTRUCTURE
& CONSTRUCTION**

PINSENT MASONS

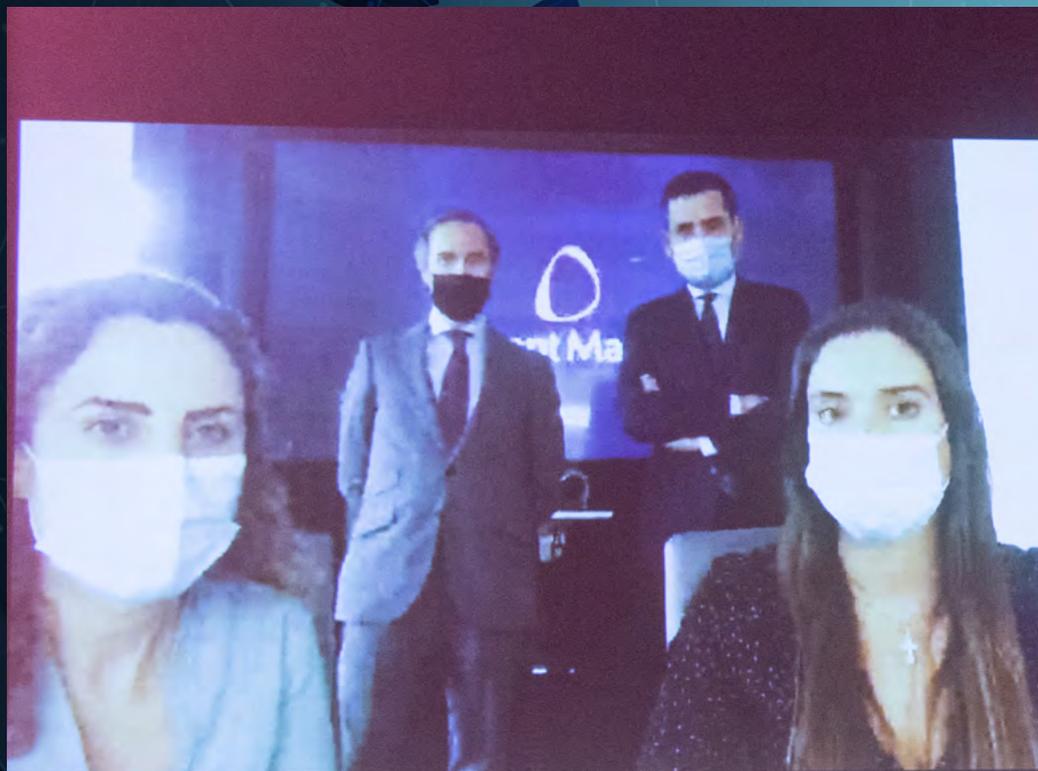
FINALISTS

Clifford Chance

Herbert Smith Freehills

Pérez-Llorca

VdA



Sofía Parra Martínez, Pablo Dorronsoro, Ricardo García Uzcudun & Claudia Fernández López-Areal (Pinsent Masons)

**LAWYER OF THE YEAR
INSOLVENCY
& RESTRUCTURING**

RICARDO SILVA PEREIRA

Linklaters

FINALISTS

José Carles

Carles Cuesta Abogados

Catarina Carvalho Cunha

VdA

Diogo Castanheira Pereira

CMS Rui Pena & Arnaut

Nuno Gundar da Cruz

Morais Leitão



Ricardo Silva Pereira (Linklaters)

**TEAM OF THE YEAR
INSOLVENCY
& RESTRUCTURING**

ALLEN & OVERY

FINALISTS

CMS Rui Pena & Arnaut

Cuatrecasas

Linklaters

VdA



Javier Castresana (Allen & Overy)





**LAWYER OF THE YEAR
REAL ESTATE**

RENATA SILVA ALVES
Abreu Advogados

FINALISTS

Madalena de Azeredo
Perdigão
CCA Law Firm

Ana Julia García
Freshfields

Javier Muñoz Méndez
Pérez-Llorca

Rita Xavier de Brito
Uría Menéndez - Proença de Carvalho



Renata Silva Alves (Abreu Advogados)

**TEAM OF THE YEAR
REAL ESTATE**

**URÍA MENÉNDEZ
PROENÇA DE CARVALHO**

FINALISTS

Ashurst
CCA Law Firm
Freshfields
Pérez-Llorca



Rita Xavier de Brito (Uría Menéndez - Proença de Carvalho)

**LAWYER OF THE YEAR
EU & COMPETITION**

**LUÍS DO NASCIMENTO
FERREIRA**
Morais Leitão

FINALISTS

Marta Flores da Silva
VdA

Joaquín Hervada
DLA Piper Spain

Rafael Piqueras Cuartero
Deloitte Legal

Luís Seifert Guincho
SRS Advogados



Luís do Nascimento Ferreira (Morais Leitão)

**TEAM OF THE YEAR
EU & COMPETITION**

SRS ADVOGADOS

FINALISTS

Clifford Chance

Deloitte Legal

Eversheds Sutherland
Nicea

Pra-Raposo, Sá Miranda
& Associados



Gonçalo Anastácio & Luís Seifert Guincho (SRS Advogados)

**LAWYER OF THE YEAR
LABOUR**

MIGUEL PASTUR

Bird & Bird

FINALISTS

Tiago Cochofel de Azevedo
VdA

Laura Pérez
Pérez-Llorca

Lara Pestana Vieira
SRS Advogados

Isabel Valente Dias
Morais Leitão



Miguel Pastur (Bird & Bird)

**TEAM OF THE YEAR
LABOUR**

VdA

FINALISTS

Ceca Magán Abogados
CMS Albiñana
& Suárez de Lezo
Pérez-Llorca
SRS Advogados



Matilde Horta e Costa recogió el premio en nombre de Labour Team (VdA)

**LAWYER OF THE YEAR
IP & TMT**

JOÃO LEITÃO FIGUEIREDO
CMS Rui Pena & Arnaut

FINALISTS

Ricardo do Nascimento
Ferreira
Morais Leitão

Patricia Guillén
Baylos

Tito Rendas
CCA Law Firm

Alejandro Touriño
ECIJA

**TEAM OF THE YEAR
IP & TMT**

CCA LAW FIRM

FINALISTS

CMS Albiñana
& Suárez de Lezo
ECIJA
Hogan Lovells
VdA



João Leitão Figueiredo (CMS Rui Pena & Arnaut)



Martim Bouza Serrano & Filipe Mayer (CCA Law Firm)

**LAWYER OF THE YEAR
LIFE SCIENCES & PHARMA**

ELIANA BERNARDO
PLMJ

FINALISTS

Diana Abegão Pinto
SRS Advogados

Alejandro Azañón López
DLA Piper Spain

Pedro Fontes
VdA

Juan Martínez
Faus & Moliner Abogados



Eliana Bernardo (PLMJ)

**TEAM OF THE YEAR
LIFE SCIENCES & PHARMA**

SRS ADVOGADOS

FINALISTS

Baker McKenzie

Faus & Moliner Abogados

PLMJ

Uría Menéndez



Ana Menerés (SRS Advogados)

LAWYER OF THE YEAR TAX

ISAQUE RAMOS
PLMJ

FINALISTS

Maria Inês Assis
Abreu Advogados

Cristina de la Haba Gordo
Ey Abogados

Ishtar Sancho
Allen & Overy

José Suárez
Pérez-Llorca



Bruno Ferreira recogió el premio en nombre de Isaque Ramos (PLMJ)

TEAM OF THE YEAR TAX

EY ABOGADOS

FINALISTS

Andersen

Cuatrecasas

Linklaters

PLMJ



Cristina de la Haba & Diego Montoya (EY Abogados)

**LAWYER OF THE YEAR
WHITE COLLAR CRIME**

JOAQUÍN JIMÉNEZ RUBIO

Ayuela Jiménez



Joaquín Jiménez Rubio (Ayuela Jimenez)

FINALISTS

Joana Bernardo
VdA

Tiago Geraldo
Morais Leitão

Juan Palomino
Pérez-Llorca

Dirce Rente
PLMJ

**TEAM OF THE YEAR
WHITE COLLAR CRIME**

MORAIS LEITÃO



Duarte Santana Lopes, João Lima Cluny & Tiago Geraldo (Morais Leitão)

FINALISTS

Ayuela Jiménez
Ospina Abogados
Uría Menéndez
VdA

**LAWYER OF THE YEAR
STARTUP**

DAVID SALGADO AREIAS

Areias Advogados

FINALISTS

Javier Bustillo

ECIJA

Pedro Cruz Gonçalves

Morais Leitão

Guilherme Seabra Galante

PLMJ

Rita Trábulo

CCA Law Firm



David Salgado Areias (Areias Advogados)

**TEAM OF THE YEAR
STARTUP**

ECIJA

FINALISTS

Areias Advogados

CCA Law Firm

DLA Piper Spain

Morais Leitão



Fernando Antas da Cunha & Javier Bustillo (Ecija)

**LAWYER OF THE YEAR
PUBLIC LAW**

MARCO REAL MARTINS
BAS - Sociedade de Advogados

FINALISTS

Borja Carvajal Borrero
KPMG Abogados

Tiago Leote Cravo
Abreu Advogados

Raquel Sampaio
SRS Advogados

Elena Veleiro
Pérez-Llorca



Marco Real Martins (BAS – Sociedade de Advogados, SP, RL)

**TEAM OF THE YEAR
PUBLIC LAW**

SRS ADVOGADOS

FINALISTS

Cuatrecasas

Pérez-Llorca

Uría Menéndez

VdA



Alexandre Roque (SRS Advogados)

LAWYER OF THE YEAR INSURANCE

MARGARIDA TORRES GAMA
Morais Leitão

FINALISTS

Carlos Filipe Couto
VdA

Jaime del Fraile Sánchez
Uría Menéndez

Virginia Martínez
Hogan Lovells

Luis Enrique Rodríguez
González
Clyde & Co



Margarida Torres Gama (Morais Leitão)

TEAM OF THE YEAR INSURANCE

PLMJ

FINALISTS

DAC Beachcroft

Herbert Smith Freehills

Hogan Lovells

Morais Leitão



Joaquim Shearman de Macedo (PLMJ)

**LAWYER OF THE YEAR
FINTECH**

ALONSO HURTADO
ECIJA

FINALISTS

André Abrantes

PLMJ

Mariana Albuquerque

Morais Leitão

Adrián Calvo

Bird & Bird

Pedro Simões de Oliveira

CCA Law Firm



Alonso Hurtado (ECIJA)

**TEAM OF THE YEAR
FINTECH**

PINSENT MASONS

FINALISTS

CCA Law Firm

CMS Albiñana
& Suárez de Lezo

Morais Leitão

VdA



Idoya Arteagabeitia (Pinsent Masons)

**BEST PRACTICE
WHITE COLLAR CRIME**

OSPINA ABOGADOS



Beatriz Uriarte Arreba & Juan Gonzalo Ospina (Ospina Abogados)







A photograph of two men in dark suits shaking hands. They are standing over a large stack of money, with several hundred-dollar bills visible. The background is slightly blurred, focusing on the two men and the money.

Presentamos por primera vez en Iberian Lawyer el top ten de abogados penalistas de *White-Collar Crime* en España. Para elaborar dicha clasificación se ha llevado a cabo una investigación en la que, aparte del posicionamiento en la práctica, se ha tenido en cuenta principalmente el *feedback* de colegas de profesión y la participación en los casos más mediáticos de *White-Collar Crime* en España. Llama la atención la ausencia de mujeres en este Top Ten, aunque hay nombres femeninos que empiezan a sonar con mucha fuerza como María Massó, socia de Baker McKenzie, Helena Prieto González, socia de Garrigues y Berta Aguinaga, socia de ONTIER, entre otras.

TOP TEN ABOGADOS ESPAÑOLES DE *WHITE-COLLAR CRIME*

01. IGNACIO AYALA

OLIVA-AYALA ABOGADOS



Socio fundador junto con Horacio Oliva, de "Oliva-Ayala Abogados", y actual socio director de la firma. Con más de 35 años de práctica profesional a sus espaldas, es el gran maestro

y referente en la defensa Penal para todos los Penalistas. Fiel a la escuela de su maestro Horacio Oliva (catedrático de Derecho Penal), cuenta con destacados éxitos entre sus defensas, el último de ellos relacionado con el caso Bankia, en el que defendía a Rodrigo Rato.

Ayala es uno de los abogados más demandados para el asesoramiento y defensa Penales, especialmente en el sector de los negocios, fruto de su amplísima experiencia en los tribunales y su participación en complejos procesos de negociación empresarial, judicial y extrajudicial.

Los principales directorios legales internacionales lo destacan como uno de los mejores abogados Penalistas del país, por el asesoramiento a clientes de alto perfil en crímenes corporativos tanto a nivel nacional como internacional.

Ha desempeñado numerosas tareas docentes e investigadoras como Profesor Titular de Derecho Penal de la Universidad Complutense y ha publicado diversos trabajos científicos, principalmente en materia Penal-Tributaria.

02. JESÚS SANTOS

BAKER MACKENZIE



Socio responsable del departamento Procesal-Penal de Baker Mckenzie desde 2012, y Juez en excedencia desde 1985, cuando comenzó su carrera como fiscal. En 1989 se incorporó a la Audiencia

Nacional y más tarde fue nombrado Teniente Fiscal. Entre los aspectos más destacados de su dilatada trayectoria profesional, cabe destacar su participación en numerosos litigios por delitos socioeconómicos y su perfil internacional gracias a sus funciones como consultor de las Naciones Unidas, la Corte Penal Internacional para la exYugoslavia y su nombramiento de 2004 a 2011 como Magistrado de Enlace con la República de Italia. También ha destacado en investigaciones relacionadas con el terrorismo islámico donde fue nombrado coordinador del grupo de especialistas de la Fiscalía en materia de terrorismo islámico en mayo de 2004.

Desde su incorporación a Baker McKenzie, el departamento de Derecho Penal se ha posicionado como uno de los departamentos de defensa Penal de referencia, al haber participado como abogado en los principales procedimientos Penales del país: Neymar, Gürtel, Defensa del expresidente del BBVA Francisco González y del expresidente del Banco Popular Emilio Saracho, defensa de Michael Fridman, y recientemente en el caso Bankia, donde ha obtenido la absolución de la auditora Deloitte.

03. JAVIER SÁNCHEZ-JUNCO SÁNCHEZ-JUNCO ABOGADOS



Socio director y fundador del despacho Sánchez-Junco Abogados y fiscal en excedencia. A lo largo de sus 20 años de experiencia en la carrera fiscal ocupó diversos destinos en los

tribunales de Asturias y de Madrid, así como en la Fiscalía General del Estado y el Tribunal Supremo. Uno de sus periodos profesionales más destacados fueron sus cinco años en la Fiscalía Anticorrupción, donde llevó la acusación contra Mario Conde y otros consejeros de Banesto. Abogado muy pragmático en sus estrategias procesales, ha conseguido la absolución de Javier López Madrid, yerno del fundador de OHL Juan Miguel Villar Mir, juzgado en el caso Bankia e investigado en el caso Lezo. Actualmente lleva la defensa del Rey Emérito.

Sánchez-Junco ha sido destacado por los principales directorios internacional como abogado altamente recomendado en el ámbito del Derecho Penal Económico y de los Negocios.

En su faceta de docente, es profesor del máster de Acceso a la Abogacía de la Universidad Carlos III de Madrid, en ISDE y en el máster de Derecho Penal Económico de KPMG. Ha sido profesor de Derecho Penal en ICADE y Procesal en la UNED, así como profesor del máster de Asesoría Jurídica del Instituto de Empresa.

04. LUIS JORDANA DE POZAS CUATRECASAS



Exfiscal y socio responsable de la práctica Penal de Cuatrecasas desde 1995, especializado en procedimientos Penales por delitos económicos y empresariales de alto perfil. A lo largo de sus años

como fiscal llevó, entre otras, la acusación de Lola Flores por delito fiscal o la desaparición de "El Nani", y ejerció en las Audiencias de Alicante, Bilbao y Madrid. Durante esta etapa, creó y coordinó un grupo de fiscales especializado en delincuencia económica.

Desde el área Penal de Cuatrecasas, donde cuenta con Joaquín Burkhalter como lugarteniente, se ha encargado de la defensa de Manuel Castro, exdirector de Riesgos del BBVA en el caso Villarejo, y ha llevado casos significativos en materia de fraude fiscal, donde es un gran especialista.

Ha dirigido y participado como ponente en numerosos cursos, seminarios y conferencias sobre delincuencia económica. En 1988 le fue concedida la Cruz Distinguida de Primera Clase de San Raimundo de Peñafort. Ha sido reconocido en el puesto de primer nivel de los Penalistas españoles por distintos directorios internacionales en los dos últimos años, para la práctica de *Corporate Crime*.

05. CARLOS AGUILAR

CMS ALBIÑANA & SUÁREZ DE LEZO



Carlos Aguilar dirige el departamento de Procesal de CMS Albiñana & Suárez de Lezo. Cuenta con amplia experiencia en materia de Derecho Penal, Civil, Mercantil

y Constitucional, con numerosas actuaciones arbitrales y forenses ante las Audiencias Provinciales, Audiencia Nacional, Tribunal Supremo y Tribunal Constitucional. En los últimos años su actividad profesional se ha centrado especialmente en Derecho Penal Económico.

Carlos ha asesorado y defendido a numerosas personas físicas y jurídicas en todo tipo de litigios y procedimientos, siendo numerosas y destacadas sus actuaciones en la defensa tanto de personalidades como de compañías en los más importantes procedimientos de Derecho Penal Económico en Audiencias Provinciales, Audiencia Nacional y Tribunal Supremo de los últimos años en nuestro país. También ha dirigido el diseño e implantación de sistemas de *Compliance* Penal en diversas entidades financieras, sociedades cotizadas y empresas estatales.

A lo largo de su dilatada carrera ha actuado en el "caso Gescartera"; ha logrado la absolución de Ángel Acebes en el "caso Bankia"; lleva la defensa de Esperanza Aguirre en el "caso Púnica", así como la defensa en el "caso Popular" de varios directivos del Banco Popular.

06. CRISTOBAL MARTELL

MARTELL ABOGADOS



Reputado Penalista afincado en Barcelona. Socio director de Martell Abogados, despacho boutique considerado actualmente como uno de los mejores bufetes Penalistas del país.

Fue diputado de la Junta de Gobierno del Colegio de Abogados de Barcelona y presidente de su Comisión de Deontología.

En pocos años, Martell logró convertirse en un abogado de referencia en el ámbito del *White-Collar Crime*, gracias a sus brillantes defensas Penales, cargadas de imaginación y buenos planteamientos estratégicos.

Es habitual verle involucrado en casos mediáticos como la "Gürtel", "ITV", "Mercurio", "Nóos", "Messi" o "Neymar". Muy destacadas han sido sus defensas a la familia Puyol y a Gino Pozzo, en su época como propietario del Granada Fútbol Club, ambas en fase de instrucción.

Compagina la docencia con el ejercicio de la abogacía. En 1986, nada más acabar la carrera, comenzó como profesor de Derecho Penal en la Universitat Abat Oliba, donde estuvo dando clases durante 18 años.

»»

07. CARLOS GÓMEZ JARA

CORPORATE DEFENSE



Socio fundador de Corporate Defense. Se le considera uno de los Penalistas más jóvenes y afamados del mercado en áreas tan especializadas como la Criminalidad Financiera e

Internacional. Abogado externo del FROB y del Fondo de Garantía de Depósitos, donde ha ejercido la acusación en más de 17 procedimientos relacionados con delitos de estafa de inversores, falsedad de cuentas anuales, obteniendo la condena en la práctica totalidad de ellos. Junto a Jesús Santos, llevan la defensa del expresidente del Banco Popular Emilio Saracho, imputado por temas de manipulación del mercado.

Ha sido galardonado con el reconocimiento *Forty under 40* otorgado por Iberian Lawyer y con la distinción *Harlan Fiske Stone Scholar* por la Columbia University (NY, EE.UU.).

Doctor Europeo en Derecho, LL.M. Columbia University y profesor de Derecho Penal en la Universidad Autónoma de Madrid, imparte clases y conferencias en diversas universidades y centros, siendo autor de más de un centenar de publicaciones sobre Derecho Penal Económico.

Miembro del Colegio de Abogados de Madrid, la American Bar Association y New York City Bar, forma parte del *Legal Experts Advisory Panel de Fair Trials International*.

08. JAIME ALONSO

URÍA MENÉNDEZ



Socio y director de Litigación Criminal de Uría Menéndez, firma a la que se incorpora en 2013 desde Estudio Jurídico Rodríguez Mourullo, uno de los despachos de Derecho Penal más importantes a nivel

nacional.

Reconocido como un abogado muy meticuloso, destaca por su gran rigor de análisis, contemplando todos los ángulos de Defensa Penal. Ha participado como defensor en algunos de los procedimientos más importantes en el ámbito del *White-Collar Crime* que se han tramitado en España en los últimos quince años, incluyendo procesos de gran relevancia relacionados con delitos fiscales, defraudaciones o relacionados con la corrupción. Está siendo muy destacado su papel en la defensa del Banco Santander (en la causa de la salida a bolsa del Banco Popular) y también está a cargo de la defensa del BBVA en la pieza 9 del caso Villarejo. En su faceta como docente, es profesor asociado de Derecho Penal en la Universidad Autónoma de Madrid desde 1999 y ha intervenido como conferenciante o ponente en numerosas ocasiones, especialmente sobre materias relacionadas con Delito Fiscal, Blanqueo de Capitales, Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas y *Behavioural Analysis of Law*.

09. JOSE ANTONIO CHOCLÁN

BUFETE CHOCLÁN



José Antonio Choclán, es uno de los Abogados más cotizados en el mercado legal español en la defensa en procedimientos Penales Económicos. Director y

fundador de la boutique Penal que lleva su nombre desde el año 2004. Magistrado de carrera por oposición, ha servido distintos destinos judiciales, siempre en el orden Penal, el último como Magistrado de la Sala de lo Penal de la Audiencia Nacional, con amplia experiencia como Juez de Instrucción, Juez de lo Penal y Magistrado de Audiencia. Allí, fue ponente del tribunal que dictó sentencia en el caso Banesto, condenando a Mario Conde.

Al frente del bufete y gracias a su especialización en delitos económicos, Choclán ha participado como abogado en algunos de los casos judiciales más sonados y mediáticos de los últimos años, entre otros el caso “Malaya” o “tarjetas black” de Bankia.

Como experto en temas de fraude fiscal, también ha defendido a diferentes jugadores de fútbol, entre ellos Cristiano Ronaldo en su proceso judicial por fraude fiscal.

Actualmente se encarga de la defensa de Cristina Cifuentes tras su reciente imputación en la trama “Púnica”.

10. ENRIQUE MOLINA

RAMÓN Y CAJAL ABOGADOS



Socio director del departamento de Procesal Penal de Ramón y Cajal desde el año 2010, cuando se incorpora a la firma tras varios años ejerciendo por cuenta propia.

Su experiencia se extiende al tratamiento de todos los temas Jurídico-Penales tanto nacionales como internacionales, derivada de su condición de Fiscal en excedencia de los Tribunales Superiores de Justicia de Madrid y Barcelona y de la Audiencia Nacional, donde participó en las principales investigaciones de delincuencia económica, fiscal y de terrorismo.

Se le reconoce como un abogado con un gran sentido práctico, que ofrece estrategias defensivas llenas de sentido común. Ha defendido a varios de los consejeros de Bankia que han sido absueltos en sentencia, y también consiguió la absolución de la tesorera del PP, Carmen Navarro, en el famoso juicio de los ordenadores del Partido Popular. A lo largo de su carrera ha estado al frente de otros procesos de gran difusión mediática, como la referida a una parte de la trama “Gürtel”. Defiende a varios consejeros en la causa del Banco Popular.

Es reconocido por los principales directorios internacionales como uno de los mejores abogados Penalistas del país.

PENALISTAS FINANCIERAS QUE VIENEN PISANDO FUERTE

Como avanzábamos en la entradilla de este Top Ten, llama la atención la ausencia de mujeres, sin embargo este ha sido el fruto de la investigación realizada por Iberian Lawyer. Sí hemos detectado, por estos mismos canales ya comentados; posicionamiento en el sector, referencias de colegas, y casos mediáticos manejados, mujeres cuyos nombres empiezan a sonar con fuerza como es el caso de María Massó, socia de Baker McKenzie, Helena Prieto González, socia de Garrigues y Berta Aguinaga, socia de ONTIER, entre otras.



MARÍA MASSÓ
BAKER MCKENZIE

María Massó es socia de Baker McKenzie Madrid. Antes de incorporarse a la firma en 2008, trabajó en el departamento de Litigios Penales de Garrigues. Tiene experiencia sustantiva en la defensa o la acusación en procedimientos de fraude fiscal, delitos de apropiación indebida, apropiación deshonesta del producto de un fideicomiso, uso indebido de secretos comerciales, quiebras que implican negligencia criminal o delitos empresariales. María Massó Moreu asesora tanto a individuos como a empresas en temas que incluyen la corrupción, el soborno y el lavado de dinero. Los clientes destacan su "destacado nivel técnico".



HELENA PRIETO GONZALEZ
GARRIGUES

Helena Prieto es socia del área de Derecho Penal de Garrigues. Tras su paso por el departamento de M&A de Bankers Trust/ Deutsche Bank, ingresó en la carrera fiscal en el año 2004, habiendo desempeñado sus funciones en las Fiscalías de Barcelona y Madrid. Fue fiscal adscrita al Fiscal de Sala de Seguridad Vial. En el año 2008 se incorporó a la Fiscalía General del Estado habiendo formado parte de los gabinetes de Cándido Conde-Pumpido, Eduardo Torres-Dulce y Consuelo Madrigal. Es responsable de la unidad de investigaciones internas dentro del área de Derecho Penal, habiendo dirigido múltiples investigaciones en empresas multinacionales para el esclarecimiento de hechos delictivos de carácter transnacional.



BERTA AGUINAGA
ONTIER

Berta se incorporó a ONTIER como socia del departamento de Penal Económico en 2015, tras haber desarrollado su carrera profesional en Garrigues (2003-2013) y en CMS Albiñana & Suárez de Lezo (2014-2015). Está especializada en Derecho Penal Económico y de Empresa. En concreto, en delitos contra el honor, delitos contra la intimidad, delitos contra el patrimonio y el orden socioeconómico, relativos a la Propiedad Intelectual e Industrial, al mercado y a los consumidores, delitos societarios, de blanqueo de capitales, delitos contra la Hacienda Pública, contra los derechos de los trabajadores, contra la Administración Pública y de Justicia, contra la Salud Pública y delitos contra la Seguridad Vial. Con amplia experiencia en actuaciones forenses y judiciales ante Juzgados de Instrucción, de lo Penal, Audiencias Provinciales y Audiencia Nacional, Berta ha intervenido en procedimientos de trascendencia pública.



Alexandra Reis
Senior Counsel
Philip Morris



António Neto Alves
General Counsel / Company Secretary
The navigator Company



Catarina Coutinho
HR Associate Director
CBRE



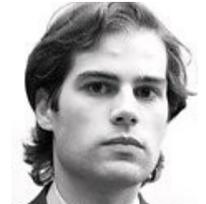
Isabel Charraz
Country Legal Counsel Portugal & Greece
Citibank Europe



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

COVID-19, CALDO DE CULTIVO DE DELITOS DE GUANTE BLANCO

La pandemia no solo ha debilitado la economía y amenazado los medios de vida. Además, ha favorecido que algunos aprovechen las nuevas vulnerabilidades para cometer delitos económicos y financieros como el fraude y el blanqueo de dinero. Iberian Lawyer habla al respecto con Jesús Santos, socio responsable del departamento Procesal-Penal de Baker Mckenzie, que nos cuenta de qué manera ha afectado el COVID-19 al mapa delictivo de los *White-Collar Crimes*.

por desiré vidal

Jesús, ¿podemos afirmar que la pandemia ha provocado un incremento de delitos de guante blanco y que, por otro lado, debido a la necesidad de liquidez, a la picaresca o a otro tipo de factores, se ha diversificado su tipología? Si es así, ¿a través de qué fórmulas delictivas? ¿ha cambiado y se ha diversificado también el perfil del “infractor”? ¿Qué tipos de delitos englobaría hoy por hoy la definición de “delitos de guante blanco”?

Efectivamente, el mapa delictivo se ha visto afectado como consecuencia de la debilitación de la economía que estamos viviendo a causa de la pandemia de COVID-19. En términos generales, los niveles de delincuencia se ven aumentados en periodos de crisis y recesión, lo que adquiere una especial relevancia en delitos económicos y financieros, como el fraude y el blanqueo de dinero, u otras conductas más comunes en el ámbito societario como delitos de



JESÚS SANTOS

administración desleal o apropiación indebida. Ello se debe, no sólo a la falta de liquidez y a las situaciones de necesidad a las que se enfrentan determinados sectores de la población, sino también, efectivamente, al aumento de la picaresca de los delincuentes y al aprovechamiento de un aumento en la debilidad de la víctima. Especialmente en ciberdelincuencia, donde los medios necesarios para su ejecución son extremadamente accesibles.

En este sentido, la excepcional situación que vivimos en nuestro país como consecuencia del estado de alarma ha provocado la proliferación y aumento de la utilización de sistemas informáticos para la realización de todo tipo de actividades (así, por ejemplo, han aumentado significativamente las ventas por Internet), lo cual ha favorecido la comisión de delitos cibernéticos que, en su mayoría, tienen un carácter financiero o económico.

En cuanto a los autores de estos delitos, con el transcurso del tiempo y la aparición de las nuevas tecnologías, es preciso destacar que su concepción como aquellas personas del mundo de los negocios que cometen un delito en el marco de su actividad profesional ha ido perdiendo peso, siendo necesaria su modernización para adecuarla a los cánones actuales. A modo de ejemplo, un gran porcentaje de las estafas que se producen tienen su origen en un engaño informático, ya que esta modalidad de comisión puede alcanzar a un mayor número de víctimas.

Sin embargo, aun cuando las técnicas concretas para la comisión de los “delitos de guante blanco” se modernicen con los años, el legislador ha introducido nuevos tipos penales con el fin de actualizar la cobertura penal a la aparición de nuevas conductas lesivas, mientras que otros se ven incluidos dentro de tipos ya existentes, como la estafa o el blanqueo de capitales. Por tanto, el concepto de “delitos de guante blanco” comprende aquellos delitos en cuya comisión existe un componente financiero con el objetivo de obtener un lucro o beneficio económico.

Quizás esto también haya tenido que ver en la creación, por parte de Europol, del Centro Europeo de Delitos Financieros y Económicos (European Financial and Economic Crime Centre – EFEC).
¿Cuáles han sido, en su opinión, los factores determinantes para su creación?

Probablemente el factor que revista de mayor importancia para la creación de este centro sea el libre movimiento de capitales, consecuencia de la cooperación económica entre países de la Unión Europea a través del Mercado Común. En este sentido, para la efectiva persecución de muchos delitos o redes

delictivas, no solo es necesaria la efectiva aprehensión de los medios o los productos necesarios para la aparición de los delitos, sino también el capital que generan y que permiten su comisión continuada. Igualmente, otro factor cuya importancia no debe ser minusvalorada es el grave perjuicio que estos delitos pueden generar a los intereses financieros y económicos de la Unión Europea. De este modo, resulta palpable que delitos como el fraude financiero o el blanqueo de capitales generan un grave perjuicio para las economías de los Estados Miembros, al evadir el control de los sistemas tributarios de los países. Por todo ello, parece razonable creer que la creación de este Centro responde a una necesidad de cooperación mayor por parte de los Estados Miembros dado el carácter transfronterizo de estos delitos y los perjuicios económicos que conllevan.

Usted ha participado en la defensa de Deloitte, una de las entidades implicadas en la salida a bolsa de Bankia en 2011, que ha concluido -al menos de momento- con la absolución de los acusados. Ha sido un ejemplo de “defensa coral” con un resultado exitoso, ¿cómo se coordina el trabajo asesor en este tipo de múltiples acusados y, por ende, de abogados defensores?

Aunque sin duda un abogado se debe exclusivamente a su cliente, y debe seguir siempre la estrategia



ESTOS DELITOS SUELEN DESTACAR POR SU ALTA COMPLEJIDAD, SU ELEVADO VOLUMEN (MUCHAS VECES MACROCAUSAS CON MULTITUD DE PARTES PROCESALES) Y LAS NUMEROSAS DILIGENCIAS DE INVESTIGACIÓN NECESARIAS PARA EL ESCLARECIMIENTO DE LOS HECHOS. CON LA DIFICULTAD ASOCIADA DE QUE, EN MUCHAS OCASIONES, SE COMETEN A TRAVÉS DE GRUPOS ORGANIZADOS O COMPLEJOS ENTRAMADOS SOCIETARIOS INCLUSO DE CARÁCTER INTERNACIONAL



SOBRE BAKER MCKENZIE ESPAÑA

Baker McKenzie es el primer despacho internacional en implantarse en España con la apertura de la oficina de Madrid en 1965 y la de Barcelona en 1988.

El despacho cuenta en la actualidad en España con más de 265 abogados, cada uno experto en su correspondiente área de práctica, proporcionando un asesoramiento especializado en todas las áreas del Derecho y ayudando en la expansión corporativa y crecimiento de muchas de las empresas más importantes y dinámicas del mundo.

NÚMERO DE ABOGADOS:

57 socios | 10 counsel | + 200 asociados

FACTURACIÓN 2019 EN ESPAÑA:

69,8 millones. 

que más le beneficie, es fundamental que exista coordinación entre los abogados de ambos estrados y que las líneas de defensa se encuentren lo más alineadas posible. De esta forma, se refuerzan las posturas y se permite ofrecer a los Jueces un conocimiento más claro y verosímil sobre los hechos que tienen que enjuiciar.

El Caso Bankia es un ejemplo de que “la unión hace la fuerza” y de que las sinergias entre abogados pueden ayudar a satisfacer los intereses de sus clientes y a obtener los resultados que estos esperan.

¿Qué papel juegan los auditores a la hora de prevenir o evitar que se cometan fraudes de tipo financiero en las empresas? Para que exista fraude no es necesario que este sea “consciente”, por así decirlo.

Hoy en día los auditores ostentan un papel primordial en el mundo del Derecho Penal Económico. La revisión continuada y minuciosa de los estados financieros de una sociedad por parte de un auditor externo e independiente no solo permite la detección temprana de posibles fraudes y falseamientos que se puedan estar produciendo, sino que, además, puede servir como prueba del compromiso de las empresas con la implantación de una cultura de cumplimiento y respeto al Derecho dentro de su organización.

Hay un documento muy interesante que reflexiona sobre la teoría del “bien jurídico” en relación a los delitos de guante blanco, como una ‘teoría moral’ que “subyace y atraviesa todo el conjunto de delitos económico-empresariales” y que, contrariamente a lo que ocurre en otro tipo de delitos en los que la posición moral coincide claramente con la legal (homicidios, delitos nucleares etc.) “en los delitos de cuello blanco puede llegar, en ocasiones, a oscurecerse”, citamos textualmente.

El documento se titula “La esencia (moral) de lo injusto en los delitos de cuello blanco”, de José R. Agustina, y en él el autor se acerca y traduce al español el documento original de Lying, Cheating, and Stealing –A Moral Theory of White Collar Crime (2006), del catedrático de la Facultad de Derecho de Rutgers University, Stuart P. GREEN. Todo esto para preguntarle ¿qué papel juega, en su opinión, la cuestión moral en este tipo de delitos?

Se ha discutido mucho sobre la relación entre moral y Derecho (y más en concreto Derecho Penal). Yo creo que en un Estado democrático las normas penales protegen los bienes que la propia sociedad considera esenciales. En ese sentido los bienes jurídicos son la expresión de una moral colectiva mínima.

Ciertamente en algunos tipos penales es más fácil ver esa relación entre los valores morales y los bienes jurídicos que en otros, en los que se protegen bienes jurídicos intermedios que sirven a bienes finales. Es evidente por ejemplo que la seguridad en el tráfico sirve a la vida, y que cuando se protege aquella frente a ciertas conductas de peligro para la vida y la integridad física de las personas lo que en última instancia se quiere proteger son estos bienes.

En los delitos económicos y de empresa se da esa misma relación moral - bienes. Con su tipificación se pretende

“

EL CASO BANKIA ES UN EJEMPLO DE QUE
“LA UNIÓN HACE LA FUERZA” Y DE QUE LAS
SINERGIAS ENTRE ABOGADOS PUEDEN
AYUDAR A SATISFACER LOS INTERESES DE SUS
CLIENTES Y A OBTENER LOS RESULTADOS QUE
ESTOS ESPERAN

”

preservar cierta moral social básica. Lo que pasa es que se trata de un mundo en el que frecuentemente se protegen bienes intermedios o funcionales. Cuando se protege el mercado bursátil, la competencia o la Hacienda Pública, lo que al final se pretende preservar es el patrimonio de las personas, su bienestar básico y las prestaciones básicas del Estado hacia los ciudadanos.

Se ha hablado también de que ciertos delitos de empresa se producen en circunstancias de necesidad o de presión que los hacen moralmente menos reprochables. Eso puede suceder, pero eso puede suceder en cualquier otro delito y para ello prevemos en el Código Penal circunstancias atenuantes o eximentes para cuando la conducta sea menos disvaliosa o menos reprochable.

Hablamos también de otro tipo de “estafas”, las relacionadas con todo el abanico de las ayudas gubernamentales. En este sentido, ¿conoce datos que pueda comentarnos?

Efectivamente, en Baker McKenzie llevamos todo tipo de delitos económicos y financieros, entre los que se encuentran los delitos de fraude de subvenciones, así como otros relacionados como los delitos de fraude contra la Hacienda Pública (delitos fiscales) y contra la Seguridad Social. Este tipo de fraudes se cometen, no solo en el ámbito nacional, sino también a nivel internacional, por ejemplo, con las ayudas recibidas de fondos de la Unión Europea.

En relación con estos delitos, es interesante destacar el aumento de las ayudas gubernamentales que se están otorgando desde los poderes públicos, tanto a empresas como a particulares, con la finalidad de paliar las consecuencias económicas de la crisis sanitaria que estamos viviendo a causa de la pandemia de COVID-19. Por ello, con el aumento de ayudas gubernamentales unido a la debilitación de la situación económica de la sociedad en general, las posibilidades de comisión de estos delitos también se ven incrementada proporcionalmente.

¿Qué tipo de asuntos llevan en Baker McKenzie España que podrían ser encuadrados dentro de esta área? ¿Qué características comunes tienen, en caso de que las haya?

En Baker McKenzie llevamos todo tipo de asuntos, desde una perspectiva tanto de acusación como de defensa, si bien destacan en nuestra práctica aquellos delitos que tienen relación con el Derecho Penal Económico y de la empresa.

Así, asesoramos a particulares y a empresas, tanto en una fase procesal como pre-procesal (con anterioridad

SOBRE JESÚS SANTOS



Jesús Santos es socio responsable del departamento Procesal-Penal de Baker McKenzie desde 2012. Ha sido juez, en excedencia desde 1985, cuando comenzó su carrera como Fiscal. En 1989 se incorporó a la Audiencia

Nacional y más tarde fue nombrado Teniente Fiscal. Entre los aspectos más destacados de su dilatada trayectoria profesional, cabe destacar su participación en numerosos litigios por delitos socioeconómicos y su perfil internacional gracias a sus funciones como consultor de las Naciones Unidas, la Corte Penal Internacional para la ex Yugoslavia y su nombramiento de 2004 a 2011 como Magistrado de Enlace con la República de Italia. También ha destacado en investigaciones relacionadas con el terrorismo islámico donde fue nombrado coordinador del grupo de especialistas de la Fiscalía en materia de terrorismo islámico en mayo de 2004.

Desde su incorporación a Baker McKenzie, el departamento de Derecho Penal se ha posicionado como uno de los departamentos de defensa Penal de referencia, al haber participado como abogado en los principales procedimientos Penales del país: Neymar, Gürtel, defensa del expresidente del BBVA Francisco González y del expresidente del Banco Popular Emilio Saracho, defensa de Michael Fridman, y recientemente en el caso Bankia, donde ha obtenido la absolución de la auditora Deloitte. Es profesor en varias universidades y autor de numerosos artículos, así como ponente regular en cursos y seminarios sobre Derecho Penal y Procesal-Penal.

Es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y se incorporó al Cuerpo Jurídico de las Fuerzas Armadas con el número uno de la oposición en 1983. 

a la iniciación del procedimiento penal). Es frecuente el asesoramiento a empresas ante la sospecha o la certeza de la comisión de delitos en su seno por parte de diversos empleados, ya sea en perjuicio de esta (como casos de administración desleal, apropiación de fondos de la empresa por parte de un empleado, etc.) como también en su propio beneficio, lo cual puede dar lugar a responsabilidad penal de las personas jurídicas, materia en la que contamos con una amplia experiencia, pues es una especialidad a la que venimos dedicándonos con intensidad en la última década (desde antes de la introducción de la responsabilidad penal de las personas jurídicas en el ordenamiento jurídico español a finales del año 2010). La tipología de estos delitos es muy variada, aunque todos ellos tienen como característica común la importancia de su componente económico-financiero. Además, suelen destacar por su alta complejidad, su elevado volumen (muchas veces hablamos de macro-causas con multitud de partes procesales) y las numerosas diligencias de investigación (incluidas Comisiones Rogatorias Internacionales) que resulta necesario practicar para el esclarecimiento de los hechos. Con la dificultad asociada de que, en muchas ocasiones, estos delitos se cometen a través de grupos organizados o mediante complejos entramados societarios incluso de carácter internacional.

Al investigar sobre esta área particular del Derecho vemos que no son demasiados los especialistas séniores en España. Supongo que entre ustedes se conocerán todos, de hecho. ¿Qué tipo de formación específica requiere un abogado de su especialidad y qué tipo de características o habilidades blandas (*soft skills*) son adecuadas? Dentro de estas, ¿hay alguna que considere indispensable?

En primer lugar, un profundo conocimiento técnico y jurídico resulta indispensable dada la complejidad que usualmente conllevan los procedimientos que tratamos, puesto que además se trata de un área relacionada con aspectos tan delicados como la libertad de las personas o la supervivencia de sus negocios. En este sentido, resulta imprescindible el continuo afán de superación y de aprendizaje continuo, de cara a estar permanentemente actualizados en un área con constante evolución. Por otro lado, los abogados especializados en Derecho Penal necesitan estar preparados para trabajar en un ambiente colaborativo dentro de procedimientos multidisciplinares, donde la capacidad de adaptación y de trabajo en equipo son aptitudes necesarias para el trabajo del día a día.

Y, por último, una de las cualidades que considero



PARA LLEGAR A SER UN BUEN PENALISTA CONSIDERO INDISPENSABLE CONTAR CON APTITUDES ADECUADAS PARA LA GESTIÓN EMOCIONAL DE LA RELACIÓN CON NUESTROS CLIENTES. SUFRIR CON EL QUE SUFRE, PADECER CON EL PADECE Y ACOMPAÑAR A NUESTROS CLIENTES EN ESTE TERRENO DURANTE EL LARGO ITINERARIO DE DURACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS PENALES



indispensable para llegar a ser un buen penalista es contar con aptitudes adecuadas para la gestión emocional de la relación con nuestros clientes. Sufrir con el que sufre, padecer con el padece y acompañar a nuestros clientes en este terreno durante el largo itinerario de duración de los procedimientos penales.

En una práctica tan singular y especializada, imaginamos que el *mentoring* es una parte muy importante en la formación de nuevos profesionales. ¿Se realiza esta labor desde Baker McKenzie España?

Efectivamente, todos nuestros abogados tienen acceso a formaciones jurídicas que les permiten ampliar sus conocimientos técnicos, consiguiendo así, no solo un mayor grado de profundidad, sino también la permanente actualización de los mismos conforme a la evolución legislativa. Dichas formaciones tienen un carácter obligatorio para aquellos abogados que se incorporan a nuestra firma una vez acabados sus estudios universitarios, desde el Máster de Acceso a la Abogacía, junto con sesiones relacionadas con habilidades como el trato a los clientes, la metodología de trabajo o el inglés jurídico.

Dichas formaciones se ofrecen a todos los niveles, pues en la firma contamos con infinidad de recursos tanto de tipo documental, como videos, clases online, etc. También ayudamos y contribuimos a que nuestros profesionales realicen cursos de especialización, tanto a nivel nacional como internacional, para así poder contar con los mejores profesionales del mercado. 



WHITE COLLAR CRIME EN EL ESCENARIO INTERNACIONAL DEL COVID-19

by veronica volpe



T *White-Collar Crime*, un término acuñado por primera vez en 1939 es, según la definición del FBI, "sinónimo de toda la gama de fraudes cometidos por los profesionales de los negocios y del gobierno". Detrás de estos delitos, hay "una motivación financiera, para ganar o evitar la pérdida de dinero, propiedades o servicios o para obtener una ventaja personal o comercial".

No se trata de crímenes sin víctimas. Todos recordamos a Lehman Brothers, el cuarto banco de inversión más grande de EE.UU., que entró en bancarrota

en 2011. Doce años después, todavía seguimos afrontando sus consecuencias. Aunque son indirectas, no podemos subestimar el impacto que estos delitos tienen en la sociedad. Golpean nuestra economía y nuestro sector financiero, y nos privan a todos de la prosperidad, del crecimiento económico y del empleo. De acuerdo con la Encuesta Global de Delitos Económicos y Fraude de PwC de 2020, de hecho, el 47% de las empresas han sufrido algún tipo de fraude en los últimos 24 meses con un total de 42.000 millones de dólares de pérdidas por fraude.

Hoy en día, el COVID-19 no ha hecho más que empeorar las cosas. Ese tipo de crímenes han evolucionado y se combinan con nuevos tipos de cibercrímenes y operaciones de blanqueo de dinero. Además, la innovación tecnológica y la digitalización de las transacciones financieras los ha convertido en aún más desafiantes. La desaceleración del

crecimiento económico está causando una inminente recesión. La gente ha comenzado a ponerse nerviosa, y este escenario de incertidumbre es perfecto para que los delincuentes actúen y exploten los temores y las vulnerabilidades. De hecho, en el Reino Unido, el fraude relacionado con el Coronavirus ha aumentado en un 400%, según informa Action Fraud.

Para evitar el aumento de esta tendencia, la Europol ha creado el **Centro Europeo de Delitos Financieros y Económicos (EFEC)**, acogido por los Estados Miembros y las instituciones de la U. E. Su objetivo no es solo prevenir, dismantlar y disuadir a los delincuentes, sino también impedir que se apoderen de fondos ilegales, algo que permite que sus operaciones continúen y se expandan. El nuevo centro establecerá alianzas con entidades públicas y privadas para identificar, incautar y derrotar los activos delictivos dentro y fuera de la U.E. Según el informe de Europol "Enterprising criminals Europe's fight against the global networks of financial and economic crime", de hecho, hoy en día más del 98% de los activos delictivos todavía no se han recuperado.

En conclusión, lo que necesitamos hoy, con una pandemia todavía en curso, es una fuerte cooperación internacional a través de varias jurisdicciones. No debemos permitir que los grupos delictivos exploten las vulnerabilidades resultantes de la pandemia del COVID-19, ya que esta situación pondrá a prueba la capacidad de recuperación de nuestro marco económico y social durante muchos años. Las instituciones y los bufetes de abogados de toda Europa deben prepararse para hacer frente a un número cada vez mayor de casos relacionados con este tipo de delitos, y proteger las finanzas públicas y privadas en esta época de crisis cobra vital importancia. ■

BRUNO FERREIRA:

“LO QUE COMENZÓ SIENDO
CUATRO LETRAS HOY SON
CUATROCIENTAS PERSONAS”

Recientemente destacado por el Financial Times como uno de los seis líderes que han aprovechado las circunstancias actuales para realizar cambios exitosos en sus empresas,

Bruno Ferreira es el tipo de socio que no deja a nadie indiferente. Su visión del mercado legal y de los modelos de trabajo ha marcado la agenda reciente del universo de la abogacía en Portugal. Uno descubre a jóvenes abogados reproduciendo algunas ideas que Ferreira ha expresado en entrevistas y, desde su nombramiento como codirector de PLMJ hace tan solo poco más de medio año, su sombra se proyecta como uno de los referentes dentro de la profesión. Aprovechamos esta oportunidad que nos brinda para conocer algunas de las ideas que están detrás de la transformación que está comandando dentro de una de las firmas emblemáticas del país.

por antonio jiménez

Usted pasó diez años en Garrigues antes de ser fichado por PLMJ, ya como socio. ¿Notó una gran diferencia entre trabajar en una firma multinacional como Garrigues, en concreto en la oficina de Lisboa, y trasladarse a un bufete emblemático dentro del mercado legal portugués? ¿Cree que desde el primer momento PLMJ le contrató con la idea de destinarlo a los puestos ejecutivos?

Ser el socio codirector de un despacho con la dimensión de PLMJ unos pocos años después de haberme integrado en la firma es un gran honor y desde luego un enorme desafío que acepté precisamente porque la misión que me propusieron en este rol es precisamente la de concretar la visión de futuro que me hizo unirme a este equipo hace cuatro años.

Si la pregunta que me hace es por qué recayó en mí la elección de ocupar esta posición, creo que no soy yo quien la debe responder. Lo que sí puedo decir es que considero la figura del socio director de un bufete como la de una punta de lanza de un Consejo de Administración con el que comparte una misma idea. En este caso, la de un grupo extraordinario y unido que funciona como un verdadero equipo, comprometido con el presente y el futuro de PLMJ, perfectamente alineado con el camino que decidimos iniciar en 2018.

En todo caso diría que lo que se me exige a mí, y a mis colegas del Consejo de Administración, es la capacidad de poner en marcha las medidas que decidimos en conjunto y continuar el proyecto que iniciamos y que pasa, en primer lugar, por el desarrollo de nuestro personal –abogados y administrativos–, apostando por el talento y la creación de una cultura de gestión que se basa en compromiso total con la transparencia y la honestidad.

Pasando ya a las diferencias entre ambas firmas, aprendí mucho en Garrigues e hice allí muchos amigos. Pensar en ambas firmas únicamente al nivel de la península Ibérica es reductor. PLMJ Colab tiene una fuerte presencia en el mundo lusófono y Garrigues tiene una significativa implantación en Latinoamérica. De todos modos, cuando estuve en Garrigues se trataba de una fase muy diferente de mi carrera, y quizás por eso las principales diferencias son en el fondo las existentes entre las dos culturas, la lusófona y la española, algo más decisivo aún si se enmarca la oficina lisboeta de Garrigues en el seno de una organización de enormes dimensiones y que, como todas las organizaciones, alberga una pulsión centralizadora.

¿Qué sigue teniendo en común PLMJ hoy en día con la originaria Pereira Leal Martins Júdice? ¿Cuál es el significado del eslogan o lema de “Expertos legales transformadores”?

El legado de los fundadores en la conducción del rumbo del bufete a lo largo de varias décadas está, como debe ser, muy presente en la sociedad por entero y se une, de modo natural, a los ideales de los actuales líderes. Pero es necesario decir que la generación que hoy está en la empresa y que ronda la cuarentena es ya la segunda generación que ha habido tras la de los fundadores y creo que en ambos casos han sido capaces de recoger el testigo que, con el paso al nuevo milenio, los fundadores les entregaron. Han pasado ya otros veinte años desde aquello. Lo que comenzó siendo cuatro letras hoy son cuatrocientas personas, casi trescientos de ellos abogados, y con este crecimiento hemos dado también un salto equiparable en términos de calidad, notoriedad y posición de liderazgo en el sector jurídico que es reconocida por los clientes, se hace visible en la evaluación que hacen de nuestro trabajo, y que se ve reflejada

PLMJ EN NÚMEROS

1967. FUNDADA EN LISBOA ENTRE LOS SOCIOS ANTÓNIO MARIA PEREIRA Y LUÍS SÁRAGGA LEAL. EN LA DÉCADA SIGUIENTE, SE LES UNIERON NUEVOS SOCIOS FRANCISCO DE OLIVEIRA MARTINS Y JOSÉ MIGUEL JÚDICE.
2010. COMIENZA A DESARROLLARSE LA RED MUNDIAL QUE TIENE POR NOMBRE PLMJ COLAB



NÚMERO DE OFICINAS:

SIETE EN PORTUGAL Y SEIS EN EL RESTO DEL MUNDO



NÚMERO DE EMPLEADOS

+400 EMPLEADOS (283 ABOGADOS/53 SOCIOS)



ÁREAS DE PRÁCTICA

BANCARIO Y FINANCIERO, MERCADO DE CAPITALES, SOCIETARIO
FUSIONES Y ADQUISICIONES, LITIGACIÓN Y ARBITRAJE,
DERECHO LABORAL, DERECHO EUROPEO Y DE LA COMPETENCIA,
DERECHO DE LA SALUD, CIENCIAS DE LA VIDA Y FARMACÉUTICO,
PROPIEDAD INTELECTUAL, PROYECTOS Y ENERGÍA, DERECHO
PÚBLICO, INMOBILIARIO Y TURISMO, FISCAL, TECNOLOGÍA,
MOVILIDAD Y COMUNICACIONES.



DESKS INTERNACIONALES:

NUEVE



FACTURACIÓN 2019:

€ 55.3 MILLONES DE FACTURACIÓN

en los rankings jurídicos de referencia a nivel mundial.

Centrándonos en el presente y mirando al futuro, la misión de la generación y dirección actuales está clara: superar lo que se ha venido construyendo, reconociendo que la nueva generación participó y participará siempre en dicha construcción. Queremos que PLMJ exista para siempre y, por eso mismo, la gran misión inicial es la de asegurar nuestro crecimiento, y hacerlo al mismo tiempo que preparamos los siguientes veinte años.

¿Cómo? Tomando decisiones en base a las expectativas profesionales y vitales de nuestro personal y sin perder de vista lo que es, de hecho, el catalizador del crecimiento del país: las empresas. Contamos dentro de la firma con la calidad técnica necesaria para ir aún más allá, y tenemos un equipo que se renovó y que se encuentra motivado. Construimos soluciones para las necesidades actuales del cliente, y también (lo que es a veces más importante incluso) para las futuras. Los bufetes de abogados son conocidos por ir a la zaga de la innovación, y queremos empezar a cambiar esa percepción, no innovando por innovar, sino probando nuevos enfoques que añadan valor real a nuestros clientes y, lo que es más importante, creando estas soluciones con ellos. El Consejo de Administración actual ya clarificó el rumbo del negocio y los valores de la firma. Ahora es necesario continuar y desarrollar PLMJ como un bufete profesional compuesto por personas concretas, muy exigente y enfocado, pero simultáneamente atento a las particularidades de cada uno de los que la integran.

Eso es lo que encarna nuestro mantra “Expertos legales transformadores”: transformadores, ágiles y leales con nuestros clientes y nuestro personal. Es ir más allá de las cuentas de la empresa y considerar el impacto de nuestra actividad en todas sus dimensiones. Es un camino de sustentabilidad cuyo *modelo de negocio* está ahora demostrando sus virtudes.



QUEREMOS
QUE PLMJ
EXISTA PARA
SIEMPRE Y POR
ESO MISMO, LA
GRAN MISIÓN
INICIAL ES LA
DE ASEGURAR
NUESTRO
CRECIMIENTO,
Y HACERLO
AL MISMO
TIEMPO QUE
PREPARAMOS
LOS
SIGUIENTES
VEINTE AÑOS



Hemos podido corroborar los cambios que se han producido en la firma desde su nombramiento el pasado abril.

Contrataciones, promociones y algunos abandonos. ¿Hacia dónde se dirige PLMJ? ¿Hay algunas áreas a las que se esté prestando especial atención en el proceso que se está llevando a cabo?

La respuesta tiene dos dimensiones que vendrían a ser las dos caras de una misma moneda, una relacionada de modo directo con nuestra actividad, y la otra con la transformación más integral en lo que se refiere a la definición de la organización donde queríamos actuar.

Comenzando por la primera dimensión, esta exigió un análisis interno para liderar la transformación que las nuevas generaciones de abogados y los líderes de las empresas nos exigen. No solo queremos estar junto a nuestros clientes, deseamos ser una pieza fundamental de las empresas a las que acompañamos en la planificación de su futuro, lo que en determinados casos implica convertirnos en el detonante de esa transformación. Queremos estar en el centro de la toma de decisiones.

En relación a la dimensión interna, a nuestro personal, no deseamos ser tan solo un lugar de trabajo, buscamos ser una organización que valora mucho su talento y contribuye a su crecimiento, permitiéndoles explorar su creatividad, funcionando en cierto modo como una universidad interactiva permanente y una incubadora de innovación, de conocimiento y de transformación, sin perder de vista la preocupación por la sostenibilidad. Queremos que nuestro personal se desarrolle y sean valorados en muchas, muchas más áreas que van más allá del derecho.

Esta visión implica una evolución grande y presupone una cohesión por parte de todos, del conjunto de los abogados y de las áreas de gestión, en torno a este proyecto. Eso se ha traducido en algunas salidas, varias contrataciones destinadas a áreas que consideramos estratégicas y que nos permiten reforzar la apuesta por nuestro núcleo, el del Derecho

Empresarial, en un conjunto relevante de promociones internas. Todos estos movimientos han sido algo esencial para conseguir lo ya referido, el crecimiento continuo y la preparación para los próximos veinte años.

¿Cómo se distribuyen las tareas de gestión entre Luís Pais Antunes y usted?

Luis sigue ostentando la presidencia del Consejo de Administración y yo apporto el apoyo en la gestión de las actividades cotidianas del despacho, que cuenta ahora con un equipo mayor que nos permite tener a más personas siguiendo de cerca cada uno de los temas que consideramos como los pilares estratégicos de PLMJ. Más allá de las responsabilidades que tenemos hacia la organización financiera y administrativa de la firma, yo voy a continuar encargándome de los asuntos de nuestros clientes.

Este es el modelo que consideramos que mejor encaja en PLMJ en estos momentos. Forma parte de un proceso de transición generacional en el contexto que se inició en 2018 y que se desarrolla en distintos planos. Reflexionamos de modo permanente y en conjunto sobre cuál es el modelo que mejor puede funcionar y por eso no podemos afirmar que este sea el objetivo final. Pero por encima de todo es determinante subrayar que se trata de un trabajo en equipo, de liderazgo compartido, de un Consejo de Administración leal y cohesionado puesto al servicio de nuestro personal y nuestros clientes.

Su nombramiento tuvo lugar hace apenas seis meses, y en este lapso de tiempo hemos atravesado el verano y las condiciones excepcionales de la pandemia, es algo de lo que somos conscientes. Pero, pese a ello, ¿considera que los cambios se están llevando a cabo al ritmo planeado o estas circunstancias han condicionado el proceso de renovación? ¿Qué destacaría de entre los logros que ya han alcanzado?

Ha sido justo al contrario. El contexto

actual incluso ha permitido acelerar en buena medida ese proceso. A modo de ejemplo: reorganizamos las áreas de práctica de tal modo que nos permite aportar más valor incluso a los clientes, con equipos funcionando con una lógica auténticamente multidisciplinar y orientada a los objetivos de nuestros clientes, pusimos en marcha un conjunto de medidas destinadas a la mejora de la calidad de vida de nuestro personal, por ejemplo, la implementación del teletrabajo parcial voluntario y el compromiso con un conjunto de reglas de funcionamiento que están destinadas a la calidad de vida de todos, e incluso la creación de nuevas carreras dentro de PLMJ, como es el caso de los “Abogados de apoyo profesional”. Estamos también concluyendo toda la reorganización y formación de todo el equipo administrativo, donde buscamos

SOBRE BRUNO FERREIRA

Bruno Ferreira se unió a PLMJ en 2016 y es socio codirector desde principios de 2020. Combina una carrera jurídica estelar con la misión de dirigir el mayor bufete de abogados de Portugal. Posee una variada experiencia en las áreas Bancaria y Financiera, así como en el Mercado de Capitales, que ha exhibido mediante una mezcla única de trabajo de asesoramiento transaccional y regulatorio en algunos de los casos legales más notables del área de las Finanzas. Primero como miembro de la Junta Directiva, y ahora en su puesto de socio codirector, Bruno Ferreira ha mostrado su compromiso con la conducción de PLMJ hacia el futuro. Por ser parte de una estrategia centrada en el crecimiento y la sostenibilidad, la transformación que se está llevando a cabo ha afectado a varias dimensiones del bufete. Por ejemplo, la aplicación de nuevos procesos que cambiaron los paradigmas de la evaluación del desempeño profesional, la compensación económica y la promoción, pasando de un modelo cuantitativo a otro eminentemente cualitativo basado en una retroalimentación circular con procedimientos y gobernanza transparentes. El personal, los clientes y la sostenibilidad son las tres piedras angulares sobre las que quiere impulsar su liderazgo Bruno Ferreira.



ADVOCACIA EM RETRATO



PARA OUVIR, CLIQUE AQUI



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

For further information carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com



“
 NUESTRO CAMBIO DE ENFOQUE
 SUPUSO SOBRE TODO UNA TOMA DE
 DECISIÓN CLARA SOBRE LO QUE NO
 QUEREMOS HACER, MÁS QUE EN LA
 DECISIÓN DE ENTRAR EN ÁREAS O
 SEGMENTOS DE MERCADO DONDE NO
 ESTÁBAMOS
 ”

BRUNO FERREIRA

el mejor talento para que esté al volante de esta máquina exigente y compleja que es un bufete con más de cuatrocientos profesionales.

Uno de los cambios más determinantes, sobre todo a nivel del mercado laboral, ha sido la contratación de una nueva responsable de Recursos Humanos. ¿Cuál es el motivo fundamental para dicho cambio y hasta qué punto se dejará sentir en las contrataciones futuras?

Estamos obsesionados con la captación y retención de talento, ya sea al nivel de los abogados o del equipo gestor. La dimensión de Recursos Humanos nos parece estratégica no solo porque es la herramienta más importante en la gestión del talento, sino porque también es el mayor agente de la cultura interna de la empresa. A día de hoy, con Inês Zenha, estamos mejor preparados para

estos desafíos, que comienzan en el reclutamiento pero que también han de acompañar toda la carrera profesional de los empleados.

Pareciera Parece que el cambio que se está produciendo se centra más en las áreas de Societario y Financiero, ¿se trata de una percepción errónea o es una orientación intencionada dentro de su desarrollo?

No le llamaría reubicación, sino cambio de foco, ya que lo que implica es una mayor atención al núcleo del Derecho Empresarial, que abarca bastante más que las áreas Societaria y Financiera. A finales de 2018 iniciamos la puesta en marcha de nuevo plan estratégico con un cambio de enfoque de PLMJ que nos permitiera estar capacitados para atender a nuestros clientes pensando en los próximos veinte años y en continuar nuestro crecimiento.

Siempre hemos trabajado en grandes litigios y transacciones, los casos “bet-the-company”, como dicen en los Estados Unidos, pero siempre existieron han existido actividades marginales que fueron creciendo con el tiempo y que no parecían encajar con este foco organizativo. Nuestro cambio de enfoque supuso sobre todo una toma de decisión clara sobre lo que no queremos hacer, más que en la decisión de entrar en áreas o segmentos de mercado donde no estábamos.

Hemos estado siguiendo esa dirección con entusiasmo y determinación, y ya hemos recibido las primeras señales inequívocas de que es la estrategia correcta, a la vista de que los resultados de 2019 han sido los mejores de toda nuestra historia, desde cualquier perspectiva de análisis.

Recientemente, en unas declaraciones para un artículo en nuestra revista, nos confesaba que la política de selección y contratación de pasantes consistía en la búsqueda de los socios del futuro. ¿Pero no es, quizás, una política un poco excesiva, e incluso peligrosa, la de centrar el reclutamiento solo en líderes empresariales? ¿Hasta qué punto puede debilitar los estamentos medios que son necesarios para toda estructura?

La organización piramidal de toda institución supone un desafío en todos los sectores. También en los bufetes de abogados. Cuando reclutamos, queremos obviamente disponer de un repertorio de personas que, potencialmente, posean las condiciones necesarias para llevar a cabo la carrera que ambicionan, y nosotros queremos ser capaces de ofrecer el contexto necesario para que puedan desarrollarse. Nuestro compromiso viene marcado con el potencial y la respuesta a las expectativas profesionales de aquellos que reúnen las características necesarias para formar parte de PLMJ, con la conciencia clara de que necesitamos una variedad de perfiles. Creemos que hay siempre una dimensión de liderazgo en cada uno de los niveles de



CONSIDERAMOS QUE NUESTRO PAPEL ES EL DE AUTÉNTICOS SOCIOS DE NEGOCIOS, ACOMPAÑANDO A NUESTROS CLIENTES A LO LARGO DE LAS VARIAS FASES DEL CICLO DE VIDA DE LAS EMPRESAS



una carrera profesional, y eso es algo que buscamos incentivar.

Dentro del contexto del Proyecto Talento, PLMJ ha desarrollado una profunda reflexión en torno a las distintas dimensiones de las carreras profesionales dentro del bufete. Comenzamos por los abogados y en 2021 esa misma reflexión se realizará sobre el equipo de gestión.

A consecuencia de este proyecto hemos activado ya algunas medidas. Creamos la carrera de abogado de apoyo profesional (*Professional Support Lawyer*, PSL), que surge de este ámbito y tiene dos objetivos claros: incrementar la eficiencia en los procesos internos de cada área de práctica, dotándolas de recursos que les permitan trabajar mejor y con mayor atención al cliente (buscando también mejorar la relación entre el equipo de gestión y el de producción), y, de modo simultáneo, ofrecer una evolución paralela a la clásica carrera de abogado. Estamos convencidos de que estas medidas fomentan la captación y retención del talento.

La frase es suya: PLMJ “busca estar en el centro de la toma de decisiones”. La afirmación es ambiciosa, sin duda, pero, ¿hablamos de economía o de política? ¿Hay siquiera una diferencia entre ambas esferas?

Me refiero, por supuesto, al papel que queremos jugar junto a nuestros clientes en las grandes transacciones. Nunca ha estado más claro que ahora que es un camino sin retorno, los asesores jurídicos nunca han sido tan decisivos y relevantes en el proceso de la toma de decisiones. En ese sentido, consideramos que nuestro papel es el de auténticos socios de negocios, acompañando a nuestros clientes a lo largo de las varias fases del ciclo de vida de las empresas. Por ese motivo, trabajamos para que las relaciones que iniciamos se prolonguen, porque estamos convencidos de que formar parte de la estrategia de nuestros clientes, saber de donde vienen y hacia donde van es lo que marca la diferencia, más allá del aprendizaje y desafío continuos que estas relaciones potencian. 



APROBACIÓN DEL PROYECTO DE LEY DE MEDIDAS DE PREVENCIÓN Y LUCHA CONTRA EL FRAUDE FISCAL

por fernando lópez muñoz

El pasado 13 de octubre de 2020 el Consejo de Ministros ha continuado con la tramitación del Proyecto de Ley de Medidas de Prevención y Lucha contra el Fraude Fiscal, que había quedado paralizada desde el anuncio de su anteproyecto en octubre de 2018. El objetivo principal de esta

norma es reforzar las medidas para evitar la elusión fiscal y la economía sumergida, incluyendo cambios en diferentes normas tributarias y adaptando la misma al Derecho comunitario. Siendo muy claras las pretensiones con las que se da luz verde a este proyecto de ley, tendremos que esperar al texto que finalmente se apruebe y a la eficacia de las modificaciones propuestas frente al fraude fiscal.

Al objeto de reducir la economía sumergida, entre las diferentes medidas propuestas se recoge la reducción de los límites de los pagos en efectivo entre empresarios (pasando de 2.500 € a 1.000 €) y respecto de aquellas operaciones en las que participen particulares cuyo domicilio fiscal se encuentre en el extranjero (se reduce de 15.000 € a 10.000

€). El futuro del dinero en metálico es bastante incierto en un mundo muy cambiante y en el que prima cada vez más el dinero electrónico; pero no es menos cierto que mientras los pagos en efectivo estén permitidos, siempre va a existir una posibilidad (por pequeña que sea) que impida o dificulte el rastreo de las operaciones y los pagos.

En el mismo sentido, se implementarán regímenes sancionadores para aquellas empresas fabricantes y/o tenedoras de los llamados “software de doble uso” que permiten la manipulación de datos contables. Pero en relación a ello, no podemos dejar de plantearnos que la tecnología avanza a pasos agigantados y es muy difícil el poder regular los escenarios

que cada día aparecen fruto de la economía digital.

También se pretende llevar a cabo un control sobre las criptomonedas (si es que es posible), estableciendo la obligación de informar sobre ellas. La tenencia de estos activos se tendrá que incluir en la Declaración informativa sobre bienes y derechos situados en el extranjero -modelo 720-, que a nivel internacional ha sido cuestionado por la Comisión Europea - está pendiente de la decisión del Tribunal Superior de Justicia de la Unión Europea- y, a nivel interno, es bastante discutible la finalidad que se persigue con el mismo, ya que los datos que se tienen que consignar en esta declaración en la mayoría de los casos no reflejan el patrimonio de los contribuyentes en el extranjero ni permite un seguimiento del mismo.

Dicho lo cual, y por las propias características de las criptomonedas, ¿será posible detectar a aquellas personas que posean o hagan uso de las mismas y no las incluyan en sus declaraciones tributarias?

Los paraísos fiscales (que ahora se denominarán “jurisdicciones no cooperativas”) no escapan a la nueva regulación. Se pretende incrementar la lucha frente a ellos, lo cual es totalmente razonable, pero quizás debería ser implementada y coordinada a nivel internacional, ya que aún existen “agujeros negros” en el ámbito tributario que escapan al control; por lo que realmente podría cuestionarse si se pretende acabar con los paraísos fiscales.

Desde el ámbito internacional también llega la transposición de la Directiva europea antielusión fiscal -ATAD o

Sobre Ayuela Jiménez	
NÚMERO DE OFICINAS:	2 (Madrid, Bilbao)
EMPLEADOS:	23 <ul style="list-style-type: none"> • Socios: 6 • Counsel/Of counsel: 3 • Asociados: 7 • Junior: 5 • Staff: 2
PRINCIPALES ÁREAS DE PRÁCTICA:	<ul style="list-style-type: none"> • Mercantil • Penal Económico y Compliance • Litigación y Arbitraje • Fiscal • Concursal y Reestructuraciones
FACTURACIÓN 2019:	1.305.421 €

“Anti Tax Avoidance Directive”- cuyas principales medidas son la transparencia fiscal internacional (TFI) y el llamado impuesto de salida (“exit tax”). Con ello se pretende, por un lado, que aquellas actividades localizadas en territorios de baja tributación a través de sociedades “pantalla” tributen en España (TFI), y por el otro, que las empresas que trasladen su domicilio o su actividad al extranjero tributen por las ganancias generadas en España, aun cuando las mismas no hayan sido obtenidas de manera efectiva (“exit tax”). Si bien esta última medida ya se encuentra vigente para las personas físicas, ahora se pretende su aplicación también para las empresas. En el ámbito interno también se introducen distintas medidas, como son la creación de un valor de referencia del Catastro sobre

inmuebles y la aplicación de mecanismos que faciliten el cumplimiento voluntario y pago de las obligaciones tributarias.

El nuevo valor de referencia sobre los inmuebles no vendrá exento de polémica, ya que se pretende que sea el Catastro quien en atención a operaciones inmobiliarias ejecutadas y recogidas en escrituras públicas, establezca el valor por el que deban pagarse los impuestos. Si bien esta medida no afectará a aquellos impuestos que tienen el valor catastral como referencia (por ejemplo, el Impuesto sobre Bienes Inmuebles o el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana), sí que afectará a aquellos que pueden tener como referencia el precio o

ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

SAVE THE DATE

21 October 2021
São Paulo

Follow us on



#TheLatamLawyerAwards

SOBRE FERNANDO LÓPEZ MUÑOZ

Fernando es socio responsable del departamento de Derecho Fiscal de Ayuela Jiménez y cuenta con más de trece años de experiencia en Derecho Fiscal. Tiene una amplia experiencia en planificación fiscal de grandes patrimonios y grupos de empresas de ámbito tanto nacional como internacional, reestructuraciones, procedimiento de comprobación y/o inspección, recursos y reclamaciones, tanto en vía administrativa, como contencioso-administrativa. Licenciado en derecho por la Universidad de Huelva y Máster en asesoría jurídica de empresa por el Instituto de Empresas.



FERNANDO LÓPEZ MUÑOZ

contraprestación de la operación (Impuesto sobre el Patrimonio, Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones e Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados), los cuales pueden ver incrementadas sus cuotas tributarias en perjuicio de los contribuyentes. Desde hace años se vienen desarrollando procedimientos en sede administrativa y judicial cuyo debate es precisamente el valor establecido por las administraciones sobre los inmuebles implicados en todo tipo de operaciones (procedimientos de comprobación de valor) frente a los valores determinados por las partes, y muy probablemente esta nueva medida no acabe con la litigiosidad que le antecede, ya que la transmisión

de activos obedecen a causas y circunstancias concretas de cada caso, lo que difícilmente puede ser “estandarizado”.

Mediante la simplificación de las normas tributarias relativas a las reducciones aplicables sobre sanciones y el régimen de recargos, se intentará favorecer el cumplimiento voluntario de las normas tributarias. Desde un punto de vista técnico, es cierto que la normativa tributaria no es sencilla en su entendimiento y aplicación, pero quizás la simplificación de estos aspectos no cambie nada en la voluntad de quien pretende reducir de forma “ilegal” su carga tributaria. Estamos deseosos de conocer el texto definitivo de recoja las diferentes modificaciones tributarias (ya algunas de las medidas anunciadas en su día en el anteproyecto fueron muy

utilizados en la planificación patrimonial y conocidos como seguros “unit-linked”), que llega en un momento en el que continuamente aparecen “anuncios” sobre la posible reforma fiscal que se avecina y el más que probable incremento de la presión fiscal.

Seguramente que el objetivo que se pretende con todas las modificaciones legislativas en el ámbito fiscal es el bien común y la “justicia tributaria”, pero desde el punto de vista tanto de los contribuyentes “de a pie” como de los profesionales que nos dedicamos al ámbito fiscal, cuesta entender o imaginar la efectividad de muchas de ellas. No puede obviarse que nos encontramos ante una situación de constante inestabilidad legislativa, en la que la planificación patrimonial y la seguridad jurídica para cualquier tipo de contribuyente brilla por su ausencia. Quizás habría que pararse a pensar si no sería más efectivo para luchar contra el fraude fiscal el dotar de más efectivos a las administraciones tributarias y contar con unas “reglas del juego” más sencillas y, sobre todo, estables, ya que no siempre un incremento de la presión fiscal y de los tipos impositivos es sinónimo de incrementar la recaudación y reducir la elusión fiscal. ■

“LA NUEVA LEY NO ATENDERÁ PETICIONES MASIVAS DE INFORMACIÓN O QUE NO ESTÉN DEBIDAMENTE FUNDAMENTADAS”



JUAN CARRASCO

Juan Carrasco, socio de Tecnología, Medios y Compliance (TMC) del despacho Santiago Mediano Abogados, nos habla sobre la nueva ley que regulará el registro de pasajeros y que se espera entre en vigor este mes tras ser aprobada a principios de septiembre. El objetivo de la nueva norma es la prevención de delitos de terrorismo y otros delitos graves y, entre otras particularidades, incorpora la Directiva Europea PNR (Passenger Name Record) que obliga a las aerolíneas a la cesión de los datos de pasajeros para poder cruzarlos con las bases de datos policiales.

“

UNA LEY NECESARIA

Actualmente, la delincuencia (especialmente la de mayor gravedad) no limita su actividad al territorio de un único país; por el contrario, tiene un impacto transfronterizo y es habitual que los delincuentes se desplacen (a menudo, en avión). Por ello, las fuerzas de seguridad de los diferentes países consultan y hacen uso de los datos del Registro de Nombres de Pasajeros – PNR –, cotejando dichos datos con las bases de datos policiales, posibilitando la identificación de personas que puedan estar relacionadas y vinculadas con este tipo de actividades criminales.

Sin embargo, el hecho de que tradicionalmente cada país haya utilizado mecanismos y herramientas de recogida y tratamiento distintos, puso de manifiesto –en el ámbito de la Unión Europea– la necesidad de homogeneizar los mismos, para lograr una actuación más eficaz y eficiente de cara a la prevención, detección e investigación de los delitos.

Dicha necesidad fue la que motivó la aprobación de la normativa reguladora del uso de los datos PNR, permitiendo la creación de un sistema uniforme para el tratamiento de dichos datos de manera organizada y coordinada a nivel europeo, lo que sin duda alguna ayuda a aumentar y reforzar la seguridad en nuestro continente.

RETRASO DE AÑOS

Aunque no han trascendido los motivos para el retraso en la trasposición de la Directiva, no pasa desapercibido que la

EL HECHO DE QUE TRADICIONALMENTE CADA PAÍS HAYA UTILIZADO MECANISMOS Y HERRAMIENTAS DE RECOGIDA Y TRATAMIENTO DISTINTOS, PUSO DE MANIFIESTO –EN EL ÁMBITO DE LA UNIÓN EUROPEA– LA NECESIDAD DE HOMOGENEIZAR LOS MISMOS, PARA LOGRAR UNA ACTUACIÓN MÁS EFICAZ Y EFICIENTE DE CARA A LA PREVENCIÓN, DETECCIÓN E INVESTIGACIÓN DE LOS DELITOS

”

SOBRE JUAN CARRASCO LINARES



Juan Carrasco Linares es socio de Santiago Mediano Abogados. Abogado focalizado en Tecnología, Medios, Transformación Digital, Innovación y Compliance, dispone de una dilatada experiencia de más de 20 años prestando asesoramiento en asuntos

relacionados con el Derecho y la Tecnología (privacidad, comercio electrónico y servicios web 4.0, start-ups y modelos de negocio de base tecnológica, contratación tecnológica, Propiedad Intelectual, consumidores, publicidad y marketing online, firma electrónica, telecomunicaciones, administración electrónica y nombres de dominio, entre otras áreas), a entidades vinculadas a los sectores de tecnología, media y telecomunicaciones, Internet, publicidad, contenidos, salud, recursos humanos, inmobiliario, finanzas y comercio al por menor, entre otros.

Colaborador habitual de publicaciones jurídicas, es coautor de diferentes trabajos, artículos, estudios y libros, todos ellos relacionados con el Derecho y la Tecnología. Muy vinculado al mundo académico, es en la actualidad profesor del módulo jurídico del máster en Internet Business (MiB) de ISDI. Juan ha sido destacado en su especialidad por distintos directorios internacionales.

Licenciado en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid y máster en Derecho de las Telecomunicaciones y de las Tecnologías de la Comunicación en la misma universidad. Juan es miembro del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid y de la Asociación de Expertos Nacionales de la Abogacía TIC (ENATIC)

necesidad de consultar con los diferentes sectores afectados (principalmente, el sector aéreo) y el recabar informes de organismos e instituciones (entre otros, del Consejo de Estado) son factores que han podido influir.

Igualmente ha influido la falta de continuidad en la actividad legislativa derivada de la situación política que hemos vivido en los últimos años, con la repetición de sucesivos procesos electorales en un corto plazo de tiempo, unido a la dificultad para la formación de un Gobierno estable.

PRINCIPALES NOVEDADES

Como principal cambio o novedad que introduce la Ley PNR, destaco la creación de la Unidad de Información sobre Pasajeros (UIP), órgano específico a quien se encomienda la gestión y tratamiento de los

datos PNR y cuyas funciones se ciñen a recoger, almacenar, tratar y transferir los datos PNR, así como a ser el medio a través del cual se intercambian con las UIP de otros países miembros, con Europol y con terceros países.

Igualmente, llamo la atención sobre el hecho de que la norma acota el uso que la UIP puede hacer de los datos PNR, por cuanto indica que los mismos solo podrán ser tratados para la evaluación de los pasajeros/tripulación, para la atención de peticiones de transferencia procedentes de autoridades competentes y/o para el establecimiento o actualización de los criterios que deben utilizarse en las evaluaciones de las personas.

Otro cambio que introduce la Ley PNR es la obligación de las compañías aéreas y los operadores de aeronaves, de facilitar los datos PNR correspondientes a las personas

(pasajeros y tripulación) que viajen en los vuelos internacionales, tanto interiores como exteriores de la Unión Europea, con salida del territorio español o llegada al mismo, o que hagan escala en él. Esta obligación también alcanza a las entidades de gestión de reserva de vuelos (p.e. operadores turísticos y agencias de viajes),

SOBRE SANTIAGO MEDIANO ABOGADOS



NÚMERO DE OFICINAS EN ESPAÑA:

1 (MADRID)



NÚMERO DE EMPLEADOS:

12 SOCIOS/24 ABOGADOS/9 STAFF



ÁREAS DE PRÁCTICA:

- PROPIEDAD INTELECTUAL Y COMPETENCIA
- PROPIEDAD INDUSTRIAL
- PÚBLICO Y ADMINISTRATIVO
- LABORAL
- PROCESAL Y ARBITRAJE
- MERCANTIL Y SOCIETARIO
- FISCAL
- DERECHO PENAL ECONÓMICO



ESTÁ PROHIBIDO EL TRATAMIENTO DE DATOS QUE REVELEN EL ORIGEN RACIAL O ÉTNICO, LAS OPINIONES POLÍTICAS, LAS CREENCIAS RELIGIOSAS O FILOSÓFICAS, LA PERTENENCIA A UN SINDICATO O PARTIDO POLÍTICO, LA SALUD, LA VIDA O LA ORIENTACIÓN SEXUAL DE LA PERSONA



en la medida en que recaben datos PNR de los pasajeros.

Finalmente, la Ley PNR indica que la UIP únicamente facilitará datos PNR a las autoridades competentes (Policía, Guardia Civil, Centro Nacional de Inteligencia, Vigilancia Aduanera y Ministerio Fiscal) cuando se trate de peticiones individualizadas, que deberán estar motivadas y razonadas; es decir, que no atenderá peticiones masivas de información o que no estén debidamente fundamentadas. En el caso de las peticiones que hagan juzgados y tribunales, estos deberán cumplir lo previsto en las normas procesales.

PROTECCIÓN DE DATOS

Analizando el conjunto de medidas que la Ley PNR introduce, concluyo que se trata de una ley que reúne garantías suficientes para que los ciudadanos estemos tranquilos en cuanto al uso que de nuestros datos (PNR) vayan a realizar la UIP y autoridades competentes. En efecto, bajo la premisa de ser de aplicación la normativa de privacidad, en primer lugar, se establece que la UIP deberá designar un Delegado de Protección de Datos (DPD), quien velará por que se adopten las medidas oportunas para controlar el tratamiento de los datos PNR y por que se apliquen las garantías en materia de protección de datos. Dicho DPD es el punto de contacto a quien podemos dirigirnos para recabar detalles sobre todos los aspectos relativos al tratamiento de nuestros datos PNR.

Igualmente, en lo que respecta a la finalidad del tratamiento, los

datos PNR únicamente pueden tratarse para prevención, detección, investigación y enjuiciamiento de delitos de terrorismo y delitos graves (entre otros, pertenencia a organización delictiva, tráfico de drogas, armas, órganos, vehículos robados u obras de arte, pornografía infantil, delitos informáticos/ ciberdelincuencia, robo, secuestro, homicidio, falsedades varias o espionaje industrial). Es decir, nuestros datos no pueden ser utilizados para finalidades distintas o incompatibles con las que prevé la norma.

Por otro lado, respecto de las categorías de datos que no pueden ser tratados, está prohibido el tratamiento de datos que revelen el origen racial o étnico, las opiniones políticas, las creencias religiosas o filosóficas, la pertenencia a un sindicato o partido político, la salud, la vida o la orientación sexual de la persona. Si la UIP llegara a recibir datos de esta naturaleza, deberá suprimirlos inmediatamente.

Otra garantía prevista en la ley es la adopción e implantación de un registro, a disposición de la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD), a través del cual poder identificar las operaciones de recogida, consulta, transferencia y supresión de los datos; y donde se reflejará la finalidad, fecha, hora e identidad de la persona que consultó o transmitió los datos PNR, y la identidad de los receptores de dichos datos, todo ello en aras de una mayor trazabilidad de las operaciones de consulta y transferencia.

En línea con la garantía anterior, la UIP también deberá conservar documentación que permita identificar al personal de la UIP (incluido el DPD) y los niveles de acceso a los datos reconocido a cada uno de ellos, las solicitudes cursadas por las autoridades competentes y las transmisiones de datos. Respecto al periodo de conservación de los datos PNR, los mismos deberán ser eliminados una vez transcurridos 5 años desde la fecha de su transmisión a la UIP. Sin embargo, los datos deberán ser despersonalizados transcurridos los primeros 6 meses desde dicha fecha; es decir, enmascarar ciertos datos identificativos (como el nombre, apellidos, dirección o método de pago), de manera tal que dichos datos únicamente sean visibles para las autoridades competentes que realicen una solicitud, no así para el personal de la UIP.

Y finalmente, y no por ello menos importante, se reconoce a la AEPD un conjunto de competencias específicas tales como asesorar a la UIP (previa solicitud) sobre la aplicación de la normativa de protección de datos; conocimiento de las reclamaciones presentadas y respuestas dadas a las mismas; o la verificación de la legalidad de los tratamientos llevados a cabo por la UIP, para lo cual podrá realizar investigaciones, inspecciones y auditorías.

En definitiva, un conjunto de garantías que permiten equilibrar la incidencia en la esfera de privacidad de los ciudadanos, para conjugar el difícil equilibrio entre los intereses afectados. ■



SANDBOX: TERRENO DE JUEGO A MEDIDA DEL SECTOR FINTECH

por alejandro varo

En breve, por fin, se aprobará la Ley para la transformación digital del sistema financiero (en adelante la Ley) cuya finalidad principal es la creación de un entorno controlado para probar innovaciones tecnológicas en el marco del sector financiero y que es conocido popularmente como Sandbox.

Con dicha Ley se dará satisfacción a las demandas realizadas desde el sector Fintech en el sentido de contar con un Sandbox al igual que el que existe en otros países. Pero ¿por qué ha sido tan demandado y perseguido la creación de un Sandbox financiero? a nuestro modesto entender porque para el promotor la admisión en el Sandbox supone, entre otros:

1. Una cierta validación de que el modelo que propone puede tener una utilidad y es admisible en nuestro sistema financiero. En este sentido hay que tener en cuenta que no todas las solicitudes presentadas serán admitidas, sino que sólo lo serán aquellas respecto de las cuales la autoridad supervisora competente emita un informe favorable

motivado por entender que aportan una potencial utilidad o valor añadido sobre los usos ya existentes.

2. La seguridad de que siempre que opere dentro del protocolo presentado y aprobado por la autoridad supervisora está amparado por el Sandbox y, por lo tanto, no podrá ser objeto de sanciones administrativas como consecuencia de un incumplimiento de otra normativa, salvo que infrinja el protocolo.

A tal efecto la Ley exige que se suscriba entre el promotor y la autoridad o autoridades supervisoras un protocolo de pruebas. Dicho protocolo establecerá las normas y condiciones a las que se sujetará el proyecto piloto en el que se desarrollarán las pruebas.

3. Agilidad y eliminación de trámites y requisitos previos que en otro caso serían necesarios, no necesitando, por lo tanto, para operar la autorización administrativa exigida para la actividad de que se trate. En este sentido la Ley

establece que los proyectos piloto y las pruebas propuestas dentro de los mismos proyectos no se encontrarán sujetas a la legislación específica aplicable a la prestación de servicios financieros, debiendo cumplir, en todo caso, con lo dispuesto en esta Ley y en el correspondiente protocolo.

4. Abaratamiento de costes. Sin perjuicio del coste que pueda suponer toda la tramitación previa a la suscripción del protocolo con la autoridad supervisora, dicho coste será notablemente inferior al que conlleva la obtención por ejemplo de una autorización o licencia previa por parte del Banco de España, o de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

5. Concreción y cuantificación de riesgos. El promotor tendrá muy claro cuales son los riesgos a que se enfrenta y cuál es el importe máximo de su responsabilidad frente a los participantes. La Ley prevé que cada participante deberá suscribir un documento informativo en el que manifiesten su libre voluntad de participar. En dicho documento deberán constar, entre otros, la naturaleza, carácter de prueba, implicaciones, riesgos

y responsabilidades que pudieran derivarse de su participación en las mismas, y, en particular, el régimen de garantías fijado en el correspondiente protocolo para cubrir la responsabilidad del promotor. Asimismo, la Ley establece que la responsabilidad por los daños sufridos por los participantes como consecuencia de su participación en las pruebas será exclusivamente del promotor cuando se produzcan por un incumplimiento suyo del protocolo, se deriven de riesgos no informados por él o cuando medie culpa o negligencia por su parte. En caso de daños derivados de fallos técnicos o humanos durante el transcurso de las pruebas la responsabilidad será igualmente del promotor.

6. Facilitar la captación de participantes en las pruebas, puesto que, por regla general, el hecho de tomar parte en un proyecto incluido en el Sandbox ofrece mayor seguridad que si participa en cualquier otra prueba piloto de un promotor relacionado con el sistema financiero, ya que no tendrá inseguridad respecto a la posibilidad de estar incumpliendo de forma involuntaria alguna reglamentación específica. Le bastará con seguir las pautas del protocolo suscrito entre el promotor y la autoridad supervisora y cuyos detalles en lo que a él le afecten conocerá a través del documento informativo que debe suscribir. Además, y dado

SOBRE ALEJANDRO VARO

Socio del departamento de Derecho Mercantil y Societario de Estudio Jurídico EJASO ETL GLOBAL. Especialista en Corporate, Reestructuraciones, Financiación y M&A. Secretario del Consejo de Administración de diversas compañías. Experto en el diseño e implementación jurídica de nuevos modelos de negocio, nuevas soluciones y estrategia empresarial, tanto en el ecosistema startup y tecnológico como en el tradicional.

Colaborador honorífico del departamento de Derecho Mercantil de la Universidad Complutense de Madrid. Profesor del máster de Asesoría Jurídica de Sociedades de la Universidad Complutense de Madrid. Autor de diversas publicaciones en medios del sector legal.

SOBRE ESTUDIO JURÍDICO EJASO ETL GLOBAL

OFICINAS:

Nueve

EMPLEADOS:

Abogados: 73
Socios: 23 (equity partners)
Staff: 50

ÁREAS DE ESPECIALIDAD:

Derecho de los Negocios, Mercantil, Tecnologías de la Información, Fiscal, Laboral, Público, Competencia y Litigación.

FACTURACIÓN 2019:

19.123.131,52 euros

que el promotor deberá disponer de garantías financieras para cubrir responsabilidades, el participante tendrá la seguridad de que en caso de que sufrir daños y perjuicios durante las pruebas y sean imputables al promotor cobrará la indemnización correspondiente.

7. Posible reducción futura de plazos para obtener la autorización necesaria para desarrollar su actividad una vez concluidas las pruebas. En este sentido, la Ley prevé que, si las autoridades con competencias para

la autorización estiman que la información y el conocimiento adquiridos durante la realización de pruebas permiten un análisis simplificado del cumplimiento de los requisitos previstos en la legislación vigente, los plazos del procedimiento podrán reducirse atendiendo a las particularidades de cada proyecto.

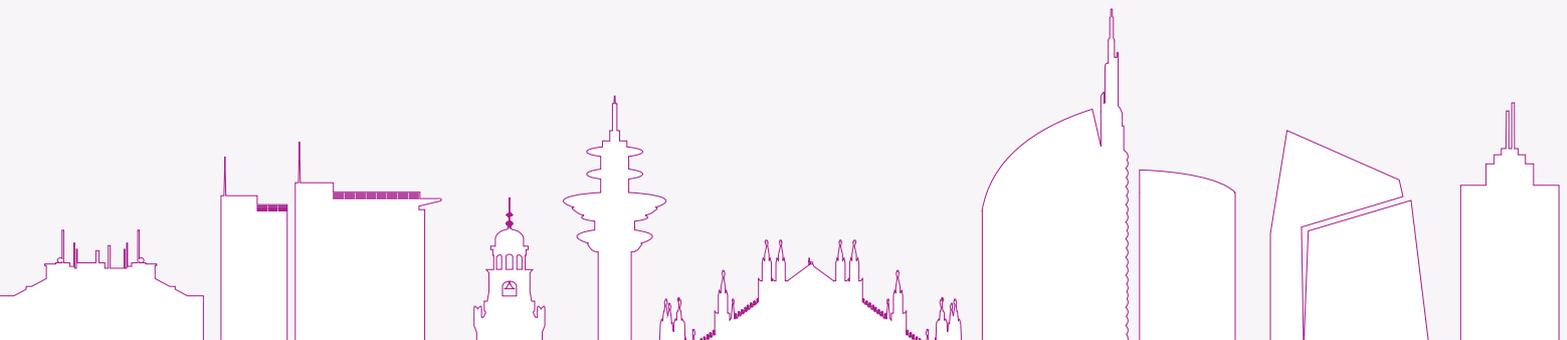
8. Facilitar la captación de recursos vía inversores al existir una posibilidad de probar el producto tecnológico limitando riesgos. 

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

7 - 11 JUNE 2021

Milan, Italy



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

Patronage, Partners and Supporters

2021 Edition

Platinum Partners



Gold Partners



Silver Partner



Supporters



Media Partners



LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS



Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

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

Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

 Open with registration

SEP: Social events program

 Invitation only

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

SEE YOU FROM
7 TO 11 JUNE 2021

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

CARLOS MENOR, *IN-HOUSE* POR CONVICCIÓN

Carlos Menor considera que afrontar el cambio, más que denotar valentía, supone una oportunidad de seguir creciendo y de desarrollo profesional y personal. Abogado que predica con el ejemplo es, desde este pasado mes, el nuevo director Legal del Grupo Renault España tras haber liderado el departamento jurídico de la sociedad Thyssenkrupp Elevator Iberia and Africa. Carismático, accesible, práctico y declaradamente optimista, Carlos Menor se revela, además, como un gran comunicador.

por desiré vidal



CARLOS MENOR

U

Usted empezó su carrera en despachos y luego pasó a ser abogado de empresa ¿a qué se debió este cambio, fue decidido o simplemente el camino le llevó por ahí? Remontándonos más atrás, ¿por qué decidió ser abogado?

Empiezo por la segunda pregunta, la verdad es que no tenía nada claro lo que quería hacer. No tenía ninguna vocación especial, me gustaba mucho el arte y la historia, pero después de hablar y consultar con el gran asesor de mi vida (mi padre) me oriento a estudiar la carrera de Derecho.

Mi carrera como abogado empezó, como hacíamos todos hace 25 años, en un pequeño despacho de Madrid haciendo las labores de becario. Es ahí, donde gracias a mi prima, empiezo a entender y a maravillarme por el mundo del Derecho. Ir a Juzgados, preparar todo tipo de documentos, leer y estudiar expedientes interminables y ver la relación especial entre abogado y cliente.

A partir de ahí y después de completar mi formación académica, pasé por varios despachos de distinta naturaleza aprendiendo muchísimo, tanto desde el punto de vista jurídico, así como desde el punto de vista de relación con el cliente. Pasado un tiempo me planteé la posibilidad de trabajar desde el otro lado del asesoramiento, experimentando la posibilidad de trabajar desde dentro de una multinacional en su departamento jurídico y poder tener los dos puntos de vista.

La diferencia entre trabajar en un despacho de abogados y un departamento jurídico de una multinacional es realmente notable. Por un lado, en un despacho tienes una diversidad de contenidos por los clientes que puedes tener en cartera y a su

vez, tienes la presión de la facturación mensual del despacho.

Respecto a un departamento jurídico, los clientes son internos y el negocio es uno, si bien, si uno quiere estar al lado del negocio, las experiencias pueden ser de todo tipo y la oportunidad de conocer personas de distintos países es relativamente fácil. En mi experiencia, las dos vías son muy enriquecedoras, pero si tengo que elegir entre las dos, me quedo con la práctica *in-house* por la satisfacción de poder ayudar a compañeros y por la oportunidad de ver crecer de una manera conjunta a la compañía a la que prestas los servicios.

Ahora pasa de dirigir la asesoría legal de una empresa de ascensores a ser el responsable Legal de un grupo de automoción como es Renault en España. Son sectores distintos pero ¿qué aspectos tienen en común? Por otro lado, ¿cómo han visto sus colegas este cambio profesional en plena pandemia? ¿qué le dicen?

Efectivamente, se trata de sectores de distinta actividad, pero en el fondo tienen mucho paralelismo. Al final se trata de industrias manufactureras destinadas al usuario final, es decir, desde los departamentos jurídicos debemos tener un conocimiento profundo del producto y a su vez, debemos apoyar la comercialización del producto al consumidor, para lo cual, se hace necesario en este tipo de negocios estar de forma

»»

“

LAS DOS VÍAS (DESPACHO O IN-HOUSE) SON MUY ENRIQUECEDORAS, PERO SI TENGO QUE ELEGIR ENTRE LAS DOS, ME QUEDO CON LA PRÁCTICA *IN-HOUSE* POR LA SATISFACCIÓN DE PODER AYUDAR A COMPAÑEROS Y POR LA OPORTUNIDAD DE VER CRECER DE UNA MANERA CONJUNTA A LA COMPAÑÍA A LA QUE PRESTAS LOS SERVICIOS.

”

muy cercana al negocio.

El cambio profesional que he dado se produce en un marco realmente especial, si bien yo soy de la opinión de aprovechar los retos, las oportunidades y los desafíos.

Dentro del mundo jurídico lo único que puedo resaltar es todo el apoyo y felicitaciones que he recibido de mis colegas de profesión. No considero el cambio como algo valiente, sino como una oportunidad de seguir creciendo, de conocer otros negocios, de trabajar con otras personas, en definitiva, una oportunidad de desarrollo tanto profesional como personal.

El sector de la automoción ha sido además fuertemente golpeado por la crisis sanitaria y económica. ¿Conoce ya cuáles serán sus primeros retos en Renault?

Yo creo que como en todos los negocios e industrias, desde la perspectiva legal hay actualmente varios desafíos fundamentales.

Por un lado, la transformación digital de los tradicionales departamentos jurídicos, así como la filosofía de estos. Resulta obligatorio cambiar las herramientas de trabajo, inculcar la digitalización a todos los miembros de la compañía, así como la forma de trabajar. Hay que cambiar la mentalidad tradicional industrial en una mentalidad innovadora, ágil y resolutiva.

Por otro lado, un aspecto que permanece en el tiempo y que es fundamental, el apoyo, cercanía y soporte al negocio, donde un enfoque práctico y resolutivo resulta del todo necesario. Bajo mi punto de vista las nuevas tecnologías nos tienen que ayudar a potenciar este aspecto, acercando los servicios de las compañías al mundo del negocio. No renuncio en ningún caso al modelo presencial de visita al cliente, el cual entiendo básico en cualquier industria si bien debe de optimizarse a través de las ya citadas nuevas tecnologías. Por último, considero vital y como un aspecto primordial en cualquier asesoría jurídica, la gestión de equipo. Realizar un *team building* adecuado es básico para las organizaciones, así como para prestar un servicio excelente. La especialización es muy importante, pero sin olvidar las funciones compartidas, hay que potenciar el trabajo en equipo a través de la creación de proyectos, así como a través del compartimiento de clientes.

Por su cargo y su experiencia hasta la fecha, está acostumbrado a las relaciones internacionales tanto con clientes como con otros colegas de



NO CONSIDERO EL CAMBIO COMO ALGO VALIENTE SINO COMO UNA OPORTUNIDAD DE SEGUIR CRECIENDO, DE CONOCER OTROS NEGOCIOS, DE TRABAJAR CON OTRAS PERSONAS, EN DEFINITIVA, UNA OPORTUNIDAD DE DESARROLLO TANTO PROFESIONAL COMO PERSONAL.



profesión ¿Qué factores cree que son esenciales como abogado al tratar con profesionales de otros contextos culturales? Por otro lado, ¿cuáles son sus máximas a la hora de abordar un “asunto legal complicado”?

La verdad es que a lo largo de mi carrera he tenido la oportunidad de relacionarme con profesionales de diversas nacionalidades, lo que me ha reportado un enriquecimiento notable. Yo creo que cuando tratamos a personas de otros países, ya sean de tu misma empresa o terceros colaboradores, lo primero de todo es la transparencia y la confianza, sin estos pilares resulta imposible poder trabajar y colaborar en equipo. Una vez que esta barrera es superada, todo va de forma fluida y los éxitos están plenamente garantizados.

Durante tres años, tuve la fortuna de dirigir el departamento legal de Italia. En este caso, la llegada no fue nada sencilla, ya que la impresión que mis colegas italianos tenían de mí era la de una persona enviada por la dirección para controlar y fiscalizar su actividad. Esa impresión después de un tiempo cambió radicalmente y lo fue gracias al trabajo y a las ganas de trabajar y colaborar conjuntamente con todos ellos.

De forma similar me ocurrió a mi llegada a Portugal, hecho que afortunadamente cambió a base de trabajo, confianza y transparencia. Hoy únicamente tengo palabras de agradecimiento para todos mis compañeros de Portugal, los cuales considero unos grandísimos profesionales. A la hora de abordar asuntos complicados, uno tiene que medir muy bien sus límites y tratar siempre de

ser un abogado práctico, de negocio y abierto. Todo ello, sin olvidar la defensa de los intereses de tu empresa/cliente. Los abogados debemos de intentar solucionar los problemas y casos de nuestros clientes, y en ningún caso, obstaculizarlos tratando de imponer criterios restrictivos que no nos llevan a ninguna parte.

El Compliance es uno de esos temas que suele llevar de cabeza a muchos abogados *in-house* cuyas empresas no cuentan con un *Compliance officer* como tal. ¿Cuál es su experiencia en este aspecto?

Vengo de una multinacional alemana en la que el Compliance es fundamental y es parte de ADN de la compañía. Lo considero fundamental y veo que en el resto de las compañías se va implementando cada vez más. Por mi experiencia, entiendo que debe de ir de la mano de Legal y formar parte de su organización dada la implicación jurídica que tiene. El Compliance genera mucho trabajo, siempre y cuando esté implantado de forma correcta en una sociedad. El arrancar esta materia de cero es tremendamente complejo y conlleva muchísimo trabajo. Es un aspecto esencial en la vida de una compañía, por lo que debe de considerarse como tal y debe de dársele la importancia y relevancia que merece.

Para la gestión, seguimiento e implementación de un buen sistema de Compliance, sí recomiendo la colaboración continua y estrecha con un despacho especializado en la materia. Con esta ayuda y soporte, la compañía podrá tener tranquilidad y seguridad en esta materia.

A la hora de asesorar a una empresa, por ejemplo, de cara a invertir en un país X, pongamos como ejemplo África, el abogado *in-house* ¿se limita a los aspectos puramente legales o, por el contrario, debe abordar otras cuestiones como el asesoramiento estratégico o, simplemente, el sentido común?

La figura del abogado *in-house* tiene que ir más allá del puro asesoramiento jurídico, considero que para poder abordar un buen asesoramiento es preciso tener el conocimiento de mercado y estratégico de la compañía, sin ello, los consejos pueden resultar inútiles. Cogiendo el ejemplo de África, tienes que conocer la situación del país, sus riesgos económicos, relaciones institucionales, conocimiento del mercado y usuarios, etc..., y todo ello debe de conjugarse con cierto conocimiento de la legislación y de las instituciones locales.

SOBRE CARLOS MENOR



Abogado colegiado por el ICAM desde 1988, licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, habiendo realizado un máster en Derecho Privado en el CEU de Madrid. Después de más de 8 años ejerciendo de abogado en distintos despachos de Madrid, en 2007 pasó a formar parte de la asesoría jurídica de Thyssenkrupp Elevator SEAME, liderando posteriormente el departamento jurídico de Thyssenkrupp Elevadores Iberia & Africa desde 2017 hasta el pasado mes de octubre. Actualmente ocupa el puesto de director Legal del Grupo Renault España. Asesora a la empresa desde la perspectiva internacional, gestionando los riesgos de la empresa desde un modelo preventivo, interviniendo en negociaciones de todo tipo defendiendo los intereses de la empresa. Además, supervisa a todos los abogados externos que trabajan para la empresa. Otra de sus pasiones es la actividad docente, por eso mismo desde 2010 imparte clases de Derecho en la Universidad de Saint Louis, formando parte del equipo de Business Management.

No podemos los abogados centrarnos únicamente en la parte jurídica a la hora de asesorar, debemos de dar mucha más relevancia a nuestro puesto y posición en la vida de una compañía, para lo cual al componente jurídico debemos de añadir un *added value*, nuestro expertise debe de conjugarse con un conocimiento del negocio y de todas las particularidades que rodean al mismo, para al final poder dar un soporte mucho más enriquecido que en circunstancias normales.

Si ampliamos de ese modo las labores o el impacto de la labor del abogado de empresa, nos encontramos más cerca de lo que sería un *partner* o socio de la misma, es decir, alguien que está totalmente involucrado en los asuntos de la misma y que, por tanto, es en gran medida responsable de su evolución.

Efectivamente, debemos considerar y empujar esta situación, cambiando la imagen del abogado “apaga fuegos” en un aliado y *partner* de la empresa, que vela no solo por la seguridad jurídica sino por el crecimiento y bienestar de la misma.

Como he apuntado anteriormente, se trata de ser un activo mucho más relevante en una compañía. El abogado *in-house* debe tener un peso relevante en las organizaciones para que de este modo no sea visto como un asesor sino como una pieza

SOBRE RENAULT ESPAÑA

NÚMERO DE OFICINAS EN ESPAÑA:

En la actualidad tiene 4 fábricas, un centro de I+D+i y una sociedad filial con instalaciones comerciales en Barcelona, Madrid y Comunidad Valenciana

NÚMERO DE EMPLEADOS:

13.000

FACTURACIÓN EN 2019 EN ESPAÑA:

Ingresos por valor de 7.594 millones de euros y un beneficio neto de 110 millones de euros.



DEBEMOS CAMBIAR LA IMAGEN DEL ABOGADO ‘APAGA FUEGOS’ EN UN ALIADO Y PARTNER DE LA EMPRESA, QUE VELA NO SOLO POR LA SEGURIDAD JURÍDICA SINO POR EL CRECIMIENTO Y BIENESTAR DE LA MISMA.



indispensable de la misma.

Es cierto que resulta complicado transformar la filosofía tradicional del abogado *in-house* que existe actualmente en muchas organizaciones, pero dicho cambio es posible. Como he repetido anteriormente, es básico estar al lado del negocio, para lo cual hay que moverse, hay que ser proactivo y fomentar el contacto con el cliente. Nuestra labor no puede quedarse ahí, al margen de lo anterior resulta vital dar visibilidad a nuestro equipo y a nuestro trabajo, para lo cual hay que impulsar la relación con la dirección de la compañía, así como con la casa matriz. La relación debe de ser constante, fluida y de trabajo.

Hecho todo lo anterior, es ahí donde las organizaciones dejarán de vernos como simples asesores y nos considerarán un *partner* vital para el desarrollo y futuro de las compañías.

Usted es optimista ¿cómo ve el futuro?

A pesar del COVID-19, de la segunda ola que estamos viviendo en la mayoría de los países; a pesar de la tremenda crisis económico-financiera que ya se empieza a notar; a pesar de este pesimismo generalizado, yo soy tremendamente optimista. Creo que todos sin excepción debemos de remar de forma conjunta y trabajar para que los países y las distintas sociedades salgan hacia delante.

Hay que procurar cumplir todas las medidas sanitarias recomendadas, para en primer término tener salud y, en consecuencia, poder trabajar y colaborar para que las empresas, instituciones y ciudadanía puedan tener un futuro optimista. Como decía Churchill, hay que ser optimista porque no parece de mucha utilidad ser cualquier otra cosa. 🇺🇸

AQUELLOS MARAVILLOSOS VINOS

Patrícia Pais Leite, responsable jurídica de la Comisión del Vinho Verde, nos introduce en el cautivador mundo del vino y de sus recovecos jurídicos, un mundo de experiencias inagotables, en el que se sumergió ella misma, hace ya veinte años, cuando entró por primera vez en una hermosa mansión del siglo XIX situada en el centro de Oporto para asistir a una entrevista de trabajo “en una entidad certificadora” como “abogado con conocimientos de Propiedad Industrial”. Ese fue el momento en que tomó conciencia de que estaba en la Comisión Vitivinícola del Vinho Verde y de que la vacante era la dirección del departamento Legal. Su viaje en el “universo jurídico de los vinos” había comenzado. En pocos meses, este mundo desconocido se convirtió en una pasión.

por antonio jiménez



PATRÍCIA PAIS LEITE

En primer lugar, ¿podemos decir “Vino Verde” en lugar de “Vinho Verde”?

“Vinho Verde” es el nombre de una Denominación de Origen Vinícola (DO) y, como cualquier otra DO, no es traducible, de acuerdo con la legislación europea del sector del vino y las normas europeas e internacionales de Propiedad Intelectual.

Todas las DO de vinos deben utilizarse en el idioma en que están registradas, es decir, los idiomas que se utilizan o se utilizaron históricamente para describir el producto específico en la zona geográfica delimitada. También gozan de protección jurídica contra la traducción. La legislación europea considera que la traducción de una DO es una práctica abusiva, a fin de evitar el riesgo de que las DO se conviertan en genéricas (el nombre común de un vino) como resultado de esas prácticas. Esta protección está garantizada en el plano internacional por el Acuerdo de Lisboa sobre la protección de las denominaciones de origen y el Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

La mayoría de las DO están protegidas para ser usadas únicamente en la lengua del país de origen (Champagne, Burdeos, Prosecco, Chianti, Ribera del Duero, Rioja, Douro, Alentejo, entre otras), aunque hay DO que también están protegidas en otras lenguas.

La Comisión Vitivinícola del Vinho Verde, ¿es una institución privada o pública? ¿Cuáles son exactamente las funciones de una comisión de vinos?

La Comisión Vitivinícola de la Región de los Vinos Verdes (CVRVV) fue creada en 1926 como una entidad pública para aplicar las normas que rigen la producción y el comercio de los vinos de la región

de Vinho Verde, demarcada en 1908. En 1987, el Gobierno reconoció a la CVRVV como asociación regional, persona jurídica de derecho privado. También es una institución de utilidad pública, que según la legislación portuguesa es una persona jurídica privada sin fines de lucro que persigue fines de interés general.

La CVRVV tiene dos actividades principales. La primera es la entidad de gestión que desempeña la función estratégica delegada por el Estado para garantizar la promoción y la protección jurídica y la defensa de la DO Vinho Verde y la IG de la Indicación Geográfica Minho. La segunda es la Entidad de Certificación que certifica los productos vitivinícolas con la DO Vinho Verde y la IG Minho. Como Entidad de Gestión, la actividad de la CVRVV se basa en el modelo interprofesional, representando, de forma íntegra y equitativa, a los operadores de la región con intereses profesionales en la producción, por un lado, y en el comercio, por otro, de productos con DO e IG. En su calidad de organismo de certificación, el CVRVV fue designado por ley y acreditado por el Instituto Portugués de Acreditación (IPAC), de conformidad con la norma portuguesa y europea NP EN ISO / IEC 17065, como entidad responsable de supervisar la producción, el comercio y la certificación de productos vitivinícolas con la DO Vinho Verde y la IG Minho.

La región de Vinho Verde, o región del Minho, es una de las regiones más antiguas de Portugal.

¿Cuáles son los requisitos para ser miembro?

Cualquier operador puede utilizar la DO Vinho Verde siempre que cumpla los requisitos legales del sector vinícola y las normas de producción y comercio de la DO, desde el viñedo hasta el



EL SECTOR VITIVINÍCOLA ES UNO DE
LOS SECTORES MÁS REGULADOS DE LA
AGRICULTURA: EXISTEN NORMAS DESDE EL
VIÑEDO HASTA LA BOTELLA



SOBRE PATRÍCIA PAIS LEITE



Patrícia Pais Leite es licenciada en Derecho y cuenta con un MBA, ambos por la Universidad Católica Portuguesa (Oporto). Comenzó a trabajar como pasante en un bufete de abogados para su admisión en el Colegio de Abogados de Portugal, mientras que cursaba estudios de postgrado en Gestión. Posteriormente, se incorporó durante un año al departamento Fiscal y Jurídico de una empresa de consultoría internacional, donde ejerció principalmente el Derecho Comercial y Corporativo (operaciones de empresas del grupo). En el año 2000, fue contratada como consultora jurídica y jefa del departamento Jurídico de la Comisión Vitivinícola del Vinho Verde. Su experiencia profesional y su pasión por el Derecho del Vino la llevaron a realizar en 2017 un Máster en Derecho por la Universidade do Minho (Braga, Portugal), cuyo tema de tesis fue los conflictos legales entre las Denominaciones de Origen y las Marcas del vino. La tesis recibió una mención de honor de la APDI (Asociación Portuguesa de Derecho Intelectual) y fue publicada como artículo en la revista científica de esta asociación. También fue presentada como un trabajo en un seminario web de la ASIPI (Asociación Interamericana de la Propiedad Intelectual). En 2018 comenzó una calificación de nueve meses como catadora de vinos en la Comisión Vitivinícola del Vinho Verde para formar parte de la Junta de Cata de vinos, otra función que también desempeña actualmente en esa entidad. Patrícia también trabaja por su cuenta como educadora de vinos y consultora de marcas.

producto envasado. Para poder beneficiarse de esta certificación los productos vinícolas deben cumplir los requisitos establecidos en los reglamentos de la UE, la legislación nacional portuguesa y los reglamentos regionales específicos. Estas últimas normas están relacionadas con la producción y el comercio de la DO y la IG, a saber, los siguientes aspectos:

- La zona geográfica de producción
- Tipos de suelo
- Variedades de uva aptas para la producción
- Prácticas de cultivo
- Registro y clasificación de las vides
- Rendimiento por hectárea
- Métodos de vinificación y prácticas enológicas
- Grado alcohólico natural mínimo
- Características físico-químicas y sensoriales del producto
- Registro de las actividades de los operadores
- Instalaciones de vinificación y almacenamiento
- Circulación, comercio y etiquetado de productos

¿Cuáles son los pasos generales que debe dar un vino para poder disfrutar de la denominación Vinho Verde? ¿Hay algún aspecto estrictamente legal? ¿Cómo se gestionan?

La verificación del cumplimiento de los requisitos sigue el proceso de certificación acreditado.

La certificación se concede si se verifican conjuntamente las siguientes condiciones:

- La conformidad analítica del producto en el Laboratorio (características físico-químicas) y en la Junta de Cata (características sensoriales: aspecto, nariz y paladar).
- La aprobación del etiquetado, según el informe analítico y una cuenta corriente administrativa del producto vitivinícola.
- La existencia de una cuenta corriente administrativa del producto con saldo positivo y con las especificaciones mencionadas en el etiquetado.

El sello de garantía es el resultado final del proceso de certificación en los productos preenvasados. Es la prueba pública de la certificación de la DO o IG.

Dentro de la Comisión, hay un área de apoyo Legal, que usted dirige. ¿Cuáles son sus funciones? ¿Hay algo que la diferencie de las tareas que la misma división Legal realiza en otras regiones vitivinícolas?

La Comisión del Vino del Vinho Verde tiene, desde su creación, una sólida y bien definida estrategia en

cuanto a la gestión de los derechos de Propiedad Industrial (PI) de la región (Denominaciones de Origen, Indicaciones Geográficas, Marcas y Logotipos). En lo que respecta únicamente a la D.O. Vinho Verde, tenemos 86 registros en 71 países (28 miembros de la UE y otros 43 países). Por este motivo, la gestión de los derechos de P.I. es el núcleo de la actividad del Departamento Jurídico y representa alrededor del 70% de las horas de trabajo. Esto significa, en primer lugar,

proteger y defender los derechos existentes contra las prácticas abusivas de terceros, por medios administrativos, judiciales y extrajudiciales, en el contexto nacional, europeo o internacional. También abarca el mantenimiento de la validez de los derechos existentes (registros nacionales, europeos e internacionales) y la creación de nuevos derechos. En los últimos cinco años, el Departamento Jurídico ha llevado a cabo un promedio anual de 375 procedimientos en 100 casos

REGIÓN VITIVINÍCOLA DEL VINHO VERDE

El nombre de la Denominación de Origen Vinho Verde proviene del color verde que cubre todo el paisaje de la región.

LOS NÚMEROS DE LA D.O. VINHO VERDE:

VIÑEDOS: 16.000 HECTÁREAS

CULTIVADORES: 16.000

PRODUCTORAS Y EMBOTELLADORAS DE VINO: 600

MARCAS COMERCIALES DE VINO: 1.400

VARIETADES DE UVA APROBADAS/CERTIFICADAS: 45

SUBREGIONES: 9

PRODUCCIÓN ANUAL: 80 millones de litros

VENTAS EN 2019: 66 millones de litros; segundo lugar en el mercado de vinos de Portugal

EXPORTACIONES EN 2019: 28 millones de litros / 67 millones de euros; segundo lugar en la exportación de vinos portugueses por DO (sin contar Madeira y Oporto) y representa alrededor del 40% del total facturado

MERCADOS DE EXPORTACIÓN: Más de 100



LA COMISIÓN VITIVINÍCOLA DE LA REGIÓN DE LOS VINOS VERDES (CVRVV) FUE CREADA EN 1926 COMO UNA ENTIDAD PÚBLICA PARA APLICAR LAS NORMAS QUE RIGEN LA PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO DE LOS VINOS DE LA REGIÓN DE VINHO VERDE, DEMARCADA EN 1908



y ha completado alrededor de 33 casos por año. Dentro de esta actividad, el departamento coordina los servicios técnicos especializados en Propiedad Industrial de una empresa externa. Cabe señalar que la protección de las D.O. y las IG del vino y su relación con las marcas de vino es un campo particular que combina las normas de Propiedad Industrial con las leyes del sector vitivinícola, europeas, nacionales y regionales. Además de la gestión de los derechos de P.I., el departamento presta apoyo jurídico a los órganos corporativos y departamentos de la CVRVV, en cuestiones relacionadas con la legislación del sector vitivinícola y también en otras esferas del derecho.

Nos imaginamos que gran parte de su trabajo tendrá que ver con aspectos normativos, certificando lo que es un vino que pueda ser etiquetado como Vinho Verde y lo que no puede serlo. ¿Son estos aspectos regulatorios y de cumplimiento la fuente más importante de sus actividades?

En la actividad del departamento, el conocimiento especializado de las normas del sector del vino es esencial. El sector vitivinícola es uno de los sectores más regulados de la agricultura: existen normas desde el viñedo hasta la botella, y en varios niveles jerárquicos. La UE establece el marco normativo básico del sector, que se regula y complementa a nivel nacional mediante normas sectoriales aplicables a todas las regiones vitivinícolas de cada Estado miembro. Luego hay normas más específicas de alcance regional, desde los diplomas legales hasta los procedimientos definidos por las entidades regionales para cada DO y IG. En lo que respecta al apoyo jurídico a los órganos y departamentos de la CVRVV, se preparan y analizan proyectos de normas, diplomas y documentos jurídicos, se emiten dictámenes e informaciones, se analizan y preparan contratos y protocolos, y se garantiza la revisión y el cumplimiento de las normas estatutarias de la asociación, en particular en lo que respecta a la elección y el funcionamiento de sus órganos.

¿Qué otras tareas suelen ser gestionadas por su área?

El departamento también presta apoyo interno en otras esferas del derecho: Derecho Administrativo, Fiscal, Laboral y Comercial. También nos

corresponde coordinar las acciones de recuperación de deudas llevadas a cabo por abogados externos. En fecha más reciente hemos desarrollado nuevas habilidades en el campo de la Protección de Datos Personales, y hemos estado guiando a los otros departamentos en el cumplimiento de las normas sanitarias COVID-19 en las diversas actividades de la comisión de vinos.



TODAS LAS DO DE VINOS DEBEN UTILIZARSE EN EL IDIOMA EN QUE ESTÁN REGISTRADAS, ES DECIR, LOS IDIOMAS QUE SE UTILIZAN O SE UTILIZARON HISTÓRICAMENTE PARA DESCRIBIR EL PRODUCTO ESPECÍFICO EN LA ZONA GEOGRÁFICA DELIMITADA. TAMBIÉN GOZAN DE PROTECCIÓN JURÍDICA CONTRA LA TRADUCCIÓN



¿Cómo son las relaciones con las otras regiones vitivinícolas? ¿Existen plataformas internacionales en las que se toman decisiones conjuntamente?

En Portugal, el sector vitivinícola está supervisado por el IVV (Instituto de la Viña y el Vino), entidad pública del Ministerio de Agricultura que coordina y controla la organización institucional del sector y es el punto de contacto con la Unión Europea para supervisar las políticas europeas y preparar las normas para su aplicación, entre otras tareas.

El sector cuenta con 14 regiones vitivinícolas, que corresponden a 31 DO (como Vinho Verde, Bairrada, Alentejo) y 14 IG (como Minho, Beira Atlántico, Alentejano), siguiendo las políticas de calidad de la Unión Europea. En cada región hay una entidad que gestiona y certifica las respectivas DO y IG.

La cooperación institucional entre las regiones y con los servicios del Estado es esencial para el excelente funcionamiento del sector, tanto a nivel

de los órganos rectores como de los expertos técnicos.

Las entidades gestoras y certificadoras de cada región forman parte de la ANDOVI (Asociación Nacional de Denominaciones de Origen Vitivinícolas), del Consejo Consultivo del IVV, que apoya la actividad del Consejo del IVV en la definición de las directrices generales de las políticas del sector vitivinícola, y de ViniPortugal, que promueve la calidad y la excelencia de los vinos portugueses en el mundo. Tanto el Consejo Consultivo del IVV como el de ViniPortugal están compuestos también por otras estructuras asociativas y organizaciones de profesionales del sector vitivinícola, como productores, bodegas cooperativas y comerciantes.

¿Existen algunas cuestiones de reglamentación y cumplimiento derivadas de directivas nacionales o europeas que estén fuera de su función?

La UE establece el marco normativo mínimo para todas las regiones vitivinícolas de los Estados miembros en varios reglamentos relativos a la Organización Común de Mercados de productos agrícolas, que forma parte de una de las políticas públicas más importantes para promover la diferenciación y la competitividad del sector agroalimentario europeo. Luego tenemos las normas portuguesas del sector, aplicables a todas las regiones vitivinícolas nacionales, que complementan cuestiones específicas como la organización institucional del sector, el ejercicio de actividades en dicho sector, la protección de las DO y las IG del vino, las variedades de uva adecuadas, la plantación y el arranque de los viñedos, las normas de etiquetado, los apoyos para la promoción de los productos, el régimen de infracciones, las tasas de certificación, entre otras cuestiones.

Las entidades gestoras y certificadoras de cada región están siempre al tanto de todo el proceso de definición de las políticas y normas europeas y nacionales a través de su participación en el Consejo Consultivo del IVV.

¿Suelen trabajar con el apoyo de servicios jurídicos externos o es algo excepcional y suelen resolver todas las tareas con abogados internos?

Además de los servicios técnicos de la propiedad industrial, la CVRVV trabaja con abogados externos para tratar asuntos que requieren conocimientos especializados en áreas específicas y para asuntos de litigio. 

IGNACIO DELGADO



SWAPS:

INVERSIONES NADA CORRIENTES

En esta ocasión, desde Iberian Lawyer hemos querido saber más acerca de los contratos de permuta financiera de interés, también llamados *swaps*. Sobre ellos hemos hablado con Ignacio Delgado, abogado de Legisfund, que recientemente ganó un proceso civil de swaps contra el BBVA a favor de la empresa demandante. En esta ocasión se declaró nulo el contrato de permuta de tipos de interés y se obtuvo una indemnización de 2,2 millones de euros.

por desiré vidal

En primer lugar, pedimos a **Ignacio Delgado**, abogado de **Legisfund**, que nos explique de la manera más sencilla la naturaleza jurídica de este tipo de producto de inversión. “Desde un punto de vista estrictamente jurídico, la ausencia de regulación sustantiva dificulta la tarea de determinar la naturaleza jurídica de esta figura contractual, sin perjuicio de lo cual es perfectamente admisible en nuestro Derecho al amparo de lo dispuesto en los artículos 1255 CC y 50 y siguientes del CCom, siempre que su clausulado respete otras normas de aplicación. El hecho de que nuestro ordenamiento jurídico sea permisivo con esta clase de figuras contractuales atípicas, no debería ser óbice con que, a su vez, tengan un marco normativo que las regule. En este caso, la normativa MIFID, que fue creada, entre otros fines, con el de otorgar mayor protección al consumidor y transparencia en la comercialización de productos financieros como los *swaps*. Entró en vigor a finales de 2007, justo en medio de la vorágine de colocación de estos productos, por lo que muchos bancos alegan que no tenían implementados los protocolos necesarios para implementar las obligaciones que imponían. Sin embargo, ya había legislación anterior que les obligaba a informar a los clientes de los riesgos de los productos que contrataban”. Tras unas primeras sentencias que no focalizaron el concepto de error como vicio del consentimiento en el déficit informativo, se ha consolidado un cuerpo doctrinal que entiende que el incumplimiento del deber legal de información hace presumir el error del consentimiento en el contrato

de *swap*. El Tribunal Supremo ha calificado el *swap* como contrato complejo-especulativo, de inversión, con un tremendo riesgo, propio de la ingeniería financiera, y su jurisprudencia ha establecido el deber de información que compete a la entidad financiera, suficiente y comprensible sobre las posibles consecuencias de la fluctuación al alza o a la baja de los tipos de interés y de los elevados costes de la cancelación anticipada. Preguntamos a Delgado, en qué aspectos concretos está obligada la entidad a informar al cliente previo a la contratación de *swaps*. “Eminentemente, la entidad está obligada a cumplir su obligación contractual de información, diligencia y lealtad asumida. En la práctica, en materia de *swaps*, esto se traduce en que el banco tendría que haber informado al cliente si había conflicto de interés, es decir, si el banco se beneficiaba en caso de que el *swap* causase pérdidas al cliente. Del mismo modo, debía informar de si había otras opciones (como un *cap*) que fueran más convenientes para cubrir el riesgo que, supuestamente, perseguían ambas partes, o de otros aspectos tan importantes como la existencia, en ciertos casos, de una comisión implícita. También consideramos fundamental que se hubiese informado al cliente de la existencia de un coste de cancelación anticipada del producto financiero, así de cómo se calculaba dicho coste. Y, por supuesto, el banco o entidad financiera debería, antes de la suscripción del *swap*, informar (a través de escenarios, gráficas y otros) de los posibles escenarios negativos ante los que se podía encontrar el cliente en caso de descensos de los

tipos de interés, así como de las previsiones que los bancos ya tenían al respecto. En nuestra experiencia, casi nunca se hacía ver al cliente los riesgos que entrañaban los *swaps*, para empezar, porque los empleados que los comercializaban carecían en la mayoría de los casos de los conocimientos necesarios para ello, por lo que difícilmente podían explicar algo que desconocían. De hecho, algunas campañas publicitarias que hemos visto efectivamente vendían los *swaps* como seguros contra las subidas, obviando elementos esenciales como los costes de cancelación anticipada, que es un elemento que provocaba a la larga que el préstamo estuviera ‘cautivo’ con tal banco y que no se pudiera cambiar de entidad, si así se deseaba”. Pero, ¿cuáles son los fundamentos del Derecho y la norma aplicable en los que se basan las demandas de *swaps*? Delgado nos cuenta que “Depende del caso, del tipo de cliente, de las circunstancias de la contratación y por supuesto de los medios y experiencia previa que cada una de las partes tenía para comprender los posibles riesgos del *swap* que se suscribía”. Habiendo dicho esto, el experto de Legisfund trata de simplificar y nos dice que “las acciones que la jurisprudencia está acogiendo con mayor consenso son las de nulidad (anulabilidad) por vicio error en el consentimiento y la de incumplimiento contractual, con base en el artículo 1101 CC. Dentro de las mismas, y como hemos dicho, dependiendo mucho del caso, hay ocasiones en las que se focaliza más en elementos como el desconocimiento de la existencia del coste de cancelación y

su modo de cálculo, o de la comisión implícita y su valor en el momento de suscripción del *swap*. En ciertos casos que hemos llevado el desconocimiento del coste de cancelación es lo más relevante porque su coste no permitía al cliente cambiar su financiación a otra entidad que le ofreciese mejores condiciones y cuando se habla de financiaciones a largo plazo, resulta esencial. También resulta relevante la diferenciación entre tipos de *swaps*: a los que hace alusión la mayor parte de la casuística jurisprudencial, por lo general son permutas independientes y autónomos del contrato de financiación contractualmente hablando. Sin embargo, también hay contratos de *swaps* implícitos, que se encuentran de incluidos en el clausulado del contrato de financiación principal (*leasing*, póliza de préstamo, etc.) y a los que la doctrina jurisprudencial ha dado diferente solución, aun cuando concurran los elementos de las acciones de vicio error en el consentimiento. La jurisprudencia del Alto Tribunal era reacia a admitir la nulidad de estos *swaps* hasta hace bien poco, por lo que intuimos que hay muchos parques solares fotovoltaicos que están afectados por esta clase de *swap* y no han reclamado en los tribunales". En relación con los *swaps*, se suele hablar de una posición desproporcionada y asimétrica entre la entidad que comercializa servicios financieros y su cliente. Otras dudas que nos surgen son: si es necesario ser un inversor profesional para poder entender los riesgos de este producto, en qué consiste el test de idoneidad que deben realizar los bancos, y si este es obligatorio, y también si el hecho de que los clientes



IGNACIO DELGADO

“EN NUESTRA EXPERIENCIA, CASI NUNCA SE HACÍA VER AL CLIENTE LOS RIESGOS QUE ENTRAÑABAN LOS SWAPS, PARA EMPEZAR, PORQUE LOS EMPLEADOS QUE LOS COMERCIALIZABAN CARECÍAN EN LA MAYORÍA DE LOS CASOS DE LOS CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA ELLO, POR LO QUE DIFÍCILMENTE PODÍAN EXPLICAR ALGO QUE DESCONOCÍAN”

sean sociedades mercantiles, supone necesariamente el carácter experto del cliente. “No es necesario ser inversor profesional desde el punto de vista estrictamente legal, pues la propia normativa permite que los minoristas (no profesionales ni contrapartes elegibles) contraten esta clase de productos, pero obviamente la ley otorga una mayor protección a los minoristas”, responde Ignacio. “Poniendo en relación la práctica con la complejidad de esta clase de productos financieros, sí debería verificarse por parte de las entidades financieras que el suscriptor del *swap* sea una

persona con mayor conocimiento técnico, experiencia, o cuanto menos asegurarse el haberle transmitido un conocimiento mínimo del funcionamiento y riesgo del producto. Hemos tenido clientes que eran administradores de, al menos 100 sociedades, y de formación auditor de cuentas y cuya demanda se estimó, dado que se demostró que la colocación del producto adoleció de las debidas advertencias por parte del banco, que no puede presumir el conocimiento en el administrador de la empresa contratante”, continúa Delgado. Sobre el hecho de que los clientes

ABOUT IGNACIO DELGADO



Ignacio Delgado Larena-Avellaneda ha sido abogado Procesalista durante quince años y trabaja desde 2016 en Legisfund. Además, durante los últimos cinco años, ha compaginado dicha labor como 'investment officer' en Therium Capital para España, uno de los principales fondos de financiación de litigios del mundo. Recientemente comenzó a colaborar además con ComClaims, dedicado a identificar y desarrollar oportunidades para inversores en activos litigantes. Ignacio es licenciado en Derecho por la Universidad Pontificia Comillas, es Master en Derecho Privado por el ICAM, y ha trabajado en prestigiosas firmas como Ramón y Cajal, EJI López-Ibor & Asociados y Rödl & Partner. En 2019 fue nominado para los premios Forty under 40 de Iberian Lawyer en la categoría 'Litigation'.

sean sociedades mercantiles, Delgado afirma que esto “no supone *per se* el carácter experto del cliente: de hecho, en el caso de las energías renovables, donde hubo una colocación masiva de *swaps* que han provocado pérdidas cuantiosas, las inversiones eran en muchos casos llevadas a cabo por personas físicas que constituían una sociedad limitada unipersonal para vehicular su inversión. Pero detrás de dicho vehículo no había más que un particular sin mayores conocimientos por tal hecho, ni con la capacidad de contratar o pagar asesores que sustituyeran su falta de conocimiento. No en vano, el problema se agravaba cuando el banco, a través de sociedades filiales o participadas creadas con tal fin, decía asesorar a su cliente en todo lo relacionado a la financiación del proyecto (dentro de lo cual debemos incluir el *swap*) y además cobraba por ello. Como hemos podido ver, no solamente no asesoraba debidamente, sino que comercializaba productos que iban en contra de los propios intereses de su cliente”.

A menudo vemos cómo las reclamaciones por contratos *swaps* acaparan los medios. Pero ¿cuál es el perfil del demandante más frecuente? ¿Suelen ser inversores con intenciones especulativas? ¿En qué sector ofrecen las entidades financieras los *swaps* (Hipotecas, Energía...)? “El perfil de demandante es absolutamente variado, –afirma Delgado– pues las bajadas de los tipos de interés, dada la configuración de los *swaps* que se han comercializado mayoritariamente, ha traído pérdidas económicas de forma generalizada, sin importar el perfil del suscriptor: hemos

visto casos que van desde personas físicas hasta empresas cotizadas, pasando por pymes. Sin embargo, en ningún caso nos encontramos con perfiles especuladores, pues esta no era la finalidad con la que accedían a su contratación. Durante los años 2007 y 2008 se comercializaron multitud de *swaps* con personas físicas, a las que los bancos se les colocaron sobre sus hipotecas de primera vivienda. También hubo gran ligazón de *swaps* a financiación y refinanciación bancaria de empresas del sector construcción e inmobiliaria, y por último nos encontramos con los del sector energético: tras los incentivos gubernamentales para la inversión en renovables, también en los años 2007 y 2008, la financiación bancaria en el sector fotovoltaico se disparó, y con ella la comercialización, indebida bajo nuestro punto de vista, de los *swaps*. La diferencia con las otras dos ‘olas’ es que muchos de estos *swaps* siguen vivos, pues su duración iba ligada a la del *Project Finance*, por lo que hablábamos de contratos de duración, en muchos casos no menor a 15-20 años”.

Sobre el porcentaje de declaración de la nulidad del contrato de permuta financiera que estamos viendo en los juzgados, Delgado dice que este es en general alto “pero como decimos, depende del tipo de perfil del contratante, del enfoque del despacho en cuestión, de la acción ejercitada, del tipo de *swap* (autónomo o implícito) y otros factores”. Suponemos que para reclamar un caso de *swaps* es necesaria la intervención de un abogado especializado en este tipo de productos. Legisfund gestiona procedimientos judiciales cuyo interés económico en liza supera

“NO ES NECESARIO SER INVERSOR PROFESIONAL DESDE EL PUNTO DE VISTA ESTRICTAMENTE LEGAL [...] (AUNQUE) PONIENDO EN RELACIÓN LA PRÁCTICA CON LA COMPLEJIDAD DE ESTA CLASE DE PRODUCTOS FINANCIEROS, SÍ DEBERÍA VERIFICARSE POR PARTE DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS QUE EL SUScriptor DEL *SWAP* SEA UNA PERSONA CON MAYOR CONOCIMIENTO TÉCNICO O CUANTO MENOS ASEGURAR EL HABERLE TRANSMITIDO UN CONOCIMIENTO MÍNIMO DEL FUNCIONAMIENTO Y RIESGO DEL PRODUCTO”

los 10 millones de euros (de forma agregada), solo en materia de *swaps*. “Al igual que en cualquier otra rama del Derecho, siempre recomendaría que el demandante vaya acompañado de un especialista en la materia que conozca a fondo el producto, su configuración y cómo tal producto ha sido considerado por la jurisprudencia. Como todas, tiene muchas características que han de ser tenidas en cuenta, últimos giros jurisprudenciales

en aspectos pequeños pero esenciales para el éxito del procedimiento, etc.”

Al requerir tanta especialización, ¿hablamos de un nicho con la suficiente importancia para ser considerado un área de práctica? “Desde luego, –afirma Delgado– sí que es un nicho para nosotros, porque es un campo al que le dedicamos mucho tiempo, y no por ello dejamos de aprender cada día. Asimismo, se relaciona con otros campos del Derecho como el Concursal, cuando nos hemos encontrado con un derivado colocado a una empresa en concurso de acreedores, o más recientemente, con el Derecho de la Competencia, cuando a comienzos del año pasado la CNMC impuso una multa a varios bancos por la manipulación de los precios de los *swaps* en los *Project Finance*”.

Delgado también ha conseguido victorias pioneras en dicha materia, en pleitos cuyo riesgo ha sido asumido enteramente por fondos de financiación de litigios. El fondo británico financiador de pleitos Therium desembarcó en España de su mano hace unos cinco años ya. Le preguntamos de qué modo ayuda a los demandantes y cómo funciona el proceso, y si la posibilidad de éxito de los *swaps* y su viabilidad suele pasar el corte de la *due diligence* de los fondos de litigios. “Sí, ya hace más de cinco años conseguimos que los costes y riesgos de un pleito de un cliente del despacho fueran asumidos por un fondo de financiación de litigios de Alemania, cuando apenas se había escuchado la existencia de esta clase de operaciones en nuestro país. Con Therium y otros fondos similares hemos conseguido financiar exitosamente las reclamaciones de daños y perjuicios derivados

ABOUT LEGISFUND



Legisfund es un despacho de abogados que ofrece un gran abanico de servicios jurídicos que abarca el Derecho Civil y Mercantil, y cuenta con una gran experiencia asesorando a consumidores, pymes y grandes empresas con relación a productos bancarios indebidamente colocados. También están especializados en todo lo relativo a la financiación y compraventa de litigios. 

de la incorrecta comercialización de lo *swaps* en España. Fue una transacción muy innovadora en la que, a un conjunto de demandantes que tenían grandes reclamaciones les cubríamos los costes fijos asociados al litigio, así como el riesgo de costas en caso de perder. Sin ello, muchos de ellos no se hubieran atrevido a reclamar. Los fondos que financian litigios hacen una *due diligence* de los méritos o solidez del caso en relación con el enfoque del caso por parte del despacho. Hay ocasiones en las que la visión del despacho no está del todo alineada con la del fondo, para el que siempre prima un enfoque ganador, y no le preocupa, sin embargo, explorar o abrir una nueva línea jurisprudencial, por ejemplo. Pero todo esto ya daría para una entrevista entera aparte...” 

CUESTIÓN DE CONFIANZA



GUSTAVO CAIUBY GUIMARÃES

Gustavo Caiuby Guimarães es el director de Gestión de Patrimonio del grupo financiero Dunas Capital, que opera tanto en Portugal como en España haciéndose cargo de, entre otras cosas, la administración de las inversiones de sus acaudalados clientes. Más allá del morbo o del interés aliñado de rumorología que despiertan siempre este tipo de asuntos, nos hemos acercado a él para que nos describa las principales tareas de este sector emergente y, más importante todavía, nos clarifique algunas dudas en torno a un universo que, por su exclusividad, puede parecer más inaccesible de lo que realmente es. Un ejemplo de que sucede justo lo contrario es la naturalidad y cercanía con la que Caiuby Guimarães atiende las dudas de Iberian Lawyer.

por antonio jiménez

¿Cuáles son los requisitos para convertirse en un gestor de patrimonio, y qué hace diferentes a estos profesionales de cualquier otro gestor de inversiones?

En mi opinión, para convertirse en un gestor de patrimonio, se necesita saber sobre las inversiones en diferentes segmentos y tener buenas habilidades sociales. Lo primero está relacionado con el rendimiento que puedes proporcionar a tu cliente y cómo él o ella medirá tu trabajo. Lo segundo es importante porque tienes que relacionarte con varias personas diariamente, no solo con los clientes actuales y posibles clientes, sino también con los diferentes proveedores de servicios. Comprender las necesidades de cada uno es esencial para lograr el mejor resultado. Además, existe una perspectiva jurídica, ya que algunas legislaciones exigen certificaciones específicas para ser un gestor de patrimonio. En Brasil, por ejemplo, la mayoría de las empresas de Gestión de Patrimonio exigen a sus empleados una certificación denominada CFP (Certified Financial Planner), a pesar de que no sea obligatoria. Este "sello" aporta una mayor credibilidad y el gestor tiene que conocer

muchas áreas relacionadas con los servicios de Gestión de Patrimonio, desde las inversiones hasta la planificación de las sucesiones.

Considero que lanzarse a una carrera profesional en el ámbito de la Gestión de Patrimonios es algo relativamente reciente, ya que los primeros gestores de patrimonio, o banqueros privados, solían trabajar en otras áreas. Campos como la cartera de inversiones o la gestión de fondos, y solo por el creciente número de clientes acaudalados empezaron a atenderlos con más atención. Por lo tanto, es difícil decir que un gestor de patrimonio sea muy diferente de un gestor de inversiones; su esencia es muy similar. Sin embargo, el gestor de inversiones se centra más en el aspecto técnico, y el gestor de patrimonios tiene una visión más amplia, no sólo atento a las inversiones del cliente, sino también mirando las otras variables como las sucesiones y la planificación fiscal.

Estos servicios suelen ser ofrecidos por los bancos en su mayoría a los clientes con más recursos financieros. ¿Cómo funciona la captación de clientes por parte de empresas independientes como Dunas?

La mayoría de nuestros clientes llegan a través de nuestra red o bien nos son referidos por abogados, amigos y otros clientes. El boca a boca es esencial en este segmento porque el cliente debe confiar y sentirse cómodo con la persona que administrará sus activos. Por eso, cuando reciben una recomendación de alguien en quien confían, es más fácil convencer al cliente y empezar a trabajar con él. Al ponernos en contacto con nuevos clientes, les mostramos cuál es el valor añadido de contratar a un gestor patrimonial independiente. El factor crucial es mitigar los conflictos de intereses.

Como solemos cobrar una tarifa plana por los activos gestionados, disponemos de mayor flexibilidad a la hora de elegir una inversión. Así pues, informamos a los clientes de que les sugeriremos las mejores oportunidades de inversión ajustadas a su perfil de riesgo en lugar de ofrecer productos que solo beneficien al banco o al gestor de activos. Además, como despacho especialista en varios sectores, solemos gestionar los activos que van de diez a unas cincuenta áreas, por lo que podemos ofrecer soluciones a medida para cada tipo de cliente en lugar de ofrecer los productos tradicionales que solemos ver en los bancos. Sin embargo, es esencial decir que dependemos de los bancos para la custodia de los activos de nuestros clientes, y esto es algo que tenemos que explicar a nuestros clientes presentes y futuros. Les decimos que somos un intermediario que les ayudará mejor con sus inversiones, pero que el dinero se mantendrá en una institución financiera debidamente regulada. En algunos casos las empresas independientes tienen acuerdos con los bancos, por lo que podemos ofrecer mejores condiciones en comparación con un determinado cliente, especialmente los más pequeños, abriendo una cuenta bancaria directamente en el banco. Ese es otro ejemplo de valor añadido que

DUNAS CAPITAL EN NÚMEROS

Dunas Capital es una empresa autorizada por la Comisión de Mercado de Valores de Portugal (CMVM); (Reg. 307) para prestar servicios de gestión de patrimonio y de carteras de inversión, gestión de fondos de inversión y servicios de asesoría financiera. Es una entidad gestora especializada en la gestión de fondos líquidos e ilíquidos. Dunas Capital se dedica por entero y en exclusiva a la gestión de fondos y activos de clientes institucionales y privados.

12 GRUPOS ECONÓMICOS

Número de carteras que gestionan

190 MILLONES DE EUROS

Valor total de inversiones gestionadas

10

Empleados

Portugal y Luxemburgo, trabajan con bancos de Portugal, Luxemburgo, Suiza y España

Países donde invierten

DESDE 2003

Años de funcionamiento

podemos ofrecer a nuestros clientes. Por último, convencer a un hipotético cliente es un proceso largo y exige persistencia, pero una vez que el cliente decide contratar a una empresa independiente, es difícil que regrese a una estructura más grande.

Una de las constantes de su trabajo debe ser la minimización del riesgo. ¿Cuáles son los criterios que siguen en estas inversiones?

Nuestro objetivo no debería ser minimizar el riesgo, sino proporcionar la mayor rentabilidad dentro de la aceptación del riesgo de cada cliente. Para entender cuántos riesgos está dispuesto a asumir el cliente necesitamos primero entender el horizonte de inversión que tiene. El proceso de definición del perfil de riesgo es una etapa crucial porque también nos ayuda a gestionar las expectativas de los clientes, ya que solo sugeriremos soluciones de inversión en función de su capacidad de asumir riesgos. Por lo tanto, después de definir el perfil de riesgo del cliente, tenemos que tenerlo siempre presente cada



SOBRE GUSTAVO CAIUBY GUIMARÃES

Gustavo Caiuby Guimarães comenzó su carrera profesional en G5 Evercore, en São

Paulo, allá por 2008, trabajando como pasante dentro del ramo de la gestión de patrimonio. Al tratarse de una pequeña boutique de inversiones, durante este período tuvo la oportunidad de aprender en diferentes áreas, desde la comercial hasta la generación de informes. Después de graduarse, fue ascendido a oficial de relaciones y comenzó a tratar directamente con los clientes, siendo el responsable de la gestión de aproximadamente 50 millones de dólares. En 2014 se convirtió en gerente de relaciones y fue responsable de administrar cinco veces más activos de los que manejaba al principio de su carrera. Durante esos años, su equipo y él mismo fueron responsables de la gestión de los activos líquidos e ilíquidos de sus clientes en Brasil y en el extranjero. En 2017, decidió hacer un MBA en ESADE en España. Después de graduarse en 2019, se unió al equipo de Dunas Capital para desarrollar el departamento de Gestión de Patrimonio y se convirtió en el responsable de proporcionar soluciones de inversión alternativa en Portugal para los inversores locales y extranjeros. Al mismo tiempo, es banquero en una multi-family office brasileña llamada M8 Partners, donde es el responsable de la captación de nuevos clientes y proporcionar soluciones de inversión global. Es licenciado en Administración de Empresas por la ESPM (Brasil), tiene un posgrado en Finanzas por INSPER (Brasil) y un MBA por ESADE (España). Es un profesional certificado CFP® debidamente autorizado por Planejar, afiliado a la Junta de Normas de Planificación Financiera - FPSB.

vez que recomendamos cualquier inversión. Esto no es una limitación, sino algo que hay que tener en cuenta todo el tiempo. Al invertir siempre se trata de medir la relación entre el riesgo y el rendimiento. Tenemos en cuenta los riesgos al analizar una oportunidad de inversión, pero no es una limitación.

Los fondos de inversión que ustedes ofrecen son los de su propia empresa y otros externos. ¿Cómo seleccionan los fondos y productos de inversión externos?

Como mencioné antes, tenemos una estructura flexible con una arquitectura abierta, así que proporcionamos a nuestros clientes la mejor opción para ellos. Ofrecemos nuestros propios fondos y fondos externos, pero todos ellos tienen que ser parte de nuestro proceso interno de selección de activos. Por lo tanto, para la elección de cualquier fondo que sugerimos a los clientes, seguimos un proceso interno de análisis del gestor del fondo, su estrategia de inversión, la composición de la cartera, el rendimiento histórico y varios factores más. Después de eso, clasificamos cada fondo según su estrategia de inversión y lo comparamos con sus pares. Una vez que hemos seleccionado los fondos, empezamos a asignar las carteras de nuestros clientes. Hay casos en los que los clientes nos traen algunas opciones de inversión, y realizamos el mismo proceso que acabo de describir. El mercado financiero es un organismo vivo y en continuo cambio, por lo que nuestra lista de fondos está siempre atenta y se adapta de acuerdo a él.

¿Qué es un Fondo de Etiqueta Blanca, y en qué se diferencia de un fondo convencional?

Un Fondo de Etiqueta Blanca podría surgir, principalmente, de dos diferentes situaciones. La primera es cuando una institución financiera nos contrata para gestionar un fondo con una estrategia de inversión específica, ya que no tienen las capacidades o las licencias necesarias para hacerlo. En esta situación, nosotros somos responsables de gestionar el fondo y decidir la asignación de activos, mientras que ellos son responsables de comercializar el fondo y recaudar el capital dentro de su red. La segunda situación es cuando nos asociamos con una empresa o un grupo con intereses compartidos para crear un fondo, y ellos pueden proporcionar algunos conocimientos técnicos en un



EL BOCA A BOCA DE NUESTROS CLIENTES TAMBIÉN NOS AYUDA A SEGUIR EXPANDIÉNDONOS EN DIFERENTES GEOGRAFÍAS, Y ES EL MEJOR TERMÓMETRO PARA EVALUAR NUESTRO DESEMPEÑO Y LOS SERVICIOS PRESTADOS





asunto específico. En esta situación, la entidad gestora es responsable del fondo, pero ambas empresas comparten actividades relacionadas con él. En Dunas Capital tenemos de los dos tipos, el primero está relacionado con los fondos de inversión y la inversión en activos financieros, y el segundo está más enfocado a las inversiones alternativas. Por otro lado, el fondo convencional es el “camino tradicional” cuando decidimos crear un fondo internamente, y somos responsables de todas las actividades del fondo, desde la recaudación de fondos hasta la elección de las inversiones. En la industria de la gestión de patrimonio, es común ver este último caso cuando identificamos una demanda específica de nuestros clientes, y decidimos crear un vehículo de inversión que sea capaz de resolver las necesidades de los clientes.

¿Qué características buscan en un fondo de capital de riesgo?

Al analizar los fondos de capital riesgo, tenemos que tener en cuenta su estrategia y entender si sus objetivos están en consonancia con los intereses del cliente y nuestras percepciones como gestores de patrimonio. El mercado ofrece muchas opciones en todo el mundo, por lo que tenemos que analizar los antecedentes de los gestores, los casos de éxito, el horizonte de inversión y algunos otros factores antes de proceder a la inversión. Además, también es vital para nosotros entender de modo integral los riesgos que los fondos están dispuestos a asumir y el rendimiento que esperan obtener. Una vez más, el objetivo no debe ser sólo minimizar los riesgos, sino ofrecer la mejor relación riesgo/rendimiento para nuestros clientes, teniendo siempre presente la disposición de cada cliente a asumir riesgos. Por lo tanto, es mucho más importante conocer las necesidades del cliente que simplemente establecer una lista de características al analizar un fondo de capital de riesgo, porque cada caso será diferente. En el nuestro, por ejemplo, tenemos algunos fondos de capital de riesgo en la empresa y, en lugar de ofrecerlos a todos nuestros clientes, entendemos qué fondo se ajusta mejor a cada cliente específico antes de mostrarle los materiales.

¿Cuáles son las principales diferencias entre un cliente institucional y uno privado? ¿Requieren los fondos institucionales garantías más significativas al hacer sus inversiones?

La principal diferencia es que, cuando se trata de clientes institucionales, suelen tener algunas obligaciones y exigencias que limitan las opciones de inversión. Dependiendo de la situación, el rendimiento de la cartera puede verse afectado, pero el cliente lo entiende porque solo estamos siguiendo sus requerimientos. Los clientes institucionales suelen ser fondos de pensiones o fundaciones que, aunque ya tienen acceso a diferentes

EL GESTOR DE PATRIMONIO, JUNTO CON EL CLIENTE Y UN ABOGADO, PODRÁ COMPARTIR EXPERIENCIAS Y CONOCIMIENTOS PARA PROPORCIONAR LA MEJOR SOLUCIÓN QUE ATIENDA A LOS OBJETIVOS DEL CLIENTE



gestores de activos y bancos, quieren escuchar una segunda opinión de una entidad independiente que no tenga conflictos de intereses sobre su estrategia o las posibilidades de inversión. En general, este tipo de cliente tiene un perfil conservador en la mayor parte de su cartera, y su proceso de diligencia debida es riguroso. Por último, la cantidad gestionada para esos clientes suele ser mayor que la de los clientes privados, y el horizonte de inversión es más largo que el de los clientes individuales.

En el margen opuesto: la mayoría de los clientes privados han hecho su fortuna gracias a su trabajo (por ser cargos directivos o por la venta de sus empresas) o por herencia. Cada inversor tiene su perfil de inversión, y suele variar según su situación actual y sus objetivos vitales. A las personas con un alto patrimonio les gusta explorar diferentes áreas de inversión, que van desde los activos financieros hasta los bienes inmobiliarios. Aunque algunos clientes tienen acceso a otros bancos, suelen acudir a gestores de patrimonio independientes porque saben que podremos ofrecerles una solución a medida y recomendaciones imparciales para sus inversiones.

En su sitio web se diferencian dos tipos de fondos: los de hasta un millón de euros y los de más de un millón de euros. ¿Cuál es la cifra mínima para que se hagan cargo de una cartera? Porque, supongo, tal vez el principal obstáculo al que se enfrentan es la consideración que el cliente tiene de sí mismo. ¿Cuándo consideran que es necesario tener un gestor de patrimonio?

En Dunas Capital, para el área de gestión de patrimonio, solemos gestionar carteras de clientes de más de un millón de euros. Sin embargo, hay situaciones singulares en las que podemos empezar a trabajar a partir de quinientos mil euros. El mayor problema de la gestión de carteras más pequeñas es la



capacidad de ofrecer servicios de alta calidad. Nosotros, como *multi-family office*, no tenemos grandes equipos para atender a nuestros clientes, por lo que no nos centramos en la escalabilidad, sino en la diferenciación. Por lo tanto, si pretendemos prestar servicios excelentes y a medida para nuestros clientes, tenemos que centrarnos en un segmento específico en lugar de intentar abordar todo el mercado; de lo contrario, podemos poner en peligro nuestro negocio. Además, la diversificación es más problemática en las carteras más pequeñas que en las más grandes y, por ello, nos resulta más difícil añadir valor en este segmento de clientes. Pese a todo esto no estoy diciendo que los clientes más pequeños no deban tratar de encontrar un asesor financiero. Hoy en día es más fácil encontrar instituciones y asesores capaces de ayudar a los pequeños inversores, y recomiendo encarecidamente que aprendan más sobre esas empresas, porque pueden ser una mejor solución que permanecer en los bancos tradicionales. Se recomienda un gestor de patrimonio no solo cuando se tiene un gran número de fondos para invertir, sino también cuando se necesita ayuda con la planificación de las sucesiones y los impuestos. El gestor de patrimonio, junto con el cliente y un abogado, podrá compartir experiencias y conocimientos para proporcionar la mejor solución que atienda a los objetivos del cliente.

Esta es una publicación dedicada al mercado legal, y ustedes no son abogados. ¿Cómo hacen la selección de los abogados con los que trabajan? ¿Cómo suelen entrar en contacto los abogados con ustedes?

Trabajamos con varios abogados, principalmente en Portugal, y creemos que esta asociación es importante para ambas partes de cara a la captación de nuevos clientes. Cuando tratamos con un bufete de abogados normalmente tenemos dos enfoques diferentes. El primero está relacionado con nuestras necesidades internas, como la asistencia en la creación de un nuevo fondo, el asesoramiento Fiscal, el cumplimiento (*Compliance*), entre otros. Por lo general elegimos un socio de acuerdo a sus capacidades y tiempo de respuesta. El mercado es muy dinámico, y no podemos perder mucho tiempo esperando una solución, de lo contrario, podemos perder a nuestro cliente frente a un competidor. La segunda perspectiva está más centrada en las necesidades de nuestros clientes. En la mayoría de los casos, exigen una planificación fiscal y de herencias, estructuras de inversión y otras alternativas que requieren una opinión jurídica. En este caso, solemos atender a la experiencia previa del bufete de abogados, por lo que podemos ofrecer a nuestros clientes diferentes opciones de abogados que

EL GESTOR DE INVERSIONES SE CENTRA MÁS EN EL ASPECTO TÉCNICO, Y EL GESTOR DE PATRIMONIOS TIENE UNA VISIÓN MÁS AMPLIA, NO SÓLO ATENTO A LAS INVERSIONES DEL CLIENTE, SINO TAMBIÉN MIRANDO LAS OTRAS VARIABLES COMO LAS SUCESIONES Y LA PLANIFICACIÓN FISCAL



podrán ofrecer lo que necesitan. Por lo tanto, solo estamos facilitando el contacto entre ambas partes, pero el cliente será el responsable final de elegir a su proveedor de servicios. Es importante mencionar que al contrario funciona del mismo modo. Es decir, los abogados nos recomiendan a sus clientes siempre que necesiten una empresa de inversión para cuidar los activos de sus clientes. Suelo decir que los bufetes de abogados tienden a relacionar a sus clientes con las empresas independientes en lugar de con los grandes bancos porque saben que estas empresas están orientadas a las personas, como sus empresas, y su cliente no será uno más entre miles.

¿Se atrevería a dar un perfil del tipo de cliente que tiene Dunas?

Como ya he mencionado, cada cliente tiene sus propias necesidades y expectativas. Es difícil definir un perfil específico de nuestros clientes. Tenemos varios clientes institucionales en Portugal, sobre todo porque en los últimos años, era más común la prospección de este tipo de clientes y el concepto de *multi-family office*, una empresa que gestiona los activos de varias familias, sigue creciendo en el mercado local. Sin embargo, al ofrecer un servicio de alta calidad y el valor añadido de un gestor de patrimonio, creemos que hay un gran potencial de clientes individuales en Portugal. Esta es una de las razones por las que hemos sido testigos de la llegada de un gran número de bancos privados y empresas independientes a Portugal en los últimos meses. Además, tenemos clientes individuales de España y Brasil, principalmente porque hemos desarrollado lazos locales que nos han permitido mostrar nuestro trabajo y proporcionar soluciones internacionales a esos clientes. Al mismo tiempo, el boca a boca de nuestros clientes también nos ayuda a seguir expandiéndonos en diferentes geografías, y es el mejor termómetro para evaluar nuestro desempeño y los servicios prestados. Por último, el perfil de cliente ideal es el que comprende y confía en nuestro trabajo para gestionar su cartera de activos. ■



TOMÁS ACOSTA

TOMÁS ACOSTA: “LAS ESTANCIAS EN EL EXTRANJERO SON COMO ‘PEGAR UN ESTIRÓN’”

Viajamos a Chile para conocer a Tomás Acosta, socio residente de Uría Menéndez en PPU Chile. Por sus palabras se adivina una personalidad arrolladora, un espíritu aventurero y mucha pasión tanto por su profesión como por el proyecto de la firma, que cumple ahora su quinto aniversario en este punto del globo. Su conocimiento del mercado latinoamericano en general y del chileno en particular nos ha hecho trasladarnos por completo y entender mucho mejor en qué posición se encuentra el país andino que este pasado mes ha votado a favor de redactar una nueva Carta Magna. Aunque Tomás afirma que algún día volverá a España, disfruta del destino sin morriña y, al parecer, tiene agenda para rato.

por desiré vidal



SI TUVIERA QUE DEFINIR QUÉ ES LO QUE MÁS ME HA APORTADO PROFESIONALMENTE EL DESARROLLAR PARTE DE MI CARRERA EN EL EXTRANJERO, DIRÍA QUE ES LA FLEXIBILIDAD PARA ADAPTARME AL CAMBIO, PARA VERLO COMO ALGO BUENO, MÁS QUE COMO UNA AMENAZA, Y PARA TENER UNA PERSPECTIVA MÁS AMPLIA DE LAS SITUACIONES



Usted lleva en la firma doce años ahora. Empezó en la oficina de Madrid, luego estuvo en la oficina de Londres y lleva algo más de un año como socio residente de la oficina de PPU, la firma hermana de Uría Menéndez en Latinoamérica, en Santiago de Chile. ¿Cómo ha vivido estos cambios en su carrera en la firma? Mirando atrás, ¿qué cree que le ha aportado el desarrollar parte de su carrera en otros países? ¿Y a nivel personal?

Doce años, ¡cómo pasa el tiempo! La verdad es que en todas las ocasiones que mencionas, igual que en anteriores estancias en el extranjero (durante mi último año de carrera hice

un intercambio Erasmus en *Handelshögskolan i Stockholm*, en Suecia), siempre se repite la misma sensación: tengo la impresión de estar “pegando el estirón”. Son todas ellas oportunidades para aprender otras formas de hacer y de pensar, conocer a personas de orígenes muy diversos y enfrentarte a situaciones novedosas.

¿Cómo he vivido estos cambios? Yo distinguiría tres momentos. Antes de vivirlos, siempre con una mezcla de ilusión e incertidumbre, pero sobre todo con muchas ganas de demostrar (a colegas, a clientes, a mí mismo...) qué soy capaz de hacer y de aportar. Durante la estancia, con intensidad. Tengo la suerte de estar, y de haber estado, en destinos enormemente ricos, tanto en lo profesional como en lo personal, con lo que nunca hay tiempo que perder. Y, finalmente, a la vuelta, con agradecimiento y alegría. Uno siempre vuelve siendo mejor de lo que era cuando salió. Como dije antes, todas ellas son experiencias de crecimiento. Si tuviera que definir qué es lo que más me ha aportado profesionalmente el desarrollar

parte de mi carrera en el extranjero, diría que es la flexibilidad para adaptarme al cambio, para verlo como algo bueno, más que como una amenaza, y para tener una perspectiva más amplia de las situaciones. Y a la par con esto, están todas las estupendas personas, además de excelentes profesionales, de las que he tenido la suerte de aprender y con las que he podido crecer en cada etapa. Sin duda, sin todas esas experiencias, yo sería una persona y un abogado distinto.

Se cumplen cinco años desde la creación de PPU en Santiago de Chile y, aunque quizás este 2020 no sea el mejor momento para hacer balance, ¿cómo han sido estos cinco años respecto al crecimiento de la firma?

PPU es un proyecto único. Estamos construyendo entre todos un despacho regional llamado a liderar el asesoramiento jurídico sofisticado en la Alianza del Pacífico (actualmente compuesta por Chile, Colombia, Perú y México). Y lo estamos haciendo a

fuego lento, con mucho cariño. Integrar firmas tan prestigiosas y establecidas en sus respectivos países como las que forman parte de PPU no se hace de la noche a la mañana, desde luego si lo quieres hacer bien. Por ello, creo que cinco años es un plazo breve para hacer un balance con verdadero significado, si bien lo cuantitativo nos confirma que se estuvo en lo cierto cuando se decidió apostar por este proyecto. Pero más allá de los indicadores “fríos”, yo prefiero destacar el orgullo que sentimos los que formamos parte de PPU por el despacho que tenemos. 2020 no está siendo un año fácil para nadie, pero eso no ha impedido que sigamos avanzando en la integración, fortaleciendo nuestra institucionalidad y cohesión, y recibiendo la confianza de los clientes para sus asuntos más relevantes. Todos estamos ansiosos por ver los próximos cinco años, ¡y los siguientes cincuenta!

Usted es experto en M&A, Financiero y Bancario y Mercado de Capitales. ¿Diría que son estas las primeras áreas en cuanto a volumen de actividad, al menos en un contexto “normal”, es decir, antes de la aparición del COVID-19? ¿Cuál diría que ha sido el impacto de la pandemia en la actividad del despacho?
 Las firmas *full service* como Uría Menéndez o PPU encuentran en las áreas que has mencionado uno de sus pilares, eso es indudable. También en la resolución de disputas, sea cual sea la forma que tomen. No obstante, lo que creemos que realmente da fuerza a una firma como la nuestra es ser capaces de ofrecer asesoramiento de



PPU ES UN PROYECTO ÚNICO. ESTAMOS CONSTRUYENDO ENTRE TODOS UN DESPACHO REGIONAL LLAMADO A LIDERAR EL ASESORAMIENTO JURÍDICO SOFISTICADO EN LA ALIANZA DEL PACÍFICO. Y LO ESTAMOS HACIENDO A FUEGO LENTO, CON MUCHO CARIÑO



ÁREAS DE PRÁCTICA PPU CHILE
Financiero, Bancario y Mercado De Capitales
Corporativo y M&A
Derecho Ambiental y Desarrollo Sostenible
Derecho Público
Compliance
Inmobiliario
Infraestructura y Proyectos
Insolvencia
Laboral
Libre Competencia
Minería Energía y Recursos Naturales
Resolución de Conflictos
Seguros y Reaseguros
TMT
Tributario y Comercio Internacional

SOBRE PPU CHILE

Número de oficinas:

1 en Santiago de Chile

Número de empleados:

19

Socios

1

Socio español

82

Abogados
(sin incluir socios)

63

Staff

la máxima calidad en todas las áreas del Derecho que un cliente corporativo puede necesitar. Para ello, contar con potentes áreas de fiscal, laboral, propiedad industrial e intelectual, competencia, etc., etc. es clave, con independencia de su volumen de actividad.

Dicho lo anterior, es cierto que la crisis económica desencadenada por la pandemia ha hecho que algunas áreas asuman un volumen de actividad inusualmente alto. Laboral es un ejemplo evidente, pero no es el único. Fiscal ha tenido una actividad muy potente, así como todo lo relacionado con la digitalización. No me extrañaría ver en los próximos meses un incremento en las necesidades de asesoramiento en financiaciones, en situaciones de insolvencia o previas a esta, así como del llamado "*distressed M&A*".

El 25 de octubre Chile celebró una consulta popular donde una aplastante mayoría votó a favor de redactar una nueva Carta Magna que anula la conocida como "redactada por Pinochet". Este se considera el acontecimiento más importante desde que recobró la democracia hace tres décadas. ¿Qué mejoras le gustaría que salieran adelante en la nueva Constitución, sobre todo, en cuanto a la práctica del Derecho y la abogacía en Chile?

Oigo mucho eso de que la Constitución vigente de Chile fue la redactada por Pinochet. Y puede que eso sea así desde un plano formal, pero la verdad es que, desde su promulgación, la constitución chilena ha sufrido numerosas y profundas reformas. La más relevante fue la de 2005, bajo la presidencia de Ricardo Lagos. Esta reforma

fue de una envergadura tal que se llegó a denominar la "Constitución de Lagos". Al comienzo de este debate me interesó mucho este aspecto y un día me hice con una versión en Word de la Constitución de 1980 y con otra de la actual. Hice una versión comparada de ambos documentos y, para mi sorpresa, se parecían como un huevo a una castaña. Esto ya es en sí mismo algo sobre lo que reflexionar.

Efectivamente, el pasado 25 de octubre triunfó la opción del "Apruebo", con lo que se debe iniciar un proceso para la redacción de una nueva Constitución en Chile. Asimismo, se eligió que el órgano constituyente fuera la llamada "Convención Constitucional". Este es un órgano que estará formado por 155 personas, las cuales no podrán ser parlamentarios en ejercicio ni desempeñar ninguna función pública. Ambas opciones se aprobaron por mayorías cercanas al 80% de los votos, aunque no puede dejar de resultar llamativo que la participación fuera de poco más del 50%, porcentaje similar al de previas elecciones presidenciales.

Entramos ahora en un período en el que se deberán conformar las candidaturas a esta Convención, cuyos integrantes serán elegidos en unas elecciones el 11 de abril de 2021. Una vez formado el órgano, este dispondrá de un período de hasta doce meses para acordar un texto, lo cual se hará por una mayoría de dos tercios de sus miembros. Asimismo, el texto que en su caso se apruebe, deberá ser sometido a un nuevo plebiscito, conocido como "plebiscito de

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



SOBRE TOMÁS ACOSTA

Tomás Acosta es socio del grupo de Societario y M&A de Uría Menéndez.

Se incorporó a la oficina de Madrid de la firma en 2008 y, entre 2012 y 2014, trabajó en la oficina de Uría Menéndez en Londres. Desde abril de 2019 se encuentra destacado en la oficina de Santiago de Chile de PPU, la firma hermana de Uría Menéndez en Latinoamérica.

Su práctica profesional, de perfil marcadamente internacional, se centra en Fusiones y Adquisiciones (tanto de entidades cotizadas como no cotizadas), Reestructuraciones y emisiones de capital y deuda. También presta asesoramiento con carácter habitual en otras cuestiones Mercantiles, tales como Gobierno Corporativo y contratación Mercantil nacional e internacional.

Tomás asesora de manera regular a firmas de Private Equity, clientes industriales e instituciones financieras nacionales e internacionales en sus inversiones y desinversiones en Europa y Latinoamérica. 



TOMÁS ACOSTA

salida”. Todos estos factores me hacen pensar que la ciudadanía votaría una nueva constitución hacia el segundo o tercer trimestre de 2022, si todos los tiempos se cumplen con normalidad. Asimismo, hemos de tener en cuenta que si la Convención no alcanza un acuerdo sobre el texto o en el plebiscito de salida se rechaza le texto, se mantendrá en vigor la Constitución de 1980.

La pregunta que me haces me parece muy sugerente. Me lleva a reflexionar sobre cuáles son las expectativas que cabe razonablemente tener sobre la Constitución. Hace algunas semanas, una prestigiosa universidad chilena hizo una encuesta en la que, entre otras cosas, se preguntaba a los encuestados si creían que la nueva Constitución tendría un impacto directo en su calidad de vida. ¿Sabes cuánta gente contestó que sí? Casi un 70%, si la memoria no me falla. Estas expectativas me parecen excesivas (recordemos que la Constitución española consagra el derecho al trabajo...) y todo un reto para los gobernantes que deben gestionarlas.

A mí me encantaría ver una Constitución en Chile

que favoreciera la fortaleza institucional, que apoyara la característica estabilidad chilena de las últimas décadas, y que reafirmase el papel de Chile como receptor de inversión internacional, basado en la seguridad jurídica y el Estado de Derecho. Ojalá se logren cohesionar estos objetivos con una adecuada respuesta a las demandas sociales que centraron el debate durante el llamado “estallido social” de hace un año.

¿Cómo está afrontando la crisis sanitaria y económica el gobierno de Chile y qué diferencias remarcaría respecto a cómo se está afrontando en España?

Con mucha responsabilidad y cautela, lo cual no me ha sorprendido en absoluto. Se tomaron medidas pronto y con decisión, y la situación se ha seguido de manera rigurosa. Sin duda, todo ello ha ayudado a contener la situación, la cual es grave, en todo caso. No obstante, la evolución durante los meses que vienen, que coinciden con la primavera y el verano en el hemisferio sur, es toda una incógnita.

Las energías renovables llevan hace años siendo una importante fuente de inversión, pero, a raíz de la pandemia se ha hecho aún más evidente la necesidad de apostar por este tipo de energías. ¿Cómo se está viviendo este impulso en Latinoamérica? ¿Están apostando los gobiernos por estas inversiones?

La apuesta de Chile por las energías renovables es sin duda una de sus señas de identidad. No en vano, Chile ha puesto en marcha un ambicioso

plan de descarbonización de su economía que tiene como objetivo lograr la neutralidad en carbono en el año 2050. De modo natural, las energías renovables son en la actualidad uno de los principales motores de actividad económica. Y esto no son palabras vacías, lo noto (¡y con mucha intensidad!) en mi día a día. Una parte no pequeña de mi tiempo lo dedico a asesorar a inversores extranjeros que desean invertir en Chile en este sector, así como a apoyar a los operadores ya establecidos.

En estos momentos, las inversiones, en general, también se están diversificando entendemos que, a nivel global, pero ¿qué sectores de negocio son los que más están atrayendo las inversiones en Chile? Por ejemplo, las inversiones en start-ups parece ser una tendencia ganadora en Europa. ¿Sucede lo mismo en Latinoamérica? ¿Qué tipo de fondos están cobrando notoriedad a raíz de la pandemia?

Los sectores tradicionalmente más activos en Chile, pero también en América Latina en su conjunto, siguen siendo lo más relevantes a día de hoy. Hablo esencialmente de dos tipos, por un lado los recursos naturales, principalmente la industria extractiva, con la minería y sus industrias accesorias a la cabeza; y, por otro, la infraestructuras (redes viarias, instalaciones hídricas, hospitales y, más recientemente, infraestructuras de telecomunicaciones, sobre todo con el despliegue de las

redes 4G y 5G) y la energía, sobre la que he hablado anteriormente. Junto a estos sectores, van ganando terreno poco a poco otros de corte más tecnológico, así como industrias incipientes, como la del cannabis de uso medicinal. Pero me parece muy interesante la pregunta sobre las start-ups. En muchos países de Latinoamérica, y desde luego en todos los de la Región Andina, se están generando ecosistemas favorables al emprendimiento, con varias compañías ya en fase de *scale-up*. Y hay estupendos ejemplos de unicornios, como Mercado Libre (Argentina), Rappi (Colombia) y, probablemente en un futuro nada lejano, Cornershop, en Chile.

Por último, pregunta obligada, ¿echa de menos España? ¿Qué extraña más? ¿Tiene previsto regresar o seguirá siendo un “Partner Abroad”?

Desde luego que echo de menos la comodidad de vivir en mi país y de tener a todos mis seres queridos cerca, y más que nunca en estos difíciles tiempos que nos ha tocado vivir. Pero si me preguntaras si tengo morriña, te diría que claramente no. Con todo lo que tiene el mundo (y, en mi caso ahora, América Latina) por ver, oír, saborear; con todas las personas a las que se puede conocer, con las que se puede conversar; con la inmensa naturaleza que hay por descubrir ahí fuera; con el maravilloso proyecto que es PPU... no hay tiempo para eso. ¿Regresaré a España? Sí, sin duda. 🇪🇸



Special focus II

ÁFRICA





ABOGADOS PARA MANEJAR SITUACIONES COMPLEJAS

El pasado 21 de octubre tuvo lugar el segundo encuentro del Special Focus África, un encuentro entre abogados que conocen a fondo la situación del continente y los consejeros generales de varias empresas que hacen negocios en África, organizado por Iberian Lawyer. Tras el primer encuentro del mes anterior, esta vez la conversación giró en torno a temas más precisos, siguiendo la idea de que fuera lo más minucioso posible en su profundización en este prometedor mercado.

En esta ocasión, los participantes fueron tres socios que han asistido a múltiples transacciones en el terreno: el socio de Bancario, Societario, Energía, Fusiones y Adquisiciones, Minería y Financiación de proyectos de Miranda & Asociados Nuno Cabeçadas, la socia de Financiación de Proyectos, Infraestructuras y Movilidad de VdA Teresa Empis Falcão y José Luis Moreira da Silva, jefe de los departamentos de Proyectos y Medio Ambiente, Transporte y Navegación de SRS Advogados. Para unirse a ellos en la conversación, invitamos al negociador legal de Total International, Daniele Novello, y al director Legal del grupo Elsewedy Electric, Mahmoud Shaarawy.

Los temas elegidos atendían a las principales preocupaciones aparecidas en la primera reunión: La energía y sus infraestructuras junto a las garantías para las inversiones. Ante el hecho de que algunos de los más significativos proyectos desarrollados en África en los últimos años están relacionados con el área de Energía e Infraestructuras, comenzamos con este tema.

Nuno Cabeçadas fue el primero en intervenir, y nos recordó que ha realizado toda su carrera como abogado de Miranda y que desde el primer día ha estado encargado de proyectos en África, lo que significa haber pasado más de 18 años dedicado a transacciones en el continente, y los retos y las oportunidades han sido siempre los mismos:

“LA MAYORÍA DE LA POBLACIÓN DE ÁFRICA SIGUE SIN TENER ACCESO A LA ENERGÍA, Y ÁFRICA SIGUE TENIENDO UN DÉFICIT DE INFRAESTRUCTURAS QUE REQUIERE MILES DE MILLONES DE INVERSIONES PARA HACERSE REALIDAD”.

NUNO CABEÇADAS



“La mayoría de la población de África sigue sin tener acceso a la energía, y África sigue teniendo un déficit de infraestructuras que requiere miles de millones en inversiones para hacerse realidad”.

Una aportación que fue confirmada automáticamente por todos los participantes. Siguió describiendo la situación existente: las desigualdades en el desarrollo de las infraestructuras en África, la necesidad de inversión, la existencia de los inversores, la existencia de capital disponible para estos proyectos, la voluntad de los gobiernos de desarrollar estos planes en sus países, etc. Pero, por varias razones, estos proyectos no parecen avanzar al ritmo que queremos que avancen, y el hecho de que el número de proyectos que alcanzan la inversión necesaria y se ejecutan de forma efectiva no sea tan alto como queríamos que fuese. Y la pregunta obvia es por qué, cuáles son las razones que expliquen esta aparente paradoja. Y qué puede hacerse para minimizar esta contradicción. Y, en la experiencia personal de Cabeçadas, hay un gran número de proyectos que no encuentran un acuerdo financiero inicial. Y esto es especialmente cierto en los proyectos de Energía e Infraestructura. Y muy a menudo, las razones pueden encontrarse en la falta de preparación desde las fases iniciales de los proyectos.

Un problema clásico es el momento de tener las licencias necesarias para ponerlos en marcha. “Viví en Mozambique durante seis años, trabajando en nuestra oficina en Maputo, y confirmé sobre el terreno cómo esto perjudica a las iniciativas. Creo que las cosas están mejorando, pero aún así, en muchas ocasiones, el lapso de tiempo necesario para obtener la autorización mata los proyectos. Licencias ambientales, permisos de construcción... Esos pueden ser grandes obstáculos, y hemos visto a los inversores perder la esperanza, la fe y, finalmente, la paciencia, y decidir abandonar los proyectos”. También destacó el dogma asumido por muchos gobiernos y administraciones de que el alto riesgo de invertir en África es algo que debe ser afrontado al completo por los inversores. Por lo tanto, las PPI (Public-Private Investments) no suelen terminar bien. Y, por último, las garantías a menudo no cubren el riesgo del proyecto. Los gobiernos a veces no tienen la capacidad de hacerlo, o a veces han entrado en recesión y por lo tanto no pueden, etc. “Pero no me malinterpreten, soy un optimista africano, creo que estamos en una mejor situación que hace veinte años, tenemos muchos ejemplos de proyectos que concretan su financiación. En Mozambique, el país que mejor conozco, tenemos varios proyectos que se enfrentaron a varias dificultades pero finalmente se concretaron exitosamente. Y se pueden encontrar historias exitosas similares en otros países de África, así que creo que seremos positivos y optimistas en el continente. La clave está en que los desafíos estén bien identificados. Hay soluciones comprobadas para muchos de ellos. Y, como abogados, estamos en una posición privilegiada para hacer más proyectos de financiación más realizables, y eso hará que los proyectos sean más fáciles de superar para minimizar la brecha de infraestructura en África”.

“ÁFRICA TIENE GENTE DE ALTA CALIDAD, UNO DE SUS PRINCIPALES CAPITALES ES LA GENTE, ASÍ QUE ÉSE ES UN PROBLEMA QUE ÁFRICA NO TIENE”.

DANIELE NOVELLO



Daniele Novello realizó algunas aportaciones tras su experiencia trabajando para Total en el norte de África, especialmente en Egipto. Habló de “un problema que África no tiene: tienen gente de alta calidad, uno de sus principales capitales es la gente. Estoy absolutamente impresionado por la gente con la que trabajo. Tal vez he tenido algunos prejuicios en el pasado, no lo sé, pero desde luego, la gente con la que trabajo está entre las personas más inteligentes y de mejor espíritu que he conocido”. Total, como recordó Novello, es una fusión de Total y Elf, y la última de las dos compañías tenía una presencia significativa en el África francesa. Y predice que se avecinan grandes desafíos con la transición energética que estamos viviendo hoy en día. Entre estos desafíos, uno de los actores determinantes serán las mismas empresas de energía que ya están establecidas en el continente.

"CREO QUE LA PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO, LA ESTRUCTURACIÓN, ES ABSOLUTAMENTE CRUCIAL. ELEGIR EL PROYECTO CORRECTO, EN EL MOMENTO ADECUADO PARA LLEVARLO A LA PRÁCTICA, USANDO LA ESTRUCTURA APROPIADA, ES LA CLAVE PARA ALCANZAR EL ÉXITO".

TERESA EMPIS FALCÃO



Teresa Empis Falcão comentó que la falta de infraestructuras ha sido un tema recurrente cuando se habla de África en los últimos veinte años. Además de ser uno de los grandes asuntos a cuidar en el desarrollo de África a largo plazo. Pero también ve que "es una de las oportunidades más significativas para todos nosotros: para los inversores, los financiadores, para todos los actores en África. Hay una gran oportunidad allí. A veces es frustrante porque nosotros que vivimos en Europa conseguimos la financiación, pero no tenemos un oleoducto, y en África habría oleoductos, pero los proyectos no terminan de convertirse en realidad. Hay un proyecto, la terminal Vasco da Gama en el puerto de Sines, que puede ser usado como metáfora de lo que sucede en los proyectos africanos. La razón por la que no termina de concretarse. Creo que el objetivo del proyecto, la estructuración, es absolutamente crucial. Elegir el proyecto correcto, en el momento adecuado para ser entregado, utilizando la estructura adecuada, eso es clave para conducir al éxito del proyecto. Porque de lo contrario, no va a realizarse. Así que creo que la identificación de los proyectos que son capaces de ser desarrollados, es un ejercicio previo necesario para cualquier gobierno. Y eso necesita un plan maestro a largo plazo más que un enfoque a corto plazo. De esa manera, las diferentes piezas podrían encajar bien juntas".

Pero, además de la idea de oportunidad, Empis Falcão también destacó la falta de capacidad de los gobiernos. "Es esencial asegurar que los funcionarios que participan en los proyectos desde el lado del gobierno tengan las habilidades adecuadas para entender el proyecto, y para contribuir a que el proyecto sea implementado. Lamentablemente, esto no siempre ocurre; a veces es difícil encontrar personas con la capacidad de comprender el proyecto y asegurar que se ejecute correctamente en interés del gobierno y del país. La mala reputación de muchos proyectos tiene que ver con la falta de preparación de los funcionarios del gobierno, que, al final, no negocian bien para el gobierno. Y ese es el origen de la reputación de la falta de voluntad de los gobiernos para lanzar nuevos proyectos".

José Luis Moreira da Silva enfatizó el hecho de que hay liquidez en el mercado esperando encontrar los proyectos a financiar. Y también es importante recordar que todos los actores que quieren participar en las inversiones en África deben ser conscientes de que el ritmo no es el mismo que en Europa y América del Norte. Moreira da Silva utilizó la idea de un tiempo africano, que parece muy sugerente y productiva como herramienta para entender y hablar del tema. "Parece que exige varios años de expectativa. Tengo experiencias destacadas en los últimos años cuando los proyectos no son apoyados por el gobierno, por ejemplo, en el caso de los puertos. Estamos hablando de gobiernos con bajas tasas de calificación que impiden a los financiadores poner dinero en estos proyectos, o estamos hablando de otras instituciones que evitan poner

"A MENOS QUE TENGAS UN INVERSOR PARTICULAR, UNO CON EL PODER ECONÓMICO PARA EMPUJARLO, ESTOS PROYECTOS RARAMENTE SALEN ADELANTE. ÚLTIMAMENTE ESTAMOS AVANZANDO PORQUE LOS TUVIMOS. HABLEMOS DE ALGUNOS ÉXITOS. ES IMPORTANTE DESTACAR EL LADO POSITIVO".

JOSÉ LUIS MOREIRA DA SILVA



sus activos en esas inversiones. Por lo tanto, a menos que las instituciones que tienen la liquidez y podrían estar interesadas por los proyectos a largo plazo se involucren hay poco más aparte de estas. Por lo tanto, lo que vemos ahora es que un proyecto a largo plazo sin el apoyo de las instituciones internacionales no se concreta. Así que a menos que tengas un inversor particular, uno con el poder económico para empujarlo, estos proyectos raramente salen adelante. Últimamente estamos avanzando porque los tuvimos. Hablemos de algunos éxitos. Es importante destacar el lado positivo". Y ese es otro gran tema para el desarrollo de los negocios en África. Muy a menudo, los proyectos exigen un lapso de tiempo más largo que el de una administración, y esto debilita la viabilidad de la inversión. Se mueven en tiempos diferentes, salvo que, como observó Cabeçadas, a veces los políticos en el poder pueden ser los mismos durante más años de lo que necesitaría un proyecto para realizarse. Señaló también que el número de personas preparadas es muy reducido, y que casi siempre están relacionadas con los proyectos que se llevan a cabo, y que hay un límite para su capacidad de estar a cargo en todos ellos. Y Empis Falcão también acentuó el hecho de que esos éxitos que Moreira da Silva apuntó son una buena noticia no sólo para las empresas relacionadas con ellos, sino para el mercado en general como modelos que pueden impulsar el resto de los pendientes.

Mahmoud Shaarawy fue un miembro determinante en la conversación, por su pericia en las cuestiones financieras y el conocimiento del riesgo para las inversiones que todos los proyectos tienen que enfrentar en África. Resumió los dos tipos de fundación que se pueden encontrar en los proyectos desarrollados allí. Un tipo es con un préstamo concedido por el gobierno, por lo que lo único necesario es la concertación del acuerdo con los prestamistas y la administración. La otra opción es convertirse en propietario de la compañía y firmar un acuerdo público-privado para proporcionar algo, ya sea energía u otra cosa, al gobierno, y cobrar por ello. "La primera cuestión es que puedes trabajar con los bancos locales, pero no tienen la capacidad de conceder los préstamos para estos proyectos más grandes." Empis Falcão destacó la importancia de los bancos locales y la necesidad de los gobiernos de facilitar o dar el impulso a la presencia de dichos bancos para poder desarrollar los proyectos, cosa que no sucede. Shaarawy señaló que el riesgo también está relacionado de manera significativa con los bancos, las carencias en lo tocante al cumplimiento (*Compliance*) y los problemas con las divisas. Pero, más determinante incluso, son los problemas en la transferencia de dinero fuera de los países africanos. "Cuando se tienen algunos dividendos dentro de África y se quiere transferirlos fuera de África siempre termina como una catástrofe. En primer lugar, debido a la moneda. Permítanme dar un ejemplo de lo que sucede, por ejemplo, en Argelia, donde tenemos dos fábricas. Primero, tienes que preparar el dinero para la

"CUANDO OBTIENES ALGUNOS DIVIDENDOS DENTRO DE ÁFRICA, Y QUIERES TRANSFERIRLOS FUERA ASÍ QUE DEBES PENSARLO MIL VECES ANTES DE INVERTIR UN SOLO DÓLAR".

MAHMOUD SHAARAWY



transferencia. Después de eso, tienes un comité que audita la transferencia desde el Banco Central, y debes explicar por qué quieres transferir el dinero fuera de Argelia. Así que tienes que probar que has traído dinero fresco fuera del país, que lo has invertido, y ahora quieres transferirlo de nuevo a tus accionistas. Y siempre quieren que dejes al menos el 50% de los dividendos para ser reinvertidos en Argelia durante los próximos diez años. Por lo tanto, este es uno de los principales problemas que tienes que enfrentar cuando vas a invertir en un país como Argelia. Así que lo vas a pensar mil veces antes de invertir un solo dólar. Siempre hay que tener eso en cuenta antes de invertir en África". Cabeçadas insistió en calificar la transferencia de dividendos al inversor como "la pesadilla", y consideró que es uno de los cuellos de botella que impiden a los inversores hacer negocios en África. Todos se mostraron de acuerdo en que lo primero que hay que hacer antes de invertir en África es preparar lo último: cómo crear la estructura necesaria para devolver el dinero al inversor. De ese modo, lo primero que sabrán cuando decidan involucrarse o no en el proyecto es si pueden llevar el dinero de vuelta a la fuente del mismo. Los abogados, como nos recuerda Empis Falcão, son los mejores profesionales para hacerlo, así que, siempre y cuando la situación en África siga siendo la que es, son una parte necesaria de cada proyecto. Y, como Morais da Silva señaló, eso siempre es una buena noticia.

La primera sesión de estos
encuentros fue publicada
en el número anterior (98)

ÁFRICA



MIRANDA
Miranda & Associados Sociedade de Advogados RL

contacto

Tania.Cascais@mirandalawfirm.com

+351 217 814 800

« ¿PODRÁ EL ÁREA CONTINENTAL AFRICANA DE LIBRE COMERCIO SACAR AL CONTINENTE DE LA RECESIÓN ECONÓMICA CAUSADA POR EL COVID-19? »

Por Tânia Cascais
Socia de Miranda & Associados

Tânia Cascais es socia de Miranda & Associados y codirectora de las áreas Corporativa, Comercial y de Proyectos, así como responsable de las jurisdicciones de Angola y Senegal. Tiene más de 20 años de experiencia y su práctica se enfoca en Corporativo y Comercial, Energía e Inversión Extranjera.

En una época en la que el mundo busca soluciones para hacer frente a los efectos socioeconómicos de una pandemia de dimensiones imprevisibles, el continente africano enfrenta desafíos adicionales. Hablando en una conferencia sobre el comercio, el recién nombrado Secretario General del Área Continental Africana de Libre Comercio (AfCFTA), Don Wamkele Mene, señaló que la pandemia

COVID-19 había causado una contracción del PIB de entre el 2% y el 5% en la África subsahariana, lo que ocurre por primera vez en 25 años.

El AfCFTA es un acuerdo comercial que entró en vigor en mayo de 2019. La decisión de crear este pacto se tomó en 2012, pero las negociaciones empezaron en 2015 y el acuerdo se firmó en marzo de 2018, en Kigali, Ruanda. En general, el AfCFTA tiene como objetivo abordar la histórica

fragmentación económica en África. Creará la mayor área de comercio libre en el mundo, respecto al número de países participantes, conectando a 1,3 mil millones de personas en 55 Estados miembros de la Unión Africana (UA) y abarcará un PIB conjunto de alrededor de 3,4 billones de dólares de los EE. UU. Uno de sus objetivos es priorizar el comercio entre países africanos y mejorar la integración del comercio

regional y continental. Inicialmente, grandes economías como Sudáfrica y Nigeria se negaron a adherirse. Sin embargo, Sudáfrica se adhirió en 2018 y Nigeria en 2019, dejando a Eritrea como el único Estado Miembro de la UA que todavía se niega a adherirse al nuevo bloque. El AfCFTA viene pasando por largas negociaciones, que ciertamente continuarán durante las siguientes fases de su implementación. Hasta el momento, durante la Fase 1 de las negociaciones, se han acordado hitos importantes: los Estados Miembros han negociado el Protocolo sobre el Comercio de Mercancías de AfCFTA (Protocolo TIG), que incluye una reducción del 90% de los aranceles de importaciones. Para el 7% de los productos más sensibles, el proceso será escalonado durante un período de entre 10 y 15 años, y el 3% de los aranceles de importaciones, que no excedan el 10% del valor de las importaciones, gozarán de protección permanente. Otras partes del Protocolo TIG se han acordado, en particular las relacionadas con los principios y normas generales sobre barreras no arancelarias (BNAs) y medidas de facilitación del comercio. El AfCFTA también incluye un Protocolo sobre Comercio de Servicios, que tiene como objetivo liberalizar progresivamente esta área mediante la eliminación de barreras. La Fase 2 de la negociación del AfCFTA incluye políticas de competencia, propiedad intelectual y disposiciones sobre inversiones, y se esperaba que se completara en 2020. La

Fase 3 incluirá un protocolo sobre comercio electrónico. Sin embargo, y aunque el acuerdo ya esté en vigor, el comercio bajo el acuerdo aún no ha empezado y solo se espera que empiece en enero de 2021. El retraso se debe a diversos factores, como la pandemia COVID-19 y el hecho de que las negociaciones sobre cuestiones clave aún no se han completado, incluyendo el calendario de concesiones arancelarias (Anexo 1 del Protocolo TIG), las normas de origen (Anexo 2 del Protocolo TIG) y los compromisos sobre sectores de servicios específicos. Mientras los proponentes del acuerdo han afirmado que el AfCFTA fomentará el desarrollo en África y ayudará a los negocios africanos, especialmente durante la crisis de la pandemia, el acuerdo también ha atraído críticas y oposición. Estudios han demostrado que solo se obtendrán pequeños beneficios de la reducción de los aranceles sobre el comercio, y los beneficios más importantes se obtendrán con la reducción de las BNAs. Los países africanos generan importantes ingresos de los aranceles sobre la importación. Mientras los países deberían, en última instancia, compensar las pérdidas de la reducción de aranceles con mayores ingresos fiscales a través de un mayor consumo y ganancias, habrá un período de pérdidas y las posibles ganancias serán determinadas por la forma en que los países reducen las BNAs. Dado que la mayoría de los países africanos tienen importantes BNAs y otras medidas proteccionistas, esto representará un desafío

importante. Por ejemplo, si se mira a un país como Senegal, que generalmente se percibe como una economía que se beneficiará rápidamente del comercio bajo el acuerdo, aún está por verse cómo el nuevo marco legal aplicable a la prestación de servicios y bienes al sector petrolero –actualmente en preparación, que pronto será promulgado y que generalmente incluye medidas proteccionistas para fomentar la iniciativa empresarial local - se ajustará a los objetivos del AfCFTA. La pandemia COVID-19 crea una necesidad urgente de reducir la alta dependencia comercial de África de los países no africanos. El AfCFTA podría ayudar a facilitar este proceso, pero tal implicaría aumentar el ritmo de las negociaciones y reducir los plazos de implementación. Sin embargo, lograr esto se torna aún más desafiante a la luz de los actuales bloqueos y cierres de fronteras en todo el continente. En última instancia, parece que antes de que el AfCFTA pueda alcanzar sus objetivos de aumentar el comercio entre los países africanos y la inversión extranjera, hay una cantidad importante de trabajo que los países africanos tienen por hacer, bien como reformas políticas muy sustanciales a implementar a nivel nacional. Las reformas pueden requerir decisiones políticamente difíciles. Dicho esto, se debe tener en cuenta que el AfCFTA es una gran oportunidad para África, ya que establece el camino para hacer el continente tan competitivo como cualquier otra región del mundo.



contacto
moreira.silva@srslegal.pt
+351 21 313 2000

INFRAESTRUCTURA Y ENERGÍA: UN MUNDO DE OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS EN EL ÁFRICA LUSÓFONA

Por José Luis Moreira da Silva
Socio de SRS Advogados
Socio responsable del departamento de Proyectos y de la Mozambique Desk

Socio responsable de lo Departamento de Proyectos, José Luís Moreira da Silva ha participado en numerosos complejos proyectos. También es el socio responsable de la Desk de Mozambique.

Con más de 30 años de experiencia, José Luís asesora a las principales autoridades portuarias portuguesas y una amplia gama de proyectos infraestructurales de alto nivel.

Cuando pensamos en África, es decir, en los países lusófonos, normalmente pensamos en todo el potencial existente en recursos naturales, es decir, petróleo y gas y recursos minerales, pero también pensamos en la enorme falta de infraestructuras necesarias para su explotación con el fin de impulsar su propio desarrollo. Estamos acostumbrados a

trabajar en el África lusófona, a saber, en Mozambique, Angola, Cabo Verde y Santo Tomé y Príncipe, y en todos esos grandes países encontramos recursos fantásticos y una fuerte voluntad política de explotarlos de manera sostenible y de obtener las inversiones necesarias para capacitar la fuerza humana y desarrollar económicamente el país. Pero seguimos encontrando problemas cuando salimos de la

capital o de una de las principales ciudades de la provincia, donde la falta de carreteras, ferrocarriles, aeropuertos o transporte marítimo crean cuellos de botella para la inversión necesaria para esos proyectos. Los inversores extranjeros están deseosos de participar en la explotación de todos estos enormes recursos naturales, pero luchan por encontrar soluciones para llegar a los lugares donde se encuentran, normalmente lejos de las principales ciudades o

en las profundidades del fondo marino.

Los problemas de infraestructura y transporte aumentan el riesgo de todos los proyectos importantes y encarecen la inversión. No sólo es la moneda de cambio, la inflación o la agitación política lo que hace subir el precio de la financiación de un proyecto en África, sino también la falta de infraestructura.

Un proyecto importante de infraestructura o energía, como la construcción de un nuevo puerto de gran calado, un enlace ferroviario o una central eléctrica, requiere normalmente el apoyo de un organismo nacional de desarrollo y/o de un DFI, sin el cual es muy difícil o incluso imposible conseguir la financiación necesaria, a pesar de la fantástica oportunidad y el enorme potencial del proyecto.

Todos los países africanos tienen una calificación soberana inferior a la de las inversiones y sólo pueden llevar a cabo sus planes de desarrollo con el apoyo de esos organismos, a saber, los de China, Japón, Estados Unidos y algunos países europeos, y de la DFI, como el BAfD o la CFI. La participación de esas DFI da garantías a los inversores de que el proyecto está bien construido y puede ser financiable y tiene algunas garantías anticorrupción. Pero esa participación no es fácil. Exige una sólida diligencia legal y técnica y una contratación abierta y transparente, algo que deja de lado algunos de los proyectos. Otro aspecto importante que hay que considerar es la financiación de la capacitación de los recursos humanos del

Gobierno y la sociedad social. Estamos viendo con satisfacción que cada vez se asignan más fondos de la ALSF (del BAfD), de la CFI/Banco Mundial y de los organismos nacionales a proyectos de capacitación de funcionarios públicos, y esto es absolutamente fundamental para crear la fuerza local necesaria para negociar con los inversores extranjeros y sus consultores en pie de igualdad. El BAfD financió recientemente la contratación de un bufete de abogados de renombre internacional para asesorar al Gobierno de Somalia en las negociaciones de un nuevo e importante contrato portuario y esta es la forma de proceder. Los gobiernos africanos tienen que estar en las mismas condiciones que los inversores internacionales en lo que respecta al asesoramiento si quieren obtener los mejores contratos y condiciones financieras para sus países. Otro aspecto importante que hay que tener en cuenta cuando se piensa en invertir en África es la necesidad de añadir el apoyo social a las comunidades locales dentro del proyecto. Lo hemos visto con gran éxito en Mozambique, en el proyecto Navigator. Las comunidades locales tienen que integrarse en el proyecto, de manera que lo acepten y obtengan beneficios directos de él, como nuevas escuelas y educación, agua y saneamiento, junto con nuevas carreteras, casas y puestos de trabajo. Sin esta preocupación social, es posible que tengamos que seguir viendo una amplia difusión de los movimientos insurgentes, como los de Cabo Delgado, en el norte de Mozambique.

Invertir en infraestructuras,

capacitar los recursos humanos e integrar a las comunidades locales son algunos de los principales aspectos que hay que tener en cuenta al invertir en África. Y las oportunidades son enormes. Todos los grandes inversores internacionales que buscan inversiones a largo plazo con rendimientos fijos, capaces de aceptar un porcentaje de riesgo, pueden buscar proyectos de Infraestructura y Energía en África. En ningún otro lugar del mundo se puede encontrar todavía un enorme terreno mineral lleno de recursos fantásticos, un río fantástico para un proyecto hidroeléctrico, una instalación de minería de carbón o enormes reservas de petróleo o gas que puedan ser explotadas con costos relativamente bajos y altos rendimientos. Sólo en África se puede ver todavía la falta de carreteras, ferrocarriles, puertos e infraestructuras aeroportuarias esperando que un inversor internacional se desarrolle.

África es un mundo de oportunidades y de gran desafío listo para ser percibido por los inversores internacionales con los asesores adecuados con gran experiencia en el África lusófona, como las empresas, abogados y consultores portugueses. Sólo nosotros tenemos el lenguaje adecuado, la ley adecuada, la experiencia adecuada y la comprensión de la *la forma local de hacer negocios* que abre puertas y facilita el camino rocoso, tan apreciado en grandes inversiones como las que estamos hablando.



GDA ADVOGADOS

VdA VIEIRA DE ALMEIDA

contactos:
gdd@gdaadvogados.com
 (+258) 21 498 770

tef@vda.pt
 (+351) 21 311 3400

MOZAMBIQUE

Una demostración de Energía a despecho de la Pandemia

Por Guilherme Daniel –Partner, GDA

Fundador de GDA - Guilherme Daniel Advogados en 2016. Como tal, participa activamente en varios asuntos, principalmente en las áreas de práctica de Societario, Energía y Recursos Naturales (en particular, oil & gas) e Infraestructura.

Por Teresa Empis Falcão – Partner, VdA

Socia del área de práctica de Infraestructura y Movilidad. Ha dirigido incontables operaciones bancarias y de financiación de proyectos tanto en Portugal como en otras jurisdicciones, en los sectores de infraestructuras, transporte y energía, especialmente en los países africanos de habla portuguesa.

Cuando el mundo literalmente se paralizó abruptamente a inicios de febrero, con los países occidentales, rápidamente seguidos por otros, cerrando fronteras para mitigar la propagación de la Covid-19, la financiación del primer desarrollo *onshore* de gas natural licuado (GNL) en Cabo Delgado, Mozambique, estaba a punto de firmarse. Este

proyecto emblemático incluye el desarrollo de los yacimientos de gas natural Golfinho y Atum ubicados en la concesión del Área 1 *Offshore* y la construcción de una planta de licuefacción con dos trenes con una capacidad total de 13,1 millones de toneladas anuales, que representa una inversión total aproximada de \$20 mil millones. La perspectiva de posibles suspensiones o demoras con

repercusiones en la conclusión de la financiación y, por consiguiente, en el calendario del proyecto era preocupante para Mozambique, dado el carácter transformador del proyecto y su potencial para empezar sacar al país de una crisis financiera que se había agravado en los últimos años debido a los bloqueos del apoyo externo de parceiros bilaterales y multilaterales (en particular del FMI) en resultado del

denominado escándalo de las deudas ocultas y, lo que es más, para iniciar un proceso sostenido de crecimiento económico expedito impulsado por los ingresos resultantes de la explotación del gas natural y basado en la aplicación de una política fiscal que garantiza el efecto multiplicador a lo largo de otros sectores fundamentales para un desarrollo económico y social equilibrado del país. Afortunadamente, en julio, Total anunció la firma de la estructura de financiación del proyecto que asciende a \$14,9 mil millones, el más grande de siempre en África, y que incluye préstamos directos y cubiertos de Agencias de Crédito a la Exportación (ACE) (incluyendo el US-EXIM, JBIC, NEXI, UKEF, Atradius, ECIC, SACE y Thai-EXIM), líneas de crédito de bancos comerciales, y un préstamo del Banco Africano de Desarrollo. Entre los promotores figuran el operador, Total SA, y asociados en el emprendimiento con origen en Mozambique, Japón, Tailandia y India, entre ellos la Empresa Nacional de Hidrocarburos (ENH), Mitsui & Co., Japan Oil, Gas and Metals National Corporation (JOGMEC), PTT Exploration and Production (PTTEP), Oil and Natural Gas Corporation Limited. (ONGC), Bharat Petroleum Corporation Limited, y Oil India Limited. Esto constituye un logro significativo y un hito muy importante para este proyecto a gran escala y para Mozambique, que ahora se halla en buen camino para convertirse en un actor importante en la industria global del GNL.

Pese a los avances significativos en este enorme proyecto de gas, el Gobierno no pierde de vista la importancia estratégica y el compromiso de diversificar la economía, con fuerte enfatización en la agricultura. De hecho, el presupuesto estatal para el año 2020 ha reforzado la partida dedicada a este sector, el único que, junto con la educación y la salud, crece en tiempos de crisis. A finales de julio, el gobierno lanzó la segunda fase del programa SUSTENTA. Siendo actualmente de ámbito nacional, el programa SUSTENTA se inició en 2017 en tan sólo dos provincias del norte del país y tiene esencialmente como objetivo aumentar la productividad, accediendo a la financiación y organizando el sector para desarrollar la agricultura y transformar la agricultura familiar, que representa el 98,7% de las explotaciones agrícolas, en cadenas de valor productivo a gran escala. Más recientemente, en respuesta al Plan Maestro de Infraestructuras Eléctrica 2018-2043, que se puso en marcha en 2018, y en una iniciativa sin precedentes que llamó la atención de inversores y otros interesados, el gobierno lanzó el programa PROLER, un programa de subastas de proyectos de energía renovable, que constituye “un modelo de Licitaciones Públicas, en forma de subastas, para la adquisición de licencias para la producción de energía a partir de fuentes nuevas y renovables, y que sirve como mecanismo de licitación de proyectos, con el fin de permitir la selección transparente y competitiva de posibles asociados estratégicos

para el desarrollo y la construcción de proyectos de energía renovable (solar fotovoltaica y eólica), conectados a la Red Eléctrica Nacional.” Por último, anticipando ingresos aproximados de \$96 mil millones durante la vida de los proyectos de gas natural, el Banco de Mozambique anunció hace unas semanas la propuesta de crear el Fondo Soberano de Riqueza para Mozambique y puso en marcha un proceso de consulta pública sobre el proyecto, en el que se plasmaron los principales objetivos del gobierno en relación con la gestión de dichos ingresos. En la propuesta del Banco de Mozambique se afirma que “el principal reto es hallar el modo de maximizar los beneficios del gas natural y de otros recursos naturales no renovables, así como desarrollar instituciones funcionales y transparentes sin asfixiar la economía”. Pese a ciertos e importantes desafíos, en particular el levantamiento al norte de la provincia septentrional de Cabo Delgado y el impacto de la Covid-19 en algunos sectores relevantes tales como la minería y el turismo, se trata sin duda de una noticia bastante interesante para el país en estos tiempos raros, en que la economía mundial se halla a merced de una pandemia que no demuestra ceder.

Iba para juez, pero se dio cuenta de que le resultaba complicado encarnar la imparcialidad de la que debe hacer gala un magistrado. Descubrió que encajaba más en su carácter abogar por una de las partes hasta las últimas consecuencias, y eso significa llegar a juicio y ganarlo, allí donde ha sido reconocido ya como uno de los jóvenes profesionales de más prestigio y, más importante aún, con mayor futuro, de Portugal. Tiago Geraldo, *managing associate* en Morais Leitão no puede evitar tomar partido en un debate, y quizás por eso esta entrevista esté cargada de opiniones contundentes, pero siempre meticulosamente razonadas.

por antonio jiménez



TIAGO GERALDO

TOMANDO PARTIDO

Usted es un renombrado abogado litigante. ¿Qué es lo que encuentra más emocionante en esta área?

Me matriculé en la facultad de Derecho pensando en convertirme en juez. Sin embargo, cambié de opinión en los primeros años debido a un (bastante obvio) perfil y a razones de idoneidad personal: siempre me ha resultado difícil no tomar partido en un debate rápidamente, y abstenerme de defender con fuerza y de forma contundente las razones de ese lado. El entusiasmo de ser un abogado litigante deriva principalmente de permitirme tomar una postura activa y verbalizarla, defenderla, ayudando a mostrar el camino correcto, ayudando a hacer justicia. Siempre he sentido que hay una cierta valentía en el hecho de acometer ese trabajo. Y una muestra de coraje que es digno, y que dignifica a los que lo emprenden, incluso contra toda posibilidad de éxito. Ejercer principalmente en Litigios Penales, como yo lo hago, añade algunas otras ventajas, la fundamental de las cuales es que no se habla sólo de negocios, ni de propiedades, ni de dinero; se trata de la vida de las personas, de su reputación, de su libertad. Hay mucho en juego. Esto es, por supuesto, estresante y exigente, pero también resulta –al menos en algunos casos– profundamente significativo y gratificante.

Como joven abogado, de hecho, ha coincidido con muchos abogados con más experiencia con los que trabajar y a los que se ha enfrentado. ¿Qué ha aprendido de este contacto?

Tengo el placer y el honor de haber trabajado durante más de 12 años con colegas de Morais Leitão. Siempre han

“EL ENTUSIASMO DE SER UN ABOGADO LITIGANTE DERIVA PRINCIPALMENTE DE PERMITIRME TOMAR UNA POSTURA ACTIVA Y VERBALIZARLA, DEFENDERLA, AYUDANDO A MOSTRAR EL CAMINO CORRECTO, AYUDANDO A HACER JUSTICIA. SIEMPRE HE SENTIDO QUE HAY UNA CIERTA VALENTÍA EN EL HECHO DE ACOMETER ESE TRABAJO”

sido referencias personales en la actitud, los aspectos técnicos y los estratégicos vitales de la profesión. Les debo mucho por haberme mostrado la brújula de lo que es y debe ser un abogado litigante en general, que ahora entiendo que consiste en tres aspectos básicos: compromiso, cerebro y atención. Aprender con el ejemplo, dentro y fuera de la firma, es crucial para cualquier joven abogado. Honestamente no creo que un abogado litigante pueda mejorar o progresar desde el estudio o la práctica cerrados, desconectados del mundo y de sus semejantes. Los abogados jóvenes sólo avanzan adquiriendo cada vez más experiencia y fibra. Aprenden de los abogados más veteranos a tratar con los clientes, a preparar un caso, a esbozar una estrategia y a seguirla, a manejar lo inesperado, lo imprevisto, y también a cómo responder a los errores y, quizás más importante aún, a cómo aprender de ellos.

Junto con la pregunta anterior. ¿Cuáles son las principales ventajas de un joven abogado en comparación con uno más experto? ¿Cuál es la contribución significativa de los jóvenes abogados en la profesión?

No hay manera de escapar a ello: la experiencia es primordial para ser abogado y los clientes son plenamente conscientes de ello, sobre todo en el ámbito del Litigio y aún más en el de los Litigios

Penales. Dicho esto, el perfil y las características personales siempre importan, independientemente de la edad, y se puede ver muy rápido, a veces sólo con una pequeña conversación, quiénes de entre los nuevos pasantes tienen la capacidad y habilidades necesarias para triunfar en esta profesión. Y, por supuesto, se aprende mucho con los abogados más jóvenes: cuando son brillantes y comprometidos, como suelen serlo, tienen ganas de destacar, disposición para lucirse, una forma de pensar menos formateada, en refrescante enfoque jurídico y ese brillo en los ojos que es a la vez inspirador y motivador para el equipo.

Usted es un experto en Derecho Penal, pero está también adquiriendo mayor experiencia en Regulación, Economía y Finanzas. Se podría decir que se está convirtiendo en un experto en delitos de “cuello blanco”, un área muy expuesta a los medios de comunicación. ¿Cree que su importancia está sobrevalorada debido a esta exposición?

Los casos Penales siempre van a destacar por ser los más graves y delicados del sistema legal, pero la idea clásica de un sistema penal único y concentrado está ya obsoleta. Además de los delitos, que son cada vez más numerosos, complejos y severos en sus penas, hay un crecimiento aún más exponencial en el campo de las

infracciones reglamentarias, acompañado por el conjunto de mecanismos punitivos asociados, como las pruebas de idoneidad que realizan las autoridades reguladoras. En el contexto de la economía de mercado regulada, y en cierto modo como respuesta a los escándalos financieros del pasado y a la percepción social fruto de ellos, las próximas tendencias de la reglamentación, tal como yo las veo, evolucionarán cada vez más hacia la perspectiva de la sanción y la rendición de cuentas. Debido al perfil y a la situación socioeconómica de las empresas y las personas a las que comúnmente se dirigen

este tipo de procedimientos (cuya exposición y consecuencias para la reputación son a veces casi equivalentes a los casos de "cuello blanco" de alto perfil), la cobertura de los medios de comunicación es tan inevitable como problemática. Un ejemplo básico: ¿cómo se puede decir que existe una presunción de inocencia suficiente cuando en la etapa de investigación se ve el nombre de alguien en los titulares como si estuviera ya prácticamente condenado? No tiene sentido tratar de encontrar soluciones milagrosas, aunque, como esta exposición mediática se da, hay que considerarla algo natural que no desaparecerá.

Sobre Tiago Geraldo

Tiago Geraldo, ahora de 35 años, se unió a Morais Leitão en 2008. Es *managing associate* del departamento de Penal y Cumplimiento y codirector del Comité de Innovación de la empresa. Tiago centra su práctica en el Litigio Penal, principalmente en el ámbito de la defensa corporativa y de "cuello blanco", donde tiene una experiencia considerable en la representación de empresas y particulares, tanto en los tribunales como fuera de ellos. También ha participado activamente en algunas investigaciones y disputas regulatorias relevantes en variedad de sectores como la Energía, la Banca, la Competencia, el Mercado de Capitales, las Telecomunicaciones y los Medios de Comunicación, y también ha asesorado a clientes en programas de Cumplimiento y Capacitación. Tiago tiene fuertes vínculos con algunos de los principales clientes del bufete, actuando como su persona de contacto y abogado principal en numerosos y destacados casos. En el circuito académico, Tiago Geraldo es profesor de Derecho Penal en la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa. Es autor de varios trabajos y columnas de opinión, además de dar conferencias en seminarios y congresos, siempre sobre temas relacionados con la Justicia Penal y la Reglamentación. 



CLAUDIA FERNÁNDEZ LÓPEZ-AREAL

Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados ha fundado Morais Leitão Legal Circle.

5

Oficinas repartidas por 2 continentes (Lisboa, Oporto, Funchal, Luanda y Maputo)

+400

Empleados

+250

Abogados

+50

Socios

15

Áreas de práctica

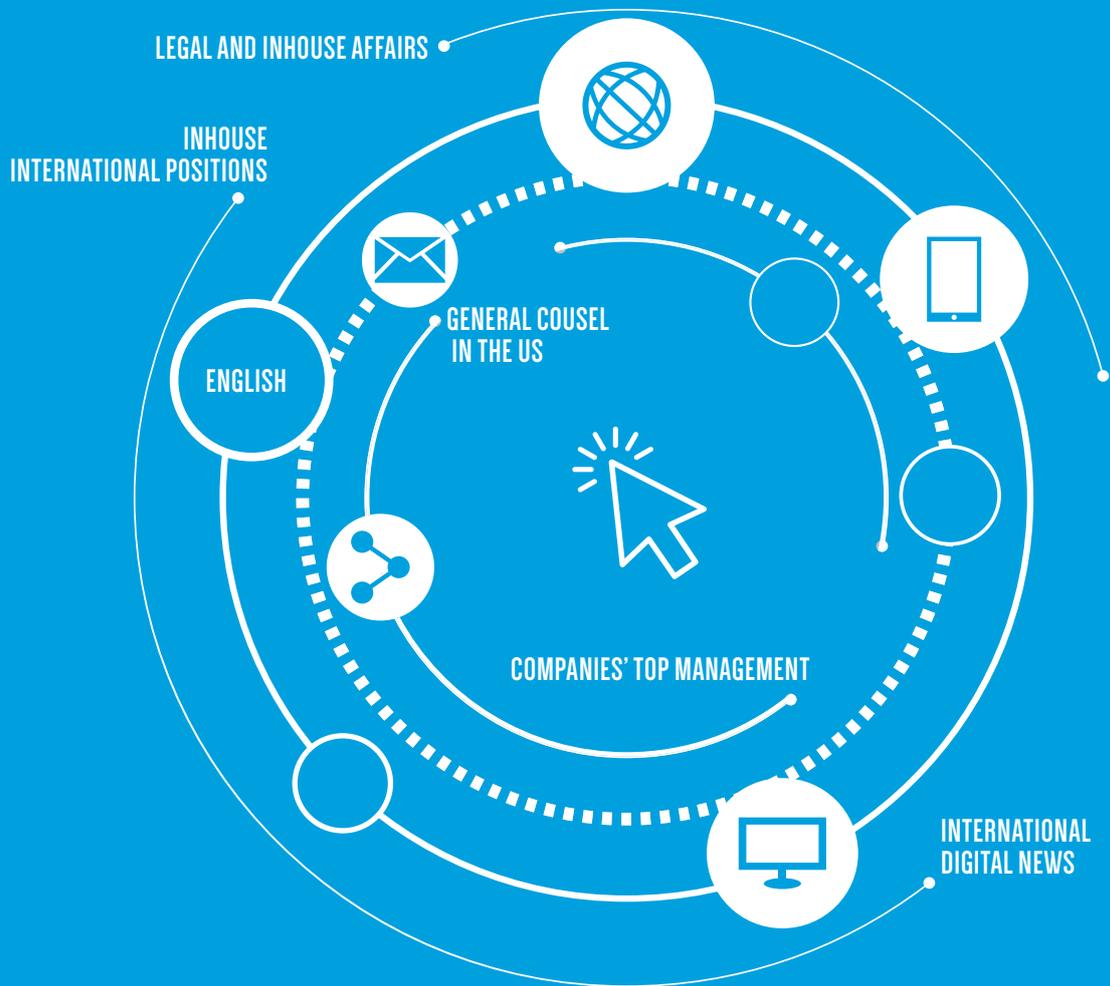
€64.1

Millones de facturación



INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



www.inhousecommunityus.com

La única respuesta viable, mientras se mantenga el contexto actual con la opinión pública y los medios de comunicación interesados por este tipo de casos, es crear las condiciones para que los abogados intervengan en la esfera pública en defensa de sus clientes, lo que requeriría algunas modificaciones de la ley y una reforma aún mayor de las mentalidades.

El Colegio de Abogados de Portugal acaba de aprobar este verano una nueva reglamentación sobre el blanqueo de capitales que impone como parte de las responsabilidades de los expertos en materia de cumplimiento y regulación la vigilancia y persecución de estos delitos. ¿Podría esta reciente medida cambiar radicalmente este tipo de delincuencia y la forma en que los abogados la manejan? ¿Esta nueva regulación pone el procesamiento de estos crímenes fuera de los tribunales como algunos abogados señalaron?

La reglamentación llegó para poner en práctica lo que ya estaba previsto en la Ley, y la expectativa general antes de su aprobación era que ayudaría a mejorar los niveles de cumplimiento de las normas de lucha contra el blanqueo de capitales por parte de los abogados y los

bufetes de abogados, además de detallar algunos aspectos relevantes sobre “cómo hacerlo”. No obstante, el reglamento contiene algunos cambios con respecto al proyecto inicial, como, en términos prácticos, la eliminación del presidente del Colegio de Abogados como órgano de filtro y control. Esto plantea dudas pertinentes sobre su compatibilidad con la condición y la especificidad de la profesión de abogado en la salvaguardia del estado de derecho y sus garantías y prerrogativas inherentes. En cuanto a la naturaleza y el modelo de investigación y enjuiciamiento del blanqueo de dinero, no anticiparía ningún cambio material, más allá de una función preventiva quizás más activa de los abogados, ya que el régimen jurídico que ahora se recoge en esta norma obliga a los abogados a canalizar las sospechas de prácticas de blanqueo de capitales al Colegio de Abogados, estando estos últimos obligados a remitirlas a las autoridades de investigación penal.

¿Cuál es su visión de la profesión en el futuro? ¿Cuáles son las áreas que podrían desarrollarse con más fuerza y qué cosas podrían cambiar en los próximos años?

De una cosa estoy seguro: incluso con todo el bombo y platillo de la robótica y la expansión de la

inteligencia artificial, el abogado seguirá siendo necesario, y creo que más que nunca, en esa función esencial en un Estado de Derecho que es desafiar el uso de los poderes más intrusivos del gobierno, especialmente en esa *ultima ratio* que es el Derecho Penal. En cuanto a las nuevas áreas, no hay riesgo de equivocarse al anticipar que en la actual era digital, los asuntos de ciberdelincuencia serán cada vez más relevantes, como han demostrado estos tiempos de pandemia. En otro plano, y aunque es una tendencia que ya se había iniciado hace algunos años, yo diría que la responsabilidad penal individual vinculada al ejercicio de cargos políticos seguirá siendo un área en expansión. Por razones no tanto jurídicas como, si se quiere, sociológicas y de cierto equilibrio social.

Usted es, además de abogado, profesor. Su compromiso con la educación y el ambiente académico es algo notable en su trayectoria. ¿Qué enseñanza se mantiene viva en el alma del abogado una vez que empieza a litigar y a enfrentarse a la rutina del día a día de la práctica?

Siempre digo a mis alumnos que los que sólo saben de Derecho no saben nada de Derecho. Esta idea se puede replicar en todos los ámbitos: los que sólo saben de abogacía no saben nada de ser abogado, y lo mismo ocurre con los asistentes y profesores universitarios, arquitectos, cineastas, músicos, etc. A mi modo de ver, la profesión debe ser vista y cultivada como un oficio; no como un muro divisorio del resto del mundo o un trampolín hacia una cúpula cerrada a otras áreas, a otras sensibilidades, a otras mentes. Ser curioso y estar abierto a todos los mundos que existen es vital en muchas áreas, pero en la actividad de un abogado de manera muy palpable, debido a la compleja combinación de características

“SE APRENDE MUCHO CON LOS ABOGADOS MÁS JÓVENES: CUANDO SON BRILLANTES Y COMPROMETIDOS, COMO ACOSTUMBRAN, QUIEREN DESTACAR, LUCIRSE, PIENSAN DE MODO MENOS ADOCENADO, CON UN REFRESCANTE ENFOQUE JURÍDICO Y ESE BRILLO EN LOS OJOS QUE ES A LA VEZ INSPIRADOR Y MOTIVADOR PARA EL EQUIPO”

(técnicas, lógicas, estratégicas, culturales, emocionales, etc.) y diferentes perspectivas que un buen abogado debe abarcar. Enseño por placer y por esa misma razón la enseñanza es un mundo diferente, y en ese otro mundo –en la forma de hablar, en las personas que uno conoce, hasta cierto punto incluso en la forma de pensar– me pongo al día, y me pongo en contacto con ángulos innovadores a través de estudiantes inteligentes y no maleados, y sus preguntas, a menudo desafiantes e inquietantes. La enseñanza también ayuda a neutralizar y equilibrar el cinismo y el estrés, a veces excesivos, de la profesión jurídica. Y eso como una gratificación casi diaria. Lo mejor de todo en la enseñanza es darse cuenta a través de las clases, los semestres y los años que, aunque sea en pequeña medida estás cambiando la vida de otras personas.

También eres un escritor muy activo. Las publicaciones que aparecen en tu currículum superan la dedicación más común a la escritura de artículos y libros. ¿Cuál es la principal ventaja de pensar el Derecho desde la perspectiva de la escritura?

Escribir te ayuda a pensar y a organizar y a probar ideas. Es un viaje intelectual inquisitivo

hacia el interior, un debate de muchas horas con uno mismo. Ninguna buena idea jurídica puede o debe sobrevivir sin ser puesta a prueba, en la práctica o en el papel, y la escritura ayuda a poner las cosas en perspectiva y a poner a prueba las diferentes perspectivas. Después de haberme enfrentado varias veces –como todos los abogados– al hecho de que en la práctica la teoría jurídica suele ser bastante diferente, escribo principalmente sobre cuestiones jurídicas que tienen alguna relación con mi formación profesional y mi experiencia como abogado. Desde luego no desde un desprecio o ensimismamiento académicos, sino tan solo porque creo que el Derecho no existe ni debe ser visto como una especie de monumento arqueológico. Es un instrumento válido para resolver problemas y casos, y que el texto jurídico también debe perseguir ese mismo objetivo principal.

Uno de los fenómenos relacionados con el COVID es el aumento de los delitos cibernéticos y de “cuello blanco”. Si bien los delitos más comunes y públicamente reconocibles como tales disminuyeron debido al confinamiento, la Interpol expresó su preocupación por el aumento de los fraudes y los

delitos comerciales. ¿Qué tipo de medidas pueden hacer frente a este aumento desde su punto de vista?

Yo diría que la dinámica de resurgimiento de todos esos fenómenos delictivos se asemejará a la curva en forma de "V" o "marca de visto" de la que todo el mundo hablaba en relación con la recuperación económica tras los cierres de COVID-19. Pero no hay nada nuevo allí: es bien conocida la asociación entre los periodos de crisis y los delitos relacionados con el fraude y creo que esta será nuevamente la tendencia en breve. Probablemente acentuada en el ámbito digital y fomentada por las “oportunidades” de fraude creadas por los subsidios y la asistencia financiera de apoyo a la recuperación económica, en particular las decenas de millones que canalizará la Unión Europea. Hay algunas formas de hacer frente a estos riesgos con antelación: fomentar una mayor cooperación e integración a escala supranacional (y la Fiscalía Europea puede ser un paso esencial), ampliar los mecanismos alternativos al enjuiciamiento en materia penal y exigir por medios jurídicos una mayor responsabilidad de las empresas en materia de control propio del cumplimiento. El gobierno portugués parece avanzar en esa dirección con la reciente aprobación de un ambicioso conjunto de medidas contra la corrupción (que aún no se ha puesto en práctica) que puede aportar algunos cambios importantes a nuestro sistema Penal. En particular, ampliando las posibilidades de negociación de los cargos y reforzando (y recompensando) los mecanismos de cumplimiento penal adoptados por las empresas. ■

“DE UNA COSA ESTOY SEGURO: INCLUSO CON TODO EL BOMBO Y PLATILLO DE LA ROBÓTICA Y LA EXPANSIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL, EL ABOGADO SEGUIRÁ SIENDO NECESARIO, Y CREO QUE MÁS QUE NUNCA, EN ESA FUNCIÓN ESENCIAL EN UN ESTADO DE DERECHO QUE ES DESAFIAR EL USO DE LOS PODERES MÁS INTRUSIVOS DEL GOBIERNO, ESPECIALMENTE EN ESA ULTIMA RATIO QUE ES EL DERECHO PENAL”



MARTA CAMPUZANO:

“LA CLAVE DE WLWY ES EL MENTORING EN UNA ETAPA DE CAMBIOS Y DECISIONES”

por marta campuzano, presidenta de Women in a Legal World Young

E

En febrero de 2019 recibí una llamada de Marlen Estévez, fundadora de Women in a Legal World (WLW), para contarme que estaban pensando en crear un área joven y dar la oportunidad a mujeres del ámbito jurídico a tener más visibilidad, ayudarse entre ellas y potenciar el talento femenino dentro del sector. Uno de los requisitos para ser socia de WLW es tener más de 10 años de experiencia, así que, con el objetivo de no

dejar fuera a jóvenes juristas con ganas de unirse y crecer, se les ocurrió la genial idea de crear WLW Young (WLWY). Me pareció una gran oportunidad para unir talento y hacer más grande esa red de mujeres empoderadas dentro del ámbito jurídico. Acepté el reto de asumir la presidencia de WLWY y empezamos creando una junta directiva formada por María de Orueta (abogada en KWM), María Pérez de

SOBRE MARTA CAMPUZANO



Marta Campuzano estudió la doble licenciatura de Derecho y Publicidad y Relaciones Públicas (2006-2012) en la Universidad San Pablo CEU. Trabajó como abogada durante cinco años en el departamento de Corporate en el despacho internacional King & Wood Mallesons en Madrid y, en 2005, realizó el secondment en las oficinas de Londres. Desde hace 3 años trabaja en el departamento legal de la multinacional farmacéutica (HQ en Madrid), Insudpharma como abogada de la unidad de negocio Exeltis para los mercados de Europa y Asia. Es presidenta de WLWY desde febrero de 2019.

“LA EXPERIENCIA PROFESIONAL DE LAS SOCIAS DE YOUNG ES RELATIVAMENTE CORTA Y SUELE SER UNA ETAPA DE DUDAS, CAMBIOS Y DECISIONES. ES EN ESE MOMENTO CUANDO NECESITAS Y AGRADECES QUE ALGUIEN TE OFREZCA HERRAMIENTAS Y TE MUESTRE QUE A TRAVÉS DE LAS GRIETAS TAMBIÉN ENTRA LA LUZ. CREO QUE ESA ES LA CLAVE DE WLWY, EL APOYO EN ESA ETAPA DE TU VIDA”

Prada (abogada en Cuatrecasas), Lucía Blasco (abogada en Grupo Ferroatlántica), Blanca Chichilla (selección, diversidad e inclusión en Vodafone), Laura Castillo (abogada en Gómez Acebo y Pombo), Clara Lavandeira (abogada en Cuatrecasas) y yo misma. Las socias Young fueron llegando sin parar y así formamos un gran equipo de mujeres juristas menores de 35 años, trabajadoras, talentosas y con ambición.

Empezamos uniéndonos a los proyectos y eventos de WLW. Compartir y charlar con grandes directivas y socias de importantes firmas hace crecer y ganar confianza. Eres testigo de que cada vez ocupan puestos más importantes, no sabes de dónde sacan el tiempo, pero te das cuenta de que el talento y las ganas son la base del progreso. Desde Young decimos que uniéndote a quien te inspire llegas al éxito.

La experiencia profesional de las socias de Young es relativamente corta y suele ser una etapa de dudas, cambios y decisiones. Es en ese momento cuando necesitas y agradeces que alguien te ofrezca herramientas y te muestre que a través de las grietas también entra la luz. Creo

que esa es la clave de WLWY, el apoyo en esa etapa de tu vida.

En solo dos años ya somos más de cincuenta socias que participamos activamente. Las propuestas y los proyectos no llegan exclusivamente de la junta directiva, en ocasiones son las propias socias las que nos contactan para proponernos ideas y sacarlas adelante (para lo que contamos con la ayuda y difusión de WLW y sus plataformas). Desde WLWY, hemos participado en la elaboración de informes de contenido jurídico de WLW (diversidad, análisis de la presencia femenina en el ámbito jurídico en el que ha participado María de Orueta), seminarios de diferentes especialidades (el último sobre temas de actualidad en el ámbito laboral, en el que ha participado Laura Castillo), desde la junta directiva Young hemos asistido a diferentes universidades para dar charlas a alumnos de últimos años (CUNEF, UAM, Villanueva...) o artículos como el de Aitana Ruiz (socia Young) sobre si el teletrabajo podría solucionar la brecha salarial o el de Lucía Blasco con motivo del Día de la Mujer.

»»

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

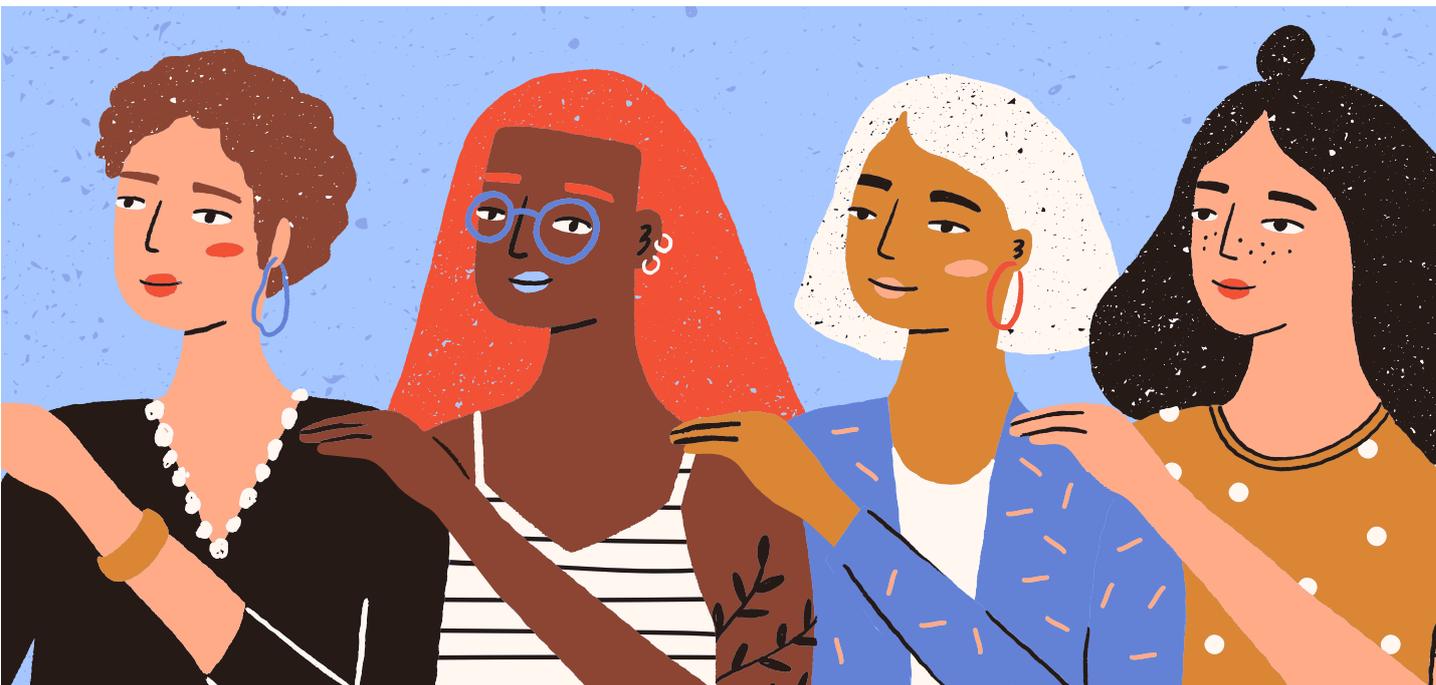
Follow us on



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on





La búsqueda de trabajo y el ampliar la red de contactos profesionales son puntos importantes en la vida de una socia Young, por ello organizamos una charla sobre cómo sacar el máximo partido a tu perfil de LinkedIn (impartido por Isabel Malvar) y actualmente estamos preparando un webinar sobre salidas profesionales (propuesto por la socia Young Sol Sánchez) orientado a alumnos universitarios de último curso.

Dos de los proyectos más bonitos de los que formamos parte son el programa de mentoring (coordinado por Clara Cerdán desde WLW) y la clínica jurídica (coordinado desde WLWY por María Pérez de Prada). Uno de los lemas de WLW es “liderar inspirando y aprender enseñando”, y es de ahí donde surge este programa que une a mentoras con *mentees* y consigue que muchas mujeres se ayuden entre sí, inspirando

a través de la experiencia y asesorando para lograr metas profesionales. Somos ya casi un centenar de parejas (mentora y *mentee*) en esta bonita iniciativa.

Respecto al proyecto de clínica jurídica, en la Parroquia de Gavia Santa María Nazaret, se ha establecido un programa de ayudas como microcréditos, ayudas con el alquiler o dificultades debidas a la crisis del COVID-19. Dado que la mayoría de los temas son de naturaleza jurídica, la clínica jurídica del Centro de Estudios Garrigues y WLW se han unido para tratar de ayudar y dar respuesta a través de mecanismos que las socias se encargarán de desarrollar. Llevamos poco tiempo en marcha, pero trabajamos uniendo objetivos y fechas. Cada día nos llegan decenas de solicitudes para formar parte de esta red y aportar conocimientos para impulsar

la presencia de mujeres en el ámbito legal.

Uno de nuestros objetivos es conseguir que las socias de WLWY se conviertan en grandes profesionales y accedan a puestos directivos en los que actualmente la presencia de hombres es aplastantemente superior. Solo hay que ver estadísticas para comprobar que el porcentaje de mujeres socias respecto a hombres en grandes firmas es menor del 20% y, la presencia de mujeres consejeras en empresas del IBEX35, no supera el 30%. Según datos del Consejo General de la Abogacía Española, la presencia de mujeres en la profesión es superior a los hombres, pero son pocas las que llegan a puestos directivos. Desde WLW no solo nos preguntamos dónde están esas mujeres, sino que salimos a buscarlas. ■



ABOGADOS DE EMPRESA Y COVID-19

por maría gonzález marrodán, *head of Legal* EMEA y secretaria del Consejo de la matriz de Grupo Atento en España

E

El momento que atravesamos es propicio para quedarse atrapado en la desgracia. Las noticias bombardean una y otra vez sobre contagios y fallecidos, los hospitales vuelven a acercarse al colapso y las previsiones

económicas deprimen. Por si fuera poco, las estimaciones de quiebra de empresas son alarmantes y el fin de la pandemia parece cada vez más lejano.

Las páginas se llenan de augurios poco favorables para los profesionales del mundo del Derecho, que ven como las empresas recortan su gasto en asesores legales externos. Pero abramos la mente a la búsqueda de esas oportunidades que, según dicen, subyacen en toda crisis.

Aquellas empresas que sobrevivan buscarán ahora, más que nunca, la seguridad jurídica, ésa que aporta la confianza necesaria para que desarrollen su actividad en un marco predecible, ante tanta imprevisión y desconcierto. Y es ahí donde los abogados *in-house* tenemos un papel protagonista.

No nos engañemos, los abogados de empresa tenemos un especial talento, volamos bajo el radar en épocas de bonanza y nos hacemos imprescindibles en momentos de crisis. Cuando todo fluye ordenadamente y soplan vientos a favor parecemos condenados al ostracismo, un letargo o destierro estacional que revierte de forma proporcional al aumento de los miedos, las angustias y desconciertos que acompañan a toda recesión.

Como dice un sabio refrán popular, aplicable a muchas disciplinas y actuaciones distintas, "*nadie se acuerda de Santa Bárbara hasta que truena*". Y aquí y ahora el "papel" de la santa mártir del siglo III, patrona de la artillería y la minería, lo ocuparía nuestra profesión, la Abogacía.

SOBRE MARÍA GONZÁLEZ MARRODÁN

Licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, con más de 20 años de experiencia en posiciones legales sénior en diversas compañías. En la actualidad es head of Legal de la región EMEA y secretaria del Consejo de la matriz de Grupo Atento en España. Con anterioridad a dirigir la región EMEA, estuvo varios años en la oficina Corporativa Legal de Atento, liderando proyectos transversales y de transformación del área, contribuyendo con ello a la consecución en el año 2013 del premio a la “Mejor Asesoría Jurídica de Empresa” otorgado por ESADE en la VI Edición de los Premios Aptissimi..

SOBRE ATENTO

Atento es uno de los cinco mayores proveedores a nivel mundial de servicios de gestión de relaciones con clientes y externalización de procesos de negocio (CRM/BPO) y líder en Latinoamérica. Atento es también un proveedor líder de servicios CRM/BPO nearshoring para compañías que desarrollan su actividad en Estados Unidos. Desde 1999, la sociedad ha desarrollado su modelo de negocio en 13 países y cuenta con presencia en España y una plantilla de 150.000 empleados. Atento cuenta con más de 400 clientes a los que presta una amplia gama de servicios CRM/BPO a través de múltiples canales. Sus clientes son empresas multinacionales líderes en sectores como la tecnología, las nuevas empresas digitales, las telecomunicaciones, las finanzas, la asistencia sanitaria, el consumo y la administración pública, entre otros. Las acciones de Atento cotizan bajo el símbolo ATTO en la Bolsa de Nueva York (New York Stock Exchange). En 2019, Atento fue reconocida por Great Place to Work® como una de las 25 mejores multinacionales para trabajar en el mundo y como una de las 25 mejores multinacionales para trabajar en Latinoamérica.

La pandemia nos está haciendo vivir momentos de mucha tensión, trabajo desbordante, inseguridad jurídica, estrés, desconcierto e incertidumbre. Casi equiparable a un ejercicio de supervivencia. No obstante, poniéndolo en perspectiva, la experiencia ha permitido constatar que, en tales circunstancias, no se actúa sin someter todo a la supervisión del abogado. Pasamos de ganar el Oscar al mejor actor secundario, para convertirnos en protagonistas de la película.

Se diría, por tanto, que este es nuestro momento, aprovechémoslo para forjar relaciones sólidas basadas en la confianza que otorga la legalidad. Pero sin olvidar progresar y alinearse con la transformación digital, los nuevos modelos de trabajo, los retos y desafíos del momento. En los próximos años tendremos que ser capaces de reinventarnos e incluso escapar del concepto tradicional de lo que entendemos por servicios legales.

El COVID-19 ha acelerado la implantación de nuevas

formas de trabajo, que han evolucionado hacia modelos híbridos, que conjugan el trabajo presencial con el teletrabajo, desencadenando riesgos y conceptos jurídicos de lo más variopinto. El sector legal se ha visto inmerso en una vorágine de cambios legislativos planteando nuevos escenarios en constante evolución y modificación. El reto en adelante es doble, adquirir los conocimientos, habilidades y competencias que exigen esos nuevos conceptos surgidos a raíz de la pandemia y seguir evolucionando hacia la transformación tecnológica del mundo jurídico, creando estructuras profesionales cercanas, sostenibles y competitivas.

Si se me permite la licencia, tras la pandemia los abogados constituiremos un comando de acción que, salvando las distancias, se podría equiparar a un grupo de élite, expertos profesionales con un nivel de resiliencia elevado y con la flexibilidad suficiente para lidiar en momentos de incertidumbre jurídica y superar los efectos adversos de la crisis. Como si fuésemos excombatientes, cuando todo esto acabe podremos presumir de haber superado la batalla del coronavirus y de poseer perfiles altamente cualificados, con la suficiente seguridad y fortaleza como para seguir luchando.

Aprendamos de la experiencia y evolucionemos, aprovechando estos vientos de cola, para poner en valor nuestro trabajo y reinventar el rol del abogado en todo lo que sea preciso.



LAS 10 COSAS QUE NO DEBES HACER COMO COMPLIANCE OFFICER

por elisa turullols

¡Así que acabas de conseguir el puesto de Compliance officer! O llevas ya un tiempo en este puesto. Conlleva una gran responsabilidad y visibilidad. Dada la sensibilidad de este puesto y las consecuencias que pueden derivar de algunas de las situaciones que te toquen, creo que una lista de las 10 cosas que no hay que hacer te puede ser de gran ayuda.

Como el tiempo es oro, vamos allá.

No te limites solo a la esfera legal

Sí, Compliance tiene por cometido asegurar que la empresa cumple con la legislación que le aplica. PERO, va más allá de la esfera legal. Me explico. Una empresa opera vía políticas internas, procesos y procedimientos. Por mucho que les digas que tienen que cumplir con la legislación para evitar blanqueo de dinero, hasta que la empresa no tenga un proceso bien diseñado e integrado en su forma diaria de operar y trabajar, no podrán cumplir con la legislación de manera consistente y regular. Tienes que asegurar que el proceso y/o el control están en marcha y funcionando. Por eso digo que hay que ir más allá de la esfera legal.

No te quedes en tu oficina

Tu “despacho” está junto a la parte del negocio en la empresa. Toca arremangarse y estar junto al negocio a diario, para estar al tanto de sus planes a corto, así como de los de a medio y largo plazo. De esta manera puedes detectar anticipadamente la legislación que les será aplicable

SOBRE ELISA TURULLOLS

Interim CFO, Board advisor, experta en Buen Gobierno Corporativo (ESG) y Compliance. Asesora y colaboradora a nivel de equipo directivo y consejo de administración de ámbito internacional (Europa, Oriente medio, Sudáfrica, América Latina y E.E.U.U.). Con experiencia en empresas de gran calibre como Deloitte, empresas líderes en su industria y respaldadas por Private Equity hasta PYMEs y start-ups. Esta experiencia le llevó a vivir en Londres y a trabajar en varios países. Habla fluidamente inglés y francés.

Autora de "Guía de buen gobierno corporativo" (Editorial Almuzara) y co-autora de "Memento Experto. Compliance Penal" (Editorial Lefebvre) es también conferenciante en universidades y círculos empresariales. Turullols es miembro activo del equipo coordinador del Comité Técnico de Buen Gobierno Corporativo de World Compliance Association (WCA) y miembro del ROAC (Registro Oficial de Auditores de Cuentas, España). Está licenciada en Dirección y Administración de Empresas, complementado con estudios de Derecho, por la Universidad de Navarra, España, diploma en Comercio Internacional por la Escuela Superior de Comercio de Poitiers (ESCEM), Francia y programa de dirección en London Business School, Londres, UK.

e informarles bien de forma que los procesos, procedimientos y controles necesarios para cumplir con esa legislación queden incluidos de antemano en los planes del negocio. De esta manera aportas valor.

No olvides el propósito de tu puesto

Estar junto al negocio a diario puede llevarte a perder perspectiva sobre el propósito de tu puesto. Ten siempre en cuenta que reportas directamente al Consejo de Administración, vía el Comité de Compliance (o el de Auditoría Interna y Compliance). ¿Te has preguntado alguna vez cómo surge el Compliance en el mundo empresarial? ¿Cómo empezó todo? ¿Y cuál fue la razón detrás de este comienzo?

No pierdas de vista el principal objetivo de tu puesto: que la empresa cumpla con la legislación

¿Cómo consigues que el negocio te abra las puertas para que puedas hacer tu trabajo? Aportándoles valor. Y ¿cuál es ese valor? Ayudándoles a entender la legislación, cómo se traduce en su día a día y cómo cumplir con la misma, testear su proceso o control, buscar las mejores prácticas a través de colegas de dentro y fuera del sector para aportarles ideas y soluciones que les ayuden a cumplir con la legislación de manera eficiente. Y sobre todo, es muy importante ayudar al negocio a entender que

cumplir con la legislación beneficia a toda la empresa. Efectivamente, es una gran tarea de promoción y marketing directamente a la cultura de la empresa. Lleva tiempo, así que paciencia y persiste.

No te olvides de seguir formándote y estar al día

No solo es importante seguir formándote en la nueva legislación, sino también en nuevas tecnologías, estar al día de noticias en el sector de tu empresa, incluso conocer y entender cómo han sucedido los escándalos corporativos. Es más, estar al tanto de noticias y pautas o indicaciones de los reguladores es fundamental. Todo esto te ayuda a aportar valor, como explico en el punto anterior y a ser la persona de referencia para el negocio sobre cómo cumplir con la legislación de manera eficiente y al día, en el mundo en que al negocio le toca trabajar.

No te aisles

Rodéate de expertos en diferentes materias si tienes un equipo, o echa mano de asesores. Mantente en contacto con otros colegas, no solo dentro del mundo del Compliance sino también en otros campos y sectores como informática y contabilidad, por ejemplo. Asiste a webinars (o eventos presenciales cuando sea posible) y amplía tu red de contactos. Suscríbete a blogs y circulares de Compliance profesionales.



De esta manera tendrás un apoyo que además te ayudará a ver las cosas desde distintos puntos de vista, ampliando así tu perspectiva. Y por supuesto, mantente en contacto regular con el Comité de Compliance y asegúrate que tienen al Consejo de Administración al tanto de todo. Esto te protegerá cuando surjan las dificultades.

No seas adict@ al trabajo

Es sobre todo en este tipo de puestos que es muy necesario desconectar. Tómate tu tiempo libre, cultiva tus amistades, atiende a tu familia y tus

necesidades. Mantente san@ llevando una dieta saludable, haciendo ejercicio (30'-40' andando ayudan; una de mis colegas, aprovechando el trabajo en remoto, mientras atiende los webinarios y las videoconferencias de trabajo, camina sobre una cinta portátil que tiene en casa), y de vez en cuando busca un lugar donde no haya conexión a internet o desconecta todos tus aparatos por un rato. Esto último es un lujo.

No confíes todos tus comunicados oralmente

Como Oficial de Compliance estás

continuamente comunicando oralmente: sobre la legislación, mejores prácticas, noticias y novedades que el negocio necesita conocer; y no olvidemos de la gran tarea de promoción y marketing dirigida a la cultura de la empresa, como explico en uno de los puntos anteriores. PERO también es necesario que pongas por escrito parte de tus comunicados al menos. Las palabras habladas son aire y se las lleva el viento. Tus comunicados orales pueden ayudar a reforzar tus puntos, argumentos, razonamientos y demás información de tus

comunicados escritos. Y de esta manera refuerzas también tu protección.

No desperdices tu valioso tiempo

¿Cómo hacer todo lo que te llevo explicado hasta ahora cada día? (incluyendo 8 horas bien dormidas). Gestionar tu tiempo eficientemente es primordial. Todo lo que insista en esto es poco. Revisa tus metas regularmente, así como tu plan o estrategia para alcanzarlas. Y tras estas revisiones, mira constantemente tus tareas diarias que emanan de tu plan para que puedas ser flexible rápidamente cuando las circunstancias así lo requieran.

No creas que tu cometido termina cuando has reportado al Consejo de Administración

¿Qué pasa si el Consejo de Administración no presta atención al asunto que les has reportado? ¿Qué pasa si la parte del negocio en la empresa sigue incumpliendo la legislación? Tendrías un dilema muy delicado en tus manos, y esto es lo bonito y lo maldito de este puesto. No es para pusilánimes. Necesitas tomar un punto de vista amplio y de mayor perspectiva. ¿Qué pasaría en la sociedad si estos problemas o asuntos que has reportado internamente siguen sucediendo? Piensa por un momento en los niños que se ven forzados a trabajar muchas horas porque las

empresas no cumplen con la legislación que impide el trabajo infantil. ¿Qué pasaría si un laboratorio no cumpliera con los controles necesarios para evitar que un virus o bacteria se filtre a la población? (Nota: solo digo "qué pasaría si..."). Mi mensaje es que la humanidad necesita del Compliance. Revisa todos estos puntos y toma la decisión que consideres te daría paz mental y pudieras explicar tranquilamente a tus familiares y amigos si el asunto o problema apareciera en los periódicos.

Y con todo esto ya estás list@ para despegar y echar a volar. ¡Que la fuerza te acompañe herman@! 🇺🇸

Iberian Lawyer

The legal
information leader
in Spain & Portugal



#IberianLawyer

The
Latin American
LAWYER

The legal
information leader
in Latin America



#TheLatinAmericanLawyer



contacto:

laboral@bas.pt

+351 211 554 330

"NBP - EN BUSCA DE NUEVOS NEGOCIOS EN PORTUGAL"

por Alexandra Almeida Mota, abogada especialista de BAS en el área de Trabajo y Seguridad Social.

Fuerte conocimiento del mercado ibérico, asistencia a clientes internacionales en la implementación de sus políticas y prácticas en Portugal y una amplia experiencia en negociación representando sindicatos y comités de empresa. Abogada desde 1998 y se incorporó a BAS - Sociedade de Advogados, SP, RL en 2015. En 2008, cursó un Máster en Relaciones Laborales en IE Business School, en Madrid y un Máster en Derecho por la Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa.

NBP

podrían ser las iniciales del "Banco Nacional de Polonia", del "Protocolo de Enlace de Nombres" (sistema para administrar los nombres de AppleTalk) o incluso de la "Postura corporal neutral (es la postura que el cuerpo humano asume naturalmente en microgravedad), pero finalmente también pueden ser las iniciales de una creciente realidad portuguesa:” NBP -

New Business in Portugal”. En realidad, cada día son más las empresas extranjeras que desean iniciar su operación en Portugal por un período inferior a un año, siendo el objetivo más común buscar nuevas oportunidades de negocio.

Estas empresas necesitan contratar trabajadores locales para este tipo de trabajo y es entonces cuando comienzan también los desafíos legales. ¿Cómo contratar a estos trabajadores dentro de las restricciones de la ley

portuguesa o bajo otro sistema legal? ¿Cómo podemos dar alta de estos trabajadores a la Seguridad Social portuguesa? ¿La empresa extranjera está obligada legalmente a constituir una filial portuguesa?

A efectos del derecho societario, las empresas extranjeras no residentes pueden celebrar contratos laborales en Portugal sin necesidad de constituir ningún vehículo legal, a saber, una empresa o una sucursal.

De hecho, el Código de Sociedades Portugués establece que las



empresas extranjeras no residentes están obligados a registrar una forma de representación permanente en Portugal (es decir, oficina de representación, sucursal u otra) si: (a) su oficina central o lugar efectivo de dirección se encuentra fuera del territorio de otro Estado Miembro de la Unión Europea; y (b) desarrollan actividades en Portugal por un período superior a 12 meses.

Así, una empresa con domicilio social en España que desarrolla una actividad en Portugal por período de un año, por ejemplo, no tiene que cumplir con la mencionada obligación corporativa.

No obstante, conviene valorar si (o no) las actividades desarrolladas por esta empresa extranjera en el territorio portugués pueden ser consideradas como establecimiento permanente, de acuerdo con la legislación fiscal correspondiente.

En la práctica, la empresa extranjera debe estar registrada como tal en

el Registro Nacional de Personas Colectivas de Portugal como entidad extranjera equiparada que desarrollará su actividad por un período inferior a un año.

El número de registro antes mencionado permitirá la inscripción del empleado y la identificación de la empresa extranjera ante las autoridades portuguesas, es decir, ante la Seguridad Social y la Autoridad de Tributaria.

A los efectos de la ley de Seguridad Social y en este caso en particular, el registro en la Seguridad Social portuguesa no es automático. La empresa extranjera debe proceder a su registro en la Seguridad Social portuguesa.

También es importante enfatizar que siempre que un empleador no tenga un lugar de trabajo en el Estado Miembro cuya legislación es aplicable, el empleador puede acordar con el empleado (por escrito) que él/ella cumplirá con las obligaciones de seguridad social del empleador en su nombre en lo que respecta al pago de las contribuciones,

en conformidad con el artículo 21, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 987/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de septiembre de 2009.

A efectos de la legislación laboral, la empresa extranjera y el empleado pueden acordar someter el contrato de trabajo a la legislación portuguesa o a otra legislación laboral (por ejemplo, a la legislación laboral española) (de acuerdo con el artículo 6.º del Convenio de Roma).

Sin embargo, esta elección no se aplica en materias obligatorias, como el caso de cesación del contrato de trabajo. Teniendo esto en cuenta y aunque la entidad extranjera obtenga el consentimiento del empleado para cambiar a un contrato de trabajo español, la ley portuguesa seguirá siendo aplicada en estas materias laborales obligatorias.

NBP puede ser, al final, el interruptor de luz que permitirá ver claramente la habitación y comprender qué hacer, frente a las costosas aventuras ciegas y a las malas decisiones.



contacto:

antonio.puentes@bdo.es

+34 914 36 41 95

DEVOLUCIONES DE IMPUESTOS Y DERECHO DE LA UNIÓN EUROPEA: LA SAGA CONTINÚA

por Antonio Puentes, responsable en el area de procedimiento contencioso tributario

Antonio Puentes es responsable del departamento de procedimiento tributario de BDO Abogados. Cuenta con veinte años de experiencia en asesoramiento fiscal en tax controversy, dispute resolution y así como en proyectos relacionados con la recuperación de tributos abonados en vulneración del derecho comunitario.

Cuando a finales de 2004 el Tribunal de la AELC dictó sentencia en el famoso caso “Fokus Bank” -reforzada con la doctrina dictada en octubre de 2006 por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea en el asunto “Denkavit”- inició una saga que, más de tres lustros, después sigue sin terminar de escribir su último capítulo.

Las citadas sentencias animaron a miles de fondos de inversión y de pensiones residentes en otros Estados miembros de la Unión Europea y del Espacio Económico Europeo a iniciar en España los correspondientes procedimientos de rectificación de autoliquidaciones con solicitud de devolución de lo

indebidamente ingresado por cuanto existía una discriminación incompatible con el Derecho Comunitario en la tributación final entre un fondo de inversión o de pensiones residente en España por los dividendos percibidos como consecuencia de su participación en los fondos propios de otras entidades (1% y 0%, respectivamente) y la sufrida por los fondos comunitarios o del EEE (19 %, 18% ó 15%, según los ejercicios y si existía Convenio de Doble Imposición en vigor).

La gran mayoría de esos procedimientos acabaron de manera exitosa para los fondos comunitarios/EEE no residentes, si bien muchos

tuvieron que llegar a la vía judicial para ver estimadas sus pretensiones e incluso el propio Tribunal Supremo, en una conocida sentencia de 5 de junio de 2018 (recurso 634/2017), tuvo que pronunciarse sobre el cauce procedimental adecuado que debían seguir aquellas solicitudes presentadas antes de la reforma efectuada en el artículo 14 de la Ley del Impuesto sobre la Renta de No Residentes por la Ley 2/2010, de 1 de marzo, tramitada como consecuencia del procedimiento de infracción que la Comisión Europea inició contra España para poner fin a esta discriminación.

La aprobación de la Ley 2/2010 pudo hacer pensar que la saga había llegado a su fin, pero



nada más lejos de la realidad porque el Tribunal de Justicia de la Unión (TJUE) seguía dictando sentencias en relación con la libre circulación de capitales recogida en los artículos 63 y concordantes del Tratado. En efecto, en sus conocidas sentencias de los casos “Santander Asset Management SGIIC”, de mayo de 2012, y “Emerging Markets”, de abril de 2014, el máximo intérprete de los Tratados de la Unión entendió que los fondos residentes en Estados no miembros de la UE/EEE (“Terceros Estados”) también se veían discriminados en la tributación final por los dividendos percibidos, si bien con ciertos matices, abriéndose de nuevo la veda para que cientos de fondos americanos y canadienses solicitaran a la Agencia Tributaria la devolución del exceso de tributación padecida, así como sus correspondientes intereses de demora.

En estos últimos supuestos, la jurisprudencia del TJUE exige un plus respecto a los fondos no residentes en otros Estados miembros de la UE/EEE al no existir armonización legislativa como la existente a nivel comunitario y que, grosso modo, se puede resumir en dos aspectos esenciales: 1) la plena comparabilidad entre el fondo no residente del Tercer Estado y el fondo residente comunitario y 2) la existencia de un Convenio de Doble Imposición en vigor entre el Tercer Estado y el Estado miembro de la UE/EEE con cláusula de intercambio de información en vigor que permitiera a las Autoridades Fiscales comunicarse para poder comprobar lo que fuera preciso en relación con la estructura y naturaleza del fondo, entre otras cuestiones.

La Agencia Tributaria española denegó la práctica totalidad de las solicitudes presentadas por los fondos residentes

en Terceros Estados en la medida en que consideraba no acreditada la comparabilidad plena (al fin y al cabo una cuestión de prueba que incumbe al reclamante). Pero tampoco consideraba que el Convenio de Doble Imposición en vigor permitiera obtener la información que consideraba necesaria. Los tribunales económico-administrativos y de justicia dieron la razón a la Agencia.

Sin embargo, la saga no ha finalizado porque el Tribunal Supremo tendrá la última palabra ya que, tras haber dictado varias sentencias favorables en relación con fondos de inversión estadounidenses, hemos sabido que en julio de 2020 ha admitido varias casaciones de fondos de pensiones canadienses y, vistos los precedentes, no es descabellado imaginar cuál será el resultado.



contacto:

pns@sociedadeadvogados.eu

+351 225 573 520

LA RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRA CONTRACTUAL DEL ESTADO POR HECHOS LÍCITOS *EM BUSCA DE UM NOVO PARADIGMA*

por Pedro Neves de Sousa

Pedro Neves de Sousa es Asociado Senior en Cerejeira Namora, Marinho Falcão, donde trabaja principalmente en el departamento Público.

Licenciado en Derecho por la Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, también tiene un Posgrado en Derecho de Autoridades Locales de la Faculdade de Direito da Universidade do Porto y una Maestría en Derecho Administrativo de la Universidade Católica Portuguesa – Porto.

Siempre que un particular, sea ciudadano o persona jurídica, sufre daños o perjuicios derivados de una acción lícita o de una acción u omisión ilícita por parte de la Administración, la práctica ha enseñado que los litigios se resuelven en tribunales administrativos. Esto significa que el ciudadano tiene que esperar pacientemente por una decisión judicial que condene a la entidad pública a pagar los daños causados. Y esta realidad es el resultado de una posición obstinadamente conservadora y reservada de la Administración y sus

líderes, que, asustados por los informes de las habituales inspecciones administrativas (e investigaciones penales cada vez más frecuentes), en su mayoría optan por una actitud pasiva, en lugar de afrontar el caso concreto obedeciendo a los principios por los que debe guiarse la actividad administrativa. Es en este contexto que el recurso al sistema judicial - y la consecuente decisión judicial - trae consigo la comodidad y la seguridad que la Administración aprecia y que no es habitual prescindir, a pesar de la conciencia del daño

real causado a las personas. Es mirando a través de esta brecha que hemos estado viendo, concretamente en lo que respecta a la responsabilidad civil extracontractual por actos lícitos, a una posición tímida, pero, al mismo tiempo, atrevido y valiente de algunos (pocos) responsables políticos, que, reconociendo las pérdidas que una determinada decisión pueda generar en el ámbito jurídico de las personas, buscan un camino seguro, de forma razonada y justa de compensar a las personas, evitando el recurso al sistema judicial. Pero un largo caminho se ha cubierto hasta llegar a este punto.

Primero, y en una nota histórica rápida, cabe señalar que solo desde mediados de la década de 30 del siglo 20, la ley portuguesa comenzó a contemplar la responsabilidad civil del Estado y otras entidades públicas por los daños causados a las personas físicas en el ejercicio de funciones administrativas, si y cuando se deriven de conductas ilícitas o culposas. Con la entrada en vigor del Decreto-Ley n.º 48 051 de 21 de noviembre de 1967 se estableció en el sistema normativo portugués, un diploma específico que regulaba no solo la responsabilidad civil por actos ilícitos así como por actos lícitos del Estado y otras entidades públicas, cuando de estos hechos, aunque legal y legítimamente practicados, se ofender el contenido del derecho de los privados causando cargas o pérdidas especiales y anormales.

Luego, con la aprobación de la Ley n.º 67/2007, de 31 de diciembre, se implementó el actual Régimen de Responsabilidad Civil extracontractual del Estado y otras entidades públicas que, además de haber introducido importantes reformas en materia de responsabilidad civil por hechos ilícitos

derivados del ejercicio de la función legislativa y judicial de la Administración Pública, creó la llamada "compensación por sacrificio".

En el instituto de "Compensación por Sacrificio" está en juego la responsabilidad del Estado y otras entidades públicas por daños y cargos especiales y anormales infligidos a los privados tras actos lícitos destinados a la consecución del interés público. Y en estos casos, ¿no deberían percibir las autoridades públicas si sus acciones van a causar daños especiales y anormales que merecen el amparo de la ley? La respuesta, consciente de la acción administrativa que se requiere en los tiempos modernos, es, en nuestra opinión, irremediamente positiva.

Un caso paradigmático y público de esta innovadora actuación es, por ejemplo, la compensación que una entidad pública puede (y debe) atribuir a los comerciantes en virtud de las pérdidas ocasionadas por los contratos de obras públicas que impiden o limitan significativamente el acceso a los establecimientos comerciales. De hecho, en este caso, el sacrificio, el daño y los encargos de los comerciantes es causado como resultado de un acto lícito (trabajos de construcción o recalificación),

voluntario (por haber sido determinado por decisión de la entidad pública), y en la búsqueda y satisfacción del interés público (construcción o recalificación de un espacio público), si verificando también el vínculo causal requerido.

La generalización de esta nueva forma de relación entre la Administración y los particulares, en materia de responsabilidad civil por hechos lícitos, puede consagrar un paradigma igualmente nuevo de gestión pública, en el cual la provisión de gastos para un contrato de obra pública abarca de inmediato – si justificado – la cantidad necesaria para compensar a las personas que sufrirán daños especiales y anormales. Por otro lado, también encarna una conducta de responsabilidad y un sentido de justicia por parte de la Administración, en la medida en que indemnice a las personas por adelantado por los daños que serán causados, ya sea por la disminución de los ingresos, ya sea debido a la disminución de los ingresos operativos (EBIT). Evidentemente, una decisión de esta naturaleza, a saber en cuanto a los montos a gastar por la entidad pública, no puede ser puramente discrecional, sino más bien, caso por caso, ser atendido a los criterios establecidos por la jurisprudencia de los tribunales superiores y otra información que deben proporcionar las personas afectadas, para construir un modelo de compensación justo y evitar el recurso a los tribunales.



BARTOSZ MARCINKOWSKI



JOSÉ LUIS VILLACAMPA VAREA

POLONIA, TIERRA DE OPORTUNIDADES EN FUSIONES Y ADQUISICIONES (ACTUALES Y FUTURAS)

por Bartosz Marcinkowski, Socio de M&A en DZP

Bartosz Marcinkowski es doctor en Derecho, abogado y socio de DZP, el mayor bufete de abogados independiente de Polonia. Está especializado en fusiones y adquisiciones internacionales y en protección de datos, centrándose en los mercados polaco, británico, ibérico, norteamericano, nórdico e israelí.



por José Luis Villacampa Varea, socio del Spanish desk de DZP

José Luis Villacampa Varea es abogado colegiado en España y registrado en Polonia, socio de DZP. Ha asesorado a más de 300 clientes de España y Portugal en una extensa lista de proyectos de inversión en Polonia en múltiples sectores.

contactos:

bartosz.marcinkowski@dzp.pl
jose Luis.villacampavarea@dzp.pl

+48 22 557 76 14

Polonia ha sido clasificada por el *CEOWorld Magazine* de Nueva York como el tercer mejor país para invertir en la realidad ‘new normal’ post-COVID. De hecho, vemos algunas señales de que la situación actual de semiconfinamiento puede crear, aparte de las evidentes incertidumbres y tensiones, efectos positivos en el mercado

de fusiones y adquisiciones. En este contexto, la situación actual de las empresas privadas polacas puede ser similar a la de las empresas estatales polacas en los años 90. En aquella época, debido a la apertura de la economía polaca, resultó que esos gigantes (en términos de tamaño) de propiedad estatal no podían competir

con empresas internacionales gestionadas de manera eficiente. Al mismo tiempo, el gran mercado local (Polonia es un país con una población de casi 40 millones de habitantes) requería un rápido desarrollo. Hoy en día, en los tiempos del Covid, podemos ver que una serie de empresas polacas con una importante cuota de mercado interno se enfrentan a dificultades,



también en relación con el flujo de caja.

Esto se debe a que el crecimiento dinámico de las empresas privadas polacas se ha ido basando hasta la fecha en el crédito, y sin una "red de seguridad" financiera especial la pandemia ha perturbado un equilibrio ya de por sí delicado. De ahí la conclusión de que las empresas particularmente afectadas por la crisis de la pandemia, siempre y cuando muestren un "potencial de desarrollo", son un bocado sabroso para los inversores expansivos. En el caso de Polonia, este atractivo se debe, por ejemplo, al acceso a un gran mercado local, a una ubicación única en el cruce este-oeste y norte-sur, así como a los bajos costes y a la debilidad de la moneda. Además, para los inversores de fuera de la UE, Polonia es un buen punto de partida de cara a la expansión en un mercado comunitario que cuenta con 450 millones de consumidores. En otras palabras, la crisis puede provocar que empresas privadas polacas bastante bien desarrolladas, con una participación importante en un mercado considerable, se conviertan en objetivos de adquisición atractivos. Esta tendencia ya es visible en DZP, y creemos que se va a intensificar a medio y

largo plazo. En primer lugar, los inversores están interesados en empresas que representan industrias bien desarrolladas, pero al mismo tiempo considerablemente dispersas. Hay un número significativo de buenas y modernas empresas que están desprovistas de "masa crítica". Entre las razones de la falta de "masa crítica" en las compañías polacas, nos encontramos desde problemas de sucesión sin resolver hasta un excesivo nivel de deuda, pasando por la existencia de directivos a la antigua usanza. Ahora es posible observar el efecto de esas estrategias en el desarrollo empresarial (o más bien, la falta de una estrategia de gran alcance), aunque es cierto que tampoco se puede hablar de un desastre corporativo como tal. Según se indica en una investigación realizada por el Polish Business Centre Club, el periodo en el que pueden sobrevivir este tipo de empresas en las circunstancias actuales del mercado es de unos tres meses. Mientras tanto, han pasado seis meses de incertidumbre y todavía no hay señales de una ola de quiebras, lo cual, por cierto, no deja de ser un alivio. Otra cuestión relevante a tener en cuenta es la creciente tendencia de expansión de algunas empresas polacas hacia otros mercados a través de fusiones y adquisiciones. Si bien es cierto que hasta hace poco tiempo los proyectos de adquisición y fusión de empresas extranjeras por parte de empresas polacas se limitaban en buena medida a los países del entorno geográfico más inmediato (Europa Central y Oriental), en los últimos años las empresas polacas se han acostumbrado a salir a otros mercados para hacer

compras. En este contexto, uno de los mercados más prometedores es, sin duda, el mercado ibérico, dado que el mismo supone una puerta de entrada natural hacia otras jurisdicciones como Hispanoamérica. Desde DZP estamos de hecho trabajando cada vez más en este tipo de proyectos.

Todos los procesos de fusiones y adquisiciones en Polonia se llevan a cabo aplicando instrumentos y soluciones organizativas y jurídicas bien conocidas por los inversores de otros mercados. En vista de la magnitud de las transacciones (a escala europea, suele hablarse de tickets pequeños y medianos), es importante optimizar el proceso de manera que se asegure la proporción adecuada entre el valor de la transacción y los costes de su tramitación, manteniendo al mismo tiempo un estándar apropiado. El modelo adoptado por DZP, que sigue siendo el mayor bufete de abogados independiente del mercado polaco y utiliza intensamente los puntos de referencia y los modelos de actuación internacionales, es propicio para cumplir esas condiciones (tamaño de la transacción/coste/nivel de servicio). Estos modelos se basan en 27 años de cooperación con importantes bufetes y abogados de todo el mundo, incluyendo el Reino Unido, España, Escandinavia y los Estados Unidos. Nuestro método de operación se describe en la Guía de Fusiones y Adquisiciones, recientemente publicada en polaco por Wolters Kluwer, un libro completamente único en el mercado polaco.



ONTIER

contacto:

ccamarero@ontier.net

+34 91 431 30 00

LA “NORMALIZACIÓN” DE LA *REBUS SIC STANTIBUS* EN LOS ARRENDAMIENTOS DE LOCAL DE NEGOCIO

por Cristina Camarero Espinosa

Cristina Camarero Espinosa, Socia responsable
del departamento de litigación y arbitraje de Ontier

Como consecuencia de la crisis sanitaria originada por el Covid-19, en España han comenzado a iniciarse numerosos procedimientos judiciales al amparo de la cláusula *rebus sic stantibus*, siendo los arrendamientos de local de negocio uno de los ámbitos en que más se está incrementando la litigiosidad. En un primer momento, debido a que muchos tuvieron que cerrar sus puertas al público por aplicación del Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo y las

sucesivas prórrogas del estado de alarma. Y una vez alcanzada la “nueva normalidad”, como consecuencia del nuevo escenario de profunda crisis que está afectando a varios sectores como el retail, el ocio o la hostelería.

Para muchos negocios que se asientan sobre un contrato de arrendamiento (como principal gasto asociado a su actividad), las medidas aprobadas por el Gobierno no han servido para paliar su difícil situación. Ciertamente, el Real Decreto-

ley 15/2020, de 21 de abril no ha servido a su finalidad, tanto por su estrecho ámbito subjetivo, como por el escaso alcance de las medidas contempladas en el mismo.

En este contexto, en el área de litigación de los despachos no hemos dejado de negociar modificaciones de contratos de arrendamiento durante los últimos meses. Y sin duda, en la mayoría de los casos, afortunadamente, se están alcanzando acuerdos que pasan generalmente por condonaciones



y/o aplazamientos en el pago de las rentas, rebajas en el precio del alquiler o incluso el establecimiento de fórmulas flexibles (renta variable) para que la renta se pueda adaptar en cada momento a la marcha del negocio.

Sin embargo, en aquellos casos en que no es posible el acuerdo y finalmente el asunto termina en los tribunales, la cláusula *rebus sic stantibus* se está convirtiendo en una herramienta clave para tratar de reequilibrar las prestaciones a través de una demanda dirigida a solicitar la modificación por el tribunal del contrato de arrendamiento. Además, cuando el arrendatario tiene una situación de tesorería que le impide hacer frente de manera regular al pago del precio de la renta, es aconsejable acompañar la demanda de una solicitud de medidas cautelares, principalmente con el objetivo de evitar la ejecución de las garantías asociadas al contrato, como puede ser un aval bancario.

La aplicación de la cláusula *rebus*, que requiere de la acreditación por parte del arrendatario de una serie de requisitos, tradicionalmente fue considerada por la jurisprudencia como un remedio extraordinario y de aplicación restrictiva. Sin embargo, a raíz de la crisis económica de 2008, se produjo un cambio jurisprudencial, plasmado en varias sentencias del Tribunal Supremo, tendente a “normalizar” la aplicación de este mecanismo (SSTS, Sala Primera, 18/1/2012, 17/1/2013, 30/6/2014 y 15/11/2014).

La respuesta de los tribunales durante los últimos meses está siendo muy favorable para los intereses de los arrendatarios. En los autos dictados hasta la fecha, se han adoptado diferentes medidas cautelares, en la mayoría de los casos sin audiencia del demandado (inaudita parte), acordando: (i) el aplazamiento o suspensión temporal de un porcentaje de la renta pactada (AJPI núm. 81 Madrid 25/9/2020); (ii) la

suspensión temporal de la facultad de la arrendadora de ejecutar un aval bancario (AJPI núm. 2 El Prat de Llobregat 15/7/2020); (iii) e incluso prohibiendo al arrendador interponer demanda de desahucio durante la tramitación del procedimiento (AJPI núm. 2 Benidorm 7/7/2020).

A los efectos de la futura aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus*, las resoluciones dictadas hasta el momento, todas ellas en sede de medidas cautelares, declaran el carácter notorio de la pandemia como hecho imprevisible que incide en la esfera de aquellos contratos de arrendamiento en los que la pandemia ha alterado el equilibrio de las prestaciones. En este contexto, ante un escenario absolutamente inédito como es la pandemia, es probable que nos encontremos en la antesala de la definitiva “normalización” de la cláusula *rebus*.



contactos:

pbb@vda.pt

mip@vda.pt

(+351) 21 311 3584

INFRAESTRUCTURAS EN PORTUGAL

Breve Resumen de los Próximos Tiempos

por Paulo de Barros Baptista, Socio y director del área de práctica de Infraestructura y Movilidad.

Su actividad tiene especial enfoque en la industria de infraestructura y transportes y ha participado en varias transacciones en Portugal y en el extranjero, dirigiendo equipos que participan en la mayoría de transacciones llevadas a cabo por el despacho en el sector vial hasta la fecha.

En su día a día, presta asesoramiento a numerosos clientes que actúan en los sectores de infraestructuras y transporte.

por Inês Perestrello, Asociada Coordinadora del área de práctica de Infraestructura y Movilidad.

Su actividad profesional se centra principalmente en el desarrollo de grandes proyectos de infraestructura en sectores estratégicos, con énfasis en infraestructuras viarias, transporte y movilidad, en particular en financiación de proyectos y asociaciones público-privadas.

El brote pandémico de la Covid-19, o al menos sus consecuencias económicas y sociales, está aquí para quedarse. Nos enfrentamos a la mayor crisis mundial tras la Segunda Guerra Mundial y las economías internacionales se encuentran fuertemente afectadas, con recesiones del orden del 10% previstas a finales de 2020.

Y el invierno todavía no ha comenzado.

Lógicamente, el sector de las infraestructuras no es inmune a esta crisis.

En Portugal, debido a la escasez presupuestaria, una parte importante de la infraestructura pública está concesionada a empresas privadas bajo el modelo de asociación público-privada (PPP, en sus siglas en

inglés) y se financia mediante el régimen de *project finance*.

Así, estas infraestructuras se regulan en contratos públicos de tracto duradero que, en general, definen claramente los principales riesgos (eventos) que, en sus respectivos horizontes de vida, pueden afectar al desarrollo normal de los proyectos, y fijan la parte que debe asumir las consecuencias de dichos eventos.

Tanto la pandemia como las medidas adoptadas por el Gobierno portugués en este contexto han dado lugar a una disminución significativa en el uso de la infraestructura - ya sea en el sector vial, ferroviario, aeroportuario, portuario o incluso sanitario - amenazando, en algunos casos, su sostenibilidad financiera. A la luz de las normas aplicables a la mayoría de estas asociaciones público-privadas, la pandemia constituye un acontecimiento de fuerza mayor, que puede conferir el derecho a restablecer el equilibrio financiero del contrato, ya sea mediante el pago de una indemnización monetaria o la prórroga del plazo del contrato. Sin embargo, en pleno estado de emergencia, en el pico de la pandemia de marzo/abril, el Gobierno portugués aprobó un acto jurídico (Decreto-Ley nº 19-A/2020) que impone graves limitaciones al ejercicio de este derecho por parte de los socios privados. Se trata de una controvertida medida de dudosa constitucionalidad, que ha generado muchas críticas y que tiene el peligroso efecto de quebrar la confianza de los inversores nacionales y extranjeros en lo que respecta a la contratación con el Estado portugués. Ciertamente ésta será una fuente de litigios en los tiempos venideros. Sin embargo, las crisis también generan oportunidades. Así, para relanzar las economías de la zona euro, la Unión Europea ha aprobado un paquete de apoyo para los próximos diez años en un importe total de 750.000 millones de euros.

Portugal recibirá alrededor de 26.000 millones de euros, lo que, sumado a los 29.000 millones de euros ya previstos, significa un total de 55.000 millones de euros que el país tendrá a su disposición en los próximos diez años. Tan ingente cuantía no puede desperdiciarse. Portugal ya ha presentado una primera versión del Plan de Recuperación y Resiliencia ("PRR") a la Comisión Europea, proponiendo invertir estos fondos en tres grandes áreas: Resiliencia (que incluye salud, vivienda y respuesta social, así como cohesión territorial y competitividad), Transición Climática (movilidad sostenible, descarbonización y bio-economía) y Transición Digital. Si bien una parte significativa de esta cuantía se destina al gasto sanitario, al apoyo social y a las ayudas a las empresas de los sectores más afectados, algunos cientos de millones de euros se destinarán a la inversión, sobre todo en infraestructuras de transporte que pueden provocar cambios estructurales en la sociedad. Por tanto, al amparo del PRR, el Gobierno portugués pretende invertir:

- a). 833 millones de euros en infraestructura viaria que redunde en una mayor cohesión territorial, incluyendo enlaces con las zonas empresariales del interior, enlaces transfronterizos y aumento de la capacidad de la red viaria estructural; y
- b). 936 millones de euros en infraestructura de transporte público, incluida la ampliación de la red de metro de Lisboa y Oporto.

Al margen del PRR, si bien haciendo uso de otras fuentes

convencionales de financiación comunitaria, la gran apuesta del Gobierno es el ferrocarril, que, según el Plan Nacional de Inversiones (PNI) 2030, presentado recientemente, absorberá 10.510 millones de euros en los próximos diez años, con énfasis en la línea de alta velocidad Lisboa-Oporto y la modernización y electrificación de la red existente. En el sector portuario, según el Presupuesto del Estado de 2021, se mantiene la intención de avanzar con la nueva terminal de contenedores de Sines, que será construida y financiada exclusivamente con capital privado. Habida cuenta la lentitud de la administración pública en materia de contratación y los exiguos plazos asociados a la ejecución de los fondos comunitarios, el Gobierno presentó una propuesta que pretende simplificar y desburocratizar el régimen de contratación pública cuando se trate de proyectos beneficiarios de fondos europeos. Tras enorme controversia y extenso debate político, esta propuesta avanzará y se prevé que abarque gran parte de los nuevos proyectos de inversión pública. Aunque se espera que una aceleración de la contratación pública, la nueva legislación introducirá un cuarto nivel de escrutinio del uso de los fondos europeos, creando un nuevo comité independiente, nombrado por los miembros del Parlamento, que deberá supervisar y fiscalizar los contratos sujetos al régimen simplificado. Está por ver si Portugal estará a la altura de este gran reto.

7-11 June 2021 • Milan, Italy

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

THE GLOBAL EVENT FOR
THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Call for Speakers

Are you an in house lawyer and have you
a subject matter expertise you would like to share?
We would love to hear from you!

If you are an in house counsel and you would like to be considered as speaker/panelist,
please send an email to helene.thiery@lcpublishinggroup.it • +39 02 36 72 76 59

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

#legalcommunityweek

www.legalcommunityweek.com