

SRS Advogados

EN UNA ENCRUCIJADA

El top 100

LAS 100 FIRMAS CON
MAYORES INGRESOS
EN ESPAÑA

PropTech

LA REVOLUCIÓN
DEL *REAL ESTATE*

Oporto

UNA APUESTA SEGURA

Viento en popa

LA EXPANSIÓN DE ANTAS
DA CUNHA ECIJA

White collar crime

UN ÁREA DE PRÁCTICA
EN AUGE

In-house España

MARÍA LUISA VARA
DE AZORA

In-house Portugal

MANUEL LUÍS GONÇALVES
DE GRUPO CASAIS

JUGADOR FRANQUICIA

Jorge Badía lleva toda su vida laboral ligado Cuatrecasas, despacho al que se refiere como una escuela de la vida. Tras haber sido elegido por votación con el respaldo de los socios, el pasado mes de abril pasó a ocupar la primera línea del despacho como consejero delegado. Por delante tiene importantes retos y una hoja de ruta clara que, entre otras cosas, pasa por la expansión internacional; por mantenerse como unos de los pesos pesados nacionales y, sobre todo, por su objetivo número uno: las personas

3rd Edition

Gold Awards

● ● ● ● ● by Inhousecommunity

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

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

VOTE FOR YOUR FAVORITES

7th November 2019
Espacio Harley

Calle de Alcalá 182, 28028 Madrid

Partner

lexsoft
systems

Communication Partner



LAS DIVISIONES OCURREN INCLUSO EN LOS DESPACHOS MÁS EXITOSOS

de ben cook

Dirigir un despacho de abogados no es fácil. Hablamos de personas muy inteligentes con opiniones muy firmes, por lo que, conseguir que funcionen como un departamento unido y sólido puede suponer todo un desafío para cualquier socio director.

Incluso en los despachos más exitosos pueden surgir divisiones o “grupitos” entre los equipos. El ser capaces de unir estos bandos es lo que diferencia a un gran socio director del resto.

En los últimos meses, se ha vivido un auténtico duelo de históricos en Cuatrecasas. A pesar de que Jorge Badía, actual CEO de la firma, salió elegido con el apoyo de la mayoría de los socios, tuvo que disputarse el puesto con la socia Cani Fernández, que contaba con muchos apoyos para convertirse en CEO.

Fernández, que fue la segunda mujer en alcanzar la sociatura de la firma, era una firme candidata para ganar la carrera por el puesto de consejero delegado, que finalmente se llevó Badía; que muestra una gran humildad cuando se le pregunta por el tema.

Eso sí, a pesar de salir vencedor en la elección, el hecho de que hubiera esta disputa por el puesto indica que tendrá que trabajar para curar algunas divisiones internas en la firma.

En este número también exploramos cómo el PropTech está agitando el sector inmobiliario. Es fundamental que los abogados que operan en este mercado entiendan a la perfección cómo esta tecnología está cambiando la industria. Si no lo hacen, pronto se quedarán atrás. España ha vivido en los últimos años la aparición de un gran número de startups de PropTech, lo que ha provocado una auténtica batalla entre los abogados de *real state* para ponerse en cabeza. ■



N 85 | 04.06.2019

Chief Editor

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

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Managing Editor of Iberian and LatAm publications

llaria.laquinta@lcpublishinggroup.it

Contributors

laura.morelli@lcpublishinggroup.it
 julia.ross@iberianlegalgroup.com
 laura.pollard@iberianlegalgroup.com
 lucy.austin@iberianlegalgroup.com
 natalia.tejedor@iberianlegalgroup.com

Group Art director

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

Managing Director

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it

Regional Director Iberia & Latin America

maricruz.taboada@iberianlawyer.com

Group Coo

emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

Group Communication and Business Development Director

helene.thiery@lcpublishinggroup.it

Projects & Events Coordinator

jon.bustamante@iberianlegalgroup.com

Sales Director

diana.rio@lcpublishinggroup.it

Commercial Director

elizabeth.desevo@iberianlegalgroup.com

Administration Officer

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Editor

Iberian Legal Group SL
 Calle Lagasca 138 - 28006 Madrid
 Tel. +34 91 563 3691 - info@iberianlawyer.com
 www.iberianlawyer.com - thelatinamericanlawyer.com

The publisher and authors are not responsible for the results of any actions (or lack thereof) taken on the basis of information in this publication. Readers should obtain advice from a qualified professional when dealing with specific situations. Iberian Lawyer is published 11 times a year by Iberian Legal Group SL.

© Iberian Legal Group SL 2019 - April 2019
 Copyright applies. For licensed photocopying, please contact info@iberianlegalgroup.com

Editorial policy

Iberian Lawyer provides a window on the Iberian legal profession for domestic and international law firms and general counsel. The magazine is funded by subscribers and advertisers, as well as sponsoring law firms that provide the Legal Updates and Profiles within the Special Reports.

Legal Deposit

M-5664-2009



**16 SPOTLIGHT: ESPAÑA
 JUGADOR FRANQUICIA**



**36 Srs Advogados
 EN UNA ENCRUCIJADA**



**56 IN-HOUSE: ESPAÑA
 MATERIALIZAR OPERACIONES**



**60 IN-HOUSE: PORTUGAL
 SE BUSCAN ABOGADOS CON MENTALIDAD DE NEGOCIOS**

**10 On the move
 BAKER MCKENZIE
 NOMBRA A JAVIER
 MENOR NUEVO SOCIO
 DIRECTOR DE LA
 OFICINA DE BARCELONA**

**12 On the web
 NON STOP**

**23 Facturación
 EL TOP 100 DE IBERIAN
 LAWYER EN ESPAÑA**

**30 PropTech
 REVOLUCIÓN
 INMOBILIARIA**

**40 Oporto
 UNA APUESTA SEGURA**

**46 White collar crime
 DELINCUENTES DE
 CUELLO BLANCO**

**50 INSIGHT: PORTUGAL
 VIENTO EN POPA**

**64 Empire state of law
 WALMART'S TRUJILLO:
 VIVIR MÁS, EN UN ROL
 MÁS AMPLIO**

**68 Previsiones M&A
 LATAM
 UN FUTURO
 PROMETEDOR**

**76 Banking & Finance
 Report
 MARKET SHAKE-UP**

LAW
FIRM

70 1949
2019

cca

WWW.CCA.LAW

a team
of experts
a responsive
attitude



follow us at: [in](#) [f](#) [i](#) [t](#) [v](#)



SOCIO DIRECTOR

Baker McKenzie nombra a Javier Menor nuevo socio director de la oficina de Barcelona

Javier Menor es el nuevo socio director de la oficina de Baker Mckenzie en Barcelona. Sucede en el cargo a **Montserrat Llopart** que ocupaba el puesto desde 2017. Una de las prioridades de Menor será trabajar junto con el socio director de la oficina de Madrid, **Rodrigo Ogea**, en la integración efectiva de ambas sedes.

Javier Menor se unió a Baker Mckenzie desde Deloitte en 2015 y dirige el departamento de mercantil y capital riesgo en la ciudad condal. Posee una amplia experiencia asesorando a clientes en acuerdos de *M&A* y *private equity*.

DERECHO DEPORTIVO

RLD incorpora a Rosalía Ortega para liderar el área de derecho deportivo

Ortega se incorpora a la firma para dirigir el nuevo departamento de derecho deportivo.

Antes de unirse al despacho, Ortega dirigía su propia firma especializada en derecho deportivo, Sports Law Services. Tiene una amplia experiencia en gestión de derechos de imagen y contratos de jugadores y ha trabajado para bufetes como Tebas & Coiduras o Medina Cuadros.



DERECHO PÚBLICO

Pérez-Llorca incorpora a Ana Cremades como counsel

El despacho ha incorporado a Cremades, abogada del estado en excedencia, para reforzar el área de derecho público, administrativo y regulatorio.

Cuenta con más de 10 años de experiencia en el área del derecho público y a lo largo de su carrera ha desempeñado diferentes cargos de responsabilidad en varios organismos de la Administración pública.

CAMBIO EN LA DIRECCIÓN

CRS Advogados nombra socio director a Nuno Pereira da Cruz

Cruz, Roque, Semião e Associados (CRS Advogados), con sede en Lisboa, ha nombrado a Nuno Pereira da Cruz como socio director. Pereira da Cruz permanecerá en el cargo hasta el 2021. Se trata de la primera vez que la firma, que cuenta con tres socios y diez abogados, elige un socio director. Según el despacho, que está enfocado en brindar servicios a las PYME, este cambio en la estructura de gobierno se produce “como resultado del crecimiento registrado desde su fundación en 2015”.



SANCTIONS

Squire Patton Boggs ficha a José María Viñals de Lupicinio

El ex socio director de Lupicinio Abogados en Madrid, José María Viñals, se ha incorporado como socio director de la práctica de sanciones en España para Squire Patton Boggs. Viñals se unió a Lupicinio Abogados en 2008 desde Freshfields Bruckhaus Deringer en Madrid. Posee una amplia experiencia en sanciones internacionales, protección de inversiones, procesos de internacionalización de empresas españolas y proyectos de energía e infraestructuras en Oriente Medio y Latinoamérica. Se sabe que Lupicinio ha firmado un acuerdo marco con la Oficina del Fiscal General de Venezuela para asesorar sobre las sanciones internacionales impuestas al país latinoamericano.

Entre el resto de sus áreas de especialización encontramos fusiones y adquisiciones o la financiación de activos. Las empresas que ha representado incluyen Caixa, Isolux Corsan, Boeing, Royal Access, Smart Union General Trading, Ioec, Tubos Reunidos, Ampopoyan, Acerinox y Duro Felguera.

Forty40

UNDER

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

SAVE THE DATE

26th September 2019

Espacio Harley

Calle de Alcalá 182, 28028 Madrid

Communication Partner



JURY



Alberto Martín
General Counsel and Secretary of the Board,
CELISTICS



Amparo de Villar Membrillo
Gerente de auditoría interna y compliance,
RENFE



Ana de Nardiz
Legal Director & Local Compliance Officer & Data Protection Coordinator,
ZEISS Sales & Service Company Iberia



Ana Martí Jarne
General Counsel & IP,
Medichem, S.A.



Ana Valdivieso
Vice President & Associate General Counsel, Southern Europe & France,
Hewlett-Packard Española



Ariadna Grañena
Iberia Legal and Tax Director,
Reckitt Benckiser



Arturo Lucas Esteban
Director Legal Department,
Laboratorios Servier, S.L.



Asier Crespo
Head of Legal,
Microsoft



Beatriz Gutiérrez Palomar
Head of Legal Spain and Portugal, Corporate Counsel Southern Europe,
Johnson Controls



Diana Kraft
General Counsel,
Amadeus IT Group



Carlos Balmisa García-Serrano
Internal Control Director,
CNMC



Carlos Ulecia Palacios
Secretary of the Board,
NH Hotels



Charo Fernández Ramos
General Counsel,
Generali



Clara Cerdán Molina
General Counsel and Secretary of the Board,
Ferroglobe



Clara Vega
Head of Legal and Secretary of the Board,
TIREA



Duarte Gomez Pereira
Head of Legal and Compliance Gabinete de Compliance e Apoio Jurídico



Eduardo Muñoz
General Counsel,
Grupo Supersol



Eduardo Pérez
Head of Legal y compliance,
MAKRO Autoservicio Mayorista, S.A.



Eric Maciá
Global Legal Mid-Senior Manager,
Minsait



Esteban Buldu
Deputy General Counsel,
CAMPER



Eva Argilés
General Counsel,
Applus+



Germán González Avcilla
Chief Ethics and compliance officer and Chief DPO,
Siemens Gamesa



Inés Núñez de la Parte
Company Secretary & General Counsel,
Tubos Reunidos, S.A.



Iñigo Cisneros
General Counsel,
MEDIAPRO



Isaac Millán Fernández
General Counsel and compliance,
Grupo Hospitalario Quirón



Isabel Charraz
Country Legal Counsel
Citibank Europe Plc, Sucursal em Portugal



Javier Cabezudo Puyo
General Counsel South Europe & Africa and Lead Counsel for M&A,
Gamesa Corporación Tecnológica, S.A.



Javier Folguera
Vicesecretario & General Counsel,
HISPASAT



Javier Serrada Quiza
Legal Department Director,
Acciona Windpower S.A.



Joaquín Aguirre González
Head of corporate legal services,
Naturgy



Joaquín Amaya Galván
Head of Legal,
GRUPO PRASA



Joaquín Guallar López
Head of Legal,
Grupo Catalana Occidente



Jorge Velasco Fernández
Legal Manager,
Xpso Iberia SLU



José Hidalgo
Head of Legal,
DOMTAR



José Carlos Tejada
General Counsel Spain & Portugal,
NATIXIS Sucursal España



Juan Venegas
Corporate General Counsel,
Adveo



Juan Velázquez Saiz
Europe General Counsel,
Orange Spain



Julia García Navarro
Secretary of the Board,
Transfesa



Luis Elías
General Counsel,
Grupo Planeta de Agostini



Maica Crespo
Head of Legal,
Cobega SA



Mar Oña
General Counsel & Secretary of the Board,
Tendam



Marina Bugallal
EMEA General Counsel,
NEC



Mario de la Fuente Téllez
Head of Governance, Risk & Compliance,
TIREA



María Cermeño Rodríguez
Head of Legal Services,
Telefónica España



Mª Luz Caparoso Arroyo
Head of Legal and compliance,
Fonditel (Grupo Telefónica)



Marta De la Fuente Chiscano
General Counsel,
Dentsu Aegis Network



Marta García
Head of Legal,
Campofrío Food Group



Miguel Garrido de las Heras
Head of Legal and corporate department,
Telxius



Mireia Castro Román
Head of Legal,
Novartis Oncology Spain



Mónica López-Monís
Group Chief Compliance Officer,
Banco Santander



Moises Ramírez
General Counsel,
GSK



Natalia Bodalo Lozano
Head of Legal exploration & Production,
CEPSA



Oliver Ribera Gil
Head of Legal,
Desigual



Patricia Miranda Villar
Head of the Corporate Legal Department,
Cintra



Pablo Bolinchesi
General Counsel Spain & Portugal and Secretary of the Board of Directors,
FCA Group



Pilar Marchán
Chief Counsel Western Europe,
Mondelez International



Sergio Velázquez Vioque
General Counsel and secretary of the board,
Sepides (Grupo Sepi)



Silvia Madrid
Head of Legal & Compliance,
Unicredit



Teresa González Ercoreca
CCDO Legal Services | Head of Multinationals,
Telefonica



BILBAO

La oficina de Bilbao de Uría Menéndez incorpora a Irantzu Irastorza como socia

Uría Menéndez ha reforzado el equipo de su oficina de Bilbao incorporando como socia responsable del Área de Derecho Mercantil a Irantzu Irastorza.

Irantzu, que hasta la fecha ha ocupado el cargo de subdirectora general de la Asesoría Jurídica y del Gabinete de Presidencia de Kutxabank, comenzó su carrera profesional en Uría Menéndez, donde ejerció como asociada entre los años 1999 y 2009.

Salvador Sánchez-Terán, socio director de Uría Menéndez, destaca que: “es un gran privilegio para nuestra firma que una profesional de la talla de Irantzu, que ha desarrollado una carrera profesional brillante y que conoce bien la realidad empresarial del País Vasco, retorne a Uría Menéndez para dirigir el equipo de derecho mercantil de la oficina de Bilbao”.

PROMOCIÓN

Bird & Bird nombra socio a Alexander Benanal

Alexander Benanal se convierte en nuevo socio en la oficina madrileña de Bird & Bird.

Benanal (en la foto) que se incorporó al despacho en 2005, tiene más de 13 años de experiencia asesorando en áreas como derecho comercial y nuevas tecnologías. También en todo tipo de contratos y transacciones comerciales, de propiedad intelectual, protección de datos o comercio electrónico.

El despacho también ha promocionado dos nuevos *counsels*: **Juan Navasqués** para el departamento de energía y recursos naturales y **Adrián Calvo** en el de bancario y financiero.

Coral Yáñez, *co-head* de Bird & Bird en Madrid, señala que “el excelente trabajo de Alexander, Adrián y Juan nos ha permitido continuar mejorando los servicios que ofrecemos; la promoción interna de nuestros abogados también es un factor esencial para el crecimiento y fortalecimiento de la firma”.



LISBOA

SRS nombra a cuatro nuevas socias

SRS Advogados cuenta con cuatro nuevas socias: **Cláudia Varela, María Paula Milheirão, Neuza Pereira de Campos y Raquel Cuba Martins**. La promoción de las cuatro abogadas hace que la firma tenga actualmente 27 socios, 12 de los cuales son mujeres.

Varela, que anteriormente estaba en PLMJ, está especializada en derecho laboral, mientras que

Milheirão, abogada de *coporate/M&A*, se unió a SRS en 2001.

Pereira de Campos, que dirige el departamento de inmobiliario, comenzó su carrera como becaria en Simmons & Simmons Rebelo de Sousa (antiguo nombre de SRS Advogados) en 2003.

Raquel Cuba Martins, que dirige el departamento de *coporate/M&A*, lleva en la firma desde 1999.

“Este es un paso muy importante para el crecimiento orgánico de la firma”, señala el socio director de SRS, Pedro Rebelo de Sousa.

“Para nosotros, es fundamental continuar con nuestra cultura de meritocracia y la retención de talento. Estas promociones también reflejan que la diversidad está incrustada en nuestro ADN”.



MADRID

Clifford Chance asciende a socio a Ignacio Díaz

La oficina de Madrid de Clifford Chance ha nombrado socio a Ignacio Díaz. Díaz (en la foto), se unió a la firma en 2008, y está especializado en arbitraje internacional. Antes de unirse a Clifford Chance, Díaz trabajó como abogado en Garrigues. El nombramiento de Díaz se enmarca dentro de la política de promoción interna de la firma británica, que para este año ha designado a 30 nuevos socios. El despacho cuenta actualmente con más de 500 socios a nivel global.

CONTRATACIÓN LATERAL

CCA ficha a Tomás Assis Teixeira de GPA

El despacho lisboeta CCA ha contratado al asociado Tomás Assis Teixeira de GPA (Gouveia Pereira, Costa Freitas & Associados).

Teixeira, que ha estado en GPA durante los últimos 11 años, está especializado en inmobiliario y dirigirá las prácticas de turismo y ocio en CCA.

Domingos Cruz, socio director de CCA, destaca que: “La invitación que mandamos a Tomás Assis Teixeira es parte de la estrategia de CCA. Fue elegido en base a su experiencia, conocimientos y habilidades de liderazgo. Nuestro objetivo es construir un equipo de referencia, capaz de dar una respuesta efectiva a los desafíos a los que nos enfrentamos a diario. Estamos muy satisfechos con la decisión de Tomás y contamos con él para seguir creciendo”.



NON STOP

El sector inmobiliario en España y Portugal está teniendo una actividad frenética últimamente. Los inversores señalan que el mercado está generando beneficios por lo que las firmas españolas y portuguesas lo siguen de cerca

Durante mucho tiempo, el trabajo inmobiliario ha sido una importante fuente de ingresos para los bufetes ibéricos. Además de asesorar a las empresas inmobiliarias, los abogados también son requeridos por negocios que prestan servicios al sector inmobiliario. Un ejemplo claro de esto es el asesoramiento que Clifford Chance ha ofrecido a Alba en la adquisición de una participación en Verisure Securitas, una compañía que proporciona alarmas de seguridad para propiedades residenciales.

La financiación inmobiliaria también ofrece grandes oportunidades para las firmas, ya que los inversores buscan aumentar los beneficios en el mercado ibérico. Hace poco, Linklaters asesoró en la refinanciación de 1,5 mil millones de euros al *investment trust* inmobiliario español Merlin Properties.

Los acuerdos de propiedades en Portugal también están impulsando la demanda de asesoría legal de alto nivel, ya que las propiedades en Lisboa están volando.

Morais Leitão asesoró recientemente a Deutsche Finance International en la creación de una joint venture con FS Capital y en la adquisición de un edificio de oficinas ubicado en la avenida de Duque de Loulé. Mientras tanto, DLA Piper asesoró a Corum Asset Management en la adquisición de una propiedad en Grijó, Vila Nova de Gaia, Portugal, ocupada por el minorista de alimentos Pingo Doce.

CLIFFORD CHANCE ASESORA A ALBA EN EL ACUERDO CON VERISURE POR 4,8 MIL MILLONES DE EUROS

Clifford Chance asesoró a Corporación Financiera Alba, compañía inversora con sede en Madrid, en la adquisición de una participación del 75 por ciento en Verisure Securitas de Hellman & Friedman (H&F).

La operación estuvo valorada en 4,8 mil millones de euros. La empresa Verisure Securitas ofrece alarmas de seguridad para propiedades residenciales y pequeñas empresas en Europa.

El equipo de Clifford Chance estuvo dirigido por **Samir Azzouzi** (en la foto) e incluía también a **Jaime Velázquez, Pablo Hernández, Roberto Grau, Julia Villalón, Diego Domenech y Clara Iglesias**.

Área de práctica:

M&A.

El acuerdo:

Corporación Financiera Alba compra a Hellman & Friedman una participación del 75 por ciento en Verisure Securitas.

Firma:

Clifford Chance

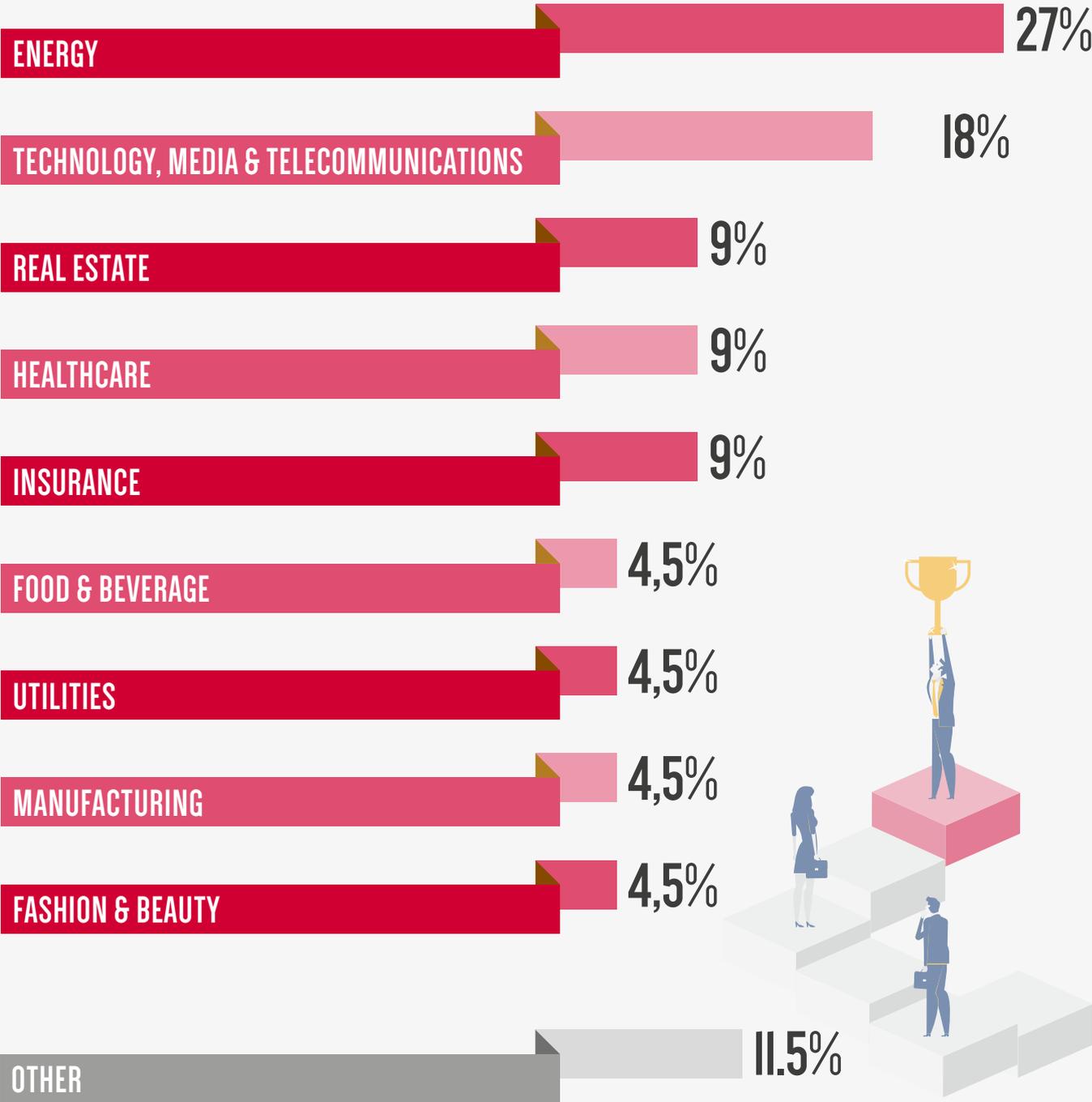
Socio principal:

Samir Azzouzi

Valor:

4.8 mil millones de euros.

M&A ibérico: **SECTORES CLAVE**



Periodo del 24 Abril - 23 Mayo 2019 (Fuente iberianlawyer.com)



CMS

Law . Tax

A **CMS Rui Pena & Arnaut** é herdeira de mais de 50 anos de prática jurídica, sempre norteadas pelos mesmos valores: profissionalismo, criatividade intelectual, confidencialidade e ética.

CMS Rui Pena & Arnaut's 50 years of legal practice have always been based on the same values: professionalism, intellectual creativity, confidentiality and ethics.

Elegemos como missão estimular relações duradouras de confiança com os clientes, agindo com responsabilidade, oferecendo em tempo adequado soluções legalmente corretas, competitivas, fiáveis e eficientes, e disponibilizando equipas especializadas e devidamente coordenadas para as executar

Our mission is to promote long-lasting, trusting relationships with our clients, by acting responsibly, offering proper, competitive, reliable and efficient solutions in due time, and providing specialised, properly coordinated teams to execute such tasks.

A **CMS Rui Pena & Arnaut** é membro da CMS, com mais de 70 escritórios localizados em 42 países, contando com mais de 7.500 colaboradores.

CMS Rui Pena & Arnaut is a member of CMS, with over 70 offices located in 42 countries and a total staff of over 7.500 people working around the world.

Your World First
cms.law

LINKLATERS ASESORA A LOS PRESTAMISTAS EN LA REFINANCIACIÓN DE 1,5 MIL MILLONES A MERLIN PROPERTIES.

Linklaters asesoró a un grupo de entidades de préstamo en la refinanciación de 1,5 mil millones de euros de la deuda existente de Merlin Properties.

El equipo de Linklaters estuvo compuesto por el socio **Pedro de Rojas** (en la foto), **Francisco Sainz-Trápaga** y **David Suárez**. Merlin Properties reportó ingresos de € 509 millones en 2018.

Área de práctica:

Finance

El acuerdo:

Refinanciación de la deuda existente del investment trust inmobiliario español Merlin Properties

Firma:

Linklaters

Socio principal:

Pedro de Rojas.

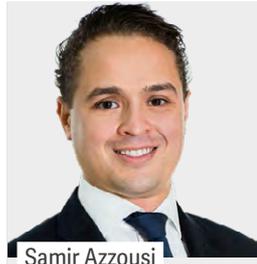
Valor:

1.5 mil millones de euros.

MORAIS LEITÃO ASESORA A DEUTSCHE FINANCE EN UNA JOINT VENTURE Y UN ACUERDO DE PROPIEDAD

Morais Leitão asesoró a Deutsche Finance International en la creación de una joint venture con FS Capital y en la adquisición de un edificio de oficinas ubicado en la Avenida Duque de Loulé en Lisboa.

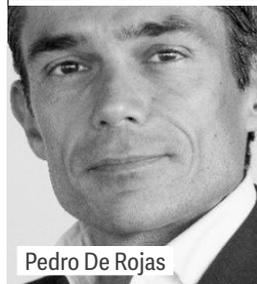
El equipo de Moraes Leitão estuvo dirigido por el socio **João Torroaes Valente** (en la foto), e incluyó a **Bernardo Silveira**, **Manuel Ponces Magalhães** y **Sara Ferraz Mendonça**.



Samir Azzousi



Luís Filipe Carvalho.



Pedro De Rojas



João Torroaes Valente

En el equipo también estuvieron los socios **Bruno Santiago** y **Filipe Lowndes Marques**, así como a **Elmano Sousa Costa**.

Área de práctica:

Real estate

El acuerdo:

Asesorar a Deutsche Finance International sobre la creación de una joint venture con FS Capital y la adquisición de un edificio de oficinas ubicado en Lisboa.

Firma:

Morais Leitão

Socio principal:

João Torroaes Valente

DLA PIPER ASESORA A CORUM ASSET MANAGEMENT EN UN ACUERDO DE PROPIEDAD PORTUGUÉS

La firma asesoró en la adquisición de una propiedad en Grijó, Vila Nova de Gaia, Portugal, que estaba ocupada por el minorista de alimentos Pingo Doce. Corum Asset Management es una compañía de inversión inmobiliaria con sede en Francia.

El acuerdo estuvo valorado en 7,9 millones de euros

El equipo de DLA Piper estuvo dirigido por el socio **Luís Filipe Carvalho** (en la foto), e incluyó al asociado senior **Paulo Anjo** y al asociado **João Neves de Sousa**. 

Área de práctica: M&A.

El acuerdo: La adquisición por parte de Corum Asset Management de una propiedad en Grijó, Vila Nova de Gaia, Portugal, que estaba ocupada por el minorista de alimentos Pingo Doce.

Firma: DLA Piper

Socio principal: Luís Filipe Carvalho.

Valor: 7,9 millones de euros.

JUGADOR FRANQUICIA

Jorge Badía lleva toda su vida laboral ligado Cuatrecasas, despacho al que se refiere como una escuela de la vida. Tras haber sido elegido por votación con el respaldo de los socios, el pasado mes de abril pasó a ocupar la primera línea del despacho como consejero delegado. Por delante tiene importantes retos y una hoja de ruta clara que, entre otras cosas, pasa por la expansión internacional; por mantenerse como unos de los pesos pesados nacionales y, sobre todo, por su objetivo número uno: las personas.



Mano derecha de Rafael Fontana (actual presidente de la firma) desde 2015, llegó a la votación de la Junta de Socios respaldado por los buenos resultados cosechados en 2018. Un año en el que el bufete creció un 12% y alcanzó los 277,4 millones de euros de ingresos totales. La junta les ha dado su confianza para que ambos sigan al frente de la firma durante los próximos cuatro años, pero con el cambio, Fontana adquiere un mayor peso institucional mientras que Badía gana más poder ejecutivo. “Tenemos una relación de confianza extrema”, señala Badía, “somos muy complementarios. Él se hará cargo de las relaciones institucionales del despacho, de la relación con los socios y yo voy a estar volcado en el día a día”.

ACUERDOS RECIENTES DE CUATRECASAS

ABRIL DE 2019

Asesora a Isolana en la venta de una participación del 30% de la empresa a Abac Solutions

MARZO DE 2019

Asesora a Alberta Investment Management Corporation (AIMCo) en la adquisición de una participación del 90% en la empresa de energía renovable Eolia.

FEBRERO DE 2019

Asesora a GrandVision y Masvisión en la adquisición de Óptica 2000

Hay que recordar que no fue el único candidato para el cargo. Otra histórica de la casa, la socia Cani Fernández, también presentó su candidatura para ocupar el puesto de CEO de Cuatrecasas. “Creo que es sanísimo que haya otras opciones” dice Badía, que destaca que “en nuestro caso es muy importante la confianza de los socios. No son solo accionistas que tienen un interés financiero en la sociedad, sino que son gente que trabaja aquí. Se da la circunstancia de que eres el jefe, pero son ellos los que te eligen, y que tengas su confianza es fundamental”.

CON LA VISTA PUESTA EN EL EXTERIOR

Cuatrecasas quiere seguir siendo un “campeón nacional”. Algo vital para Jorge Badía, que destaca que una de las grandes amenazas son los despachos globales que tratan de hacerse un hueco en jurisdicciones como España o Portugal en busca de la mayor parte de la tarta, como ya

ocurre en otros territorios como Francia o Alemania. “Que seamos capaces de resistir y ser una de las principales referencias en cuanto a despachos nacionales es un reto muy importante”, señala.

La firma también quiere mantener su posicionamiento y seguir estando en los asuntos más complejos y delicados para sus clientes. Advierte Badía que es peligroso deslizarse hacia servicios más “comoditizados”; servicios que tengan menos valor. El verdadero reto, dice, es “no solo ser un campeón en las ventas y tener una posición dominante en nuestros mercados principales, sino hacerlo atendiendo el tipo de casos en los que queremos estar, que son casos de la máxima relevancia y de la máxima complejidad”.

Pero todo esto, matiza, es imposible si no tienes más presencia global. La internalización del despacho, sobre todo en Latinoamérica (la firma acaba de abrir una oficina en Lima, Perú), es otro de los puntos fuertes de esa hoja de ruta que incluye el Plan estratégico impulsado hace 4 años y que llega hasta 2020. La propuesta de ser un campeón en España y Portugal no es suficiente para estar en los mejores asuntos y con los mejores clientes. “Hoy nuestros clientes tienen necesidades globales y tenemos que atenderles y darles



EL VERDADERO RETO ES NO SOLO SER UN CAMPEÓN EN LAS VENTAS Y TENER UNA POSICIÓN DOMINANTE EN NUESTROS MERCADOS PRINCIPALES, SINO HACERLO ATENDIENDO EL TIPO DE CASOS EN LOS QUE QUEREMOS ESTAR, QUE SON CASOS DE LA MÁXIMA RELEVANCIA Y DE LA MÁXIMA COMPLEJIDAD

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





soluciones desde otras jurisdicciones. Tener una huella internacional adecuada es otro de los grandes retos. Si quieres estar en los grandes temas de infraestructuras, en los grandes litigios de responsabilidad civil tienes que ser capaz de tener un alcance más global”.

La presencia de la firma en Portugal también será uno de los factores importantes durante los próximos años. Hablamos de un mercado que les ha dado buenos resultados, “hemos tenido dos años muy buenos. Portugal ha sido un gran receptor de inversión extranjera, se han hecho transacciones importantes en sectores como el financiero, energía, inmobiliario y por fortuna hemos podido estar en muchas de estas grandes operaciones”. Asegura Jorge Badía que

ambos despachos están totalmente integrados, y que funcionan como una única firma. El objetivo, dice, es ser un primer despacho en el país vecino, “y que el mundo venga a nosotros porque somos un gran despacho portugués.” Además, la presencia en Portugal, destaca Badía, abre las puertas a mercados a los que no llegaría Cuatrecasas como firma española, “hoy levantamos asuntos en China porque podemos decir que somos portugueses. Nos abre la puerta al mercado africano, que cada vez será más importante”.

MEDIDAS HACIA FUERA, COCINADAS DESDE DENTRO

Además de aportar un mayor valor a los clientes y de la expansión internacional, otra de las líneas maestras de su mandato se enfoca en su objetivo número uno: las personas. “Tenemos un proyecto hacia fuera, pero es muy importante el motor. Tenemos que conseguir dar una carrera muy atractiva a nuestros abogados, para generar un círculo virtuoso”, señala Badía, que sabe muy bien de lo que habla. El consejero delegado entro al despacho como becario hace 32 años. Una casa que, dice, le ha formado no solo en temas jurídicos, sino que le ha enseñado a convivir, a trabajar en equipo y a abrirse al mundo, “para mí ha sido una escuela durante más de 30 años en los que me ha ido proyectando cada vez un reto más importante. Y eso es lo que tenemos que conseguir para nuestros abogados. O cuidamos a las personas o no funciona”.

Cabe destacar que, durante los primeros meses de 2019, el despacho ha aprobado la promoción de 10 nuevos socios y también la incorporación de un fichaje que ha generado bastante ruido, el de la ex vice presidenta del Gobierno Soraya Sáenz de Santamaría. Tras unas discretas negociaciones, Sáenz de Santamaría se ha unido a la firma como socia de mercantil, “en un momento dado tomamos la iniciativa y nos acercamos a ella. No ha venido a abrirnos puertas, ni a utilizar sus influencias o a vender su

agenda; ha venido a hacer una carrera". Persona de muy fácil acceso y que trabaja en equipo, según Jorge Badía, que subraya que ambas partes han estado de acuerdo en que no esté involucrada en nada que pueda colisionar con su pasado político, por lo que han rehuido de cualquier cosa que tenga que ver con sectores regulados o con la administración, para evitar que se ponga en cuestión su independencia.



HOY EL MERCADO NO TOLERA QUE HAGAMOS DE TODO, CADA FIRMA DEBE ELEGIR SU SEGMENTO

Reclutar y retener al mejor talento para tener los mejores equipos, hoy en día pasa por darle un mayor peso a factores como la diversidad, la inclusión o apostar por el talento joven y femenino. "Le damos la máxima importancia, porque tenemos los ojos abiertos y vemos lo que está pasando", destaca Badía. Insiste en que Cuatrecasas ha sido, sin lugar a dudas, la primera opción de cualquier candidato excelente, de los mejores licenciados, pero que esa tendencia ha cambiado. "Hay gente que en lugar de venir a trabajar para nosotros prefiere irse a trabajar a la asesoría jurídica de Amazon o Google", dice "hay que ser humildes y ver qué tenemos que cambiar nosotros. Efectivamente, la diversidad, la conciliación o las políticas de género son básicas, porque nosotros en nuestro modelo tradicional no hemos dado respuesta a esto. Tenemos que cambiarlo, y lo estamos haciendo". Entre otras cosas, la firma tiene actualmente a 200 personas en régimen de trabajo flexible.

EL FUTURO PASA POR POSICIONARSE

En cuanto a las perspectivas de futuro del mercado legal español, el consejero delegado de Cuatrecasas tiene claro

que las firmas tienen que tomar dos decisiones fundamentales; la primera, decidir dónde quieren estar posicionadas, "hoy el mercado no tolera que hagamos de todo, cada firma debe elegir su segmento". Tienes que decidir, señala Badía, si quieres estar haciendo cosas "comoditizadas", con recursos baratos y haciendo el trabajo muy deprisa o si quieres estar en los temas de mayor valor. A partir de ahí configurar los equipos y trasladarlo al mercado. La otra gran decisión para los bufetes es: qué huella internacional quieren tener. "La postura del despacho tanto en una como en otra es clara, y vemos muchísimas oportunidades", subraya Badía, "vivimos en una sociedad más compleja, con relaciones internacionales delicadas, con muchas incertidumbres, y todo esto es un caldo de cultivo propicio para que podamos ayudar a nuestros clientes en estas situaciones. Veo un buen futuro para las firmas si saben posicionarse adecuadamente".

277.4 MILLONES €

Facturación de Cuatrecasas en 2018

Es evidente que Cuatrecasas se ha marcado una serie de retos importantes para los próximos años, como son la internacionalización del despacho mientras se mantiene como uno de los grandes a nivel nacional. Tras charlar un rato con Jorge Badía, también queda claro que el consejero delegado tiene bien interiorizada la hoja de ruta a seguir para alcanzar esos objetivos, por lo que parece que la firma está en buenas manos. Además, no solo cuenta con el apoyo de los socios, sino también con una característica fundamental propia de los ganadores: la humildad. 

EL TOP 100 de Iberian Lawyer en España



El primer estudio de este tipo llevado a cabo por Iberian Lawyer revela que los ingresos de los 100 despachos de abogados más importantes en España sumaron alrededor de 3000 millones de euros en 2018. Este ranking incluye los ingresos globales de las firmas españolas y la facturación española de los bufetes internacionales con presencia en España.



La gran mayoría de las presentes en el top 100 experimentó un aumento en su facturación el año pasado, y algunos de los principales despachos lo atribuyen, en parte, a sus prácticas internacionales y al crecimiento que han experimentado sus oficinas portuguesas. No todas las firmas han facilitado su facturación por lo que, en esos casos, Iberian Lawyer ha elaborado una cifra estimada basándose en factores como: cifras proporcionadas por otras firmas comparables en la misma jurisdicción; investigación previa de Iberian Lawyer basada en la remuneración de los socios; cifras globales facilitadas por la sede central de las firmas; cifras de ingresos por socios facilitadas por otras firmas comparables y fuentes del mercado legal español.

Garrigues fue la firma que más facturó en 2018, con unos ingresos que llegaron a los 364,6 millones de euros, lo que supone un aumento del 2,1% en comparación con el año anterior. Entre las operaciones más sonadas en las que participó la firma el año pasado, destacan el acuerdo de Abertis por 32 mil millones de euros, o el asesoramiento en la venta de una participación del 20% de Repsol a Naturgy por 3,8 mil millones de euros. Por supuesto la cifra total de ingresos solo cuenta una parte de la historia. La facturación por socio y por profesional (con profesional nos referimos a abogados, economistas o cualquier otro trabajador que factura por sus servicios) puede aportar una mejor perspectiva sobre la eficiencia de la firma. En el caso de Garrigues, la cifra por socio fue aproximadamente de 1,3 millones de euros, mientras que por profesional fue de 270.000 euros.

Los negocios internacionales representaron el 13,2 por ciento de los ingresos de Garrigues. La firma, dirigida por el socio director **Fernando Vives**, tiene operaciones en 13 países, incluido Portugal, donde los

ingresos combinados de las oficinas de la firma en Lisboa y Oporto aumentaron en un 16 por ciento en 2018. Entre los principales acuerdos llevados a cabo en el país vecino, destacan el asesoramiento a Merlin Properties en la adquisición del centro comercial Almada Forum en Lisboa por 406,7 millones de euros. Mientras tanto, la práctica latinoamericana del despacho aumentó sus ingresos en casi un 10 por ciento, hasta 25,7 millones.

El segundo bufete que más facturó fue Cuatrecasas, con unos ingresos que aumentaron casi un 12 por ciento hasta los 277,4 millones. La facturación por socio (alrededor de 1,3 millones) fue similar a la de Garrigues. Sin embargo, los ingresos por profesional en Cuatrecasas (que ascienden aproximadamente hasta 323,000 euros) son mayores que los del despacho que dirige Vives. Los acuerdos más importantes en los que la firma participó durante 2018, incluyen el asesoramiento a Taiyo Nippon Sanso, en su adquisición de Praxair Inc. por 5.000 millones de euros. Datos facilitados por la firma que dirige el CEO **Jorge Badía** reflejan que la oficina de Madrid aumentó las ventas en un 13,3% mientras que la de Barcelona incrementó sus ingresos en un 9,3%. La facturación en otras oficinas españolas de la firma aumentó un 3,4 por ciento.

También llegaron buenos datos desde Portugal para Cuatrecasas, que reflejan un aumento en su facturación de un 7,8%, mientras que el resto de las oficinas internacionales de la firma reportaron un aumento del 9,1% en su facturación. El incremento en los ingresos también ha estado marcado por sus



FERNANDO VIVES



JORGE BADÍA

oficinas fuera de España, que representan el 12,3% de la facturación total.

En el tercer puesto del ranking encontramos a Uría Menéndez, que ha incrementado su facturación en un 2,3% hasta los 240,7 millones de euros. La práctica internacional representa una cuarta parte de los ingresos generados por la firma que dirige el socio director **Salvador Sánchez-Terán**. Los ingresos por socio ascienden a aproximadamente 1,7 millones, mientras que por profesional fueron de

Facturación por profesional | Top Cinco

Analizando firmas de las que disponemos de información más completa, Herbert Smith Freehills fue la firma que generó la mayor cantidad de ingresos por profesional en España (517.000 euros). En este contexto, el término profesional se refiere a abogados, economistas o cualquier otro profesional que facture por sus servicios.

Firma	Ingresos por profesional (en euros)
1 Herbert Smith Freehills	517,000
2 Linklaters	481,000
3 Ashurst	469,000
4 Clifford Chance	468,000
5 Allen & Overy	447,000



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.it



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

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



TOP 100 | 1 - 50 | millones de euros

Firma	2018 Facturación
1 Garrigues	364,6
2 Cuatrecasas	277,4
3 Uría Menéndez	240,7
4 PwC Tax & Legal	155,8
5 Deloitte Legal	128,7
6 EY Abogados	123,6
7 KPMG Abogados	102
8 Baker Mckenzie	66,8
9 Linklaters	66,5
10 Clifford Chance	63,2
11 Gómez-Acebo & Pombo	62,01
12 Ejaso ETL Global	53,8
13 Pérez-Llorca	52
14 Legálitas	50,7
15 Auren	50,6
16 Ecija	44,5
17 Allen & Overy	43
18 Hogan Lovells	42,3
19 Herbert Smith Freehills	38,3
20 Roca Junyent	34,5
21 Rousaud Costas Durán RCD	34,4
22 Osborne Clarke	34*
23 Latham & Watkins	30*
24 DLA Piper	29,9
25 Jones Day	28*

Firma	2018 Facturación
26 Ashurst	27,7
27 BDO Abogados	25,55
28 Rivero & Gustafson Abogados	25
29 Ramón & Cajal Abogados	24,2
30 CMS Albiñana & Suárez de Lezo	24,06
31 Ontier	23
32 Broseta Abogados	21,5
33 Andersen Tax & Legal	21,5
34 Freshfields	21*
35 Simmons & Simmons	21*
36 Bufete Barrilero y Asociados	20,9
37 Sagardoy Abogados	20,8
38 Lener	20,1
39 Bird&Bird	20*
40 Martínez-Echevarría	17
41 Montero Aramburu	15,7
42 Grant Thornton	15,7
43 Elzaburu	15,3
44 Dentons	15,2
45 Crowe Legal y Tributario	13,8
46 Garrido Abogados	13,7
47 Mazars Tax & Legal	13,6
48 PKF Attest Legal y Fiscal	12,4
49 Eversheds Sutherland Nicea	12,2
50 Cremades & Calvo Sotelo	11,8

*Estimado por Iberian Lawyer

TOP 100 | 51 - 100 | millones de euros

Firma	2018 Facturación	Firma	2018 Facturación
51 King & Wood Mallesons	11,3	76 Bufete Escura	5,3
52 Balder	11,1	77 GVA Gómez-Villares & Atencia	5,3
53 Chávarri Abogados	10,8	78 Adarve	4,8
54 Pedrosa Lagos	10,7	79 Manubens Abogados	4,7
55 MA Abogados	9,3	80 Monereo Meyer Abogados	4,7
56 Marimon Abogados	9	81 Abdón Pedrajas	4,7
57 Filedfisher Jausas	9	82 Abril Abogados	4,5
58 Watson Farley & Williams	8,1	83 Lupicinio International Law Firm	4,5*
59 B. Cremades & Asociados	8*	84 Vaciero	4,4
60 Rödl & Partner	8	85 De Andrés y Artiñano	3,7
61 Toda & Nel-lo	8	86 DJV Abogados	3,6
62 Ventura Garcés & López Ibor	7,9	87 Grupo Gispert	3,6
63 Araoz & Rueda	7,5	88 Carrillo Asesores	3,4
64 Ceca Magán	7,1	89 Confianz	3,3
65 AGM Abogados	7,3	90 HispaColex	3,2
66 CCS Abogados	7	91 Pinsent Masons	3
67 Davis Polk	7*	92 RLD	2,9
68 Squire Patton Boggs	6,9	93 Net Craman Abogados	2,9
69 DA Lawyers	6,8	94 Briz Jurídico Tributario	2,8
70 UHY Fay & Co.	6,5	95 Gaona Abogados BMyV	2,3
71 White & Case	6*	96 Iberia Abogados	2,2
72 Arpa Abogados Consultores	6	97 Urraza, Mendieta & Asociados	2,2
73 Senn Ferrero & Asociados	5,8	98 Verdegay Abogados	2,1
74 Grau & Angulo	5,8	99 Alas Legal Advisors	1,6
75 JDA/SFAI	5,7	100 RBH Global	1,5
		TOTAL	2973,82

*Estimado por Iberian Lawyer



aproximadamente 370,000 euros, cifra superior a la de Garrigues y Cuatrecasas. Solo en la península ibérica, Uría Menéndez asesoró en 50 acuerdos con un valor total de 70 mil millones durante 2018.

Entre el cuarto y el séptimo puesto de la tabla encontramos a las "Big four". La facturación de PwC Tax & Legal se quedó en 155,8 millones, cifra que les coloca por delante de sus rivales Deloitte Legal (con 128,7 millones), EY Abogados (123,6 millones) y KPMG Abogados (102 millones). Sin embargo, los ingresos por socio y por profesional, reflejan claramente como su modelo de negocio difiere de otras firmas de la lista, con respecto a factores como el número de socios en relación al total de abogados. Un ejemplo es KPMG Abogados. A pesar de que sus ingresos por socio rondan los 2.3 millones; mucho más altos que en las 3 grandes de la lista (Garrigues, Cuatrecasas y Uría Menéndez), los ingresos por profesional son mucho menores, alrededor de 132.000 euros.

2018 fue un gran ejercicio para Pérez-Llorca, que cerró el año con 52 millones de euros; cifra que supone un impresionante crecimiento del 30%. Una de las operaciones más destacadas de la firma fue el asesoramiento a los postores en la adquisición de Abertis por 32,103 millones de euros. Otros como Legálitas (con unos ingresos de 50,7 millones), Ecija (44,5 millones) y RCD (34,4 millones) también experimentaron un crecimiento de dos dígitos en 2018.

También fue un año sobresaliente para Broseta, que incrementó sus ingresos casi un 32% hasta los 21,5 millones de euros. En 2018 la firma abrió una oficina en Portugal mediante una fusión con el despacho lisboeta Roquette, Morais e Guerra. Los datos muestran importantes subidas en los ingresos de Toda & Nel-lo hasta los 8 millones y en los de Ceca Magán, cuya facturación incrementó un 34% hasta los 7,1 millones de euros. También en Ventura Garcés López Ibor, firma que ha incrementado su facturación un 14.5% en el último ejercicio (de 6,9 a 7,9 millones).

Cabe destacar también el buen año que han experimentado firmas más pequeñas como Carrillo Asesores, con un incremento del 41% (de 2,4 a 3,4 millones de euros) o DA Lawyers con una subida del 19,3% (de 5,7 a 6,8 millones).

Por otro lado, 2018 también dejó caídas en los ingresos de varias firmas, como por ejemplo Cremades & Calvo-Sotelo, cuya facturación se quedó en 15,9 millones de euros; un 5% menos que en 2017. ■

Facturación por socio | Top Cinco

Analizando firmas de las que disponemos de información más completa, Legalitas se coloca como el despacho que ha generado los mayores ingresos por socio en España (3.5 millones).

Firma	Ingresos por socios (en euros)
1 Legalitas	7.2 millones
2 Linklaters	3.5 millones
3 Herbert Smith Freehills	3.4 millones
4 Allen & Overy	2.8 millones
5 Clifford Chance	2.6 millones

mirandaalliance

RENEWABLES IN PORTUGAL: some developments

Over the years, Portugal has become known for its renewables sector. Publicity of days in which all electricity consumed came from renewable sources, or perhaps more impressively of a monthly average renewable generation in excess of 100% of consumption (March 2018), made sure of that. Revisiting in brief the renewables sector in Portugal, focusing on wind and solar developments, spotlights certain features that should be of interest for potential investors.

In economic terms, the days of feed-in tariffs are over. At present, no direct financial support mechanism is in use for new projects. The guaranteed remuneration mechanism, while available subject to tender terms, has lacked implementation. No tender has recently been launched. Nor have rules therefor been set forth.

Portugal's approach to investment stability is one aspect. In spite of the crisis that scourged the country since the early 2010s, Portugal opted for maintaining the subsidies to renewables projects. At the political level, signs are admittedly not always clear. Late last year, for example, the Government decided to extend the CESE (Special Contribution on the Energy Sector) to subsidised renewables. Further, only a few weeks ago a Parliamentary report on 'excessive rents' touched on the possibility of repealing a statute extending the period of guaranteed remuneration. But renewables seem to continue beyond the grasp of attempts to substantially cut guaranteed rents. Shortly after disclosure of said report, the Secretary of State for Energy publicly reassured producers that no forceful position would be adopted. Changes to the applicable regime will in principle only be made through negotiations. In a nutshell, when it comes to investment in renewables, Portugal appears to tread a path of stability. The fact that the country has a strong, longstanding penetration into the renewables sector, together with the emphasis placed by various stakeholders on energy transition issues, renders it improbable that the situation is altered.

The issues around repowering and over-equipment of wind farms, as well as hybrid (wind-solar) farms, have drawn attention. A notable investor-friendly development in relation to the former was the enactment in January 2019 of a regulation clearing the way for an almost automatic renewal of pending applications in respect of licenses for cases of over-equipment in wind projects with guaranteed remuneration. Contingent upon the express acceptance by producers of a 45€/MWh fixed tariff (for a 15-year period) the prior opinion of the regulator as to such renewals was waived. Whether a general



Nuno Antunes

regime dealing with repowering, over-equipment and hybrid parks will be put in place, remains to be seen.

On the solar front, much hype has surrounded the announcement of an auction for a total of 1.35 GW. Expressions of interest seem to have reached 5 GW, with Government envisioning a nine-fold increase of solar power generation in the next decade. For 2019, the 20-odd projects expected to be concluded will generate just under 500 MW, with a target of 1,500 MW by 2021. Against a backdrop of non-existence of recent auctions and no enacted legal regime therefor, some stakeholders see the upcoming solar auction with anticipation given the perceived uncertainty of the regulatory and tax regimes.

Bankability is a critical issue, and certainly a source of apprehension. This is no minor issue, as the recent example of the *Ourika* solar plant (46 MW) illustrates. It was only after a long-term (20 years) PPA (Power Purchase Agreement) was concluded (i.e. with fixed price, reportedly below current wholesale electricity market price) that the fund *Allianz Capital Partners* decided to invest. Planned for completion by Q3 of 2019, the *Solara4* solar plant (220 MW) was the following acquisition. Reduction of volatility of prices was attained through long-term PPAs with private buyers. No subsidies were granted in either case.

If the flattening of renewable power capacity growth recently announced by the IEA (International Energy Agency) is to be countered, investment in renewable projects (new or re-fitted) need be bolstered. Portugal is contributing by showing no signs of taking the foot off the renewables throttle. With assurances of investment stability and certainty of economic terms, a new wave of investment in renewables (wind and solar) could be in the making. Interesting here might be whether, and if so how, the judgment of the Court of Justice of the European Union in Case C-405/16 P (Germany v Commission) could pave the way for a mechanism supporting investment in renewable projects.

REVOLUCIÓN INMOBILIARIA

Se espera que el sector español de *PropTech* crezca considerablemente durante los próximos años ya que, desde 2017, la inversión ha aumentado con creces. A aquellos abogados que sean capaces de especializarse, les espera un mercado sin explotar.

Los profesionales que operan en el sector inmobiliario deben enfrentarse a la revolución del "PropTech", y deben hacerlo rápidamente, si no quieren poner en riesgo sus prácticas. El PropTech está cambiando la industria tradicional. Básicamente, es la aplicación y utilización de nuevas tecnologías en el sector inmobiliario. La digitalización de esta industria no solo está transformando las transacciones de propiedades, tanto las comerciales como las residenciales, sino que también está impactando en la forma en la que se construyen los edificios.

Aquellos bufetes españoles que se especialicen en PropTech, descubrirán que tienen la oportunidad de meterse de lleno en un mercado en rápida expansión. Hablamos de un fenómeno mundial, que está provocando que haya una mayor inversión en startups de PropTech, y España no es una excepción. "Es una industria en auge en España, con 236 empresas y 5,000 trabajadores", dice **Ismael Fernández Antón**, socio de Ashurst

y director de la práctica inmobiliaria de la firma en Madrid. "Se espera que el crecimiento continúe, con 7.500 empleos directos previstos para 2019".

Actualmente hay amplia gama de herramientas PropTech que ya se están utilizando en el mercado. **Álvaro Otero Moyano**, socio y jefe del departamento inmobiliario en CMS Albiñana & Suárez de Lezo, dice que sus usos incluyen: ayudar a los compradores a buscar propiedades a través de portales y mercados virtuales; facilitar las transacciones *peer to peer* como los arrendamientos a corto plazo; y la recopilación de información sobre el mercado a través de Big Data, que luego se utiliza para evaluaciones y calificaciones.

REALIDAD VIRTUAL

El PropTech también está afectando a la forma en la que los abogados manejan las transacciones inmobiliarias en España. Un ejemplo claro de esto es que cada vez es más importante durante los

“

CREO QUE EN UN FUTURO CERCANO ALGUNOS INVERSORES SOLO ESTARÁN INTERESADOS EN EDIFICIOS CON LA POSIBILIDAD DE PROPTech, O CON PROPTech YA IMPLEMENTADO

Javier Muñoz Méndez

”

procesos de *due diligence*. “Los clientes nos preguntan si se está utilizando PropTech en el edificio”, dice **Javier Muñoz Méndez**, socio de Pérez-Llorca, “creo que en un futuro cercano algunos inversores solo estarán interesados en edificios con la posibilidad de PropTech, o con PropTech ya implementado”.

Sin embargo, hasta ahora su uso se ha concentrado mayoritariamente en el sector residencial. “Esto puede deberse a que es más fácil implantarlo en el sector residencial”, dice Muñoz, “por ejemplo, con realidad virtual puedes mostrarle a un cliente una casa que todavía no se ha construido”. A pesar de que su predicción es que estas herramientas tardarán algo más en llegar a propiedades comerciales, espera que pronto se conviertan en algo común. Fernández Antón está de acuerdo en que solo es cuestión de tiempo antes de que el PropTech comience a infiltrarse en el sector de la propiedad comercial.

250%

Aumento de la inversión en la industria del PropTech en España en 2018
según Savills Aguirre Newman

¿CUÁNTO TIEMPO DURARÁ ESTA TENDENCIA DEL PROPTech EN ESPAÑA?

Desde hace años, los bufetes que ofrecen asesoramiento a las startups para que se establezcan han disfrutado de un buen flujo de trabajo en el sector del PropTech. Según las cifras de Savills Aguirre Newman, se han creado 174 empresas PropTech en España en los últimos seis años. Sin embargo, hay indicios que muestran que la demanda de asesoría legal para la creación de empresas nuevas podría bajar. Hay voces que indican que, con la aparición de tantas nuevas empresas, el mercado está saturado, por lo que puede que veamos menos nacimientos de startups en el futuro. 



ALVARO OTERO

“Esperamos poder ver el desarrollo de elementos visuales (como la realidad virtual y la recreación digital de edificios y oficinas) en el sector comercial, que, a diferencia del sector residencial, aún no ha integrado estas herramientas”.

A pesar de que el PropTech podría ser una industria potencialmente lucrativa para las firmas, al igual que otras tecnologías rompedoras, también puede suponer un auténtico quebradero de cabeza. “La lentitud con la que evolucionan las regulaciones legales en comparación con la rápida evolución de la tecnología es un gran desafío”, dice Fernández Antón. “Esto, a veces, puede resultar en una falta de herramientas legales para la implementación efectiva y adecuada de las soluciones de PropTech”.

También existen dudas sobre las implicaciones legales del uso y la protección de datos, concretamente cuando hablamos de edificios inteligentes. Pero esto podría ser una muy buena noticia para los despachos ya que, donde hay seguridad jurídica, también hay oportunidades comerciales para los bufetes.

Sin embargo, la parte más negativa es que, en general, España tiene un gran número de edificios antiguos en su *stock* de

GRIMALDI | ALLIANCE

is pleased to invite you to the presentation

Business Forum on Spain

June 21, 2019 • 9.30pm
Grimaldi Studio Legale
Corso Europa 12, Milan

The discussions will also focus on:
Investments in Spain
Energy and infrastructure opportunities
Real Estate and financial services

The event will end with refreshments, at **1:30 pm**

Media Partners



We kindly ask you to confirm your participation at the following e-mail address:
grimaldialliance@grimaldilex.com

propiedades y, por ello, las oportunidades de crear “edificios inteligentes” podrían ser limitadas.

ATRAYENDO INVERSORES

A pesar de las buenas previsiones de crecimiento para el sector del PropTech español, hay voces que defienden que la falta de financiación o inversión podría provocar que haya que revisar esas predicciones. “Se calcula que poner un producto en el mercado cuesta un promedio de 10 millones de euros”, dice Otero. Otro factor a tener en cuenta es que la mayoría de las empresas de este sector son de nueva creación, por lo que podría haber dificultades a la hora de atraer inversión,

“

LA MAYORÍA DE LAS EMPRESAS DE ESTE SECTOR SON DE NUEVA CREACIÓN, Y SU PRINCIPAL DESAFÍO ES LLAMAR LA ATENCIÓN DE COMPAÑÍAS INMOBILIARIAS E INVERSORES PARA OBTENER FINANCIACIÓN QUE LES PERMITA DESARROLLAR SUS PROYECTOS

Enrique Isla

”

“LOS DESPACHOS NECESITAN SER CREATIVOS PARA OFRECER SOLUCIONES A SUS CLIENTES PROPTech”

Iberian Lawyer ha hablado con el socio de Ashurst, **Ismael Fernández Antón**, jefe de la práctica de inmobiliario en Madrid, con quien hemos repasado la situación de la industria española del PropTech, las oportunidades que ofrece a los bufetes y los riesgos que corren tanto los clientes como los abogados.

¿Qué oportunidades está generando el sector del PropTech a las firmas?

Está generando nuevos negocios para los bufetes, debido a que los clientes exigen asesoramiento sobre una amplia variedad de asuntos legales. Esto no solo está generando oportunidades para los departamentos de inmobiliario, sino también para muchas otras áreas como *corporate / M&A* o *compliance*.

¿A qué retos se enfrentan los clientes?

El PropTech (y la tecnología en general) evoluciona rápidamente y aporta nuevas propuestas de valor que requieren tiempo para ser entendidas y aceptadas. Era más sencillo con los modelos B2C, en los que los beneficios para el consumidor eran más evidentes. Ahora, con las propuestas B2B



PropTech no es tan sencillo porque el cliente es más reacio al cambio y prefiere las herramientas existentes. Es necesario un proceso de educación.

¿Qué problemas se encuentran las firmas cuando representan a un cliente PropTech?

El mejor asesoramiento legal comienza por entender el modelo de negocio del cliente, algo que puede resultar complicado con este tipo de clientes, ya que hablamos de modelos innovadores que no son sencillos de comprender (blockchain o contratos inteligentes, por ejemplo). Ese aspecto innovador, unido a que la ley puede tardar en adaptarse a las nuevas necesidades, obliga a los despachos a ser creativos a la hora de ofrecer soluciones a sus clientes PropTech. 



LA LENTITUD CON LA QUE EVOLUCIONAN LAS REGULACIONES LEGALES EN COMPARACIÓN CON LA RÁPIDA EVOLUCIÓN DE LA TECNOLOGÍA ES UN GRAN DESAFÍO

Ismael Fernández Antón



“su principal desafío es llamar la atención de compañías inmobiliarias e inversores para obtener financiación que les permita desarrollar sus proyectos”, dice Enrique Isla, socio de Gómez-Acebo & Pombo. Entre esas voces que dudan, también hay preocupación sobre la capacidad de las startups para pagar los honorarios legales. Pero la realidad es que, en España, el mercado del PropTech está creciendo muy rápido y tiene un potencial enorme. En 2017, el sector español de PropTech atrajo un total de 54 millones de euros en inversión, una cifra que, según Savills Aguirre Newman, se duplicó con creces en 2018, hasta llegar a los 134 millones. Hay que destacar, eso sí, que aunque es

134 millones de euros
Cantidad invertida en la industria del PropTech española en 2018 según Savills Aguirre Newman

5,000

Número de personas trabajando actualmente en la industria del PropTech española

un sector que está creciendo rápidamente, también es una industria altamente compleja, que tiene una amplia gama de implicaciones legales, por lo que las oportunidades para los abogados son múltiples.

Un mercado que también va a traer importantes retos para los despachos. Al tratarse de una industria altamente innovadora, estar al día con las últimas novedades en cuanto a desarrollo, y entender por completo los riesgos asociados, será fundamental. De lo que no hay duda es de que a las firmas que sepan posicionarse como bufetes de referencia para las compañías de PropTech, les

El sector del PropTech ha sido testigo de importantes transacciones de M&A, que seguirán aumentando en los próximos años

Se espera que el número de transacciones en el sector del PropTech crezca y que esto genere muchas oportunidades para las firmas. Al mismo tiempo, señala **Enrique Isla**, socio de Gómez-Acebo y Pombo, existe una importante actividad de capital de riesgo.

¿Qué tipo de asesoramiento legal requieren los clientes PropTech?

A menudo los clientes se acercan a los bufetes para obtener asesoramiento sobre asuntos regulatorios, como por ejemplo temas relacionados con la protección de datos o de *compliance*. Sin embargo, recientemente hemos asesorado en la creación de espacios de *co-working* para este tipo de empresas. La creación y el desarrollo de esta industria

también está generando trabajo para las firmas. Además, el sector del PropTech también ha sido testigo de importantes transacciones de M&A, que seguirán aumentando en los próximos años.

¿Qué tendencias emergentes en el sector de PropTech deben conocer los abogados?

En la etapa de compra de terrenos y estudio de mercado, el “*big data*” permitirá un análisis de inversión cada vez más rápido, más exhaustivo y científico. Esto se traduce en que habrá que basarse menos en la intuición como hasta ahora. También mejorará el proceso de construcción, permitiendo al comprador tener acceso directo al estado de la construcción y los posibles cambios, además de facilitar los procesos de inspección y entrega.

¿Habrá también un impacto en los procesos de planificación?

La transformación digital debe ser clave a la hora de mejorar el procesamiento de licencias de planificación y de dar más certeza sobre las fechas para otorgar licencias. Algunas ciudades son pioneras en este sentido, aunque aún queda mucho por hacer. ■

EASY RIDERS... ¡NO TAN EASY!

El debate jurídico que actualmente se está produciendo en torno a la figura laboral de los “riders” es de todo menos simple y de pronta solución.

Un *rider* va “donde le diga el pedido” y su “empleador” no es el propietario de un restaurante, de un fast food o de una pizzería, sino una plataforma online de food delivery.

Deliveroo, Glovo, Uber Eats, por poner algunos ejemplos, gracias a sus no ya tan pequeños ejércitos sobre ruedas, consiguen garantizar entregas de todo tipo de comidas las 24 horas del día, asegurándose con ello una facturación de millones de euros.

Para los *riders* la línea divisoria entre subordinación y autonomía se desvanece perdiendo así su más neta, rígida y anacrónica caracterización y abriendo paso a una nueva e híbrida “zona gris” sobre la que se ha pronunciado y se sigue pronunciando la Jurisprudencia que afanosamente, y a veces de modo contradictorio, intenta calificar el trabajo desempeñado por uno de los símbolos más representativos de la “gig economy”.

La Jurisdicción social española (Valencia, Madrid y Barcelona) considera a los *riders* como trabajadores autónomos. En Italia, el asunto ha sido resuelto de manera diversa. En un primer momento, la sentencia del Juzgado de lo Social de Turín 778/2018, definió como autónomos a los cinco trabajadores que demandaron a Foodora, estableciendo que éstos no eran empleados de la sociedad y negando la existencia de una relación de dependencia, ya que la plataforma digital no les obligaba a realizar las entregas.

Posteriormente, la Corte de Apelación de Turín 26/2019 consideró que esta labor podría ser incluida en la híbrida figura de la llamada “hetero-organización” que contempla el art. 2 D.Lgs. 81/2015, especificando que si bien es la empresa contratante la que claramente organiza la modalidad en que viene desempeñada la prestación en base a un sistema de turnos por ella establecido determinando los horarios, zonas de prestación del servicio, direcciones en las que deben realizarse las entregas comunicadas a través de un sistema app y tiempos de entregas, la relación de colaboración seguía siendo técnica y jurídicamente “autónoma”. Aun así consideraba que, no obstante dicha autonomía, en todo lo concerniente a la seguridad, retribución, categoría profesional, horario, vacaciones y jubilación, la relación de estos cinco *riders* con Foodora debía beneficiarse de las normas que regulan el trabajo dependiente o por cuenta ajena (art. 2.1, D.Lgs. 81/2015) reconociéndoles de este modo la retribución directa, indirecta y diferida establecidas para los dependientes del V nivel del CCNL (*Convenio Colectivo nacional del Lavoro*) Logística Transporte Mercancía, donde quedan encuadrados los repartidores de las empresas de mensajería.

Dicha sentencia, en realidad, no supone ningún paso adelante, aunque tampoco podría haberlo dado, ya que su con-

tenido se fundamenta en una ley ya existente no pensada para estos casos y, por lo tanto, obsoleta en relación a este tipo de actividad.

En cualquier caso el intento clasificatorio efectuado por la Jurisprudencia italiana sirve de poco ya que la única solución debería ser la redacción de una nueva normativa acorde a estas nuevas profesiones y adaptada a nuestros tiempos.

Tampoco ha servido para nada el intento por parte de los Sindicatos de introducir la figura del *raider* en el CCNL de Logística Transporte y Mercancía identificándola y tratándola como un dependiente o por cuenta ajena.

El Parlamento italiano aún no se ha pronunciado sobre este tema, sin embargo, la Regione Lazio, una de las veinte Regiones en las que se divide Italia y en la que se haya la capital Roma, ha puesto en marcha una tentativa con la *Legge Regionale* del 12 abril de 2019, n. 4 en la que ha trazado la primera norma en Italia, en general, del llamado “trabajo digital” (si bien dicha norma ha desencadenado una serie de polémicas y dudas sobre su constitucionalidad respecto a los límites y reparto de competencias contemplados en el art. 117 de la Constitución italiana, entre ellos, la potestad legislativa del Estado y de las Regiones).

La Ley Regional evita, deliberadamente, hacer referencia a cualquier tipo de calificación jurídica (en términos de autonomía o subordinación) de la modalidad contractual que representa el trabajo en plataformas digitales, limitándose a enunciar un esquema de tutelas para los trabajadores a los que les sería aplicado (accidente de trabajo o enfermedad laboral; formación en materia de seguridad; seguro por accidente, daños a terceros y gastos de manutención de los medios de locomoción imprescindibles para el desempeño del trabajo a cargo de la plataforma; normas sobre maternidad y jubilación; rechazo del salario a destajo; y por último, indemnización al usuario en el caso en el que el servicio no pueda llevarse a su fin por causas non imputables al trabajador).

Una nueva demostración de la atención transversal prestada al fenómeno del “trabajo en plataforma digital”, lo representa el hecho de que la norma regional fue dictada pocos días antes de una significativa toma de posición por parte del Parlamento Europeo que, el pasado 16 de abril, dictó una Resolución con vistas a la adopción de una Directiva relativa a las “condiciones de trabajo transparentes y abiertas en el marco de la Unión Europea”.

Dicha resolución establece los llamados “derechos mínimos” para todos los trabajadores de la Unión que dispongan de “un contrato de trabajo o una relación laboral” de los definidos por el Derecho de cada uno de los Estados miembros y caracterizado por un tiempo de trabajo efectivo de duración superior “a una media de tres horas a la semana y por un período de referencia de cuatro semanas consecutivas”.

Podemos concluir diciendo que urge hallar cuanto antes un nuevo contrato de trabajo para la economía digital, que tome en consideración el nuevo escenario económico y productivo del nuevo mundo laboral y que se adapte a los profundos cambios producidos en los últimos años.

Abogado Francesco Rotondi
 Abogada Giulia Leardi



PEDRO REBELO DE SOUSA

EN UNA ENCRUCIJADA

SRS Advogados se ha propuesto revisar su plan estratégico y, a pesar de que hace 10 años que rompió su alianza con Simmons & Simmons, la firma no descarta posibles fusiones en el futuro. Según su socio director Pedro Rebelo de Sousa, que haya cambios importantes es inevitable

¿Qué será lo siguiente para SRS Advogados? Esa es la pregunta que se hacen muchos observadores del mercado legal portugués y que también se está planteando la propia firma. A pesar de que hay rumores sobre una posible fusión de SRS con un despacho internacional circulando por Lisboa, parece que, por ahora, se descarta cualquier unión con un jugador extranjero. Pero eso no quiere decir que no pueda pasar en un futuro. Todas las opciones están sobre la mesa. Pero antes, la firma quiere llevar a cabo una revisión de su plan estratégico que finaliza el año que viene, y que podría incluir cambios importantes.

El socio director de la firma, Pedro Rebelo de Sousa, es muy consciente de que, a la hora de llevar a cabo una revisión estratégica, puede ser beneficioso contar con una perspectiva externa sobre la situación actual de la organización. Para ello, en breve el despacho va a designar a una ex banquera como nueva directora de operaciones (COO). El nombramiento de directores de operaciones se

ha convertido en toda una tendencia entre los principales bufetes de Portugal; en abril de este año, PLMJ nombro al ex director del Club del Automóvil Portugués, **João Mendes Dias**, como su nuevo COO. Con el nombramiento del nuevo director de operaciones de SRS, la firma reconoce su necesidad de contar con “profesionales con mentalidad de negocios” en sus filas. Desde la dirección señalan que los abogados pueden tender a enfocarse en temas que están dentro de parámetros muy definidos, por lo que en ocasiones pueden pasar por alto el “panorama general”. Según De Sousa: “Los abogados son muy específicos, pero necesitamos tener a alguien (de fuera de la profesión), ya que somos un proveedor de servicios”.

NUESTRO OBJETIVO ERA SER UNO DE LOS PRIMEROS DESPACHOS CON MENTALIDAD INTERNACIONAL, Y TODOS LOS SOCIOS RECIBÍAN UN ENTRENAMIENTO INTERNACIONAL

PEDRO REBELO DE SOUSA.

NÚMERO MÁGICO

Entonces, ¿qué cambios podría sufrir el despacho? Es poco probable que la firma busque aumentar el número de asalariados. En el pasado, SRS tenía cerca de 200 abogados, pero da la sensación de que ese número era muy alto y que el “número mágico”, como dice De Sousa, está alrededor de 100. En la actualidad el bufete cuenta con 27 socios y 110 trabajadores en Portugal. Al igual que muchos despachos portugueses, SRS no revela su facturación anual, pero se estima que ronda los 15 millones de euros al año. De cara al futuro, dice De Sousa que el tamaño no es lo más importante, “la magnitud no debe ser el motor, el motor debe ser la rentabilidad”, explica.

Desde 2001 hasta 2009, el despacho mantuvo una alianza con Simmons & Simmons. A pesar de los grandes beneficios que sacaron de esa unión, en última instancia, ambas partes decidieron tomar

SRS EN CIFRAS

- **27** Socios
- **110** Trabajadores
- **€15 m** Facturación anual estimada (SRS no revela su facturación anual)
- Contribución de las principales áreas de práctica a los ingresos totales:
 - 40%** *Corporate m&a*
 - 20%** Laboral
 - 20%** Procesal

camino distintos. De Sousa estuvo durante dos temporadas en el consejo de Simmons & Simmons. “Fue extremadamente educativo, especialmente en relación a los problemas que afronta el partnership”, dice. “Nuestro objetivo era ser uno de los primeros despachos con mentalidad internacional, por lo que todos los socios recibían un entrenamiento internacional”. Simmons & Simmons también fue fundamental para ayudar a SRS a entender el concepto de especialización y también ayudó a la firma a saber interpretar las métricas de cada sector; una experiencia que ha sido extremadamente valiosa para el bufete”. Gracias a esta unión, SRS también consiguió mejorar sus funciones administrativas. De hecho, muchos observadores del mercado argumentan que los beneficios que sacó de esa alianza han hecho que SRS siga siendo uno de los despachos ibéricos más sofisticados en términos de uso de métricas y en su enfoque en aspectos de gestión.

PRIMERAS GRIETAS

A pesar de ese buen crecimiento que estaba experimentando la firma, aparecieron las primeras grietas en la relación entre SRS y Simmons & Simmons. “Cuando llegamos a la madurez, todos los principales despachos de Portugal querían

ser los primeros en asentarse en los países africanos de habla portuguesa", dice De Sousa. Sin embargo, señala, aventurarse en países como Angola o Mozambique era visto como un "ejercicio arriesgado" por parte de las firmas con sede en Londres. Según De Sousa, Simmons & Simmons tenía una idea diferente de expansión internacional en comparación con algunos de sus competidores y, como resultado, no estaba preparada para "abrazar por completo" las ideas de los despachos locales en jurisdicciones extranjeras, que si tenían algunos de sus competidores.

A pesar de la ruptura, Simmons & Simmons y SRS mantienen una relación amistosa. Así lo indica De Sousa, que destaca que la separación aportó importantes beneficios para SRS; concretamente, que los rivales de Simmons & Simmons de repente estaban más dispuestos a derivar trabajo a la firma portuguesa. "Ahora somos la mejor opción de sus competidores (de Simmons & Simmons) que representan una parte importante de nuestro negocio", dice. "Estamos muy felices siendo independientes".

ESTAMOS REVISANDO NUESTRA ESTRATEGIA, Y NUESTRA NUEVA COO TENDRÁ QUE ANALIZARLA. QUEREMOS DEFINIR CLARAMENTE NUESTRA ESTRATEGIA ANTES DE ANTICIPAR CONCLUSIONES

PEDRO REBELO DE SOUSA.

A pesar de que el despacho no descarta otra fusión en un futuro, los rumores que circulan por el mercado sobre conversaciones con Dentons (que está considerando lanzar una operación portuguesa) no son acertados, según De Sousa. "No hemos hablado con Dentons, no hemos hablado con ningún jugador internacional. Estamos revisando nuestra estrategia, y nuestra nueva COO tendrá que analizarla. Queremos definir claramente nuestra estrategia antes de anticipar conclusiones".

AHORA SOMOS LA MEJOR OPCIÓN DE SUS COMPETIDORES (DE SIMMONS & SIMMONS) QUE REPRESENTAN UNA PARTE IMPORTANTE DE NUESTRO NEGOCIO

PEDRO REBELO DE SOUSA.

AUGE DE CHINA

Asegura De Sousa que la estrategia internacional de las principales firmas de abogados internacionales ha cambiado y que esto se debe, en parte, al auge de China como una fuerza importante en el mercado legal internacional. "Cuando fui a China hace años, me preguntaban qué significaba lockstep, y ahora tienen firmas con 3.000 abogados", dice. "Los bufetes chinos han abierto oficinas en Londres y París; tener una oficina pequeña en Pekín no nos llevará a ninguna parte". Añade que las firmas de abogados también tendrán que hacer frente a la caza furtiva de su mejor talento por parte de los rivales de China.

Según De Sousa, Portugal es una jurisdicción "de interés" para clientes chinos, "la razón son los países africanos de habla portuguesa como Angola o Mozambique, pero también porque China puede utilizar a Portugal como plataforma para entrar en Europa".

Independientemente de la dirección que tome SRS a partir de ahora, parece que a la firma le va bien. Entre otras cosas, el año pasado creció un 17%. Así lo asegura un De Sousa, que proviene de una familia muy influyente: su hermano Marcelo Rebelo de Sousa es el presidente de Portugal. Él asegura que nunca ha utilizado esas conexiones con fines comerciales. "Mi hermano no me ha enviado un solo cliente, ni si quiera he estado en el palacio presidencial desde que asumí el cargo".

Aunque el futuro de SRS es algo incierto, lo que es seguro es que habrá cambios. "En un año, llevaremos a cabo un cambio importante con respecto a nuestra estrategia", dice De Sousa. No está claro a qué cambios se refiere, pero sin duda SRS será un despacho al que se va a seguir de cerca en los próximos meses.



LOCONTE & PARTNERS

ITALY INCREASES THE TAX INCENTIVES FOR INVESTMENTS IN START-UPS AND INNOVATIVE SMEs

Italy increases the tax incentives for investments in start-ups and innovative SMEs

The Italian Government has increased the attractive measures for those who want to invest in the share's capital of Italian start-ups and small and medium-sized enterprises: the incentive indeed, introduced for the first time by the Law Decree no. 179/2012, was already modified by the 2017 Italian Budget Law and now mostly increased by the 2019 Budget Law.

The law provided that investments made by both individuals and legal entities towards innovative start-ups and SMEs shall benefit from a substantial break on Italian income tax (IRPEF allowance for individuals, IRES deduction for corporations).

What innovative start-up and SME mean?

An innovative start-up is an Italian resident capital company, which meets some criteria and has as business objective the development or marketing of hi-tech goods and services.

A small medium-sized enterprise is a company with less than 250 employees per year and with an annual revenue of less than 50 million euro.

In order to encourage the growth of those companies and the investments in Italy by individuals and corporations, the Italian Government, during the last years, approved a special program providing financing funds equal to 200 million euro, available both to companies or individuals who want to invest in the share's capital of Italian start-ups and SMEs.

The incentives indeed have been introduced starting from January 1st 2017 and they are available until December 31st 2025.

Individuals who want to invest in start-ups and SMEs during the above period are allowed to deduct 30% of the amount invested – up to an investment of 1,000,000 euro per tax year

- from the total amount of taxes due in relation to the same tax period: this means that the tax saving is at maximum equal to 300,000 euro per year.

The 2019 Italian Budget has indeed reviewed the tax benefit and increased the allowance/deduction for those who want to invest from January 1st 2019 to December 31st 2019.

According to the above change, only in relation to 2019, the tax saving goes from 30% to 40% of the amount invested up to 1,000,000 euro: thus the maximum annual benefit available is equal to 400,000 euro.

If the amount of the tax allowance is higher than the amount of taxes due by the investor in relation to 2019, it is possible to use the allowance also during the following three tax years, provided that the shares bought during 2019 shall be kept for a minimum of three years, otherwise the investor loses the benefit.

Whether the investor is not an individual but a company (a legal entity) the benefit is slightly different.

The percentage of tax saving is the same: it was indeed equal to 30%, which, thanks to the 2019 Italian Budget Law, goes to 40% for the investments made from January to December 2019.

However, differently from the tax allowance available to individuals, in case of corporation the benefit is a deduction from the company's taxable base.

In other words, if the investor is an individual, he can cut off from the taxes due the 30% or 40% (in case the investment is made during 2019) of the amount invested. Conversely, if the investor is a corporation, it is possible to deduct the 30% or 40% of the amount invested from the company's taxable base, therefore the actual tax saving is equal to 24% (that is the current tax rate for corporate income) of the 30% or 40%, which means 7,2% or 9,6% on the total amount.

Finally, if a corporation buys the whole share capital of an innovative start up the tax deduction can increase **even to 50%**.

Other tax incentives for innovative start-ups are for instance:

- Exemption from the stamp duty;
- Tax credit of 19% on the individual taxable income up to 500,000 euro of invested capital in two years;
- Tax credit of 35% for the employment of high-skilled individuals;
- Fundraising through crowdfunding.

The incentive also applies to investments in Italian venture capital funds, CIUs, and other entities that predominantly invest in innovative startups and SMEs.



UNA APUESTA SEGURA

En los últimos meses hemos visto como varias firmas portuguesas han reforzado su posicionamiento en la ciudad de Oporto. Un mercado que está creciendo y que en los próximos años podría ofrecer grandes oportunidades para los bufetes por ser un hub industrial, por el desarrollo tecnológico y de innovación y por ser un importante atractivo turístico.

No hay duda de que las firmas portuguesas tienen la mirada puesta en Oporto. Recientemente hemos visto como Antas da Cunha Ecija ha abierto una oficina en la ciudad lusa, donde ven grandes oportunidades; principalmente en las áreas tecnológica e inmobiliaria. Miranda también ha intensificado su presencia allí incorporando a la firma local RPC (Rios, Pinho & Cristo Sociedade de Advogados) por lo que ahora cuenta con 12 abogados en la oficina de Oporto. Otros como Garrigues, que ya estaban asentados en la ciudad, se han reforzado poniendo al frente de su departamento de *M&A* al socio **Tomás Pessanha**; que se unió a la firma el pasado mes de marzo desde PLMJ. Oporto, y en general el norte de Portugal, atraviesan un buen momento debido a la situación de la economía portuguesa. Tal y como destaca el jefe de la oficina de PLMJ en Oporto, **Miguel C. Reis**, la inversión extranjera, que en los últimos 5 años se ha centrado en sectores como el

turístico e inmobiliario, se está viendo reflejada en el sector servicios. De hecho, dice, desde que Porto se convirtió en uno de los destinos turísticos más atractivos de Europa, así como una de las mejores ciudades ibéricas para invertir en bienes inmuebles, los inversores corporativos e individuales extranjeros (principalmente del área de nuevas tecnologías) empezaron a considerar Oporto como una posible ciudad para establecer sus negocios. “Además, al ser el centro de una región manufacturera altamente especializada, los despachos de abogados también se benefician de fuertes inversiones internacionales en industrias como la textil, calzado, mobiliario, automoción, etc”. La ciudad lusa es también uno de los ejes de desarrollo tecnológico de Portugal. Con las universidades de Braga (al norte) y Aveiro (al sur), “la región se ha convertido en cuna de profesionales altamente cualificados y de muchas nuevas empresas del sector tecnológico”, dice el socio director de Garrigues en Portugal, **João Miranda de Sousa**. Destaca también que se trata de un



MIGUEL C. REIS

AL SER EL CENTRO DE UNA REGIÓN MANUFACTURERA ALTAMENTE ESPECIALIZADA, LOS DESPACHOS DE ABOGADOS TAMBIÉN SE BENEFICIAN DE FUERTES INVERSIONES INTERNACIONALES EN INDUSTRIAS COMO LA TEXTIL, CALZADO, MOBILIARIO, AUTOMOCIÓN, ETC

Miguel C. Reis, PLMJ



BERNARDO LOBO XAVIER

MI PREDICIÓN ES QUE VAMOS A SEGUIR VIENDO CÓMO SE ABREN NUEVAS OFICINAS, AUNQUE SEAN DE TAMAÑO MENOR, PARA COMPETIR EN ÁREAS DETERMINADAS

Bernardo Lobo Xavier, Morais Leitão

mercado, por definición, “abierto a la inversión extranjera de expresión ibérica”, siendo un ejemplo la cercanía con Galicia y el norte peninsular en general.

MÁS CERCA, MEJOR

Como respuesta al crecimiento de negocio en la región, las firmas están reforzando sus equipos de Oporto. La creciente sofisticación de los asuntos solicitados por los clientes, muchas veces requieren una mayor proximidad y conocimiento del mercado. “La única manera de proporcionar un servicio excelente al cliente es estar cerca de él”, dice **João Velez de Lima** de PLMJ, que destaca que “el típico cliente del norte de Portugal valora significativamente la proximidad”.

A pesar de que en áreas de práctica muy específicas se puede trabajar desde Lisboa, la realidad es que hay una exigencia en cuanto a equipos cualificados y expertos en las particularidades del mercado. Por lo tanto, no es raro que todos los grandes despachos ibéricos tengan presencia en Oporto. Una

»»

TRANSFORMATIVE LEGAL EXPERTS

We are a law firm that thrives on change and combines a full service with precise legal craftsmanship.

With the same integrity, audacity and open-mindedness of always, we are the indispensable partner in our clients' lives and businesses.

PL
MJ

www.plmj.com

OPORTO: LAS ÚLTIMAS NOVEDADES



ABRIL 2019: Antas da Cunha Ecija abre una oficina en Oporto, dirigida por la asesora **Ana Bastos**, que encabeza el equipo de TMT y ciberseguridad de Antas da Cunha Ecija. La oficina está ubicada en la Av. De la ciudad. De França.

ABRIL 2019: El despacho lisboeta, Miranda, incorpora a la firma de Oporto RPC (Rios, Pinho & Cristo Sociedade de Advogados). Con 4 socios y 5 asociados, RPC se especializa en una variedad de áreas de práctica como corporate, inmobiliario, banking, tax o deportivo. Los cuatro socios de la firma son **Paulo Ríos de Oliveira, João Coelho de Pinho, Susana Ríos de Oliveira** y **Miguel Cristo**. A pesar de que los 4 se mudarán a Miranda, solo João Coelho de Pinho y Susana Ríos de Oliveira se convertirán en socios.

MARZO 2019: Garrigues confirma la llegada del socio de M&A **Tomás Pessanha**. Pessanha deja PLMJ para dirigir el departamento de fusiones y adquisiciones de la oficina de Garrigues en Oporto. Socio en PLMJ desde 2007, está especializado en asesorar a fondos de capital privado, y también en asuntos de reestructuración e insolvencia. 

AUNQUE ES DEL MISMO PAÍS (OPORTO), NO DEJA DE TENER UNA CULTURA PROPIA. ES FUNDAMENTAL QUE EXISTA UNA VERDADERA INTEGRACIÓN DE MARCA Y DE EQUIPO

Fernando Antas da Cunha, Antas da Cunha Ecija

tendencia que, según **Bernardo Lobo Xavier**, coordinador de la oficina de Oporto de Morais Leitão va a seguir en aumento: “Muchos de los grandes bufetes de abogados nacionales, si no todos, tienen oficinas en Oporto y mi predicción es que vamos a seguir viendo cómo se abren nuevas oficinas, aunque sean de tamaño menor, para competir en áreas determinadas”.

Otros, aunque no descartan la apertura de nuevas oficinas, defienden que la tendencia va más encaminada al refuerzo de los equipos locales. Además del mencionado fichaje de Tomás Pessanha por parte de Garrigues, Morais Leitão también ha reforzado su equipo incorporando al socio **João Anacoreta Correia**.

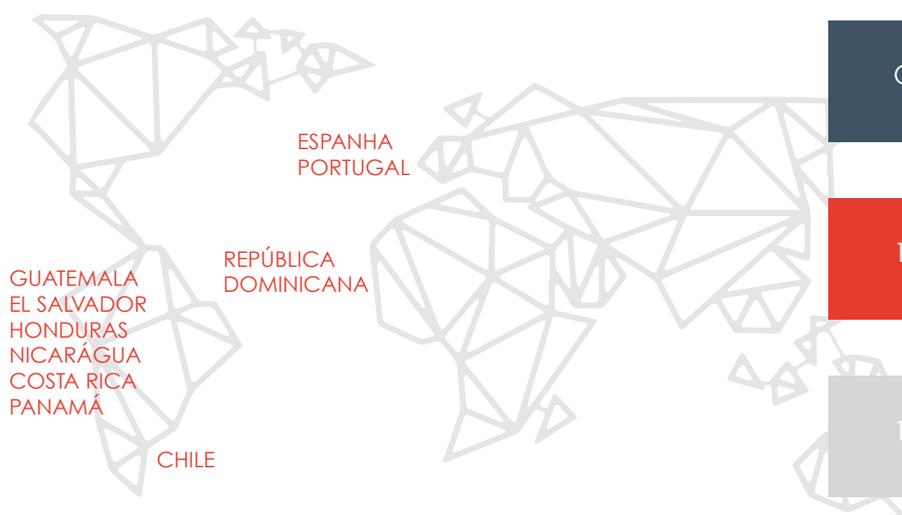


JOÃO MIRANDA DE SOUSA

LA REGIÓN SE HA CONVERTIDO EN CUNA DE PROFESIONALES ALTAMENTE CUALIFICADOS Y DE MUCHAS NUEVAS EMPRESAS DEL SECTOR TECNOLÓGICO

João Miranda de Sousa, Garrigues

ANTAS DA CUNHA ĒCIJA



Over 350 professionals

11 Countries

19 Offices

PRACTICE AREAS

CORPORATE
/ M&A

TAX

LITIGATION
AND ARBITRATION

RISK
AND COMPLIANCE

PRIVACY
AND DATA
PROTECTION

CIBERSECURITY

INFORMATION
TECHNOLOGY

FINTECH
AND FINANCIAL

PRIVATE CLIENTS

REGULATION

LABOUR LAW

REAL ESTATE

RANKING





JOÃO VELEZ DE

EL TÍPICO CLIENTE DEL NORTE DE PORTUGAL VALORA SIGNIFICATIVAMENTE LA PROXIMIDAD

João Velez de Lima, PLMJ

FUTURO PROMETEDOR

Oporto es claramente un mercado en expansión. La ciudad tiene capacidad para para seguir acompañando el crecimiento de la economía portuguesa siempre que se mantengan factores actuales como la estabilidad legislativa y la credibilidad de esta. Según Miranda de Sousa “el

500

millones de euros

Valor total de la inversión inmobiliaria en el área del Oporto durante el período 2010-17

(Fuente: Ayuntamiento de Oporto)

ambiente actual en la región es de gran vitalidad, con un flujo interesante de inversiones en varias áreas. Confiamos en que experimente un crecimiento sostenido en los próximos tiempos, en línea con el resto del país”. Ese crecimiento, dice Lobo, dependerá “del dinamismo económico y de la competencia. También hay que tener en cuenta los inevitables cambios que se avecinan en cuanto a la forma en la que se prestarán los servicios legales en algunas áreas”.

También es fundamental conocer a fondo las particularidades de la economía y contexto empresarial del norte de Portugal, y concretamente de Oporto. Un mercado que requiere una gran flexibilidad y una capacidad de adaptación a los diferentes tipos de clientes. Por ello, es primordial contar con un equipo local sólido, “aunque es del mismo país (Oporto), no deja de tener una cultura propia. Es fundamental que exista una verdadera integración de marca y de equipo”, subraya **Fernando Antas da Cunha**, *managing partner* de Antas da Cunha-Ecija.

Son muchos los que están consolidando su presencia en la ciudad y se espera que otros vayan llegando. Cinco años después del fin de la intervención europea, Portugal y su economía siguen creciendo, y Oporto es a día de hoy un mercado atractivo para las firmas, que sin duda dará mucho que hablar durante los próximos años. Tal y como indica **Mafalda Moreira** de PLMJ, “el crecimiento de Oporto ha re-comenzado hace unos años y el entorno actual muestra que esto es solo el comienzo”. 



MAFALDA MOREIRA

DELINCUENTES DE CUELLO BLANCO

El sociólogo estadounidense Edwin H. Sutherland acuñó este término en 1939 para referirse a los delitos cometidos por una persona respetable y de elevado estatus social en el marco de su profesión. Hablamos de casos que pueden suponer grandes oportunidades para las firmas, o auténticos quebraderos de cabeza. ¿A qué problemas se enfrentan los despachos cuando asumen un caso de este tipo? ¿Cómo afecta o se maneja la presión añadida que pueden aportar?



Los delitos *white collar* no han dejado de crecer a lo largo de los últimos años, especialmente en España. La complejidad de los casos; las empresas, entidades o personajes públicos que muchas veces se ven implicados, generalmente los convierten en asuntos delicados.

Las principales firmas dedicadas a esta área de práctica en España han visto incrementada su actividad de manera notable en los últimos tiempos. En algunos despachos como Baker Mckenzie, el volumen de este tipo de casos ha aumentado en un 300% desde el año 2012. En otros como Pérez-Llorca, desde su creación en 2008, la práctica de Derecho Penal Económico e Investigaciones de Pérez-Llorca ha doblado varias veces su tamaño.

CAMBIOS EN LA LEGISLACIÓN

Esta tendencia alcista no es fruto de la casualidad, sino una consecuencia directa de la importancia que, en los últimos años, ha otorgado el legislador a la regulación penal. Así lo indica **Jesús Santos**, socio del área de penal de Baker Mckenzie, que señala que, desde la reforma del Código Penal en 1995, la

legislación ha ampliado sus fronteras extendiendo su fuerza represiva tanto objetiva como subjetivamente. Con las reformas posteriores, que establecen la responsabilidad penal de las personas jurídicas en España, nuestro país ha tratado de alinear su normativa penal a la que ya tenían varios de los principales países europeos y con ello, destaca Santos, “se supera así uno de los principios más asentados en nuestro ordenamiento: *societas delinquere non potest*”.

Según **Óscar Morales**, socio de Uría, el Derecho penal, en general, está en proceso de expansión constante, también en relación con el ámbito económico o empresarial, “la introducción del régimen de responsabilidad penal de las personas jurídicas, las sucesivas reformas de los delitos contra el mercado de valores, de apropiación indebida y administración desleal, corrupción entre particulares o fraude de inversores, son solo algunos ejemplos de esa veloz expansión.

Otras como **Adriana de Buerba**, socia de Penal Económico e Investigaciones de Pérez-Llorca,

atribuyen el aumento de la persecución de este tipo de casos a una mayor inversión del Estado en medios materiales y humanos para su detección. “Las empresas son cada vez más conscientes de la importancia de la ética de los negocios y dedican importantes recursos a la implementación de mecanismos de detección y control internos (tales como los sistemas de *compliance* y los canales internos de denuncia o *whistleblowing*)”. Algo que sin duda ha contribuido a dar mayor visibilidad a determinadas conductas irregulares. Por lo tanto, dice de Buerba, “resulta difícil saber si el aumento estadístico de investigaciones judiciales y condenas por este tipo de delitos se debe a un incremento real de conductas irregulares o a la existencia de mayores medios para su detección”.

En cualquier caso, el aumento de la presencia de este tipo de delitos ha abierto la puerta a grandes oportunidades para las firmas. Hoy en día, en la mayoría



Las empresas son cada vez más conscientes de la importancia de la ética de los negocios y dedican importantes recursos a la implementación de mecanismos de detección y control internos

Adriana de Buerba,
Pérez-Llorca



de los grandes despachos, las áreas de derecho penal económico representan una parte importante del total de los despachos. Además, dice de Buerba, “la práctica del Derecho penal económico ha ampliado su ámbito de especialización. Los penalistas de empresa no solo trabajan en procedimientos judiciales sino también, y cada vez más, proporcionando asesoramiento preventivo en operaciones y en investigaciones corporativas internas”.

A lo largo de los últimos años, los diferentes despachos han visto una gran oportunidad de negocio y han potenciado y desarrollado los departamentos de litigación criminal incorporando a representantes de la carrera judicial y fiscal. Según Santos,

el aumento de estos casos ha dado a las firmas la oportunidad de explorar un nuevo perfil de clientes y abordar los casos desde una nueva perspectiva, en muchos casos, subraya, inexplorada. “Aunque en muchas ocasiones nos movemos a ciegas por la falta de jurisprudencia en esta materia, lo cierto es que esto nos da, tanto a abogados como a Jueces y Fiscales, una mayor libertad creativa. Podría decirse que tenemos la oportunidad de contribuir a asentar las bases jurisprudenciales del futuro en esta materia”.

A pesar de esas oportunidades, **Carlos Aguilar**, director del área de Derecho penal de CMS Albiñana & Suárez de Lezo, destaca que “también son mucho mayores los riesgos a los que se enfrentan los operadores económicos con un derecho penal tan agresivo, en el que la reputación del cliente puede ser puesta en riesgo con excesiva facilidad y con menguantes garantías de defensa”.

MANTENER UN PERFIL BAJO

Hablamos de casos que, en ocasiones, afectan a políticos u otras figuras conocidas y son muy mediáticos, por lo que no son fáciles de llevar. **Adriana Antich**, asociada del departamento de *compliance* de Dentons, defiende que cuando un bufete asume la defensa de alguna de las partes de un proceso de este tipo “corre el riesgo de que la sociedad confunda, erróneamente, el ejercicio de un derecho fundamental como es el derecho de defensa con la ideología, creencias u opinión del abogado defensor o, incluso, del propio despacho”.

Otro de los mayores peligros a los que se enfrentan las firmas son

las filtraciones que, según Carlos Aguilar, se producen “de una manera excesivamente frecuente en estos casos. Otro peligro son los juicios paralelos que se pueden generar en los medios de comunicación, que crean una opinión previa”. Esto puede suponer un gran perjuicio, dice, hasta el punto incluso de llegar a afectar a algunos operadores jurídicos, “no siendo enteramente improbable que la propia Fiscalía se vea en la inquietante tesitura de pedir medidas cautelares o abultadas penas en virtud de la pretendida alarma social”.

A pesar de que hay que intentar abstraerse de la presión mediática, es importante hacer un seguimiento de todo lo que se publica en relación con el caso en cuestión. En ocasiones, señala Jesús Santos, se recomienda a los clientes, la contratación de un



Aunque en muchas ocasiones nos movemos a ciegas por la falta de jurisprudencia en esta materia, lo cierto es que esto nos da, tanto a abogados como a Jueces y Fiscales, una mayor libertad creativa

Jesús Santos,
Baker McKenzie





Roma

2019

57th International
Young Lawyers' Congress

by **aija**

**SUSTAINABILITY
AND THE LAW:
PLANET. PEOPLE. FUTURE.**

57th International
Young Lawyers' Congress
3-7 September 2019

rome.aija.org

[#aijarome](https://twitter.com/aijarome)

MEDIA PARTNER & WELCOME RECEPTION SPONSOR

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP



LEGALCOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITYUS

Iberian Lawyer

The Latin American
LAWYER





Solo una defensa integral de los intereses del cliente basada en la excelencia garantiza resultados satisfactorios

Óscar Morales,
Uría Menéndez



gabinete de comunicación, lo que implicará, añade, una estrategia compartida de trabajo.

Cabe destacar que son varias las firmas que coinciden en que, para este tipo de casos, es fundamental promover el trabajo entre departamentos, e implicar a otras áreas de práctica como mercantil, fiscal, laboral, etc. Solo así, apunta Morales, se asegura un conocimiento profundo e integral de la vertiente “extra penal”. “Solo una defensa integral de los intereses del cliente basada en la excelencia garantiza resultados satisfactorios”.

De lo que no hay duda es de que estamos ante un área de práctica que está en auge en España. Entre otras cosas, porque la tolerancia a la comisión de dichos delitos está disminuyendo notablemente. Advierte Jesús Santos de que desde las instituciones europeas “están

imponiendo a los países miembros, un mayor endurecimiento en la represión de ciertas conductas cuya prosecución se está encomendando por nuestro legislador al ámbito penal”.

Es posible que en el futuro también veamos un cambio cualitativo. Según apunta Morales, este se verá representado en una mayor complejidad de los casos, y que en las empresas cada vez más esté presente el análisis de riesgos en los procesos de toma de decisión, lo que “multiplicará la actividad y el área de los abogados penalistas”.

Queda claro que, cuando hablamos de derecho penal, y concretamente de derecho penal económico o delitos de guante blanco (“white collar crime”), no nos referimos a un área de práctica como otra cualquiera. Son muchas las oportunidades que les esperan a las firmas especializadas, aunque también estas tienen que adaptarse a manejar este tipo de casos, que en muchas ocasiones pueden llevar una gran presión añadida. Pero como dice Morales “como el valor en el soldado la presión es algo que se presupone en la tarea de un abogado de empresa en general y de los penalistas en particular. Por eso, la



También son mucho mayores los riesgos a los que se enfrentan los operadores económicos con un derecho penal tan agresivo, en el que la reputación del cliente puede ser puesta en riesgo con excesiva facilidad y con menguantes garantías de defensa

Carlos Aguilar
CMS Albiñana & Suárez de Lezo



presión se traduce en una mayor responsabilidad y un aliciente en la búsqueda de la excelencia en el trabajo y los resultados para el cliente”. ■

GARRIGUES, URÍA MENÉNDEZ Y BAKER MCKENZIE ASESORAN EN EL "CASO DE ESPIONAJE" DE BBVA.

Uno de los casos más destacados en España actualmente es el que afecta al ex presidente de BBVA, Francisco González, y que le relaciona con un presunto escándalo de espionaje relacionado con el banco. El socio de Baker McKenzie, Jesús Santos, está a cargo de la defensa de González en este espinoso caso que investiga la Audiencia Nacional. Por su parte, Garrigues y Uría Menéndez han asesorado a BBVA en relación con una investigación interna sobre el presunto espionaje. ■

VIENTO EN POPA

Fundador del despacho que lleva su nombre, Fernando Antas da Cunha tiene a sus espaldas más de 20 años de experiencia asesorando a clientes en materia de Derecho Mercantil, Derecho Procesal – Civil, Inmobiliario y Grandes Patrimonios. En 2017, el bufete pasó a funcionar bajo el nombre Antas da Cunha-Ecija, y él pasó a ser socio director de la oficina de Lisboa, después de que la firma española lo integrase dentro de su estructura, con el objetivo de crear un gran despacho ibérico. Corren buenos tiempos para el despacho que, entre otras cosas, recientemente ha ampliado su expansión por el país luso, abriendo una oficina en Oporto.



FERNANDO ANTAS DA CUNHA

¿A qué se debe el crecimiento que ha experimentado su firma en los últimos años?

Comenzamos hace casi 4 años, en julio de 2015, y hemos registrado un crecimiento superior al 30% cada año. Comenzamos con solo 7 personas y hoy somos 52. La razón de este crecimiento es que desde un principio nos centramos en construir una estrategia que nos distinguiera claramente de nuestros competidores. Empezamos invirtiendo en un área que, para nosotros, es histórica y natural, el área de Clientes Privados. Sin embargo, una de nuestras características es la flexibilidad. Siempre estamos disponibles para adaptarnos y aceptar nuevos desafíos. Nos dimos cuenta de que el área del derecho digital es inevitable, por lo que adoptamos un plan de negocio centrado en

estas nuevas áreas como un pilar de crecimiento.

¿Cómo ha cambiado la firma desde que se fusionó con Ecija?

Ha habido varios cambios y aún no han terminado. Gracias a Ecija hemos aprendido mucho en estas áreas y creo que nosotros hemos contribuido positivamente con nuestra experiencia en las áreas más tradicionales. Compartimos y desarrollamos mecanismos de gestión para el conjunto del grupo. Nosotros (el equipo portugués) también estamos involucrados en la estrategia de crecimiento general del grupo.

¿Cuáles son los aspectos más complicados de una fusión entre firmas?

En nuestro modelo, no tuvimos excesivas

complicaciones. Seguimos siendo una firma independiente en la que el respeto por nuestros socios es absoluto. Estamos en contacto permanente, compartimos proyectos, pero no hubo imposición de procedimientos, de hecho, existe una autonomía absoluta en la gestión del despacho en nuestro día a día.

EXISTE UNA AUTONOMÍA ABSOLUTA EN LA GESTIÓN DEL DESPACHO EN NUESTRO DÍA A DÍA

¿En qué nuevas áreas se ha enfocado la firma desde la fusión?

Estamos trabajando en áreas del derecho digital o vinculadas a las nuevas tecnologías. Hemos creado el área TMT / Privacidad y Ciberseguridad y el área Fintech & Financial Regulation.

¿Cree que la firma crecerá aún más en los próximos años? Si es así, ¿por qué?

Seguimos creciendo muy por encima de lo previsto y esperamos que el crecimiento continúe siendo una realidad durante los próximos años. La reputación del despacho también está creciendo y gracias a ello nuestra capacidad de atraer talento ha aumentado. Creemos que esto, unido a nuestro plan estratégico, dará como resultado un crecimiento importante.

¿Qué consejo les daría a las firmas que se estén planteando una fusión?

Teniendo en cuenta nuestra experiencia, sin duda aconsejaría no renunciar a la autonomía y la independencia. No se puede renunciar a trabajo en favor de una cultura en común. Mantener los objetivos de cada despacho, la cultura de ambas organizaciones y la empatía entre los equipos son factores fundamentales para que una fusión sea exitosa.

Antas da Cunha Eciija ha abierto recientemente una oficina en Oporto, ¿tienen previsto abrir más oficinas?

Por el momento, en términos del territorio nacional, no tenemos prevista la apertura de otras oficinas. Entendemos que con las oficinas de Lisboa y Oporto estamos cubriendo las necesidades de la mayoría de

nuestros clientes.

Sin embargo, en términos de expansión internacional y contrataciones laterales, estamos considerando varios escenarios y mercados donde pretendemos establecernos.

¿Es posible que veamos más fusiones entre firmas de Lisboa?

Todos sabemos que el mercado de la abogacía es un mercado muy dinámico e inquieto. En este sentido, es probable que se produzcan fusiones y separaciones entre despachos portugueses. Creo que también hay algunas firmas internacionales que están pensando en Portugal de cara a su estrategia de expansión, pero deben de tener en cuenta que nuestro mercado es pequeño y difícilmente escalable.

¿Qué beneficios les aporta a los clientes utilizar firmas con oficinas en varias jurisdicciones?

Los beneficios son numerosos. Entre otras cosas, un interlocutor, los mismos estándares de servicio, el mismo nivel de conocimiento o equipos multidisciplinarios que trabajan juntos para clientes presentes en varias jurisdicciones. Además, ayuda a la internacionalización de nuestros clientes ya que estamos presentes en los mercados naturales de empresas españolas y portuguesas.

Como abogado, ¿cuáles son los motivos que le

EN TÉRMINOS DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL Y CONTRATACIONES LATERALES, ESTAMOS CONSIDERANDO VARIOS ESCENARIOS Y MERCADOS DONDE PRETENDEMOS ESTABLECERNOS

hacen ser más optimista?

Aunque es un mercado muy maduro, es una actividad en constante cambio. La transformación digital ha llegado, y tendremos que enfrentarnos a nuevos desafíos y adaptarnos a las nuevas realidades. Sin embargo, la naturaleza personal de los consejos que cada uno de nuestros clientes necesita, creo que ese es el factor determinante para los despachos de abogados. 



PATROCINIO
Comune di
Milano

LEGALCOMMUNITYWEEK

10-14 June 2019
Milan

LC PUBLISHING GROUP

Registrations NOW OPEN! Find out more here

Partners of the Week



Legalcommunity Week is supported by



Communication Partner



Energy Partner



Technical Sponsors



Media Partners



*The list of partners and supporters is updated at the moment of the magazine publication. Updated list [here](#)

#legalcommunityweek



For information: rosita.martini@lcpublishinggroup.it • +39 02 84243870

The speakers' list includes:



STEFANO AZZALI
Director
Milan Chamber of Arbitration
President
IFCAI & Director ISPRAMED



CLAUDIO BERGONZI
Director General
Indicam



FABIO BERTONI
General Counsel
The New Yorker



ISABELLA BDOIAN GONZALEZ
Director Ethics and Compliance
Whirlpool EMEA



NICOLAS BURGNER
Group Chief Legal Officer and Secretary of Board
Audemars Piguet



MASSIMO CAMPIOLI
Vice President *ANDAF* and CFO *M-I Stadio*



FABRIZIO CAPUA
President and CEO
Caffè Mauro



GIUSEPPE CATALANO
Company Secretary and Head of Corporate Affairs
Assicurazioni Generali



HELENA DANDENELL
Board Member
Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce



FERRUCCIO DE BORTOLI
Journalist



MAURIZIO DI BARTOLOMEO
Head of Legal
Giochi Preziosi



ANDREA DI PAOLO
Head of Legal & Regulatory Affairs South Europe
British American Tobacco



MOHAMED ELMOZY
General Counsel Egypt
Siemens Technologies S.A.E.



FABIO FAGIOLI
Group General Counsel
Maire Tecnimont



ISABEL FERNANDES
Head of Legal
Grupo Visabeira



ALBERTO FRAUSIN
Chairman
Carlsberg Italia



MIRKO GIURI
Senior Legal Counsel
PRADA Group



ROBERTA GUAINERI
Council Member for Tourism Sport and Quality of Life for the City of Milan
Comune di Milano



LUIGI GUBITOSI
CEO and General Manager
Telecom Italia



ROSARIO IZZO
Chief Human Resources Officer at *Mercitalia Rail - Ferrovie dello Stato Italiane Group*



KAREN JABBOUR LAHOUD
Senior Legal Counsel
Central Bank of Lebanon



RAFFAELE JERUSALMI
CEO
Borsa Italiana



LUIS F. LOZANO OLIVARES
Legal Government & Industry Affairs Senior Director and General Counsel & Compliance
Toyota Mexico



ALEXANDRE MARCOTTE
Group Director Legal - Commercial
AkzoNobel



JONATHAN MARSH
International General Counsel
Total Marketing Services and President *ECLA*



GIORGIO MARTELLINO
President
AITRA
General Counsel
Avio



ANGELA MELISSARI
Chief Compliance Officer & DPO
MMSPA



PATRICIA MIRANDA VILLAR
Head of Corporate Legal Department
Cintra



SANDRA MORI
Data Privacy Officer (DPO) Europe
Coca-Cola



JACQUES MOSCIANESI
Executive Director, Group Head of Institutional Affairs
Intesa Sanpaolo



AGOSTINO NUZZOLO
General Counsel, Executive Vice President Legal & Tax and Secretary to the Board of Directors
TIM



MARCO REGGIANI
General Counsel
SNAM



FEDERICO RIZZO
General Counsel
Diadora



JOANA ROUCAYROL
Senior Legal Manager
Value Retail



GHADA SABBAGH
Senior Compliance Officer
Banque du Liban



BEATRIZ SAIZ MARTI
Head of Group Significant Litigations Department I
Enel Group



MAHMOUD SHAARAWY
Group Legal Director
Elsewedy Electric



MAURIZIO TAMAGNINI
CEO *FSI*



ELISABETH VANAS-METZLER
Deputy Secretary General
Vienna International Arbitral Centre

2019 Edition – Draft Program - last update May 2019

■ Open with registration ■ Invitation only

MONDAY 10 JUNE		Partners	Address
8:45 13:00	■ Conference: "Innovation, intelligence and legal tech" ¹ Buffet lunch to follow	Deloitte.  INTESA  SANPAOLO Legal	Excelsior Hotel Gallia Piazza Duca d'Aosta 9, 20124 Milan
14:30 16:30	■ Roundtable "Doing business in Central Eastern Europe: opportunities for Italian investors" - Refreshments to follow	 LED TAXAND	LED Taxand Via Dante 16, 20121 Milan
16:00 18:00	■ Workshop: "Integrated compliance" Cocktail to follow	 CARNELUTTI LAW FIRM 	Studio Legale Associato Carnelutti Via Principe Amedeo 3, 20121 Milan
From 18:30	■ Corporate Counsel Cocktail	Gatti Pavesi Bianchi	Gatti Pavesi Bianchi Piazza Borromeo 8, 20123 Milan
19:00 20:30	■ Roundtable: "Urban regeneration. The active role of large investors. The Milan case study" - Cocktail to follow	GATTAI, MINOLI, AGOSTINELLI, PARTNERS STUDIO LEGALE	Gattai Minoli Agostinelli & Partners Via Principe Amedeo 5, 20121 Milan
TUESDAY 11 JUNE			
8:45 13:00	■ Conference: "Africa and the Middle East: business opportunities and the role of Italy" ^{1&2} - Buffet lunch to follow	 Accuracy BonelliErede	Excelsior Hotel Gallia Piazza Duca d'Aosta 9, 20124 Milan
13:00 15:30	■ Business lunch and roundtable: "Are you ready for sharing? The sharing economy from the inside"	 Hogan Lovells	Museo Nazionale della Scienza e della Tecnologia Leonardo da Vinci Via Olona 6/bis, 20123 Milan
16:00 18:00	■ Roundtable: "Innovation and energy & infrastructure arbitration: face time between arbitral institutions, general counsel, legal experts" - Cocktail to follow	 WATSON FARLEY & WILLIAMS	The Westin Palace Milan Piazza della Repubblica 20, 20124 Milan
16:30 18:30	■ Roundtable: "Grand Paris: an important European project on infrastructures: models, risks and opportunities" - Cocktail to follow	 CASTALDI PARTNERS 1996	CastaldiPartners Via Savona 19, 20144 Milan
17:00 19:00	■ Roundtable: "Safeguarding secrets: how employment law can help companies to protect their most valuable assets - trade secrets" - Cocktail to follow	 Tos Laboris Italy Global HR Lawyers Toffoletto De Luca Tamajo TESLA	Toffoletto De Luca Tamajo Via San Tomaso 6, 20121 Milan
17:00 19:00	■ Roundtable: "The online market of Food & Beverage products" - Cocktail to follow	 Pirola Pennuto Zei & Associati STUDIO DI AVVOCATI ISTRUZIONE E RICERCA	Pirola Pennuto Zei & Associati Via Vittor Pisani, 16 20124 Milan
From 18:00	■ Roundtable: "The Rise of Corporate PPAs" Followed by starred dinner	 aspo	Lume Via Giacomo Watt 37, 20143 Milan
From 19:00	■ Best PE Deal Makers Cocktail	 Freshfields	Freshfields Bruckhaus Deringer Via dei Giardini 7, 20121 Milan
20:00 22:30	■ Grand Opening New Milan Office. Discussion: "Public and private real estate development in Milan and Italy"	 LC&P STUDIO DI AVVOCATI LAVORO COMMERCIALE E PATRIMONIO	Lipani Catricalà & Partners Via Della Posta 8, 20123 Milan

The draft program continues on the next page...

2019 Edition – Draft Program - last update May 2019

■ Open with registration ■ Invitation only

WEDNESDAY 12 JUNE		Partners	Address
6:15 8:30	■ Corporate Run	  	Meeting Point: Canottieri San Cristoforo Via Alzaia Naviglio Grande 122, 20144 Milan
9:00 11:00	■ Conference: "Brexit: what's next for Britain and the EU?" Closing coffee to follow	  	Dla Piper Via della Posta 7, 20123 Milan
12:30 14:30	■ Business lunch: "The perspective of the circular economy in Italy"	 	Pavia e Ansaldo Via del Lauro 7, 20121 Milan
14:30 17:30	■ Roundtable: "International Agency Agreement and expatriates in fashion and Luxury industries" Refreshments to follow		Brian & Barry Building Via Durini 28, 20122 Milano
17:00 19:00	■ Roundtable for General Counsel & IP Counsel: "Maximising the efficiency of your IP portfolio" - Light Cocktail to follow		Brandstock Via Foro Buonaparte 12, 20121 Milan
18:00 19:30	■ Discussion: "Leadership, 5G and new technology: discussions with Luigi Gubitosi" - Cocktail to follow		Legance Via Broletto 20, 20121 Milan
19:30 23:30	■ Corporate Music Contest	    	Fabrique Via Gaudenzio Fantoli 9, 20138 Milan
THURSDAY 13 JUNE			
8:00 9:30	■ Breakfast on Finance		Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners Piazza Belgioioso 2, 20121 Milan
9:30 11:50	■ Roundtable: "And the winner is... Conversation on best practices and strategies to handle the claim and win in court"		SZA Studio Legale Corso Italia 13, 20122 Milan
9:30 13:30	■ Conference on International M&A ^{1 & 2} Buffet lunch to follow		Excelsior Hotel Gallia Piazza Duca d'Aosta 9, 20124 Milan
15:00 17:00	■ Roundtable "The rules and the data market" Refreshments to follow		Centro Congressi Stelline Corso Magenta 61, 20123 Milan
15:00 17:00	■ Compliance & Sport Management		Aspria Harbour Club Milano Via Cascina Bellaria 19, 20153 Milan
19:15 23:30	■ Corporate Awards		WJC Square Viale Achille Papa 30, 20149 Milan
FRIDAY 14 JUNE			
10:00 12:00	■ Roundtable: "New professionalisms, organization and industrial relations" - Refreshments to follow		LabLaw Studio Legale Corso Europa 22, 20122 Milan

¹ Technical Sponsor for the events 

² Technical Sponsor for the events 

MATERIALIZAR OPERACIONES

Según su directora legal, María Luisa Vara, destaca que el equipo legal in-house de Azora tiene como objetivo principal ayudar al negocio a materializar operaciones. Por esta razón, esperan un nivel de calidad muy alto de sus asesores legales externos.

MARÍA LUISA VARA



Cuando María Luisa Vara se unió a Azora hace 10 años, tenía por delante el reto de configurar un equipo *in-house*. Iberian Lawyer ha hablado con ella sobre el tipo de trabajo legal que la empresa subcontrata y como es la relación con los asesores legales externos.

¿Cuánto tiempo lleva en Azora y cómo ha cambiado su rol durante este tiempo?

Me incorporé a Azora en 2009 después de más de 10 años de experiencia en el ejercicio práctico de la abogacía. Previamente estuve trabajando en la prestigiosa firma de abogados de Uría Menéndez,

donde hice gran parte de mi carrera. Desde el comienzo de mi práctica he asesorado en el levantamiento de fondos de inversión, operaciones de inversión y desinversión de activos inmobiliarios, gestión y *project finance*. Ya son más de 18 años de experiencia en la práctica de *Corporate* y de *Real Estate*.

Cuando llegué a Azora configuramos el Departamento Legal y, con el transcurso del tiempo, montamos un equipo legal interno de alto rendimiento. Construir un equipo legal no es fácil, pero es aún más difícil consolidarlo y coordinarlo. El equipo legal de Azora se centra en materializar operaciones, en lidiar con la complejidad de éstas y en aportar un valor añadido en la estructuración y prevención de riesgos, más allá de coordinar la gestión legal externa de esos riesgos. Es más fácil decirlo que conseguirlo. Esto pone mucha presión sobre el equipo y nos plantea a todo el equipo desafíos y retos a diario.

Un equipo legal interno como el nuestro, centrado en la ejecución de operaciones, es responsable de la evaluación legal de los proyectos, así como de la estructuración legal de las transacciones, incluida la redacción, la negociación y el cierre de la documentación contractual...mi parte favorita. Yo personalmente estoy involucrada en los aspectos legales del levantamiento de fondos de inversión, las transacciones corporativas y en el sector de *hospitality*.

Cuando me uní, me convertí en miembro del Comité Ejecutivo y, en 2018, he asumido la Secretaría del BoD de Azora.

¿Qué tipo de trabajo legal subcontrata?

Normalmente trabajamos conjuntamente con firmas de abogados externas, ya que en nuestro día a día



CONSTRUIR UN DEPARTAMENTO LEGAL NO ES FÁCIL, PERO ES AÚN MÁS COMPLEJO CONSOLIDARLO Y COORDINARLO





Is the **largest specialist legal publisher**
across **Southern Europe** and **Latin America**
with the acquisition of the majority share in



afrontamos operaciones o casos complejos para los que necesitamos asesoramiento especializado. Generalmente nos vemos envueltos en operaciones muy sofisticadas, que requieren la ayuda de varios especialistas. Incluso si resulta en una mayor carga de trabajo para el equipo legal interno de Azora, establecemos grupos de trabajo con abogados de diferentes disciplinas o áreas de práctica de distintos despachos de abogados.

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

Buscamos y creamos excelentes equipos legales para afrontar las transacciones y seleccionamos a individuos en lugar de confiar únicamente en la marca de la firma.

¿Cómo elige a las firmas?

Tenemos en cuenta sus conocimientos técnicos y legales, su experiencia en casos pasados o su creatividad a la hora de buscar soluciones legales

“

INCLUSO SI RESULTA EN UNA MAYOR CARGA DE TRABAJO PARA EL EQUIPO LEGAL INTERNO DE AZORA, ESTABLECEMOS GRUPOS DE TRABAJO CON ABOGADOS MULTIDISCIPLINARIOS, A VECES INCLUSO DE DIFERENTES FIRMAS DE ABOGADOS EXTERNAS

”



**MARÍA LUISA
VARA
CV**

2009-ACTUALIDAD

Azora
Directora legal

2004-2009

Uría Menendez
Abogada

para problemas complejos. También nos fijamos en otras habilidades como la comunicación y su habilidad para negociar, así como en la interacción con sus homólogos y otros asesores y organismos públicos. Personalmente dedico mucha atención a la precisión y el rigor en la redacción. Elegir abogados externos no es fácil. En mi opinión, para elegir correctamente, el abogado *in-house* necesita tener *seniority*, un buen conocimiento del sector legal y área de práctica específica en el que está involucrado y un entendimiento perfecto de la operación o del caso que desee compartir con el abogado externo.

¿Cada cuánto revisa el rendimiento de los asesores externos? ¿En qué

consiste esta revisión?

Reviso el trabajo de nuestros asesores externos a diario. Mi labor no consiste en subcontratar un asunto o caso específico y limitarme a coordinarlo. Nuestros abogados internos son un motor de negocio. Ya sea con recursos externos o internos, trabajamos con el equipo de negocio directamente y en su día a día. “Hacemos nuestra” esa transacción en términos de generar negocios o gestionar riesgos legales. Para bien o para mal, ese trabajo legal tiende a tener una gran exposición.

¿Ha cambiado su presupuesto con respecto al del año pasado?

El presupuesto cambia en función de la carga de trabajo. Desde que me uní a Azora, por el motivo que sea, nunca he visto que se haya reducido la carga de trabajo. ¡No nos aburriramos en absoluto!

¿Alguna vez le provocan frustraciones los asesores externos?

Nos gusta trabajar con abogados externos y no me provocan frustraciones. Las frustraciones pueden venir de la falta de proactividad o de precisión o rigor.

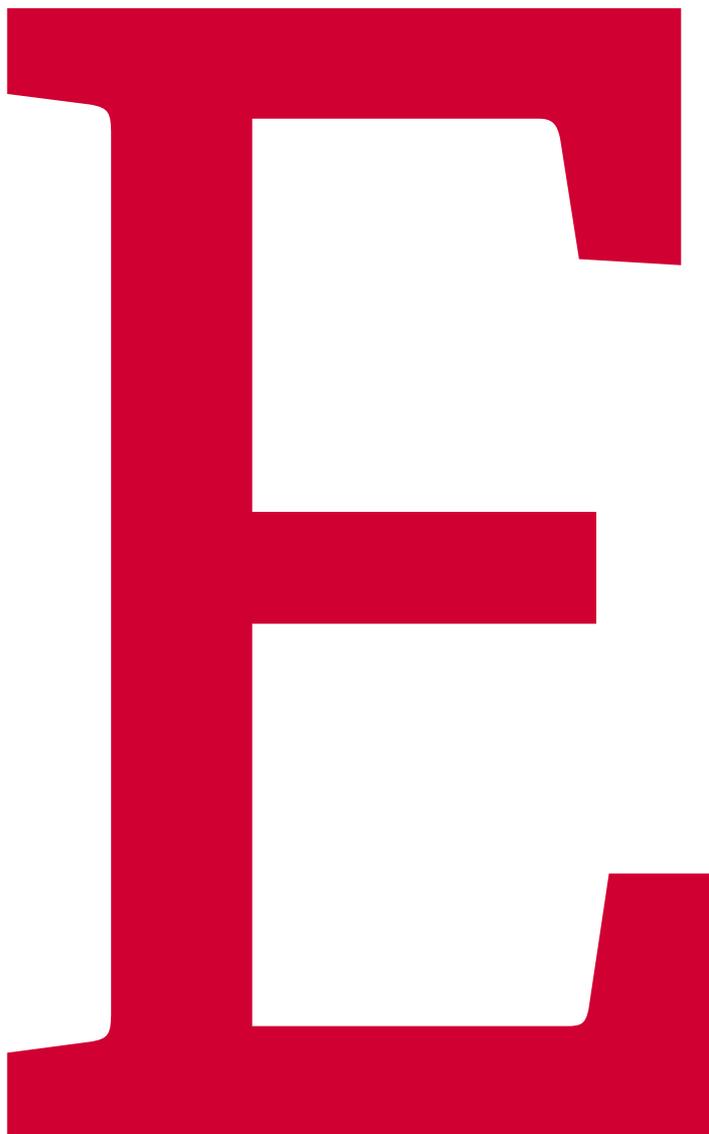
¿Le piden los asesores externos feedback sobre su rendimiento? ¿Cree que deben pedirlo?

Si, pienso que deben pedirlo. Si no lo hacen, nos aseguramos de que reciban nuestro *feedback* de una manera u otra. ■

SE BUSCAN ABOGADOS CON MENTALIDAD DE NEGOCIOS

A la hora de trabajar con asesores legales externos, los clientes suelen buscar firmas con profesionales que puedan adoptar un enfoque más centrado en los negocios. Según Manuel Luís Gonçaves, del Grupo Casais, a menudo estos abogados escasean





Encontrar abogados que tengan un enfoque “orientado a los negocios” es una gran preocupación para muchos *in-house* y Manuel Luís Gonçaves, jefe de legal en la constructora portuguesa Grupo Casais, no es una excepción. “En ocasiones es complicado encontrar abogados que analicen los problemas legales desde una perspectiva comercial o económica. A los asesores externos a veces les falta conocimiento del negocio”, dice.

Debido a esto, “salvar la brecha” entre la especialización de los abogados externos y la visión para los negocios del departamento legal de Grupo Casais es uno de los mayores retos para Gonçaves, y una de sus prioridades. “Operamos en muchos mercados (16 países) lo que se traduce muchos riesgos legales que gestionar, ya que tenemos que adaptarnos a todos ellos”, dice Gonçaves.

UN NUEVO CONCEPTO

A cada miembro del equipo *in-house* del Grupo Casais se le asignan diferentes responsabilidades. Gonçaves se centra en asuntos administrativos, internacionales y del comité ejecutivo, mientras que sus compañeros son responsables de asuntos de procesal y laboral, así como de ofertas comerciales. Gonçaves lleva 16 años en la empresa. Recuerda que, cuando llegó en el año 2003, “no existía el concepto de departamento legal”. Al igual que muchas empresas, dice, el Grupo Casais se vio afectado por la crisis económica de 2008. Antes de que estallara, el departamento legal interno tenía un abogado a tiempo parcial y un becario. Pero después de la crisis, se estableció un nuevo equipo con dos abogados senior, a los que posteriormente se unió un tercero.



NECESITAMOS SENTIR QUE LA FIRMA ESTÁ TRABAJANDO PARA QUE EL CLIENTE TENGA ÉXITO



»»

Wednesday

12
June

From

7,30
pm

III EDITION

CORPORATE **MUSIC** CONTEST

LEGALCOMMUNITYWEEK

FABRIQUE ★ Via Gaudenzio Fantoli, 9 • Milan

Want to prove you're not only made of suit and tie?

COME AND LET YOUR REBEL SIDE OUT

PATROCINIO
Comune di
Milano

Partners



Media Partner



Sponsor



Free admission upon registration

[CLICK HERE TO REGISTER](#)

#CorporateMusicContest

If you are a lawyer/banker/legal counsel and you have a band,
contact francesca.daleo@lcpublishinggroup.it • +39 02 84243870



**MANUEL LUÍS
GONÇALVES**
CV

2000-2003

Abogado, *Práctica privada*

2003-ON GOING

Jefe de legal, Casais Group

Según Gonçalves, el Grupo Casais, (que factura al año aproximadamente 500 millones de euros), suele trabajar con cinco o seis firmas de abogados. Se cree que estas son: Gómez-Acebo & Pombo, Uría Menéndez, PLMJ, Vieira de Almeida, Campos Ferreira y Sá Carneiro y Associados. Casais a menudo utiliza bufetes externos cuando firma acuerdos para asociarse con otras empresas, o si está involucrada en litigios de alto valor y quiere “mitigar los riesgos”. Subraya Gonçalves que, a la hora de seleccionar firmas externas, “preferimos contratar bufetes más grandes a la hora de tratar asuntos de procesal o laboral. Para el resto, nos decantamos por despachos locales”. Insiste en que “cuando elijo una firma, no me suelo basar en la marca, me centro en identificar las cualidades individuales de cada abogado”.



PREFERIMOS CONTRATAR BUFETES MÁS GRANDES A LA HORA DE TRATAR ASUNTOS DE PROCESAL O LABORAL



REVISAR EL RENDIMIENTO

Y ¿qué cualidades busca Casais Group en sus abogados externos? Para Gonçalves, es fundamental que tengan: conocimiento de la industria, especialización, conocimiento profundo de la compañía y que la buena gestión

de los riesgos sea una prioridad principal. Añade que “a veces, tomo la decisión basándome en la reputación, por ejemplo, si tienen un alto nivel de especialización en los mercados de capitales”. A la hora de elegir, normalmente, el grupo lanza ofertas y luego escucha propuestas de tres firmas. Después, recomienda una al consejo. Según Gonçalves, se tiene más en cuenta la especialización que el precio.

Si bien el grupo revisa el desempeño de sus abogados externos, según Gonçalves no se trata de un proceso formal, “es un análisis informal”, explica. “Nosotros, como abogados internos, conocemos los objetivos de la empresa y trabajamos con asesores externos para lograrlos”. Casais revisa sus proveedores de servicios legales cada año y esto, a menudo, implica el uso de directorios legales para investigar posibles alternativas.

LAS MAYORES FRUSTRACIONES

Debido a que el Grupo Casais opera en tantas jurisdicciones diferentes, existe una presión considerable sobre el equipo legal interno para que se mantengan al tanto de los desarrollos legales. “Esto puede ser difícil de manejar ya que involucra muchas culturas y jurisdicciones diferentes”, reconoce Gonçalves.

Trabajar con algunos bufetes de abogados externos, en ocasiones, puede ser muy frustrante para los *in-house*. Entre los problemas que pueden surgir, Gonçalves destaca la falta de *feedback* o no saber trabajar en equipo con el departamento interno. Otros problemas, añade, pueden incluir firmas que no devuelven las llamadas o los correos. “Necesitamos sentir que la firma está trabajando para que el cliente tenga éxito”, dice Gonçalves. Dado que con esto deja caer que hay despachos que no priorizan los intereses del cliente, los que si lo hagan estarán, claramente, muy demandados. ■

DANIEL TRUJILLO

WALMART'S TRUJILLO:

VIVIR MÁS, EN UN ROL MÁS AMPLIO

El responsable de ética y compliance para Walmart, Daniel Trujillo dice que crecer conlleva mayor complejidad.

anthony paonita



Daniel Trujillo ha estado en todas partes. Argentino de nacimiento, ha vivido en varios continentes y trabajado para multinacionales de todo el mundo, en lugares como Buenos Aires, Milán o Londres. De su currículum destacan su licenciatura en derecho, su LLM o un MBA, y que habla cinco idiomas: español, inglés, italiano, portugués y francés. A principios de año, Trujillo fue ascendido de jefe de compliance y ética en Walmart International; la parte del gigante minorista que opera fuera de EEUU, a jefe de compliance y ética de toda la compañía. En su puesto anterior, estableció un galardonado programa de compliance cuyo objetivo era resolver los problemas antes que fueran demasiado serios. Desde el pasado mes de febrero, ha estado impartiendo esta filosofía a toda la compañía. Tras unos meses en su nuevo puesto, Iberian Lawyer ha hablado con él, para saber cómo ha sido pasar de gestionar los asuntos de compliance de solo una parte de la empresa a los de todo Walmart. También hablamos con él sobre su política de contratación o de si es necesario que el compliance sea parte del departamento legal.

Por cierto, ¿hemos dicho que además participa en triatlones por todo el mundo?

¿En qué consiste tu nuevo rol?

Soy el vicepresidente ejecutivo, responsable de ética y compliance de Walmart Inc.

¿Qué diferencia hay con tu rol anterior? Obviamente, el alcance. Pero ¿qué otras cosas?

La complejidad. Walmart es una empresa que cuenta con medio billón de dólares en ingresos, y que opera en 27 países diferentes, incluido EEUU; país que representa una gran parte de esa facturación con más de 320 mil millones de dólares. Tenemos 2,3 millones de empleados o asociados y 12,000 locales esos 27 países. Hay que destacar que tenemos de 200 a 250 millones de clientes a la semana y un programa que cubre 14 temas que van desde anticorrupción, antimonopolio, lavado de dinero, privacidad o trabajo y empleo, entre otros. Imagina la de cosas que podrían salir mal. Tienes que armar un programa que sea efectivo, no solo para detectar cuándo las cosas

van mal, sino también para hacer un trabajo preventivo y poder construir una buena cultura de compliance.

El nivel de complejidad cambia. En nuestro negocio internacional tenemos 800,000 asociados, en todo el mundo tenemos 2.3 millones. Ha cambiado mucho. Pero son cambios que también están ayudando a la empresa a impulsar un cambio en diversos asuntos relacionados con esos 14 temas.

ME GUÍO MÁS **POR LA ACTITUD** QUE POR LA APTITUD

Los accionistas vigilan de cerca los asuntos de ética y compliance de la cadena ¿Está involucrado en esto?

Sí. Creo que es importante crear un programa que realmente se preocupe por el compliance y la

integridad. Ojalá pudiera decir que es todo gracias a mí, pero ellos (los jefes) realmente quieren hacer lo correcto. Apoyan el programa y el tamaño que tenemos, y nos proporcionan los recursos. Cuando a los jefes les importa lo que haces, facilita mucho las cosas. Nuestros accionistas esperan muchas cosas de nosotros.

Cuando contratas a alguien, ¿cómo es el proceso? ¿Qué tipo de personalidad estás buscando? ¿Qué te hace contratar a alguien?

Hay muchos momentos en los que me guío más por la actitud que por la aptitud, y otros en los que no puedo dejar de ir a por ambas cosas. Algo que tengo claro es que la aptitud no sirve de nada si no se tiene la actitud adecuada. También necesito que las personas sepan adaptarse a los cambios, que les gusten los cambios y que trabajen rápido. Pero sobre todo necesito que sean íntegros y que su objetivo sea hacer lo correcto.



Hablas varios idiomas y has vivido por todo el mundo. ¿Esto se ve reflejado en la unidad de compliance?

Yo creo en la diversidad. Tenemos un equipo de 2300 asociados en mi grupo. Más del 51 por ciento son mujeres. Tenemos buena diversidad. También creo en la diversidad de antecedentes. Tengo muchas nacionalidades de los países donde operamos en mi equipo. Contratamos a muchos abogados, pero también contratamos a personas con otros perfiles. Un equipo es más fuerte cuando se tiene diversidad en términos de pensamiento, no solo de género o religión.

Parece que el departamento in-house tiene más libertad a la hora de contratar...

Yo pienso que la visión dirige la estrategia y que la estrategia dirige la estructura. Nuestra visión nos lleva a proteger a los accionistas y asociados mientras mejoramos la experiencia de nuestros clientes. Tenemos que hacer dos cosas bien, y es fundamental que nuestro equipo tenga una serie de habilidades para poder lograrlo. Debemos ser buenos socios, y eso no te lo da ninguna profesión concreta. Para poder hablar de negocios, necesitas una buena combinación.

UN EQUIPO ES MÁS FUERTE CUANDO SE TIENE DIVERSIDAD EN TÉRMINOS DE PENSAMIENTO, NO SOLO DE GÉNERO O RELIGIÓN

Walmart está en auge en América Central. Una buena noticia que, sin embargo, seguro que plantea algunos retos. ¿Es un entorno empresarial difícil? ¿Cómo se puede hacer crecer un negocio allí?

Hay países en los que hacer negocios es un poco más complejo debido a factores como la situación política o económica. Al asociarnos, lo que hacemos es tratar de entender esos aspectos más complejos. Nunca comprometemos nuestra integridad,

pero debemos entender que puede ser más complejo hacer lo correcto en un país que en otros.

Esto no quiere decir que estemos bajando nuestro nivel de exigencia, pero para mantenerlo y ser efectivo, necesitas comprender las particularidades de cada lugar. Esto sucede en todas partes; en África, Asia o América Latina, entre otros. He tenido la suerte de haber trabajado en todos estos lugares antes de asumir este rol y eso a veces una ventaja, pero además, la compañía tiene líderes que conocen muy bien sus mercados.

NECESITAMOS ENTENDER QUE PUEDE SER MÁS COMPLEJO HACER LO CORRECTO EN UN PAÍS QUE EN OTROS

¿Cómo es su relación con el departamento legal?

Trabajamos juntos, pero no somos parte del mismo grupo. Muchas empresas trabajan con este sistema, y para nosotros ha sido positivo. Tanto el general counsel como yo reportamos a un responsable que después se encarga de reportar al CEO.

He tenido otros roles de compliance anteriormente y me gusta como funciona Walmart. Me gusta conocer los aspectos legales, pero además tengo que ayudar al negocio. Así que tengo que ser una especie de traductor de lo que la ley nos dice que hagamos y asegurarme de que la empresa pueda sacarle partido.

Una última pregunta: ¿Cuál cree que será el mayor problema al que se enfrentarán las empresas en materia de compliance en los próximos años?

Esto no ha cambiado mucho en los últimos años; encontrar el talento adecuado con la mentalidad correcta. También encontrar personas que entiendan el negocio y su cultura, y cómo ser eficaz en un mundo que cambia constantemente. 

UN FUTURO PROMETEDOR

La actividad de *M&A* en Latinoamérica disminuyó durante el año pasado, entre otras cosas, a causa de un cambio generalizado en el panorama político. Sin embargo, los programas de privatización, junto con el aumento en la actividad que se prevé para los sectores de energía e infraestructura, harán que el flujo de trabajo de los abogados aumente



2018 fue un año decepcionante. Según los datos de Mergermarket, el número total de operaciones disminuyó en un 8% si lo comparamos con 2017 (bajando de 654 transacciones a 600). Además, el valor total de las operaciones se redujo en un 25 por ciento hasta los 72,6 billones de dólares muy por debajo de los 97,1 billones de dólares en 2017.

Una bajada que se puede atribuir, en parte, a la gran incertidumbre política de la región durante el último año. Hubo seis elecciones presidenciales en Latinoamérica en 2018, dos de ellas, en las naciones más pobladas, Brasil y México. Ahora la pregunta es: ¿qué impacto tendrán los nuevos líderes sobre la actividad de *M&A*?

En este contexto, The Latin American Lawyer ha repasado las tendencias recientes en cuanto a acuerdos comerciales en Brasil, México, Chile, Colombia y Perú y destaca dónde estarán las mayores oportunidades para los abogados de fusiones y adquisiciones en el futuro:

BRASIL

Según un informe de Deloitte, Brasil experimentó el mayor número de operaciones de *M&A* en todo Latinoamérica durante el período comprendido entre el 1 de enero de 2017 y el 31 de octubre de 2018. En total, hubo 974 operaciones relacionadas con activos en Brasil durante ese período, con un valor total

de 93 billones de dólares. En segundo lugar, está México, con 307 adquisiciones (con un valor total de 14 billones) de activos en el país. Chile fue tercero con 221 operaciones, con un valor total de 20 billones de dólares. “Fue un año sorprendente no solo para nosotros, sino para el mercado [brasileño] en general”, según **Alexandre Bertoldi**, socio director de Pinheiro Neto Advogados en Brasil. “Cuando las perspectivas de una potencial recuperación económica, e incluso el final de una recesión,

\$40.1 billones

Valor total de las operaciones de *M&A* Brasil en 2018

Fuente: Mergermarket



ALEXANDRE BERTOLDI

EXISTE UNA BUENA OPORTUNIDAD PARA SUBIR LOS PRECIOS A CORTO PLAZO SI LA ECONOMÍA DEL PAÍS VUELVE A LA NORMALIDAD

Alexandre Bertoldi

se asomaron en el horizonte, los jugadores más agresivos comenzaron a destacar”, dice.

Una de las principales razones por las que Brasil es tan atractivo para las operaciones de *M&A* es que, aunque la economía está empezando a crecer de nuevo, la mayoría de los activos se valoraron en el contexto de una recesión económica. Como resultado, se ofrecen activos a los inversores extranjeros a precios atractivos y el consumo va en aumento. “Existe una buena oportunidad para subir los precios a corto plazo si la economía del país vuelve a la normalidad”, dice Bertoldi. El número de acuerdos que se llevaron a cabo durante el período 2017-2018 es una muestra de la fortaleza económica del país en el contexto de la región en general, incluso a pesar de ese período de elecciones y de agitación política.

Según Bertoldi, también hubo una importante actividad de *M&A* en las industrias de *healthcare* y consumo doméstico en Brasil. “Estos sectores dependen del mercado interno”, dice. “Si hay una demanda acumulada, el resultado es muy positivo [para las nuevas inversiones]”. Sin embargo, según la socia de TozziniFreire Advogados, **Marcela Waksman Ejninsman**, las operaciones de *M&A* se llevaron a cabo en diferentes sectores. “El mayor número de operaciones se vieron en finanzas, seguros, tecnología de la información, salud y belleza”, dice. “Hubo, y todavía hay, una demanda reprimida de inversión en estos sectores, impulsada por los cambios en el panorama político y legislativo en los últimos dos años”. Es probable que la actividad de *M&A* en Brasil crezca gracias a la agenda de privatización del nuevo gobierno brasileño. “La revisión



MARCELA WAKSMAN EJNINSMAN

EL MAYOR NÚMERO DE OPERACIONES SE VIERON EN LOS SECTORES DE FINANZAS, SEGUROS, TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN, SALUD Y BELLEZA

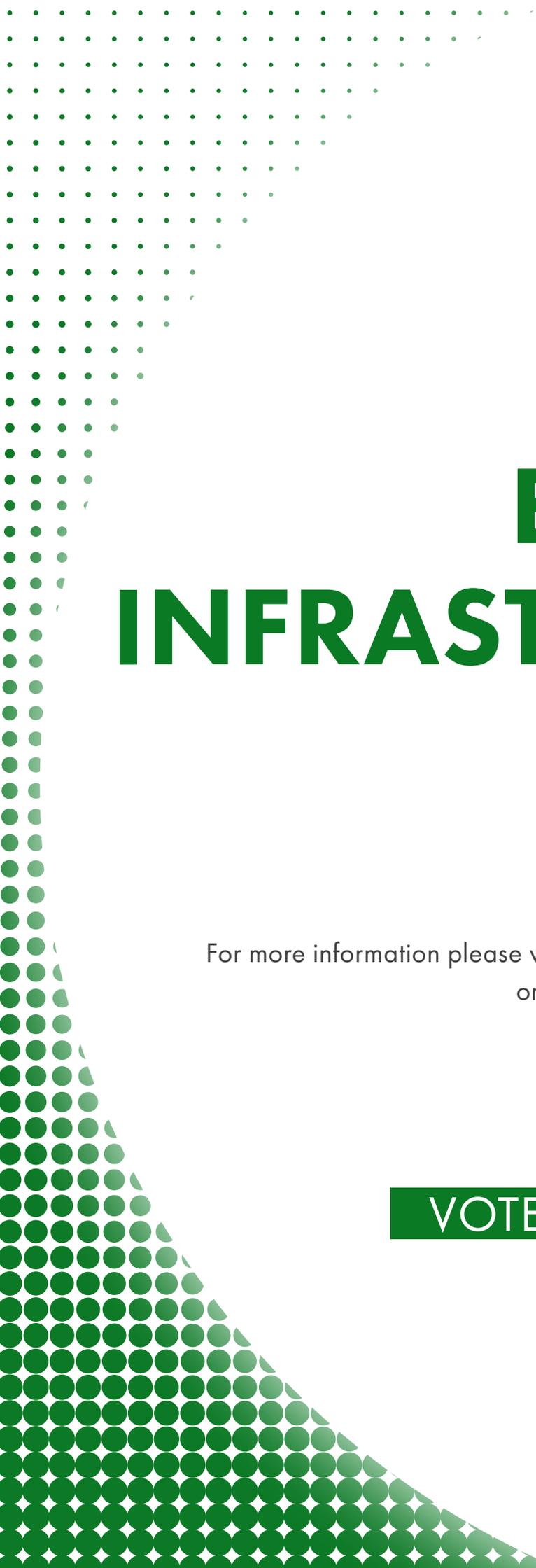
Marcela Waksman Ejninsman

\$15.3 billones

Precio de la adquisición de Fibria Celulose por parte de Suzano Papel e Celulose, la mayor operación por valor de Latinoamérica en 2018

de la seguridad social será un claro indicador de lo que podemos esperar para los próximos años”, según Bertoldi. “Si tiene éxito, el gobierno brasileño estará anunciando al mercado que otras reformas de liberalización son posibles” y añade que “se espera un fuerte aumento en las operaciones de *M&A* y en las transacciones del mercado de capitales”.

Empresas estatales como Lotex, Casa da Moeda do Brasil y Eletrobras, además de más de 20 aeropuertos y docenas de ferrocarriles y autopistas, están incluidas en ese programa de privatización del país. La venta de Eletrobras, que potencialmente podría ser una de las mayores operaciones, se valoraría en alrededor de 3 billones. Aunque los obstáculos legales podrían impedir una venta rápida. El año pasado, Pinheiro Neto asesoró a Energía en la adquisición de dos filiales de Eletrobras y, dice Bertoldi, podría haber oportunidades similares para los despachos de abogados en el futuro. “Si el gobierno brasileño logra llevar a cabo un tercio de sus planes de privatización, habrá enormes oportunidades para las firmas”, dice. Sin embargo, Bertoldi también advierte sobre los desafíos futuros, que pasan por normas más estrictas en el sector público, así como por el riesgo de retrasos causados por órdenes judiciales.



The
Latin American
LAWYER
Awards

ENERGY & INFRASTRUCTURE

Submission period now open

Deadline:

28 June 2019

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

VOTE FOR YOUR FAVORITES

24th October 2019
Mexico City

MÉXICO

Con respecto a los acuerdos de M&A de los últimos dos años, México no solo ha sido el segundo destino más atractivo para la inversión, sino que las empresas mexicanas han sido además el tercer mayor inversor en Latinoamérica en términos de volumen de operaciones: los inversores mexicanos llevaron a cabo 166 operaciones (con un valor total de 9 billones) según el informe de Deloitte.

Según **Ignacio Pesqueira**, socio de la firma mexicana Galicia Abogados, el sector energético ha atraído importantes inversiones de M&A. Galicia Abogados asesoró a Actis, un inversor líder en mercados emergentes, en la adquisición de la cartera de InterGen en México, que incluía grandes activos de energía y gas natural, por 1,26 billones. “Los proyectos de energía brindan a los inversores a gran escala la oportunidad de desplegar importantes cantidades de capital con un buen equilibrio entre el riesgo y el rendimiento”, dice Pesqueira. “Mientras tanto, los fondos locales de capital privado seguirán buscando oportunidades, lo que proporcionará actividad adicional para los abogados de M&A a corto y medio plazo”. Sin embargo, según Pesqueira, el desafío para los abogados está en la necesidad de especializarse en el mercado cuando se asesora en negocios de energía. “El marco regulatorio para tales proyectos es especializado y exige un enfoque en la industria, por lo que los abogados de M&A deben trabajar codo con codo con los abogados específicos del sector”, explica. “Esta no es una combinación natural y no muchas firmas tienen el talento



IGNACIO PESQUEIRA

LOS PROYECTOS DE ENERGÍA BRINDAN A LOS INVERSORES A GRAN ESCALA LA OPORTUNIDAD DE DESPLEGAR IMPORTANTES CANTIDADES DE CAPITAL CON UN BUEN EQUILIBRIO ENTRE EL RIESGO Y EL RENDIMIENTO

Ignacio Pesqueira

en ambos frentes, lo que provoca desafíos y limitaciones en todos los ámbitos”.

Existe preocupación entre los bufetes sobre cuánto están dispuestos a arriesgarse los inversores en el futuro. Dice Pesqueira que: “México está entrando en tiempos de incertidumbre importante, lo cual es una limitación importante para los inversores, ya que las variables de riesgo parecen ir en aumento”. La incertidumbre legal y económica; las preocupaciones sobre la soberanía de las autoridades judiciales, y otros factores como los bajos salarios, han entorpecido la capacidad de los bufetes de abogados para aprovechar el potencial de México para atraer inversión.

CHILE

Federico Grebe, socio de Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU y Uría, señala que energía, el *consumer financing*, *banking*, *agro-business*, los activos forestales y la industria del salmón, representaron la mayoría de las 221 operaciones de M&A (con un valor de 20 billones de dólares) que se cerraron en Chile durante el período 2017-2018. Se espera que la economía chilena siga creciendo, impulsada por la demanda internacional de cobre y un sentimiento general de mayor confianza empresarial bajo el liderazgo del presidente **Sebastián Piñera**. Su gobierno ha presentado un borrador de reforma fiscal que podría hacer que el código tributario chileno sea más simple y justo, según Deloitte.

La demanda de cobre chileno en China ha estado creciendo rápidamente y los precios se han incrementado, dando como resultado un “nuevo interés en las operaciones de fusiones y adquisiciones en el sector”, según Grebe. Asegura que Chile verá un nivel similar de actividad transaccional este año “pero, en términos de tamaño, 2018 fue un año de grandes transacciones, que no creemos que se repita en 2019”. Grebe añade que los acuerdos



FEDERICO GREBE



Wednesday

12 JUNE

CORPORATE RUN

LEGALCOMMUNITYWEEK

FANCY A MORNING RUN BEFORE GOING TO THE OFFICE?

WHERE:

Canottieri San Cristoforo
Via Alzaia Naviglio Grande 122, Milan

PARTICIPATION: €10

the fee includes participation to the run,
shower and breakfast at the club

6KM (NON-COMPETITIVE)

PROGRAM:

6:15 am general gathering
6:30 am race departure
7:00 – 8:30 am shower and breakfast
at Canottieri San Cristoforo Sporting Club



PATROCINIO
Comune di
Milano

Organized by



Partners



Sponsors



Supported by



CLICK HERE TO REGISTER

or go directly at Verde Pisello
Via Lodovico il Moro 9, 20143 Milan

For information: Hélène Thiery
Helene.Thiery@lcpublishinggroup.it
+39 02 84243870

de M&A de tamaño mediano y los asuntos antimonopolio representan las mejores oportunidades para las firmas.

COLOMBIA

Hubo 147 operaciones (con un valor total de 6 billones de dólares) en Colombia durante el período cubierto por el informe Deloitte. Se sitúa así como el quinto país latinoamericano que más inversión recibió durante dicho período. Sin embargo, según el banco central del país, la inversión extranjera directa durante 2018 fue un 14% más baja que en 2017. “La actividad de M&A en Colombia ha estado liderada por el sector financiero y el de seguros, a los que han seguido *healthcare* y el comercio minorista”, según indica **Lina Uribe García**, socia de Gómez-Pinzón Abogados. “Durante 2018, también vivimos una reactivación de las operaciones en el sector energético, concretamente en energías renovables, petróleo y gas”. Como ocurre en la mayoría de los mercados latinoamericanos en crecimiento, los inversores extranjeros fueron el principal comprador de objetivos colombianos en el último año.

LA CRECIENTE SOFISTICACIÓN DE LA REGULACIÓN DE CAPITAL PRIVADO COLOMBIANO HA PROPICIADO LA INCORPORACIÓN DE FONDOS LOCALES Y LA LLEGADA DE FONDOS EXTRANJEROS

Lina Uribe García

\$72.6 billones

Valor total de **las operaciones de M&A en Latinoamérica en 2018**

Fuente: Mergermarket

“Los fondos de capital privado locales e internacionales también estuvieron muy activos en el campo del M&A, adquiriendo o dejando activos locales”, dice Uribe García. “La creciente sofisticación de la regulación de capital privado colombiano ha propiciado la incorporación de fondos locales y la llegada de fondos extranjeros durante la última década”. Insiste en que las firmas prevén un creciente interés por los activos colombianos entre los inversores extranjeros, causado por la relativamente alta liquidez del sector financiero del país; la intensa competencia entre los actores regionales para adquirir activos estratégicos y un mercado de banca de inversión maduro para fusiones y adquisiciones. En un acuerdo reciente, Uribe García actuó como asesora legal local para Avianca en la negociación de una *joint-venture* con United Airlines y Copa Airlines, que permitirá a las aerolíneas compartir ingresos. Su firma también asesoró a Exxon Mobil en la venta de su negocio de lubricantes y combustibles en Colombia a la Compañía de Petróleos chilena (COPEC). “En 2019, esperamos ver actividad de M&A en energía, inmobiliario e infraestructuras, así como en el comercio minorista y el sector de *healthcare*”, dice.

PERÚ

A pesar de tener la tasa de crecimiento del PIB más alta entre los países de la región y una inflación estable, el mercado de M&A peruano aún sigue por debajo del de sus vecinos en cuanto a actividad. Esto se debe, en gran parte, al clima político. “Desde 2017, se han destapado varios escándalos de corrupción relacionados con contratos públicos, y la investigación de Lava Jato en Brasil generó mucho ruido entre los inversores”, explica **José Antonio Payet Puccio**, socio de Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados de Lima.

\$23 billones

Valor total de **las operaciones en industrial & chemicals en Latinoamérica en 2018**

Fuente: Mergermarket

La agitación política ha afectado al mercado peruano de M&A durante los últimos años, ya que influyó en la evaluación de los inversores extranjeros sobre el riesgo político asociado. Dice Payet que: “las operaciones más importantes son de local a local. Entre los sectores que resultan atractivos para los inversores locales, y en los que esperamos un crecimiento el próximo año, están el minorista, el industrial y el de mercado, como farmacias y estaciones de servicio. También esperamos más acuerdos y diversificación en un futuro cercano”. ■

IBERIAN LAWYER SPECIAL REPORT

BANKING & FINANCE





MARKET SHAKE-UP

More and more financial entities are entering the Iberian lending market, a trend that is driving significant demand for legal advice as traditional lenders face an uncertain future

The lending industry in Iberia is hotting up. More and more financial entities, with significant amounts of liquidity, are entering the market with an appetite for providing finance and this is piling the pressure on traditional lenders. Alternative capital providers such as institutional investors and debt funds have enormous amounts of liquidity and are consequently targeting deals in Spain. DLA Piper partner **Juan**

Gelabert, says this environment is having an impact on a number of sectors. “The real estate sector continues to boom (though perhaps to a lesser extent than one or two years ago due to the declining asset prices), as does the renewable energy industry, due to the legal security offered by the new regulatory scheme,” he says. “In addition, the greater adoption of new instruments such as PPAs (in the renewable energy sector) is giving greater

security to funders.” According to **José Christian Bertram**, partner at Ashurst the financing of M&A deals is still a key driver of work for finance lawyers. “There are a growing number of real estate transactions derived from divestments by certain entities, and a growing number of refinancing operations in renewable energy,” he remarks. The forces shaping the market at present include international and national political instability, the threat of lower GDP growth both in Spain and in the western world, in general, and the excess liquidity that is driving deals. Gelabert says problems stem from “increased competitiveness due to the arrival of alternative capital



JUAN GELABERT

providers, such as institutional investors and debt funds". There are still clearly differentiated market niches, especially in the case of leveraged finance deals where the structures and leverage which funds accept tend to be quite far from those acceptable to banks. "We are seeing more and more competition in certain sectors and segments, either because funds, at the expense of lowering profitability, opt for operations with less aggressive profiles, or because banks are beginning to feel more comfortable with more aggressive profiles." But competitiveness in the market is seen as a positive, since the growing presence of debt funds is a sign of confidence in the economy and the maturity of the financial market.

EXPONENTIAL INCREASE

Increasing competition and the challenge of being able to show clients a clear differentiation in your offering is one of the main problems facing banking and finance, says Ashurst partner **Nick Pawson**. "In recent years, there has been an exponential increase in regulation in certain

GUIDE TO LEADING LAWYERS



ANDER VALVERDE
GONZÁLEZ-MOREJÓN

Partner

Main Practice Areas
Banking & Finance, Syndicated Loans, Project Finance / PPP,
Corporate Finance, Infrastructure, Restructuring & Insolvency

☎ +34 91 423 67 25

@ avalverde@perezllorca.com - www.perezllorca.com

📍 Pérez-Llorca

🌐 Paseo de la Castellana, 259 A. - 28046 Madrid - Spain



ALEXANDRE
JARDIM

Partner

Main Practice Areas
Banking & Finance, Private Equity, M&A, Capital
Markets and Litigation related to these areas

☎ +351 21 326 47 47

@ alexandre.jardim@pbbr.pt - www.pbbr.pt

📍 pbbr – Sociedade de Advogados, SP, RL

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



ANTONIO
J. NAVARRO

Partner

Main Practice Areas
Banking & Finance, Restructuring and insolvencies,
Corporate and commercial, Mergers and acquisitions

☎ +34 914 323 144 - + 351 300 509 035

@ ajnavarro@broseta.com - www.broseta.com

📍 BROSETA

🌐 Goya, 29 - Madrid - Spain / Pascual y Genís, 5 - Valencia - Spain
António Augusto Aguiar, 15 - Lisboa - Portugal



BENEDITA
AIRES

Partner

Main Practice Areas
Banking & Finance, Capital Markets,
Structured Finance and Regulatory Banking

☎ +351 21 311 34 79

@ bla@vda.pt - www.vda.pt

📍 VdA

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



HUGO
MOREDO SANTOS

Partner

Main Practice Areas
Banking & Finance, Regulatory Banking,
Debt Capital Markets

☎ +351 21 311 33 66

@ hms@vda.pt - www.vda.pt

📍 VdA

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



JESÚS
ESTÉVEZ

Partner

Main Practice Areas
International full service law firm

☎ +34 91 575 70 53 - +34 93 415 00 88

@ jesus.estevez@fieldfisher.com - www.fieldfisherjausas.com

📍 FIELDFISHER JAUSAS

🌐 Paseo de la Castellana, 216, planta 11 · 28046 Madrid
Passeig de Gràcia, 103, planta 7 · 08008 Barcelona
Avenida de García Barbón, 22 · 36201 Vigo

GUIDE TO LEADING LAWYERS



JOAQUÍN SALES

Partner

Main Practice Areas
Banking & Finance

.....

☎ +34 91 426 00 50
 @ joaquin.sales@eu.kwm.com - www.kwm.com
 📍 King & Wood Mallesons
 🌐 Goya, 6 - 28001 Madrid - Spain



MIGUEL CASES

Partner

Main Practice Areas
Banking & Finance, Financial Services,
Commercial and Corporate Law, Arbitration

.....

☎ +34 910 61 24 50
 @ miguel.cases@caseslacambra.com - www.caseslacambra.com
 📍 CASES&LACAMBRA
 🌐 Paseo de la Castellana, 8 - 28046 Madrid - Spain



NÉDIA DA FONSECA NUNES

Partner

Main Practice Areas
Banking and Finance, NPL – Non-Performing Loan, Commercial
(Insolvency and Company), Consumer Law, Civil and Criminal Litigation

.....

☎ +351 21 7200002
 @ nedia.nunes@spsadvogados.com - www.spsadvogados.com
 📍 SPS Advogados
 🌐 Rua General Firmino Miguel, 5 - 11º 1600-100 Lisboa - Portugal



PAULA GOMES FREIRE

Partner

Main Practice Areas
Banking & Finance, Structured Finance,
Capital Markets

.....

☎ +351 21 311 33 66
 @ pgf@vda.pt - www.vda.pt
 📍 Vda
 🌐 Rua Dom Luís I, 28 - 1200-151 Lisbon - Portugal



PEDRO CASSIANO SANTOS

Partner

Main Practice Areas
Banking & Finance, Capital markets

.....

☎ +351 21 311 34 79
 @ pcs@vda.pt - www.vda.pt
 📍 Vda
 🌐 Rua Dom Luís I, 28 - 1200-151 Lisbon - Portugal



PEDRO SIMÕES COELHO

Partner

Main Practice Areas
Banking & Finance, Collective Investment Schemes,
Agency & Trust, Capital Markets, Private Equity

.....

☎ +351 21 311 36 77
 @ psc@vda.pt - www.vda.pt
 📍 Vda
 🌐 Rua Dom Luís I, 28 - 1200-151 Lisbon - Portugal



sectors, including finance, that require the lawyer to adapt to new environments and sectors and guide their clients through them,” he says. Gelabert says lawyers are increasingly faced with more complex operations, which require a thorough knowledge of the issues and the market. He adds that the establishment of “multi-jurisdictional teams in which lawyers from different areas are involved is a very important differentiating element, which gives confidence to clients”. The use of technology will have a significant impact on the banking and finance sector. Bertram says that, in particular, it will change the way “customers, banks and funds interact in order to do deals, with the aim of improving processes and increasing efficiency and transparency”. The interaction between commercial banks and debt funds, says Gelabert, has resulted in the reappearance of financing structures such as unitranche debt term loan B’s, which require, he points out, more complex and tedious regulations that fit



NICK PAWSON

each player. This convergence between different sources and financing providers “is resulting in a significant documentary sophistication, as a result of the need to create solutions tailored to the different actors involved. We are also seeing the extension of these alternative structures to sectors beyond leveraged finance, such as project financing.”

PORTUGAL: NEW PLAYERS ENTERING FINTECH SECTOR

The sale of non-performing loan portfolios is driving considerable demand for legal advice in Portugal, says PLMJ partner Hugo Rosa Ferreira. In addition, there are a number of new players coming into the finance sector, particularly in the fintech industry. In addition, direct lending is a growing trend that has created a new market that is being tapped by Lisbon law firms. Meanwhile, Brexit and the restructuring of the EU banking sector is also creating opportunities for lawyers in the Portuguese capital. Rosa Ferreira adds that one of the biggest challenges more traditional banking and finance

clients face is the reduced barriers to market entry for new players, including fintech companies and direct lending platforms that continue to disrupt the market. He adds that other issues the industry faces include: “Regulatory challenges and the increased cost of compliance, particularly related with more stringent rules regarding anti-money laundering. With regard to the outlook for the coming year, Morais Leitão partner Filipe Lowndes Marques says: “We expect a continued deal flow in line with 2018, with several real estate and renewables deals in the pipeline, and a continuing interest in the Portuguese

market from foreign investors, with means associated financings.” He adds: Regulatory and compliance matters will continue to represent an ever-increasing portion of our workload and fintech matters will continue to grow solidly.” From the perspective of lawyers, the major challenges include continuing pressure on fees “as clients continue on the path of reducing costs with regard to third-party service providers”, says PLMJ partner André Figueiredo. He adds that lawyers also have to adapt to a market in which “assistance to new fintech players requires new skills and knowledge and a different approach to the banking and finance market”. ■

GUIDE TO LEADING LAWYERS



RAFAEL BAZÁN

Partner

Main Practice Areas
Acquisition and sale of NPLs, REOs and asset portfolios, Corporate/Acquisition/ Asset Finance, Regulatory and Restructuring

☎ +34 91 319 02 33

@ bazan@araozyrueda.com - www.araozyrueda.com

📍 **Araoz & Rueda**

🌐 Paseo de la Castellana, 164 - 28046 Madrid - Spain



VÍTOR PEREIRA DAS NEVES

Partner

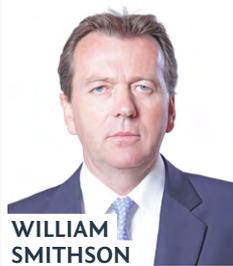
Main Practice Areas
Arbitration & Litigation, M&A, Corporate Finance, Project Finance/PPP, Capital Markets, Civil, Banking & Finance

☎ +351 21 330 93 00

@ vpn@aaa.pt - www.aaa.pt

📍 **AAA ADVOGADOS**

🌐 Av. Eng. Duarte Pacheco, 26 - 7.º - 1070-110 Lisboa - Portugal



WILLIAM SMITHSON

Partner

Main Practice Areas
Banking & Finance, Capital Markets, Corporate finance, M&A, Private Equity and Real Estate

☎ +351 21 313 20 00

@ William.smithson@srslegal.pt - www.srslegal.pt

📍 **SRS Legal**

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



**VÍTOR PEREIRA
DAS NEVES**

FINTECH SECTOR DRIVING HUGE DEMAND FOR LEGAL ADVICE

The Portuguese fintech sector has the potential to generate a significant volume of work for the nation's law firms, according to AAA Advogados partner Vítor Pereira das Neves. He adds that issues driving demand for legal advice include cryptocurrency, and e-wallets. "Fin-Tech has become in this decade one of the hottest topics and we believe that it will continue to be for a long period of time," Pereira das Neves says. "Global investments in fin-tech (and insur-tech) have been increasing year after year and law firms are a very important player." He adds that related topics such as the prevention of, and fight against, money laundering and terrorist financing – as well as data protection issues – are also growing areas that are generating more business for lawyers." Meanwhile, the relocation of financial institutions as a consequence of Brexit is another opportunity for Lisbon lawyers. Banking and finance sector clients face two key challenges, according to Pereira das Neves. "The first one is that EU laws and regulations concerning fin-tech are always one

or two steps back in relation to the business and/or activities they intend to govern," he explains. "This creates a general sensation of uncertainty with regard to the qualification or even the lawfulness of certain types of activities and/or business." Pereira das Neves continues: "The second challenge relates to the legal consequences of Brexit, in particular for clients who will lose the authorisation to carry out financial services in the European Union. The non-existence of an agreement for a transitional period governing the transfer of a financial institution to a post-Brexit European Union results in a disordered relocation."

He adds: "Despite an undeniable tendency towards harmonisation, EU financial law has become more complex and technical. As a result, nowadays the banking and finance lawyer should be multifunctional and permanently up-to-date with developments."



RAFAEL BAZÁN

SPANISH DEBT RESTRUCTURING DEALS ON THE RISE

Debt restructuring transactions in Spain are on the increase, especially in the retail sector, as a consequence of the overall economic slowdown and this is generating significant work for banking and finance lawyers, according to Araoz & Rueda partner Rafael Bazán. "Furthermore, the need to reduce the balance sheets of Spanish banks in order to comply with European Central Bank banking supervision rules is an opportunity for law firms as foreign investors will still be interested in the acquisition of non-performing loans," he adds.

LACK OF PROFITABILITY

Banks and other financial institutions are plagued by a lack of profitability, in addition to having to face the challenges of digital transformation, technological innovation and increased regulatory requirements imposed by local and EU regulators. Meanwhile, the biggest challenges facing lawyers include digital transformation and 'legal tech', which will affect the "competitive positioning of law firms", according to Bazán.

He continues: "The new regulations on MIFID II, payment systems, data protection and real estate credits could also be an opportunity for banking and finance lawyers to provide additional services."

CLEAN-UP

With regard to the outlook for the banking and finance sector in the coming year, Bazán predicts that mid-sized and larger banks will continue to make "massive investments to transform their businesses into digital service providers". He adds: "The banking sector will continue to be subject to a process of clean-up, recapitalisation and restructuring and we also anticipate a higher proportion of shadow banking as in other countries."



WILLIAM SMITHSON

NPL DEALS AND REAL ESTATE FINANCING DRIVING DEMAND FOR LEGAL ADVICE IN PORTUGAL

Non-performing loan (NPL) deals and real estate-related financing and re-financing transactions are among the biggest opportunities for banking and finance lawyers at present, according to SRS Advogados partner William Smithson.

There is also considerable demand from clients for advice on the tax aspects of deals as well as the efficient structuring of financing agreements. This is against a background among increasing competition among finance providers as new players enter the market.

BOND ISSUES

The issues lawyers face concern the regulatory and compliance aspects of deals, as well as greater scrutiny of the associated tax arrangements. Meanwhile, bond issues will continue to be a popular form of financing, while there are also expected to be banking industry mergers.

“Current opportunities for law firms in banking and finance include NPLs and real estate finance and refinancing,” notes Smithson. “Client’s biggest challenges relate to efficient tax structuring and efficient financing structures – for banks, the challenges concern competition from the activity of private equity houses in the financing space and also an increase in the regulatory aspects of their activities.”

BIGGEST CHALLENGES

Smithson continues: “Lawyer’s biggest challenges are related to regulatory matters, compliance and increased scrutiny of tax efficient structures.” He adds: “We will continue to see an increase in real estate finance work and a continuation of the use of bond issues by Portuguese vehicles that are creating tax efficient onshore funding structures – we also anticipate that there will be concentration in the banking sector with some M&A transactions.”

Iberian Lawyer

The Latin American
LAWYER

**The legal
information leader
in Spain & Portugal**

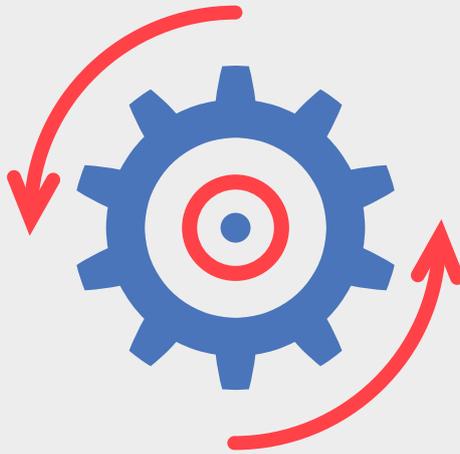
**The legal
information leader
in Latin America**



#IberianLawyer



#TheLatinAmericanLawyer



LEGAL UPDATE



SPORT LEGAL UPDATE - SPAIN

REFORMS IN THE FOOTBALL PLAYER TRANSFERS REGIME

The FIFA Council, following the agreement of the Football Stakeholders Committee, approved important reforms in the player's transfer system.

The first reform package was published by Circular no. 1654 of November 26, 2018 and consists on the mandatory introduction by all the National Federations members of FIFA, of an "electronic transfer system in the national scope, in accordance with the principles of the model implemented for international transfers with the system of correlation of transfers (the ITMS), as well as a national system of electronic registration of footballers".

The ITMS emerged with the objective of resolving the existing problems in the transfer market in terms of transparency, especially with regard to transfers made, monetary flows and international transfers of minors. To this end, FIFA...

Kepa Larumbe - Sports Law Director at BDO Abogados (Spain) - Kepa.larumbe@bdo.es

[Continue reading on Iberianlawyer.com](http://Iberianlawyer.com)



FINANCIAL LEGAL UPDATE - PORTUGAL

INTRODUCTION AND OTHER RELEVANT CHANGES

Numerous legal changes have been approved in recent months or enter into force during the course of 2019, having already been published last year, which will have an impact on the Portuguese capital markets and, more broadly, on financial activities developed in Portugal.

At an EU level, we firstly highlight the full entry into force, on 21 July 2019, of Regulation 2017/1129 (the "New Prospectus Regulation"), which will *inter alia* entail relevant changes in the drafting of prospectuses, including their summary and risk factors sections. Presumably also for this reason, activity during the current first semester of 2019 increased considerably, with many issuers aiming

at completing their 2019 EMTN Programme annual updates, to benefit from a one-year grandfathering period granted by this Regulation. Recent changes also include Regulation 2017/2402 (the "Securitisation Regulation"), in force since 1 January 2019, which has had an impact not only on so-called "STS-securitisations", but on securitisations in general...

By Pedro Cassiano Santos, Head of Practice Partner Banking & Finance - pcs@vda.pt

[Continue reading on Iberianlawyer.com](http://Iberianlawyer.com)





LEGAL UPDATE



LABOUR LEGAL UPDATE - SPAIN

NEW REGULATIONS TO REINFORCE EQUAL GENDER TREATMENT AT WORK

On March 1, 2019, Royal Law Decree 6/2019, referred to urgent measures to ensure equal opportunities and treatment between man and woman at work, introduced new obligations for Spanish employers, trying to make more effective the equal gender treatment at work.

In this regard, Companies with 50 to 100 employees must approve an Equality Plan before March 8, 2022 (until now, only companies with more than 250 employees needed to have an Equality Plan) with a transition period:

- Companies between 151 and 250 employees: 1 year to adapt: 8 March 2020.
- Companies between 101 and 150 employees: 2 years to adapt: 8 March 2021.
- Companies between 50 to 100 employees: 3 years to adapt: 8 March 2022....

By **Marta Alamán** - Responsable of the Spanish practice on employment law - PWC - Kepa.larumbe@bdo.es

[Continue reading on Iberianlawyer.com](http://Iberianlawyer.com)



FOOD & BEVERAGE LEGAL UPDATE - PORTUGAL

NEW LAW REGULATES ADVERTISING OF FOODS AND BEVERAGES

On 23 April 2019, Law 30/2019 was approved on advertising of food and beverages with high energy values, salt content, sugar, saturated fatty acids and trans-fatty acids, regarding the definition of the law itself, stating that *all those containing a number of these elements which compromise, in accordance with available scientific knowledge, a varied, balanced and healthy diet.*

This Law does not come as a surprise given that, at least since 2015, several legislative projects had been presented (namely that of the Socialist Party and that of PAN), alerting to the fact that Portugal recorded some of the highest numbers of childhood obesity amongst other European countries and to the need to turn the fight against this problem into a matter of public health....

By **Manuel Gibert Prates** - Corporate and Commercial, Labour, Litigation - SPS - manuel.prates@spsadvogados.com

[Continue reading on Iberianlawyer.com](http://Iberianlawyer.com)



REAL ESTATE UPDATE - SPAIN

A STEP FURTHER ON THE ENHANCED PROTECTION OF INDIVIDUAL BORROWERS IN REAL ESTATE FINANCINGS

For the very first time in Spanish history, the parliament -boosted by the European Directive 2014/17/UE (the "Directive")- has enacted a law focusing on real estate financing to individuals through a thorough regulation of the contracting procedure. The Spanish Law 5/2019 *reguladora de los Contratos de Crédito Inmobiliario* ("LCCI") shapes

the new features of real estate financing to individuals in furtherance of an enhanced borrowers' protection paradigm based on transparency, clear and comprehensive information and an utmost legal certainty...

By **Toni Barrios and Esteban Cuyás Caudevilla** -CASES & LACAMBRA - toni.barrios@caseslacambra.com

[Continue reading on Iberianlawyer.com](http://Iberianlawyer.com)



Law is evolving.



Are you?

Lexington
global law firm consultants

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

www.lexingtonconsultants.com