

SIN DESCANSO



Arranca el nuevo curso y los despachos del mercado ibérico tienen la maquinaria plenamente en marcha. Si algo podemos sacar de estas primeras semanas de 2020 es que el año se presenta tan competitivo como el anterior. Además de interesantes operaciones, este mes de enero hemos sido testigos de numerosos fichajes, algunos tan llamativos como el de **María Dolores de Cospedal**, que se ha incorporado como socia del departamento de Procesal y Arbitraje de CMS Albiñana & Suárez de Lezo. 2019 fue un año en el que vimos numerosas e importantes fusiones entre despachos. Solo en el mes de diciembre, *Iberian Lawyer* recogió en su web la integración de Paseo de Alfonso a la estructura de Vento o la sonada

compra de RCD por parte de DWF. Auren fue otra de las firmas que integró a varios despachos a su estructura durante el año pasado, pero no se puede hablar de fusiones sin mencionar a Ecija, claros protagonistas en este sentido durante 2019. Hablamos de una de las firmas españolas que más ha crecido en los últimos años y que ha incorporado a su estructura un total de 15 firmas en los dos últimos ejercicios, nueve de ellas en 2019.

Su socio director, **Alejandro Touriño**, ya dejó claro el ambicioso plan de la firma en la entrevista que concedió a IBL el pasado mes de septiembre “crecer, crecer y crecer con el foco y el objetivo de ser la primera firma de habla hispana y portuguesa y una de las 5 más relevantes de nuestro país”. Una hoja de ruta que el despacho sigue cumpliendo a rajatabla este 2020, y es que en estas primeras semanas de la nueva década ya ha integrado a la firma Mexicana

ESTE AÑO TAMBIÉN HABRÁ QUE SEGUIR MUY PENDIENTES DE LOS INCESANTES RUMORES QUE SIGUEN SOBREVOLANDO EL MERCADO SOBRE LA POSIBLE LLEGADA DE MÁS FIRMAS ESTADOUNIDENSES.

Chacón & Rodríguez, consolidándose como el bufete español con mayor presencia en Latinoamérica.

Este año también habrá que seguir muy pendientes de los incesantes rumores que siguen sobrevolando el mercado sobre la posible llegada de más firmas estadounidenses. Durante los últimos meses se han escuchado nombres como Kirkland & Ellis, Norton Rose o Shearman & Sterling. Llama la atención que alguno de estos gigantes pudiera haber elegido este momento para aterrizar en nuestro mercado ya que no estamos en un momento en el que el mercado se haya roto, sino que está muy maduro. Sorprende, quizá no tanto en el caso de los primeros, que poseen un modelo de negocio menos habitual en España, pero sí en el de los dos últimos, ya que hablamos de despachos globales que competirían con *players* que ya están asentados en el mercado como pueden ser DLA Piper, Baker McKenzie o Dentons. Habrá que esperar y ver si finalmente estas llegadas pasan a ser algo más que un rumor y, sobre todo, cómo se producen estas llegadas. 



N 91 | Febrero 2020

Chief Editor

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

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Managing Editor of Iberian and LatAm publications

laria.laquinta@lcpublishinggroup.it

Group Art director

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

Managing Director

aldo.scaringella@iberianlegalgroup.com

Group Coo

emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

Group Communication and Business Development Director

helene.thierry@lcpublishinggroup.it

Projects & Events Coordinator

jon.bustamante@iberianlegalgroup.com

Sales Director

diana.rio@iberianlegalgroup.com

Sales Account - Portugal & Brazil

carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

Administration Officer

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Editor

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

El editor y los autores no se hacen responsables de los resultados de las acciones (o ausencia de las mismas) que se tomen en base a la información de esta publicación. A la hora de hacer frente a determinadas situaciones se recomienda a los lectores que busquen asesoramiento de un profesional cualificado. Iberian Lawyer se publica 11 veces al año por Iberian Legal Group SL 2019 - 12.2019 Se aplica el derecho de autor. Para fotocopias con licencia, póngase en contacto con info@iberianlegalgroup.com.

Política editorial

Iberian Lawyer abre una ventana a la profesión jurídica ibérica para bufetes de abogados nacionales e internacionales y general counsel. La revista se financia a través de suscriptores y anunciantes, así como de firmas de abogados patrocinadoras que proporcionan las actualizaciones y perfiles legales incluidas en los Special Reports.

Legal Deposit

M-5664-2009



20 DWF-RCD FUTURO PROMETEDOR



40 LEGALTECH VALOR AÑADIDO



36 SPOTLIGHT SPAIN THE CARLES CUESTA EXPERIENCE



26 ONLINE GAMBLING TAX JUEGO DURO

08 On the move MARÍA DOLORES DE COSPEDAL NUEVA SOCIA DE CMS

16 On the web SIN DESCANSO

44 Venture capital INVERSIONES AL ALZA

48 Despachos Portugueses y RR.SS EN BUSCA DE FOLLOWERS

52 10 AÑOS DE BAS ADVOGADOS CRECIENDO EN EQUIPO

56 In-house: España BUSINESS PARTNERS

60 In-house Portugal ENFOQUE INTELIGENTE

Europe's **Leading** Legal Innovation Event

April 20 - 21, Amsterdam



Reena SenGupta
Legal Strategy Consultant
(RSG Consulting)



Anna Lozinsky
General Counsel (Loréal)



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



Vincent Cordo
Central Legal Operations Officer
(Shell International)



Chris Ryan
Managing Director
(HBR Consulting)



Jeroen Plink
CEO (Clifford Chance
Applied Solutions)

KEEP AN EYE ON

LEXPO.COM FOR NEW SPEAKERS



Mediapartners



PROCESAL Y ARBITRAJE

María Dolores de Cospedal nueva socia de CMS

CMS Albiñana & Suárez de Lezo ha fichado a la ex ministra de Defensa **María Dolores de Cospedal** como socia del Departamento de Procesal y Arbitraje.

Cospedal (*en la foto*), Abogada del Estado y miembro destacado del ámbito político español, coordinará un equipo multidisciplinar de 27 abogados que desarrollarán su labor en las áreas de derecho procesal civil y mercantil, derecho concursal, derecho penal económico y derecho contencioso-administrativo, así como litigios bancarios, entre otros.

Según la firma, Cospedal ha presentado un completo plan de actuación para CMS Albiñana & Suárez de Lezo que ha sido considerado por la Firma, junto con su prestigio y valor profesional, como un factor clave para su selección e incorporación.



COMPETENCIA

DWF-RCD ficha a Gerard Pérez Olmo como socio

DWF-RCD ha incorporado como socio del área de competencia a **Gerard Pérez Olmo**. Se trata de la primera contratación de la firma después de su integración en DWF. Pérez (*en la foto*) tiene más de 20 años de experiencia en asuntos relacionados con prácticas restrictivas de la competencia, control de fusiones y competencia desleal. Ha asesorado a numerosas empresas y asociaciones nacionales e internacionales y actúa ante autoridades y tribunales administrativos y judiciales. Asimismo, posee un profundo conocimiento del marco regulatorio de diversos sectores regulados, tales como energía y salud, así como telecomunicaciones y transporte.



LABORAL

Ceca Magán ficha a Ana Gómez Hernández como socia

Ceca Magán ha incorporado a **Ana Gómez Hernández** como nueva socia del departamento laboral de la firma. Gómez (*en la foto*), que actualmente preside la Asociación Nacional de Abogados Laboralistas (ASNALA), cuenta con una carrera de casi veinte años en el ámbito del derecho laboral, habiendo trabajado en despachos de primera línea, con especial énfasis en procedimientos relacionados con la negociación colectiva, la seguridad social y numerosos litigios ante la jurisdicción laboral y administrativa, y asesorando en más de mil operaciones relacionadas con el ámbito laboral.



LISBOA

Abreu Advogados incorpora a Martim Menezes como socio

Abreu Advogados ha fichado al ex socio de CCA Law **Martim Menezes** como socio.

Menezes (*en la foto*) está especializado en las áreas de procesal y arbitraje y derecho comercial. También es miembro de la Asociación Brasileña de Abogados de São Paulo, donde ha apoyado importantes transacciones de clientes.

También asesora a multinacionales que se instalan en Portugal y en Europa, estructurando esta inversión y apoyando a clientes internacionales en los sectores de medios de comunicación, telecomunicaciones, tecnología, turismo, inmobiliario y salud.

Trae consigo un equipo que incluye a los asociados **Tiago Leote Cravo** y **Sara Mendonça**, y al abogado **Pedro Tavares Pereira**.



MERCANTIL Y MERCADOS

Alfonso Cárcamo se une a Ramón y Cajal como socio

Ramón y Cajal ha contratado al Abogado del Estado **Alfonso Cárcamo** como socio para el área de Mercantil y de Mercados. Cárcamo (*en la foto*) tiene más de 17 años de experiencia tanto en el sector público como Abogado del Estado como en el sector privado. Actualmente su actividad profesional estaba ligada al fondo de inversión Cerberus Capital Management. Ha sido Director General de los Servicios Jurídicos y secretario del Consejo de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). También ha sido secretario de la Comisión Rectora y director del Departamento Jurídico del FROB, Secretario General de BMN y Director Corporativo del Departamento Jurídico de Empresas Participadas y Asociadas de Bankia.



MADRID

Dentons incorpora dos nuevos socios

La oficina madrileña de Dentons ha incorporado a **Ristead de Paor** y a **Ignacio Corujo** como socios para dirigir las áreas de mercado de capitales y arbitraje internacional respectivamente.

Ristead (*derecha de la foto*) es especialista en litigación relacionada con el incumplimiento de normativa nacional e internacional en materia de cambio climático. Está colegiado como abogado en Francia, Inglaterra, Irlanda y España y ha desarrollado su carrera en los departamentos de international arbitration de Hogan Lovells y White & Case.

Corujo (*izquierda de la foto*) cuenta con más de 18 años de experiencia y se incorpora a Dentons en Madrid como responsable de la práctica de mercado de capitales. Procedente de Baker & McKenzie, asesora a corporaciones y entidades financieras en transacciones (tanto de deuda como de equity), salidas a bolsa y emisiones de instrumentos de deuda en mercados locales e internacionales.



CORPORATE

Pérez-Llorca ficha a Juan Oñate como socio

Oñate (*en la foto*) se une al equipo de Corporate de Pérez-Llorca para potenciar la práctica de reestructuración desde un punto de vista transaccional. Hasta su incorporación al despacho, Juan ha desarrollado su trayectoria profesional en firmas nacionales e internacionales donde ha participado en los principales procesos de reestructuración de deuda del mercado, en estrecha colaboración con los distintos actores involucrados, y ha dirigido los procesos de homologación asociados a esas reestructuraciones. Ha asesorado a clientes de distinta naturaleza como entidades cotizadas, grandes grupos nacionales, inversores extranjeros, fondos o entidades bancarias.

Independent and international

WIDELY REGARDED AS ONE OF
THE LEADING CORPORATE BOUTIQUES IN SPAIN

ABOGADOS

ARAOZ & RUEDA



LATERAL HIRE

Raúl Bercovitz se incorpora a Santiago Mediano como socio

Santiago Mediano Abogados ha contratado a **Raúl Bercovitz** como socio para el departamento de propiedad intelectual e industrial. Bercovitz (*en la foto*) que se incorpora desde Bird & Bird, tiene una amplia experiencia en asuntos de derecho mercantil y empresarial, especialmente en el campo de la propiedad intelectual. Cuenta con una larga experiencia en litigios especializados en marcas, patentes, diseños industriales y competencia desleal, y ha representado a empresas españolas y extranjeras en numerosos procedimientos, ante los Tribunales españoles y comunitarios, y ante la Oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea (EUIPO). También tiene experiencia en Derechos de Autor, Derecho Corporativo, Antitrust, Arbitraje, y proporciona asesoramiento general en la negociación de contratos, especialmente en temas de transferencia de tecnología y licencias.



CONCURSAL Y PROCESAL

Bird & Bird ficha a Alfonso Carrillo como socio

Alfonso Carrillo (*en la foto*), se incorpora desde Broseta y tiene experiencia en procesos judiciales civiles, especialmente asesorando en cuestiones relacionadas con contratos bancarios, derecho de la construcción, defectos de construcción, inmobiliario, cuestiones comerciales complejas, impugnación de acuerdos societarios, arbitraje nacional e internacional y en procedimientos concursales asesorando tanto a deudores como a acreedores, así como en el ejercicio de las funciones de administrador concursal. Antes de ser socio de Broseta, Carrillo también ha desarrollado su carrera profesional en otros despachos como Olleros y Asociados. También ha formado parte del departamento jurídico del grupo ACM y de MCI-Verizon, en Bruselas.

ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

SAVE THE DATE

20 October 2020
São Paulo

Follow us on



#TheLatamLawyerAwards



IP Y TRIBUTARIO

SRS incorpora dos nuevos socios

SRS Advogados ha fichado a **Mafalda Alves** y **João Paulo Mioludo** para dirigir los departamentos de Derecho Tributario y Derecho de la Propiedad Intelectual, respectivamente. Alves (*en la foto de la izquierda*) tiene más de 15 años de experiencia. Ha sido coordinadora del Departamento Fiscal de Serra Lopes, Cortes Martins & Associados, después de su etapa anterior en Uría Menendez-Proença de Carvalho.

Mioludo (*en la foto a la derecha*) está especializado en el área de Derecho de la Propiedad Intelectual, y se incorpora desde el CMS Rui Pena & Arnaut, donde era asociado coordinador del departamento de propiedad intelectual.



LITIGATION

Cases & Lacambra ficha a José Piñero como socio

El despacho ha incorporado en calidad de socio a **José Piñero** para reforzar el área de arbitraje y litigación. Piñero (*en la foto*), que se incorpora desde Cuatrecasas, cuenta con más de 12 años de experiencia profesional en la asistencia jurídica en procedimientos judiciales y arbitrales en el ámbito del derecho civil y mercantil. Está especializado en casos de responsabilidad civil contractual y extracontractual en materia deportiva, de seguros, de construcción y de conflictos societarios.



TAX

Javier Vinuesa vuelve a Gómez-Acebo & Pombo

Tras dejar la firma en 2017, **Vinuesa** inicia su segunda etapa en Gómez-Acebo & Pombo como socio del departamento fiscal. Durante este tiempo, ha estado trabajando para Andersen Tax & Legal, donde ha dirigido la misma área de práctica en la oficina de Madrid. Vinuesa (*en la foto*) tiene más de 20 años de experiencia y es experto en fiscalidad internacional, con amplia experiencia en inversiones de grupos españoles en el extranjero y en inversiones extranjeras en España.



BIG FOUR

EY Abogados ficha a Rufino de la Rosa como socio

EY Abogados ha incorporado a **Rufino de la Rosa** como socio de fiscal en el área de Global Compliance and Reporting. De la Rosa (*en la foto*) tiene una amplia experiencia en el ámbito de la fiscalidad, habiendo desempeñado, entre otros, los cargos de Director del Departamento de Gestión Tributaria de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), Director del Gabinete del Secretario de Estado de Hacienda y Presupuestos, y jefe del equipo central de información (ONIF). Hasta su llegada a EY Abogados, fue socio del área de Impuesto de Sociedades y responsable de la Tributación Digital en KPMG Abogados.

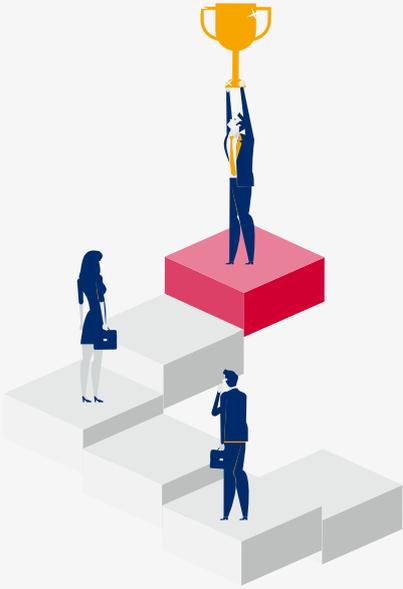
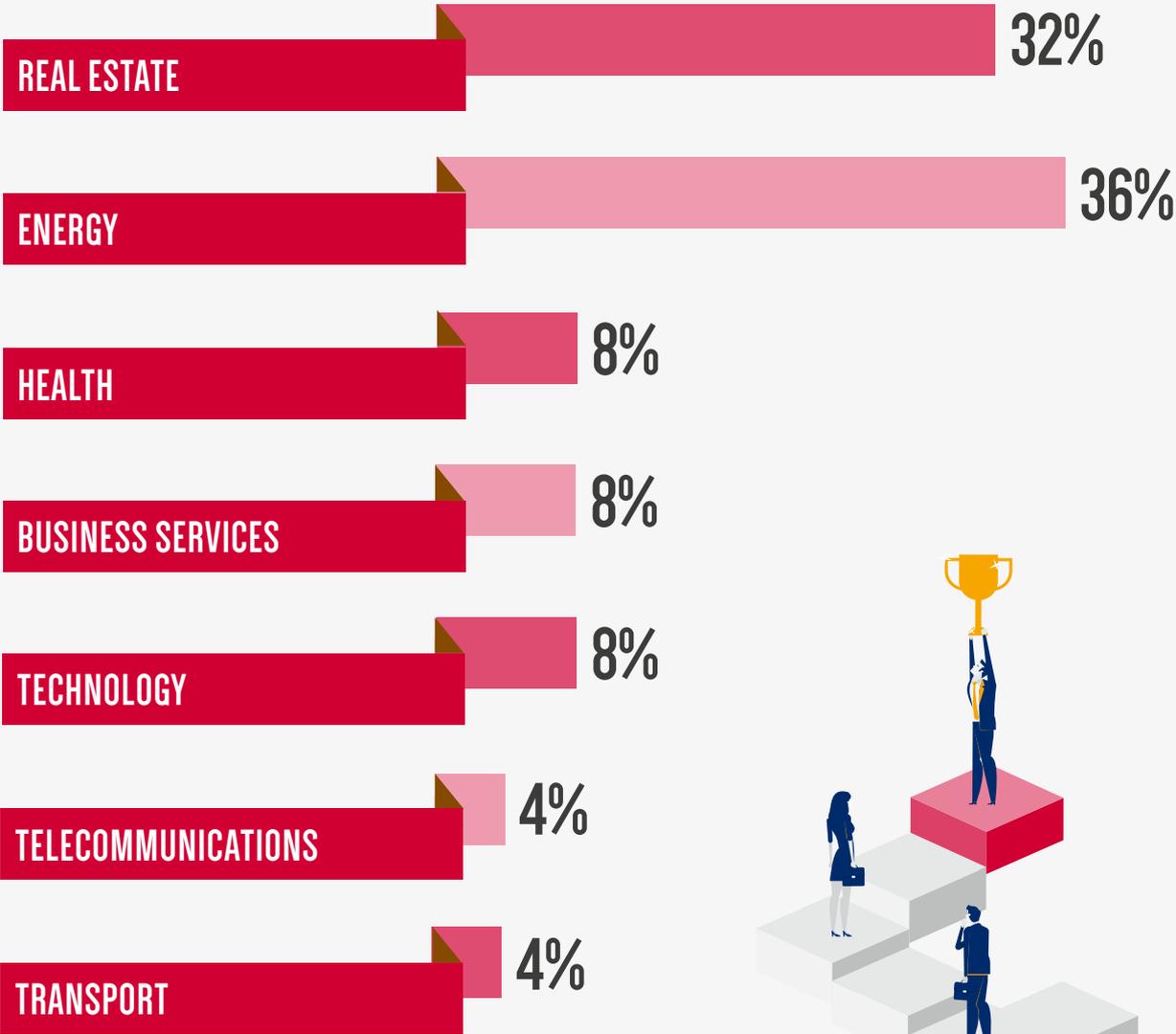


A PLENO RENDIMIENTO

El sector inmobiliario ibérico atraviesa actualmente un momento sólido y en estos primeros compases de 2020 ya mantiene ocupados a los abogados de España y Portugal.

No es ninguna novedad que el trabajo inmobiliario continúa siendo una importante fuente de ingresos para los despachos ibéricos. A pesar de que algunas voces del mercado hablan de una posible ralentización en la economía mundial, esto no parece estar afectando a los inversores, que siguen teniendo los activos ibéricos en su punto de mira. A principios de este mes de enero vimos como Linklaters asesoró a Intu Properties en la venta del centro comercial de Puerto Venecia por 475,3 millones de euros. Un ejemplo de las muchas transacciones que están manteniendo un flujo de trabajo estable para los despachos. Está claro que los inversores siguen apostando por el mercado ibérico, y prueba de ello ha sido el asesoramiento de pbbr al fondo israelí MDSR en su primera transacción en Portugal, que ha supuesto la compra del centro comercial Nova Arcada en Braga. Entre el resto de operaciones destacadas, también hemos podido ver a Cuatrecasas y a Uría Menéndez asesorar al comprador y al vendedor respectivamente en la compra de dos edificios en Barcelona por parte de Commerzbank a Conren Tramway por 132 millones de euros, o el asesoramiento de King & Wood

Deals ibéricos: **SECTORES CLAVE**



Periodo 15 Diciembre 2019 - 16 Enero 2020 (Fuente: iberianlawyer.com)

Mallesons a Silicius en la adquisición de cuatro inmuebles en Madrid por 35 millones de euros.

LINKLATERS ASESORA EN LA VENTA DE PUERTO VENECIA POR €475.3 MILLONES

Un equipo de Linklaters dirigido por el socio Adolfo Guerrero, asesoró a Intu Properties y a la Canada Pension Plan Investment Board en la venta del centro comercial Puerto Venecia a Generali y Union Investment por 475,3 millones de euros.

Puerto Venecia está situado en Zaragoza. Con una superficie total de 120.000 metros cuadrados entre zonas comerciales y de ocio y 19 millones de visitas al año, es uno de los cinco destinos de compras más importantes de España. Fue adquirido por Intu en 2014 por 451 millones de euros. El resto del equipo de Linklaters incluyó a **Raquel Blanco, Santiago Alfonsetti, Alejandro Meca y Carlos Olmedo.**

Área de práctica

M&A

Deal

La venta del centro comercial Puerto Venecia por 475,3 millones de euros

Firma

Linklaters

Socio principal

Adolfo Guerrero

Valor

475,3 millones de euros

CUATRECASAS Y URÍA MENÉNDEZ ASESORAN EN UNA OPERACIÓN INMOBILIARIA EN BARCELONA

Cuatrecasas ha asesorado a Commerzbank en la adquisición de dos edificios en Barcelona por 132 millones

de euros. Ambos inmuebles eran propiedad de Conren Tramway, que contó con el asesoramiento de Uría Menéndez.

Ambos edificios están en construcción y tienen una superficie total de 23.000 metros cuadrados. Se espera que estén terminados para el año 2022.

El equipo de Uría Menéndez que asesoró a Conren Tramway, estuvo liderado por el socio **Ignacio Albiñana**, e incluyó a **Júlia Figueras, Miguel Morales, Miguel Mateo, Pau Panadès, Aina Llorca, Nuria Porxas y María Conejero.**

Por su parte el equipo de Cuatrecasas estuvo dirigido por el socio **Bernat Mullerat** (en la foto) e incluyó a **María Igea, Meritxell Yus y Yolanda Guerra.**

Área de práctica

M&A

Deal

La compra de dos edificios en Barcelona por parte de Commerzbank a Conren Tramway.

Firma

Cuatrecasas

Uría Menéndez

Socios principales

Bernat Mullerat (Cuatrecasas)

Ignacio Albiñana (Uría Menéndez)

Valor

132 millones de euros

PBBR ASESORA A MDSR EN LA COMPRA DE NOVA ARCADA MALL

Un equipo del despacho portugués pbbbr, asesoró al fondo israelí MDSR Investments en la compra a Caixa Geral de Depósitos (CGD) del centro comercial Nova Arcada, situado en Braga. MDSR posee 37 propiedades comerciales en España y esta sería su primera incursión en el mercado portugués. El equipo de pbbbr estuvo dirigido por el socio **Pedro Pinto** (en



Adolfo Guerrero



Bernat Mullerat

la foto), quien estuvo apoyado por **Sofia Sousinha, Isabel Brazão de Castro, Alexandre Jardim, António Brochado Teixeira y André Marcos.**

Área de práctica

M&A

Deal

Compra del centro comercial
Nova Arcada

Firma

pbbr

Socio principal

Pedro Pinto Valor

**KING & WOOD MALLESONS
ASESORA A SILICIUS EN LA
COMPRA DE 4 INMUEBLES EN
MADRID**

Un equipo de KWM ha asesorado a la SOCIMI Silicius en la compra de 4 inmuebles en Madrid por 35 millones de euros.

Las cuatro propiedades, situadas en la calle Los Madrazo de Madrid, tienen una superficie de 7.466 metros cuadrados, de

los cuales 5.000 son de uso residencial con 25 viviendas.

Según la firma, esta operación se enmarca dentro de la estrategia de crecimiento y diversificación de Silicius para alcanzar el tamaño óptimo para su salida a bolsa en los próximos meses. La compañía se centra en la gestión de inmuebles de diferente tipología (hoteles, oficinas, comerciales o retail) y cuenta con una cartera de activos valorada en 442 millones de euros.

El equipo de KWM encargado de asesorar a Silicius estuvo liderado por el socio inmobiliario **José Antonio Calleja** (en la foto) e incluyó a la asociada senior **Candela Escribano** y al asociado **Pablo Salamanca**.



Pedro Pinto



Antonio Calleja

Área de práctica

M&A

Deal

La compra de cuatro inmuebles en Madrid por parte de Silicius

Firma

King & Wood Mallesons

Socio principal

José Antonio Calleja

Valor

35 millones de euros

Iberian Lawyer



The legal information leader in Spain & Portugal



#IberianLawyer

The Latin American LAWYER



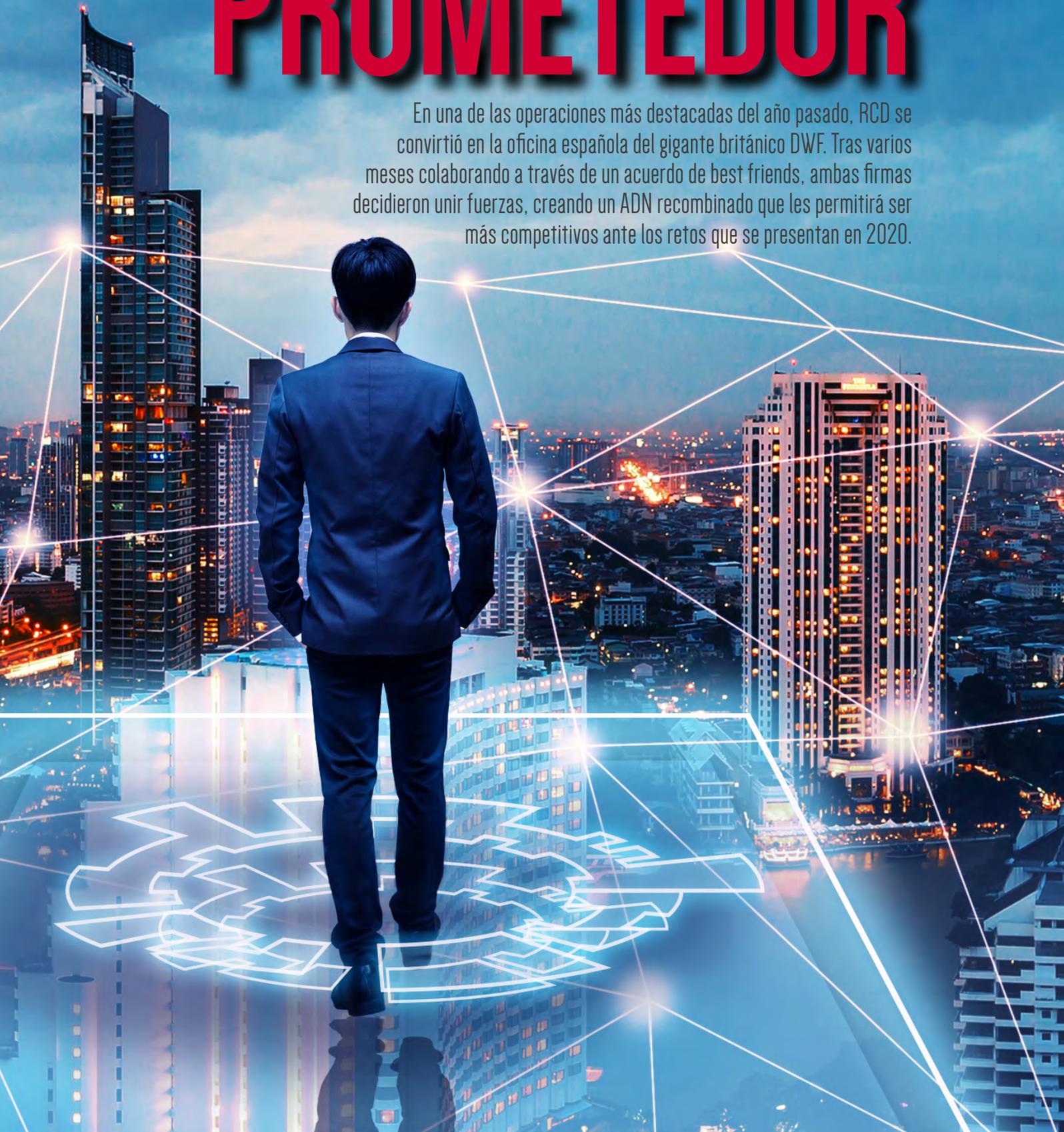
The legal information leader in Latin America



#TheLatinAmericanLawyer

FUTURO PROMETEDOR

En una de las operaciones más destacadas del año pasado, RCD se convirtió en la oficina española del gigante británico DWF. Tras varios meses colaborando a través de un acuerdo de best friends, ambas firmas decidieron unir fuerzas, creando un ADN recombinao que les permitirá ser más competitivos ante los retos que se presentan en 2020.





La nueva organización opera ya bajo la marca de DWF-RCD y tanto **Adolf Rousaud** como **Ignasi Costas**, fundadores de RCD y socios codirectores, han sido nombrados miembros del Comité Ejecutivo para Europa Continental de DWF y forman parte del consejo de DWF Ventures y de DWF Connected Services. Ambos aseguran que desde el comienzo de la sinergia con el despacho británico, que cuenta en la actualidad con aproximadamente 3.200 profesionales y cerró el año fiscal 2019 con unos ingresos de 272 millones de libras, percibieron que existía mucha afinidad en valores y maneras de entender la profesión. “Ambas firmas contamos con un marcado espíritu emprendedor y con una visión diferencial del derecho centrada en las personas, con el objetivo de transformar los servicios legales a través de nuestro equipo y para nuestros clientes. Sentimos un respeto recíproco y compartimos la voluntad de crecer en un mercado maduro y altamente competitivo como el legal, apostando de manera decidida por la innovación y la tecnología y con una vocación global”.

En lo que a DWF-RCD se refiere, explican, esta unión no implica cambios organizativos significativos, pero sí permite dar un paso más en el proyecto que comenzó hace 16 años, gracias a un nuevo ADN recombinao que potenciará el buen crecimiento que ha cosechado el despacho durante los últimos años y que le sitúa entre los principales *players* del mercado nacional. “Nos brinda la posibilidad de seguir operando como hasta ahora, pero añadiendo capacidades y equipo, integrando nuevas tecnologías, ampliando nuestra red y presencia internacional. En definitiva, una mejora de nuestra propuesta de valor para los que confían en nosotros y un aumento de nuestra competitividad”, señalan.



PARA LOS DESPACHOS, NO SOLO ES CLAVE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, SINO TAMBIÉN LA DISRUPCIÓN TECNOLÓGICA Y LA TRANSFORMACIÓN EN LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS JURÍDICOS



APUESTA POR LA TECNOLOGÍA

Esta integración, señalan Rousaud y Costas, trae consigo numerosos beneficios para la firma. Entre ellos, aprovechando la especialización de DWF en sectores como el asegurador, el inmobiliario y el financiero, el despacho podrá potenciar prácticas relevantes para la firma. Unas buenas prácticas que RCD quiere asimilar en otros campos, “especialmente en lo que a implementación de tecnologías se refiere. Para los despachos, no solo es clave la transformación digital, sino también la disrupción tecnológica y la transformación en la prestación de los servicios jurídicos”. Gracias a estos y otros factores, señalan ambos socios directores “podremos abordar un proceso de disrupción y transformación de los servicios jurídicos del que DWF-RCD quiere ser catalizador y parte para ofrecer un servicio aún mejor”.

dwf



DWF nació en el norte de Inglaterra en 1977 como Davis Wallis Foyster y ha experimentado un rápido crecimiento en la última década, convirtiéndose en

uno de los negocios legales líderes en Reino Unido. En marzo de 2019, DWF se convirtió en el primer bufete en cotizar en el *Main Market* de la Bolsa de Londres y su salida a bolsa fue la única al *Main Market* en el primer trimestre del año pasado. En la actualidad cuenta con aproximadamente 3.200 profesionales y cerró el año fiscal 2019 con unos ingresos de 272 millones de libras. 

VOCACIÓN EXPANSIVA

Asimismo, esta fusión también abre una gran oportunidad para hacer frente a uno de los grandes retos para este 2020, el talento. “Podremos ofrecer una propuesta de valor a nuestros profesionales con la posibilidad de trabajar codo con codo con un equipo de 3.600 personas en todo el mundo, con posibilidades de *secondments* a medio plazo, a la vez que nos beneficiaremos de una red de oficinas en 31 localizaciones clave en todo el mundo”.

En un mercado tan competitivo como el legal, señalan Rousaud y Costas, la atracción, motivación y retención del talento será clave para el éxito del proyecto. Por ello, explican, la firma seguirá apostando por desarrollar políticas atractivas de talento, ofreciendo programas de formación a sus profesionales con nuevas habilidades. Además, destacan, el hecho de que DWF sea una firma cotizada, “abre



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

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



“

QUEREMOS PROPORCIONAR PUERTAS DE ENTRADA ESTRATÉGICAS Y DE CRECIMIENTO A OTRAS ZONAS GEOGRÁFICAS, ASÍ COMO A MERCADOS INTERNACIONALES COMO PORTUGAL Y LATINOAMÉRICA. NOS CONVERTIREMOS EN UNO DE LOS PRINCIPALES PLAYERS EN EL SECTOR LEGAL MUNDIAL”

”

una posibilidad interesante desde la perspectiva del talento, ya que nos permitirá ofrecer nuevos incentivos a nuestros profesionales, lo que casa con nuestra visión meritocrática”.

Por otro lado, ambos socios directores dejan claro que “la vocación de la firma es expansiva a nivel geográfico y sectorial”. Gracias al posicionamiento geográfico y el conocimiento cultural que posee la firma, el objetivo es “proporcionar puertas de entrada estratégicas y de crecimiento a otras zonas geográficas, así como a mercados internacionales como Portugal y Latinoamérica. Nos convertiremos en uno de los principales *players* en el sector legal mundial” destacan.

De cara al futuro cercano, y ante los rumores que desde hace tiempo hablan de una posible desaceleración, tanto Costas como Rousaud esperan que el nuevo gobierno ponga en marcha medidas para estimular la economía, “todo ello tendrá incidencia en el sector legal, igual que el Brexit, que marcará buena parte de la actividad de muchos despachos y presentará incertidumbres, pero también un buen número de oportunidades”. También, dicen, prevén oportunidades de crecimiento en sectores como el inmobiliario, el energético, el tecnológico o el asegurador. 

Los Socios Directores

ADOLF ROUSAUD, socio codirector de DWF-RCD

Como socio responsable del Departamento Mercantil, se especializa en el asesoramiento en procesos de fusiones y adquisiciones, así como en reestructuraciones empresariales, *project finance* y *corporate compliance*. Ha desarrollado estrategias para proyectos complejos y multidisciplinares y ha participado en numerosas transacciones de alto nivel, muchas de las cuales tienen carácter internacional, así como en procesos de inversión y desinversión, refinanciaciones y OPAs.



IGNASI COSTAS, socio codirector de DWF-RCD

Responsable del Área de Innovación y Emprendimiento, que engloba las prácticas de iniciativa emprendedora, *venture capital*, *corporate venturing* y *spin-offs* académicas. Posee una amplia experiencia asesorando a emprendedores e inversores en procesos de negociación de inversiones y alianzas estratégicas. También ha colaborado con diferentes entidades públicas de investigación y en la creación de empresas basadas en el conocimiento (*spin-offs*). 



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



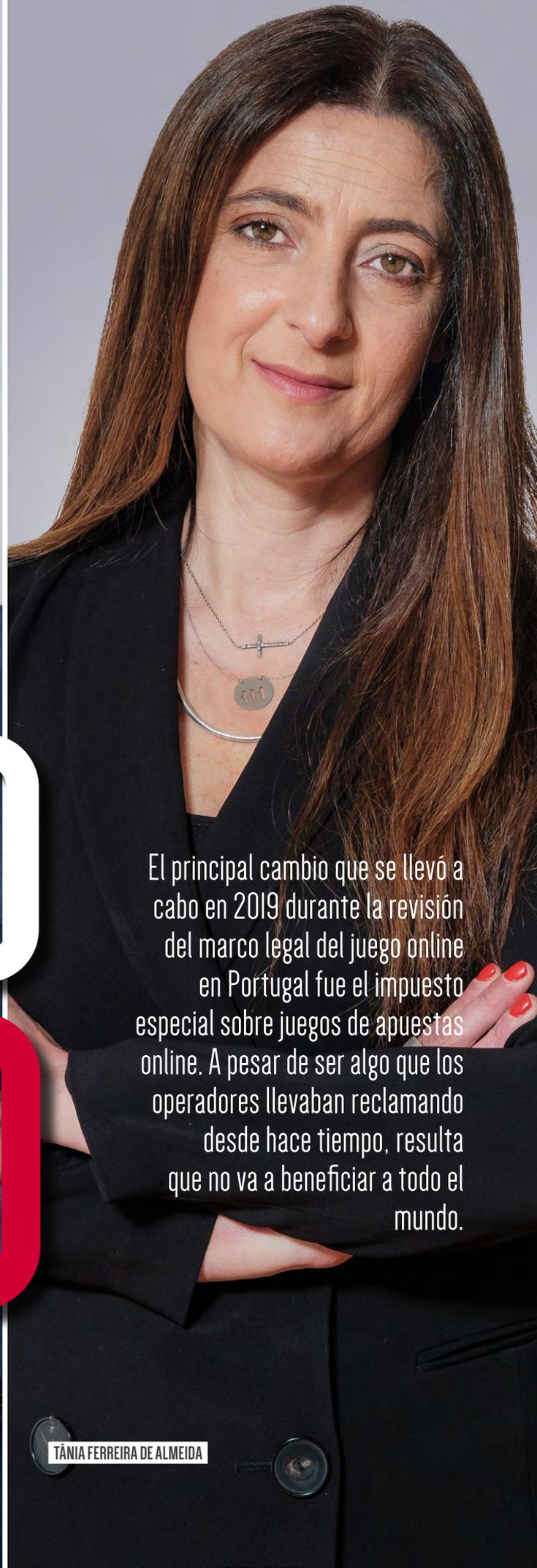
For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on



JUEGO DURO

FILIPPE MAYER



El principal cambio que se llevó a cabo en 2019 durante la revisión del marco legal del juego online en Portugal fue el impuesto especial sobre juegos de apuestas online. A pesar de ser algo que los operadores llevaban reclamando desde hace tiempo, resulta que no va a beneficiar a todo el mundo.

TÂNIA FERREIRA DE ALMEIDA

Filipe Mayer, socio y responsable del área de juegos de apuestas online de CCA Advogados, y **Tânia Ferreira de Almeida**, socia y coordinadora del departamento de impuestos de CCA, explican qué ha cambiado y cómo el impuesto sobre juegos de apuestas en red tiene en el “Servicio de Regulación e Inspección de Juegos” (SRIJ), el mejor organismo regulador de Portugal, y lo que representa el valor de estos impuestos en la dinámica del mercado portugués de juegos online. ¿Quién gana la partida, después de todo?

Antes de entender los regímenes fiscales de los juegos de azar online, es importante comprender qué áreas se están abordando. Cuando hablamos de la ley de juego en red, estamos hablando de regular los siguientes tipos de juegos: apuestas deportivas, juegos de casino (el póker, en la legislación portuguesa, se considera uno de ellos), apuestas de caballos y bingo online. Lo que sucedió durante la revisión de la ley fue que se modificó el marco impositivo en sus tres aspectos:

- Ingresos brutos: el más común. Las apuestas menos los premios pagados. Lo que queda para la casa. Aquí no hay muchos costes, mantenimiento, trabajadores, etc. Es decir, antes era del 15% al 30% de esos ingresos brutos y ahora está establecido en el 25%.
- Comisiones: situaciones en las que los jugadores juegan unos contra otros y no contra la casa. Se obtiene una comisión, por ejemplo, el póker. Aquí, se manejaba una comisión del 15% y ahora está establecida en el 25%. Un aumento significativo sobre una base que es la comisión.
- Apuestas deportivas: no se trata de ingresos brutos, se tiene en cuenta el volumen total de apuestas. Era del 8% al 16%, y ha bajado al 8%. Aquí es donde se produjo la mayor reducción.

Filipe Mayer señala que estos ajustes, especialmente en las apuestas deportivas “son para mejor”. Sin embargo, hay otro cambio menos comentado, que es muy importante y que tiene que ver con el póker. “Debido a que se considera un juego de casino, el póker tuvo una tasa fija del 15% y aumentó al 25%. No se habla mucho sobre el póker porque solo existen dos operadores en Portugal en comparación con los otros 15 que ofrecen juegos de casino, es decir, pasó un poco desapercibido en este cambio de la ley”, afirma.

¿Qué ha cambiado realmente?

Si hablamos de apuestas deportivas, la tasa fue progresiva, del 8% al 16%, apuntando hacia a la tasa fija del límite mínimo del 8%. En los juegos de casino, todavía no podemos decir si es o no una mejora porque antes el modelo era del 15% al 30% sobre los ingresos brutos de los operadores y ahora se trata de una tasa fija del 25% sobre los mismos ingresos. Existe ahora por tanto una tarifa y esta es más baja que el límite máximo aplicado anteriormente, ahora es una tarifa única, es decir, que independientemente de la tasa bruta del operador, se cobra lo mismo. 🎲



ES UNO DE LOS IMPUESTOS MÁS SIMPLES QUE EXISTEN PORQUE EXTRAE TODA LA INFORMACIÓN DEL SISTEMA, ES DECIR, HAY COMUNICACIONES DIARIAS (LAS MENSUALES SON LA SUMA DE ESTAS). TODO ES AUTOMÁTICO



Sin embargo, explica Mayer, se trata de un aumento significativo. “Mucho. El modelo de póker podía verse como un modelo mucho más favorable que los demás porque era el único en el que los jugadores jugaban entre ellos, no contra la casa, lo que se traduce solamente en la obtención de una comisión. Del 15% al 25% significará un mayor margen de ingresos”.



Jugadores por edad

En 2019, los jugadores de entre 25 y 44 años representaban el 62,2% de todos los registrados mientras que las personas de edades comprendidas entre 18 y 24 años representaban el 23,9%. Con respecto a los nuevos registros en el trimestre que se examina, el 66,2% de ellos eran jugadores menores de 35 años.

- ◆ **Con 65 o más años**
Nuevos jugadores: **1,0%**
Total jugadores: **1,1%**
- ◆ **De 55 a 64 años**
Nuevos jugadores: **2,8%**
Total jugadores: **3,1%**
- ◆ **De 45 a 54 años**
Nuevos jugadores: **8,8%**
Total jugadores: **9,6%**
- ◆ **De 35 a 44 años**
Nuevos jugadores: **21,3%**
Total jugadores: **23,7%**
- ◆ **De 25 a 34 años**
Nuevos jugadores: **35,8%**
Total jugadores: **38,5%**
- ◆ **De 18 a 24 años**
Nuevos jugadores: **30,4%**
Total jugadores: **23,9%**

Fuente: Informe del tercer trimestre 2019 "Atividade do Jogo Online em Portugal" del SRIJ de Portugal.



NO HAY NADA QUE NOS HAGA SOSPECHAR DE LOS JUEGOS LEGALES DE AZAR ONLINE PORQUE, EN TÉRMINOS DE REGULACIÓN O CUMPLIMIENTO DE PROCEDIMIENTOS, SON MUY EFECTIVOS



¿SE PUEDE HABLAR DE ÉXITO EN LA SUPERVISIÓN DE JUEGOS ONLINE?

Para Filipe y Tânia Almeida, "por increíble que parezca, hay un mayor control en la actividad online, precisamente porque existe un mayor temor a la población en la red. De hecho, la comunidad del juego físico ha adoptado reglas de juego online a nivel de seguridad. En el pasado, los supervisores tenían que adivinar si una persona era un riesgo potencial o no, basándose solo en la apariencia. En los juegos online, es obligatorio enviar el carné de identidad que posteriormente es cotejado con la base de datos central de registros civiles. Se establece un enlace automático con la base de datos del SRIJ y se puede ver en tiempo real si esa persona representa un riesgo. No hay nada que nos haga sospechar de los juegos legales de azar online porque, en términos de regulación o cumplimiento de procedimientos, son muy efectivos". Hoy día, en la puerta de los casinos, hay una máquina donde se comprueban los carnés in situ.

A pesar de ser una regulación reciente, todos los operadores que han optado por ejercer legalmente la actividad de juego online en Portugal están sujetos a un estricto control.



ES MUY TENTADOR AUMENTAR LAS TASAS DE LO QUE SE SUELE DENOMINAR 'IMPUESTOS A LA ADICCIÓN'. SE TRATA DE ALGO QUE ES MENOS ACEPTADO SOCIALMENTE, POR LO QUE ES POLÍTICAMENTE FÁCIL VENDER UNA TASA IMPOSITIVA MÁS ALTA



Tânia describe al SRIJ como un caso singular. “Es único en Portugal, tanto para la parte reguladora como para la fiscal. Es el único caso en el que existe una tasa que no es administrada por la autoridad tributaria y aduanera. Es uno de los impuestos más simples que existen porque extrae toda la información del sistema, es decir, hay comunicaciones diarias (las mensuales son la suma de estas). Todo es automático”.

Según Filipe, “Portugal es uno de los países donde es más complicado obtener una licencia porque el proceso es muy lento y los niveles de control marcan la diferencia. A medida que la entidad reguladora recauda el impuesto, está mucho más pendiente del flujo financiero que reciben los operadores. Esto es único en Portugal, repito. Debe haber pocas actividades en el país donde la entidad reguladora sabe tan bien qué hacer”.

Ingresos públicos en juegos online

◆ Segundo trimestre de 2019

El 30 de septiembre de 2019, 11 entidades estaban autorizadas para operar juegos de azar y apuestas online en Portugal, 2 más en comparación con el mismo período en 2018. En total, estas entidades poseen 18 licencias (8 licencias para operar apuestas deportivas en cuotas y 10 licencias para operar juegos de azar).

◆ Tercer trimestre de 2019

Durante el tercer trimestre de 2019, la actividad de juegos de azar y apuestas en red generó alrededor de 54 millones de euros en ingresos brutos, un aumento de 15,2 millones (39,1%) en comparación con el mismo período de 2018.

En el tercer trimestre de 2019, el valor total del Impuesto Especial de Juegos Online ascendió a 23,6 millones de euros, aproximadamente 6,4 millones (37,4%) más que en el mismo período de 2018.

JUEGO ILEGAL

Con un sistema normativo tan efectivo, la forma de escapar de la ley es, aparentemente, a través del juego ilegal. No hay datos oficiales, pero Filipe afirma que “estará cerca del 40%. Estos son números optimistas”.

En el juego ilegal, el operador no tiene que pagar impuestos, por lo que puede ofrecer apuestas más competitivas, pero sin garantía. Por ejemplo, explica, “si gano, ¿quién puede decirme que obtendré el dinero? No puedes denunciarlo porque es ilegal. No hay control de identidad, por lo que los menores pueden jugar. Pero la gente anda detrás de la oferta con mejores premios, eso es todo”. Tânia afirma que “hay que tener cuidado de no caer en la tentación de sobrecargar los juegos con tributos que no son comercialmente viables porque la

mayor consecuencia de unos altos impuestos es el incremento en la canalización de recursos hacia los mercados ilegales. La razón principal por la que el gobierno regula el juego no debe ser imponer impuestos, sino salvaguardar unas condiciones de juego seguras para las personas”.

Sin embargo, también es una oportunidad para que el gobierno aumente sus ingresos. “Este aumento de impuestos va en esta dirección, es decir, es un mercado relativamente nuevo, la ley proviene de 2015, la primera licencia se dio en 2016, por lo que es un mercado que, en la práctica, tiene tres años. Pero ha crecido en ese tiempo. En el número de operadores, jugadores y volumen de apuestas. Y por lo tanto, al aumentar la tasa, mientras se mantiene la base, la tendencia es una mayor recaudación de ingresos fiscales. Cuando pensamos en otras tasas, que ya son altas, es muy tentador aumentar los que se suelen denominar ‘impuestos a la adicción’. Se trata de algo que es menos aceptado socialmente, por lo que es políticamente fácil vender una tasa impositiva más alta”, dice Tânia.

Sin embargo, este es ya el límite de estas tasas. Filipe incluso afirma que “en los juegos de azar online relacionados con los casinos, ha habido un aumento general en los impuestos que va más allá de lo que sería un mercado equilibrado”.

UNA EUROPA DIVIDIDA

Aunque cada país ha adoptado su ley y, en algunos países, el juego sigue siendo ilegal, Filipe “divide” a Europa en dos movimientos principales. “Si dividimos Europa entre los países donde está permitido el juego, podemos hablar de Europa del norte, con Inglaterra, Dinamarca, Suecia, con modelos más abiertos, con



LA RAZÓN
PRINCIPAL
POR LA QUE
EL GOBIERNO
REGULA EL
JUEGO NO
ES IMPONER
IMPUESTOS,
DEBE SER
SALVAGUARDAR
UNAS
CONDICIONES
DE JUEGO
SEGURAS PARA
LAS PERSONAS



impuestos más equilibrados, es decir, más competitivos. En Europa del sur, España, Francia e Italia los regímenes son más cerrados, en el sentido de que no dan a los operadores la libertad de establecer sus propias reglas”.

Portugal se encuentra en el punto medio. Fueron necesarios más de diez años de trabajo y varios gobiernos para liberalizar y crear una ley para los juegos de azar online y, finalmente, en 2015, se logró lo que se llevaba intentando desde principios del siglo XXI. Filipe cuenta que aunque la ley fue una victoria, “hubo cierta sobrerregulación. Somos uno de los pocos países que llegan al punto de establecer reglas específicas sobre los juegos, es decir, cómo se debe jugar al póker, cuáles son variantes del póker. No se ofrece a los operadores la libertad de ofrecer los juegos que desean. El miedo a perder el control se puede llegar a entender, pero los juegos existen y están cambiando constantemente, con nuevas variantes. Esto provoca que ya haya una serie de juegos que se juegan en Europa de cierta manera pero todavía no en Portugal porque no hay una regulación para ese juego y pedirla lleva tiempo y recursos puesto que todavía tiene que ir a la Comisión Europea. No existe libertad en la oferta debido al excesivo control por parte del legislador. A medida que el mercado madure, esta situación puede cambiar. El legislador puede volverse más rápido y más ágil para adaptarse a las nuevas reglas”, dice.

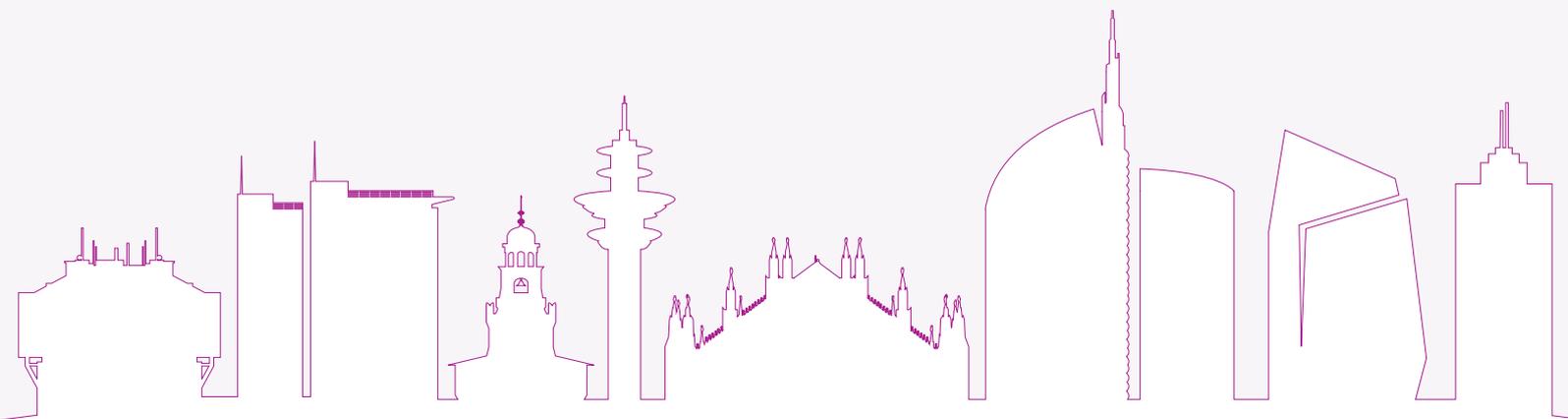
Tânia garantiza que “la ley es de 2015, todos estamos aprendiendo. Tanto los abogados como el propio legislador. De manera que ha sido un proceso de aprendizaje y es bueno mantener a las mismas personas a lo largo de estos años. Esto nos ha permitido evolucionar en la misma dirección y el camino es prometedor”. 

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

08-12 June 2020 • Milan

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY



Platinum Partners

BonelliErede

CHIOMENTI

Deloitte.
Legal



Gold Partners

Freshfields

Gatti Pavesi Bianchi

GT GreenbergTraurig
Santa Maria

Hogan
Lovells

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

Nctm

Luigi Laboris Italy Global HR Lawyers
Toffoletto De Luca Tamajo

TP
Trifirò & Partners
avvocati

Supporters



ANDAF
Associazione Nazionale
Consiglieri Amministrativi e Finanziari

ASLA
Associazione Nazionale
Avvocati del Lavoro

CAMERA
ARBITRALE
DI MILANO

elsa
The European Law Students' Association
ITALIA

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ISPRAMED

Legalcommunity Week 2020 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

MONDAY 8 JUNE			Partners	Address
9:00 - 13:00	 CWP	Opening conference: "Innovation and artificial intelligence" (Lunch to follow)		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
From 18:30	 SEP	Corporate Counsel Cocktail		Gatti Pavesi Bianchi Piazza Borromeo, 8 Milan
TUESDAY 9 JUNE				
9:00 - 13:00	 CWP	Conference: "Africa and the Middle East" (Lunch to follow)		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "Cross border litigation"		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
18:00 - 20:00	 SEP	Networking Roundtable		To be disclosed shortly
From 19:00	 SEP	Best PE Deal Makers Cocktail		Freshfields Bruckhaus Deringer Via dei Giardini, 7 Milan
WEDNESDAY 10 JUNE				
6:15 - 8:30	 SEP	Corporate Run		Milan
9:00 - 13:00	 CWP	Conference: "LATAM" (Lunch to follow)		Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
18:00 - 20:00	 SEP	Discussion and Cocktail		Legance Via Broletto, 20 Milan
18:30 - 20:30	 SEP	Talks & Cocktail		Toffoletto De Luca Tamajo Via San Tomaso, 6 Milan
19:30 - 23:30	 SEP	Corporate music contest		Fabrique Via G. Fantoli, 9 Milan

Legalcommunity Week 2020 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

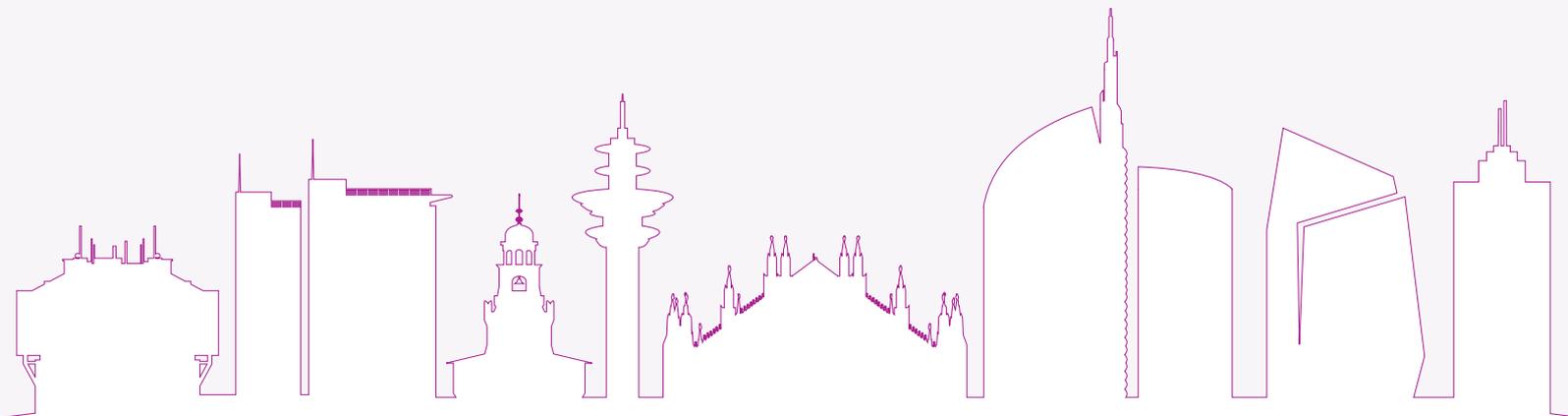
SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

THURSDAY 11 JUNE				
9:00 - 13:00		CWP	Conference on Finance (Lunch to follow)	CHIOMENTI Fondazione Stelline Corso Magenta, 61 Milan
19.15 - 23:30			Corporate Awards	 Milan
FRIDAY 12 JUNE				
18.00		SEP	International guest greetings	 Milan

SEE YOU FROM 8-12 JUNE 2020



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



THE **CARLES** **CUESTA** EXPERIENCE

Firmes defensores de que la marca no crea a las personas, sino las personas a la marca, hace ocho años José Carles y Carlos Cuesta fundaron su propia firma, con la que lanzaron al mercado su manera de entender la abogacía, basada en buscar soluciones prácticas y en acompañar al cliente.



Desde el principio, dicen, se percibió a Carles Cuesta en el mercado como un despacho capaz de hacer la competencia a las grandes firmas. Hoy este sólido tándem de socios directores dirige un equipo de 15 abogados, y un bufete con departamentos especializados de Procesal y Negociación y Resolución de Conflictos, Arbitraje, Mercantil y Contratación y Derecho Público, y que, además, tiene un marcado perfil internacional (presente en Europa, EEUU, América latina y Oriente Medio). Actualmente, un 35% de la facturación de Carles Cuesta procede de fuera de España.

Si nos centramos en el nombre con el que se refieren a la filosofía del despacho, uno podría pensar que, quizá, pretenden ser para el sector legal lo que para la música fue *"The Jimmy Hendrix Experience"*. Lo que sí parece, por ahora, es que a sus clientes les está

resultando igual de adictiva. *Iberian Lawyer* ha hablado con ellos sobre cómo ha sido su camino hasta hoy.

¿Por qué decidisteis dejar Garrigues para fundar vuestra propia firma?

Durante el mes de agosto de 2011, decidimos hacer juntos el Camino de Santiago. En aquel viaje hablamos de nuestra idea de abogacía y la importancia de dar soluciones rigurosas y ágiles al mismo tiempo. Garrigues fue una estupenda escuela de Derecho de los negocios donde tenemos colegas a los que debemos muchísimo de lo que somos hoy. Ahora bien, dentro de nuestra idea de rigor y agilidad, la flexibilidad y ganas de innovar que acompañaba al servicio que queríamos dar chocaban con determinadas políticas que, aunque muy respetables, debíamos superar.

¿Fue una decisión difícil? En aquel momento erais bastante jóvenes ¿Qué factores tuvisteis en cuenta?

No fue una decisión difícil. Aunque teníamos 28 años, llevábamos mucho tiempo llevando pleitos y recuperaciones empresariales en Garrigues (a veces siendo los interlocutores directos con el cliente). Si tienes la suerte de trabajar con un equipo de élite como lo era el nuestro, el aplomo jurídico que ganas en 4/5 años puede ser más que suficiente para romper ciertas barreras y seguir creciendo a tu manera. Lo cierto es que, además, hemos tenido siempre un grado de “locura” que, sinceramente, es esencial para dar un giro como el que dimos. Hay que pensar que estos dos caminantes estábamos dispuestos a combinar rigor técnico con más agilidad y menos *disclaimers*. Juntos hemos sabido diagnosticar problemas y, sin dejar de explicar sobre los riesgos a los clientes, diseñar estrategias que no pueden alejarse de lo que nosotros mismos haríamos en su lugar.

¿Cuál ha sido la parte o aspecto más difícil a la hora de crear vuestro propio despacho?

Lo más difícil –también superable y superado– ha sido convencer a nuestros actuales compañeros más senior de Despacho de lo que nos gusta llamar *#CarlesCuestaExperience*. La locura a la que hacíamos mención requiere de un ejercicio de confianza que no siempre es fácil transmitir a los abogados que vas incorporando en la firma y que, en su inmensa mayoría, proceden de Despachos

**“ESTOS DOS
CAMINANTES
ESTÁBAMOS
DISPUESTOS
A COMBINAR RIGOR
TÉCNICO CON MÁS
AGILIDAD Y MENOS
DISCLAIMERS”**

muy grandes donde, aunque se hace un excelente trabajo, se hace de otra forma. Jamás hemos visto a un abogado del Despacho como un empleado sino como un colega que se incorpora a un proyecto en el que tiene que volcar su esencia y acompañar al cliente. Esta vez, la forma de asesorar incluirá el esfuerzo por conocer, antes de dar una solución técnicamente impecable, qué quiere esa persona u organización que está confiando en nosotros. Es difícil hacerles entender que el cliente necesita el mejor asesoramiento pero que, además, quiere tu opinión teniendo en cuenta el momento –bueno o malo– por el que pasa.

¿Os encontrasteis problemas inesperados durante el proceso de creación de vuestra firma?

Problemas, no. Imprevistos, sí. El que más nos sorprendió fue que desde el principio fuimos percibidos en el mercado como un Despacho capaz de hacer la competencia a las grandes firmas, algo que, por cierto, nunca pretendimos cuando empezamos. Nos costó, de hecho, darnos cuenta de que hubo firmas (bastante amigas, por cierto) que

Los socios directores



JOSÉ CARLES: Antes de cofundar el despacho, ha sido analista financiero en el sector de banca de inversión en UBS Investment Bank (Londres) y abogado en el departamento de Reestructuraciones e Insolvencias de J&A Garrigues. Habla español, inglés, francés, alemán, italiano, catalán y hebreo.



CARLOS CUESTA: Antes de cofundar la firma ejercía como abogado en el departamento de reestructuraciones e insolvencias de J&A Garrigues.

Ambos compaginan su actividad como abogados con la de profesores, entre otras, de la asignatura de Derecho Concursal del Máster de Acceso a la Abogacía de la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE).
Cuentan, además, con una dilatada experiencia en centros penitenciarios donde dirigen e imparten, de forma permanente, programas y seminarios orientados a la reinserción social y el desarrollo de las habilidades académicas y profesionales de los internos. ■

nos dieron la autoridad que alcanzas cuando alguien a quien admiras “desde abajo” se defiende de ti porque presume competencias que le pueden perjudicar. Ni entonces ni ahora hemos querido competir con más Despachos que el propio CARLES CUESTA que habrá fracasado el día en que no logre ser mejor de lo que fue ayer. Este imprevisto nos ayudó mucho a posicionarnos en rankings donde compartimos cartel con los más grandes gracias, en buena parte, a ellos.

¿Qué cualidades buscáis a la hora de contratar a nuevos abogados?

Necesitamos buenas personas. Aunque a muchos les parezca mentira, los abogados también podemos ser buenas personas y en CARLES CUESTA, la excelencia o va de la mano de la sensibilidad, o no cabe en el proyecto. Si nos preguntaran si buscamos buenos expedientes académicos, responderíamos que tratamos de fichar los mejores. En un abogado algo más senior, su trayectoria ha de ser intachable. Ahora bien, es esencial conocer quién está detrás de los resultados universitarios, de las experiencias internacionales y de cualquier cualidad o reconocimiento que puedan aportar.

¿Cuál será el siguiente paso con respecto al desarrollo de vuestra firma?

Actualmente estamos trabajando en el desarrollo de una idea con la que poder demostrar, de forma empírica –y aquí lo complicado– la implicación de los abogados de CARLES CUESTA con sus clientes. Y no hablamos solo de lograr que perciban nuestra obsesión por conocer su industria o proyecto sino, mucho más allá, nuestro deseo de formar parte activa de todo eso que les preocupa, ocupa o inquieta. Quienes acuden a un abogado tienen una cuestión legal que hay que resolver de forma precisa

y ágil. Sin embargo, la satisfacción del cliente pasa por una conexión con sus asesores que trasciende lo jurídico. Estamos tan seguros de que hemos dado en el clavo que, en cuanto logremos hacer eclosionar la idea, podremos llegar a mucha más gente en un mundo de negocios y proyectos donde la figura del abogado tiene que ir mucho (muchísimo) más allá. En CARLES CUESTA hacemos magia.

Cuando arrancasteis la firma ¿os llevasteis clientes de vuestro despacho anterior?

No. De hecho, este fue otro imprevisto que sufrimos al salir de Garrigues. Algunos clientes, a pesar de la juventud a la que os referíais antes, quisieron seguir con nosotros. Pese a ello, nuestra respuesta fue indubitablemente negativa. Legalmente no había inconveniente, pero, más allá de eso, el respeto hacia nuestros compañeros –en este caso, además, maestros– era sagrado. Además, el cliente que cree en ti suele seguir tus pasos y, con el tiempo, cuenta contigo.

¿Cuál es la mejor manera de incrementar esa base de clientes cuando creas una firma nueva?

Estar en la calle. El despacho de un emprendedor (del tipo que sea) está donde está el emprendedor. Si

“LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE PASA POR UNA CONEXIÓN CON SUS ASESORES QUE TRASCIENDE LO JURÍDICO”

“HAY QUE ESTAR EN LA CALLE. EL DESPACHO DE UN EMPRENDEDOR (DEL TIPO QUE SEA) ESTÁ DONDE ESTÁ EL EMPRENDEDOR”

quieres clientes, tienes que sustituir tu escritorio por mesas de cenas, almuerzos, auditorios, sillones desde los que estar al tanto de lo que está pasando. En el caso de los abogados sólo hay un inconveniente. Y es que, el rigor técnico requiere de estudio y muchísimo cuidado con cada palabra que escribes y que, en Derecho, va cargada, siempre, de dinamita. Ese inconveniente se supera aprovechando el tiempo. No hay más misterio. Calle, periódicos, redes sociales y mucho estudio. Al abogado más clásico le suele dar pereza “hacer la calle”. Ahora bien, como decimos en CARLES CUESTA, “si no vas, no has ido”. Y, si no has ido, te lo has perdido. Hay que ir a (casi) todo e intentar, incluso, estar en dos sitios a la vez. Reto posible.

¿Qué consejo le daríais a otros abogados que buscan crear su propio bufete?

Que lo hagan. Si tienen clara la idea de que montar su propia firma te obliga a ser abogado y, además, empresario, adelante. Hay tantas formas de hacerlo como ideas caben en las cabezas de quienes se atrevan a dar el paso. No hay mejor plataforma para desarrollarte y ayudar a la gente que una firma de abogados. ■

▶ ▶ ▶



CLÁUDIA CASTANHEIRA DOS SANTOS



MARIANA SOLÁ DE ALBUQUERQUE

VALOR AÑADIDO

A mediados del año pasado, Morais Leitão se convertía en la primera firma del mercado portugués en utilizar Legatics. Desde la firma aseguran que esta plataforma online, además de haber agilizado las transacciones, ha tenido muy buena acogida entre los clientes.

No es ningún secreto que las firmas de abogados cada vez reciben más presión por parte de los clientes para que reduzcan sus tarifas y mejoren la eficiencia. Si a esto se le suma el hecho de que la transformación digital ha dejado de ser opcional para los despachos es lógico que cada vez sean más los bufetes que adopten herramientas de legaltech.

Eso es precisamente lo que hizo el pasado mes de julio la firma portuguesa Morais

“UNA VEZ QUE SE PONE EN MARCHA ENTRE TODOS LOS PARTICIPANTES, ESTOS PUEDES SABER EN QUÉ PUNTO SE ENCUENTRAN TODOS LOS INVOLUCRADOS Y CÓMO VA EL DESARROLLO DE LOS DOCUMENTOS, SIN NECESIDAD DE HACER UNA SOLA LLAMADA O ENVIAR UN EMAIL”

Leitão, cuando comenzó a utilizar Legatics, una plataforma inteligente online que garantiza una gestión eficiente y transparente de las transacciones, automatizando la gestión del flujo de trabajo de las operaciones y supervisando la documentación necesaria para su realización, especialmente en las transacciones relacionadas con el sector bancario y financiero.

“En Moraes Leitão estamos convencidos de que debemos centrarnos en el trabajo que aporta valor añadido al cliente y, en la medida de lo posible, utilizar la tecnología para mejorar la eficiencia, sobre todo en aquellas tareas que, a

pesar de no ser las que más *skills* requieren, consumen mucho tiempo”. Así lo indican **Cláudia Castanheira dos Santos** y **Mariana Solá de Albuquerque**, consultora y *associate* de la firma respectivamente. Una tecnología que, aseguran, mejora la experiencia de los clientes y abogados. Procesos como la gestión y el seguimiento de las condiciones previas y la elaboración de *transaction bibles* por lo general le roban una gran cantidad de tiempo a los abogados y aún dependen de documentos de Word para administrar lo que podrían ser un gran número de condiciones previas.

MAYOR AGILIDAD

Esta plataforma, con la que se abordan las particularidades de un determinado tipo de transacción, agiliza gran parte de la gestión de la documentación necesaria para la verificación de las condiciones previas (también permite preparar listas de documentación y las *transaction bibles*) y las interacciones entre las distintas partes de una operación: clientes, abogados, contrapartes y otros asesores. “Una vez que se pone en marcha entre todos los participantes, estos puedes saber en qué punto se encuentran todos los involucrados y cómo va el desarrollo de los documentos, sin necesidad de hacer una sola llamada o enviar un email”, dice Castanheira. Todos ellos pueden acceder simultáneamente

USOS DE LEGATICS

El motor de reconocimiento de patrones de Legatics genera automáticamente una lista de verificación de condiciones previas (CP). La lista de verificación de CP se actualiza automáticamente para notificar a las partes los próximos pasos a seguir. Las partes actúan directamente sobre los ítems en la plataforma, en lugar de tener a un asociado dedicado a actualizar a las partes sobre el estado de cada ítem. La versión definitiva de cada documento se encuentra en un lugar central, y las partes dan su aprobación directamente a través de la plataforma. El proceso de firma y finalización se puede gestionar a través del software, que puede extraer firmas, clasificar páginas, y generar correos electrónicos compatibles con Mercury. Después del cierre, Legatics puede generar automáticamente una biblia. El software cambiará el nombre y numerará los títulos de los documentos, además de generar un índice hipervinculado.

Iberian Lawyer
Awards

Forty40

UNDER

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

SAVE THE DATE

24 September 2020
Madrid

Follow us on



#IBLFortyUnder40

a la plataforma, cargar los documentos relevantes, proporcionar aprobaciones y supervisar en tiempo real la evolución de la documentación y el estado de la transacción hasta el cierre financiero.

Al remplazar los procesos manuales tradicionales por un proceso más ágil y digital, Legatics optimiza el tiempo que los abogados dedican a sus transacciones legales, y también ayuda a evitar posibles errores humanos en las tareas repetitivas, añadiendo valor a las distintas partes de la operación. Convierte los procesos legales tradicionales en un software simple y altamente automatizado que libera a los abogados de las tareas administrativas, “ha mejorado el rendimiento en la gestión del tiempo y ha aportado una mayor eficiencia en las transacciones en las que se ha utilizado”, señala Solá, “ya no es necesario tener a un abogado dedicado exclusivamente a este proceso,

“HA MEJORADO EL RENDIMIENTO EN LA GESTIÓN DEL TIEMPO Y HA APORTADO UNA MAYOR EFICIENCIA EN LAS TRANSACCIONES EN LAS QUE SE HA UTILIZADO”



como solía ocurrir en los asuntos de mayor envergadura con un gran número de participantes. Las habilidades y el tiempo de esta persona pueden entonces destinarse a otros asuntos que requieren conocimientos más específicos”. Dice Castanheira que es difícil cuantificar cuánto tiempo se ahorra, ya que depende de las particularidades de cada operación, “pero sin duda es más eficiente”.

CUMPLIENDO OBJETIVOS

Además, según nos cuentan, el uso de esta herramienta está teniendo una gran acogida entre los clientes, “les proporciona acceso a esa parte del proceso y pueden revisar la información/ documentación de forma simultánea. Esto les es de gran ayuda ya que a menudo tienen sus propios equipos internos que también necesitan revisar estas condiciones”, dice Solá.

En Morais Leitão tienen claro que el futuro de la profesión legal pasa por el uso de la tecnología y el aumento de la automatización, y que es fundamental encontrar soluciones innovadoras y utilizarlas para poder ofrecer unos servicios más eficientes y fluidos. Además de Legatics, la firma también utiliza actualmente una plataforma

“SIEMPRE ESTAMOS ATENTOS A LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS QUE PUEDAN MEJORAR EL EQUILIBRIO ENTRE LA VIDA LABORAL Y LA PERSONAL DE NUESTROS ABOGADOS Y SATISFACER LAS EXPECTATIVAS DE NUESTROS CLIENTES”

de IA para la revisión de documentación. En cualquier caso, señala Castanheira, “siempre estamos atentos a las nuevas tecnologías que puedan mejorar el equilibrio entre la vida laboral y la personal de nuestros abogados y satisfacer las expectativas de nuestros clientes, mejorando su experiencia general al contratar los servicios legales de un bufete”. 

INVERSIONES AL ALZA

Clara Gutiérrez, *managing partner* de Gennaker Fund, destaca que el número de inversores que apuntan al mercado ibérico en busca de startups sigue creciendo y asegura que 2020 será el año del *Machine Learning*.



CLARA GUTIÉRREZ

Gennaker Fund nace de la unión de **Clara Gutiérrez** y varios importantes *partners* del sector. Como ella misma lo describe, se trata del proyecto más notable de su carrera. Hablamos de un fondo de *Venture capital* de 50m€ en gestión, que invierte en startups de innovación de 9 sectores industriales en crecimiento y que a su vez presenten desarrollos en *Machine Learning*. La estrategia de inversión, explica Gutiérrez, está diseñada de manera exclusiva para amplificar la diversificación, redundar en mayores retornos y reducir los niveles de riesgo intrínsecos al sector. El fondo, señala, participa en el potencial de las megatendencias que influyen en los mercados mundiales donde las corporaciones están invirtiendo para su transformación. Por ello defiende que Gennaker actúa como el vehículo más apropiado para que tanto los inversores particulares como las corporaciones puedan invertir en startups que son necesarias en la carrera hacia la innovación.

¿Qué tipo de operaciones buscan los inversores en el mercado ibérico en este momento?

Bajo mi experiencia en el sector y desde el punto

de vista que puedo tener ahora en Gennaker Fund, el mercado español está viviendo un mayor posicionamiento y atracción de fondos en general. Los datos del sector arrojan desde los últimos años récords históricos en España en número de startups invertidas (459) y volúmenes de inversión, llegando a los 505m€ el año pasado, un +160% con respecto a hace cinco años. En estos incrementos están siendo particularmente importantes los dirigidos por los fondos liderados por corporaciones, que alcanzaron +124m€ en 2017, y sobre todo por los fondos internacionales que marcaron otro récord histórico el año pasado con 241m€ invertidos. Si miramos en concreto estos inversores sí parecen tener un patrón común, que es invertir en etapas más maduras, lo que llamamos SeriesC, es decir, en compañías ya asentadas con un *track record* en el mercado y preparados para su expansión. Los sectores que más capital atraen siguen siendo, como desde hace unos años, las TIC, Digital y Consumo.

¿Cuáles son los activos más atractivos?

Los verticales de inversión más atractivos son

temáticas cambiantes a lo largo del tiempo, y actualmente estamos en un periodo con diferentes peculiaridades. Asumiendo la tecnología como la base de las inversiones en Capital Riesgo, nuestro valor en Gennaker como fondo es que invertimos de forma directa en economía real, identificando los verticales industriales más relevantes. Es importante este matiz, ya que entendemos las tecnologías como un facilitador y no un objetivo en sí mismo. Es por ello, que nuestra estrategia se basa en invertir en *Machine Learning* como la tecnología que vertebra a multitud de sectores para mejorar exponencialmente su productividad además de crear nuevas cadenas de valor y oportunidades. Ahora más que nunca, con un posible periodo de recesión en ciernes, es cuando más se debe invertir pegados al negocio, en aquellas soluciones que mejoren la gestión de recursos, la optimización de procesos y por supuesto aumenten los volúmenes de ventas.

Los datos agregados a nivel mundial nos dan la razón y entre los sectores top 5 de mayor crecimiento se encuentran *Machine Learning* y sus áreas relacionadas como Inteligencia Artificial y Big Data.

¿Cuáles son actualmente los mayores obstáculos a la hora de invertir en el mercado ibérico?

Seguimos siendo un país en el que, aunque ha logrado casos muy relevantes en los últimos años, siguen faltando más referentes y ejemplos de startups con importantes éxitos que nos posicionen

“ES INDISCUTIBLE QUE LA MEGATENDENCIA ACTUAL DE INVERSIÓN ES MACHINE LEARNING. VERTICALES COMO AGROTECH & NEW FOOD Y ADVANCE MANUFACTURING & ROBOTICS SON OTROS SUBSECTORES DE TREMENDO POTENCIAL”

a nivel internacional. Esto redundará en una falta de posicionamiento a la hora de atraer más talento extranjero emprendedor e inversor.

Otro tema importante es que los gestores debemos trabajar por reducir los tiempos medios de los fondos Venture Capital fijados en 10 años. Nosotros en Gennaker Fund hemos entendido esta necesidad como un punto fundamental en nuestra estrategia, reduciendo considerablemente los años del fondo, con lo que obtenemos mejoras en la TIR de la cartera invertida y una mayor liquidez para nuestros inversores.

Por último, tal vez apuntar algo en lo que creo hay unanimidad entre todos los actores del ecosistema Venture Capital en España, que es crear un marco fiscal más atractivo. Al menos deberíamos disponer de condiciones similares a algunos de nuestros semejantes europeos y así no estar en desventaja a la hora de atraer actividad al sector.

CLARA GUTIÉRREZ

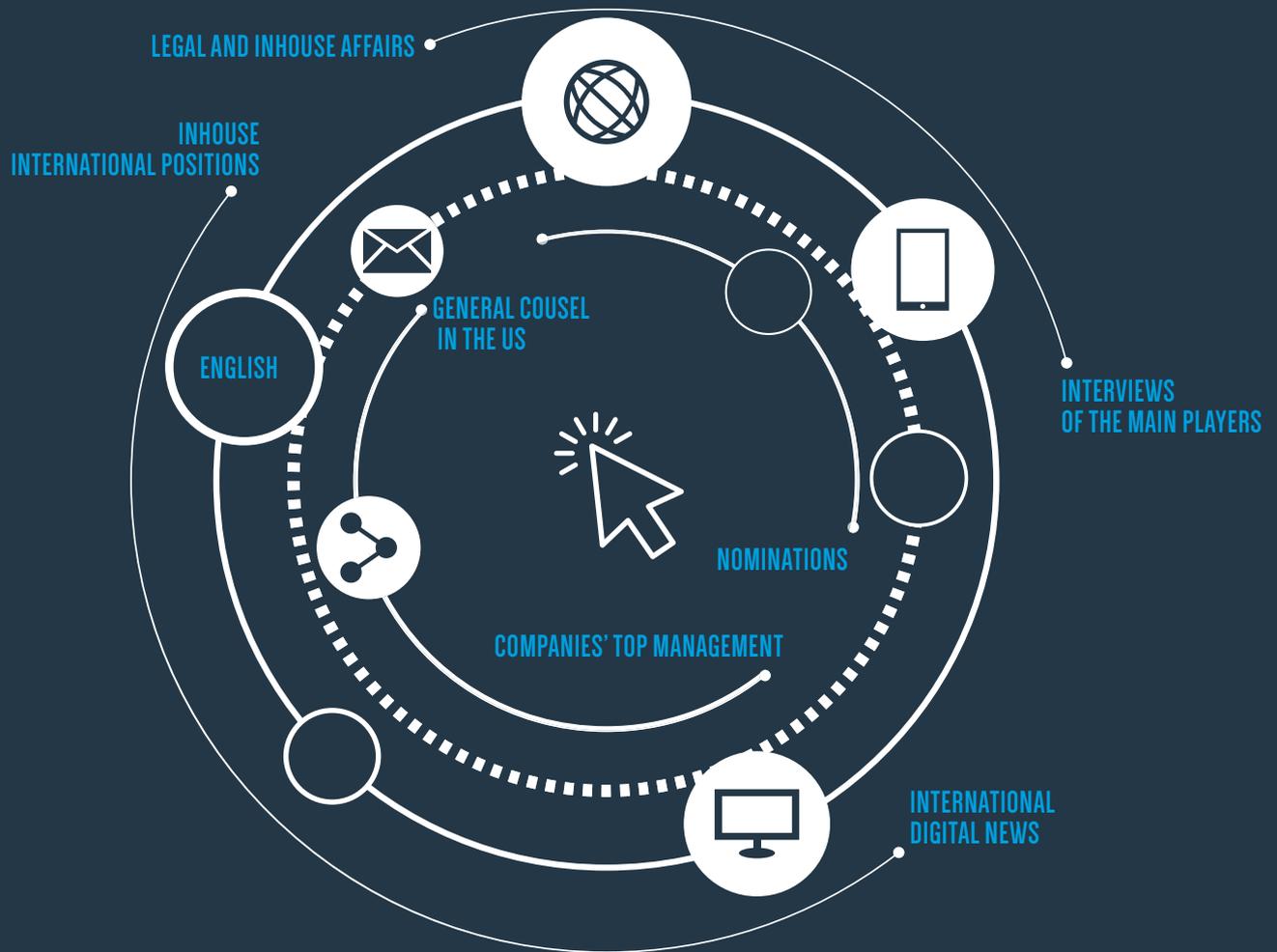
Managing Partner de Gennaker Fund.
 Fondo de 50m€ en gestión especializado en la inversión de startups que presenten desarrollos en tecnología Machine Learning.
 Expertise de más de 15 años en ejecución de inversiones en startups e innovación corporativa, habiendo estado 12 años en BBVA en M&A Digital y en el fondo corporativo “Propel Venture Capital”, ubicado en San Francisco con 220m€ en gestión y especializado en startups Fintech.
 Posteriormente ejerció de CEO del fondo Venture Builder Capital “StepOne Ventures” de 15m€ en gestión y especializado en la inversión y aceleración de startups early stage. Además, desde hace 7 años imparte clases como profesora de Capital Riesgo en la Escuela de Organización Industrial. Está licenciada en Economía con un MBA por la École Supérieure de Commerce de Paris y cuenta con estudios de doctorado en Política Monetaria.





INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



www.inhousecommunityus.com

¿Crees que más inversores comenzarán a apuntar al mercado ibérico?

Si, estoy convencida de ello, y de hecho como apuntaba al principio, es ya una realidad con récords históricos en volúmenes invertidos tanto por fondos nacionales como internacionales. Nosotros desde Gennaker Fund hemos analizado cuidadosamente el foco geográfico de nuestras operaciones, y aun siendo un equipo con experiencias de inversión internacionales en San Francisco, Nueva York o Helsinki entre muchos otros, hemos decidido poner especial atención al potencial del mercado español. Vemos a España actualmente como un entorno con una combinación estelar, por poseer altos desarrollos tecnológicos, disponer de emprendedores ya experimentados y además en un ecosistema de valoraciones aun contenidas.

¿Qué tipo de ayuda necesitan los inversores de los asesores legales para invertir en el mercado ibérico?

Es clave rodearse de gestores especializados y con experiencia, ya no sólo en el mercado ibérico sino a nivel global. A lo largo de estos 15 años que llevo en el sector y en diferentes países, no he hecho más que constatar la importancia de tener una buena asesoría legal a lo largo de todo el ciclo de inversión, desde los inicios en las negociaciones, durante el proceso de *due diligence*, para estructurar el cierre de la operación y por supuesto en la desinversión de la cartera. Desde el ámbito de creación del Fondo, es vital para estructurar el vehículo de inversión más

“DATOS DEL SECTOR REFLEJAN AÑOS DE RÉCORDS HISTÓRICOS EN ESPAÑA EN NÚMERO DE STARTUPS INVERTIDAS (459) Y VOLÚMENES DE INVERSIÓN, LLEGANDO A LOS 505ME EL AÑO PASADO, UN +160% CON RESPECTO A HACE CINCO AÑOS”.



CLARA GUTIÉRREZ

CLARA GUTIÉRREZ CV

2019 - ACTUALIDAD

Gennaker Invest Fund

Managing Partner

2016 - ACTUALIDAD

StepOne Ventures

Managing Partner & CEO

2011 - 2016

BBVA

- VP at Digital M&A
- VP at BBVA Ventures (2011-2014)

apropiado y evitar contratiempos con el regulador. No se me ocurre ningún ámbito del ciclo de la inversión en la que no se dependa de un buen asesor legal.

¿Cuál será la tendencia de las inversiones en el mercado ibérico el año que viene?

Como apuntaba antes, es indiscutible que la megatendencia actual de inversión es *Machine Learning*. Es un vertical de inversión que presenta crecimientos exponenciales en la creación de startups, volúmenes invertidos y *exit value* obtenidos (+393% en los últimos 5 años). Además, verticales como *Agrotech & New Food* y *Advance Manufacturing & Robotics* son otros subsectores de tremendo potencial.



EN BUSCA DE FOLLOWERS

Cada día más, los despachos apuestan por redes sociales como Instagram, Twitter, LinkedIn o Facebook de cara a potenciar factores como la promoción de su marca, su posicionamiento en el mercado o hacer frente a importantes retos como la atracción de talento.

LLa gente puede encontrar trabajo, amor, amigos, comida o dinero en las redes sociales y las nuevas generaciones que están creciendo en este universo, ven difícil vivir fuera de él. Pero también es un hecho que estas redes pueden ser muy útiles a la hora de construir una imagen profesional. Los bufetes de abogados ya lo saben y los perfiles de Twitter y LinkedIn son casi obligatorios para ellos. En el caso de Facebook, ha dejado de ser una herramienta



“LA CONVIVENCIA DE TODAS ESTAS NUEVAS GENERACIONES Y LA APARICIÓN DE TANTAS REDES SOCIALES IMPLICAN PARA NOSOTROS UN PROCESO DE EVOLUCIÓN Y ANÁLISIS CONSTANTE PARA VER EN CUÁLES PODEMOS SER RELEVANTES SIN PERDER NUESTRA ESENCIA”

Sofia Godinho, *Head of Communication PRA Advogados*

vital. Prueba de ello es que grandes nombres de Portugal como Morais Leitão, PLMJ, VdA Advogados o Abreu no lo utilizan.

Tener una estrategia de comunicación adaptada a los objetivos y un equipo experto en redes sociales son factores fundamentales para triunfar. Estas plataformas representan múltiples oportunidades para que las firmas se comuniquen con clientes potenciales y otros interesados en el mercado del derecho. Pero las redes sociales no sólo se utilizan para vender un servicio. El conocimiento, el intercambio y la proximidad son sólo algunos de los beneficios que estos medios pueden aportar a los despachos. Los grandes bufetes portugueses están presentes en las redes sociales y las utilizan con frecuencia.

PRA Advogados se incorporó al mundo de redes sociales hace 10 años y mantiene los mismos

objetivos. Tal y como explica su *head of communication* **Sofia Godinho**: “PRA está presente en redes sociales desde 2010 y fuimos uno de los primeros despachos en utilizarlas. El objetivo era y sigue siendo estar más cerca de nuestros clientes de una forma diferente a la tradicional y crear una auténtica conexión a través de contenidos regulares y sólidos”. Desde otros despachos como CCA Law, su directora de Marketing **Andreia Vicente**, asegura que las redes sociales son “una gran oportunidad para reforzar la marca”.

Existe una tendencia común en el mercado por parte de las firmas de acercarse a sus clientes a través de las redes sociales compartiendo información útil sobre asuntos legales. El Departamento de Comunicación de PRA trabaja diariamente para lograr ese objetivo. “Principalmente queremos crear una relación más informal con nuestro equipo y con nuestros clientes. Queremos compartir información útil para aquellos que nos siguen para que conozcan más de cerca nuestro despacho a través de contenidos relacionados con el día a día de la firma”.

UN APPROACH PARA CADA RED

Por norma general, los contenidos no se comparten de la misma manera en todas las



“LAS REDES SOCIALES SON UNA GRAN OPORTUNIDAD PARA REFORZAR LA MARCA”

Andreia Vicente, *CCA Communication Manager*

redes. En el caso de LinkedIn y Twitter, hablamos de redes con un carácter más profesional, muy útiles para compartir temas de carácter más institucional, avances legales en grandes casos o cambios en las firmas que son importantes para los clientes. Otras redes como Facebook e Instagram están más enfocadas a un público más joven, por lo que es importante utilizar otro *approach* cuando se utilizan, así

como un lenguaje distinto. Desde PRA, señalan, tratan de entender a sus seguidores. “Sabemos que la generación que utiliza Facebook no es la misma que utiliza Instagram o LinkedIn e intentamos adaptar nuestros contenidos a cada uno de ellas. Cooperar y trabajar con las generaciones X, Y y Z exige estar conectado globalmente a través de las redes sociales. La convivencia de

todas estas nuevas generaciones y la aparición de tantas redes sociales implican para nosotros un proceso de evolución y análisis constante para ver en cuáles podemos ser relevantes sin perder nuestra esencia”, destaca Godinho.

CCA, por su parte, utiliza plataformas como LinkedIn, Twitter, Youtube, Instagram o Facebook y lo hace con

RR.SS MÁS UTILIZADAS

LINKEDIN



La red social que todos tienen y que utilizan para mantenerse conectados tanto con clientes como con otras firmas, con contenidos de carácter más institucional, pero sin olvidar la identidad de la firma. Esta red social también puede ser una gran aliada a la hora de reclutar al mejor talento. En Portugal, los grandes nombres son Morais Leitão, con más de 22 mil seguidores y VdA con alrededor de 14 mil, pero muchos otros como PLMJ, Abreu Advogados, PRA o CCA Law también la utilizan.

FACEBOOK



A pesar de que Facebook ha ido perdiendo peso a lo largo de los últimos años, hablamos de una red social que se sitúa entre una red más profesional como puede ser LinkedIn y una más personal como Instagram. Por este motivo, no es la red social más utilizada por los despachos, aunque algunos como PRA Advogados, que comenzaron a utilizarla en 2010, siguen haciendo uso de ella hoy en día para compartir contenidos como entrevistas, noticias sobre clientes o acuerdos e incluso citas de motivadoras. CCA Law no tiene página pero comparte información a través del equipo de [Startinnovation](#).

un enfoque diferente para cada una de ellas “siempre conociendo a la audiencia”, dicen. Por ejemplo, en Twitter y LinkedIn comparten contenidos institucionales como “premios, noticias de CCA, entrevistas a asociados o talleres de trabajo”. Instagram se utiliza para compartir contenidos menos institucionales como “las actividades de CCA Cultura, CCA Deportes o fiestas”.

¿WHATSAPP EN EL HORIZONTE?

Hoy en día, Whatsapp es el mayor canal de comunicación del mundo y ha jugado un papel importante en acontecimientos destacados de los últimos tiempos. De hecho fue uno de los elementos clave que

ayudaron a la victoria de **Jair Bolsonaro** en las elecciones a la presidencia de Brasil. En el caso del sector jurídico, se utiliza como una herramienta que mejora la relación despacho/cliente, tal y como destacan desde CCA Law, “en una época en la que las personas quieren respuestas rápidas, Whatsapp es un canal importante para clientes y abogados”.

RR.SS MÁS UTILIZADAS

TWITTER



Twitter proporciona información rápida, directa y sencilla. La gente es cada vez más adicta a esto, por lo que los bufetes de abogados suelen compartir sus noticias contadas en 160 caracteres. A pesar de esto, Twitter sigue sin ser una red social muy explotada por las firmas en Portugal. PLMJ, Abreu Advogados y CCA Law tienen una cuenta en la red social del pajarito, pero cuentan con pocos seguidores, menos de 500 en los tres casos. Aquí hay espacio para crecer.

INSTAGRAM



En Instagram, todo es posible, desde subir contenido en directo a las historias, a los posts diarios o a la IGTV. Instagram se ha convertido en la número uno de las redes sociales del mundo para las marcas. Pero los bufetes de abogados portugueses todavía no han llegado a ese punto. CCA Law, PLMJ y Abreu Advogados tienen un perfil en Instagram, pero ninguno de estos despachos tiene más de mil seguidores. PLMJ, con 966 *followers*, es el que más tiene.



PEDRO MADEIRA DE BRITO



DÁLIA CARDADEIRO

CRECIENDO EN EQUIPO

En 2010, en medio de una coyuntura poco favorable, 9 socios se embarcaron en la creación de BAS Advogados, un despacho que buscaba romper con el modelo de bufete tradicional y apostar por una política de trabajo “más democrática”.

Desde su nacimiento, en plena crisis económica, BAS ha tenido que superar numerosas dificultades y, a pesar de que no ha crecido como se pretendía, actualmente es una firma consolidada dentro del mercado legal portugués. Con un equipo de diez socios y 35 abogados, BAS ha apostado por varias áreas de práctica y está preparada para los próximos diez años.

Dália Cardadeiro y Pedro Madeira de Brito, dos de los socios fundadores, se muestran orgullosos de que después de 10 años, el despacho haya sido capaz de mantener los mismo valores. Incluso mantienen el lema original de la firma: “*Legal knowledge with value*”. Iberian Lawyer ha hecho este viaje al



CORTAMOS CON EL PARADIGMA DE LOS DESPACHOS TRADICIONALES DONDE EXISTE UNA GRAN COMPETENCIA Y UN SISTEMA JERÁRQUICO. NOSOTROS CREEMOS QUE SOLO HAY ABOGADOS

pasado pero con la mirada puesta en el futuro.

BAS se fundó hace ya una década ¿Cómo nace la idea?

El grupo de socios fundadores llevabamos tiempo trabajando juntos, y hace 10 años decidimos embarcarnos en un proyecto un poco diferente, cuyo objetivo era crear una sociedad más diversificada en relación con las áreas de interés. También queríamos que tuviera una estructura diferente entre socios y abogados. Apostamos por ser más transparentes y más democráticos. Cortamos con el paradigma de los despachos tradicionales donde existe una gran competencia y un sistema jerárquico. Nosotros creemos que solo hay abogados. Obviamente, nos diferenciamos por los años de experiencia, lo que nos hace técnicamente más competentes, eso es todo. Es una experiencia diferente a la que todos estábamos acostumbrados. Queríamos desarrollar una cultura que recompensa el mérito, pero también la idea de la solidaridad y la ayuda para la ejecución de objetivos comunes. Toda nuestra forma de actuar reflejó esa idea y sigue siendo la

misma. Nuestro enfoque es muy llamativo para los colegas que vienen de otras firmas. Según nos dicen las nuevas generaciones de abogados, nos eligen por nuestro conocimiento del mercado y por nuestra manera distinta de hacer las cosas. Para que una firma tenga éxito es fundamental que cree su propia cultura dentro de su estructura.

Cuando habla de “sociedad diversificada en relación con las áreas de interés” ¿a qué sectores se refiere?

Desde el principio no nos hemos desviado mucho de nuestra área principal *Health*. Sin embargo, también nos hemos enfocado en otras como Educación, Energía o Aeronáutico. Luego hay temas transversales, como pueden ser la Protección de Datos, un tema actual en el que invertimos mucho. Incluso en el sector inmobiliario y en agricultura, por increíble que parezca, hemos

tenido una demanda creciente, tanto a nivel nacional como internacional.

Algunos de esos temas que menciona son nuevos en el mercado. ¿Significa eso que estáis tratando de seguir las tendencias?

Completamente. Seguimos de cerca las transformaciones internas, es decir, la forma en que se ejerce la profesión. Estamos atentos a las tendencias del mercado pero, al mismo tiempo, queremos ampliar nuestras áreas tradicionales. Nuestro crecimiento ha sido muy sostenible. Nuestra estructura de socios, por ejemplo, ha permanecido prácticamente inalterada.

¿Cómo ha sido ese crecimiento en números?

Hace una década, empezamos con nueve socios y hoy somos diez. Cuando llamamos a alguien, buscamos un perfil de alguien que pueda crecer con nosotros.

DÁLIA CARDADEIRO

Comenzó su carrera como abogada en 2003. Antes de fundar BAS, trabajó como abogada en Vasco Branco Guimarães, Gabriela Ventura y Telmo Correia, entre 2003 y 2004, y en Barrocas Sarmento Neves, RL, entre 2004 y 2009. Es miembro de EELA - European Employment Lawyers Association.

PEDRO MADEIRA DE BRITO

Ha sido profesor durante más de veinte años en áreas como el Derecho Sanitario y el Derecho Laboral. Antes de fundar BAS ABOGADOS, fue socio en Madeira de Brito, Sá e Cunha, Parente Esteves y Filipa Névoa & Associados, entre 1994 y 2001.

Legal Day

SAVE THE DATE
28 MAY 2020

Av. Alfredo da Silva, 2635-101 Rio de Mouro - Lisbon



BUSINESS SUSTAINABILITY

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

Queremos seguir creciendo pero siempre en equipo.

¿Qué valoración general hace de estos primeros 10 años?

Estamos satisfechos de haber llegado a donde estamos, pero no hemos crecido todo lo que queríamos, no hemos llegado a nuestro objetivo. La explicación de esto tiene que ver con las limitaciones del propio mercado. Nacimos en 2010, incluso se nos dijo que “fuimos muy valientes” porque la crisis económica que afectaba a todo el mundo estaba empezando. En ese momento, todavía no teníamos idea de cuán profunda y duradera sería esa crisis. Obviamente, esto dificultaba crecer orgánicamente tanto como queríamos o fusionarnos para expandirnos a nivel internacional. La situación no era favorable para nosotros. Sin embargo, conseguimos cierto crecimiento y logramos superar esta fase, así que estamos contentos y somos optimistas de cara al futuro. Seguiremos como hasta ahora, con los pies en la tierra. La experiencia pasada es importante para que entendamos lo que debemos y no debemos hacer.

¿Cómo ha cambiado la tecnología vuestra forma de trabajar?

La tecnología ya formaba parte del ADN del despacho cuando nació. Hace 10 años vimos claro que la abogacía se estaba



BAS EN NÚMEROS

10

SOCIOS

35

EQUIPO

transformando en consonancia con las nuevas tecnologías, incluso disminuyendo los costes. Una persona especializada se diferenciará claramente en el mercado. Aunque las nuevas tecnologías lleguen a reemplazar a personas a la hora de hacer determinadas tareas, el factor humano sigue siendo fundamental para poder resolver cualquier situación.

¿Qué objetivos se ha marcado el despacho de cara a la próxima década?

Hay un área en la que hemos invertido mucho durante estos diez años y queremos continuar en ese camino. Nos referimos a las *Public-Private Partnerships (PPP'S)*. Ahora hay un renovado interés en este tema y estamos trabajando para



ESTAMOS SATISFECHOS DE HABER LLEGADO A DONDE ESTAMOS, PERO NO HEMOS CRECIDO TODO LO QUE QUERÍAMOS, NO HEMOS LLEGADO A NUESTRO OBJETIVO

tratar los proyectos de PPP en otras áreas fuera de *Health*. La gran experiencia que hemos acumulado se ha notado a nivel internacional y nos han buscado desde otros mercados, como por ejemplo Azerbaiyán. En los países de habla portuguesa, también hemos sido invitados a explicar nuestro modelo de trabajo. Estos proyectos también suponen un gran reto porque implican conocimientos en el área legal del derecho financiero, laboral o bancario. Requieren de equipos multidisciplinarios y es así como ya trabajamos y donde somos buenos.



AUNQUE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS LLEGUEN A REMPLAZAR A PERSONAS A LA HORA DE HACER DETERMINADAS TAREAS, EL FACTOR HUMANO SIGUE SIENDO FUNDAMENTAL PARA PODER RESOLVER CUALQUIER SITUACIÓN



MARÍA ECHEVERRÍA-TORRES

BUSINESS PARTNERS

María Echeverría-Torres, directora legal y de cumplimiento de Nokia, considera que los abogados in-house deben ser reconocidos en la empresa como verdaderos socios de la compañía y participar activamente en la toma de decisiones. Nos habla también sobre las cualidades que debe tener hoy en día un abogado interno y qué factores han marcado la evolución de esta profesión en los últimos 25 años.

E

Echeverría-Torres ha desarrollado gran parte de su carrera profesional como asesora jurídica interna en empresas globales del sector TIC con responsabilidad sobre asuntos legales y de cumplimiento. Comenzó su carrera en Uría Menéndez, y en la actualidad es la directora del departamento jurídico y de cumplimiento de Nokia Solutions and Networks para Europa Oeste y los países Nórdicos. Anteriormente, ha desempeñado sus funciones de abogada *in-house* en los departamentos legales de General Motors, EDS (hoy HP), y Nortel Networks.

EVOLUCIÓN DE LA PROFESIÓN

Considera que, a lo largo de los últimos 25 años, ha habido tres factores clave que han marcado la evolución de la profesión de los *in-house*: la globalización, la irrupción de las nuevas tecnologías

“

LAS MUJERES COMPRENDEN Y PRACTICAN COMO NADIE EL DESARROLLO DEL TALENTO, LA INTEGRACIÓN, LA DIVERSIDAD, Y EL PODER DE LA MENTE COLECTIVA FRENTE AL INDIVIDUALISMO

”

“

EL ABOGADO *IN-HOUSE* DEBE TENER ALTURA DE MIRAS, CAPACIDAD DE VISIÓN, Y DEBE FORMAR PARTE DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES DENTRO DE LA EMPRESA

”

y la incorporación generalizada de las mujeres a los departamentos jurídicos de las empresas, muchas de ellas, dice, en posiciones directivas o altamente influyentes. Sobre este último punto, asegura que, a pesar de que todavía “queda mucho camino por recorrer para conseguir que haya muchas más mujeres en puestos directivos dentro de las empresas”, la incorporación de las abogadas a las carreras profesionales *in-house* ha propiciado una transformación profunda y positiva en los departamentos legales a nivel operativo y cultural. “Las mujeres comprenden y practican como nadie el desarrollo del talento, la integración, la diversidad, y el poder de la mente colectiva frente al individualismo”, destaca Echeverría-Torres. Defiende que hoy en día, el abogado *in-house* debe ser reconocido en la empresa como un verdadero “*business partner*”. Para ello, considera “vital para el éxito del abogado interno que comprenda la estrategia y objetivos de negocio de la compañía a corto, medio, y largo plazo, y sea capaz de trabajar de forma coherente con los mismos”. Por supuesto, dice, también deben estar entrenados para “identificar y gestionar riesgos legales adecuadamente”, y para proponer soluciones equilibradas que permitan a la empresa evitar o mitigar los riesgos y sus posibles consecuencias.

Echeverría-Torres cree que la función de los abogados *in-house* tiene, por un lado, una dimensión operativa y por otro, una estratégica, que están claramente diferenciadas. En su faceta operativa, dice, “el abogado *in-house* opera de forma comparable a la del médico generalista ya que debe de estar disponible para asesorar a cualquier parte de la organización empresarial que requiera de sus servicios jurídicos”. Una labor para la que, destaca Echeverría-Torres,



QUIZÁ NO SEA DEMASIADO AVENTURADO AFIRMAR QUE VAMOS HACIA LA CREACIÓN DE UNA NUEVA RAMA DEL DERECHO: EL DERECHO DE LA ECONOMÍA DIGITAL



necesita cualidades como “la escucha activa y participativa, la comunicación efectiva, la capacidad de análisis, la empatía, y el trabajo en equipo. Además, es importante que crea en el poder de la mente colectiva y huya del individualismo”. En su dimensión estratégica, los *in-house* deben saber combinar unos conocimientos técnicos con un preciso conocimiento interno de la empresa y su sector para así asistir en la toma de decisiones, y proporcionar confort a los equipos directivos respecto a la viabilidad legal de las mismas, “para ello el abogado debe tener altura de miras, capacidad de visión, y debe formar parte del proceso de toma de decisiones dentro de la empresa”, dice.

Destaca que hay varios elementos que diferencian a un abogado *in-house* de un abogado externo, como pueden ser: la cercanía, el conocimiento del negocio, su pertenencia a la organización y el menor coste de sus servicios. Asegura que “el abogado *in-house* se ha posicionado como un servicio jurídico de calidad a un coste altamente competitivo y normalmente inferior que los servicios proporcionados por los despachos externos”, y no está de acuerdo, dice, con la creencia generalizada de que, por pertenecer a una organización, los *in-house* están sometidos a su jerarquía y por ello pierden capacidad de actuar con imparcialidad. Ahora bien, “es necesario convenir que ambas funciones (abogado interno y externo) son absolutamente necesarias y complementarias”, aclara Echeverría-Torres, que añade que “el abogado interno debe saber en qué situaciones ha de acudir a los servicios de un despacho externo, y tiene que ser capaz de establecer la simbiosis adecuada entre ambas funciones”.

Del mismo modo que, en la actualidad, muchas empresas exigen altos estándares de conducta cuando trabajan con asesoramiento externo, la

MARÍA ECHEVERRÍA-TORRES CV



2010 - PRESENTE

Nokia Networks

*Head of Legal and Compliance Europe West
Head of Legal and Compliance West
and South Europe
Senior Legal Counsel*



2001 - 2009

Nortel

Senior Legal Counsel South Europe



1996 - 2001

Electronic Data Systems (now HP)

Legal Manager & General Secretary



1993 - 1996

General Motors

Legal Attorney



1992-1993

Uría Menéndez

Abogada

directora del departamento jurídico y de compliance de Nokia, cree que el abogado interno debe ser un embajador del código ético y de conducta, y el responsable principal del programa de cumplimiento normativo de la empresa. “En la actualidad la responsabilidad sobre el área ética y de cumplimiento se atribuye casi en exclusiva al abogado interno pues nadie como él conoce la empresa en todas

Factores que han marcado la evolución de la profesión de los in-house

- LA GLOBALIZACIÓN
- LA IRRUPCIÓN DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS
- LA INCORPORACIÓN GENERALIZADA DE LAS MUJERES A LOS DEPARTAMENTOS JURÍDICOS DE LAS EMPRESAS

sus dimensiones y también por la íntima conexión existente entre cumplimiento ético y normativo y abogacía”.

OPORTUNIDADES DE DESARROLLO

De cara al futuro, Echeverría-Torres destaca que de entre todos los desafíos que los *in-house* tienen por delante, el gran reto es “que nuestra profesión siga siendo altamente valorada por las empresas y por la sociedad”. Para ello, dice, “hemos de seguir esforzándonos en adaptarnos a las empresas, y a los cambios tecnológicos, que son incesantes”. Las nuevas tecnologías, el *big data* y la economía

Oportunidades de desarrollo para los in-house

- NUEVAS TECNOLOGÍAS
- BIG DATA
- LA ECONOMÍA DIGITAL

digital, ofrecen hoy en día oportunidades de desarrollo muy interesantes para los *in-house*. Las nuevas tecnologías, dice, vienen acompañadas de importantes regulaciones, como por ejemplo la Ley General Europea de Protección de Datos que entró en vigor en mayo de 2018, que afectan a todas las empresas que operan en la Unión Europea, y que en muchos casos han implantado programas sólidos de adaptación. Estos programas, señala, necesitan diseño jurídico y soporte legal continuado, “un



EL *BIG DATA* ESTÁ GENERANDO EN LAS EMPRESAS UNA FORMA DISTINTA DE ENTENDER LA GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN, Y TODAVÍA NO TENEMOS VISIBILIDAD COMPLETA SOBRE LA EVOLUCIÓN DE MUCHOS ASPECTOS LEGALES CRÍTICOS QUE LES SON APLICABLES



aspecto que está adquiriendo importancia es la seguridad de los sistemas y de la información, y supone un reto profesional para muchos *in-house* por su contenido altamente técnico”.

Por su parte, “el *big data* está generando en las empresas una forma distinta de entender la gestión de la información, y todavía no tenemos visibilidad completa sobre la evolución de muchos aspectos legales críticos que les son aplicables”, destaca Echeverría-Torres. Con respecto a la economía digital, asegura que los *in-house* son testigos de excepción, y están en muy buena posición para entender los aspectos legales que han de formar parte de los grandes marcos regulatorios aplicables a ella. Insiste en que, más allá de su fiscalidad, la economía digital constituye un gran reto para la UE y sus estados miembros, “quizá no sea demasiado aventurado afirmar que vamos hacia la creación de una nueva rama del derecho: el derecho de la economía digital”. ■

ENFOQUE INTELIGENTE

Mafalda Marcarenhas Garcia se incorporó a IBM Portugal hace siete años y hoy dirige un departamento que se encuentra en plena transformación. Asegura que, para los in-house, es fundamental mantenerse al día de las tecnologías para poder aportar el mejor asesoramiento posible al negocio.



MAFALDA MARCARENHAS GARCIA

Hoy desempeña un papel clave en el Departamento Legal de la oficina portuguesa de esta multinacional tecnológica norteamericana. Mafalda trabaja como Lead Counsel de IBM - EU Cloud Code of Conduct, Directora Legal del Departamento Legal de IBM Portugal, Lead Counsel para asuntos de privacidad relacionados con Europa en The Weather Company y, por ahora, nos dice, no se marcha a ningún lado.

En un momento en el que IBM está atravesando una importante transformación empresarial, en plena era de revolución digital, y creando nuevos modelos de negocio y nuevas oportunidades de negocio, Mafalda afirma que “en la empresa, siempre estamos fuera de nuestra zona de confort. Todo cambia constantemente. Hemos pasado del papel legal tradicional, de técnicos perspicaces a asesores más estratégicos. También tenemos que aportar más valor al negocio y en menos tiempo”. Con el cambio nace la oportunidad y, para Mafalda, no es diferente. “El reto para nosotros, como *in-house lawyers*, es mantenernos al día en cuanto a transformación digital y adoptar la tecnología. Tenemos que estar constantemente educándonos y aprendiendo mientras asesoramos al negocio”.

Las tareas de Mafalda se están multiplicando para poder hacer frente a un entorno normativo cada vez más intenso. “Esto nos está presionando cada vez más, como *in-house lawyers*. Nuestro papel se ha visto amplificado, como asesores de la empresa y como guardianes, para evitar que se produzcan violaciones de la normativa, el cumplimiento, la ética o la integridad. Además, la enorme cantidad de información que prolifera en el mundo está teniendo un enorme impacto en nuestro trabajo diario. Por eso, nos estamos equipando con herramientas tecnológicas que nos hacen ser más ágiles y aumentan la calidad y precisión de nuestra retroalimentación”.

TEAM LEADER

¿Qué significa eso a efectos prácticos? Mafalda no tiene dudas. “Trabajo estrechamente con los clientes internos y las líneas de negocio. Esto requiere ser inteligente con los negocios de IBM, con la cultura y los procesos internos de IBM, a la vez que se proporciona un asesoramiento legal preciso y experto en todas las áreas legales, incluyendo la corporativa, la de privacidad de datos, la financiera, la de propiedad intelectual, la de litigios o la de adquisiciones. A menudo negocio contratos con los clientes de IBM. Como miembro legal de *The Weather Company*, apoyo todos los asuntos relacionados con la privacidad de datos en Europa”.



“EL EQUIPO LEGAL DE IBM PORTUGAL FORMA PARTE DE UN EQUIPO LEGAL MAYOR EN EL ÁMBITO DE SPGI (ESPAÑA, PORTUGAL, GRECIA E ISRAEL)”.



Por lo tanto, ser inteligente, es decir, pensar fuera de los estándares es algo a lo que está acostumbrada. Pero siempre contando con un equipo en el que puede apoyarse. “En IBM Portugal, se espera que el equipo legal sea valiente en temas de TI, que esté al día en los avances de nuestra industria, que esté familiarizado con la cultura y los procesos de IBM. Al mismo tiempo, se espera que seamos capaces de responder a preguntas en áreas legales tan diversas como la corporativa, privacidad de datos, laboral, financiera, de seguros, litigios, compras públicas o inmobiliarias. Los miembros del equipo legal

IBM GLOBAL EN CIFRAS



350,600

NÚMERO DE EMPLEADOS



72,19 millones de euros

INGRESOS GLOBALES



1911

AÑO DE FUNDACIÓN



170

PAÍSES EN LOS QUE OPERA

4th Edition

Gold Awards

● ● ● ● ● by Inhousecommunity

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

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

SAVE THE DATE

5 November 2020
Madrid

Follow us on



#IBLGoldAwards

están organizados principalmente por el cliente. Al entender profundamente los negocios de los clientes de IBM, nos dedicamos más a los clientes en sí así como al éxito de la empresa”.

Como *in-house lawyer*, Mafalda trabaja con diferentes equipos jurídicos. “En mi función de apoyo a IBM Portugal, trabajo con una mezcla de abogados experimentados y cualificados junior. El equipo legal de IBM Portugal forma parte de un equipo legal mayor en el ámbito de SPGI (España, Portugal, Grecia e Israel)”.

Por regla general, los abogados junior de IBM en Europa comienzan su carrera en el Centro de Recursos Jurídicos de Dublín, Irlanda (el CRI de Dublín). Durante sus dos primeros años ahí IBM invierte de forma significativa en su formación y educación y también en el aumento de su experiencia profesional, ya que proporcionan apoyo jurídico a sus respectivos países. Así, además del equipo ubicado en Portugal, también cuentan con el apoyo de jóvenes abogados del CRI de Dublín.

PRECISIÓN Y HONESTIDAD

Cuando el equipo de Mafalda contrata a abogados externos, algo que no hace a menudo, esperan precisión y honestidad. Lo hace principalmente para algunos asuntos de litigios y algunas leyes laborales específicas. Pero la externalización, dice, no es una práctica frecuente en IBM. “Tenemos un equipo legal muy fuerte, con expertos en casi todos los asuntos legales - por ejemplo, tenemos



EN IBM PORTUGAL, SE ESPERA QUE EL EQUIPO LEGAL SEA VALIENTE EN TEMAS DE TI, ESTÉ AL DÍA EN LOS AVANCES DE NUESTRA INDUSTRIA Y ESTÉ FAMILIARIZADO CON LA CULTURA Y LOS PROCESOS DE IBM



MAFALDA MARCARENHAS GARCIA CV

Mafalda cuenta con más de 20 años de PQE y lleva más de 7 años trabajando en IBM. Está colegiada en Portugal, es hablante nativa de portugués y competente en inglés y español. Tras obtener su maestría en Derecho Corporativo y Comercial, del University College London, trabajó en el Departamento Bancario de Linklaters, en esta misma ciudad de Reino Unido donde participó en operaciones de financiación y refinanciación de deuda. En 2001 se incorporó a la oficina de Lisboa de Cuatrecasas, asesorando en operaciones de financiación, refinanciación y emisión de deuda. En 2004 se incorporó al Departamento Corporativo del despacho y se convirtió en experta en derecho mercantil y societario, capital riesgo y fusiones y adquisiciones. A partir de 2007, trabajó estrechamente en el mercado de Mozambique y, en 2010, fue invitada a formar parte del equipo directivo del despacho para poner en marcha el Angolan Desk de la firma en Luanda.

equipos legales generales, de privacidad de datos, de propiedad intelectual, de competencia y de fusiones y adquisiciones. Además, también tenemos un profundo conocimiento de la industria de negocios de IBM y estamos cerca del centro de decisiones. Los ejecutivos de IBM exigen un asesoramiento sencillo, claro y experto, lo que normalmente requiere una amplia investigación y análisis de los antecedentes por parte de los equipos legales. Idealmente, los ejecutivos requieren exhaustivas evaluaciones de riesgo de tamaño “twitter”, junto con la solución o las posibles alternativas para el problema”.

Sin embargo, a la hora de elegir una firma, tienen en consideración factores como “el alto nivel de *expertise* y experiencia del asesor externo en la materia requerida. También valoramos la reputación, la ética y la integridad del bufete y de los abogados involucrados”. Dicho esto, los abogados internos terminan siendo “más aptos para asesorar a las empresas en asuntos relacionados con el desarrollo de sus actividades”.



EL IMPACTO DE LA LEY DE CRÉDITO INMOBILIARIO EN LA COMPRAVENTA DE CRÉDITOS FALLIDOS

Por Eduardo Cámara, Senior Associate
del Departamento Corporate de Aroz & Rueda

El pasado mes de junio entró en vigor la nueva Ley de Contratos de Crédito Inmobiliario, la cual reforma el régimen aplicable a los préstamos o créditos, principalmente los garantizados con hipoteca, buscando el equilibrio entre prestatarios y prestamistas, para lo que, entre otros extremos, introduce nuevas reglas para el vencimiento anticipado.

Hasta ese momento, la normativa exigía que se acumulase el impago de tres cuotas mensuales para permitir a las entidades financieras tramitar una ejecución hipotecaria e iniciar los trámites de desahucio. La nueva norma

introduce un significativo cambio legislativo ampliando considerablemente el plazo para que las entidades prestamistas puedan declarar el vencimiento anticipado. De este modo, y más concretamente, tras la entrada en vigor de la Ley, los bancos acreedores no podrán ejecutar las hipotecas hasta que no se acumulen al menos 12 meses de impago o un equivalente al 3% del capital concedido (dentro de la primera mitad de duración del préstamo), y 15 meses o un 7% del capital (a partir de la segunda mitad de duración del préstamo). De ahí que, tras una primera lectura, pudiera parecer que el nuevo régimen puede tener un relevante impacto

en la venta de carteras inmobiliarias y de préstamos improductivos (conocidos en el mercado como “NPLs”), alterando el comportamiento del mercado inmobiliario. En concreto, se podría pensar que esta ampliación de los plazos, podría conllevar un endurecimiento para las entidades financieras vendedoras de las condiciones del mercado de ventas de carteras inmobiliarias y de NPLs, siendo dicho mercado esencial para los bancos al objeto de deshacerse de miles de millones de euros en ladrillo tóxico de sus balances. En la práctica de mercado, supondría, previsiblemente, que los fondos y otras compañías especializadas en adquirir y gestionar este



tipo de activos intenten exigir mayores descuentos en los precios a abonar a las entidades financieras vendedoras por sus carteras de préstamos hipotecarios improductivos y por sus carteras del ladrillo. Sin embargo, en nuestra opinión, y a pesar del cambio normativo, existen varios motivos para pensar que, en la práctica, no se van a producir grandes variaciones en los precios. En primer lugar, teniendo en cuenta la mayor seguridad jurídica en el mercado inmobiliario que ha traído consigo la entrada en vigor de la LCCI -al trasponer a nuestro ordenamiento jurídico la Directiva 2014/17/UE-, así como los últimos pronunciamientos

en la materia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea y de nuestro Tribunal Supremo, que avalan que el criterio a seguir en ejecuciones de hipotecas con cláusula de vencimiento anticipado sea la aplicación de la propia LCCI. En segundo lugar, a nuestro juicio, hay que tener en cuenta la gran competencia en el mercado de los fondos y demás compañías especializadas en la adquisición de carteras de NPLs. Y por último, la realidad del mercado nos demuestra que, en la práctica, cuando tienen lugar las transmisiones de los NPLs, ya suelen contar con varios meses de impago. Además, este tipo de

operaciones son muy atractivas para los inversores especializados en estos activos -a pesar de que los procedimientos judiciales de ejecución hipotecaria son largos y costosos en España-, ya que los grandes descuentos aplicados al precio conllevan que estas operaciones son de gran rentabilidad a largo plazo. Por estas y otras razones, y a pesar de la entrada en vigor de la nueva Ley, entendemos que el mercado de compraventas de carteras de préstamos e inmuebles continuará creciendo con éxito y no se verá afectado negativamente, quedando el efecto de la nueva normativa muy diluido en la práctica.



PROBLEMÁTICA EN TORNO AL USO DE LA VIVIENDA EN CASO DE CONVIVENCIA MARITAL CON UN TERCERO

Por Enrique Sainz Rodríguez,
Abogado del departamento de Derecho de Familia
de Fuster-Fabra Abogados

1. INTRODUCCIÓN.

Tras un procedimiento de divorcio, separación o medidas paternofiliales, es común que la que otrora fue domicilio familiar se atribuya a los hijos comunes y al progenitor custodio que quede con ellos.

Está claro que no estamos ante un uso sempiterno pero no son pocos los casos en que ese progenitor decide no solo rehacer su vida sentimental, sino introducir en la vivienda a esa nueva pareja y ante la parca extensión que hace el artículo 96 del Código Civil

(únicamente se establece que “*corresponde a los hijos y al cónyuge en cuya compañía queden.*”) surge la duda de si tiene patente de corso o si por el contrario este uso tiene unas limitaciones y el otro progenitor puede actuar a tal efecto mediante una modificación de medidas.

Durante años la jurisprudencia española ha ido dando diversas soluciones a esta situación a fin de evitar una situación injusta de cara al progenitor no custodio tales como la reducción de la pensión de alimentos (Sentencia del TS, Sala Primera, de 19 de enero 2017 (31/2017) o la fijación de un límite temporal en el uso (Sentencia del TS, Sala Primera, de 14 de marzo de 2017 (183/2017).

2. CAMBIO EN LA LÍNEA JURISPRUDENCIAL. SENTENCIAS DEL TRIBUNAL SUPREMO DE 20 DE NOVIEMBRE 2018, 19 DE OCTUBRE 2019 Y 29 DE OCTUBRE 2019.

Si bien fue el Tribunal Supremo el que decidió dar un giro de 180° en torno a los casos en que el titular del uso decide convivir con su nueva pareja en el domicilio familiar, conviene hacer mención a la SAP Almería, Sección 1ª, de 19 de marzo 2007 (59/2007) la cual fue la primera sentencia que dictaminó extinguir el uso otorgado al progenitor custodio tras haberse demostrado que este último se encontraba viviendo maritalmente con su

nueva pareja en el domicilio familiar.

No obstante, no fue hasta el año 2018, cuando el Tribunal Supremo en su sentencia de 20 de noviembre 2018 (641/2018) decidió extinguir el uso de la vivienda familiar atribuido al cónyuge custodio y a sus hijos, como consecuencia de la convivencia en la misma de la nueva pareja.

Dicha sentencia establecía que, al cambiar el estatus del domicilio familiar, el uso debía dejar de existir: *“En el presente caso, este carácter ha desaparecido, no porque la madre e hijos hayan dejado de vivir en ella, sino por la entrada de un tercero, dejando de servir a los fines del matrimonio. La introducción de una tercera persona hace perder a la vivienda su antigua naturaleza «por servir en su uso a una familia distinta y diferente”*

Posteriormente este mismo Tribunal ha venido siguiendo esta nueva línea jurisprudencial con la Sentencias de 19 de octubre y posteriormente de 29 de octubre, ambas del 2019, en las cuales se acuerda extinguir el uso concedido y reseñando que el custodio y los menores deberán abandonar la vivienda en el plazo de un año (en el caso de la primera sentencia) o en el momento en que se produzca la liquidación de la sociedad (en el caso de la segunda).

3. CONSECUENCIAS JURÍDICAS. PROBLEMÁTICA.

Si bien esta nueva línea jurisprudencial permite paliar



una gran injusticia, deja en el tintero una serie de cuestiones que no conviene pasar por alto.

En primer lugar, nos encontramos con el asunto del interés del menor por cuanto esta extinción afecta no solo al custodio sino a los propios menores que ven extinguido su uso. En la sentencia de 20 de noviembre, fue el Ministerio Fiscal el que interpuso recurso de casación contra la SAP de Valladolid que acordó extinguir el uso, pues consideraba que debía primar el interés del menor por encima del de los progenitores.

El otro gran problema radica en la carga de la prueba a la hora de demostrar que el progenitor está viviendo maritalmente con un tercero en la vivienda.

La mera declaración de las

partes, las cuales conviene recordar que no están obligadas a decir la verdad, no es prueba suficiente en estos procedimientos de modo que, descartada en la mayoría de los casos la exploración del propio menor, la única solución parece radicar en intentar recabar información y pruebas materiales para demostrar que la nueva pareja está viviendo de manera permanente en el domicilio familiar (pues solo en caso de permanencia se extingue el uso) siendo necesario la contratación de un detective privado, el cual no está al alcance de todos los bolsillos, surgiendo nuevamente la eterna dicotomía entre la justicia de ricos y la de pobres.

Es un gran paso sí, pero aún hay mucho camino por recorrer.

08-12 June 2020 • Milan

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

THE GLOBAL EVENT FOR
THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Call for Speakers

Are you an in house lawyer and have you
a subject matter expertise you would like to share?
We would love to hear from you!

If you are an in house counsel and you would like to be considered as speaker/panelist,
please send an email to helene.thiery@lcpublishinggroup.it • +39 02 84243870

NB: we will evaluate the submissions and add speakers to our programming agenda from January 2020. Applications evaluations are not necessarily performed on a first-come, first-serve basis but we are evaluating submissions in the context of the overall programming agenda. Please note that we may not be able to reply to every submission.

#legalcommunityweek

www.legalcommunityweek.com