

TOP 50 BUSINESS LAW LAWYERS

Elegimos a los 50 mejores abogados de algunas de las áreas más relevantes del Business Law

VIDEOJUEGOS

Alberto Rodríguez, de Bird & Bird: "Los videojuegos forman parte de nuestro ADN"

PUBLICIDAD DEL JUEGO

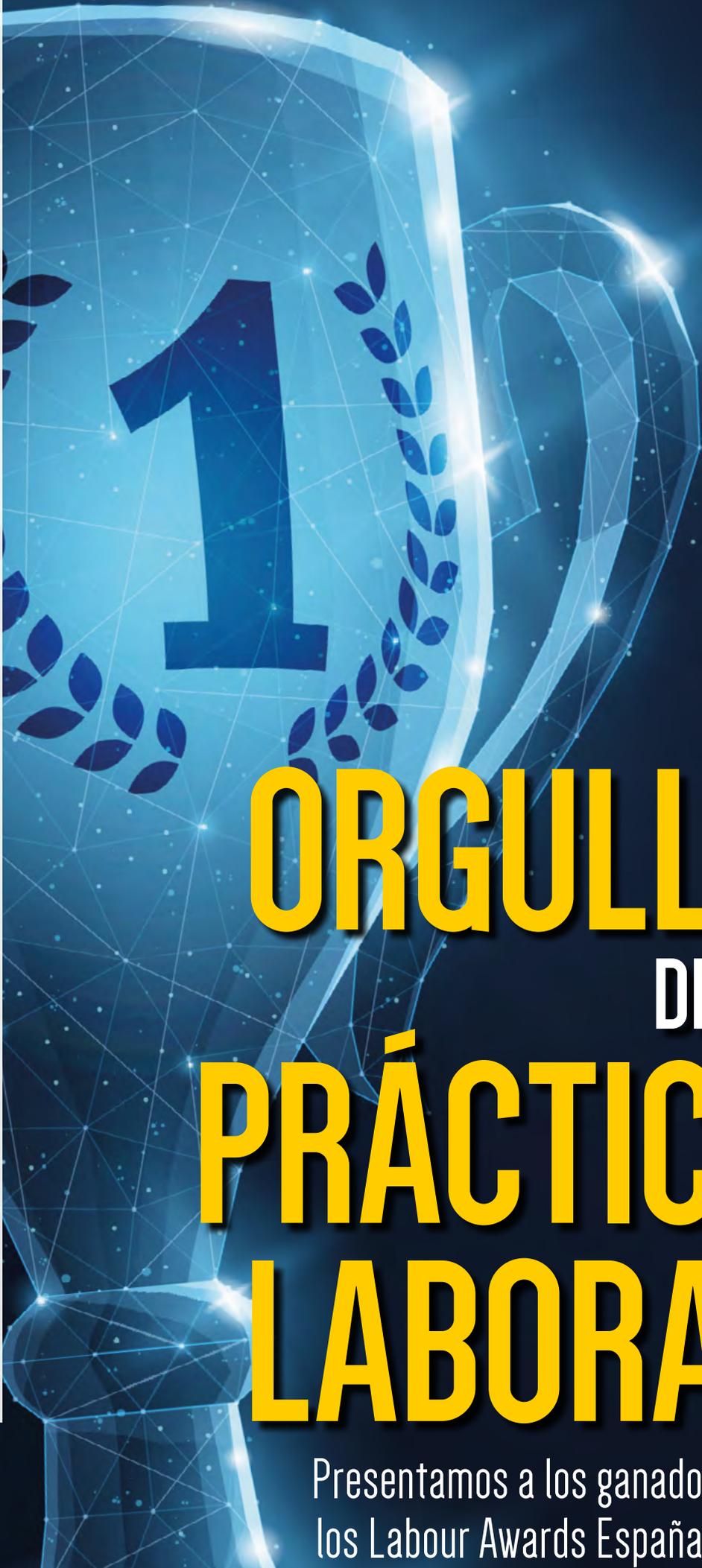
Hablamos con José María Baños, socio y fundador de Letslaw sobre la nueva normativa de publicidad del juego

TÓNICA LEGAL

Conocemos a María Rodríguez Pardo, directora de la asesoría jurídica de Suntory Beverage & Food Spain

HEDGE FUNDS

Sixto de la Calle, of counsel y director de Private Equity de Eversheds Sutherland Niece, nos da las claves de estos fondos



EL ORGULLO DE LA PRÁCTICA LABORAL

Presentamos a los ganadores de
los Labour Awards España 2020



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



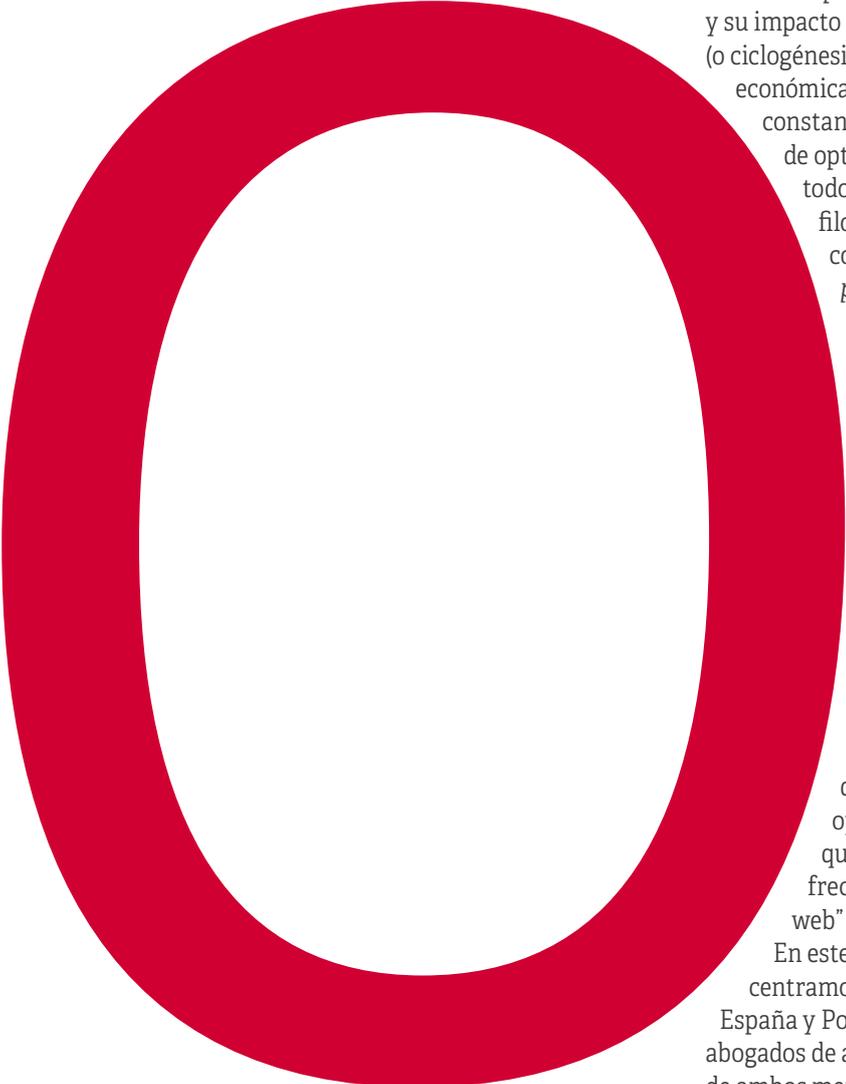
PUBLICATIONS

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.



OTOÑO

por desiré vidal



El otoño empezó con los rebrotes de lo que se sembró en primavera. La segunda ola del COVID-19 y su impacto creciente barrunta la macro tormenta (o ciclogénesis explosiva) de esta crisis sanitaria y económica que desgasta, a fuerza de repetición, constancia y hartazgo, las fuerzas recicladas de optimistas, pesimistas, resilientes y de todo ser pensante. En este escenario, la filosofía sigue siendo un lujo secundario, como dijo aquel, *primum vivere deinde philosophari*. Así que, de nuevo, toca arremangarse y a galeras a remar para escapar de la inercia, mar adentro. Si es en equipo, ya hay mucho ganado. Conscientes de eso, las firmas continúan reestructurando sus áreas y fichando a especialistas de las áreas que más faena requieren. Fusiones, integraciones, cualquier solución es válida mientras la dicha sea buena. El mercado legal sigue en movimiento en la península ibérica y eso es sin duda señal de salud. Mientras hay movimiento, hay esperanza. Como la esperanza de un futuro mejor que nos dan las operaciones en torno a los *green bonds*, que cada vez son más importantes y frecuentes, a las que dedicamos el “On the web” de este mes.

En este número de Iberian Lawyer centramos la mirada en el Business Law de España y Portugal y reconocemos a los Top 50 abogados de algunas de las áreas más relevantes de ambos mercados. Como suele suceder con estas selecciones, tampoco en esta ocasión están todos los que son (afortunadamente el sector de la abogacía

en Iberia se forma en centurias), pero sí damos fe de que son todos los que están. También, nos vemos obligados a “celebrar” los Labour Awards 2020 de España a través de estas páginas, pero sin renunciar a lo que suponen dichos galardones; el reconocimiento a los abogados y firmas expertas en Laboral que se superan día a día para ser los mejores de un sector muy competitivo que afronta, hoy más que nunca, complejos y extravagantes retos.

Y, por cambiar de tónica, nos tomamos una Schweppes mientras hablamos con María Rodríguez Pardo, directora legal de Suntory Beverage & Food Spain. Con ella charlamos sobre marcas y sobre la labor de defensa de las mismas que hacen los asesores jurídicos de las empresas del sector consumo. Hablamos sobre cómo esta compañía ha echado un cable a la hostelería en los malos momentos y sobre cómo la tecnología es ahora más que nunca fuente de proyectos y de nuevos retos y esperanzas.

A falta de poder salir a una terraza más allá de las diez, echamos una partida al Mario Bros mientras repasamos la realidad de este sector con Alberto Rodríguez, abogado sénior del departamento de Corporate de Bird & Bird. A pesar del aumento del consumo de videojuegos durante el confinamiento, la pandemia ha perjudicado a esta industria y la Asociación Española de Videojuegos (AEVI) ha elevado al Gobierno una serie de propuestas para impulsar al sector como estratégico. Además, ha suscrito una serie de acuerdos, como el alcanzado con esta firma, para apoyar esta actividad y a sus asociados.

Y del *gaming* pasamos al *gambling* para enfocarnos en la nueva normativa relativa a la publicidad del juego online que, se espera, quede aprobada en este mes de octubre y que ha provocado el malestar de los operadores y de colectivos como la Asociación Española de Juego Digital (Jdigital) por los perjuicios económicos que ocasionará. José María Baños, socio fundador de Letslaw, nos explica qué van a suponer estas nuevas restricciones y nos cuenta qué papel que ha jugado la pandemia en estas novedades legislativas.

Conocemos a Joana Martins Mendes, responsable legal de Finerge, el grupo portugués líder en el mercado de la producción de energía eólica cuya presencia en nuestro país ha crecido de forma importante en los últimos meses, que nos habla de los nuevos proyectos de la compañía y del papel que más le apasiona en realidad, el de ser madre de sus tres hijos.

Y mientras la crisis económica se agudiza y las empresas siguen buscando nuevas fórmulas para sobrevivir, nos preguntamos si los *hedge funds* pueden suponer una ¿oportuna? solución para todas las partes y hablamos al respecto con Sixto de la Calle, of counsel del área de Corporate y M&A y director de la práctica de Private Equity de Eversheds Sutherland Nicea.

Hablamos de la nueva Ley del Teletrabajo con Ignacio González Fernández, abogado sénior en Abdón Pedrajas, que nos da las claves las novedades que comportará la aplicación de la nueva normativa y con Adriana Scozzafava, autora de la encuesta sobre el teletrabajo en España: “Los españoles quieren Teletrabajar”, que nos ofrece sus conclusiones en la colaboración mensual de Women in a Legal World.

Viajamos a Turquía de la mano de Juan Antonio Viñuales, socio director de la oficina de Martínez-Echevarría & Rivera Abogados para saber cómo y por qué este abogado vasco que marcó para dos años, lleva ya más de quince en este exótico destino. Y, al hilo de las mezclas culturales, conocemos a Claudia Fernández López-Areal, abogada especializada en Arbitraje del sector de la Construcción en Pinsent Masons, que aplica en su labor diaria los conocimientos y la *expertise* que adquirió durante sus años de trabajo en Londres. 



DIGITAL LEGALINNOVATION

15-16 OCTOBER 2020

SIGN UP FOR **FREE ATTENDANCE**

www.legalinnovation.ch

Co-organizer:



Strategic partner:



Media partners:





N 98 | Octubre 2020

Chief Editor

desire.vidal@iberianlegalgroup.com
en colaboración con
 antonio.jimenez.morato@iberianlegalgroup.com

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Managing Editor de las publicaciones de Iberia y LatAm

llaria.laquinta@lcpublishinggroup.it

Group Art director

hicham@lcpublishinggroup.it • kreita.com
colaboración de LC Italy
 roberta.mazzoleni@lcpublishinggroup.it

Managing Director

aldo.scaringella@iberianlegalgroup.com

Group Coo

emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

**Group Communication
 and Business Development Director**
 helene.thierry@lcpublishinggroup.it

Projects & Events Coordinator

jon.bustamante@iberianlegalgroup.com

Sales Director

diana.rio@iberianlegalgroup.com

Sales Account - Portugal & Brazil

carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

Administration Officer

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Contributors

ignacio.gonzalez.fernandez, maria.dolores.lojo,
 adriana.scozzafava, javier.puyol.montero

Editor

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

El editor y los autores no se hacen responsables de los resultados de las acciones (o ausencia de las mismas) que se tomen en base a la información de esta publicación. A la hora de hacer frente a determinadas situaciones se recomienda a los lectores que busquen asesoramiento de un profesional cualificado. Iberian Lawyer se publica 11 veces al año por Iberian Legal Group SL 2020 - 09.2020 Se aplica el derecho de autor. Para fotocopias con licencia, póngase en contacto con info@iberianlegalgroup.com.

Política editorial

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

Depósito Legal

M-5664-2009



24 2020 LABOUR AWARDS ESPAÑA EL ORGULLO DE LA PRÁCTICA LABORAL



52 LÍDERES DEL MERCADO LOS 50 MEJORES ABOGADOS DEL BUSINESS LAW

08 ON THE MOVE PLMJ ficha a Andreia Candeias Mousinho como socia de Urbanismo

18 ON THE WEB Green bonds: por un futuro más verde

84 VIDEOJUEGOS Desde Bird & Bird nos hablan del sector

90 PUBLICIDAD DEL JUEGO Letslaw nos explica la nueva ley

94 RANKING Las principales firmas por facturación en Andalucía

98 IN-HOUSE ESPAÑA María Rodríguez Pardo, directora Legal de Suntory Beverage & Food Spain

102 IN-HOUSE PORTUGAL Joana Martins Mendes, responsable Legal de Finerge

110 NUEVA LEY DEL TELETRABAJO Abdón Pedrajas nos cuenta las claves

112 PRIVATE EQUITY ESPAÑA Sixto de la Calle, de Eversheds, nos habla de los Hedge Funds

118 PRIVATE EQUITY PORTUGAL PAIIR, un mundo en movimiento

122 SOCIOS POR EL MUNDO De San Sebastián a Turquía, con Martínez Echevarría & Rivera Abogados

127 ESPECIAL ÁFRICA Conversando sin fronteras con líderes del mercado

144 JÓVENES E IMPARABLES: Claudia Fernández López-Areal, de Pinsent Masons

150 WLW Adriana Scozzafava sobre la encuesta de Teletrabajo

152 ACC María Dolores Lojo sobre la subrogación en el sector de la seguridad privada

154 WCA Javier Puyol Montero sobre la Semana Internacional de Compliance

GLOBAL NPL

27-28 October 2020

VIRTUAL

A global networking opportunity

Sponsors



idealista

QUALCO

HIPOGESIBERIA



OCORIAN



Partners





URBANISMO PORTUGAL

PLMJ ficha a Andreia Candeias Mousinho como socia de Urbanismo

PLMJ refuerza su equipo de Urbanismo con la incorporación de **Andreia Candeias Mousinho** como socia.

Andreia Candeias Mousinho (en la foto), antigua asociada sénior de PLMJ, regresa al bufete después de tres años trabajando en Hudson Advisors Portugal (Lone Star Funds) prestando asesoramiento externo en materia de Urbanismo, uso del suelo, Medio Ambiente y Turismo, y en GNB Real Estate - Sociedade Gestora de Organismos de Investimento Coletivo do Grupo Novo Banco (Sociedad Gestora de Inversiones Colectivas del Grupo Nuevo Banco) desarrollando operaciones y proyectos complejos de un alto nivel de sofisticación jurídica.

El socio codirector de PLMJ, Bruno Ferreira, explica las razones de la contratación de la nueva socia: "La contratación de Andreia Mousinho Candeias nos permite reforzar la oferta a nuestros clientes nacionales e internacionales, un enfoque muy especializado y basado en una lógica de ventanilla única para la estructuración de grandes proyectos de inversión, precisamente porque somos capaces de seguir todos los aspectos de cada operación de forma muy centrada, trabajando con equipos multidisciplinares".

La nueva socia de PLMJ cuenta con una amplia experiencia en materia de planificación urbanística y en Derecho Público y Administrativo en general, Derecho Ambiental, Turismo, Inmobiliario y Construcción.

LITIGACIÓN Y ARBITRAJE

Pérez-Llorca incorpora a Ignacio Santabaya como socio de Litigación y Arbitraje, procedente de Jones Day

Pérez-Llorca ha contratado a **Ignacio Santabaya** (en la foto) como nuevo socio del área de práctica de Litigios y Arbitrajes. Con casi 20 años de experiencia, Santabaya ha desarrollado su carrera en reconocidas firmas internacionales donde ha asesorado a clientes tanto españoles como extranjeros, en diversos sectores como la construcción, financiero, farmacéutico, energético, industrial, hostelería, el juego e Internet. Ignacio se une a Pérez-Llorca desde Jones Day, donde fue counsel en el área de Disputas Globales. Anteriormente trabajó en Freshfields como abogado de Resolución de Conflictos. Su trabajo previo se ha centrado en procedimientos Civiles, Concursales y Contencioso-Administrativos ante diversos tribunales españoles, incluido el Tribunal Supremo, y en Arbitrajes nacionales e internacionales, ante tribunales como la CCI y el CIADI. Es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y cuenta con un máster en Mercados Financieros y Bursátiles por el Instituto de Estudios Bursátiles. También cursó el Programa Avanzado de Insolvencia y Derecho Corporativo impartido en IE Law School.

Santabaya está reconocido en varios rankings internacionales.





SEGUROS

Joaquín Ruiz Echaury deja Hogan Lovells y se incorpora a Pérez-Llorca

Pérez-Llorca ha anunciado la incorporación de **Joaquín Ruiz Echaury** como nuevo socio de la firma. Desde su rol liderará la creación del área de Seguros y Reaseguros.

Joaquín Ruiz Echaury cuenta con más de 25 años de experiencia en asesoramiento Corporativo, Regulatorio y Contencioso para la industria aseguradora y reaseguradora. Hasta su incorporación a Pérez-Llorca, ha sido socio responsable de esta práctica en Hogan Lovells. Durante su trayectoria ha trabajado con importantes clientes nacionales e internacionales en operaciones de M&A, alianzas de bancaseguros y reorganizaciones. En el ámbito Regulatorio, ha proporcionado asesoramiento sobre diseño de productos, interpretación de contratos, mediación de seguros y reaseguros y planes y fondos de pensiones. Asimismo, es un reconocido especialista en el campo Contencioso del sector Asegurador y en asuntos de responsabilidad civil de productos, donde ha coordinado Litigios y Arbitrajes de primer nivel. Licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra, cuenta con un máster en Asesoría Jurídica de Empresas por el IE Business School y un P.I.L. por la Harvard University. En cuanto a su faceta académica, Ruiz Echaury es profesor de Derecho Privado en la Universidad Pontificia de Comillas y autor de distintos libros sobre el sector asegurador y el Derecho de Daños.

ON THE MOVE



SEGUROS

Hogan Lovells reestructura su equipo de Seguros tras la salida de Joaquín Ruiz Echaury

Tras la salida de Ruiz Echaury para unirse a Pérez-Llorca, Hogan Lovells ha nombrado al socio **Luis Alfonso Fernández** (en la foto) responsable de la práctica de Seguros y Reaseguros de la firma junto con los grupos de práctica de Responsabilidad Civil por Productos, que se ocupa de los asuntos ibéricos y latinoamericanos en estrecha cooperación con otras oficinas. También es responsable del área de práctica de Litigios de Madrid. Fernández tendrá que liderar un equipo de dos abogados y varios asociados como único socio del área, ya que Jaime Bofill también dejó la firma para unirse a CMS en junio.

Está especializado en litigios relacionados con contratos de seguro, discusiones de cobertura, conflictos en materia de reaseguro, todo tipo de siniestros industriales y reclamaciones relativas a siniestros de aviación. Es también un reconocido experto en contratos de reaseguro y aspectos regulatorios de la industria aseguradora y reaseguradora.

Luis Alfonso, licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, se incorporó a Hogan Lovells desde EY Abogados en 2007 como asociado sénior y fue nombrado socio en 2011. Es profesor de Derecho del Seguro y de Derecho de Daños en la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE) y autor de numerosos artículos sobre responsabilidad civil y seguro y ha colaborado en la redacción de varios libros sobre Derecho del Seguro y Derecho de Daños.

Independent and international

WIDELY REGARDED AS ONE OF
THE LEADING CORPORATE BOUTIQUES IN SPAIN

ABOGADOS

ARAOZ & RUEDA



REGULACIÓN FINANCIERA

Baker Mckenzie ficha a Paula De Biase, de Pérez-Llorca, como socia de Regulación Financiera

Baker McKenzie ha incorporado a **Paula De Biase** para dirigir el área de Regulación Financiera en su oficina de Madrid. Con este fichaje, Baker McKenzie refuerza su equipo actual y da un fuerte impulso a un área de práctica estratégica.

La nueva socia posee una extensa experiencia en el asesoramiento a entidades nacionales e internacionales respecto a la autorización, creación, comercialización y cumplimiento normativo de productos, entidades o actividades sujetas a supervisión financiera, incluyendo iniciativas Fintech y nuevos productos y soluciones (on-line o mobile).

Adicionalmente, Paula cuenta con una amplia trayectoria en la definición de estructuras de inversión y el asesoramiento en contratos financieros complejos, así como en operaciones corporativas y Reestructuraciones con un componente transfronterizo Regulatorio-Financiero. Sus principales clientes son gestoras de fondos, entidades de capital-riesgo, bancos, entidades de pago, empresas de servicio de inversión, aseguradoras, entre otras entidades supervisadas.

Paula De Biase es Licenciada en Derecho por la Universidad Federal – UPFE de Recife (Brasil), experta en Derecho Contractual por la Universidad Pontificia Católica de São Paulo (Brasil) y cuenta con un máster en Derecho de la Empresa por la Universidad Pontificia de Comillas (Madrid). Anteriormente, Paula trabajó durante 13 años en Pérez-Llorca, donde era responsable del departamento de Servicios Financieros.

Asimismo, Paula ha sido profesora de la asignatura de Derecho Bancario en el máster de Asesoría Jurídica Internacional (MILP) del IE; del máster en Derecho Internacional, Comercio Exterior y Relaciones Internacionales de ISDE, del máster en Derecho de Empresa de la Universidad de Navarra y también en el máster en Capital-Riesgo y Emprendimiento de INCARI/Fundación Rafael del Pino.



IN-HOUSE ESPAÑA

Acciona nombra nueva directora Legal

Con más de seis años en la empresa, **Beatriz Hernández-Gil Quiroga** ha sido nombrada nueva directora Legal, de Fusiones y Adquisiciones y servicios corporativos de Acciona.

Hernández-Gil Quiroga (en la foto) es la responsable del área jurídica de la División de Negocios Industriales de Acciona desde el 2017, aunque trabaja como abogada en la empresa desde el 2014. Antes de esto, trabajó en Uría Menéndez desde 2010 hasta 2014.

Es licenciada en Derecho (con matrícula de honor) por la Universidad Complutense de Madrid y cuenta con un LL.M. de la Columbia Law School

»»»

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@iberianlegallgroup.com

**VOTE FOR
YOUR FAVORITES**

5 November 2020

**New location:
Lisbon**

Follow us on



#IBLGoldAwards



FINANCIAL MARKETS

CMS ficha a Guillermo Muñoz-Alonso como socio de Financial Markets

CMS, Albiána y Suárez de Lezo ha incorporado a **Guillermo Muñoz-Alonso** como socio para liderar la práctica de Mercados y Servicios Financieros, procedente de DWF-RCD.

Con esta nueva incorporación, la firma continúa reforzando sus áreas clave de práctica. En el caso de Muñoz-Alonso, está especializado en asesoramiento a instituciones financieras, así como a fondos de inversión de Private Equity.

Guillermo Muñoz-Alonso (en la foto) cuenta con una dilatada carrera desarrollada principalmente en Ramón y Cajal Abogados como responsable de la práctica de M&A y en Garrigues, donde pasó más de quince años, diez de ellos como socio, enfocado en Private Equity, Reestructuración de deuda, Financiación Bancaria y Mercados de Capitales. Contribuyó de forma significativa al desarrollo de la oficina de Garrigues en Londres. Guillermo se incorporó a DWF-RCD en marzo como socio de Financiero Societario, desde donde se une a CMS.

Colegiado como abogado en España e Inglaterra y Gales, Guillermo es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y diplomado en Derecho Comunitario por el Colegio Universitario de San Pablo-CEU. En el plano académico, ha impartido clases en Universidad Pontificia de Comillas – ICADE, Centro de Estudios Garrigues (programa Master Executive en Corporate Finance) y en la Universidad Europea de Madrid.



REAL ESTATE

GA_P ficha a un partner de Real Estate de Ontier

Gómez-Acebo & Pombo refuerza la práctica Inmobiliaria de la firma con la incorporación de **Jaime Díaz de Bustamante**

Jaime Díaz de Bustamante (en la foto) cuenta con más de veinte años de experiencia como abogado experto en derecho inmobiliario. Su carrera profesional se ha desarrollado en varios despachos de abogados, entre ellos Clifford Chance, Ramón y Cajal Abogados y en sus últimos cinco años en ONTIER, siendo en estos dos últimos despachos, socio responsable del área Inmobiliaria.

Jaime Díaz de Bustamante tiene amplia experiencia en Derecho Inmobiliario y Financiero Inmobiliario, siendo reconocido como abogado, en esta especialidad, en los directorios internacionales más prestigiosos. Jaime ha asesorado en operaciones de Adquisición y Desinversión de toda clase de activos Inmobiliarios (centros comerciales, oficinas, terciario y comercial, logístico e industrial, residencial, suelos en desarrollo y solares) y cesión de carteras de préstamo/crédito con garantía inmobiliaria subyacente. Asimismo, Jaime está especializado en Contratación Inmobiliaria (construcción, arrendamientos, derechos de superficie, Sale & Leaseback, etc.), y en procesos de Financiación para la adquisición de activos inmobiliarios, Reestructuración de la deuda de sociedades inmobiliarias y procesos de Financiación para la expansión de compañías y grupos empresariales.

»»

16-17-18-19-20.11.2020



SEMANA INTERNACIONAL COMPLIANCE

semanacompliance.eventocompliance.com

El Instituto de Oficiales de Cumplimiento (IOC), la Asociación de profesionales de cumplimiento normativo (CUMPLEN) y la World Compliance Association (WCA), organizan la primera Semana Internacional de Compliance. Se trata de un evento único, en el que se abordarán los temas más relevantes, críticos y de actualidad y futuro para la función del Compliance Officer.



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



CONEXIÓN 100% ONLINE



HORA :
9:00 - 20:00



INSCRIPCIONES :

PRECIO SEMANA COMPLETA : 250€
PRECIO CONGRESO : 150 €

PARA ASOCIADOS A LA WCA, IOC Y CUMPLEN	CÓDIGO: SMNCMP50	50% Dto.
PARA ENTIDADES COLABORADORAS	CÓDIGO: SMNCMP30	30% Dto.

LA INSCRIPCIÓN INCLUYE:

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

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



Patrocinador ORO

Patrocinadores PLATA





FISCAL

Vaciero ficha nuevo socio para liderar el área de Fiscal

El nuevo socio, procedente de Cremades Calvo & Sotelo, se incorpora para dirigir el departamento de Derecho Fiscal y Tributario de la oficina de Madrid.

Francisco Javier Iniesto tiene una amplia experiencia en fiscalidad inmobiliaria, en el asesoramiento fiscal en operaciones de M&A y compra-venta de sociedades por parte de inversores nacionales e internacionales, consolidación fiscal, fiscalidad del deporte y el entretenimiento, entre otras materias. Posee una sólida y acreditada trayectoria en procedimientos Tributarios, representando a clientes, personas físicas y sociedades en procedimientos de comprobación de valores y procedimientos de gestión e inspección tributaria.

Procedente del despacho Cremades Calvo & Sotelo, Francisco Javier Iniesto ha desarrollado su carrera profesional en firmas y boutiques de Fiscal de referencia como Melchor de las Heras (ahora CMS Albiñana & Suárez de Lezo) o en la firma del prestigioso fiscalista Carlos Rubio. También tuvo la oportunidad de crear y dirigir el departamento Fiscal de la boutique legal del exsocio director de Cuatrecasas de la oficina de Madrid, Santiago Gastón de Iriarte.

Expositor al Cuerpo de Subinspectores de Hacienda del Estado, es Licenciado en Derecho por la Universidad Nacional de Educación a Distancia y Diplomado en Gestión y Administración de Empresas por la Universidad Carlos III de Madrid, con la especialidad financiera, posee un máster en Tributación por el Centro de Estudios Financieros (CEF) de Madrid y un programa de postgrado en Fiscalidad del Deporte y del Entretenimiento por la misma escuela de negocios. Ha sido además profesor de Fiscalidad en los programas máster impartidos por el Centro Universitario Villanueva y la Universidad Europea de Madrid.

SEGUROS Y FISCAL

M-E & R ficha a dos nuevos socios

Martínez-Echevarría & Rivera Abogados (antigua M-E), ha fichado a Miguel Torres (forcomo socio coordinador del departamento de Derecho del Seguro y al Abogado del Estado Juan José Zabala, exsocio de Derecho Público de CMS Albiñana & Suárez de Lezo, como socio de como socio de Administrativo, Regulatorio y Energía.

Miguel Torres (en la foto a la izquierda) ha sido socio del despacho L.C. Rodrigo Abogados desde el año 2003 y cuenta con más de 24 años de experiencia profesional. Es un gran especialista en asuntos contenciosos, en especial aquellos relacionados con el Derecho de Seguros, Reaseguros y contratos Mercantiles. En concreto, Miguel Torres ha actuado en procedimientos relativos a siniestros en fábricas o relacionados con activos industriales, como turbinas diversas, aerogeneradores y maquinaria industrial, reclamaciones por Interrupción de Negocio y responsabilidad de producto. También tiene amplia experiencia en líneas financieras y asesora en contratación y adaptación de pólizas extranjeras a la normativa española. Asimismo, tiene experiencia en Litigios transfronterizos, tanto como responsable del procedimiento español o en colaboración con letrados extranjeros. Miguel Torres es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y tiene un LLM de la Universidad Johann Wolfgang Goethe de Frankfurt am Main.

Juan José Zabala (en la foto a la derecha), licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, ingresó en el Cuerpo de Abogados del Estado en 2005. Entre otros destinos, estuvo en el Tribunal Superior de Justicia de Madrid donde atendió las áreas de Derecho Laboral (Juzgados de lo Social y Sala de lo Social del TSJ de Madrid) y Derecho Contencioso Administrativo. En su destino en el Servicio Jurídico de la Agencia Estatal de Administración Tributaria asumió el asesoramiento y la representación y defensa juicio de la Agencia en procedimientos tributarios, delitos fiscales, concursos de acreedores y acciones civiles. Fue Abogado del Estado ante el Ministerio de Justicia, donde desarrolló funciones de asesoramiento jurídico a los órganos superiores y directivos del Ministerio. En el año 2013 se incorporó a la Abogacía del Estado ante el Tribunal Constitucional. En abril de 2015 pasó a Cortés Abogados. Desde febrero de 2018 formó parte como socio del Departamento de Derecho Público y Sectores Regulados de CMS Albiñana & Suárez de Lezo. Está especializado en derecho procesal contencioso administrativo, procedimientos tributarios, contratación del sector público, derecho administrativo sancionador, y derechos fundamentales.



CORPORATE/M&A PORTUGAL

Abreu incorpora a una nueva socia de Corporate y M&A

Abreu Advogados ha anunciado el refuerzo de su equipo Mercantil, Societario y de Fusiones y Adquisiciones con la integración de la socia profesional **Maria de Deus Botelho** (en la foto), procedente de JPAB - José Pedro Aguiar Branco, donde era socia desde 2012. Con más de 15 años de experiencia y una reconocida trayectoria en Derecho Mercantil y Societario, Maria de Deus Botelho cuenta con una amplia experiencia en la representación de clientes nacionales e internacionales en una amplia variedad de proyectos de Fusiones y Adquisiciones, Reestructuraciones Corporativas y Financieras, Joint-Ventures y apoyo a start-ups, habiendo sido presidenta y secretaria de varias empresas.

As Duarte de Athayde, managing partner of Abreu Advogados, expressed: "We are very pleased with the arrival of Maria de Deus Botelho at our firm. She is a lawyer with a very relevant professional and academic background and will certainly contribute to the affirmation of our work in Commercial and M&A, an area of practice that has focused on the quality of strategic and personalised support in the most complex challenges of organisations." At Abreu, she will contribute to the reinforcement of a practice area led by partners Ana Sofia Batista, José Maria Corrêa de Sampaio and Manuel Santos Vítor, with a team of over 40 lawyers.

Duarte de Athayde, socio director de Abreu Advogados, comenta: "Estamos muy contentos con la incorporación de María de Deus Botelho a nuestro bufete. Es una abogada con una formación profesional y académica muy relevante y, sin duda, contribuirá a la afirmación de nuestro trabajo en el área Mercantil y de Fusiones y Adquisiciones, un área de práctica que se ha centrado en la calidad del apoyo estratégico y personalizado en los desafíos más complejos de las organizaciones".

In parallel with its professional career, Maria de Deus Botelho has excelled in research and *academia*. With a degree in Law, she is doing her PhD in "Corporate Law Sciences", and has completed her Master's degree in "Company and Business Law", and postgraduate studies in "Consumer Law", "Special Contracts", and "European Economic Criminal Law".

Paralelamente a su carrera profesional, Maria de Deus Botelho destaca en la investigación y en el mundo académico. Licenciada en Derecho, está realizando su doctorado en "Ciencias del Derecho Empresarial", y ha completado su máster en "Derecho de la Empresa y de los Negocios", y estudios de postgrado en "Derecho del Consumidor", "Contratos Especiales" y "Derecho Penal Económico Europeo".

ON THE MOVE



FISCAL

Ceca Magán ficha al responsable de Fiscal de Lener como socio

Javier Fernández Cuenca (en la foto), procedente de Lener, se incorpora a Ceca Magán Abogados como socio del área de Derecho Tributario, donde liderará la práctica de Fusiones y Adquisiciones. Javier es experto en materia tributaria, Letrado Asesor de Empresas por la Universidad Pontificia de Comillas, ICADE (E-1), donde también cursó el máster de Asesoría Fiscal, y cuenta con una fuerte especialización en materia de M&A y operaciones Inmobiliarias, tanto a nivel nacional como internacional, estando considerado como uno de los abogados más relevantes en el ámbito Fiscal en toda suerte de transacciones en la última década.

En su extensa carrera, Javier ha asesorado a un nutrido número de empresas nacionales de referencia, así como a empresas internacionales con inversiones en España, dedicación que le ha merecido la mención en dos de los principales directorios internacionales del sector. Cuenta con una dilatada experiencia de más de 25 años, habiendo trabajado en despachos de la talla de EY, donde destaca su paso de 2 años por el International Tax Desk de Nueva York, o Pérez-Llorca, despacho en el que abrió la práctica fiscal en el año 2001, liderándola durante más de 15 años. En los últimos años venía dirigiendo la práctica Fiscal de Lener. Ha sido profesor asociado en el máster de Asesoría Jurídica del IE durante 15 años y profesor de Fiscalidad de Capital-Riesgo en el Instituto de Estudios Bursátiles (IEB) durante 6 años. Desde hace diez años, es profesor en el máster de Acceso a la Abogacía de la Universidad de Navarra, perteneciendo además a su Consejo Asesor.

>>>



Groundbreaking Legal Trusts.

Simple.



Scan for more
information





DERECHO PÚBLICO

Roca Junyent ficha Iñigo Cisneros como socio de Derecho Público

Roca Junyent ha incorporado a **Iñigo Cisneros Humaran** como socio del departamento de Derecho Público. El abogado cuenta con una extensa experiencia tanto en el mundo empresarial como en despachos de abogados. Cisneros liderará las áreas sectoriales de Energía y Energía y Tecnología, Información, Comunicaciones y Entretenimiento (TICE) desde la oficina de Madrid.

A lo largo de su trayectoria profesional, Iñigo Cisneros (en la foto) ha desarrollado su carrera en grandes empresas privadas como Gamesa y el Grupo Mediapro donde ha sido director de Asesoría Jurídica y miembro del Comité de Dirección. Asimismo, ha trabajado en prestigiosos despachos como Cuatrecasas, KPMG y Garrigues. Se incorpora a Roca Junyent después de 8 años en ICH Legal.

Iñigo Cisneros es licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto (Bilbao) y en su expediente académico cuenta con un máster en Derecho de la Empresa por la Universidad Pompeu Fabra, un máster en Derecho de Sociedades por ESADE, un Lawyers Management Program por el Instituto de Empresa realizado entre Madrid y Londres y acreedor del título Certified Compliance & Ethics Professional-Internacional.

En paralelo, Cisneros compagina su actividad profesional con la labor de docente como profesor del máster de Derecho de Sociedades del Instituto Superior de Derecho y Economía (I.S.D.E – Barcelona). Anteriormente, ejerció como profesor de la International Faculty for Executives en Madrid y de las Cámaras de Comercio de San Sebastián, Oviedo y Burgos.



FISCAL

Fieldfisher JAUSAS ficha a Juan Osuna como socio responsable de Fiscal

Fieldfisher JAUSAS ha fichado a Juan Osuna como socio para liderar la práctica de Fiscal de su oficina de Madrid.

Juan Osuna (en la foto) se incorpora a Fieldfisher JAUSAS desde Garrido Abogados donde ha trabajado desde 2015. Está especializado en asesoramiento Tributario tanto a pymes como a grandes empresas. Además de realizar un asesoramiento fiscal recurrente y proactivo de los clientes, ha defendido en numerosas ocasiones los intereses de los contribuyentes frente a la Inspección de Hacienda tanto en el ámbito estatal, como el autonómico y el local. Asimismo, ha participado en el diseño de la estructura fiscal internacional de multinacionales extranjeras y españolas, tanto en la optimización en España como en su expansión internacional.

Cursó la licenciatura en Derecho y posteriormente el máster en Bolsa y Mercados Financieros en el Instituto de Estudios Bursátiles (I.E.B.) de Madrid.

Jordi Ruiz de Villa, presidente de Fieldfisher JAUSAS, señala que su incorporación "es parte de nuestro plan estratégico, que incluye un fuerte compromiso con el crecimiento en talento con la incorporación de jóvenes socios, tanto en la oficina de Madrid como en la de Barcelona".



MERCANTIL Y SOCIETARIO PORTUGAL

Telles incorpora a Tiago Sampaio como of counsel

Telles refuerza su departamento Mercantil y Societario con la contratación de **Tiago Sampaio** (en la foto) como of counsel, que se incorpora al despacho desde Garrigues, donde era asociado sénior.

En palabras del presidente de Telles, Carlos Lucena: "Telles y yo tenemos una gran esperanza en las cualidades técnicas y personales de Tiago, que acogemos con gran placer. Estamos seguros de que al sumarse al proyecto de referencia que Telles interpreta en el derecho nacional, Tiago contribuye de manera significativa al fortalecimiento del bufete y da pasos importantes en su afirmación como abogado de gran mérito".

Tiago Sampaio se graduó en el campus de Oporto de la Universidad Católica Portuguesa. A lo largo de su trayectoria profesional, trabajó en grandes bufetes: fue pasante en Morais Leitão, asociado en Cuatrecasas y asociado sénior en PLMJ y Garrigues.

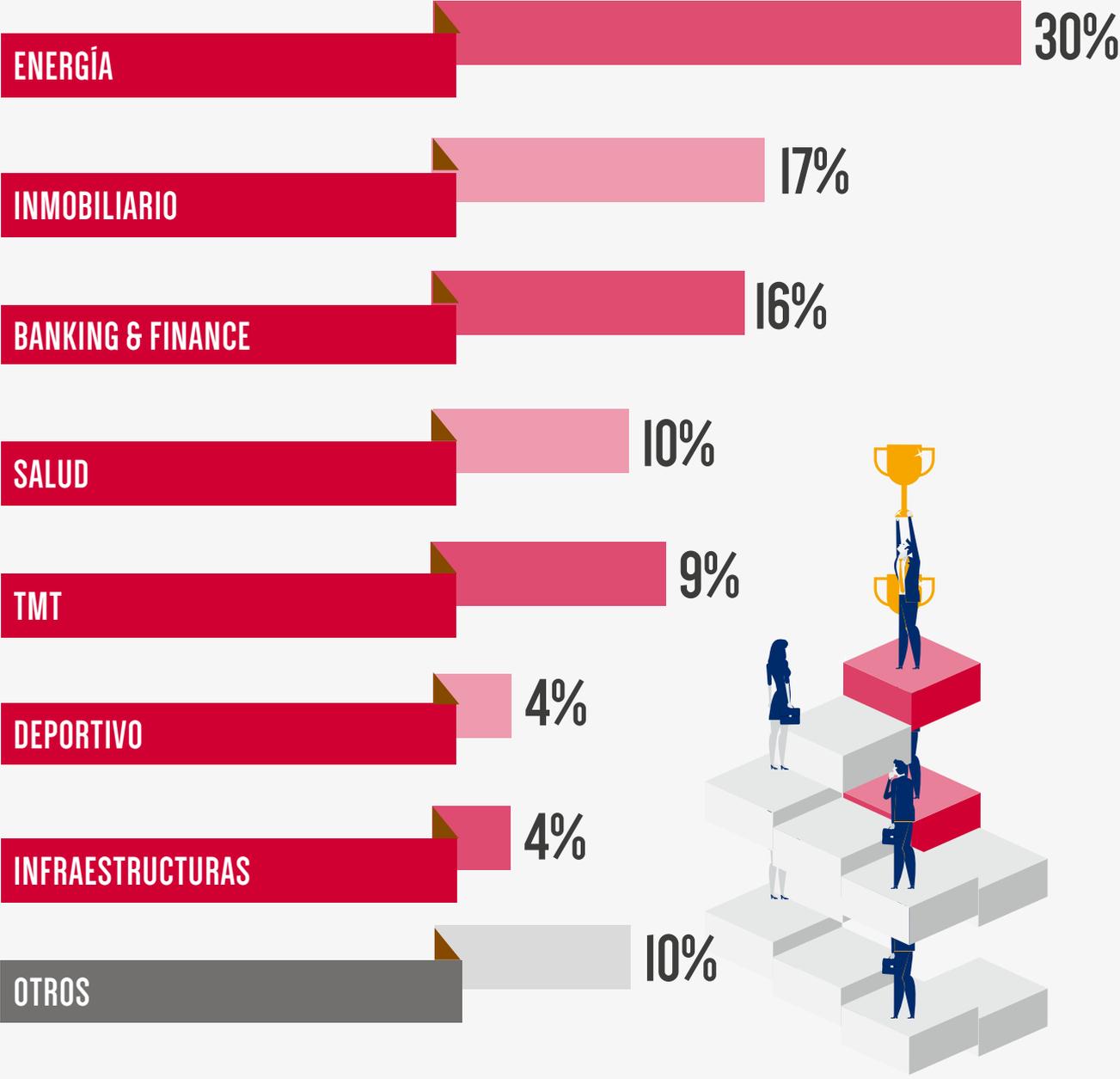
GREEN BONDS: POR UN FUTURO MÁS VERDE



E

El mundo tiene una oportunidad única de acelerar el desarrollo sostenible colocando a las energías renovables en el centro de los planes de recuperación económica de la pandemia. El informe “Global Trends in Renewable Energy Investment 2020”, elaborado por Frankfurt School-UNEP Centre-BloombergNEF muestra que la financiación de proyectos de energía renovable a nivel de servicios públicos de más de 1MW durante el año pasado alcanzó los 230 mil millones de dólares a nivel global. El sector de las renovables pretende adquirir más capacidad de

DEALS IBÉRICOS: SECTORES CLAVE



Periodo: 17 de agosto – 20 de septiembre 2020 (fuente: Iberianlawyer.com)

generación que nunca y ayudar a los gobiernos a llevar a cabo una acción climática más sólida en el marco del Acuerdo de París.

Se espera que el crecimiento de la energía eólica marina (offshore) y la propagación de la financiación de grandes proyectos aumente rápidamente a medida que los costes fotovoltaicos sigan descendiendo y vayan apareciendo nuevos modelos de financiación.

Instrumentos innovadores como los bonos verdes o *green bonds* pueden canalizar una cantidad sustancial de capital global hacia la energía renovable y ayudar a cerrar la brecha entre los proveedores de capital y los activos verdes, ayudando a los gobiernos a recaudar fondos para proyectos que cumplan los objetivos climáticos y permitiendo a los inversores alcanzar sus objetivos de sostenibilidad, convirtiéndose en verdaderos defensores de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y no solo en puros *greenwashers*.

Pero tal y como muestra el estudio "Renewable Energy Finance Brief (enero de 2020)" de la Agencia Internacional de Energías Renovables (IRENA), los bonos verdes todavía se encuentran muy por debajo de su potencial y carecen del tamaño adecuado para impulsar el cambio global en este sentido. Si bien la promesa y el potencial del mercado de bonos verdes es grande, para aumentar los niveles de emisión actuales se requieren acciones coordinadas por parte de múltiples actores para poder reducir las barreras actuales del mercado. Este mes, las financiaciones en renovables han representado más de la mitad del total de operaciones de Energía en la península ibérica. Hemos sido testigos de varias emisiones de bonos verdes en el mercado ibérico, como los 130 millones de euros emitidos por Ecoener para refinar sus centrales hidroeléctricas y eólicas operativas

en Canarias y Galicia; un bono verde mixto pionero en España que ha apostado por dos fuentes de energía gracias a la tecnología del proyecto; incluye tanto energía hidroeléctrica como eólica. Linklaters ha asesorado a los inversores en esta emisión.

Otro hito ha sido la primera transacción verde certificada por Climate Bond en España, en la que FRV y Natixis han cerrado un acuerdo de Project Finacing para una planta fotovoltaica en Extremadura. En esta operación FRV ha sido asesorado por Cuatrecasas, mientras que Watson Farley & Williams ha sido el asesor legal del banco de inversión francés. Portugal ha presenciado su primera financiación estatal involucrando a un sindicato bancario bajo la ley que instituyó la llamada moratoria de crédito bancario público en el contexto actual del COVID-19, con Abreu Advogados brindando asistencia legal al Grupo Efacec, la mayor Corporación portuguesa en el campo de la energía, la ingeniería y la movilidad.

La financiación de energías renovables también se beneficiará de los recientes laudos de Arbitraje Internacional, como el caso de Freshfields representando a Portigon contra España, que ha logrado una decisión que probablemente tendrá implicaciones significativas para las instituciones financieras y sus inversiones en Project Finance, ya que los prestamistas de Project Finance ahora pueden buscar protección. en virtud de tratados internacionales de inversión contra medidas estatales que afecten negativamente a los proyectos. El tribunal arbitral sostiene que la Financiación de Proyectos (en forma de préstamos a largo plazo e instrumentos de cobertura de tasas de interés) constituye una inversión protegida bajo el Tratado sobre la Carta de la Energía (TCE) y el Convenio del CIADI.

Los bonos verdes para proyectos

respetuosos con el medio ambiente, que recaudaron 271 mil millones de dólares en 2019 según el estudio de BNEF anteriormente mencionado, parecen ser los protagonistas de la Financiación de Renovables y el modelo de deuda ecológica de moda. Sin embargo, las estadísticas muestran que el alcance del mercado de bonos verdes sigue siendo pequeño en comparación con los desafíos que debe abordar y respecto al mercado de bonos tradicionales en general.



Jorge Alegre

LINKLATERS ASESORA A LOS INVERSORES EN UNA EMISIÓN DE BONOS VERDES DE ECOENER POR 130 MILLONES DE EUROS

Linklaters ha asesorado a los inversores en la emisión de la Gallega Ecoener de un bono verde mixto de 130 millones de euros destinado tanto a la energía hidroeléctrica como a la eólica.

El Grupo Ecoener, empresa de generación de energía especializada en tecnologías renovables a largo plazo, ha emitido un bono verde por 130 millones de euros a través de Ecoener Emisiones, SA. Los importes obtenidos se destinarán a refinanciar centrales hidroeléctricas y eólicas existentes en Canarias y Galicia. Los fondos recaudados le dan a la compañía una estructura de capital estable y flexible para emprender iniciativas de crecimiento futuro desde una posición de fortaleza.

Se trata de un bono verde pionero en España, gracias a la tecnología de los proyectos que incluyen tanto hidroeléctrica como eólica.

El bono verde de Ecoener es un bono sénior garantizado con un vencimiento a 20 años y un cupón del 2,35 por ciento, que optimizará y fortalecerá el balance de la empresa. Los bonos cotizarán en el mercado financiero internacional Freiverkehr (Open Market) de la Bolsa de

Valores de Frankfurt.

Los bonos se han colocado de forma privada con inversores institucionales internacionales: Aviva Investors, el negocio global de gestión de activos de Aviva plc, una de las principales aseguradoras del Reino Unido; Schroders, un administrador de activos independiente líder; y Manulife, una compañía de seguros de vida líder en Canadá, Estados Unidos y Asia durante más de 175 años.

Societe Generale ha actuado como Agente Colocador único, mientras que Ecoener ha sido asesorado por White & Case, los inversores por Linklaters (incluida la documentación legal); Deloitte ha actuado como Model Audit, Aon como Insurance Advisor, Altermia como Technical Advisor y Baringa como Market Advisor.

Linklaters ha asesorado a los inversores con un equipo liderado por el socio de Financiero **Jorge Alegre**, con la asistencia del managing associate Alberto García Linera.

Área de práctica

Financiero

Operación

Emisión de bonos verdes mixtos por Ecoener

Firma

Linklaters

Socio principal

Jorge Alegre

Valor

130 millones de euros

CUATRE CASAS Y WFW ASESORAN EN EL CIERRE FINANCIERO DE UN CLIMATE BOND DE 64 MILLONES DE EUROS DE FRV CON NATIXIS

Fotowatio Renewable Ventures (FRV), parte de Abdul Latif Jameel Energy, ha alcanzado el cierre financiero del proyecto fotovoltaico San Servan de 138 MW en la comunidad autónoma española de Extremadura. FRV ha logrado un cierre financiero sin recurso de 64 millones

»»

de euros con el banco corporativo y de inversión francés Natixis.

Esta es la primera transacción ecológica certificada por Climate Bond en España, con Natixis actuando como suscriptor y coordinador único del bono verde. Según FRV, la transacción demuestra el sólido compromiso de FRV con las mejores prácticas en la financiación de energía solar.

El parque solar, que se construirá en la localidad de Solana de los Barros, tiene un contrato de compraventa de energía (PPA) a largo plazo con Engie España. Cuatrecasas ha asesorado a FRV y WFW ha sido el asesor legal de Natixis.

Cuatrecasas ha asesorado a FRV con un equipo de su oficina de Madrid liderado por el socio de Financiero **Agustín Cerdá** y el socio de Público y Regulatorio **Luis Pérez de Ayala**, con la colaboración de los asociados de Financiero Javier Sotés y Juan González, y los asociados de Público y Regulatorio Agustín Alfaro, Alejandro Bonitch y Marta Díaz.

El equipo asesor de Watson Farley & Williams ha estado liderado por el socio de Financiero **Rodrigo Berasategui**, junto con el asociado sénior de Financiero Jacobo Hermidas.

Área de práctica

Financiero, Público y Regulatorio

Operación

Cierre financiero de bonos Climate Bond de FRV con Natixis

Firma

Cuatrecasas, Watson Farley & Williams

Socio principal

Agustín Cerdá, Luis Pérez de Ayala (Cuatrecasas) y Rodrigo Berasategui (WFW)

Valor

64 millones de euros

ABREU ASESORA AL GRUPO EFACEC EN UNA FINANCIACIÓN CON GARANTÍA



Agustín Cerdá



Luis Pérez de Ayala



Rodrigo Berasategui

ESTATAL DE 70 MILLONES DE EUROS

Abreu Advogados ha prestado asistencia legal al Grupo Efacec en la negociación de una nueva financiación por 70 millones de euros garantizada por el Estado portugués.

La financiación la ha llevado a cabo un sindicato bancario compuesto por cinco bancos portugueses. Se trata de la primera financiación estatal que involucra a un sindicato bancario bajo la ley que instituyó la llamada moratoria del crédito bancario público y que cumple con el marco temporal aprobado por la Comisión Europea sobre medidas de ayudas estatales de apoyo a la economía en el actual contexto del COVID-19.

La garantía autónoma otorgada a los bancos por la entidad pública Norgarante asciende al 90 por ciento del monto del préstamo. Esta operación pionera y de gran complejidad ha involucrado, además de los bancos financiadores, también a la Dirección General de Hacienda y Finanzas, la Agencia de Gestión de Tesorería y Deuda Pública, la Sociedad Portuguesa de Garantía Mutua, Norgarante y el holding estatal Parpública, recibiendo la necesaria aprobación por parte del Estado en el ejercicio de su función de accionista tras el proceso de nacionalización del 71,73% de Efacec, que permite a Efacec normalizar su actividad.

El equipo de Abreu ha sido coordinado por el socio de Corporate y M&A **Manuel Santos Vitor** y el socio de Bancario y Financiero **Rodrigo Formigal**.



Manuel Santos Vitor



Rodrigo Formigal

Área de práctica

Corporate/M&A, Bancario y Financiero

Operación

Préstamo sindicado con garantía estatal concedido a Efacec

Firma

Abreu Advogados

Socio principal

Manuel Santos Vitor y Rodrigo Formigal

Valor

70 millones de euros

EL ORGULLO DE LA PRÁCTICA LABORAL

PRESENTAMOS A LOS GANADORES DE LA EDICIÓN 2020 DE LOS IBERIAN LAWYER LABOUR AWARDS EN ESPAÑA: 24 SELECCIONADOS EN TOTAL, DESPACHOS Y ABOGADOS, QUE REPRESENTAN LO MEJOR DEL SECTOR LABORAL POR SU *EXPERTISE*, ACTIVIDAD Y BUENA PRAXIS. A TODOS ELLOS, EL MAYOR DE LOS APLAUSOS DESDE EL AGRADECIMIENTO Y RECONOCIMIENTO DE ESTA PUBLICACIÓN

Pese a lo inusual del contexto en el que se ha desarrollado, la edición 2020 de estos galardones ha sido un éxito en cuanto a participación, habiendo participado a través de sus candidaturas más de 200 abogados y firmas de todo el país.

La crisis sanitaria que desde el pasado mes de marzo viene azotando la península ibérica hizo que la edición 2020 de los Labour Awards España se retrasara al mes de octubre, estando previsto celebrarse en unos días. Debido a las restrictivas medidas de seguridad marcadas desde las instituciones sanitarias y para salvaguardar el bienestar de todos los participantes y organizadores, desde Iberian Lawyer se optó por cancelar dicho evento físico y hacer públicos los reconocimientos en este número, con la esperanza de poder retomar dicho acontecimiento en futuras ediciones y en circunstancias menos adversas.

La situación excepcional no ha de



deslucir, sin embargo, el fondo de estos reconocimientos que cada año realiza Iberian Legal Group gracias a la participación de un jurado de primer nivel que en esta ocasión ha estado formado por trece miembros: **Álvaro Mena Álvarez**, director de Relaciones Laborales de Globalvia, **Clara Cerdán Molina**, responsable Legal y secretaria del Consejo de Grupo FerroAtlántica, **Eduardo Romero Indacochea**, adjunto a la dirección general, director Contractual-Legal y de Desarrollo y Organización de Lug Healthcare Technology, **Francisco José García Utrilla**, CEO y fundador en Conzierta Mediación Laboral Internacional, **Isaac Millán Fernández**, director de Asesoría Jurídica & Compliance en Quirónsalud, **Javier Prados Mateo**, director Legal de Copenhagen

Infrastructure Partners, **José Antonio Menéndez**, director de Recursos Humanos de DS Smith, **Laura Díaz González**, directora de Relaciones Laborales del Grupo DIA, **Luis Escribano Gómez-Fabra**, director de Relaciones Laborales y Bienestar WiZink, **Marta Sempere**, vicepresidenta de People & Culture en Coca Cola European Partners Iberia, **Óscar Romero Jiménez**, director Corporativo de Recursos Humanos de Vitaldent, **Pablo Bolinches**, responsable legal de FCA (Fiat Chrysler Automobiles) y **Pablo Galán González**, director de Recursos Humanos en Canal de Isabel II. Un año más, han sido seleccionados los 24 ganadores de las doce categorías (por despacho e individualmente) con el propósito, entre otras cosas, de estimular la competitividad entre los bufetes y abogados de

España enfocados en el área de la práctica Laboral y reconocer la excelencia de los abogados de la práctica privada y de los bufetes, expertos en el sector Laboral. Los abogados del área Laboral, como guardianes de las reglas del juego en la dinámica entre la oferta y la demanda de trabajo, junto con los operadores de gestión de Recursos Humanos de las empresas, constituyen uno de los componentes fundadores del marco social del sistema y es por eso que, un año más, hacemos público -en esta ocasión excepcionalmente desde estas páginas- los nombres de los galardonados. A todos ellos, ¡Enhorabuena! por ser un ejemplo de *expertise* y buena praxis entre colegas y clientes y destacar en un sector muy competitivo que afronta, además, cada día, nuevos y más complejos retos.



LAW FIRM OF THE YEAR

SAGARDOY ABOGADOS

FINALISTAS

Allen & Overy
 Abdón Pedrajas
 Ceca Magán Abogados
 Roca Junyent

Sagardoy Abogados es uno de los principales bufetes especializados en Derecho del Trabajo, Beneficios Sociales, Pensiones y Seguridad Social en España.

Desde su fundación en el año 1980, se ha dedicado ininterrumpidamente al ejercicio de la profesión, brindando a sus clientes corporativos una amplia gama de servicios legales en el área jurídica de Recursos Humanos, tanto en tareas de asesoramiento como en materia contenciosa.

Durante las dos últimas décadas, el bufete ha tenido un importante crecimiento y cuenta en la actualidad con más de 70 abogados con la especial y exclusiva dedicación a asuntos Jurídico-Laborales.

Con la idea de ofrecer a los clientes un servicio global, y conscientes de la necesaria internacionalización de los servicios, Sagardoy Abogados es miembro fundador de Ius Laboris (International Employment Law, Pensions and Employee Benefits Alliance), una asociación formada por prestigiosas firmas especializadas en asesoramiento Jurídico Laboral establecidas en Alemania, Argentina, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, Dinamarca, Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, Italia, México, Polonia, Luxemburgo, Países Bajos y Suecia, entre otros.

A través de la Sagardoy Business & Law School, Sagardoy Abogados ofrece una sólida y rigurosa formación jurídica y empresarial, en sus diferentes disciplinas, con foco en la gestión de personas y en ayudar a las compañías en el desarrollo de su estrategia.



LAWYER OF THE YEAR

PILAR MENOR
DLA Piper

FINALISTAS

Mario Barros

Uría Menéndez

Daniel Cifuentes

Pérez-Llorca

Luis Enrique de La Villa

Hogan Lovells

Jordi Puigbó

Cuatrecasas

Pilar Menor es Global Co Chair de Laboral en DLA Piper y Senior Partner de la oficina de Madrid, responsabilidad que combina con la dirección del Departamento de Derecho Laboral del despacho.

Tiene amplia experiencia en todos los ámbitos del derecho laboral y de la Seguridad Social, habiendo intervenido en multitud de operaciones de reestructuración empresarial, defensa de intereses de los clientes ante Juzgados y Tribunales del orden social de la jurisdicción, arbitrajes, negociación colectiva, contratos de alta dirección.

Pilar es miembro de las siguientes asociaciones profesionales: Miembro de Foro Español de Abogados Laboralistas, Miembro del International Bar Association, Miembro del European Employment Lawyers Association, Women in a Legal World, Woman Forward Think Tank, Fundación Pro bono España y Miembro del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid.

Asimismo, participa en diversas asociaciones profesionales de DLA Piper: Miembro del grupo de trabajo de EMEA de Diversidad e Inclusión, presidente del grupo de trabajo de EMEA sobre Diversidad e Inclusión, vicepresidenta del grupo interno de DLA Piper LAW (Alianza de Liderazgo para la Mujer) y miembro del Comité Directivo de Salud Mental y Bienestar de DLA Piper.

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



**LAW FIRM OF THE YEAR
INDUSTRIAL/TRADE
UNION RELATIONS**

DENTONS

FINALISTAS

Abdón Pedrajas
Baker Mckenzie
Ceca Magán Abogados
CMS Albiñana & Suárez de
Lezo

El equipo de Laboral de Dentons cuenta con gran experiencia en asesorar e intervenir en complejos procesos de negociación colectiva con los representantes de los trabajadores y sindicatos, tanto en materia de conflictos colectivos, como en reestructuraciones de empresas. En este sentido, su equipo lleva a cabo procedimientos colectivos de modificación de condiciones laborales, despidos y suspensión de contratos de trabajo. Además, sus abogados han participado, representando a diferentes empresas y sindicatos, en procedimientos de huelga, así como en la negociación y redacción de convenios colectivos. Su experiencia no se limita a intervenir en este tipo de procedimientos colectivos, sino que también actúan ante la Inspección de Trabajo y los Tribunales Laborales en defensa de los intereses de nuestros clientes. Dentons cuenta con un equipo de abogados altamente cualificado en asuntos laborales y de RR.HH., con amplios conocimientos y reconocido prestigio en el sector de la aviación. También están especializados en el sector logístico, financiero y de seguros, químico, farmacéutico y tecnológico, poniendo a disposición de sus clientes un equipo sólido de abogados laboristas especializados que tienen una larga trayectoria en la participación en conflictos colectivos y en la negociación de convenios colectivos.



LAWYER OF THE YEAR INDUSTRIAL/TRADE UNION RELATIONS

JOSÉ ANTONIO PRIETO
Baker McKenzie

FINALISTAS

Iván Gayarre
Sagardoy Abogados

Rafael Giménez-Arnau
Garrigues

Sergio Ponce
Uría Menéndez

Albert Rodríguez
Roca Junyent

José Antonio Prieto es socio del departamento Laboral de Baker McKenzie Madrid. Está especializado en Derecho Laboral y Laboral-Procesal, con especial enfoque en negociación colectiva para adaptar plantillas, optimizar condiciones y reubicar costes; extinción de contratos por fraude-compliance; gestión de conflictos laborales; contratos de trabajo; estrategia de recursos humanos y de interlocución social; responsabilidad civil y prevención de riesgos y salud laborales; M&A (aspectos Laborales y de pensiones); retribución de los trabajadores; contratación y beneficios sociales; retribución de directivos y fiscalidad laboral.



**LAW FIRM OF THE YEAR
LITIGATION**

**CECA MAGÁN
ABOGADOS**

FINALISTAS

- Grant Thornton
- Hogan Lovells
- Roca Junyent
- Sagardoy Abogados

El área Laboral de Ceca Magán Abogados es el estandarte dentro de la firma que hace 47 años fundó el prestigioso laboralista Esteban Ceca Magán, siendo, desde hace años, uno de los despachos más reconocidos del país a nivel nacional e internacional, por su saber hacer y experiencia en esta materia.

Actualmente está formada por un equipo de más de 30 abogados especializados que prestan servicios en todo el territorio nacional a través de sus tres sedes y es dirigida por el socio director Enrique Ceca Gómez-Arevalillo.

La Litigación Laboral es la gran especialidad del despacho, obteniendo unos resultados totalmente meritorios en una jurisdicción de especial complejidad, superando el número de 1.500 pleitos anuales.

Los Laboralistas que conforman el área cuentan con un profundo conocimiento en la representación y defensa de cualquier procedimiento individual o colectivo, prestando servicios a varias de las empresas y multinacionales de mayor renombre en prácticamente todos los sectores de actividad.

El bagaje y profesionalidad de los abogados del área Laboral de Ceca Magán aportan valor al propio negocio de sus clientes, con total flexibilidad y adaptabilidad a los intereses empresariales, aplicando su estilo propio, el #EstiloCeca, basado en la calidad, experiencia, competitividad y agilidad.



LAWYER OF THE YEAR LITIGATION

SILVIA BAUZÁ
Allen & Overy

FINALISTAS

Federico Durán
Garrigues

Román Gil
Sagardoy Abogados

Ana Gómez
Ceca Magán Abogados

Miguel Pastur
Bird & Bird

Silvia Bauzá es la socia responsable de la práctica Laboral de Allen & Overy en España.

Con más de 20 años de experiencia en el ejercicio del Derecho Laboral, a lo largo de su carrera profesional ha asesorado a numerosas empresas, tanto nacionales como internacionales, en los más diversos aspectos relacionados con el ámbito Jurídico-Laboral y de las Relaciones Laborales. Silvia es una experta abogada Laboralista, destacando especialmente en su campo por su dilatada experiencia Procesal ante el orden jurisdiccional social, tanto en procedimientos individuales como colectivos, así como por su participación en Reestructuraciones Corporativas vinculadas a medidas Laborales de distinta naturaleza (entre otras, conflictos colectivos, despidos colectivos y negociación colectiva). Además, Silvia presta asesoramiento Laboral estratégico en el marco de las numerosas y complejas transacciones corporativas y bancarias gestionadas desde los departamentos transaccionales de Allen & Overy.

En base a todo lo expuesto, Silvia está recomendada y es considerada una de las abogadas líderes en España por los directorios legales más prestigiosos.

Miembro del Comité de Género de Allen & Overy en España, está muy involucrada en la estrategia de la firma en este sentido. Ha sido galardonada en 2019 y 2020 como una de las mujeres más representativas del sector por la iniciativa InspiralLaw de Iberian Lawyer.



**LAW FIRM OF THE YEAR
NON-CONTENTIOUS/
ADVISORY**

ABDÓN PEDRAJAS

FINALISTAS

Ceca Magán Abogados

MAIO Legal

Roca Junyent

Sagardoy Abogados

Fundado en 1968, Abdón Pedrajas es un despacho líder dedicado en exclusiva al Derecho Laboral Corporativo, con especialistas en Derecho Individual Laboral, Reestructuraciones (ERES, MSCT, ERTES), Sports, Colectivo (convenios, huelgas...), Seguridad Social, Expatriación, Auditorias, Laboral Corporativo, Procesal Laboral, Prevención de Riesgos, Externalización, Secretos Empresariales, Protección de Datos, Control Empresarial, Nuevas Tecnologías e Igualdad de Género.

La firma brinda un servicio integral y transversal a empresas nacionales e internacionales de todos los sectores de actividad, contando con un equipo de más de 40 abogados Laboralistas. Gestiona más de 2.500 asuntos al año, de los que un 50 % son procedimientos contenciosos y el otro 50 %, expedientes no contenciosos del máximo nivel y complejidad. Dentro de estos, Abdón Pedrajas asesora habitualmente en cuestiones de Alta Dirección, Reestructuraciones, Negociación de Convenios Colectivos, Derecho Deportivo, Operaciones Internacionales, Fiscal Laboral o Laboral Corporativo.

La firma cuenta con un departamento de formación, compuesto por varios de sus socios catedráticos, profesores e inspectores en excedencia. Coincidiendo con su 50 aniversario, Abdón Pedrajas ha desembarcado en el mundo de la consultoría estratégica de Recursos Humanos con la puesta en marcha de EQIPPO HR, ofreciendo soluciones de gestión de personas, compensación y talento, organización, desarrollo y comprobación de estados Laborales.



LAWYER OF THE YEAR NON-CONTENTIOUS/ ADVISORY

AURORA SANZ
Grant Thornton

FINALISTAS

Ignacio Campos
Gómez-Acebo & Pombo

Enrique Ceca
Ceca Magán Abogados

Salvador del Rey
Cuatrecasas

Román Gil
Sagardoy Abogados

El departamento Laboral de Grant Thornton se caracteriza por dar asesoramiento a medida y orientado a negocio. Engloba la gestión diaria de Relaciones Laborales, representación Legal y apoyo en todo tipo de procedimientos, negociación colectiva, PRL, reestructuraciones, *Compliance* Laboral y Planes de Igualdad. El equipo de Laboral en España lo componen aproximadamente 35 profesionales en Barcelona, Madrid, Valencia, Málaga y Vigo.

Aurora se incorporó a la firma en 2014 para desarrollar el área de Derecho Laboral y es la socia directora a nivel nacional. Anteriormente, prestó servicios en Baker & McKenzie, donde fue socia. Está colegiada en el ICAB, es vocal del "Consell Assessor" del "Món Jurídic", miembro del Consejo Asesor de la Facultad de Derecho de ESADE y de la Junta de Gobierno del Círculo Ecuestre.

Es Licenciada en Derecho por la UPF, máster en Derecho Comunitario por la UAB, máster Superior en PRL por la UPC y de Agente de Igualdad por Critería. Cursó en 2016 el Programa de Mujeres en Consejos de Administración en IESE y, en 2017, el PDG en IESE. En 2020, ha obtenido el título de "Exceptional Coach" por el European Mentoring & Coaching Council.

»»»



Alexandra Reis
Senior Counsel
Philip Morris



António Neto Alves
General Counsel / Company Secretary
The navigator Company



Catarina Coutinho
HR Associate Director
CBRE



Isabel Charraz
Country Legal Counsel
Portugal & Greece
Citibank Europe



Isabel Fernandes
Head of Legal
Grupo Visabeira



Isabel Lage
General Counsel
Fidelidade



José Almeida Fernandes
Tax Director
Semapa



Luis Graça Rodrigues
Legal regional Counsel
Indra



Maria do Rosário Vilhena
HR Head
Nestle Portugal



Patrícia Afonso Fonseca
Head of Legal
Novo Banco



Patrícia Mendes
Head of Legal & Compliance
Volkswagen Financial Services



Pedro Vaz de Alamada
Legal & Business Affair Manager
Novartis Farma



Teresa Carvalho de Oliveira
Head of Legal
Vinci Energies



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



Vanda Valente
General Legal Counsel & Compliance Officer
Bank of China



**LAW FIRM OF THE YEAR
AGENCY RELATIONSHIP**

KPMG ABOGADOS

FINALISTAS

Ceca Magán Abogados

Dentons

DLA Piper

Grant Thornton

El departamento de Derecho Laboral de KPMG Abogados está compuesto por más de 25 abogados y dos socios, Javier Hervas y Francisco Fernández, que desarrollan su labor de asesoramiento en las oficinas de Madrid y Barcelona en todas las áreas del Derecho Laboral y, especialmente, en reestructuraciones y despidos colectivos, negociaciones de convenio colectivo, contratación de directivos, desplazamientos y traslados, movilidad internacional, procedimientos judiciales e inspecciones de trabajo, auditoría laboral, sucesión de empresa, cesión de trabajadores, etc.

Destaca especialmente su experiencia asesorando a grandes compañías del sector sanitario, aseguradoras y medios de comunicación en sus relaciones con colaboradores externos y agentes con el fin de minimizar las contingencias Laborales que pueden derivarse de estas relaciones, así como la asistencia letrada en Inspecciones de Trabajo y en los procedimientos judiciales derivados de este tipo de relaciones con agentes y profesionales autónomos.

KPMG Abogados ha apoyado a sus clientes de forma muy intensa durante este año en el diseño y ejecución de las medidas de carácter Laboral que han necesitado implementar con motivo de la crisis originada por el COVID-19 y, entre otras, reestructuraciones, despidos colectivos y expedientes de regulación temporal de empleo.



LAWYER OF THE YEAR AGENCY RELATIONSHIP

VALENTÍN GARCÍA
Cuatrecasas

FINALISTAS

José Luis Cebrián
Garrigues

Enrique Ceca
Ceca Magán Abogados

Ana Martín
Lener Asesores

Antonio Pedrajas
Abdón Pedrajas

Abogado del área Laboral de Cuatrecasas desde 2004, experto en asesoramiento a grandes empresas de diversos sectores, así como en la implantación y desarrollo de la actividad de empresas multinacionales en España.

Cuenta con una sólida experiencia como letrado en sede judicial en materia Social, Contenciosa Administrativa y Laboral Concursal, habiendo actuado en representación de los intereses de importantes empresas y entidades financieras en sede judicial, en procesos de reestructuraciones, desvinculaciones de directivos, impugnaciones de convenio, etc. Conocimientos especializados en materia de Prevención de Riesgos Laborales y gestión de accidentes de trabajo (principalmente, en materia de diseño de estructuras de gestión de la prevención, definición de responsabilidad y valoración de daño corporal).

Desarrolla su actividad habitualmente en el asesoramiento en materia de negociación colectiva (despidos colectivos, modificaciones sustanciales y geográficas, negociación de convenios, etc.) y en procesos de adquisición de empresas, asesorando a sus clientes en la auditoría legal y en la puesta en práctica de la sucesión de empresas y ulterior armonización de condiciones de trabajo.

Cuenta también con especialización práctica en asesoramiento específico a deportistas profesionales y entidades deportivas, así como en las cuestiones Laborales de sociedades en situación concursal o preconcursal, y asesoramiento a administradores concursales. Es el socio coordinador del programa Pro Bono de Cuatrecasas.



**LAW FIRM OF THE YEAR
TOP MANAGEMENT**

**EVERSHEDS
SUTHERLAND NICEA**

FINALISTAS

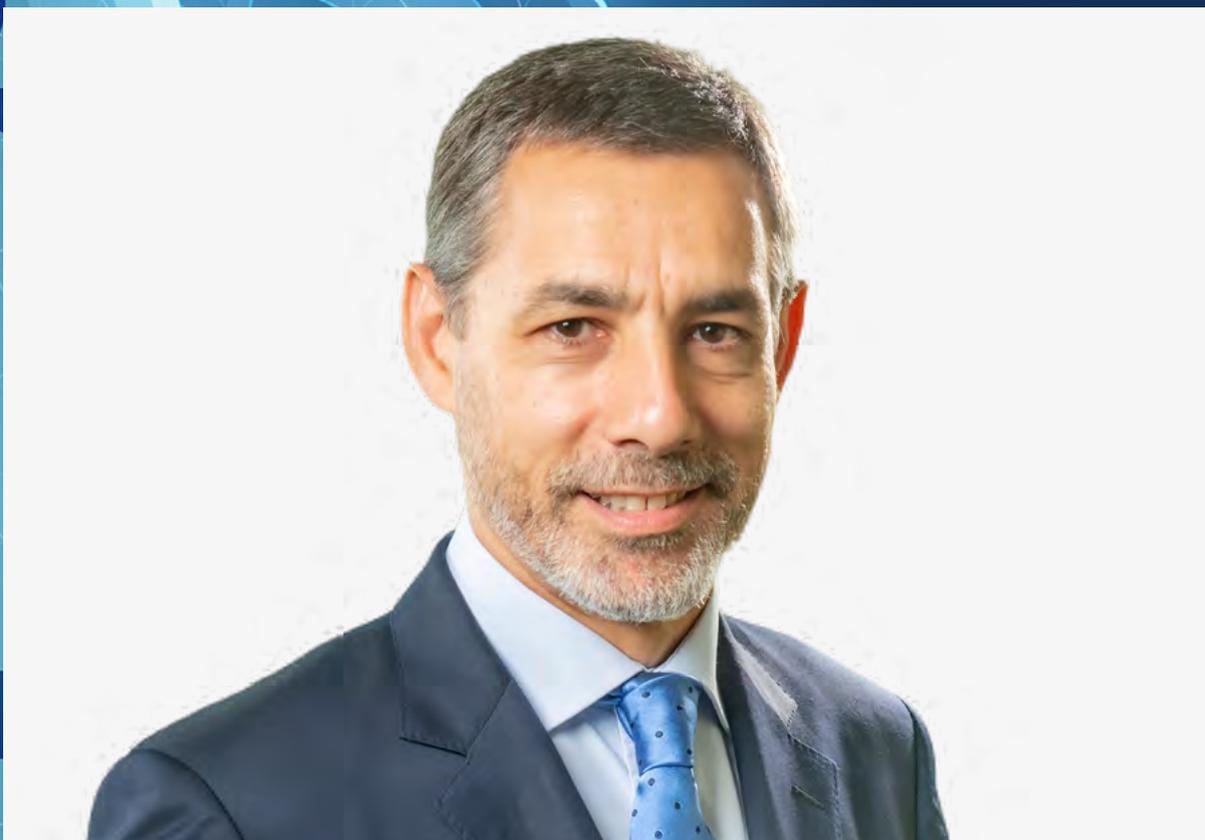
Allen & Overy

Bird & Bird

Dentons

Grant Thornton

El departamento de Derecho Laboral de Eversheds Sutherland Nicea es uno de los equipos más prestigiosos del despacho y competidores del mercado legal. Reconocido por directorios legales de gran prestigio, el área está liderada por Jacobo Martínez, socio fundador con aproximadamente 20 años de experiencia, que cuenta con un equipo de abogados expertos entre los que se encuentra Luis Aguilar, counsel; Teresa Salinas, recientemente incorporada desde Cuatrecasas como counsel; Adrián Pérez, abogado sénior; Beatriz Reina, asociada; Estíbaliz García; abogada júnior; Beatriz Heras y Jessica González (ambas trainees) y Sonia Pacheco, paralegal. El equipo posee amplia experiencia asesorando a importantes empresas multinacionales en la implementación de sistemas retributivos complejos, implicaciones Laborales en procesos de compra, fusión y otras operaciones constitutivas de sucesión de empresa, reestructuraciones, ERTES, despidos colectivos (ERE), contratación y despidos de alta dirección entre otros. En el año 2019 han asesorado en más de 15 casos de contrataciones y despidos de alta dirección de amplia dificultad técnica con grandes cantidades indemnizatorias además de sistemas retributivos complejos.



LAWYER OF THE YEAR TOP MANAGEMENT

MARIO BARROS
Uría Menéndez

FINALISTAS

Enrique Ceca

Ceca Magán Abogados

Salvador del Rey

Cuatrecasas

Adriano Gómez

Garrigues

Iván López

Abdón Pedrajas

Mario Barros es abogado en la oficina de Madrid de Uría Menéndez. Desde su incorporación al bufete en 1996, ha centrado su actividad profesional en el ámbito del Derecho del Trabajo y la Seguridad Social, en el que abarca todas las áreas de práctica. Fue nombrado socio en 2008. Es, además, director del Grupo de Coordinación Laboral de la firma. Posee una amplia experiencia en el asesoramiento a empresas españolas y extranjeras en la redacción y extinción de contratos de trabajo, especialmente de altos directivos, así como en relación con las cuestiones laborales que se plantean en las operaciones de Adquisición, Fusión y Reestructuración de empresas, y en procesos de outsourcing. Ha intervenido en numerosos expedientes de regulación de empleo y negociaciones colectivas.

Como parte importante de su práctica profesional hay que citar la representación de clientes, en conflictos y litigios de naturaleza Laboral, tanto ante juzgados y tribunales como en negociaciones extrajudiciales. Su actividad se completa con una abundante práctica profesional en materia de sistemas de retribución, pensiones, ventajas sociales, etc.



**LAW FIRM OF THE YEAR
RESTRUCTURING/
REORGANISATIONS**

**CMS ALBIÑANA
& SUÁREZ DE LEZO**

FINALISTAS

- Clifford Chance
- Herbert Smith Freehills
- Linklaters
- Sagardoy Abogados

La práctica de Laboral de CMS España trabaja estrechamente con el CMS Global Employment group, actualmente formado por 430 abogados sitos en 40 jurisdicciones, en gran número de asuntos multijurisdiccionales. El equipo destaca por su experiencia en reestructuraciones colectivas, incluyendo asesoramiento sobre las implicaciones Laborales de operaciones societarias y Litigación Laboral compleja. En el último año y en particular durante la crisis sanitaria, el equipo ha asesorado a gran número de clientes en reestructuraciones, incluyendo despidos colectivos, suspensiones de contrato y ERTE. Estos asuntos incluyeron asesoramiento estratégico sobre las implicaciones Laborales en el cierre de empresas, así como negociaciones complejas con los agentes sociales.



LAWYER OF THE YEAR RESTRUCTURING/ REORGANISATIONS

ALFREDO ASPRA
Andersen

FINALISTAS

Pilar Albert

Suárez de Vivero

Enrique Ceca

Ceca Magán Abogados

Federico Durán

Garrigues

Francisco Javier Hervás

KPMG Abogados

Socio responsable del departamento Laboral de Andersen en España, así como de la práctica a nivel europeo. Abogado Laboralista en ejercicio con más de 19 años de experiencia. Su campo de mayor *expertise* dentro del ámbito del Derecho del Trabajo se centra en asuntos colectivos y litigios. Dentro de la disciplina Laboral, es experto en operaciones de reestructuración empresarial: despidos colectivos, suspensiones colectivas de contratos de trabajo y/o reducciones de jornada y reorganizaciones laborales en procesos pre y/o concursales, aspectos laborales vinculados a reordenaciones societarias en procesos de fusión, escisión o segregación, etc., y descentralización productiva (transmisiones de ramas de actividad, sucesiones empresariales y/o subcontratación de actividades).



LAW FIRM OF THE YEAR M&A AND EMPLOYMENT- RELATED ISSUES

SIMMONS & SIMMONS

FINALISTAS

Bird & Bird

Clifford Chance

Herbert Smith Freehills

Roca Junyent

Completamente integrado en el equipo de Employment internacional de la firma, el equipo de Laboral de la oficina de Simmons & Simmons en Madrid destaca por su gran dinamismo, pragmatismo y efectividad. Gracias a su rápida respuesta a asuntos complejos y multidisciplinarios, el equipo liderado por Eduardo Peñacoba conforma una de las áreas de mayor crecimiento de la firma.

Eduardo y su equipo asesoran a clientes nacionales e internacionales de las principales industrias, teniendo especial incidencia en Healthcare. Cuentan con una amplia experiencia en el asesoramiento en todos los aspectos del Derecho Laboral, pensiones, prestaciones para empleados, seguridad social y prevención de riesgos laborales. Además, colaboran muy estrechamente con el resto de áreas de la firma, especialmente con Procesal y M&A, en Resolución de Conflictos, Insolvencia y Reestructuraciones.

Respecto a su experiencia en asuntos de M&A, el equipo destaca por su capacidad para encontrar soluciones a medida que permiten resolver las reestructuraciones más complejas. Es reconocido en el sector por su capacidad de comprensión de las necesidades de sus clientes, facilitando soluciones legales a problemas reales. Lo anterior, unido a la vasta experiencia del equipo en negociaciones sindicales, lo convierte en el *partner* perfecto al que recurrir para garantizar que las operaciones de M&A fluyan según lo esperado.



LAWYER OF THE YEAR M&A AND EMPLOYMENT- RELATED ISSUES

ÁNGELA TORO
MAIO Legal

FINALISTAS

Federico Durán
Garrigues

Rafael Giménez-Arnau
Garrigues

Albert Rodríguez
Roca Junyent

Naiara Rodríguez-Escudero
Latham & Watkins

Ángela es socia de Laboral de la firma MAIO Legal. Desarrolla su actividad como abogada Laboralista tanto a nivel nacional como internacional desde 1994, especialmente en asuntos relacionados con directivos, negociaciones colectivas y reestructuraciones de empresa. Tiene amplia experiencia asesorando empresas españolas y extranjeras en cuestiones nacionales y transnacionales, llevando negociaciones colectivas, en controversias surgidas en el día a día de la empresa, convenios colectivos y reestructuraciones de empresa. También ha tenido la oportunidad de llevar la representación y defensa de empresas nacionales y extranjeras en todas las instancias judiciales, así como ante la Administración.



LAW FIRM OF THE YEAR SOCIAL SECURITY

BUFETE CASADELEY

FINALISTAS

EY Abogados
Fieldfisher | JAUSAS
Grant Thornton
Sagardoy Abogados

Fundado en León en 1985 por Javier San Martín, Bufete Casadeley es un despacho de abogados especializado en Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. El departamento de Seguridad Social del despacho lleva más de tres décadas dedicándose al asesoramiento a grandes empresas y mutuas colaboradoras de la Seguridad Social, PYMEs y autónomos, en todo tipo de procedimientos, compaginando además dicha labor con actividades docentes y académicas. En los últimos años Bufete Casadeley ha consolidado su expansión con la apertura de centros en Oviedo y Almería, ampliando su cobertura a gran parte del territorio nacional. Actualmente el despacho sigue creciendo de volumen en la capital, responsabilizándose de la asistencia letrada de complejos procedimientos de Seguridad Social de impacto nacional.



LAWYER OF THE YEAR SOCIAL SECURITY

IVÁN GAYARRE CONDE
Sagardoy Abogados

FINALISTAS

Inmaculada Herranz
PwC Tax & Legal

Isabel Merenciano
EY Abogados

Álex Santacana i Folgueroles
Roca Junyent

Aurora Sanz
Grant Thornton

Iván es socio de Sagardoy abogados. Es Abogado del Estado e Inspector de los Servicios de la Administración General del Estado. Es profesor asociado de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social de la Universidad Francisco de Vitoria y codirector del Foro Responsabilidad Social Corporativa y el Derecho de la Fundación FIDE.

Durante su etapa anterior, fue Jefe del Departamento Social de la Abogacía del Estado, desde su creación como centro directivo, al que corresponde el asesoramiento y la posterior representación y defensa en juicio del sector público estatal.

En el año 2014 Iván se incorpora como socio al despacho para reforzar el área de asesoramiento Laboral a la Administración Pública.

Colabora como ponente de manera habitual en los programas formativos que imparte la Sagardoy Business & Law School, y es autor de diversas publicaciones de carácter divulgativo en la materia.



**LAW FIRM OF THE YEAR
PUBLIC SECTOR
EMPLOYMENT**

TODA & NEL-LO

FINALISTAS

Abdón Pedrajas
DLA Piper
Grant Thornton
Sagardoy Abogados

Toda & Nel-lo es un despacho multidisciplinar especializado en el asesoramiento jurídico y defensa legal de empresas y personas, en asuntos con componente público y privado y de especial complejidad. Su calidad del servicio se sustenta en un profundo conocimiento de sus clientes y en una atención constante, cercana y directa. Los abogados del departamento de Derecho Laboral de Toda & Nel-lo están especializados en el asesoramiento jurídico Laboral y de la Seguridad Social, así como Derecho Administrativo sancionador y Prevención de Riesgos Laborales, actuaciones disciplinarias no jurisdiccionales, dirección jurídica de reclamaciones judiciales o defensa ante los Tribunales del Orden Social de la Jurisdicción, entre otros servicios.

De forma ininterrumpida en los últimos años, Toda & Nel-lo ha experimentado un crecimiento anual de doble dígito en la facturación. Por lo que respecta al área de Laboral, el despacho cambió la estructura del departamento con la incorporación de un nuevo equipo en 2018 y desde entonces ha mantenido un ritmo de facturación estable durante los últimos años.

El equipo se distingue por su cercanía a los clientes, su empatía y su capacidad de entender sus problemas aportando soluciones prácticas.



LAWYER OF THE YEAR PUBLIC SECTOR EMPLOYMENT

ROSA ZARZA
Garrigues

FINALISTAS

África Cruceta

Grant Thornton

Iván Gayarre

Sagardoy Abogados

Pilar Menor

DLA Piper

Dídac Ripollés

Toda & Nel-lo

Rosa Zarza es la socia responsable del departamento de Derecho Laboral de Garrigues, con más de 200 profesionales en el mundo, y miembro del Comité de Dirección de la firma.

Rosa se incorporó a Garrigues en 1990; diez años después, con solo 33 años, fue nombrada socia. En 2011 asumió su actual posición como responsable del departamento Laboral, convirtiéndola en una de las abogadas con el puesto de responsabilidad más alto de la firma. De hecho, Rosa fue la primera persona en liderar el departamento, no solo en España, sino a nivel mundial, después de que el departamento experimentara su expansión y consolidación a gran escala.

Reconocida como *leading lawyer* en el mercado ibérico, bajo su dirección, el departamento salió aún más reforzado de la pasada crisis financiera, ganando en dimensión internacional mediante la red de oficinas propias que Garrigues tiene en los 13 países en los que opera. Además de España, esta presencia es especialmente destacable en Portugal y, por supuesto, en Latinoamérica (Colombia, Perú, México y Chile). Este departamento es una de las piezas clave de la firma y ha participado en los procesos de reorganización laboral más complejos e importantes de los últimos años.



LAW FIRM OF THE YEAR SPORTS LAW

SENN FERRERO

FINALISTAS

Bellver Sports Law
Eversheds Sutherland
Nicea
Garrigues
KPMG Abogados

Senn, Ferrero, Asociados Sports & Entertainment, SLP (SFA) tiene su sede en Europa, con oficinas en 2 ciudades, Madrid (sede principal) y Bilbao en España. Hace dos años SFA abrió una oficina en la Ciudad de México con el fin de prestar sus servicios a sus clientes latinoamericanos. Presta un servicio de asesoría multidisciplinar dentro de la industria del Deporte y el Entretenimiento a empresas del ámbito audiovisual, en concreto, televisión, radio, prensa escrita, productoras audiovisuales y cinematográficas, discográficas y editoriales, sociedades gestoras de derechos colectivos, promotoras de eventos culturales y artísticos, empresas de entretenimiento en general, a clubes deportivos, equipos y otros organismos deportivos de todas las disciplinas deportivas, promotores de eventos deportivos, federaciones y asociaciones deportivas, -empresas del mundo del deporte- y a organismos y asociaciones taurinas y a asociaciones públicas y sin ánimo de lucro interesadas con el mundo del deporte o el entretenimiento. SFA también está especializado en brindar asesoramiento y asistencia a deportistas de todo tipo de deportes, a artistas musicales, audiovisuales, presentadores, directores, guionistas, escritores, artistas y toreros ya sus agentes y representantes del sector. El trabajo reciente incluye el asesoramiento en transferencias de jugadores nacionales e internacionales, la redacción de contratos de trabajo y la asistencia con la planificación fiscal para organizaciones deportivas.



LAWYER OF THE YEAR SPORTS LAW

CARLOS GIL-IGLESIAS
King & Wood Mallesons

FINALISTAS

Rubén Agote

Cuatrecasas

José Luis Fraile

Sagardoy Abogados

Juan Medina

Sagardoy Abogados

Félix Plaza

Garrigues

Carlos Gil-Iglesias es socio y director de Derecho Laboral de King & Wood Mallesons. Abogado con más de 20 años de experiencia, Carlos está especializado en todos los aspectos contenciosos y no contenciosos de Derecho Laboral y Seguridad Social, incluidas transacciones mercantiles, planes de retribución, relaciones de alta dirección, acuerdos de terminación y extinción, cláusulas de no competencia, así como asesoramiento estratégico general sobre todos los aspectos de recursos humanos.

Desde 2014 Carlos Gil asesora al Valencia Club de Fútbol en todas las cuestiones de Derecho Laboral, incluidas la contratación y cese de jugadores, la contratación y cese de los miembros del equipo técnico, traslado de jugadores y asesoramiento Procesal-Laboral.

Otros de los clientes a los que ha asesorado a lo largo de su carrera profesional son Meriton Holdings, EDP, Indigo, Sonae, Page Group, Portobello Capital, Magnum Industrial Partners y Asterion Industrial Partners.

Carlos está recomendado por los principales directorios jurídicos como uno de los mejores Laboralistas de España.

Además de su labor como abogado, Carlos cuenta con una trayectoria de más de 18 años como profesor de Derecho Laboral en diferentes universidades y centros educativos, entre ellos ICADE, IE y ESCP Europe.



**LAW FIRM OF THE YEAR
CRIMINAL
EMPLOYMENT LAW**

FIELDFISHER JAUSAS

FINALISTAS

Bufete Casadeley

DLA Piper

Grant Thornton

Uría Menéndez

Fieldfisher JAUSAS es una firma internacional de servicios jurídicos que cuenta con una sólida reputación en varias de las áreas de práctica más importantes para las empresas, entre las que se encuentran varios de los sectores con mayor dinamismo a escala mundial.

En este sentido, su departamento Laboral destaca por ofrecer un asesoramiento a clientes tanto nacionales como extranjeros, en un contexto normativo que evoluciona constantemente a causa de cambios legislativos y sentencias judiciales. Sus abogados Laboristas consideran la ley de Privacidad y Protección de Datos como parte fundamental del Derecho Laboral, por lo que combinan la experiencia tradicional en Derecho Laboral con el conocimiento de la ley de Privacidad. El equipo, liderado por el socio Talmac Bel, sigue un enfoque extremadamente práctico y estratégico al orientar a los clientes, con el objetivo de ofrecer resultados individuales.

Talmac Bel, socio responsable del departamento de Derecho Laboral de Fieldfisher JAUSAS, cuenta con una amplia experiencia en el asesoramiento a empresas, así como a profesionales de diversos sectores, en todos los ámbitos del Derecho Laboral. Ha participado en numerosos procesos de reestructuración y negociación colectiva, representando a clientes ante los Juzgados y Tribunales de Trabajo. Destacar también, su amplio conocimiento y experiencia en materia de contratación, transacciones comerciales y asuntos Laborales transfronterizos que, gracias a su plurilingüismo, le ha convertido en un abogado con una sólida reputación en asuntos internacionales en el ámbito laboral.



LAWYER OF THE YEAR CRIMINAL EMPLOYMENT LAW

FERNANDO VIZCAÍNO DE SAS
ECIJA

FINALISTAS

Talmac Bel

Fieldfisher / JAUSAS

Soraya Muñoz

Grant Thornton

César Navarro

CMS Albiñana & Suárez de Lezo

Sergio Ponce

Uría Menéndez

Fernando Vizcaíno de Sas es socio del área Laboral de ECIJA. Cuenta con más de 35 años de experiencia profesional en el asesoramiento Laboral, estando considerado como uno de los principales Procesalistas del Derecho Laboral en España, habiendo intervenido en miles de procesos judiciales en todas las instancias de la jurisdicción Laboral. Con anterioridad a ECIJA, Fernando fue socio director del Estudio Jurídico Vizcaíno Casas y socio director del departamento Laboral del despacho Jiménez de Parga hasta su fusión con ECIJA. Fernando participó activamente en la llegada de las empresas de trabajo temporal (ETTs) a España, habiendo asesorado a importantes empresas del sector, y fue fundador de la Asociación Española de Empresas de Trabajo Temporal (AETT). También ha colaborado como experto en la elaboración de numerosas normas de materia Laboral.

Fernando ha impartido clases como profesor de Derecho Laboral en el Centro de Estudios del Colegio de Abogados de Madrid, la Escuela de Práctica Jurídica de la Universidad Europea de Madrid, la Universidad Alfonso X el Sabio de Madrid y en la Universidad Camilo José Cela de Madrid. Pertenece a las asociaciones FORELAB y EELA.

TOP 50 ABOGADOS DEL BUSINESS LAW

Presentamos a los 50 mejores abogados de algunas de las áreas de práctica más relevantes en la península ibérica. Para hacer esta selección se ha realizado un análisis de los *leading lawyers* de la práctica privada en España y Portugal, teniendo en cuenta principalmente, su posicionamiento en la práctica tanto a nivel nacional como internacional, así como la participación activa de los abogados en operaciones y asuntos relevantes de las áreas elegidas. Asimismo, en algunos casos, se ha puesto en valor la especial notoriedad de la condición de los letrados como extraordinarios *dealmakers*, así como el avance en sus carreras durante el último periodo junto con su reputación de cara a los clientes y a sus compañeros de profesión. Por último, en esta ocasión, se ha escuchado la opinión de las firmas, últimas conocedoras de la *performance* de sus primeras espadas, aunque, no obstante, este es un reconocimiento dirigido principalmente a ellos, independientemente de la relación que mantengan con sus despachos de cabecera. A pesar de que, como suele suceder en estas clasificaciones, no están todos los que son, damos fe de que sí son todos los que están.



LOS 50 MEJORES ABOGADOS DEL BUSINESS LAW



BANCARIO Y FINANCIERO



Jabier Badiola

Dentons

Jabier Badiola es socio director de **Dentons** España y responsable de la práctica de Bancario y Financiero. Jabier está especializado en Derecho Financiero, Mercantil, Concursal y Regulación relacionada con el sector Financiero. Cuenta con más de 18 años de experiencia, participando en las operaciones de Financiación más relevantes del mercado (locales e internacionales), con especial foco

en Financiación Estructurada (en particular, financiación de activos, *Project Finance*, financiación de adquisición, etc.), Financiación Corporativa, situaciones especiales y Reestructuración de Deuda. Jabier tiene una amplia experiencia actuando para financiadores, sociedades, sponsors, así como fondos de toda clase en Europa y América Latina.

Jabier es autor y coautor de varios artículos jurídicos y libros sobre Financiación Estructurada y sindicatos bancarios, entre otros, *Aproximación a las diferentes modalidades de financiación* en *Cuadernos de Derecho para ingenieros*, patrocinado por Iberdrola, y *Estudios sobre Financiaciones Sindicadas*. Además, Jabier imparte clases de Banca y Finanzas en la Universidad de Navarra en el programa LLM. Jabier también ha sido clasificado en la categoría de Banking & Finance en España por los directorios jurídicos más importantes, recibiendo asimismo el galardón otorgado por Iberian Lawyer en sus *Forty under 40 Awards 2017*, como abogado reconocido de España y Portugal con menos de 40 años.



Luís Branco

Morais Leitão

Luís Branco se unió a **Morais Leitão** como socio en 2001 (anteriormente había sido socio de Abreu & Marques desde 1989 hasta 2000). Coordina el equipo de Bancario y Financiero.

Luís está especializado en Derecho Bancario y Financiero, y ha participado en diversas transacciones de especial relevancia en las áreas de Financiación Estructurada, Financiación de Proyectos,

Titulación Financiera, fondos de inversión e instrumentos financieros derivados. Fue profesor asistente en la Facultad de Derecho de la Universidad Católica de Lisboa de 1982 a 1996. Luís Branco mantiene su relación con esta universidad, donde da clases en seminarios en el Máster de Derecho y otros programas de posgrado.



Carlos de Cárdenas

Uría Menéndez

Carlos de Cárdenas Smith es el director del área de Mercantil de **Uría Menéndez**. Comenzó su carrera profesional en el bufete en 1989 y fue nombrado socio en 1998. Dirigió durante tres años la oficina de Nueva York de Uría Menéndez antes de reincorporarse a la oficina de Madrid.

Es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, habiendo cursado un *Executive Programme* en Leading

Professional Service Firms en la Harvard Business School.

Ha centrado su práctica profesional en Fusiones y Adquisiciones, Financiación y Reestructuraciones. Ha trabajado en muchas de las operaciones de Financiación y Reestructuración más importantes de España.

Los principales directorios jurídicos internacionales le mencionan como uno de los abogados más destacados de España en las áreas de Mercantil/Fusiones y Adquisiciones, Reestructuraciones, Financiación de Proyectos, Derecho Financiero y Bancario y PFI/PPP.



César Herrero

DLA Piper

César Herrero es el socio responsable de Finance, Projects & Restructuring de **DLA Piper** España. Posee amplia experiencia en las áreas de Reestructuraciones, Financiación Corporativa, Financiación de Proyectos y Financiación de Adquisiciones, tanto a nivel nacional como internacional. César ha participado en las operaciones más importantes realizadas en los últimos años en el sector Financiero y Bancario del

mercado español.

César es licenciado en Derecho y diplomado en Ciencias Empresariales por el CEU Luis Vives (premio extraordinario de carrera). Ha realizado estudios de postgrado en Derecho Privado (D.E.A.) por la UNED (máxima calificación) y Harvard Business School - *Executive Leadership Programme*.

Antes de unirse a DLA Piper, desarrolló su carrera profesional en una firma global durante cinco años. Asimismo, trabajó como letrado en la asesoría jurídica de Banca Corporativa y de Inversión de Citigroup y en el departamento Bancario de otra firma global.

Es profesor del máster oficial de Derecho de Empresa de la Universidad de Comillas - ICADE, del máster oficial en Ciéncies Jurídiques i Dret de Garanties de la Contractació de la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona, del "Curs de Contractació Bancària" del Colegio de Abogados de Barcelona y del máster en *International Law* del Instituto Superior de Derecho y Economía impartido íntegramente en inglés.



Maria João Ricou

Cuatrecasas

Con más de 30 años de experiencia como abogada, **Maria João Ricou** es la socia directora de la oficina de **Cuatrecasas** en Portugal y miembro del Consejo de Administración de la firma desde el 2011, dirige las prácticas de Bancario, Financiero y Mercado de Capitales desde 1993 y es socia de Cuatrecasas desde 1990. Cuenta con amplia experiencia en el asesoramiento en operaciones Bancarias, cuestiones Regulatorias, Reestructuración

de deuda, Financiación Estructurada (particularmente en estructuras de titulización), Financiación Corporativa, y operaciones de Financiación de deuda y capital. Ha sido recomendada por varios directorios jurídicos por su trabajo en el ámbito de Bancario, Financiero y Mercado de Valores. En 2019 fue incluida en la lista Top 50 mujeres del sector legal por Iberian Lawyer InspiraLaw. Es miembro del Colegio de Abogados de Portugal y también de la International Bar Association. Ha publicado numerosos artículos relacionados con el sector Financiero y de Mercado de Capitales, y es ponente habitual en conferencias a nivel nacional e internacional. Es licenciada en Derecho por la Universidade Católica Portuguesa (Lisboa).

CONCURSAL/REESTRUCTURACIONES



Nuno Líbano Monteiro

PLMJ

Nuno Líbano Monteiro es socio sénior en el área de Resolución de Conflictos y Reestructuración de **PLMJ**. Cuenta con 30 años de experiencia completamente dedicados a la Resolución de Conflictos e Insolvencia y ha trabajado en muchos casos Mercantiles y Financieros de gran complejidad e importancia económica. El grueso de la trayectoria de Nuno se divide entre Litigios Financieros de alto perfil, representando

a bancos y fondos de cobertura, y *Product Liability*, especialmente relacionado con la industria, donde ha representado a fabricantes de automóviles en algunos de los litigios más complejos y globales. De igual forma, en el ámbito de la industria, Nuno está fuertemente involucrado en varios casos relacionados con el tabaco y tiene una amplia experiencia en las áreas de Responsabilidad Civil y Profesional de directivos de empresas. Como miembro del Consejo General del Colegio de Abogados de Portugal, Nuno ha contribuido al actual régimen de Reestructuración e Insolvencia.

Nuno es miembro de la Asociación Internacional de Abogados, Insol Europe y vicepresidente del Círculo de Abogados Litigantes. Es autor de numerosos artículos jurídicos y ha participado como ponente y panelista en seminarios y cursos de postgrado.



Maria Raquel Moreira

Serra Lopes, Cortes Martins- Advogados

Maria Raquel Moreira es socia de **SLCM-Serra Lopes, Cortes Martins & Associados**, desde 2005. Su carrera ha transcurrido exclusivamente en SLCM, donde comenzó a trabajar en 1995. Hoy es la responsable del área de Litigios y Arbitraje y de Reestructuración e Insolvencia en la oficina de Lisboa y participa en las transacciones acompañada por el equipo de Bancario y Financiero de SLCM con un marcado enfoque en los procesos de Reestructuración de deuda para

recuperar empresas en dificultades. Ha asumido la representación de una amplia gama de clientes en diversas industrias, incluyendo bancos e instituciones financieras, importantes grupos nacionales y multinacionales, empresas estatales, pero también particulares. Su actividad se ha centrado principalmente en los Litigios Civiles, Comerciales y Corporativos, procedimientos de Insolvencia y Reorganización, incluyendo PER y similares, y rescates corporativos, así como en los campos del Derecho Civil y de Familia. Maria Raquel Moreira ha asesorado constantemente a clientes en asuntos complejos y de perfil alto, relacionados con la Recuperación de Activos, la Reestructuración y la Refinanciación, ya sea dentro o fuera de los tribunales, especializándose en un asesoramiento a medida.

Maria Raquel Moreira es licenciada en Derecho por la Universidad de Lisboa y miembro del Colegio de Abogados de Portugal desde 1997.



Pedro de Rojas

Linklaters

Pedro de Rojas es socio de la práctica de Derecho Bancario en **Linklaters** Madrid. Cuenta con una amplia experiencia en cuestiones Bancarias y de Reestructuración e Insolvencia, asesorando a instituciones financieras, inversores y empresas en, entre otras cuestiones, toda clase de operaciones apalancadas, Financiaciones Corporativas, Reestructuraciones e inversiones de Capital Riesgo. Cuenta igualmente con experiencia en operaciones del Mercado de

Valores tales como salidas a bolsa, OPAs y titulizaciones.

Pedro es profesor de Derecho Mercantil en el centro de estudios de postgrado de ICADE. Ha asesorado en las operaciones recientes de Reestructuración más importantes. Su experiencia incluye el asesoramiento a Deoleo y Lecta en la Reestructuración de su deuda, Abengoa en la Reestructuración de su deuda de más de diez mil millones de euros, a Prisa en varias Reestructuraciones de su deuda financiera y FCC y Natra en la Reestructuración de su deuda financiera (incluyendo la emisión de bonos convertibles). Pedro también ha asesorado a las entidades acreedoras en la Reestructuración de la deuda financiera de DIA y a los bonistas en la Reestructuración de la deuda financiera de Isolux Corsán.

Según sus clientes, Pedro destaca por su asesoramiento al más alto nivel en operaciones complejas, su amplio conocimiento y experiencia y su enfoque comercial y constructivo.



Fedra Valencia

Cuatrecasas

Fedra Valencia es socia de Reestructuración e Insolvencia en **Cuatrecasas**. Es especialista reconocida en la dirección letrada de procedimientos Concursales y el asesoramiento jurídico en operaciones de Reestructuración societaria y financiera. Ha participado en numerosos procedimientos Concursales, incluyendo los más relevantes de índole nacional, defendiendo los intereses tanto de deudores como de acreedores, y en operaciones de refinanciación de deuda (tanto

judiciales como extrajudiciales) y convenios de reestructuración empresarial, alcanzando acuerdos beneficiosos para sus clientes con sus acreedores. También es experta en materia de responsabilidad de administradores.

A lo largo de su carrera profesional ha asesorado y representado a diversos deudores en la preparación, presentación y seguimiento del procedimiento de concurso de acreedores, entre ellas, múltiples sociedades del sector inmobiliario, así como del industrial, además de participar en propuestas de convenio y procesos incidentales derivados de dichos procedimientos, tanto ordinarios como de reintegración.

De igual modo, ha representado los intereses de acreedores, prestando asesoramiento a entidades financieras y a empresas, dentro de procedimientos de concurso de acreedores de sociedades pertenecientes a una gran variedad de sectores, incluyendo, entre otros, el sector aéreo, el automovilístico, el de la construcción y el energético.

DERECHO DE LA COMPETENCIA Y LA UE



José María Jiménez Laiglesia

Latham & Watkins

José María Jiménez Laiglesia, socio del departamento de Derecho de la Competencia de **Latham & Watkins** en Madrid, es reconocido como uno de los abogados líderes en esta materia en España. Representa a empresas españolas e internacionales, instituciones financieras y firmas de *Private Equity* ante las autoridades de Competencia españolas y de la UE, entre otros organismos reguladores. Asesora a clientes en Fusiones,

investigaciones de cárteles y acusaciones de abuso de posición dominante y ayudas estatales. Asimismo, es reconocido por la relevancia de sus intervenciones en la revisión jurisdiccional de diferentes decisiones en materia Regulatoria y de Competencia ante la Audiencia Nacional y el Tribunal Supremo de España.

Sus clientes le reconocen como uno de los mejores abogados de España en materia de Competencia. Su experiencia abarca procedimientos de control de Fusiones, cárteles e investigaciones y procedimientos sancionadores de la CNMC. Cuenta además con experiencia en acuerdos de *Joint Ventures* y en casos Contenciosos en materia de Competencia.

DERECHO PÚBLICO



Bernardo Ayala

Uría Menéndez-Proença de Carvalho

Bernardo Ayala se incorporó a **Uría Menéndez-Proença de Carvalho** como socio en 2008.

Anteriormente, fue socio en la firma portuguesa Sérvulo & Associados. En la actualidad, es socio codirector de la oficina de Uría Menéndez - Proença de Carvalho en Lisboa.

Su práctica profesional se centra principalmente en el asesoramiento en Derecho Público, Proyectos y Energía, y Recursos naturales.

En esas áreas, destaca en los siguientes aspectos:

Contratación Pública (sobre todo en proyectos con *Project Finance*), Procesal Administrativo y Arbitraje en materias de Derecho Público, responsabilidad civil de la Administración Pública, M&A en actividades de sectores regulados de Derecho Público, Privatizaciones, Regulatorio en general, productos financieros contratados por entidades públicas y Medio Ambiente, Energía y Recursos Naturales.

En 2009, *Iberian Lawyer* le reconoció en sus premios *Forty under 40*. También ha sido reiteradamente destacado como *leading individual* en Derecho Público por directorios internacionales y la prensa.



Rui Medeiros

Sérvulo & Associados

En **Sérvulo & Associados** desde 1999, **Rui Medeiros** es socio del departamento de Derecho Público y Arbitraje. Es catedrático de la Facultad de Derecho de la Universidad Católica de Portugal, donde concluyó sus exámenes de *agrégation*. Fue director del Centro de Investigación para el Futuro del Derecho de la Católica, así como director de la Facultad de Derecho de la Universidad Católica de Portugal. Es miembro del Grupo de Derecho Público Europeo. Rui Medeiros fue ministro de la

Modernización de la Administración del XX Gobierno Constitucional. Es miembro del Consejo de Arbitraje de Derecho Público de la Asociación Portuguesa de Arbitraje, miembro del Comité Ejecutivo de la Delegación Nacional Portuguesa de la CCI y miembro del Consejo del Centro de Arbitraje Comercial de la Asociación Mercantil de Lisboa. Fue presidente del Comité de Seguimiento de la Reforma de Arrendamientos Urbanos en 2013, y del grupo de trabajo que preparó el Código de Contratos Públicos en 2006. También fue miembro del Comité del Colegio de Abogados que preparó el nuevo proyecto de Ley sobre la Responsabilidad Civil del Estado y del Comité que redactó la Ley de Aguas. Es ponente invitado y autor de un gran número de libros y artículos sobre sus áreas de especialización.

ENERGÍA



Diogo Xavier da Cunha

Miranda & Associados

Diogo Xavier da Cunha es socio director de **Miranda & Associados** y responsable del equipo de Miranda Alliance dedicado a Mozambique. También es corresponsable de los departamentos de Energía y Recursos Naturales y de Mercantil y Proyectos. Diogo lleva casi 25 años prestando asesoría jurídica desde Miranda a diversas empresas internacionales que operan en Portugal y en el extranjero. La práctica de Diogo es predominantemente de naturaleza Corporativa/Mercantil, con un fuerte

componente de Energía. Asesora en una amplia gama de transacciones corporativas a compañías petroleras, mineras y energéticas, así como a otras compañías internacionales y portuguesas en diversas cuestiones legales, como Adquisiciones, Arbitraje Mercantil internacional, contratos de exploración y producción de petróleo y gas, contratos mineros, Derecho de la Energía, Derecho Societario y Contractual y, en general, operaciones de inversión extranjera.

Tras completar sus estudios de Derecho en Coimbra, Diogo cursó un posgrado en Estudios Europeos por la Universidad de Coimbra y se trasladó a Londres, donde permaneció hasta 1999. En 1998, Diogo se graduó como *solicitor*.

Diogo ha recibido diversos premios por su desempeño profesional y está reconocido dentro de los más prestigiosos rankings. Es colaborador habitual de varios periódicos y boletines jurídicos, y ha publicado artículos y estudios en diversos campos del derecho.



Luis Pérez de Ayala

Cuatrecasas

Luis Pérez de Ayala es socio de Derecho Público de **Cuatrecasas** y especialista en Derecho Administrativo y Regulatorio, así como en Energía y Medio Ambiente y Recursos Naturales.

Es licenciado en Derecho con premio extraordinario por la Universidad Pontificia Comillas y ha sido Abogado del Estado en el Tribunal Europeo de Justicia, Ministerio de Justicia y Ministerio de Asuntos Exteriores.

Luis es ponente y conferenciante en prestigiosos centros, así como en foros diversos relacionados con el sector de la energía y del gas, así como miembro de tribunales de oposiciones a abogados del Estado, jueces y diplomáticos.

Es exsecretario del Consejo de Administración y director de Asuntos Jurídicos de ENAGAS, S.A. y miembro del Comité de Dirección. Ha desempeñado diversas funciones directivas jurídicas en el Grupo Gas Natural.



Marina Serrano

Pérez-Llorca

Marina Serrano se incorporó a **Pérez-Llorca** como of counsel en 2014. Actualmente, es también presidenta de la Asociación de Empresas de Energía Eléctrica (AELEC). Es fundadora y miembro de la Junta Directiva de la Asociación Española de Derecho de la Energía, miembro del Consejo de Administración de Omel Mercados Agencia de Valores y vicepresidenta de la CEOE. Con amplia experiencia en el sector público y en organismos reguladores, presta asesoramiento jurídico en todas las ramas del Derecho Público y es especialista en

Derecho de la Energía.

Abogada del Estado en excedencia, ha sido secretaria del Consejo de Administración y directora de la Asesoría Jurídica de Red Eléctrica de España, secretaria del Consejo y directora de los servicios jurídicos de la Comisión del Sistema Eléctrico Nacional, así como consejera, secretaria del Consejo y secretaria general de la Comisión Nacional de Energía.

Ha sido directora general de Patrimonio del Estado y consejera de SEPI, Correos y Telégrafos y Patrimonio Nacional, secretaria del Consejo de Administración de SAECA y de Sociedad Bilbao Gas Hub, secretaria del Patronato de la FECYT y consejera Independiente de Abertis Infraestructuras. Está reconocida en prestigiosos directorios internacionales en materia de Energía, Administrativo y Recursos Naturales.

ENTRETENIMIENTO, TMT



Octávio Castelo Paulo

SRS Advogados

Con más de 28 años de experiencia, **Octávio Castelo Paulo** es ampliamente reconocido como uno de los mejores abogados en materia de Fusiones y Adquisiciones en Portugal. Socio de **SRS Advogados**, Octávio ha sido constantemente clasificado por su experiencia en TMT por los principales directorios jurídicos internacionales. Sus profundos conocimientos lo convierten en la mejor opción para los clientes en las transacciones de Fusiones y Adquisiciones nacionales y transfronterizas, incluidas las Privatizaciones, el Capital Riesgo y las *Joint Ventures*. Octávio asesora regularmente a grandes empresas

portuguesas e internacionales en diferentes sectores empresariales, y de modo destacado en los sectores de la Energía y TMT.

Octávio está registrado como abogado en Portugal y en Angola. Cuenta con una amplia experiencia en asuntos relacionados con el marco legal angoleño por haber trabajado allí para diferentes empresas en los sectores Financiero, Energético, de las Telecomunicaciones e Industrial. Octávio también ha estado apoyando a empresas en Mozambique, Santo Tomé y Príncipe y Cabo Verde. Entre las transacciones recientes lideradas por Octávio pueden destacarse las del Grupo Vinci, Ikea, Sonangol, Sumol+Compal y Cellnex, entre otros clientes.



Magda Cocco

VdA

Responsable de la práctica de Información, Comunicación y Tecnología en VdA, **Magda Cocco** posee profundos conocimientos y experiencia dentro de la industria de las comunicaciones electrónicas en varias jurisdicciones, en particular en Portugal y los países de habla portuguesa. También dirige el grupo de práctica del sector Aeroespacial de VdA.

Tras haber dirigido equipos multidisciplinares en proyectos y haber asesorado a gobiernos y

entidades reguladoras en relación a la definición de políticas regulatorias y la redacción de leyes, también ha asesorado a la Unión Internacional de Telecomunicaciones y otras entidades internacionales.

Magda ofrece asesoramiento especializado a empresas y entidades públicas de diferentes industrias tanto en materia de Protección de Datos como en Ciberseguridad.

Ha participado en varios proyectos del sector Aeroespacial, incluida la negociación de contratos para la construcción y el lanzamiento de satélites y para la instalación de estaciones terrestres, y ha prestado asesoramiento a gobiernos en relación con las estrategias y la legislación relativas al espacio.

Magda es representante de VdA en la Federación Astronáutica Internacional (FAI), responsable del enlace con la Alianza para un Internet Asequible (A4AI) y ponente habitual de foros del sector espacial, como la Oficina de Asuntos del Espacio Exterior de las Naciones Unidas (UNOOSA).



José María Méndez

Baker McKenzie

José María Méndez es socio responsable del área de Propiedad Intelectual y Tecnologías de la Información y Comunicaciones de **Baker McKenzie** Madrid. Anteriormente, fue socio del área de Propiedad Intelectual en un despacho internacional, así como secretario general adjunto de Sogecable y director de la asesoría jurídica del área de cinematografía y televisión. Participa con frecuencia en actividades sin ánimo de lucro de

organizaciones como Caritas Diocesanas y Aldeas Infantiles. Asimismo, imparte clases en el Máster de Propiedad Intelectual de la Universidad Carlos III.

Su labor se centra principalmente en el sector de los medios de comunicación. Representa a sus clientes en todos los aspectos sobre propiedad intelectual e industrial tanto en el ámbito procesal como en el extraprocesal, así como en producción y distribución de contenidos, otorgamiento de licencias tanto de marcas como de derechos de propiedad intelectual, desarrollo de estrategias para el registro y protección de marcas y diseños, compraventa y valoración de intangibles, creación de *Joint Ventures* y realización de operaciones societarias en el sector de los medios y el entretenimiento.

José María es reconocido como *leading individual* por los directorios legales más prestigiosos.

»»»

Iberian Lawyer
Awards

Forty40

UNDER

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

FINALISTS ONLINE

29 October 2020

**New location:
Lisbon**

Supporter

ANJAP
Associação Nacional dos
Jovens Advogados Portugueses

Follow us on



#IBLFortyUnder40



Ainhoa Madrazo Rogert
General counsel
Isdin



Ana Buitrago
Head of legal
Amazon



Carlos Segovia
Head of legal & business
affairs director
Mogambo productions



Critina Carro Werner
Head of legal
Parques Reunidos



David de la Cueva Méndez
Head of legal
& compliance
Marsh



Enrique Arnaldo Alcubilla
Clerk at the *Spanish Parliament*



Isabel Charraz
Country legal counsel
for Portugal, Greece,
Cyprus & Malta
Citibank Europe



Isabel Fernandes
Head of legal
Grupo Visabeira



Iván Muñoz López de Carrizosa
Secretary of the board
Fertiberia



Jorge Muñoz
General counsel
& compliance officer
Spain
Gilead



Jose Luis Torres
Deputy general counsel
Sacyr



Lamberto Fresnillo
Head of legal
GrupoClece



Lara Reis
Head of compliance
Haiton Bank



Luis Graça Rodrigues
Legal manager
Minsait



Marina Figueiredo
Senior legal manager
& counsel Iberia
Procter & Gamble Portugal



Natalia Bódalo Lozano
Head of legal
Cepsa



Patricia Mendes
Head of legal &
compliance officer
Volkswagen Financial Services



Stéphanie Sá Silva
General counsel
TAP Air Portugal



Teresa Mínguez
Head of legal
& compliance officer
Porsche Ibérica

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

FINANCIACIÓN DE PROYECTOS



Rodrigo Berasategui

Watson Farley & Williams

Rodrigo Berasategui es socio de **Watson Farley & Williams** en Madrid, donde dirige el departamento de Derecho Bancario & Financiero. Tiene una extensa experiencia en todo tipo de Financiaciones, con un especial protagonismo de la Financiación de Proyectos tanto de energías renovables como de infraestructuras.

Con más de 20 años de experiencia, tiene un profundo conocimiento del sector de las energías renovables, habiendo participado en infinidad de proyectos de las más diversas tecnologías como eólica, solar (tanto termosolar como fotovoltaica), biomasa, purines, híbridas, así como todo tipo de infraestructuras (autopistas, puertos, tranvías, hospitales, aguas,

incineradoras, residencias geriátricas, etc.).

Rodrigo asesora habitualmente a un gran número de promotores públicos y privados, sponsors, entidades financieras, multilaterales, aseguradoras y fondos especializados en todo el abanico de estructuras financieras: Financiación de Proyectos, Corporativa y de Adquisiciones, Export & Trade, así como en operaciones de Mercado de Capitales, donde destaca de manera especial el liderazgo alcanzado en los últimos años en operaciones de *project bonds*.

Por lo que respecta a geografías, Rodrigo está constantemente involucrado en proyectos locales (con participación de sponsors y entidades financiadoras tanto locales como lo de los más diversos países) y multijurisdiccionales, particularmente en Latinoamérica.

INMOBILIARIO



Cristina Calvo

Ashurst

Cristina Calvo es la socia fundadora del departamento de Derecho Inmobiliario de **Ashurst España** y directora de Europa Continental de Ashurst.

Cuenta con amplia experiencia asesorando a clientes españoles e internacionales en todo tipo de operaciones Inmobiliarias, incluyendo ventas y adquisiciones, construcción, estructuración de fondos, *Joint Ventures*, Financiación Inmobiliaria, Reestructuraciones e inversiones en situaciones especiales y operaciones *distressed*. Se especializa en todos los aspectos de Derecho Inmobiliario y de la Construcción, y cuenta también con destacada experiencia en Derecho Mercantil

y M&A, Reestructuraciones empresariales y Derecho Procesal y Arbitraje. Sus clientes consisten fundamentalmente en instituciones financieras y fondos, así como promotores inmobiliarios.

Los principales directorios jurídicos internacionales le consideran una de las profesionales más destacadas en Derecho Inmobiliario. En 2007, Cristina fue premiada como una de las mejores abogadas de la Península Ibérica con menos de 40 años en la primera edición de los premios *Forty under 40* de Iberian Lawyer y nombrada en 2012 y en años sucesivos una de las abogadas más influyentes del año por una reconocida publicación jurídica británica.



Carlos Portocarrero

Clifford Chance

Socio director del departamento Inmobiliario de **Clifford Chance** en España, **Carlos Portocarrero** es uno de los principales "jugadores" en el mercado europeo. Especializado en operaciones Inmobiliarias complejas de portfolios y M&A, es el socio de referencia en operaciones emblemáticas, tales como importantes *Joint Ventures*, adquisiciones de promotoras y/o empresas inmobiliarias, grandes operaciones de portfolio de REOs y NPLs, y operaciones de *sale & leaseback*, resultados de sus relaciones a largo plazo con

inversores institucionales, fondos e instituciones financieras. Ha liderado operaciones en otras jurisdicciones europeas, gracias a la práctica de vanguardia de su equipo.

Ha asesorado en unas 30 operaciones por un valor total aproximado de diez mil millones de euros en los últimos 24 meses.

Entre sus trabajos más recientes cabe destacar el asesoramiento a Banco Santander en un complejo proceso para la readquisición de sus oficinas centrales en Madrid (Ciudad Financiera), la *Joint Venture* "build to rent" de mil millones de euros entre Primonial y Grupo Lar o la adquisición por Cerberus, en estructura de *Joint Venture*, de un portfolio de activos por valor de cuatro mil millones de euros.

LABORAL



Pedro Furtado Martins

Campos Ferreira Sá Carneiro

Pedro Furtado Martins es socio de la práctica Laboral en **Campos Ferreira Sá Carneiro** y cuenta con una gran experiencia en la prestación de servicios en toda la gama de asuntos de Derecho Laboral relacionados con las relaciones laborales individuales y colectivas y las cuestiones de Seguridad Social. Combina su práctica como abogado con la docencia en la Facultad de Derecho de la Universidad Católica y su pertenencia a diversos organismos especializados en Derecho Laboral: es miembro de la Comisión responsable de la revisión del

Código Laboral portugués, árbitro presidente del Consejo Económico y Laboral y es responsable de la preparación del Informe Anual sobre la Negociación Colectiva en Portugal. También es autor de varios libros y documentos relacionados con el Derecho Laboral, siendo el más relevante su libro sobre la extinción del contrato de trabajo, que se encuentra en su 4ª edición y se cita a menudo en las decisiones del Tribunal Supremo. Pedro es ponente habitual en varios seminarios y conferencias, como el Congreso Nacional de Derecho Laboral, que se celebra cada año. También es contactado frecuentemente por los medios de comunicación para explicar o comentar asuntos de Derecho Laboral.



Rosa Zarza

Garrigues

Rosa Zarza es la socia responsable del departamento de Derecho Laboral de **Garrigues**, con más de 200 profesionales en el mundo, y miembro del Comité de Dirección de la firma.

Rosa se incorporó a Garrigues en 1990; diez años después, con solo 33 años, fue nombrada socia. En 2011 asumió su actual posición como responsable del departamento Laboral, convirtiéndola en una de las abogadas con el puesto de responsabilidad más alto de la firma. De hecho, Rosa fue la primera

persona en liderar el departamento, no solo en España, sino a nivel mundial, después de que el departamento experimentara su expansión y consolidación a gran escala.

Reconocida como *leading lawyer* en el mercado ibérico, bajo su dirección, el departamento salió aún más reforzado de la pasada crisis financiera, ganando en dimensión internacional mediante la red de oficinas propias que Garrigues tiene en los 13 países en los que opera.

Además de España, esta presencia es especialmente destacable en Portugal y, por supuesto, en Latinoamérica (Colombia, Perú, México y Chile). Este departamento es una de las piezas clave de la firma y ha participado en los procesos de reorganización laboral más complejos e importantes de los últimos años.

MERCADO DE CAPITALLES



Yolanda Azanza

Clifford Chance

Yolanda Azanza es socia del área de Mercado de Capitales de **Clifford Chance** desde 2008 y cuenta con una larga trayectoria profesional en el Mercado de Valores, tanto de renta fija como de renta variable. Con más de dos décadas de experiencia, Yolanda ha asesorado a emisores y entidades aseguradoras y colocadoras en operaciones internacionales, incluyendo ofertas públicas y salidas a bolsa, colocaciones privadas y ventas en bloque, bonos convertibles y canjeables, programas de emisión

de eurobonos, capital regulatorio, cédulas e instrumentos híbridos. Su experiencia reciente incluye el asesoramiento al grupo ACS en la propuesta de salida a bolsa de su filial de energías renovables (finalmente vendida), a CaixaBank en su bono social COVID-19 (entre otras emisiones) y a Abanca en sus emisiones de AT1, Tier 2 y cédulas hipotecarias.

Yolanda es licenciada en Derecho por la Universidad de Navarra y se incorporó a Clifford Chance en 1996. Es miembro de Accelerate, comité creado para coadyuvar en la consecución del objetivo de igualdad de género que Clifford Chance persigue.



Íñigo Berricano

Linklaters

.....

Íñigo Berricano es el socio director de la oficina de **Linklaters** en España y socio del departamento de Mercado de Capitales. Íñigo es experto en Derecho del Mercado de Capitales, Regulatorio, Gobierno Corporativo y Derecho Bancario, y ha asesorado tanto a bancos de inversión y comerciales como a empresas, en multitud de operaciones y productos. Estos incluyen, entre otros, salidas a bolsa, ampliaciones de capital,

emisiones de deuda simple, convertibles y canjeables, titulizaciones, capital regulatorio, operaciones de reestructuración de deuda (liability management), Regulatorio Financiero en general y Gobierno Corporativo de entidades cotizadas. Íñigo es abogado inglés y español, y profesor del máster de acceso a la abogacía de ICADE y de la UAM. Su experiencia incluye el asesoramiento en operaciones relevantes de capital como las salidas a bolsa de Ibercaja, Solarpack, Aedas, Neinor, Cellnex y Merlin, y las emisiones de acciones de Banco Santander, Colonial, Lar España y Amadeus. Con respecto a operaciones de deuda, ha asesorado en diferentes emisiones de bonos de Cellnex Telecom y en la emisión de bonos convertibles de Sacyr. Íñigo también ha asesorado en la reestructuración de deuda de cotizadas como OHL, Abengoa, DIA, Deoleo y Lecta desde una perspectiva de Gobierno Corporativo y de Mercado de Capitales.



Diogo Leónidas Rocha

Garrigues

.....

Con treinta años de experiencia, **Diogo Leónidas Rocha** es experto en Mercado de Capitales, Bancario, Financiero y Fusiones y Adquisiciones en **Garrigues** Portugal. Diogo es un gran negociador y está considerado como uno de los abogados más reconocidos en el mercado legal portugués.

Diogo ha liderado algunas de las operaciones de Financiación y Fusiones y Adquisiciones más relevantes y complejas de Portugal en la última década, incluidas salidas a bolsa, opas y privatizaciones. Presta asesoramiento a clientes portugueses y extranjeros en la estructuración de complicadas e innovadoras operaciones, en particular, a sociedades cotizadas y entidades sujetas a la supervisión de autoridades reguladoras como el Banco de Portugal y la CMVM. Sus clientes destacan de él su "capacidad de trabajo y disponibilidad" y lo identifican como "uno de los pocos abogados verdaderamente especializados en mercado de valores de Portugal".



Carlos Osório de Castro

Morais Leitão

Carlos Osório de Castro es socio de **Morais Leitão** desde el año 2006. Es miembro del equipo de Derecho Corporativo, Fusiones y Adquisiciones y Mercado de Capitales.

Carlos es uno de los abogados portugueses más notorios en las áreas de Mercado de Capitales y Fusiones y Adquisiciones. Su reputación se debe a su participación en grandes proyectos de

clientes tanto nacionales como internacionales.

Fue profesor asistente sénior en la Facultad de Derecho de la Universidad Católica de Oporto desde 1982 hasta 2002, desde 1996 es catedrático de Mercado de Capitales. Carlos es uno de los miembros del Comité de Revisión del Código portugués de los Valores Mobiliarios.

Fue socio en Osório de Castro, Verde Pinho, Vieira Peres, Lobo Xavier e Associados, Sociedade de Advogados, entre 1989 y 2005.



Fernando Torrente

Allen & Overy

Fernando Torrente es socio sénior de M&A de **Allen & Overy**. Cuenta con más de 30 años de experiencia en Corporate, incluyendo M&A público (OPA y defensa de OPA) y privado, Mercado de Capitales (salidas a Bolsa, emisión y colocación de valores), *Private Equity*, *Joint Ventures*, Derecho Societario y Contratación Mercantil.

Fernando es considerado uno de los abogados de referencia en Derecho Mercantil y del Mercado de Capitales en España, y ha prestado asesoramiento en muchas de las operaciones más relevantes del mercado español. Además, Fernando es experto en Gobierno Corporativo, formando parte del grupo de abogados que asesoraron a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) en la preparación del Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas aprobado en febrero de 2015.

La experiencia y profesionalidad de Fernando le ha valido el reconocimiento de reconocidas publicaciones del sector como el mejor abogado en España en 2019.

MERCANTIL/SOCIETARIO/M&A



José Armando Albarrán

Freshfields

José Armando Albarrán dirige el grupo de Global Transactions (que incluye los grupos de M&A, Mercados de Capitales, Financiación e Inmobiliario) de **Freshfields Bruckhaus Deringeren** en España. Socio desde 2004, Armando está especializado en operaciones complejas con un elemento internacional, como la adquisición de MÁSMÓVIL, donde asesora a un consorcio de inversores financieros (que incluye a

Cinven, KKR y Providence). Durante sus 25 años de carrera en Freshfields, ha jugado un papel relevante en algunas de las operaciones de M&A más significativas, como la OPA de HOCHTIEF sobre Abertis, la salida a Bolsa de MERLIN Properties y las compras de Testa y del negocio de oficinas y *retail* de Metrovacesa, que dieron lugar a la creación de la mayor compañía del sector inmobiliario español, la OPA de Naturgy sobre Unión Fenosa (y la OPA sobre Endesa), la compra de Urbaser por China Tianyin o la OPA de BC Partners y Cinven sobre Amadeus (uno de los primeros y más grandes Public-to-private en España). Asimismo, Armando ha asesorado a emisores y aseguradores en numerosas salidas a Bolsa. También es muy activo en emisiones de bonos representando a clientes como Naturgy, Repsol, MERLIN o Amadeus. Armando es licenciado en Derecho y Ciencias Empresariales por ICADE E-3.



Javier García de Enterría

Clifford Chance

Javier García de Enterría es el socio responsable de Corporate / M&A de **Clifford Chance** en España. Está especializado en Derecho de Sociedades, Fusiones y Adquisiciones, Gobierno Corporativo y Mercado de Valores. Es reconocido por prestigiosos directorios internacionales como experto de Corporate/M&A y en Capital Markets.

Obtuvo el premio extraordinario de licenciatura por la Universidad Complutense de Madrid. Es doctor en Derecho por la Universidad de Bolonia, Italia y cuenta con un *Master of Laws (LL.M.)* por la Universidad de Harvard, en la que fue *visiting researcher*. Es catedrático de Derecho Mercantil (en excedencia). Imparte docencia en CUNEF y en el Instituto de Empresa. Es vocal del Consejo Consultivo de Privatizaciones (desde su creación en 1996). Ha sido miembro de varias comisiones de expertos de la CNMV y en la actualidad es vocal (suplente) del Comité Consultivo de la CNMV. Es autor de una extensa obra científica sobre numerosas materias de Derecho de Sociedades y de Mercado de Valores.



Salvador Sánchez-Terán

Uría Menéndez

Salvador Sánchez-Terán es socio director de **Uría Menéndez** desde 2019. Se incorporó al bufete en 1988 y fue nombrado socio en 1996, y desde entonces se ha labrado una reputación como uno de los mejores abogados de Mercantil/M&A de España. Su práctica profesional se centra en Derecho Societario, Fusiones y Adquisiciones, Derecho Bancario y del Mercado de Valores.

Es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y cuenta con un *Executive Programme* en *Leading Professional Service Firms* de la Harvard Business School.

Asesora regularmente en operaciones corporativas de entidades de crédito y en el desarrollo de nuevos instrumentos financieros.

Los directorios jurídicos internacionales le consideran uno de los más destacados abogados de España.



Íñigo del Val

Allen & Overy

Íñigo del Val es el socio responsable de la práctica de *Private Equity* en **Allen & Overy** España. Ha asesorado a un gran número de sociedades en operaciones de *M&A* públicas y privadas, nacionales y transfronterizas. Cuenta con más de 20 años de experiencia en el área Mercantil y *Private Equity*, incluyendo operaciones de Capital Riesgo, adquisición, fusión y venta de sociedades cotizadas o no, y

operaciones de Reestructuración empresarial, asesorando a numerosos sectores como instituciones financieras, industrial, energía e infraestructuras. Íñigo trabajó en el departamento de *Private Equity* de A&O London. Es un reputado experto en el mercado de Fusiones y Adquisiciones y *Private Equity*. Ha trabajado en un gran número de estrategias de inversión, desde inversiones tradicionales en PE hasta inversiones en infraestructura. Íñigo ha actuado también para gerentes en LBO y es un experto reconocido en la implementación de estructuras complejas de seguros de R&W en el mercado. Íñigo es recomendado como abogado de *Private Equity* y *M&A* en prestigiosos directorios internacionales y rankings de mercado, siendo reconocido como “incansable, con gran capacidad de liderazgo y pragmático, muy ágil en las negociaciones”.



João Vieira de Almeida

VdA

João Vieira de Almeida es el socio director de **VdA**, reconocido como uno de los principales socios de Fusiones y Adquisiciones de alta gama, con una reputación estelar en el mercado como asesor de confianza de grandes organizaciones.

Se le atribuye el desarrollo de VdA desde un pequeño despacho de seis abogados hasta una firma de 450 personas con una gran presencia internacional, y es ampliamente reconocido

por su incomparable estilo de liderazgo, con una aguda conciencia de hacia dónde se dirige la industria. Anticipándose proactivamente a los futuros desafíos del negocio jurídico, su voluntad de avanzar siempre va acompañada de un feroz compromiso con la cultura y los valores de las empresas.

El fomento de una cultura de trabajo en equipo, innovación y espíritu empresarial es el núcleo de su pensamiento, al que todas las personas del bufete sienten que pertenecen, con oportunidades justas y equitativas de alcanzar su pleno potencial.

La singular visión de João sobre la transformación continua y ágil, aplicando sistemáticamente las mejores prácticas internacionales a las iniciativas de gestión, funcionamiento, clientes y creación de empresas de la firma, se ha convertido en un caso de estudio en la Facultad de Derecho de Harvard, atestiguado por sucesivos premios nacionales e internacionales, que han valorado la firma como uno de los más innovadores bufetes de abogados de Europa.



Fernando Vives

Garrigues

Fernando Vives es el presidente ejecutivo y socio director de **Garrigues**. Compagina esta tarea con su participación en las operaciones más relevantes y sofisticadas que se desarrollan en el mercado español e internacional.

Con más de treinta años de experiencia en Garrigues, es uno de los abogados Mercantilistas más respetados del sector legal europeo. Es un reconocido experto en M&A,

reconocido en prestigiosos directorios internacionales, así como en Mercados de Valores (miembro del Comité Consultivo de la Comisión Nacional del Mercado de Valores desde 2012, reelegido en 2020). Además, es asesor de las juntas de accionistas y Consejos de Administración de importantes sociedades cotizadas de España.

Esta doble capacidad para dirigir la firma líder en Europa continental y asesorar a grandes clientes le ha valido destacados premios por su destacada contribución a la profesión jurídica.

PRIVATE EQUITY



Alejandro Ortiz

Linklaters

Alejandro Ortiz es el *senior partner* de **Linklaters** en España. Asimismo, es codirector del área de *Financial Sponsors* de la firma a nivel mundial, miembro del Grupo Global de *M&A* y socio del departamento Mercantil de Linklaters en España. Es profesor de Derecho Mercantil en la Universidad Complutense y de Fusiones y Adquisiciones en ICADE, ambas en Madrid. Experto en Capital Riesgo, Alejandro ha asesorado a los principales fondos como Carlyle, Permira,

Macquarie, OTPP, ProA, Rhône y BC Partners, entre muchos otros. También cuenta con amplia experiencia en OPAs, habiendo asesorado en más de 30 OPAs en los últimos años, y en otras muchas operaciones de gran importancia a lo largo de los años.

Alejandro se encuentra en los primeros puestos de los principales rankings de Derecho Mercantil y Capital Riesgo. Los clientes subrayan su incomparable servicio y dedicación y el hecho de ser un abogado sólido y perfectamente relacionado en el mercado, capaz de llegar a soluciones que a nadie más se le ocurrirían. Asimismo, es considerado como uno de los mejores abogados en quien confiar para cualquier operación Mercantil. Se le describe como un abogado ingenioso, riguroso y un gran negociador.



Isabel Rodríguez

King & Wood Mallesons

Isabel Rodríguez García es socia y directora del equipo de Fondos de **King & Wood Mallesons** en España. Abogada con una trayectoria de más de 25 años, Isabel está especializada en la estructuración de fondos nacionales e internacionales (incluyendo fondos de *Private Equity*, *Venture Capital*, infraestructuras, fondos de fondos, inmobiliarios o fondos mezzanine). Cuenta también con una amplia experiencia en la creación de entidades gestoras, operaciones de

secundario y diseño de estructuras de coinversión e incentivos (*carried interest*). Isabel asesora tanto a gestores y promotores como a inversores en el sector.

La trayectoria de Isabel ha sido reconocida por numerosos directorios jurídicos y publicaciones del sector, que la destacan como una de las mejores profesionales en España en el asesoramiento a fondos de inversión.

Autora de numerosos artículos sobre el Capital Privado, Isabel participa frecuentemente en seminarios y eventos del sector, tanto en España como en el extranjero. Asimismo, regularmente forma parte de distintos comités en el seno de ASCRI e Invest Europe. Entre los clientes a los que ha asesorado se encuentran Asterion, Magnum Capital, Portobello, MCH Private Equity, Miura Private Equity, GPF Capital, Nexxus, Abante, Altamar, Ysios Capital, Meridia Capital, Artá Capital, Realza, Arcano, Abac Capital y GED Capital.

PROPIEDAD INTELECTUAL



António Andrade

Abreu Advogados

Socio de **Abreu Advogados** desde 2019, **António Andrade** trabaja de modo predominante en todos los asuntos relacionados con el Derecho de la Propiedad Intelectual. Ha estado particularmente involucrado en procedimientos judiciales y arbitrales relacionados con patentes (especialmente patentes farmacéuticas), marcas, diseños, derechos de autor y secretos comerciales, acumulando una enorme experiencia a lo largo de más de veinte años, asesorando a varias empresas sobre estrategias de aplicación de la Propiedad Intelectual.

Es miembro de varias organizaciones nacionales e internacionales de Propiedad Intelectual (ACPI, AIPPI, ECTA, FICPI, INTA, MARQUES, UNION-IP), habiendo sido presidente del Comité de Diseño de ECTA (2010-2016). Actualmente es miembro del Comité de Derechos de Autor de la ECTA, de la Comisión de Litigios de UNION-IP y de la Comisión de Propiedad Intelectual de PT de la Cámara de Comercio Internacional (ICC).

Ha sido ponente en numerosos congresos nacionales e internacionales sobre Propiedad Intelectual. Fue profesor adjunto en la Facultad de Ciencia y Tecnología de la Universidad Nova de Lisboa y es profesor del curso de postgrado en Derecho Intelectual de la Facultad de Derecho de Lisboa y de la APDI.

Es reconocido en los principales directorios internacionales como uno de los principales abogados de patentes y marcas del mundo.



José Luís Arnaut

CMS Rui Pena & Arnaut

José Luís Arnaut es fundador y socio director de **CMS Rui Pena & Arnaut**, ejerciendo además funciones de responsable de las áreas de Propiedad Intelectual, *Life Sciences* y TMC. Cuenta con una vasta experiencia en asesoramiento jurídico estratégico a empresas públicas y privadas, habiendo sido Abogado Europeo de Patentes en el Instituto Europeo de Patentes (EPO) desde 1992, Abogado de Marcas Europeas en la Oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea (EUIPO) y Agente Oficial de Propiedad Intelectual en el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI) desde

1996.

José Luís Arnaut ha integrado la Comisión para el Seguimiento y Revisión del Código de Propiedad Industrial en 1996, y fue miembro de la Comisión de Revisión del Código de Propiedad Industrial entre 1998 y 1999.

También es miembro de varias asociaciones internacionales como INTA (International Trademark Association), AIPPI (Association Internationale pour la Protection de la Propriété Industrielle), FICPI (Fédération Internationale de Conseils en Propriété Industrielle), ECTA (European Communities Trade Mark Association) y PTMG (Pharmaceutical Trade Marks Group).

Figura regularmente en los principales directorios internacionales.



Manuel Lobato

Bird & Bird

Como socio y responsable del grupo de Propiedad Intelectual de **Bird & Bird** en España, **Manuel Lobato** es reconocido por su especialización en Derecho de la Propiedad Intelectual y Farmacéutico. Actúa en casos emblemáticos de patentes farmacéuticas y SPC en España. Cuenta con una amplia experiencia en litigios de patentes y en recursos ante los tribunales Civiles y Administrativos españoles y ante las autoridades sanitarias. Su trabajo incluye procedimientos multijurisdiccionales y asesoramiento estratégico en relación con acuerdos

farmacéuticos y patentes en torno a la fabricación, distribución y ensayos clínicos de productos. Además, asesora a empresas del sector tecnológico en Litigios de Propiedad Intelectual y secretos industriales, así como en Derecho Regulatorio y Contractual. Además, ayuda a clientes del sector de *life sciences*, redactando contratos de transferencia de tecnología en los campos de la farmacia, la biología, la electrónica y la mecánica.

Con gran experiencia en asuntos legales relacionados con *Joint Ventures*, *Due Diligence* y trabajo contractual, también asesora a universidades, instituciones y entidades privadas de biotecnología en cuestiones de propiedad y derechos.

Manuel da clases en universidades, escuelas judiciales e instituciones privadas, y escribe extensamente sobre Derecho de Patentes y otros temas.

PROTECCIÓN DE DATOS



Norman Heckh

Ramón y Cajal

Norman Heckh se incorporó a **Ramón y Cajal Abogados** en 2014 como socio responsable para liderar la implantación y el desarrollo del área de TMT.

A lo largo de estos años se ha consolidado como un referente en el sector, recibiendo el reconocimiento de los principales directorios jurídicos de carácter internacional. Además de contar con una sólida formación en Derecho Mercantil, posee una amplia experiencia asesorando a compañías nacionales y extranjeras en Protección de Datos, seguridad de la información y ciberseguridad, juego online y presencial, procesos y contratos de *outsourcing* y

cloud computing, redacción y negociación de contratos de IT, *Compliance*, asesoramiento en materia de comercio electrónico y a distancia, Propiedad Intelectual, telecomunicaciones, media y proyectos de firma electrónica, entre otros.

Norman compatibiliza el asesoramiento jurídico con su labor de coordinador de la estrategia internacional de Ramón y Cajal Abogados y con la docencia en diversos másteres especializados en materia de Protección de Datos, contratación informática, negocios online y redes sociales, impartidos por las más prestigiosas universidades y escuelas de negocio españolas. Es además árbitro de la Sección de Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones de la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid.



Daniel Reis

DLA Piper

Daniel Reis es socio del área de Derecho de la Tecnología de **DLA Piper**, con especial enfoque en asuntos Regulatorios y acuerdos Mercantiles complejos, Protección de Datos, Privacidad y Seguridad, licencias de software, telecomunicaciones y comercio electrónico. Sus clientes incluyen empresas de diversos sectores, como el del software, las comunicaciones electrónicas y los productos de consumo.

Daniel se licenció en Derecho por la Universidad Católica Portuguesa de Lisboa, y obtuvo su LL.M. en Derecho Mercantil Internacional por la Universidad de Nottingham. Daniel se incorporó al Colegio de Abogados de Portugal en 1999, después de sus prácticas en Oporto con el abogado Jorge Neto.

Tras trabajar en el departamento jurídico del operador de telecomunicaciones Optimus (que actualmente tiene la denominación NOS), Daniel se unió al bufete PLMJ en Lisboa, donde trabajó en el área de Derecho de las Telecomunicaciones y TI, convirtiéndose primero en asociado sénior y más tarde en socio en 2013.

En 2020, Daniel Reis se incorporó a la oficina de Lisboa de DLA Piper, donde lidera el área de Tecnología. Daniel es ampliamente reconocido como uno de los mejores abogados de Portugal en este ámbito.



Alejandro Touriño

ECIJA

Alejandro Touriño es socio director de **ECIJA**. Bajo su dirección, la firma ha sido reconocida como mejor despacho de TMT (Tecnología, Medios y Telecomunicaciones) del mercado nacional y europeo durante varios ejercicios consecutivos.

Ejerce su actividad desde hace más de diez años en el ámbito del Derecho Tecnológico, la Propiedad Intelectual, la

innovación y el emprendimiento. Ha sido reconocido por como abogado destacado en Propiedad Intelectual e Industrial y Nuevas Tecnologías por prestigiosos directorios internacionales. Ha sido galardonado en dos ocasiones con el premio *Forty under 40* de Iberian Lawyer.

Alejandro es árbitro de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual y presidente de la sección TIC del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid. Es profesor universitario en diferentes universidades y escuelas de negocio (IE Law School, Universidad de Navarra, ICADE, Universidad Carlos III de Madrid, Universidad Autónoma de Madrid, etc.) y director del máster en Legal Tech en el IE Law School, donde ha dirigido otros programas y ha sido reconocido como profesor destacado en reiteradas ocasiones.

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS



David Arias

Herbert Smith Freehills

David Arias es socio del área de Litigación, ADR y Arbitraje de **Herbert Smith Freehills**, con más de 28 años de experiencia en Resolución de Conflictos. Ha actuado como árbitro y abogado en más de 150 casos en jurisdicciones en Europa, América y África, y participa regularmente en arbitrajes administrados por las principales instituciones arbitrales (CCI, PCA, LCIA, ICDR y SCC, entre otras). También cuenta con una amplia experiencia como abogado en Litigación Mercantil compleja.

David fue presidente del Comité de Arbitraje de la IBA entre 2016 y 2017. Previamente, presidió también su Subcomité de Conflictos de Interés, que publicó las Directrices de la IBA de 2014 sobre Conflictos de Intereses en el Arbitraje Internacional. Además, fue uno de los redactores de las Reglas de la IBA de 2010 sobre Práctica de Prueba en el Arbitraje Internacional. Desde 2013 hasta 2017, David fue presidente del Club Español del Arbitraje, del que es actualmente presidente de honor.

Se licenció en Derecho con premio extraordinario y obtuvo su doctorado en Derecho, también con premio extraordinario, en la Universidad Complutense de Madrid. Se incorporó al Colegio de abogados de Madrid en 1991. Es profesor de Derecho Procesal y Arbitraje.



Mercedes Fernández

Jones Day

Mercedes Fernández centra su práctica en el ámbito de la jurisdicción Civil y Mercantil, tanto en procedimientos arbitrales como judiciales. Su experiencia se desarrolla fundamentalmente en el sector de los Contenciosos relativos a contratos de construcción y grandes proyectos de ingeniería civil, vicios constructivos, proyectos energéticos, distribución y conflictos surgidos de operaciones de Fusiones y Adquisiciones. Asimismo, participa de forma muy activa en Arbitraje de inversión. Es socia directora de la oficina de **Jones Day** de Madrid,

además de dirigir la práctica de Procesal y Arbitraje de la misma oficina.

Mercedes ha intervenido en procesos judiciales ante tribunales españoles en todas las instancias, incluido el Tribunal Supremo. Asimismo, ha participado como letrada en numerosos procesos arbitrales nacionales e internacionales. Entre estos últimos, ha participado en arbitrajes *ad hoc* e institucionales. Su amplia experiencia en Arbitraje incluye procedimientos tramitados conforme a los Reglamentos UNCITRAL y CCI, así como en Arbitrajes de inversiones seguidos ante el Banco Mundial (CIADI). Mercedes también desarrolla su trabajo en las áreas de Derecho Civil y Mercantil, incluyendo asuntos de construcción, Derecho Societario y adquisición de empresas. Además, Mercedes actúa frecuentemente como árbitro e imparte clases sobre Arbitraje internacional, inversiones, construcción e ingeniería.



Jesús Remón

Uría Menéndez

Jesús Remón se incorporó como socio en la oficina de Madrid de **Uría Menéndez** en el año 1996, procedente de la Abogacía del Estado ante el Tribunal Constitucional. Dirige el área de Derecho Público, Procesal y Arbitraje del Despacho. Su actividad profesional se centra en Arbitrajes, tanto nacionales como internacionales, en procesos ante la jurisdicción Civil y la Contencioso-Administrativa, y en asesoramiento sobre cuestiones jurídico-administrativas y constitucionales. Ha

asumido la dirección letrada de algunos de los más relevantes procesos sustanciados ante los Tribunales españoles y las Cortes arbitrales, incluyendo procesos de impugnación de acuerdos sociales adoptados por sociedades cotizadas o no, reclamaciones de cantidad y disputas sobre cumplimientos de contratos, asuntos relacionados con resoluciones de adjudicación de concursos públicos y concesiones administrativas, así como Arbitrajes, también internacionales (CCI, NAI, etc.).

Tiene una larga experiencia como árbitro designado para la Solución de Controversias de diversa naturaleza y en procesos ante la jurisdicción constitucional y el Tribunal Europeo de Derechos Humanos.

Fue profesor de Derecho Constitucional en la Universidad Carlos III de Madrid. Es presidente de honor del Club Español del Arbitraje y miembro de la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional. Es asimismo vocal permanente de la Comisión General de Codificación.



Joaquim Shearman de Macedo

PLMJ

Joaquim Shearman de Macedo es socio codirector del área de Resolución de Conflictos de **PLMJ**. Con más de 20 años de experiencia profesional, ejerce su actividad en las áreas de Litigación Civil y Mercantil y en Arbitraje nacional e internacional.

Joaquim inició su carrera en PLMJ en 1998, y regresó en 2020 a este despacho, después de haber ejercido durante diez años en CMS Rui Pena & Arnaut.

Presta asesoría a clientes en distintos procesos judiciales y arbitrales de gran complejidad en las más diversas jurisdicciones. Posee amplia experiencia

en Litigios Mercantiles y Societarios, controversias entre accionistas, construcción, Seguros, Responsabilidad Civil contractual y extracontractual. Joaquim acompaña, asimismo, procesos Penales relacionados con delitos económicos y societarios.

Cuenta con un postgrado en Arbitraje Nacional e Internacional por la Facultad de Derecho de la Universidade Nova de Lisboa. Asimismo, imparte clases en diversos posgrados y ha escrito una variedad de artículos científicos en publicaciones periódicas y monográficas. Es, desde 2019, presidente del Consejo de Deontología de la Associação Portuguesa de Arbitragem y, desde 2017, vicepresidente del Comité Ejecutivo del Centro de Mediação e Arbitragem Concórdia.

De igual forma, Joaquim es nombrado de modo habitual árbitro en Litigios internacionales y domésticos.

TRIBUTARIO



Rui Camacho Palma

Linklaters

Rui Camacho Palma es socio y responsable del departamento Fiscal de **Linklaters** en Lisboa. Cuenta con un máster en Tributación por la Universidad de Londres, en el Instituto de Estudios Legales Avanzados. Cuenta con amplia experiencia en planificación Tributaria internacional y asuntos Tributarios transaccionales, incluyendo la Estructuración de Proyectos de inversión *inbound* y *outbound*, asesoramiento en los aspectos Fiscales de operaciones de Fusiones y Adquisiciones tanto públicas como privadas, Reorganizaciones Societarias y Finanzas

estructuradas e híbridas. Además, Rui ha intervenido en complejos litigios Fiscales, incluso relacionados con la normativa general y específica para combatir la evasión fiscal, retención de impuestos, deducibilidad de gastos financieros e impuestos indirectos. Rui es el representante de Portugal en el Observatorio para la Protección de los Derechos de los Contribuyentes. Antes de unirse al equipo de Linklaters en 2007, Rui trabajó nueve años en dos de las más importantes firmas de auditoría y consultoría al nivel global.

En la oficina de Linklaters de Lisboa, es responsable de la selección y seguimiento de los proyectos de Comunidad, Inversiones, Salud, Bienestar y Ambiental. También es miembro de Amnistía Internacional desde 1992 e imparte formación sobre derechos humanos en escuelas primarias y secundarias.



Rogério Fernandes Ferreira

RFF & Associados

Rogério Fernandes Ferreira es socio fundador de **RFF & Associados**, despacho de Derecho Tributario y Empresarial. Licenciado en Derecho en 1987, Rogério ha realizado un programa de postgrado en Derecho Europeo y cuenta con un máster en Derecho cursado en la Facultad de Derecho de la Universidad Católica Portuguesa (UCP) de Lisboa. Fue profesor adjunto de Derecho Fiscal, Finanzas Públicas y Economía Portuguesa en la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa. Más tarde fue admitido en el doctorado de Derecho en Ciencias jurídicas y económicas.

Actualmente, es profesor en programas de postgrado en la Universidad Católica Portuguesa, concretamente en las facultades de Derecho y de Economía de Lisboa, donde inició el Curso de Fiscalidad Internacional para Ejecutivos y dio conferencias en el Programa Avanzado de Fiscalidad. También es profesor del Instituto de Derecho Económico, Financiero y Tributario de la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa, en el que imparte clases de Litigación y Arbitraje Fiscal desde 1997. Fue Secretario de Estado de Asuntos Fiscales (XIV Gobierno Portugués 2001 – 2002) y es el presidente de en Portugal de la International Fiscal Association (IFA) y del Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario (ILADT), así como árbitro en el Centro de Arbitraje Fiscal de Portugal (CAAD).



Ricardo Gómez-Barreda

Garrigues

Ricardo Gómez-Barreda es of counsel del departamento Tributario de la oficina de Madrid de **Garrigues**. Con más de treinta y cinco años de experiencia, es una figura muy respetada entre los expertos del mercado y ha ocupado puestos de gran responsabilidad dentro de la firma: codirector, junto a Fernando Vives, en el período 2009-2011 y *senior partner* desde 2011 a 2019.

Su nuevo rol como of counsel supone un refuerzo de alto nivel en grandes procedimientos Contenciosos Tributarios. Su experiencia en operaciones, también incluye Reorganizaciones de grupos empresariales, Estructuración de acuerdos internacionales, transacciones de *Private Equity* y asesoramiento a la industria bancaria. Ponente habitual en seminarios y conferencias, Ricardo es miembro fundador de la Junta Directiva de Taxand (una alianza global internacional de firmas dedicadas al Derecho Tributario) y ha sido miembro del Comité Científico Permanente de la Asociación Fiscal Internacional (IFA).

URBANISMO



Sofia Galvão

Sofia Galvão Advogados

Sofia Galvão es abogada portuguesa, socia y fundadora de **Sofia Galvão Advogados**. Nació y estudió en Lisboa. Se licenció en la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa, donde completó su máster en Ciencias Jurídicas. Sofia Galvão Advogados es su despacho boutique que fundó con Hugo Nunes en 2014, centrado en las áreas relacionadas con el Derecho Territorial (Urbanismo, Inmobiliario, Turismo y Hostelería) en las que cuenta

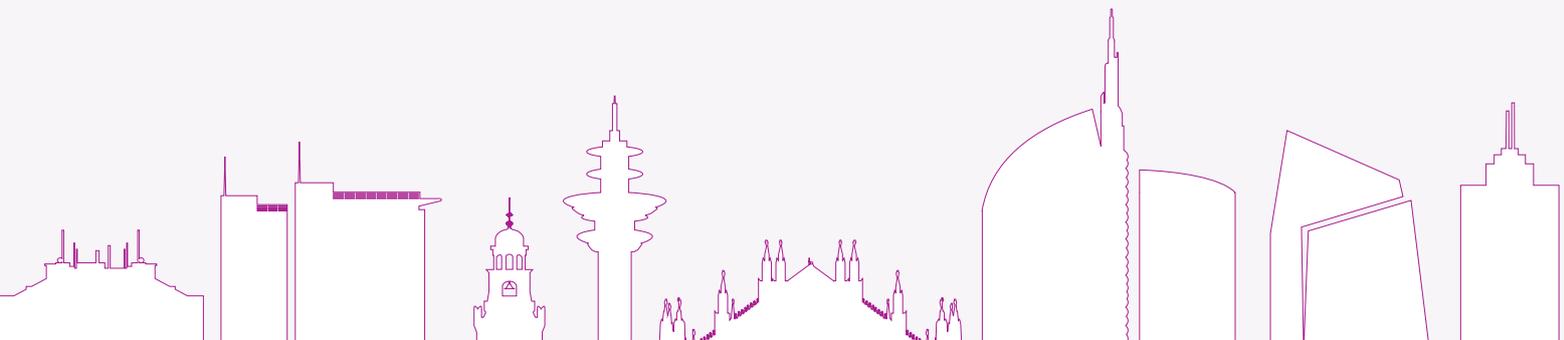
con una reconocida experiencia, siendo líder de mercado. Fue socia responsable de los departamentos de Urbanismo en PLMJ, e Inmobiliario, Urbanismo y Medio Ambiente en Sérvulo Correia & Asociados y Vieira de Almeida & Associados. En 2004-2005, asumió funciones gubernamentales como Secretaria de Estado de Administración Pública y Secretaria de Estado de la Presidencia del Consejo de Ministros. Entre otros proyectos y funciones, fue secretaria general de la Asociación de Promotores Inmobiliarios, presidente de Ad Urbem e integró el Comité de Expertos para la Programación de Fondos Europeos 2014-2020. Los principales directorios internacionales la distinguen como una figura de referencia nacional en Urbanismo. Sofia Galvão ha asesorado en complejas inversiones Inmobiliarias en todo el territorio nacional. 

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

7 - 11 JUNE 2021

Milan, Italy



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

Patronage, Partners and Supporters

2021 Edition

Platinum Partners



Gold Partners



Silver Partner



Supporters



Media Partners



LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS



Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

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

Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

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

SEE YOU FROM
7 TO 11 JUNE 2021

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



ALBERTO RODRÍGUEZ:

“LOS VIDEOJUEGOS
FORMAN PARTE
DE NUESTRO ADN”

ALBERTO RODRÍGUEZ

A pesar del aumento del consumo de videojuegos durante el confinamiento, la pandemia ha perjudicado a los negocios que mueven el sector; pymes y micropymes. En este sentido, la Asociación Española de Videojuegos (AEVI) ha elevado al Gobierno una serie de propuestas que impulsen al sector como estratégico. Además de una serie de acciones que ayuden a la reconstrucción del sector, se han suscrito varios acuerdos como el alcanzado con el despacho de abogados Bird & Bird. Hablamos con Alberto Rodríguez, asociado sénior del departamento de Corporate de la oficina de Madrid, que lidera este proyecto por parte de la firma.

Según el Anuario publicado recientemente por la Asociación Española de Videojuegos (AEVI), el sector del videojuego movió una facturación cercana a los 1.500 millones de euros en 2019 (3,3% menos que en 2018) en nuestro país donde actualmente moviliza a unos 15 millones de usuarios (de 6 a 64 años), que dedican una media de 6,7 horas a la semana a jugar a videojuegos, convirtiendo a nuestro país en uno de los 10 principales países de este mercado en cuanto a cifra de negocio. En 2019 se vendieron en España más de ocho millones de videojuegos físicos, más de un millón de videoconsolas y más de cuatro millones de accesorios, estimándose que la industria genera más de nueve mil empleos directos de calidad y que su impacto indirecto en la economía supera los 3.500 millones de euros. Según este mismo estudio, el año pasado, los *e-Sports* contaban en España con cerca de tres millones de seguidores.

¿En qué consiste el acuerdo que han suscrito desde Bird & Bird con la Asociación Española de Videojuegos (AEVI)?

Se trata de un acuerdo de colaboración entre AEVI y Bird & Bird por el que, principalmente, todos los asociados de AEVI recibirán un asesoramiento legal de primer nivel en términos muy beneficiosos.

Dicho asesoramiento cubre no sólo aquellas áreas más obvias, como pueden ser las de Propiedad Intelectual o Derecho Contractual, sino también todas las restantes ramas del Derecho tales como Societario, Laboral, Fiscal o Protección de Datos. Para ello en Bird & Bird hemos puesto a disposición de los asociados un equipo multidisciplinar que yo mismo lidero, compuesto por entusiastas de los videojuegos que cuentan además con un profundo conocimiento del sector. Además, AEVI y Bird & Bird unirán esfuerzos para desarrollar actividades sobre asuntos que puedan resultar

de interés para los asociados. En este ámbito estamos actualmente preparando un evento en el que nuestros compañeros de otros países puedan compartir con los asociados experiencias de éxito en otras jurisdicciones muy relevantes para el mundo de los videojuegos.

¿Por qué decide su despacho ayudar de forma activa a este sector? ¿Qué es lo que le vincula a la industria de los videojuegos?

Los videojuegos combinan muchos de los sectores sobre los que Bird & Bird ha construido su reputación a nivel internacional, principalmente la tecnología en todas sus variantes y la Propiedad Intelectual. Lo anterior, junto con un equipo entusiasta y profundamente capacitado, hizo que la firma apostase decididamente por el sector desde sus inicios. Por ello llevamos trabajando en el **ámbito de los videojuegos** desde hace **décadas** y hemos participado activamente en su desarrollo y acompañado a nuestros clientes en cada nueva etapa: más recientemente el nacimiento del juego online y móvil, los *e-Sports*, la tecnología *streaming* y el papel de las redes sociales. Estamos orgullosos de ser reconocidos desde hace años como una de las firmas líderes del sector a nivel mundial.

Esa misma pasión y dedicación siguen vigentes hoy, tanto, que nos hemos convertido en un referente también, por ejemplo, en el **ámbito** de los *e-Sports*. Otra muestra más de esa pasión y compromiso con la industria es nuestro blog MediaWrites donde publicamos nuestras opiniones sobre aspectos de actualidad con el fin de contribuir al debate y al avance del sector.

Durante todos estos años hemos asesorado a todo tipo de clientes, desde *publishers* internacionales a desarrolladores *indies*, pasando por inversores, en relación con todo tipo de asuntos, tales como contratos de *publishing* y de distribución,



Sobre Alberto Rodríguez

Alberto Rodríguez es asociado sénior del departamento de Corporate en la oficina de Bird & Bird en Madrid, donde asesora a clientes nacionales e internacionales en complejas operaciones de M&A y Venture Capital, principalmente en el ámbito de la Tecnología (especialmente videojuegos y aeroespacial) y de Life Sciences.

El dar asesoramiento tanto a vendedores como a compradores (tanto industriales como fondos) y fundadores e inversores/financiadores (incluyendo, Corporate Ventures) proporciona a Alberto un profundo conocimiento de los sectores en los que operan sus clientes. Ha sido seleccionado por directorios internacionales como uno de los mejores abogados de España en su práctica.

Alberto se licenció en la universidad de Valladolid, fue número uno de su promoción en el máster de Asesoría Jurídica de Empresas (MAJ) en el IE Business School y ha realizado numerosos cursos en escuelas internacionales.

Colabora regularmente con publicaciones e instituciones en el ámbito del Derecho Mercantil, habiendo sido profesor en programas de postgrado en el Instituto de Capital Riesgo y en la Universidad Europea de Madrid.

condiciones generales, licencias de cliente final, rondas de financiación o disputas de IP. Además, muchos de nuestros abogados han trabajado con anterioridad en compañías del sector o han realizado *secondments* en ellas. Esto nos ha ayudado a entender mejor las necesidades de nuestros clientes.

Podemos decir por tanto que los videojuegos forman parte de nuestro ADN y entendemos que este acuerdo con AEVI es la mejor herramienta para poner todo nuestro conocimiento a disposición de la industria; para, en definitiva, ayudar a todos los asociados a alcanzar sus metas y despejar de forma creativa y solvente las incógnitas que a menudo aparecen en el camino.

Los seguidores de los e-Sports crecen cada año según el último anuario de la AEVI. ¿Qué tiene este sector que apasiona tanto? Si este sector mueve tanto volumen de negocio, suponemos que también moverá importantes inversiones ¿Qué start-ups conoce que hayan prosperado en este mercado y qué tipo de fondos invierten en ellas?

Efectivamente las cifras reflejan un gran crecimiento y consolidación del sector en los últimos años. Según señala AEVI, en 2019 los e-Sports contaban con casi doscientos millones de entusiastas en el mundo, de los cuales casi tres estaban en España. Y las perspectivas de futuro apuntan a crecimientos anuales de entorno al veinte por ciento. A lo anterior hay

que añadir que las restricciones derivadas de la COVID-19 han determinado un importante incremento de los crecimientos proyectados: ciertas estadísticas internacionales apuntan a que durante la pandemia se ha producido un incremento del tiempo de visualización de más del cien por cien y un aumento de espectadores medios superior al sesenta por ciento.

No creo que haya una única respuesta a la pregunta de por qué los e-Sports apasionan tanto y tienen cada vez más público; del mismo modo que tampoco creo que lo exista para la pregunta de por qué los estadios de fútbol se llenan cada fin de semana o por qué los apasionados del ajedrez lo son durante toda su vida. Las motivaciones de cada persona serán diferentes. Sin embargo, creo que sí existen algunos elementos que pueden ayudarnos a perfilar el atractivo de los e-Sports; elementos que, por cierto, no son muy diferentes de los que podríamos apuntar al hablar del fútbol o del ajedrez.

Antes de nada, no estaría de más recordar una obviedad: los jugadores de e-Sports o bien juegan por el mero placer de jugar (*amateurs*) o bien lo hacen para ser o por ser profesionales. Las motivaciones de ambos grupos son radicalmente diferentes: mientras que para los primeros el juego constituye un fin en sí mismo para los segundos es un medio de desarrollo profesional (lo que no resta un ápice a su pasión por jugar). Muchos jugadores *amateurs* además consumen e-Sports como espectadores.

El motor de los jugadores profesionales parece claro. En cuanto a los *amateurs* yo diría que el principal es el sentimiento de competición con otros jugadores. Y es precisamente ese afán por

“ES FUNDAMENTAL QUE EL ABOGADO QUE PRETENDA PRESTAR ASESORAMIENTO EN ESTA MATERIA CUENTE TANTO CON UN PROFUNDO CONOCIMIENTO DEL SECTOR Y SU FUNCIONAMIENTO COMO CON UNA VISIÓN INTEGRAL DE LAS DIFERENTES RAMAS DEL DERECHO QUE CONFLUYEN EN EL MISMO”

competir el que en buena medida lleva a los jugadores amateur a visualizar *e-Sports* para aprender la forma de jugar y las estrategias empleadas por los mejores en cada juego de forma que luego ellos mismos puedan entrenarlas y aplicarlas. Otro elemento fundamental (tanto para el juego como para la visualización) es la sociabilidad que entrañan los *e-Sports*, esto es, la posibilidad de estar permanente en contacto con otros jugadores que comparten los mismos gustos e inquietudes. Como bien dices, el empuje del sector ha traído consigo un incremento en el número de inversiones. Por lo que respecta al ámbito de *start-ups*, los subsectores que están acaparado una mayor inversión son los del desarrollo, el *publishing* y el *streaming*: dos operaciones internacionales muy actuales que se enmarcan en la citada tendencia son el acuerdo para la adquisición de Peak Games por Zynga por más de mil ochocientos millones de dólares o la adquisición que Tencent plantea de DouYu. Por su parte, las cifras en el mercado español son más modestas, pero en todo caso sí apreciamos un importante apetito inversor en el sector por proyectos innovadores y disruptivos. Una muestra de lo anterior es la inversión del fondo Samaipata en Streamloots o la incorporación de Encom Games a Lanzadera (la aceleradora de *start-ups* de Juan Roig).

No existe una regulación que permita proteger el videojuego en su conjunto como obra.

Aparte de los temas de marca y Propiedad Intelectual, ¿qué otro tipo de asuntos son frecuentes? ¿Qué tiene de particular el asesoramiento en estos temas?

Efectivamente, no hay una regulación específica que proteja integralmente los videojuegos. Esto no quiere decir que los videojuegos no sean objeto de protección, sino que para obtener dicha protección tendremos que acudir al marco normativo general que regula cada una de las partes integrantes del videojuego, principalmente, la normativa de protección de la propiedad intelectual e, incluso, la normativa de competencia desleal en determinados casos. Es por ello que dada la complejidad de la obra

que constituye un videojuego, que se encuentra compuesta por una multiplicidad de elementos creativos (tales como, imágenes, audio o software, que además llevan aparejadas determinadas marcas propias), el acercamiento a su protección ha de partir de un enfoque heterogéneo y contemplar todos los instrumentos a disposición del titular más allá de los derechos de autor.

Al carecer nuestro sistema de una norma que regule integralmente los videojuegos, son muy frecuentes las consultas que recibimos al respecto; y no solo, como cabría pensar, en los supuestos de infracción de derechos del titular del videojuego por terceros, sino también en relación, por ejemplo, con el otorgamiento de manifestaciones y garantías por titular del videojuego, por ejemplo, en el marco de una ronda de financiación. Sin embargo, el ámbito de la autoría y la protección de la obra no agota los aspectos legales en los que asesoramos a nuestros clientes. Al final, casi todas las

Sobre Bird & Bird en España

OFICINAS: en España: 1; en el resto del mundo: 29

NÚMERO DE EMPLEADOS: 96

NÚMERO DE ABOGADOS (sin contar con socios): 59 abogados (31 mujeres y 28 hombres)

NÚMERO DE SOCIOS: 15 (5 mujeres y 10 hombres)

PRINCIPALES ÁREAS DE PRACTICA: asesora en todas las áreas del Derecho. Algunas de sus áreas más destacadas son: Propiedad Industrial e Intelectual, Protección de Datos, Societario e Inmobiliario.

“EL EMPUJE DEL SECTOR HA TRAÍDO CONSIGO UN INCREMENTO EN EL NÚMERO DE INVERSIONES. POR LO QUE RESPECTA AL ÁMBITO DE *START-UPS*, LOS SUBSECTORES QUE ESTÁN ACAPARADO UNA MAYOR INVERSIÓN SON LOS DEL DESARROLLO, EL *PUBLISHING* Y EL *STREAMING*”

actividades que se desarrollan en el ámbito de los videojuegos tienen implicaciones legales: desde la propia vida societaria de los actores del sector hasta las condiciones generales de licencia que llega al cliente final, pasando por la negociación y celebración de todos los contratos que hacen que el ciclo de vida del videojuego pueda cumplirse. Lo mismo aplica para los *e-Sports*, donde además nos encontramos con otros ámbitos específicos tales como los patrocinios, las relaciones laborales de los jugadores profesionales con sus equipos o la gestión de sus derechos de imagen.

Por todo lo anterior y dadas sus múltiples particularidades, es fundamental que el abogado que pretenda prestar asesoramiento en esta materia cuente tanto con un profundo conocimiento del sector y su funcionamiento como con una visión integral de las diferentes ramas del Derecho que confluyen en el mismo. Esto no quiere decir que haya de ser un experto en todas ellas, ya que para ello contamos con equipos multidisciplinares, pero sí que al menos sepa identificar rápidamente cuáles son los elementos más relevantes de la problemática en cuestión. A lo anterior añadiría que en un sector tan globalizado como el de los videojuegos es fundamental contar un equipo internacional de expertos que dé soporte en otras jurisdicciones: por ejemplo, en la actualidad estamos asesorando

a un desarrollador español en la negociación con un *publisher* extranjero de un contrato que se sujeta a la ley inglesa; y al mismo tiempo estamos asesorando a un jugador profesional de *e-Sports* que ha celebrado un contrato

LOS VIDEOJUEGOS EN NÚMEROS EN 2019

- ◆ **1,479 millones de €**
Facturación total
- ◆ **15 millones**
(58% hombres, 42% mujeres)
Número de jugadores
- ◆ **6.7 horas**
a la semana de promedio
Tiempo que pasan jugando
- ◆ **8.42 millones**
de videojuegos games
- ◆ **1.1 millones**
de videoconsolas
- ◆ **4.26 millones**
de accesorios
- ◆ **más de 35 millones**
Facturación de e-Sports
- ◆ **2.9 millones**
Número de entusiastas de e-Sports

Fuente: AEVI

con un equipo extranjero mientras mantiene su residencia en España.

¿Ha evolucionado el sector a lo largo de los últimos años en la protección del uso adecuado de los videojuegos por parte de menores?

En el marco de la autorregulación, la creación del código PEGI en 2003 constituyó todo un hito, ya que facilitó que los adultos pudieran determinar de forma sencilla si un determinado juego, tras haber sido valorados y ponderados ciertos factores (tales como, el lenguaje, la discriminación o la violencia presentes en el juego), era o no recomendable para una determinada edad.

Desde entonces la industria ha continuado realizando esfuerzos para conseguir un entorno de juego seguro para los menores, habiendo jugado esta autorregulación un papel decisivo en la protección del menor. Tal y como señalaba la *Guía para padres y madres sobre uso seguro de videojuegos por menores*, que se publicó hace diez años auspiciada por el Instituto Nacional de Tecnologías de la Comunicación (INTECO), en un sector tan cambiante como el de los videojuegos, la autorregulación supone un complemento ideal para la regulación heterónoma (legal). En este sentido, la AEVI publicó el año pasado, en el marco de proyecto *The Good Gamer*, un decálogo de buenas prácticas que incluye diez recomendaciones básicas a tener en cuenta por los jugadores **más jóvenes, tales como**, el respeto al resto de jugadores, recordando que detrás de los avatares hay personas reales, o el alegrarse genuinamente de las victorias de los demás. No estaría de más que los más mayores los aplicásemos no sólo en los videojuegos sino en todos los aspectos de la vida. 🎮

LA INDUSTRIA EUROPEA DE VIDEOJUEGOS CRECIÓ UN 55% EN LOS ÚLTIMOS 6 AÑOS

by veronica volpe



Desde 2014, la industria europea de los videojuegos ha crecido un 55%, generando unas cifras de mercado de 21.600 millones de euros en Europa según el informe de ISFE (datos extrapolados del informe GameTrack 2019 y del Informe de Datos Globales Newzoo 2019). Más concretamente, según las últimas estimaciones de Statista (Digital Market Outlook), el Reino Unido mantendría la proyección de ingresos del sector europeo más importante en 2020 con 3.570 millones de dólares.

Otro hecho interesante que surge del mencionado informe es que un número cada vez mayor de mujeres se interesan por los videojuegos. Según los datos de GameTrack, el 45% de los jugadores son mujeres, de las cuales el 86% juega en modo de un solo jugador, el 16% juega en modo multijugador offline y el 23% en modo multijugador

online. Jugar a los videojuegos parece ser importante para la elección del camino académico también. De hecho, según la investigación "Girls' gaming behaviour and undergraduate degree selection: A secondary data analysis approach" de Anesa Hosein, las chicas que juegan a videojuegos tienen tres veces más probabilidades de cursar una licenciatura STEM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas) que las que no lo hacen.

Además, la edad media de los jugadores de videojuegos ha ido cambiando a lo largo de los años. A finales de los 80, la empresa de software basada en Kioto Nintendo, era el líder del mercado. Sus primeros juegos, que incluían *Donkey Kong*, *Super Mario* y *The Legend of Zelda*, atrajeron a un público muy joven, siendo su diseño e historias muy familiares. En esos años, la otra compañía de software japonesa, SEGA, se propuso convertirse en líder del mercado. Parte de su estrategia de marketing consistió en diferenciar su público objetivo creando una nueva mascota que pudiera competir con Mario de Nintendo, y así fue como la obra maestra *Sonic the Hedgehog* fue lanzada en 1991. A

diferencia de Mario, Sonic gustó a los jugadores no tan jóvenes, sobre todo a los adolescentes. Justo después del gran éxito de *Street Fighter II* de Capcom y de *Mortal Kombat* de Midway Games, nació la era de los juegos de lucha y, en consecuencia, el mercado fue testigo del aumento de la edad media de los jugadores. Según los datos de GameTrack, hoy en día el mayor rango de jugadores de videojuegos es de 15 a 24 años, pero la edad media de los jugadores de videojuegos europeos es de 31 años.

Teniendo en cuenta estos datos, no es de extrañar que la industria de los videojuegos haya llamado la atención de muchos empresarios que están desarrollando rápidamente el sector. Sin embargo, han introducido la necesidad de un marco regulatorio cada vez mayor. EL Derecho de los Videojuegos incluye Propiedad Intelectual, Derechos de Autor y Marcas Registradas, Licencias, Publicidad y la Monetización, los Anuncios *in-game* y los juegos para móviles, las Monedas Virtuales y las Economías *in-game*, la Privacidad, la Seguridad de los Datos y la intersección del Derecho de Videojuegos y el de los e-spots. Por esa razón, se ha registrado una tendencia particular: muchos bufetes de abogados han incluido un departamento interno especial sobre Derecho de Videojuegos y otros incluso han decidido convertirlo en su práctica principal, como Lawyer.se. ■

“NO ES DE EXTRAÑAR QUE LA INDUSTRIA DE LOS VIDEOJUEGOS HAYA LLAMADO LA ATENCIÓN DE MUCHOS EMPRESARIOS QUE ESTÁN DESARROLLANDO RÁPIDAMENTE EL SECTOR. SIN EMBARGO, HAN INTRODUCIDO LA NECESIDAD DE UN MARCO REGULATORIO CADA VEZ MAYOR”



JOSÉ MARÍA BAÑOS

PUBLICIDAD DEL JUEGO: ¿QUIÉN CONTROLA AL CONTROLADOR?

España espera alcanzar a mediados de este mes de octubre la nueva normativa que restringe la publicidad del juego de azar y apuestas online. Una normativa que ha provocado el malestar de los operadores y de colectivos como la Asociación Española de Juego Digital (Jdigital) por los perjuicios económicos que ocasionará al sector y al considerar que la nueva normativa presenta un trato muy diferenciado entre el juego público y el privado. Desde Letslaw, despacho de abogados especializado en empresas del sector digital, se sigue de cerca este tema. Iberian Lawyer entrevista a José María Baños, su socio fundador, para tener una idea más clara de lo que supone la nueva normativa y las causas que la han precipitado.

por desiré vidal

Se espera que la nueva normativa quede aprobada este mes de octubre pero, de momento, ya cuenta con el visto bueno de la Comisión Europea. Vosotros, desde LetsLaw, habéis seguido de cerca este asunto. ¿Qué es lo que supone exactamente la nueva normativa y por qué ha causado tanto revuelo en el sector?

El Real Decreto de Comunicaciones Comerciales de las Actividades del Juego supone una serie de medidas entre las que cabe destacar, por ejemplo, el hecho de que las comunicaciones comerciales relativas al juego deban ir acompañadas de un apunte hacia el juego responsable y una advertencia de que los menores de edad no pueden participar.

Otra medida importante es la prohibición de hacer publicidad utilizando a personajes de relevancia, es decir, a los famosos. Además, se limita el horario para emitir comunicaciones comerciales en servicios de comunicación audiovisual. La publicidad del juego en televisión, radio y plataformas de intercambio de vídeo, solo será permitida durante la franja horaria de 1 a 5 de la madrugada. Además, el contenido no podrá incitar a la práctica compulsiva. Los operadores de juego solo podrán suscribir acuerdos publicitarios con los especialistas de apuestas deportivas si cumplen con los requisitos de publicidad. Se prohíbe la publicidad en relación con los bonos de juego de cualquier cuantía para captar y fidelizar jugadores. Además, no podrán ser superiores a 100 euros.

También deben contar con una política de responsabilidad social corporativa y un Delegado de Juego. Este verificará que se lleva a cabo un juego responsable y que se elabora una memoria anual sobre las actividades realizadas por el operador en esta materia.

Además, habrá que incluir un acceso directo en los portales web y aplicaciones del juego online: "Juego informado" y se debe enlazar con la información de las licencias y autorizaciones de los operadores.

Por último, se modifica el artículo 36 del Real Decreto 1614/2011 que cambia el procedimiento para el incremento de los límites de depósito de los jugadores. Todas estas medidas han causado un gran revuelo en el sector, no sólo porque frente a estos cambios, los operadores de juego en España tienen que adaptarse a la nueva normativa, sino también porque una excesiva restricción de la publicidad del Juego puede acarrear efectos negativos en el sector. Algunos sectores consideran que puede crear un efecto adverso contribuyendo a la proliferación del juego ilegal o fraudulento.

A modo de ejemplo, se prevé que en este mes de octubre los ingresos en publicidad caerán a la mitad y esto supondrá un duro varapalo para los clubs de

— “ —

UNA EXCESIVA RESTRICCIÓN DE LA PUBLICIDAD DEL JUEGO PUEDE ACARREAR EFECTOS NEGATIVOS EN EL SECTOR. ALGUNOS SECTORES CONSIDERAN QUE PUEDE CREAR UN EFECTO ADVERSO CONTRIBUYENDO A LA PROLIFERACIÓN DEL JUEGO ILEGAL O FRAUDULENTO

— ” —

LaLiga. Estos dejarán de percibir alrededor de los 80 millones que les reporta esta actividad, siendo de gran importancia actualmente con el COVID-19, ya que los campos están cerrados al público.

Desde la Asociación Española de Juego Digital (Jdigital), que cuenta con el apoyo de la Asociación Europea de Juegos y Apuestas (EGBA), se remitió un compendio de alegaciones a la Comisión Europea al considerar que la nueva normativa presenta un trato muy diferenciado entre el juego público y el privado y que “silencia por completo la industria, con consecuencias importantes en términos de empleos y de recaudación de impuestos, en un momento de crisis económica tan difícil como el que vivimos”. En su opinión, ¿cuál ha sido el impacto del COVID-19 en todo este proceso?

Para hacer frente al COVID-19 se adoptaron una serie de acciones, entre ellas, la de adoptar el Real Decreto-ley 11/2020, de 31 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes complementarias en el ámbito social y económico. En este Real Decreto-ley, que entró en vigor el 2 de abril de 2020, se aprobaron medidas en relación con la publicidad y la promoción de los juegos de azar de ámbito estatal. De esta manera, se prohibieron las comunicaciones comerciales que hagan referencia a la situación de excepcionalidad que deriva del COVID-19 o interpielen al consumo de actividades de juego en este contexto.

Estas medidas se deben al significativo incremento del tráfico de internet en los primeros días de confinamiento. Es por ello que se establecieron estas restricciones con el fin de evitar el aumento de la exposición a los juegos de azar online. En otras palabras, la crisis del COVID-19 ha precipitado la elaboración de estas medidas que se han considerado indispensables con el fin de proteger a los consumidores y evitar los comportamientos de consumo compulsivo o patológico.

LA CRISIS DEL COVID-19 HA PRECIPITADO LA ELABORACIÓN DE ESTAS MEDIDAS QUE SE HAN CONSIDERADO INDISPENSABLES CON EL FIN DE PROTEGER A LOS CONSUMIDORES Y EVITAR LOS COMPORTAMIENTOS DE CONSUMO COMPULSIVO O PATOLÓGICO

Esta serie de medidas han tenido un gran impacto económico, no solo para las empresas sino también para los actores del mercado que han visto sus ingresos reducidos.

La patronal del juego digital pone el foco en que el deporte puede perder hasta 80 millones de euros en inversión publicitaria, tal como ya ha pasado en otros países como Italia por la prohibición de la publicidad del juego. ¿Qué consecuencias legales pueden derivarse de este cambio de la normativa?

Ante la aplicación de estas medidas, que inciden directamente en la capacidad de los operadores del sector para generar ingresos, no cabe duda de que la intervención estatal será una barrera adicional. En otras palabras, las vías de financiación se ven limitadas y supone trabas adicionales para el sector. Una caída de ingresos provocará la revisión de los contratos que se habían establecido entre los diferentes

SOBRE JOSÉ MARÍA BAÑOS

José María Baños es el socio fundador de la firma Letslaw y abogado multidisciplinar especializado en derecho Mercantil, Procesal y Nuevas Tecnologías. Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, cuenta con el máster Especialista en Derecho de las Nuevas Tecnologías por la Universidad Pontificia de Comillas. Tiene en su haber más de 20 años de experiencia profesional asesorando a empresas del sector digital y ha sido destacado como uno de los abogados españoles con más experiencia en operaciones para Startups en 2020 en publicaciones especializadas del sector. 

actores del sector en España. Debido a esta situación, es de esperar que una de las partes al contrato desee hacer valer la situación de fuerza mayor, debido a la situación imprevisible y excepcional fuera de control de las partes. De esta manera, puede no verse obligado a cumplir con las obligaciones contractuales; o puede alegar que resulta aplicable la doctrina *rebus sic stantibus* para así, modificar las obligaciones del contrato.

Ante esta situación, resulta aconsejable alcanzar una solución pactada.

Según el ministro de Consumo, Alberto Garzón, esta nueva normativa tiene la finalidad de proteger, principalmente, a los menores de las “consecuencias negativas” de los juegos de azar. Por ejemplo, en cuanto a los videojuegos, este mismo ministerio estudia un paquete de medidas sobre regulación de los “loot boxes o cajas botín” (pequeñas compras durante el juego a manera de incentivo, a las que tienen acceso los menores y que pueden generar “comportamientos compulsivos”, sin que los padres lo detecten). ¿Creen que estos mismos objetivos se podrían conseguir con una normativa menos restrictiva?

Según la nueva normativa, los contenidos de la publicidad no pueden incitar a la práctica compulsiva que genere un gasto excesivo de los juegos. Estas nuevas medidas pretenden frenar los efectos perjudiciales que la publicidad del juego pudiera tener sobre los consumidores. El propio Ministerio ya ha anunciado que estas medidas formarán parte de un plan integral que abordará la temática de forma más extensa.

En este sentido, nos encontramos a las puertas de un escenario complejo. Por ello, será necesario intentar aunar los distintos intereses de los muy diversos agentes afectados por estas medidas, hasta encontrar un adecuado equilibrio para todos los actores del sector. En Francia, por ejemplo, son pioneros en la regulación de los deportes electrónicos. Se han regulado mediante el Decreto nº2017-871 relativo a la organización de competiciones de videojuegos donde fija una serie de obligaciones que aseguran la estabilidad financiera de las competiciones y protegen los participantes. Asimismo, encontramos el Decreto nº2017-872 relativo al estatuto de la situación de los empleados de los jugadores profesionales de juegos competitivos. Este Decreto fija las condiciones de obtención, renovación y retirada de la aprobación de la licencia para poder contratar a los jugadores profesionales de videojuegos. Entendemos que sería conveniente optar por regulaciones menos restrictivas, similares a las de Francia.

A nivel europeo, los colectivos como la European Gaming and Betting Association (EGBA) desearían alcanzar una normativa para la publicidad como la hay en cuanto a protección de datos, aunque reconocen que es algo bastante más complicado de lo que parece.

Establecer una política común es establecer unas líneas de actuación en determinados ámbitos. En este caso, se buscaría la regulación de una publicidad responsable. Según Maarten Haijer, secretario general de la Asociación Europea de Juegos y Apuestas (EGBA), la prohibición de la publicidad en el juego es injustificada, proteccionista y discriminatoria, ya que prohibir la publicidad es privar a los jugadores de jugar en un entorno seguro en el cual se informa a los consumidores de qué sitios web están regulados y cuáles no. A pesar de todo esto, es complicado establecer una normativa común a nivel europeo ya que están en juego el devenir de las casas de apuestas y todos los actores del sector.

En cambio, en cuanto a la protección de datos, existe una normativa común europea, el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento europeo y del Consejo de 27 de abril de 2016 relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE (Reglamento General de Protección de Datos).

Por otro lado, para los operadores internacionales, estas diferencias entre normativas debe ser un gran impedimento.

Hasta ahora, a nivel europeo, los Estados miembros de la Unión Europea han sido responsables de regular y aplicar las medidas necesarias para proteger a los jugadores de la adicción, del fraude, del blanqueo de dinero y establecer un sistema de garantías en los juegos.

Según el Estado miembro, encontramos diferentes normativas. Hay territorios donde el mercado está más abierto, mientras que en otros hay una prohibición absoluta de anuncios en el sector. En otras palabras, los Estados son libres de establecer sus propias políticas, depende del tratamiento que cada país le otorgue. Por ello, es importante, recurrir a expertos en juego de azar y entretenimiento para que asesoren en el buen cumplimiento de cada una de las normativas.

Se habla mucho de la regulación de la publicidad, pero bastante menos de los aspectos que tienen que ver con la protección de datos y, llevados al extremo, con la ciberseguridad. ¿Cuál es la fotografía actual en España en este sentido?

Debido al crecimiento exponencial del sector de los *e-Sports* en España, es indiscutible la necesidad de unas bases legales y jurídicas que aseguren el futuro,

SOBRE LETSLAW

Letslaw es un despacho de abogados especializado en empresas del sector digital. El despacho se fundó en 2012 y cuenta con 30 profesionales en España. El área internacional de Letslaw abarca múltiples jurisdicciones prestando servicios en toda Europa, USA y LatAm. Las áreas de especialización de la firma son: Derecho Digital, Corporate & M&A, Fiscal, Laboral y Concursal. Letslaw ha sido distinguido como uno de los mejores despachos especializados en Startups en publicaciones especializadas del sector. 

crecimiento y consolidación de los *e-Sports* y sus trabajadores. Esto debido a la carencia regulatoria y el aumento de las ciberamenazas a la que se enfrenta este sector actualmente en España. Además, dada la cantidad de datos personales que se mueven en este sector, resulta especialmente sensible al impacto con la normativa en materia de protección de datos. No existe una normativa específica para los *e-Sports* en España, se regula por la normativa ya existente, Mercantil, Laboral, de Propiedad Intelectual... entre otras.

Además, debe valorarse el reconocimiento de cara a las instituciones y la administración pública de los jugadores de *e-Sports*, ya que su profesionalización depende de ello. Es de gran importancia que en un futuro se regule esta industria de forma eficaz y adecuada para otorgar mayor seguridad a todas las partes de este sector, como por ejemplo la cesión de jugadores entre equipos, la gestión de los derechos de imagen y de explotación o la regulación de las competiciones y torneos.

Los *e-Sports* han ganado mucho auge en los últimos años. ¿Conoce qué cuota de mercado tienen los *e-Sports* en España?

Los *e-Sports*, es decir, las competiciones profesionales de videojuegos, son seguidas y mundialmente conocidas. Estas mueven grandes cantidades de dinero, millonarias y son una apuesta de las telecos con canales específicos. En España, la tendencia crece a un ritmo vertiginoso y suma cada vez más espectadores y aficionados.

Según Newzoo, en 2019, los ingresos en el mercado global de *e-Sports* fueron de 950 millones de dólares. España representa, según cifras de AEVI, la Asociación Española de Videojuegos, el 4% de la economía mundial de los *e-Sports*. 

»»»

LOS DESPACHOS DE ABOGADOS "TOP" CRECIERON UN 18% EN 2019 EN ANDALUCÍA



La tabla dibuja un `empate técnico´ entre las dos primeras firmas, acercándose ambos a los 18 millones de facturación, **Martínez-Echevarría Abogados** y **Montero|Aramburu Abogados**, que continúan liderando el top ten de los despachos por facturación en Andalucía. El segundo decimal deshace el empate confirmando en la primera posición a Martínez-Echevarría y, aunque las cifras de facturación son prácticamente iguales, el crecimiento porcentual de Montero Aramburu fue 9 puntos porcentuales mayor que el de M-E durante el pasado ejercicio. Por su parte, la firma capitaneada por Albert Rivera, cuenta con una decena de oficinas en la Comunidad de Andalucía; Málaga (Málaga capital, Marbella, Fuengirola, Estepona, Manilva) Sevilla, Granada, Córdoba, Almería y Cádiz (Sotogrande). Fundada en 1983, **Martínez-Echevarría Abogados** pasó a denominarse **Martínez-Echevarría & Rivera Abogados** el pasado mes de septiembre. Desde la entrada de Rivera en marzo, el bufete ha fichado once nuevos

socios incluido el propio Rivera, como presidente ejecutivo y, desde abril, a José Manuel Villegas como su número dos (vicepresidente ejecutivo). El despacho vio crecer sus ingresos un 4,8% en 2019 con respecto al año anterior, ocupando la posición número 33 en el ranking nacional de Iberian Lawyer publicado en el mes de junio. Su socio director, Vicente Morató, nos confirma que las cuentas se consolidan a nivel andaluz ya que "somos un despacho andaluz". La firma cuenta en la actualidad con 232 empleados. Aparte de las oficinas de Andalucía, Martínez-Echevarría también cuenta con una oficina en Madrid y varias sedes internacionales en Portugal, Turquía, Bulgaria y Rumanía. La firma lleva asuntos de Derecho Penal, Laboral, Tributario y Fiscal, Mercantil, Golden Visa *Residency Permit* en España y Portugal, demandas por cláusulas bancarias abusivas, asesoría jurídica a empresas y Derecho de Familia: divorcios y separaciones, entre otras prácticas. En segundo lugar, con unos

ingresos que crecieron en el último ejercicio cerca del 14%, el bufete **Montero|Aramburu Abogados** pasó de 15,65 millones de euros de facturación en 2018 a 17,80 millones en 2019. La firma cuenta con tres oficinas en Andalucía; Huelva, Córdoba y Sevilla. Fundado en Sevilla en 1971 como despacho especializado exclusivamente en materia tributaria, mantuvo esta característica hasta 1992, año en que comenzó un proceso de diversificación que le ha llevado a convertirse en el despacho multidisciplinar que es hoy. Están especializados en Derecho Tributario, Patrimonial, Mercantil, Laboral, Penal, Fiscal Internacional, Financiero, Banca y Mercado de Capitales, Civil, Deporte y Ocio, Derecho Local, Procesal y Arbitraje, Público, Reestructuraciones Empresariales y Concursal, Urbanismo y Medio Ambiente y Sectores Regulados, entre otros. La plantilla de Montero|Aramburu Abogados en Andalucía es de 139 empleados. Tienen, además, oficinas en Madrid, Santa Cruz de Tenerife y

Las Palmas de Gran Canaria. En tercera posición, aunque a distancia, se encuentra **KPMG Abogados** con cerca de seis millones de facturación en 2019 (un 9% más que en 2018). Esta firma, incluida dentro de las que se conocen como *Big4*, tiene sede en Málaga y Sevilla y cuenta con unos 60 empleados solo dentro de su área jurídica. El año pasado celebró los 30 años en Andalucía con la apertura de la nueva sede de Sevilla. Aunque la firma lleva en Andalucía desde 1989 prestando servicios de auditoría, fue unos años después cuando se incorporaron los servicios fiscales, legales y de asesoramiento, en especial, en transacciones, reestructuraciones, análisis forensicos, servicios financieros y sobre la transformación y digitalización de los modelos de negocio. La firma ocupó la séptima posición en el ranking nacional de Iberian Lawyer publicado el pasado mes de junio con 110,8 millones de euros de facturación en España.

A continuación, **Zurbarán Abogados**, con cinco millones y medio de euros de facturación. Su historia en Andalucía se remonta a enero de 2019, por lo que no tienen datos de negocios anteriores. Se creó mediante la unión de los despachos Zamora de Claver, Cuéllar Abogados y de los abogados José Manuel García-Quílez y Ricardo Astorga Morano. Aunque la sede principal es la de Sevilla, cuyo socio director es Miguel Cuéllar Portero, la firma cuenta con otras oficinas en Madrid y Zaragoza. El despacho cuenta con 32 empleados (25 abogados incluidos los cuatro socios, más siete empleados en el *staff*) y está especializado en Derecho Tributario, Administrativo, Mercantil, Penal, Civil, Familia y Sucesiones,

Inmobiliario, Medio Ambiente, Procesal y Arbitraje, Laboral, Energía y Urbanismo, entre otras prácticas.

Quintos en la tabla, **Gómez-Villares & Atencia** vio levemente reducida su facturación en 2019 respecto a 2018, con una variación negativa del 6,5%, pasando de 5,3 millones a 5 millones. GVA es un despacho de abogados malagueño con más de 65 años de historia. Cuentan con un equipo multidisciplinar y prestan un asesoramiento integral en sus oficinas de Málaga capital, Marbella y Torre del Mar. Su plantilla es de 64 empleados incluyendo a los socios. Están especializados en Derecho Constitucional, Inmobiliario, Bancario, Concurso de Acreedores, Derechos del Consumidor,

entre otros; Derecho de Seguros, Civil, Laboral, Penal, Mercantil, Urbanístico, Derecho Internacional y Administrativo.

En séptima posición, **Roca Junyent-Gaona y Rozados Abogados**, despacho multidisciplinar con sede en Sevilla, Málaga y Madrid, que el 1 de octubre ha pasado a denominarse **Roca Junyent-Gaona, Palacios y Rozados Abogados**, tras la integración de Palacios de Torres Asociados en Roca Junyent-Gaona y Rozados Abogados. La facturación de la firma en 2019 muestra un crecimiento cercano al 56% respecto al año anterior, pasando de 2,3 millones obtenidos en 2018 a los 3,6 millones de euros facturados en 2019. Con un total de 50 empleados, la firma abarca el asesoramiento empresarial y

LA FACTURACIÓN EN ANDALUCÍA DE LOS PRINCIPALES DESPACHOS SUPERÓ LOS 70 MILLONES DE EUROS, DIEZ MÁS QUE EN 2018

Derecho Contractual, Daños o Perjuicios, Derecho de la Unión Europea, Familia y Sucesiones, Laboral, Litigios, Mercantil y Societario, Penal, Público, Seguros, Tecnologías de la Información, Tributario/Fiscal y Urbanístico, entre otros.

Le sigue **Hispacolex**, que incrementó su facturación en 2019 en un 5,4%, superando en 2019 los cuatro millones de euros. La firma empezó su andadura en Granada en 1990 pero desde 1999 forman parte de la red de despachos HISPANJURIS. Además de su sede principal, el despacho cuenta con oficinas en Málaga, Jaén y Huelva. Su plantilla es de 58 empleados y ofrecen servicios jurídicos,

de los negocios; Fiscal, Laboral, Inmobiliario, Derecho Público, etc. La facturación en Andalucía de **Cremades & Calvo-Sotelo** fue en 2019 de 2,66 millones de euros, suponiendo un crecimiento del 17% respecto a 2018 y colocando al despacho en el octavo lugar de la tabla. La firma cuenta con cuatro oficinas en Andalucía; Málaga, Marbella, Granada y Sevilla, y un total de 46 empleados. Ofrecen asesoría jurídica en general en materias nacionales e internacionales. La firma, que tiene su principal sede en Madrid, facturó 17 millones de euros a nivel global en 2019, ocupando la posición 36 en el ranking nacional de Iberian Lawyer.

RANKING DESPACHOS DE ABOGADOS ANDALUCÍA Por facturación en 2019

N.	DESPACHO	FACTURACIÓN 2019 (millones €)	FACTURACIÓN 2018 (millones €)	VARIACIÓN
1	martínez-echevarría & rivera abogados ESPAÑA · PORTUGAL	17,81	17,00	4,8%
2	MONTERO ARAMBURU ABOGADOS	17,80	15,65	13,7%
3	KPMG Abogados	5,95	5,46	9%
4	zurbarán ABOGADOS	5,52	*	*
5	GVA GÓMEZ-VILLARES & ATENCIA ABOGADOS	5,00	5,35	-6,5%
6	hispacólex EUFETE JURIDICO	4,12	3,91	5,4%
7	ROCA JUNYENT Gaona y Rozados ABOGADOS	3,60	2,31	55,8%
8	CREMADES & CALVO-SOTELO ABOGADOS	2,66	2,27	17,2%
9	Sanguino Abogados	2,25	2,24	0,4%
10	auren	1,97	1,93	2,1%
11	EJASO ETL ESTUDIO JURIDICO GLOBAL	1,96	1,87	4,8%
12	ONTIER	1,42	1,04	36,5%
13	SÁNCHEZ SOLICITORS ABOGADOS	1,35	1,31	3,1%
14	carrera — ABOGADOS & ECONOMISTAS —	1,20	1,50	-20%
15	VILLANUEVA ASESORES, S.L. Abogados · Economistas · Graduados Social	1,19	1,14	4,4%
16	ANDERSEN.	1,18	0,47**	**
	Total	74,98	63,45	18,2%

Ranking generado con datos de facturación (sin IVA) proporcionados a Iberian Lawyer por las firmas y del Registro Mercantil. Se incluyen despachos con facturación superior al millón de euros.

* Despacho creado en 2019

** Despacho creado en mayo de 2018. Datos de 2018 correspondientes al periodo mayo-diciembre

Sanguino Abogados se sitúa en novena posición sin apenas variación en su facturación de los dos últimos ejercicios, manteniéndose en torno a los 2,2 millones de euros. La firma cuenta con tres oficinas en Andalucía; Sevilla, Málaga y Algeciras y reúne una plantilla de 45 empleados. Ofrecen asesoramiento jurídico integral; Derecho Mercantil y Societario, Laboral, Fiscal y Tributario, Civil, de Familia, Concursal, Administrativo, Urbanismo, Penal, Bancario, Financiero, Propiedad Intelectual y Nuevas Tecnologías, entre otras. En décimo lugar, encontramos a **Auren** cuya facturación rondó el pasado año los dos millones de euros suponiendo un incremento del 2% respecto al año anterior. Auren, firma de servicios profesionales, tiene cuatro divisiones; Auditoría y Assurance, Abogados y Asesores Fiscales, Consultoría y Corporate. En Andalucía cuenta con dos oficinas: Málaga y Sevilla, aunque los servicios de Legal se concentran en Málaga donde la firma cuenta con 29 empleados dentro de esta división. En el último ranking nacional de Iberian Lawyer la firma ocupó la posición 24 con 26,60 millones de euros. La facturación de **EJASO ETL GLOBAL** registró en 2019 un incremento cercano al 5%, pasando de los 1,87 millones de 2018 a los 1,96 de 2019 y ocupando la undécima posición en la tabla. La firma cuenta con 21 empleados entre sus oficinas de Sevilla y Córdoba; en esta última ciudad la firma se integró con Aguayo Abogados en 2017. Están especializados en Laboral, Mercantil, Competencia, Societario, Tributario y Fiscal, Administrativo, Civil, Urbanístico, Penal, TIC, Recuperación de Créditos, Familia, IT y Propiedad

LAS CINCO FIRMAS QUE MÁS CRECIERON EN EL ÚLTIMO EJERCICIO REGISTRADO FUERON ROCA JUNYENT-GAONA Y ROZADOS ABOGADOS, ONTIER, CREMADES & CALVO-SOTELO, MONTERO|ARAMBURU ABOGADOS Y KPMG ABOGADOS

Intelectual, Concursal y Administrativo, entre otras. La firma ocupó la octava posición en el pasado ranking nacional de Iberian Lawyer.

Con la segunda mayor tasa de crecimiento de la tabla en cuanto a facturación (36,5%), se encuentra **ONTIER** en el puesto duodécimo, que pasó del millón facturado en 2018 a los más de 1,4 millones del pasado ejercicio. La firma tiene en Sevilla su oficina de Andalucía, donde cuenta con una plantilla de 44 profesionales. El despacho ofrece asesoramiento en Derecho Mercantil, Fusiones y Adquisiciones, Litigación y Arbitraje, Concursal y Reestructuraciones, Financiero y Mercado de Capitales, Regulatorio, Derecho Público, Urbanismo y Competencia, Laboral, Fiscal, Penal Económico, Inmobiliario, Sucesiones y Familia, Marítimo, Nuevas Tecnologías y Propiedad Intelectual, Derecho de la Competencia, Mediación y Medio Ambiente, entre otros.

En el trece, **Sánchez Solicitors** que se mantiene por encima del millón trescientos mil euros de facturación. La firma cuenta con dos oficinas en la provincia Málaga (Nerja y Mijas). Su equipo es de 18 empleados. Prestan servicios de asesoramiento integral; servicios jurídicos de Derecho Inmobiliario, de Familia,

Sucesiones, Empresa, Procesal, Fiscal y Contable, entre otros, y servicios administrativos.

A poca distancia encontramos a **Carrera Abogados & Economistas** que, aunque bajaron en un 20% su facturación, se mantienen por encima del millón de euros de facturación. En este sentido, desde el despacho afirman que: “El decrecimiento en la facturación durante el ejercicio 2019 respecto al anterior se debe a la salida de dos de los socios de la firma durante ese año”. El despacho tiene oficinas en Málaga, Granada y Marbella, y cuenta con 19 empleados.

Carrera Abogados & Economistas nació en 2015 “con vocación de prestar un asesoramiento global a la empresa, facilitando soluciones jurídicas innovadoras, personalizadas, que aporten valor añadido al desarrollo del negocio y abordando los problemas desde una perspectiva multidisciplinar proporcionando así una solución integral a sus problemas”. Están especializados por áreas, concretamente en los departamentos de Mercantil, Fiscal, Laboral, Procesal, Concursal y Arbitraje.

El puesto número quince es para **Villanueva Asesores**. La firma malagueña, fundada a finales de 1962 por Antonio Villanueva Gómez, registró un crecimiento

en su facturación superior al 4% en los dos últimos ejercicios. Este despacho multidisciplinar está especializado en material Laboral y Seguridad Social. Ofrecen asesoramiento jurídico, representación y defensa en Juzgados y Tribunales de todos los órdenes jurisdiccionales; de gestión Laboral y de Seguridad Social; consultoría Fiscal-Contable, Mercantil, auditoría de cuentas y gestiones administrativas. En 2019, según el registro mercantil, el despacho contaba con 19 empleados. En última posición, aunque todavía por encima del millón de euros, encontramos a **Andersen**. La oficina de Andersen en Sevilla abrió en mayo de 2018 (los datos de la tabla corresponden al periodo mayo-diciembre) por lo que, en su caso, no ha podido estimarse la tasa de variación. La oficina de Sevilla cuenta con 15 empleados. La firma arrancó en la capital andaluza de la mano de José Manuel Pumar y Tomás Rivero como socios del área de Fiscal y Carlos Soto como responsable del área Procesal. Con vocación regional, el despacho presta asesoramiento en todas las áreas del Derecho.

NOTA: Este ranking ha sido realizado con los datos proporcionados por las firmas a Iberian Lawyer y datos del Registro Mercantil. Para la realización del mismo se ha contactado a los despachos andaluces que superaron en 2019 el millón de euros de facturación según el Registro mercantil, así como a firmas nacionales e internacionales con sedes en Andalucía que han accedido a desglosar sus datos de facturación en esta comunidad para la realización de este ranking. 



MARÍA RODRÍGUEZ PARDO

LA TÓNICA LEGAL

Durante la pandemia, han sido muchas las marcas del sector consumo que han querido poner su “granito de arena” para ayudar a la hostelería, tan dañada por el confinamiento y las restricciones ocasionadas por la crisis sanitaria. La compañía Schweppes Suntory España, que desde el pasado mes pasó a denominarse Suntory Beverage & Food Spain y que produce bebidas tan populares como La Casera o la Tónica Schweppes, ha sido una de ellas. En concreto, lanzó el pasado mes de mayo una importante acción de apoyo al sector con el reparto de más de tres millones de consumiciones y un plan de ayudas de hasta 20 millones de euros en facilidades de pago para sus distribuidores y clientes. Iberian Lawyer ha querido conocer más de cerca el departamento de asesoría jurídica de esta compañía que dirige María Rodríguez Pardo desde mayo de 2016.

por desiré vidal



La asesoría jurídica de la compañía Suntory Beverage & Food Spain está formada por un equipo de 4 mujeres; 2 abogadas sénior, una paralegal y una directora Legal, María Rodríguez Pardo. “Somos abogadas generalistas y multidisciplinarias. Prestamos asesoramiento a todas las áreas de la compañía: Marketing, Comercial, Operaciones,



AL SER LAS MARCAS UNO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS DE COMPAÑÍAS COMO LA NUESTRA, LA VIGILANCIA PARA DETECTAR POSIBLES INFRACCIONES DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y EL ACCIONAR LOS MECANISMOS JURIDICOS QUE EXISTEN PARA PROTEGERLAS, CONSTITUYEN UNA DE LAS TAREAS QUE MAS ESFUERZO REQUIERE A LOS EQUIPOS JURÍDICOS



Recursos Humanos, IT y por tanto los temas que tratamos son muy diversos y abarcan desde la revisión y redacción de todo tipo de contratos, campañas de publicidad, nuevos lanzamientos e innovaciones, hasta compra de maquinaria para fábricas, relaciones con distintas instituciones y autoridades y apoyo al desarrollo de proyectos tecnológicos y proyectos de la compañía. Pero además colaboramos con nuestra matriz europea (Suntory Beverage & Food Europe) en el desarrollo de proyectos transversales. Uno de ellos es el Compliance, lo cual nos aporta la oportunidad de trabajar en un entorno global e internacional”, afirma su directora Legal.

Usted ha sido siempre abogado de empresa. ¿Por qué decidió ser in-house en lugar de abogado de despacho y por qué eligió Schweppes?

Desde la época universitaria tuve claro que quería especializarme en asesoría jurídica de empresa. Me atraía el derecho Mercantil y el comercio, de modo que al terminar la carrera de Derecho decidí especializarme en esta rama e hice un máster de Asesoría Jurídica de Empresa en el Instituto e Empresa, seguido de otro en la Universidad Complutense de Madrid.

A partir de ahí, a lo largo de mis más de 20 años de experiencia he trabajado siempre en empresas aunque en sectores muy variados como Banca, Seguros, Servicios y Consumo, lo cual me ha permitido tener una visión muy amplia del mundo de los negocios.

De los distintos sectores en los que he trabajado, destacaría el de consumo y sin duda Schweppes como compañía.

Schweppes pertenece a una multinacional de bebidas líder en Japon que es Suntory. Es una compañía muy dinámica y en continua transformación, que fomenta el desarrollo de las personas y con una visión y valores que encajan perfectamente con los míos, lo que hace que desde el primer momento me haya sentido perfectamente integrada en la compañía.

Hay cierto debate en la calle sobre si el in-house debe ser considerado un partner más en la empresa en lugar de como “un Compliance officer”, figura que tiene o debería tener peso propio. ¿Cuál es su opinión al respecto?

El abogado in-house es cada vez más un auténtico partner y facilitador del negocio. Debe conocer a la

perfección y en profundidad el negocio al que se dedica la empresa y ser capaz de anticipar riesgos y recomendar propuestas legales que, además de ser viables jurídicamente, sean interesantes desde un punto de vista comercial.

Aunque la tendencia es que el Compliance se englobe dentro del área jurídica, para mí deberían ser dos figuras separadas. El Compliance officer debe ser una figura independiente con recursos propios que le permita llevar a cabo su labor de velar por el cumplimiento normativo de la compañía con total autonomía.

La pandemia ha golpeado duro a la hostelería, uno de sus principales clientes, aunque ustedes no se han quedado de brazos cruzados y han querido mostrar su apoyo activo al sector con acciones como las que mencionábamos al inicio. ¿Cómo han vivido o están viviendo la crisis del COVID-19?

Hemos vivido y estamos viviendo la crisis del COVID-19 con preocupación porque efectivamente gran parte de nuestro negocio lo representa el canal de Hostelería, muy castigado por esta pandemia, pero también como una gran oportunidad.

Durante el confinamiento, hemos tratado de anticipar la vuelta a la normalidad, y trabajado en la preparación de programas de apoyo a la hostelería a través de iniciativas como la que habéis mencionado para ayudar a que retomen su actividad. La compañía ha querido ser un “impulsor” de la reactivación a través de acciones que repercutan positivamente en los negocios y sus profesionales.

Adicionalmente a estas iniciativas, la compañía ha puesto en marcha plataformas formativas dirigidas a los profesionales de la hostelería como @SchweppesProfesional, un canal de Instagram donde ofrece gratuitamente cursos, consejos, tutoriales, talleres, charlas y demostraciones no solo de coctelería, sino también de desarrollo de negocio para ampliar conocimientos sobre facturación, impuestos, digitalización y otras herramientas que optimicen recursos y aumenten rentabilidad.

Pero además de estas ayudas a la hostelería, la compañía ha donado durante el confinamiento más de un millón y medio de botellas a



SIN DUDA LA IRRUPCIÓN DE LA TECNOLOGÍA EN EL SECTOR JURÍDICO ES EL GRAN RETO AL QUE NOS ENFRENTAMOS, SOBRE TODO DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL, EL *LEGAL PROJECT MANAGEMENT* Y EL *BLOCKCHAIN*, NOS OBLIGARÁ A LOS ABOGADOS A APRENDER NUEVAS HABILIDADES Y PERMITIRÁ A LOS DESPACHOS Y COMPAÑÍAS UN USO MAS EFICIENTE DE LOS RECURSOS



diversas entidades sociales y organizaciones españolas, como Aldeas Infantiles, Cáritas, plataforma FOOD4HEROES, UME, Policía Nacional o ayuntamientos, hospital de campaña de Ifema y otros hospitales de España.

La batalla legal por la comercialización de la tónica Schweppes en España frente a Coca Cola, ¿terminó definitivamente? ¿Diría que son este tipo de asuntos “de marca” los que más tiempo, energía y dedicación requiere por parte de la asesoría jurídica de la compañía?

La compañía Schweppes, S.A. es titular de un derecho exclusivo sobre la marca registrada Schweppes® en España y está luchando desde el año 2014 para proteger su marca e impedir la comercialización en territorio español de tónica fabricada por Coca-Cola en Reino Unido, la que llamamos “tónica inglesa” que estaba siendo importada por algunos distribuidores. No se trata de una batalla por tanto contra Coca-Cola sino contra los distribuidores que importan este producto infractor de un derecho marcario. Es un caso complicado porque choca el derecho exclusivo que otorga tener la marca registrada con el principio de la libre circulación de

SOBRE MARÍA RODRÍGUEZ PARDO

Tras licenciarse en Derecho por la Universidad de Sevilla, María apostó por la rama de asesoría jurídica en la empresa y cursó un máster en Asesoría Jurídica de Empresa en el Instituto de Empresa de Madrid y una diplomatura en Asesoría Jurídica de Empresa en la Universidad Complutense de Madrid.

Trabajó siete años como letrada de la asesoría jurídica de Deutsche Bank y tras ocho como abogada de desarrollo internacional en la compañía de Seguros de Crédito CESCE, pasó a ser directora de la asesoría jurídica de Mepaban (ahora Grupo Exceltia).

En 2012 se incorporó a Schweppes como senior Legal manager, y desde 2016 es la directora Legal de la ahora renombrada Suntory Beverage & Food Spain.

SOBRE SUNTORY BEVERAGE & FOOD ESPAÑA

El pasado mes de septiembre, Schweppes Suntory España pasó a denominarse Suntory Beverage & Food Spain con el objetivo de acercar la compañía a la identidad global del Grupo japonés Suntory. La firma es propietaria de las marcas Schweppes, La Casera, TriNa, Sunny Delight, MayTea, Pulco y Vida.

Suntory Beverage & Food Spain, con sede en Madrid, tiene fábricas en Toledo y Alcalá de Guadaíra (Sevilla). La compañía cuenta con más de mil empleados en España.

mercancías de la Unión Europea. A pesar de la complejidad del caso, hemos obtenido desde entonces más de 70 resoluciones favorables en las que se reconoce el derecho a Schweppes a impedir la comercialización de tónica procedente de Reino Unido y fabricada por Coca-Cola en España. La

última en el caso de Schweppes contra el distribuidor Red Paralela que ha tenido mucha repercusión en prensa.

Al ser las marcas uno de los principales activos de compañías como la nuestra, la vigilancia para detectar posibles infracciones de los derechos de Propiedad Intelectual y el accionar los mecanismos jurídicos que existen para protegerlas, constituyen una de las tareas que más esfuerzo requiere a los equipos jurídicos. En nuestro caso, por lo menos, así es y el mejor ejemplo lo es sin duda el expediente de la "tónica inglesa".

Desde su perspectiva, ¿cuáles son los principales retos de futuro a nivel jurídico?

El sector jurídico está en un momento de transformación, que nos está obligando a evolucionar y adaptarnos a los cambios a una velocidad vertiginosa.

Sin duda la irrupción de la tecnología en el sector jurídico es el gran reto al que nos enfrentamos, sobre todo de la inteligencia artificial, el *legal project management* y el *blockchain*, nos obligará a los abogados a aprender nuevas habilidades y permitirá a los despachos y compañías un uso más eficiente de los recursos.

Usted es mujer y directiva en una empresa internacional, ¿cómo resume su experiencia en este sentido?

Mi experiencia he de decir que la considero muy positiva. En mi caso el hecho de ser mujer no ha sido un hándicap para poder progresar en mi profesión, aunque efectivamente el camino hasta llegar donde estoy no ha sido siempre fácil, y ha supuesto mucho tesón, esfuerzo, dedicación, y renuncia en ocasiones a bastantes cosas. No obstante, haciendo balance y viendo el resultado creo que ha merecido la pena. Me siento muy orgullosa de lo que he conseguido y ello me anima a seguir adelante y a fijarme nuevas metas que me permitan aprender, progresar y evolucionar en el apasionante mundo empresarial y en particular en esta gran compañía que es Suntory Beverage & Food Spain.

Mi próximo reto e ilusión: ¡Colaborar en el desarrollo de una política que promueva la diversidad e igualdad en el grupo Suntory! 

A portrait of Joana Martins Mendes, a woman with long brown hair, wearing a dark blazer over a light-colored top and a necklace with a circular pendant. She is smiling slightly and looking directly at the camera. The background is a plain, light-colored wall with some green decorative elements on the left.

UN FUTURO NUEVO

JOANA MARTINS MENDES

Desde Matosinhos, junto al aeropuerto de Oporto y frente al océano Atlántico, donde se encuentra su sede, Finerge se ha ido afirmando como una de las empresas punteras del sector energético ibérico. Es la segunda empresa en generación de energía eólica en Portugal y sus recientes operaciones la han llevado fuera de las fronteras portuguesas para comenzar a gestionar varias plantas solares en el sur de España. Pero, más allá de todo eso, es una empresa comprometida con el futuro, y una de las que ha experimentado un mayor crecimiento en fecha reciente. Iberian Lawyer entrevista a la responsable del área legal de la empresa: Joana Martins Mendes.

por antonio jiménez

UNA EMPRESA PARA EL FUTURO

Pese a que su currículum profesional es realmente impresionante, Joana se considera ante todo una madre. Así nos lo dice de modo espontáneo en cuanto comenzamos a charlar un poco con ella, “soy una alegre y trabajadora madre de tres hijos. ¡Me encanta ser madre! Es mi proyecto más difícil y desafiante, y creo que siempre vale la pena invertir en él, pase lo que pase”. Lejos de ser un capricho, o un comentario aparentemente amable, el hecho de que Joana viva su maternidad como su mayor reto encaja perfectamente en su trabajo dentro de una organización como Finerge, a la que ha llegado tras una trayectoria notable en la que ha trabajado en algunas de las mayores empresas de Portugal, hasta que hace dos años se unió a Finerge, una empresa de futuro. “Tuve la fortuna de trabajar siempre en áreas de negocio contemporáneas y estimulantes: telecomunicaciones y energía. Siguiendo esa ruta de modernidad inspiradora, el negocio de las

renovables es uno con el que me identifico de verdad. Finerge tiene como objetivo contribuir al desarrollo sostenible de nuestro país y a que su balanza comercial sea positiva, al tiempo que se esfuerza por garantizar el acceso universal a una energía fiable, limpia, moderna y asequible mediante la promoción de un crecimiento económico sostenible y una transición energética justa. Se trata de un área de negocio impresionante e innovadora, que se preocupa por nuestro futuro como seres humanos, lleno de desafíos y en constante cambio. Eso es lo que me sedujo para incorporarme a esta empresa y contribuir a sus ambiciosos y estimulantes planes de crecimiento. Mi compromiso con los objetivos de Finerge se fortaleció cuando me invitaron a ocupar el puesto de jefa de Asuntos Corporativos, acumulando responsabilidades en las áreas de Legal y Regulatorio, Recursos Humanos y Servicios de Apoyo, Calidad, Seguridad, Medio Ambiente y Sostenibilidad, y Tecnología de la Información. Este ha sido un proyecto verdaderamente valioso para sumergirse en él, especialmente gracias al apoyo de directivos y colegas comprometidos a ayudar en el camino para alcanzar nuestros objetivos. En resumen, mi viaje en Finerge ha sido una experiencia muy estimulante e intensa". Joana no es solo una entusiasta de su maternidad y de su familia, sino que lo es también de la posición de un abogado dentro de un organigrama empresarial, alejado de la idea tradicional de un abogado litigante. "Nunca sentí la vocación de ser abogada o litigar en los juzgados, como muchos lo hacen. Así que, cuando llegó el momento de decidir mi futuro, yo aún no había madurado, así que me dejé llevar un poco por los sabios consejos de mi madre. La carrera de derecho exploraba fundamentos y enfoques humanistas muy interesantes, a la vez que ayudaba a las empresas a resolver sus problemas de relaciones sociales de una manera justa, y esa era la parte que realmente me atraía". Esa amplitud de miras, el enfoque humanista

FINERGE EN NÚMEROS

24

AÑOS DE ACTIVIDAD

56

CENTRALES ELÉCTRICAS

1,079

MW DE CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

1,470

MILLONES DE EUROS INVERTIDOS

521,130

PERSONAS USAN LA ENERGÍA
PRODUCIDA POR FINERGE

que pasa por realizar una aproximación a todos y cada uno de los campos de la existencia, a todo lo que esté relacionado con lo humano, ya que no es otro sino ese el verdadero significado del término, parece haberse visto realizada en su día a día en su puesto de trabajo, donde a la postre termina por aproximarse

“FINERGE TIENE COMO OBJETIVO GARANTIZAR EL ACCESO UNIVERSAL A UNA ENERGÍA FIABLE, LIMPIA, MODERNA Y ASEQUIBLE MEDIANTE LA PROMOCIÓN DE UN CRECIMIENTO ECONÓMICO SOSTENIBLE Y UNA TRANSICIÓN ENERGÉTICA JUSTA.”



JOANA MARTINS MENDES

a un sinnfín de áreas del Derecho. “El Derecho Público y las Infraestructuras son ciertamente áreas determinantes en el negocio de la energía, y cada vez más para nosotros en Finerge. De hecho, como sucede en general para todos los abogados in-house, manejamos internamente un rango mucho más amplio de temas que cubren casi todas las áreas del Derecho. No obstante, mis principales áreas de práctica legal en Finerge siempre han sido el Derecho Corporativo, las Fusiones y Adquisiciones y la Regulación”. Las rutinas, además, deben tener en cuenta a los inversores externos, determinantes en el plan de desarrollo de la empresa, uno de los más activos en fechas recientes dentro de la economía del país, y que pasa por estar en perpetuo contacto con otras oficinas, como es el caso de uno de los principales inversores de la empresa. “First State Investments es un accionista muy cercano y entusiasta, con el trabajamos en constante aunque autónoma coordinación, valorando en la relación la confianza mutua y la colaboración por encima de todo”.

UN FUTURO PARA LA EMPRESA

Joana se muestra meditativa, a menudo afirma y aparece resolutiva, pero deja entrever que esas acciones, esa asertividad,

no se produce ajena a las dudas y a la reflexión. Así sucede, por ejemplo, cuando se refiere a sí misma, momento en que parece dejar traslucir las dudas sobre el modo en que se proyecta a los demás en medio de su discurso, aunque sea a través de la mirada de sus hijos. “Supongo que aquellos que me conocen bien me describirían como una persona sensata, optimista, fiable y empática, pero también como una persona curiosa y segura de sí misma (aunque mis hijos podrían discrepar...)”. Y ese mismo modo de no bajar la guardia ni dejar de sopesar lo que va a decir aparece cuando se habla de las políticas gubernamentales portuguesas relativas a las energías renovables, uno de los motivos de orgullo del país. “Creo que el Gobierno se ha comprometido firmemente a asumir compromisos cada vez más ambiciosos en materia de sostenibilidad y cumplir los objetivos de descarbonización. Aunque, al mismo tiempo, nos damos cuenta de que todavía no se han organizado debidamente planes y procedimientos madurados, claros y pensados para alcanzar dichos objetivos. Por lo tanto, el Gobierno se esfuerza con unas pocas acciones y medidas frenéticas y desviadas en varias áreas (principalmente fiscales y regulatorias). Este enfoque puede ser contraproducente para todo el sector de las energías renovables ya que mina la confianza en el sector y tiene una repercusión directa en la toma de decisiones tanto entre los inversores actuales como sobre

LEGALDAY – PROGRAM*

Time	Topics	Speakers	Partners
8.30	Registrations and welcome coffee		
9.00	Greetings	Aldo Scaringella (Founder & Managing Director LC Publishing Group)	
9.05	Keynote speech GC Sustainability and new working models (business sustainability driver in times of change)		
09.35	Session 1: Building a culture of sustainability. SDGs 2030 European Agenda <ul style="list-style-type: none"> • Covid-19 frame and the new mandatory sustainability rules. How to land this into the legal world? 	Moderator: Iberian Lawyer Journalist	
10.45	Coffee break		
11.15	Keynote speech GC Sustainability and LegalTech		
11.55	Session 2: <ul style="list-style-type: none"> • How can traditional sectors adapt to the new digital environment? • Data Protection & Cybersecurity in an uncertain scenario 	Moderator: Iberian Lawyer Journalist	
13.10	Q&A session		
13.30	Networking lunch		
14.30	Session 3: Sustainability and Renewable Energies <ul style="list-style-type: none"> • Renewable energies as a way to make life better and gain sustainability • Flexibility and control of resources 	Moderator: Iberian Lawyer Journalist	
15.30	Q&A Session		
15.45	Closing Remarks for the sponsors	Moderator: Iberian Lawyer Journalist	
16.00	End of the conference day		
19.30	Iberian Lawyer Gold Awards by Inhousecommunity		

*in progress
All the sessions will be held in English

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

los potenciales, los internacionales en concreto. Pese a todo ello esperamos que el Gobierno tenga la capacidad y la determinación de mantener el rumbo en las circunstancias más difíciles y evite la destrucción de valor, ya que el objetivo final es precisamente añadir valor al país y alcanzar los objetivos a los que nos hemos comprometido”.

UNA EMPRESA DE FUTURO

“Trabajar como abogado de empresa desde (casi) el primer día, en entornos colectivos y de colaboración (no siempre tan amigables), y trabajar cerca de los responsables de la toma de decisiones en diversas áreas de negocio, ha mejorado sustancialmente mis habilidades sociales “blandas” y también ha ampliado mis áreas de interés en el trabajo. Mis antecedentes probablemente me han llevado a la posición que ahora ocupo y me han abierto el camino en dirección a futuros esfuerzos”. Esa adaptabilidad de la que hace gala es otra de las características de Joana que parece funcionar de modo paralelo a las de la empresa para la que trabaja. Esa voluntad de comunicación y asunción de nuevos riesgos está en el ADN de Finerge. “El actual plan estratégico de Finerge es muy ambicioso y abarca la diversificación geográfica y tecnológica. Por lo tanto, otros territorios dentro de Europa y otras fuentes de energía están previstas en nuestro plan de crecimiento”. Pero no se trata solo de ampliar mercados llegando a nuevos territorios, sino también de ubicarse en el futuro que poco a poco va alcanzándonos. “Fingerge está estudiando la diversificación tecnológica y, por lo tanto, estamos tomando iniciativas y siguiendo con gran interés todos los asuntos relacionados con el hidrógeno verde y la Estrategia Nacional para el Hidrógeno (EN-H2) como área en desarrollo”. Es esta doble tarea de abrir mercados y buscar nuevos espacios donde implantarlos la que exige que la labor de un in-house sea más coordinadora que meramente ejecutiva. “Tenemos abogados internos que se ocupan de los asuntos legales y regulatorios más habituales, aunque también trabajamos

“Oporto es una elección histórica, ya que la empresa surgió en esta increíble ciudad, pero en realidad ha pasado a ser una identidad de la que estamos orgullosos y sentimos como nuestra, es nuestro ‘Reino del Norte’.”

en estrecha colaboración con fantásticos bufetes nacionales e internacionales que añaden experiencia y capacidad a nuestras altamente exigentes necesidades”. Además, una de las marcas de identidad de Finerge, y de Joana, es su orgullosa procedencia portuense. Frente a la tendencia a trasladarse a los centros de poder, Finerge ha permanecido en el Norte del país, más cerca de sus plantas eléctricas y de sus raíces. Curiosamente, las mismas de Joana. “Oporto es una elección histórica, ya que la empresa surgió en esta increíble ciudad, pero en realidad ha pasado a ser una identidad de la que estamos orgullosos y sentimos como nuestra, es nuestro ‘Reino del Norte’. En realidad, nos trasladamos en 2019 a nuestras muy modernas y agradables oficinas principales, que están en hoy en la vecina ciudad de Matosinhos (perteneciente al distrito de Oporto), muy cerca del mar. Además, en fecha muy reciente hemos establecido también una oficina agradable y contemporánea, aunque más pequeña, en Lisboa, donde hemos concentrado nuestro equipo del Área de Crecimiento”.

UNA EMPRESA QUE SOBREVIVE AL PRESENTE

Pese a lo que podría parecer, en un mundo global como el que nos ha tocado vivir, Oporto no es sino uno más de los muchos centros interconectados en los que se

JOANA MARTINS MENDES

Joana Martins Mendes se graduó en Derecho por la Universidade Católica Portuguesa. Luego, en la Universidade de Coimbra, cursó estudios de posgrado dentro del ámbito legislativo de Planificación, Urbanismo y Ambiental, en la Católica Portuguesa de Oporto cursó un posgrado de Derecho Empresarial y, finalmente, un posgrado de especialización en Derecho Laboral. Su trayectoria profesional se inicia con el paso por pequeños bufetes portugueses tras haber obtenido su licenciatura antes de entrar a trabajar en Apigraf, en Lisboa, como consultora legal. Tras ser consultora corporativa en Sonaecom, ya en la zona de Oporto, es finalmente contratada como consejera general en Efacec, empresa donde trabajó durante más de quince años antes de entrar a formar parte de Finerge, donde ha ido encargándose de los puestos de jefa del departamento Legal, luego del Legal y Regulatorio y a día de hoy de jefa del departamento Legal Corporativo.

ha convertido nuestro planeta. Y como tal, se ha visto afectado, como no podía ser menos, por las circunstancias de este año fatídico. Aunque tanto Finerge como Joana miran un poco más allá de donde están parados, y eso se nota en su discurso y en sus acciones. “Creo firmemente que la lucha contra el cambio climático es nuestro mayor desafío y no sufrirá ningún revés determinante como resultado de la pandemia de COVID-19. El desafío será ciertamente hacer frente a las graves consecuencias económicas de esta pandemia, tanto para los individuos como las empresas, pero esperemos que todos seamos capaces de imaginar nuestro futuro precisamente reforzando estos objetivos. Afortunadamente, Finerge no ha sentido hasta la fecha ningún impacto negativo sustancial en nuestra actividad empresarial debido a la pandemia COVID-19, que afecta principalmente a

“FINERGE ESTÁ ESTUDIANDO LA DIVERSIFICACIÓN TECNOLÓGICA Y SIGUIENDO CON GRAN INTERÉS TODOS LOS ASUNTOS RELACIONADOS CON EL HIDRÓGENO VERDE Y LA ESTRATEGIA NACIONAL PARA EL HIDRÓGENO (EN-H2) COMO ÁREA EN DESARROLLO.”

nuestras rutinas de trabajo. Todos hemos tenido que aprender a trabajar a menudo en condiciones adversas. Y, aunque creo que no debemos descuidar la relevancia de trabajar en la oficina como una experiencia valiosa y beneficiosa para los trabajadores y los equipos, también nos hemos dado cuenta de los beneficios del trabajo a distancia. En Finerge estamos extremadamente comprometidos con la seguridad y la salud de todos los empleados y sus familias. Por lo tanto, un Plan de Contingencia y Emergencia, que permanece bajo continua revisión, fue preparado cuidadosa y rápidamente y divulgado a todos los empleados a principios de marzo. Cuando comenzó la pandemia, alrededor del 90% de los empleados de Finerge empezaron a trabajar a distancia de manera sencilla y rápida porque varios proyectos de redes de Tecnologías de la información habían sido implementados oportunamente, incluyendo herramientas de comunicación eficientes. Gradualmente y de modo progresivo reanudamos nuestra presencia en las oficinas, de manera controlada. Mantener el trabajo de oficina y a distancia en paralelo y alternar turnos de una semana ha funcionado sin problemas desde el 1 de junio y seguirá en vigor al menos hasta finales del año 2020”. 



IGNACIO GONZÁLEZ FERNÁNDEZ

ABDÓN PEDRAJAS

OFRECE LAS CLAVES DE LA NUEVA REGULACIÓN DEL TRABAJO A DISTANCIA

por ignacio gonzález fernández

El Consejo de Ministros aprobó el pasado 22 de septiembre la nueva regulación sobre el trabajo a distancia. El nuevo marco legal persigue detallar de manera exhaustiva los derechos y obligaciones específicos de las partes, particularmente tras el incremento de esta modalidad de trabajo durante la situación de emergencia provocada por la COVID-19.

La regulación se aplicará a aquellas personas que trabajan a distancia como mínimo un 30 % de su jornada en un período de referencia de 3 meses. El trabajo a distancia se configura como una modalidad voluntaria y reversible, sin que quepa la imposición empresarial o la extinción de la relación laboral motivada por la negativa a su realización. Además, precisa obligatoriamente de acuerdo escrito que deberá tener un contenido mínimo muy detallado por la norma.

Los trabajadores a distancia tendrán los mismos derechos que si prestasen sus servicios de forma presencial, lo que incluye expresamente el derecho a igualdad de trato y no discriminación, derecho a la retribución total establecida para trabajadores presenciales, derecho a la formación y carrera profesional, derechos colectivos, derecho a la protección de la salud, derecho a la intimidad, derecho a la desconexión digital, entre otros.

Dentro de este catálogo se consagran algunos derechos expresamente reconocidos a los trabajadores a distancia, entre los que cabe citar la prioridad para este colectivo de ocupar puestos de trabajo que se realicen total o parcialmente de forma presencial, así como el derecho al horario flexible por el trabajador dentro de los términos previstos en el acuerdo de trabajo a distancia y el convenio colectivo.

También se regula el posible control empresarial del trabajo a distancia, cuyas

SOBRE IGNACIO GONZÁLEZ FERNÁNDEZ

Ignacio González es asociado sénior de Abdón Pedrajas y cuenta con más de diez años de experiencia en el ámbito del Derecho Laboral. Destacan sus conocimientos y experiencia en todo tipo de procedimientos ante los tribunales sociales, incluidos los procedimientos individuales y colectivos, y su experiencia como asesor jurídico en materia Laboral y de Seguridad Social.

Terminó sus estudios de Derecho en la Universidad Complutense de Madrid (UCM) en 2007, al mismo tiempo que obtuvo la licenciatura en Derecho Laboral en la Escuela de Práctica Jurídica (UCM). En 2009 obtuvo un máster en Derecho Laboral en el Centro de Estudios Garrigues.

medidas deben salvaguardar el derecho a la intimidad y a la protección de datos del trabajador.

Igualmente, se establece un principio general de asunción de los gastos de la actividad por parte del empresario y la correlativa prohibición de que el empleado soporte los costes asociados al trabajo, incluyendo con los equipos, herramientas y medios vinculados al desarrollo de la actividad laboral. De este modo, en el acuerdo escrito de trabajo a distancia debe hacerse constar un inventario de los medios, equipos y herramientas que la empresa pone a disposición del trabajador, así como los gastos y forma de cuantificación de éstos, que puede ser regulada por convenio colectivo.

Finalmente, se prevé su aplicación a las relaciones de trabajo vigentes y que ya estuvieran reguladas por acuerdos y convenios colectivos que específicamente regulasen el trabajo a distancia a partir de la fecha en que éstos pierdan su vigencia. De no establecerse por esos acuerdos o convenios una duración, la nueva normativa se aplicarían en el plazo de 1 año desde su entrada en vigor salvo que los negociadores de esos acuerdos establezcan un plazo superior y que no podría ser superior a 3 años. ■



SOBRE ABDÓN PEDRAJAS

Áreas de especialización:

Despacho especializado en Derecho Laboral, contando con especialistas en Derecho del Trabajo y Asesoramiento Laboral, Administrativo Laboral, Reestructuraciones Empresariales, Derecho Colectivo, Negociación Colectiva, Secretos y Control Empresarial, Alta Dirección y Deportistas Profesionales, Procesal Laboral y Litigación, Fiscalidad Laboral, Corporativo Laboral, Seguridad Social y Prevención de Riesgos Laborales.



NÚMERO DE OFICINAS:

MADRID Y BARCELONA



NÚMERO DE EMPLEADOS (ABOGADOS, SOCIOS Y STAFF)

- 9 SOCIOS, 9 ASOCIADOS, 5 OF COUNSEL, 14 ABOGADOS
- STAFF 11 EMPLEADOS

MIRANDO HACIA LOS *HEDGE FUNDS*

por desiré vidal



SIXTO DE LA CALLE

EVERSHERLAND
SUTHERLAND
NICEA

En un contexto en el que las empresas continúan buscando nuevos recursos que faciliten la mejora de su liquidez financiera debido a la crisis sanitaria, los *hedge funds* pueden suponer una ¿oportuna? solución para todas las partes. Hablamos con Sixto de la Calle, of counsel del área de Corporate y M&A y director de la práctica de Private Equity de Eversheds Sutherland Nicea en España de este asunto, de los fondos de deuda como alternativa a la financiación bancaria y de sus particularidades. También le preguntamos sobre cuáles son, en su opinión, los fondos de inversión que están más activos en el momento actual.

Para comenzar y como existen muchas definiciones, aunque ninguna “universalmente” aceptada, describanos qué son para usted los *hedge funds*, también conocidos como fondos de cobertura o de alto riesgo.

Probablemente será más fácil si comenzamos por distinguir los fondos de capital privado tradicionales de aquellos con un enfoque más oportunista. Luego, intentaremos distinguirlos de los *hedge funds*.

La situación creada como resultado de la pandemia allana el camino para quienes estén dispuestos a pescar en aguas turbulentas. El private equity no es una excepción y las diferencias entre las firmas de private equity industriales tradicionales y aquellas que tienen un enfoque más oportunista se agudizan, si cabe aún más, en estos días.

Los fondos de private equity tradicionales se dedican fundamentalmente a invertir en empresas adquiriendo una

participación significativa o de control con el objetivo de añadir valor mediante la introducción de cambios en la gestión, racionalización de operaciones o la cristalización de adquisiciones selectivas, con el objetivo final de vender la empresa o su participación a una valoración significativamente mayor a aquella en la que entraron, ya sea de forma privada o a través de una salida a bolsa.

Estas firmas de private equity están atravesando tiempos inciertos como consecuencia de la pandemia. Los general partners (es decir, los gestores de los fondos de private equity) están hoy, literalmente, en la batalla por mantener vivas las empresas de su portfolio. La tarea que tienen por delante es enorme y requiere un esfuerzo titánico que, en muchas ocasiones, no se verá recompensado, pues un buen número de empresas en cartera perecerá inevitablemente. Los Planes de Negocio están en proceso de modificación, así como

los acuerdos de financiación suscritos con las private equities y las instituciones financieras, los gestores deben ajustar las estrategias constantemente y cada inversión debe ser reconsiderada con nuevos ojos. Y a pesar de todos los esfuerzos, será difícil que, en estas circunstancias, estas firmas cumplan con los tan elevados compromisos de retorno de inversión prometidos a sus *limited partners* (es decir, inversores como fondos de pensiones, compañías de seguros o *family offices*) dentro del plazo de vida acordado del fondo (normalmente de entre cuatro y siete años).

Ni que decir tiene que el entorno actual no facilita la inversión.

Y esto no sólo se debe a que los gestores se encuentran inmersos en la batalla para mantener el valor de las compañías en cartera, sino principalmente porque les resulta difícil valorar adecuadamente las oportunidades de inversión que se les presentan, rodeados de tales niveles de incertidumbre. En otras palabras, a veces los gestores no pueden concluir si una oportunidad de inversión realmente se ajusta a los criterios de inversión acordados con sus propios inversores.

Sin embargo, paradójicamente, estas mismas circunstancias allanan el camino para que florezcan otro tipo de private equities oportunistas. De hecho, el negocio principal de algunas firmas de capital riesgo gira entorno de las denominadas situaciones especiales o distressed en general, y no hay duda de que habrá oportunidades para ellas a corto plazo, particularmente en el contexto de procedimientos pre-concursales y concursales.

»»»

IPEM

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

THE GREATEST PRIVATE CAPITAL EVENT

3,200 participants

50 countries

480 LPs

450 GPs

400 Advisors / Business Services

400 Speakers

REGISTER NOW & SAVE!

**Early Bird offer: 20% discount
until October 15, 2020**

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

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

In partnership with:

Iberian Lawyer

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



SIXTO DE LA CALLE

“HOY EN DÍA HAY BUENAS EMPRESAS INDUSTRIALES GRANDES Y MEDIANAS CON BALANCES HISTÓRICAMENTE ROBUSTOS QUE, CIRCUNSTANCIALMENTE, NO TENDRÁN ACCESO A FINANCIACIÓN BANCARIA ADICIONAL EN EL CORTO PLAZO DEBIDO A LA PANDEMIA Y, PARTICULARMENTE, UNA VEZ QUE SE AGOTEN LOS FONDOS DEL ICO. MUCHAS DE ESTAS EMPRESAS SEGURAMENTE MIRARÁN HACIA ESTOS FONDOS DE DEUDA”

Finalmente, los *hedge funds* son inversiones alternativas que emplean una variedad de estrategias para obtener beneficios para sus inversores en el corto plazo. Son oportunistas por naturaleza (como hasta cierto punto las firmas de capital riesgo con un ángulo de *distressed*), aunque el enfoque es diferente. El objetivo de un *hedge fund* es proporcionar los mayores retornos de inversión posibles lo más rápido posible. Para lograr este objetivo, las inversiones de los *hedge funds* se realizan principalmente

en activos de alta liquidez, lo que permite al fondo obtener ganancias rápidamente en una inversión y luego utilizar los fondos obtenidos en otra inversión más prometedora de inmediato. Los *hedge funds* invierten prácticamente en cualquier cosa (por ejemplo, bonos, futuros de materias primas, derivados, divisas) que ofrezca un alto potencial de rentabilidad en un corto período de tiempo.

Existen algunas diferencias importantes entre los *hedge funds* y el private equity. En

términos de control, los *hedge funds* tienen un menor nivel de influencia sobre la gestión de activos, ya que la estrategia de inversión no se basa en la mejora de los resultados de una empresa a través de la gestión (que requiere algo de tiempo para cristalizar), proporcionar deuda que será devuelta a medio o largo plazo (confiando, por tanto, en la capacidad de la empresa de seguir operando de forma exitosa en el futuro) o en el *turn around* de una empresa (en el caso de private equities con un foco en las denominadas situaciones especiales), sino en la capacidad de aprovechar, cuando se presentan, determinadas oportunidades de inversión que pueden generar rendimientos positivos en un período de tiempo más corto. Por esta razón, en términos generales, se considera que la inversión en *hedge funds* entraña más riesgos que la inversión a través de un private equity.

Los bancos asumieron el primer gran impacto causado por el COVID-19 a las empresas, las medidas gubernamentales también ayudaron en su momento. Ahora que ya ha pasado el verano y el impacto de la pandemia se sigue haciendo notar, algunas empresas prevén recurrir a los fondos de deuda ¿Cuál es su lectura de la situación?

Absolutamente, mi sensación es que el tejido industrial está algo entumecido al haber resultado beneficiadas en masa por la ayuda gubernamental. Pero, al fin y al cabo, aunque muy positivas, estas medidas tienen un impacto transitorio en las empresas que, tarde o temprano, tendrán que afrontar su destino

SOBRE SIXTO DE LA CALLE



Sixto de la Calle es of counsel del departamento de Corporate y M&A de Eversheds Sutherland Nicea en España, donde también dirige la práctica de Private Equity. Asesora de forma integral a los fondos de private equity y de Venture capital en el diseño y ejecución de operaciones de compraventa de cualquier tipo de activos o empresas, así como en la inversión y

desinversión de empresas registradas en España.

En los últimos años ha asesorado a fondos de inversión en la adquisición de carteras de préstamos improductivos (NPL), garantizados o no con activos inmobiliarios, y en la adquisición de propiedades REO de entidades financieras. También ha asesorado a fondos de inversión internacionales en la adquisición y venta de activos estratégicos de muy diversa índole, como centros comerciales o parques eólicos. También ha ayudado a start-ups de nueva creación a conseguir inversiones de empresas de capital de riesgo en rondas de financiación.

Sixto es licenciado en Derecho por la Universidad de Alcalá (cursando el 5º año en la Edinburgh Napier University) y diplomado en Administración de Empresas por la Universidad CEU San Pablo, y cuenta con un máster en Asesoría Jurídica por el IE.

Anteriormente ha trabajado en KPMG, Ashurst y CMS Albiñana & Suárez de Lezo y fue secretario del Consejo de Administración de Satlantis. 

con recursos propios, muy dañados como consecuencia de la pandemia. Los fondos de deuda pueden erigirse como un balón de oxígeno para muchas de estas empresas. De hecho, algunos fondos de private equity se centran básicamente en proporcionar financiación a grandes corporaciones y empresas medianas como alternativa a la financiación bancaria.

Hoy en día, no solo las grandes corporaciones, sino también las empresas de tamaño mediano (aquellas que tienen un EBITDA que oscila entre 2,5 y 8 millones de euros) tienen acceso a fondos de deuda. Los fondos de deuda son generalmente *sector agnostic* y podrían potencialmente invertir en cualquier tipo de empresa, con muy pocas excepciones que suelen estar relacionadas con el desarrollo

inmobiliario, el alcohol, el tabaco o las apuestas.

¿Qué empresa puede acceder a este tipo de fondos? ¿Son las empresas en proceso de reestructuración las más atractivas para estos fondos?

Como el criterio de inversión del fondo de deuda no gira en torno a la adquisición de la participación de una empresa, no dependen tanto de sus valoraciones, sino en la capacidad de una empresa para repagar deuda y otorgar garantías suficientes como colateral de la financiación prestada. Este es el principal requisito para que una empresa tenga acceso a estos fondos de deuda. Hoy en día, hay buenas empresas industriales grandes y medianas con balances históricamente robustos que, circunstancialmente, no tendrán acceso a financiación bancaria adicional en el corto plazo debido a la pandemia y, particularmente, una vez que se agoten los fondos del ICO. Muchas de estas empresas seguramente mirarán hacia estos fondos de deuda que han proliferado en España en los últimos años. La tipología de estos fondos de deuda es muy amplia, y puede haber algunas líneas borrosas entre lo que podría significar una oportunidad de inversión para un fondo de deuda y un fondo de situaciones especiales. Probablemente, la principal diferencia radica en la estabilidad financiera histórica de la empresa objetivo. Los fondos de deuda puros probablemente estarán más cómodos proporcionando financiación a empresas con rendimientos predecibles y balances sólidos, mientras que podrían ser reacios a invertir en empresas que, por ejemplo, puedan haber experimentado una caída repentina y significativa del EBITDA en un período de

“LOS *HEDGE FUNDS* SON INVERSIONES ALTERNATIVAS QUE EMPLEAN UNA VARIEDAD DE ESTRATEGIAS PARA OBTENER BENEFICIOS PARA SUS INVERSORES EN EL CORTO PLAZO. SON OPORTUNISTAS POR NATURALEZA (COMO HASTA CIERTO PUNTO LAS FIRMAS DE CAPITAL RIESGO CON UN ÁNGULO DE DISTRESSED), AUNQUE EL ENFOQUE ES DIFERENTE”

tiempo muy corto. A su vez, es precisamente en estas circunstancias donde un fondo de situaciones especiales puede encontrarse en su elemento. Las estrategias de inversión de los fondos de situaciones especiales también son muy amplias: podrían potencialmente proporcionar deuda, adquirir capital (p.e. una unidad de producción en el marco de un procedimiento concursal) o proporcionar instrumentos de deuda híbridos con el fin de convertir la deuda proporcionada en capital. Es cierto que la financiación de un fondo de deuda de private equity puede resultar más cara que la que proporciona una entidad financiera, pero también es cierto que los riesgos que asume el fondo de deuda suelen ser mayores. Como regla general, si una empresa busca financiación por un canal distinto al de los bancos tradicionales es porque la empresa está atravesando una situación compleja, y

eso inevitablemente tiene un impacto en el precio. Como ocurre con el private equity tradicional, los gestores de los fondos de deuda asumen compromisos de rentabilidad muy altos frente a sus inversores (con rentabilidades anuales que pueden oscilar entre el 6% y el 15%), siendo la naturaleza de éstos inversores, en esencia, la misma que la del private equity. Sin embargo, es cierto que no solo la oportunidad y el precio juegan un papel en la ecuación. Hay otras consideraciones importantes que pueden inclinar la balanza a favor de los fondos de deuda a pesar del precio. A veces, los fondos de deuda tienen la capacidad de facilitar ciertos grados de flexibilidad que un banco no puede a día de hoy. Por ejemplo, los fondos de deuda cuentan con una amplísima gama de instrumentos de deuda y es más probable que se encuentren en condiciones de ofrecer esquemas de amortización que se adapten mejor a una situación específica de cierta complejidad. No es infrecuente que los fondos de deuda propongan una financiación *mezzanine* (subordinada a la deuda sénior) en forma de bono que sea totalmente pagadera en la fecha de vencimiento (*bullet*). Del mismo modo, un fondo de deuda posiblemente puede proponer a un cliente una financiación *bullet* de un tramo (con tasas de interés fijas que oscilan entre el 6% y el 9%) con un pago global en la fecha de vencimiento (siendo la amortización final superior a las amortizaciones ordinarias). Otro elemento que puede ser relevante para elegir un fondo de deuda en lugar de un banco es la rapidez. Las estructuras de los fondos de deuda son más

simples, menos burocratizadas y están diseñadas para facilitar la toma de decisiones en un lapso de tiempo muy corto. A veces, el tiempo es un elemento clave.

¿Qué fondos lideran en su opinión este tipo de producto de inversión? ¿Conoce algún caso de éxito?

Muy recientemente, en la era pre-COVID, hemos tenido la suerte de participar en distintas inversiones de casas de private equity en compañías españolas. Entre las más relevantes destaca la operación por la que Three Hills Capital Partners invirtió 45 millones de euros en la multinacional de software y consultoría de transporte Goal Systems. Goal Systems incorporó a la empresa un socio experimentado que no solo brindó el apoyo financiero necesario para desarrollar el plan de negocios acordado, acelerar el crecimiento y la conclusión de adquisiciones estratégicas selectivas, sino que también está ayudando hoy a la propia empresa y a los socios fundadores en estos tiempos inciertos. Una de las particularidades de la transacción consistió en el esquema de inversión, ya que estaba estructurado como una inversión híbrida entre capital y deuda. Desde el ángulo de situaciones especiales vemos a Elliot, Avenue Capital y Sherpa Capital bastante activos. En nuestra experiencia, tienen la capacidad de identificar y evaluar oportunidades de inversión de una manera muy pragmática y al mismo tiempo ser directos con los propietarios. Respecto a los fondos de deuda pura, hemos visto muy activos a Incus Capital, Alantra, Ares y Starz. 

PAIRR: UN MUNDO EN MOVIMIENTO



SARA SOUSA REBOLO



VANESSA RODRIGUES LIMA

Atraer inversores genera riqueza económica para un país. Atraer inmigrantes es un signo inequívoco de que el país es ya una economía rica. Pero, ¿y atraer a inversores que quieran inmigrar al país? En un mundo global como en el que vivimos, pese a las circunstancias excepcionales que están restringiendo la movilidad, la idea de mudarse a un país en el que poder invertir y construir una nueva vida es una posibilidad cada vez más tentadora. Frente a la idea de la inmigración relacionada con los apuros económicos que se ha instalado en la mentalidad de buena parte de la sociedad, y sus representantes políticos, la inmigración es hoy un fenómeno plural y diverso, y en muchas ocasiones viene acompañado no de una necesidad de ganarse la vida, sino de la voluntad de emprendimiento en el lugar de destino. Fruto de esa nueva realidad, y de las nuevas necesidades que genera, surgen asociaciones como PAIRR, Portuguese Association of Immigration, Investment and Relocation. Iberian Lawyer habla con sus fundadoras, Sara Sousa Rebolo y Vanessa Rodrigues Lima.

by antonio jiménez

H

Hemos hablado con **Sara Sousa Rebolo** y con **Vanessa Rodrigues Lima**, abogadas y fundadoras de PAIRR. Rebolo, dentro de la asociación, cumple con el rol de ser la presidenta de la junta, y Lima con el de vicepresidenta. Lo primero que nos aclaran es que ellas colaboran con la asociación, no trabajan en ella, y nos explican esta singularidad. “Nuestro trabajo *con* PAIRR (no *en* PAIRR) es totalmente compatible con nuestra actividad profesional,

precisamente porque PAIIR no proporciona servicios ni productos debido a su carácter no lucrativo y sigue el ejemplo de asociaciones similares en otras jurisdicciones. PAIIR tiene como objetivo agregar a los actores del mercado y dar fuerza a su voz en un sector que crece exponencialmente sin una regulación adecuada y moderna y donde es importante contar con profesionales capacitados que puedan contribuir a su crecimiento y puedan aportar valor y confianza en la relación entre el país y los inversores extranjeros. Este mercado tiene un enorme potencial; es raro encontrar un bufete de abogados que aún no haya asesorado en un caso, o un banco, una compañía de seguros, un asesor fiscal o un bróker, entre tantos otros, que no haya formado parte también de una transacción de inversiones". Aunque lo primero que es interesante saber, y por ello preguntamos, es por qué es justo ahora cuando han elegido fundar esta asociación. "La migración de inversiones es algo reciente en Portugal. Creemos que solo con la modificación del programa portugués ARI (Visa Dorada) en 2013, se puede hablar de su existencia. No obstante, parece que a los inversores les gusta mucho el país, y el número de solicitantes, al compararlo con otros países europeos que tienen programas similares, lo demuestra. Por ello, es importante valorar este sector y contribuir a su desarrollo. El propósito no es limitar sino destacar todas las diferentes oportunidades de inversión que Portugal ofrece actualmente y utilizarlas como mecanismo para superar el impacto negativo de COVID-19 en la economía".

El programa gubernamental al que hacen referencia es el régimen de Autorización de Residencia para Actividades de Inversión, o ARI, aunque es más conocido por el mismo sobrenombre que el programa estadounidense: Golden Visa. Para poder entrar dentro del programa se requiere que la inversión sea igual o superior al medio millón de euros. No es el único programa de este tipo que existe dentro del territorio Schengen, pero sí el que ha sabido ser el más exitoso. El Ministro de Asuntos Exteriores, Augusto Santos Silva, ha llegado a referirse al programa como un "derecho soberano". Según Investment Immigration Insider buena parte de esos inmigrantes inversores provienen de China. Esta misma fuente, de hecho, ubica el programa portugués como el que tiene un mayor porcentaje de solicitantes chinos tras los programas de Golden Visa de los Estados Unidos y de Canadá. Aunque cuando les preguntamos a Rebolo y Lima en torno a esa primacía del mercado oriental no

parecen estar muy de acuerdo con la idea de que solo estén enfocados en dicho mercado. "Esa no es una percepción exacta. PAIIR desea promover a Portugal en el mundo y no sólo en el Este. Resulta que, de hecho, en este momento en términos relativos hay más candidatos a inversores y actores activos en la industria de origen oriental que occidental, lo que se justifica por el hecho de que el EB5, el programa de inversor inmigrante de los Estados Unidos, monopoliza la industria. Sin embargo, hay un creciente interés de los inversores de Norteamérica y Sudamérica, y Portugal siempre ha sido uno de los países de destino de la migración brasileña. En cuanto a la perspectiva oriental sobre Portugal, la retroalimentación que tenemos es transversal a cualquier extranjero: están deslumbrados por el país, su seguridad, belleza y gastronomía y todos destacan la amabilidad y buena respuesta de la población local." Cuando se les solicita algo más de concreción en torno a ese hipotético inversor oriental nos entregan un perfil bastante ajustado: "No nos gusta generalizar los inversores por tipos, pero por supuesto hay características que destacan como la exigencia en la extrema rapidez de respuesta, la preferencia por abordar los temas en el idioma de origen y la preferencia por analizar las opciones de inversión que se les presentan en lugar de dedicar tiempo a su búsqueda".

Muchas veces esa inversión se realiza dentro del sector inmobiliario. El gobierno estima que mediante este procedimiento se han inyectado al sector 4.300



A LOS INVERSORES LES GUSTA MUCHO EL PAÍS, Y EL NÚMERO DE SOLICITANTES, AL COMPARARLO CON OTROS PAÍSES EUROPEOS QUE TIENEN PROGRAMAS SIMILARES, LO DEMUESTRA



SOBRE SARA SOUSA REBOLO Y VANESSA RODRIGUES LIMA



SARA SOUSA REBOLO

Sara Sousa Rebolo es fundadora de PAIR y presidenta de su Junta Directiva. Se trata de una abogada dedicada a Inmigración, que ostenta el cargo de coordinadora del departamento de Inmigración del bufete de abogados Caiado Guerreiro desde 2013, del que es socia desde

2019. Sara Sousa Rebolo también forma parte del equipo de Derecho Inmobiliario y colabora con el Chinese Desk, trabajando también en las áreas de Laboral, Societario, Turismo e Inversión Extranjera Directa. Sara Sousa Rebolo ha sido responsable de un gran número de operaciones y procesos de inversión privada y empresarial en sus áreas de actividad, asesorando a clientes nacionales e internacionales de las más diversas nacionalidades. También ha escrito diferentes artículos para revistas internacionales como "What About After 5 Years?", "Growing Chinese investment in the real estate Portuguese market", "Portugal's Golden Visa Program" y "The new paths to Portuguese citizenship". Sara también participa como ponente en conferencias internacionales promovidas por diferentes entidades.



VANESSA RODRIGUES LIMA

Vanessa Rodrigues Lima es abogada de Inmigración portuguesa en Abreu Advogados desde 2017, trabajando principalmente en Derecho Inmobiliario y Derecho de Inmigración, sobre todo con clientes privados, asesorándolos en la transferencia de su residencia

a Portugal y asuntos relacionados, en el proceso de inversión en Bienes Raíces en Portugal, en cómo obtener la nacionalidad portuguesa y prestando asesoramiento a empresas nacionales e internacionales en cuestiones de Inmigración, en particular la reubicación de trabajadores y asuntos en relación con dichas recolocaciones. 

millones de euros. “Los productos inmobiliarios y financieros suelen ser los sectores preferidos por parte de estos inversores. Generalmente debido a su propia experiencia empresarial, o debido al objetivo de obtener un rendimiento de la inversión o, en el caso de los bienes inmuebles, por considerar el interés de sus generaciones más jóvenes”. Como analiza Henrique Almeida en un artículo publicado en Bloomberg, si bien este incremento de la inversión inmobiliaria ha provocado un aumento de precios considerable, en Portugal el precio de la vivienda creció más de un nueve por ciento entre 2018 y 2019, más del doble del promedio de la zona Euro, Portugal sigue siendo uno de los países con los precios más bajos para la adquisición de vivienda, ya que el metro cuadrado en Lisboa cuesta todavía cuatro veces menos que en París, aunque ya ha rebasado a Roma. Rebolo y Lima añaden que “el vigente programa de migración inversora tiene en realidad otras 5 opciones, pero parecen fallar al no ofrecer el atractivo que buscan los inversores y, además, en algunos casos, no se promueven en absoluto. Es algo que debe ser considerado en el futuro, en la revisión del régimen”. En realidad, el año 2020 se abrió con muy malas noticias para este tipo de inversiones, ya que se introdujeron cambios en los Presupuestos del Estado que parecen amenazar el éxito del programa. En el

“

LA MOVILIDAD ES INDISPENSABLE Y CUANDO SE CONSIDERA JUNTO CON UNA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN PUEDE APORTAR VALOR A LOS DIFERENTES SECTORES DE LA ECONOMÍA DEL PAÍS

”

ABOUT PAIIR



PAIIR
PORTUGUESE ASSOCIATION OF IMMIGRATION,
INVESTMENT AND RELOCATION

ESTRUCTURA

PAIIR tiene 3 órganos: la Junta directiva, la Junta de Supervisión y la Asamblea General, cada uno con 3 miembros. Han abierto la membresía a nuevos asociados desde julio de este año, y la adhesión y el interés, tanto a nivel nacional como internacional, ha superado sus expectativas.

OBJETIVOS

PAIIR es una asociación sin fines de lucro, cuyos principales objetivos son la promoción de Portugal y de los programas de inmigración de inversiones, contribuir a la revalorización del sector y al desarrollo del marco en que se encuentra, así como promover la creación de redes nacionales e internacionales con los agentes presentes del mercado.

MÉTODOS

El objetivo de PAIIR es contribuir a la formación y el desarrollo profesional de sus asociados. En este sentido, ha venido estableciendo protocolos con los establecimientos docentes oficiales en el ámbito de la Ley de Inmigración, a través de los cuales sus asociados pueden beneficiarse de condiciones de acceso más ventajosas.

Jornal de Negócios se hicieron eco de ello y ofrecieron una cascada de declaraciones acerca del cambio. Tomás Assis Teixeira, de CCA hablaba de “la posible muerte del régimen ARI”, João Torroaes Valente, socio de Morais Leitão, opinaba que esos cambios “representaban un golpe profundo al atractivo del régimen y estaba ya disuadiendo posibles inversiones por parte de potenciales inversores extranjeros”. El motivo es sencillo, al igual que sucedió con el primitivo programa canadiense, las autoridades se



LOS PRODUCTOS INMOBILIARIOS Y FINANCIEROS SUELEN SER LOS SECTORES PREFERIDOS POR PARTE DE ESTOS INVERSORES



han percatado que la mayoría de los visados están enfocados en la compra de residencias vacacionales en zonas de alta ocupación, núcleos urbanos y costa, y quieren privilegiar inversiones en zonas con menos densidad poblacional e inversora. Extender el alcance del programa, aunque pueda reducir su atractivo, obedeciendo a las peticiones encarnadas en diversas protestas populares relacionadas con el alza en la subida de los alquileres.

Por eso, en un entorno cambiante, se hace más necesaria la labor de un intermediario como es PAIIR. Porque, exactamente, ¿qué hace esta asociación? “Como Asociación privada sin ánimo de lucro no prestamos servicios. Nuestro principal objetivo es crear conciencia a la industria de la migración de inversiones en Portugal y esperamos conseguirlo defendiendo la dignidad, legalidad, valorización e innovación del sector, agregando a los profesionales y entidades dedicadas al estudio, defensa, desarrollo y promoción de estas áreas fomentando el intercambio y la cooperación con individuos, asociaciones e instituciones nacionales, organizaciones europeas e internacionales e identificando problemas y soluciones, ayudando en su implementación. El mundo está cambiando, así como las necesidades de los inversores. La movilidad es indispensable, y cuando se considera junto con una oportunidad de inversión puede aportar valor a los diferentes sectores de la economía del país, y el propósito de la PAIIR es también crear conciencia de las múltiples opciones de inversión además de la inmobiliaria y promover cerca del legislador, la inclusión por ejemplo, de proyectos verdes y azules en el marco jurídico actual, e incluso a algunos problemas sociales como la baja tasa de natalidad y la disminución de la población activa en el cuadro generacional a medio y largo plazo en las sociedades europeas”. ■

DE SAN SEBASTIÁN A TURQUÍA

Martínez Echevarría & Rivera Abogados nos abre las puertas de sus oficinas en Turquía de la mano de su socio director, Juan Antonio Viñuales. De origen vasco, este abogado que en principio pensaba pasar solo dos años en este destino, acabó haciendo su vida allí y ya lleva más de quince años. En esta entrevista, Viñuales nos cuenta los pros y contras de ejercer la abogacía en este país en el que el despacho representa principalmente a empresas españolas o de habla hispana en Turquía en los ámbitos Mercantil, Laboral y Procesal. Además, solo el área de Inmobiliario representa el 25% de la facturación de M-E&R-Turquía con clientes fundamentalmente del norte de Europa y de Asia. En términos generales, a pesar de que echa de menos ciertas cosas de España, Viñuales recomienda la experiencia a cualquiera que empiece su carrera laboral.

por desiré vidal



JUAN ANTONIO VIÑUALES

D

De San Sebastián a Turquía, donde lleva ya quince años como socio director de las oficinas de Martínez-Echevarría & Rivera Abogados. ¿Cómo ha sido esta experiencia en el plano personal y profesional?

En general muy positiva, tanto en el plano personal como en el profesional. En lo personal, a los 6 meses de llegar a Turquía conocí a la que hoy en día es mi mujer, que es una abogada turca de Estambul y que además acabamos incorporando al despacho.

En lo profesional, mi acuerdo inicial con la firma era de 2 años, dejar el despacho operativo y volverme a España. Y como dices, llevo ya 15 añitos...

Poder vivir la profesión como abogado en el extranjero, si bien desde el punto de vista técnico tiene ciertas limitaciones, por desconocimiento inicial del idioma y la legislación del nuevo país, también tiene sus ventajas, como trabajar codo con codo con compañeros locales, que te aportan una mayor amplitud de miras, conocer el funcionamiento de un

ordenamiento jurídico diferente, que luego puedes trasladar al cliente con la perspectiva de ambos países, que es algo que de verdad agradecen.

La situación de Turquía es bastante tensa en el contexto internacional, sobre todo, respecto a la Unión Europea de la que parece se ha distanciado bastante en los últimos años. ¿Afecta esa situación a la práctica del Derecho?

Efectivamente, por desgracia, en los últimos años la relación entre Turquía y la Unión Europea se ha distanciado mucho, en especial por el tema migratorio y las tensiones fronterizas con un país miembro de la UE como Grecia. No obstante, no veo eso haya afectado a la práctica del Derecho, y sí a las relaciones comerciales y sobre todo a la posible adhesión de Turquía a la UE, que ahora está más lejos que nunca. Quiero creer que todavía estamos a tiempo de poder reconducirlo.

¿Qué tipo de operaciones llevan en las oficinas de ME en Turquía? ¿Qué sectores son los principales a nivel negocios/inversiones?

El despacho en Turquía representa fundamentalmente a empresas españolas, o de habla hispana, en Turquía, en el ámbito Mercantil, y también en el ámbito Laboral y Procesal. Empresas hoteleras como el Grupo Barceló o el Grupo Hotusa, que ahora están sufriendo seriamente las consecuencias de la pandemia, empresas del sector industrial como Acerinox o Fagor, Ingenierías como Ineco, oficinas de representación bancaria como Banco Sabadell o la Caixa y un largo etcétera de pequeña y mediana empresa que se encuentran en proceso de expansión.

Tenemos también un departamento de Inmobiliario que representa casi un 25% de la facturación de la sede de Turquía, con clientes principalmente del

“

PODER VIVIR LA PROFESIÓN COMO ABOGADO EN EL EXTRANJERO, SI BIEN DESDE EL PUNTO DE UNA VISTA TÉCNICA TIENE CIERTAS LIMITACIONES, (...), TAMBIÉN TIENE SUS VENTAJAS, (...), COMO CONOCER EL FUNCIONAMIENTO DE UN ORDENAMIENTO JURÍDICO DIFERENTE, QUE LUEGO PUEDES TRASLADAR AL CLIENTE CON LA PERSPECTIVA DE AMBOS PAÍSES, QUE ES ALGO QUE DE VERDAD AGRADECEN

”

norte de Europa y de Asia. Las energías renovables han experimentado también un fuerte avance en Turquía, siendo la hidroeléctrica la que tiene más peso, seguido de la eólica y la solar. Y con un ambicioso programa para que 2/3 partes de la energía que se produzca en 2023 en Turquía, provenga de energías renovables. Este mismo año, el Grupo Wec, suministrador de componentes fundidos para el mercado eólico, y que trabaja estrechamente con la empresa Gamesa, ha establecido una filial en Izmir, para fabricar piezas en Turquía.

Durante estos años de experiencia en Turquía ¿qué diferencias esenciales ha detectado entre la práctica del Derecho en España y el país donde reside? ¿cómo viven el proceso de transformación digital de la Justicia allí?

Sorprende ver que en Turquía la transformación digital está más avanzada que en España, con un sistema centralizado de consulta online de los expedientes judiciales. Funciona de manera más efectiva que en España, que además tiene diferentes sistemas en función de la Comunidad Autónoma, que lo hace aún más complicado.

El sistema jurídico aplicable es similar tanto en España como en Turquía, ambos de la familia del Derecho Continental, si bien Turquía tiene una mayor influencia de la variante del sistema germánico, en particular del sistema suizo, frente al sistema jurídico español que tiene una mayor influencia de la variante románica o napoleónica, como buena parte de los países del sur de Europa.

El mayor inconveniente es que los juzgados están saturados,



JUAN ANTONIO VIÑUALES

Sobre Martínez-Echevarría & Rivero Abogados

EN TURQUÍA

OFICINAS: Estambul y Bodrum

NÚMERO DE EMPLEADOS: 12

NÚMERO DE ABOGADOS (no socios): 7

NÚMERO DE SOCIOS: 1

FACTURACIÓN 2019: 3.800.000 T.L. En euros aprox. 600.000 €

PRINCIPALES ÁREAS DE PRÁCTICA: Mercantil, Laboral, Procesal e Inmobiliario

“

LAS ENERGÍAS RENOVABLES HAN EXPERIMENTADO TAMBIÉN UN FUERTE AVANCE EN TURQUÍA, SIENDO LA HIDROELÉCTRICA LA QUE TIENE MÁS PESO, SEGUIDO DE LA EÓLICA Y LA SOLAR. Y CON UN AMBICIOSO PROGRAMA PARA QUE 2/3 PARTES DE LA ENERGÍA QUE SE PRODUZCA EN 2023 EN TURQUÍA, PROVENGA DE ENERGÍAS RENOVABLES

”

incluso más que en España, y las circunstancias actuales de COVID-19 no han hecho sino provocar una mayor saturación de los mismos. Así, por ejemplo, un proceso judicial en Turquía puede durar entre 2 y 5 años de media.

La pandemia también ha golpeado fuerte en Turquía. ¿Cómo está viviendo esta situación y cuál es su opinión respecto a cómo se está gestionando esta crisis en Turquía y en España? ¿Cómo ha golpeado la pandemia a la economía turca?

Turquía ha gestionado la pandemia de manera diferente a España y, en mi opinión, creo que Turquía lo ha hecho mejor. En primer lugar, nunca se ha realizado un confinamiento total durante la semana, de tal forma que la economía se ha visto menos afectada. Los confinamientos solo se han realizado durante los fines de semana y festivos, en las fechas de mayor expansión del virus. Además, en todo momento han recomendado el uso de mascarillas, y de hecho se repartían gratuitamente a las familias que lo solicitaban.

El precio de las mismas, en cualquier caso, es mucho menor que en España, ya que la mascarilla quirúrgica, que es la más generalizada, cuesta 5 céntimos de euro en Turquía, frente a los 90 céntimos que tengo entendido que cuestan en España.

Es cierto que las cifras de contagiados y de muertos por el COVID-19 en Turquía hay que cogerlas con cierta cautela y que probablemente el número sea mayor de las cifras oficiales. Pero en ningún momento se han

llegado a saturar los hospitales y además, por lo general, los turcos han sido más responsables con las medidas de distancia social e higiene que los españoles. En el aspecto económico, están por ver las consecuencias de la pandemia, ya que, como muchos de los países en desarrollo, la moneda turca ha sufrido una fuerte depreciación, que se suma a la que ya venía sufriendo y la inflación se encuentra disparada.

El obligatorio *smart working* nos ha “acercado a todos en la distancia”. ¿Cómo vive personalmente el sentido de pertenencia a un equipo, desde su localización en Turquía?

Creo que esta puede ser una de las pocas lecciones positivas de la pandemia. Si ya en los últimos años, herramientas como Skype, Zoom, o WhatsApp, nos han permitido estar mucho más en contacto con nuestros clientes, nuestros compañeros o nuestra familia y amigos que en épocas anteriores, después del COVID-19 estas herramientas y las nuevas que van a ir surgiendo van a



SOBRE JUAN ANTONIO VIÑUALES

Socio del departamento Internacional de Martínez-Echevarría, es director de la sede de Turquía desde 2005.

Licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra, cuenta con un máster en Asesoría Fiscal de Empresas en el Instituto de Empresa.

Está especializado en Derecho Mercantil y Tributario, actualmente se encuentra asesorando a empresas españolas asentadas en Turquía tales como: Navantia, Iberia, Grupo Agbar, Grupo Fagor, Barceló Hoteles, Grupo Hotusa, Banco Sabadell, Marina Meridional, Acerinox, OHL, Gamesa, ProColombia e Instituto Cervantes, entre otras. 

estar mucho más presentes en nuestro día a día en el trabajo, ahorrando una cantidad de tiempo importante. No obstante, creo que tampoco se debe abusar de estas herramientas, desde mi punto de vista, las reuniones presenciales siguen siendo en ocasiones necesarias, dado que una reunión online no genera la misma complicidad que una presencial, tanto con clientes, como con compañeros del despacho.

¿Echa de menos España? ¿Tiene pensado regresar o seguirá siendo un “partner abroad”?

Sin duda, echo de menos España y las ciudades en las que he vivido, tanto Madrid, como Málaga, Almería, y sobre todo San Sebastián. Echo de menos la comida, mis compañeros y mi familia, aunque haya formado aquí una propia.

Como expatriado de larga duración, me resulta cansino ver llegar a otros expatriados, con los que entablas una buena amistad, y que, al cabo de 3, 4 ó 5 años, acaban volviendo a España o a un nuevo destino. Es algo a lo que no me acostumbro, y, de hecho, después de 15 años, cada vez me cuesta más.

No obstante, Turquía es un gran destino. Es un país que necesita mejorar su imagen exterior, pero que tiene una buena calidad de vida. Es seguro, tiene buen clima, la gente es agradable y está relativamente cerca de España. De hecho, por lo general la mayoría de los expatriados que se van de Turquía, se van con pena, y tienen este destino como uno de los mejores que les ha tocado en gracia vivir.

En referencia a los pros y contras, como he mencionado antes, entre los pros estaría la amplitud de miras que te



JUAN ANTONIO VIÑUALES



TURQUÍA ES UN GRAN DESTINO. ES UN PAÍS QUE NECESITA MEJORAR SU IMAGEN EXTERIOR, PERO QUE TIENE UNA BUENA CALIDAD DE VIDA. ES SEGURO, TIENE BUEN CLIMA, LA GENTE ES AGRADABLE Y ESTÁ RELATIVAMENTE CERCA DE ESPAÑA. DE HECHO, POR LO GENERAL, LA MAYORÍA DE LOS EXPATRIADOS QUE SE VAN DE TURQUÍA, SE VAN CON PENA, Y TIENEN ESTE DESTINO COMO UNO DE LOS MEJORES QUE LES HA TOCADO EN GRACIA VIVIR



Civil, Mercantil, Laboral, Penal... Convalidar el título de Derecho por ejemplo requiere prácticamente estudiar de nuevo la carrera. Esto provoca que uno se centre más en la gestión del despacho, renunciando a la parte

más técnica del ejercicio de la abogacía. En cualquier caso, es una experiencia que merece la pena, y que recomendaría a cualquier persona que empiece su vida laboral. 



Special focus

ÁFRICA





CONVERSANDO SIN FRONTERAS

El 1 de octubre tuvo lugar el encuentro inicial de los dedicados a África y su mercado económico y legal agrupados bajo el nombre "Africa Focus". Aunque la conversación estuvo centrada en los territorios lusófonos, por tratarse sobre todo de un grupo de profesionales relacionados con empresas portuguesas o que han estado trabajando en dichos países, la intención no era restringirse a ellos y, de hecho, la conversación escapó a dichas fronteras.

La reunión contó con la presencia de un nutrido conjunto de socios de las firmas más reputadas del mundo legal portugués y los general counsels de varias empresas con una larga y extensa experiencia dentro de la realización de negocios en el continente. Por otro lado la conversación giró en torno a unas líneas muy generales, unos marcos temáticos, que pretendían apenas trazar unos senderos, unas rutas, por las que discurriera la conversación, sin resultar, necesariamente, excluyentes de otros temas que pudieran surgir: el primer marco de conversación fue la industria energética en todas sus variantes, el segundo los nuevos mercados del continente con la media de edad más joven del planeta y un creciente poder adquisitivo y, en tercer lugar, los grandes proyectos de infraestructuras que siguen siendo, a día de hoy, desarrollados por las autoridades gubernamentales.

Por parte de los bufetes participantes reunimos a Rita Lufinha Borges, socia de Miranda & Associados; Claudia Santos Cruz, socia de Morais Leitão Galvão Teles, Soares da Silva & Associados; Gonçalo dos Reis Martins, socio de PLMJ; Tiago Marreiros Moreira, socio de VdA, y Octávio Castelo Paulo socio de SRS.

La representación de abogados de distintas empresas estuvo formada por Isabel Fernandes, directora legal del Grupo Visabeira; Nizar Mawani, director ejecutivo de Inara Africa Properties y Rahmyn Developments; Carlos Menor Gómez, director legal de Thyssenkrupp Elevator Iberia and Africa, y Luís Graca Rodrigues, representante legal del para el África lusófona de Minsait.

Energía

Rita Lufinha Borges fue la primera que señaló las posibilidades del continente en lo tocante a las energías renovables, que posee las condiciones necesarias como para convertirse en uno de los grandes productores del planeta, pero eso desencadena nuevos retos. “Una de las principales cuestiones, además de la financiación y el desarrollo de esos proyectos, que tiene África es la reglamentación. La industria del petróleo y el gas se ha establecido desde hace muchos años, por lo que cuenta con un marco jurídico bien conocido por todos los actores, incluso en diferentes países. Pero para estas nuevas fuentes de energía alternativas hay todo un mundo por delante, y la legislación tiene que ajustarse a estas fuentes de energía en particular y también a la forma en que pueden utilizarse en beneficio de la población”.

“PARA ESTAS NUEVAS FUENTES DE ENERGÍA ALTERNATIVAS HAY TODO UN MUNDO POR DELANTE, Y LA LEGISLACIÓN TIENE QUE AJUSTARSE A ESTAS FUENTES DE ENERGÍA EN PARTICULAR Y TAMBIÉN A LA FORMA EN QUE PUEDEN UTILIZARSE EN BENEFICIO DE LA POBLACIÓN”

RITA LUFINHA BORGES



Carlos Menor señaló los dos principales obstáculos para las empresas, no sólo en el sector de la energía. "Cómo revertir los beneficios de las empresas a sus sedes. El riesgo que enfrentan las empresas al invertir en África sigue siendo el principal problema para ellas. Y los constantes cambios en los gobiernos y las regulaciones no lo hacen más fácil".

"TIENES QUE ASEGURARTE DE QUE SI ALGUIEN VA AL LUGAR E INVIERTE DINERO, TIENE QUE ESTAR SEGURO DE QUE VA A DEVOLVER SU INVERSIÓN MÁS CIERTOS BENEFICIOS. NO IMPORTA SI ES A CORTO O LARGO PLAZO, PERO TIENES QUE ESTAR SEGURO DE QUE NO VA A PASAR NADA CON ESA INVERSIÓN Y TENDRÁS EL DERECHO DE REPATRIAR LOS BENEFICIOS"

CARLOS MENOR GÓMEZ



Cláudia Santos Cruz nos devuelve a una realidad que, muchas veces, olvidamos cuando comenzamos a hablar de los desafíos del mercado energético, y las posibilidades de la industria de las renovables en África, y es que, más allá de las posibilidades de negocio, en el continente aún deben afrontarse numerosas reformas destinadas al aprovechamiento de esos recursos por parte de sus propios habitantes. "Según diferentes estudios, el 43% de la población africana no tiene acceso a la electricidad, depende todavía de mucha biomasa, e incluso el coste de la explotación de la energía renovable es muy alto. Hay muchos problemas de regulación, y muchas de las empresas son gestionadas de forma ineficiente y necesitan algunas reformas". Las enormes zonas rurales ni siquiera tienen acceso a la red eléctrica, y acaso resulta paradójico que estemos hablando de la aplicación de nuevos modos de extracción energética que aún están dando sus primeros pasos en Europa en un espacio donde muchos de sus habitantes ni siquiera tienen un enchufe en casa.

"SEGÚN DIFERENTES ESTUDIOS, EL 43% DE LA POBLACIÓN AFRICANA NO TIENE ACCESO A LA ELECTRICIDAD, DEPENDE TODAVÍA DE LA BIOMASA, E INCLUSO EL COSTE DE LA EXPLOTACIÓN DE LA ENERGÍA RENOVABLE ES MUY ALTO"

CLÁUDIA SANTOS CRUZ



Nuevos mercados

Gonçalo dos Reis Martins señaló, como sucedió de modo recurrente en el debate por parte de más de uno de los presentes, el hecho de que África son 54 países, lo que convierte en una labor arriesgada la unificación de esa diversidad en una acosa burda simplificación. Pese a ello los participantes se arriesgaron a elucidar algunos de los grandes retos que afronta esos países en el desarrollo de sus mercados, y hasta qué punto poseen aspectos comunes que, si bien no unifiquen, sí permitan hacerse una idea de cómo sería esa conjetura a la que llamaremos “mercado africano”. “Hay una considerable necesidad de desarrollo en todo el continente, en cualquier sector. Los hay consolidados, por supuesto, pero hay espacio en casi cualquier industria. Como lo sucedido con Ethiopian Airlines, quién podía imaginar un éxito semejante, fruto de la estrategia correcta, las inversiones adecuadas y la propuesta de negocio a realizar”.

“HAY UNA CONSIDERABLE NECESIDAD DE DESARROLLO EN TODO EL CONTINENTE, EN CUALQUIER SECTOR. LOS HAY CONSOLIDADOS, POR SUPUESTO, PERO HAY ESPACIO EN CASI CUALQUIER INDUSTRIA”

GONÇALO DOS REIS MARTINS



Nizar Mawani intervino a este respecto para recordarnos a todos que en muchos casos una de las posibilidades de desarrollo para África pasa por atender a los mecanismos

“UN HOSPITAL, UNO QUE EN LOS EE.UU. COSTARÍA MÁS 200 MILLONES DE DÓLARES, CONSTRUIDO CON RECURSOS LOCALES SE PUEDE HACER POR MENOS DE 10 MILLONES DE DÓLARES. ESTE MODELO SE EXTENDIÓ EN LOS SIGUIENTES 12 AÑOS; AHORA SE CONVIRTIÓ EN UN HOSPITAL UNIVERSITARIO, CON 400 PERSONAS TRABAJANDO, GENERANDO UNA CIUDAD, Y PROPORCIONÓ UN MODELO A IMITAR EN ÁFRICA”

NIZAR MAWANI





ADVOCACIA EM RETRATO



PARA OUVIR, CLIQUE AQUI



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

For further information carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

internos y la capacidad de la propia sociedad africana de resolver los problemas que afrontan por sí mismos, mediante procedimientos propios e innovadores y, sobre todo, mucho más baratos de lo que suelen ser las intervenciones realizadas desde el exterior, lo que en última instancia posibilita atender a más asuntos con el mismo presupuesto. Cada sector presenta una oportunidad, recordó, y puso un ejemplo relacionado con el sector médico. “Como el caso de un hospital en el norte de Kigali, 4 horas al norte de Kigali. Todo esto sucede alrededor de 2008-9, como recordarán, el mundo estaba sufriendo un retroceso masivo después del colapso de las instituciones financieras en NYC. Tuvo un gran impacto en algunos grupos de la construcción, arquitectos, ingenieros, etc. Una ONG quería construir un hospital, así que empezaron a trabajar con un grupo de arquitectos, utilizando recursos locales, y construyeron un hospital, uno que en los EE.UU. costaría más 200 millones de dólares, construido con recursos locales se puede hacer por menos de 10 millones de dólares. Este modelo se extendió en los siguientes 12 años; ahora se convirtió en un hospital universitario, con 400 personas trabajando, generando una ciudad, y proporcionó un modelo a imitar en África. Uno muy exitoso surgido de la colaboración de socios públicos y privados que ayudó a desarrollar la economía del cuidado de la salud”.

Tiago Marreiros Moreira se centró en los retos que la juventud del continente plantea y, al mismo tiempo, posibilita. Esa enorme reserva demográfica de los países africanos, con la media de edad más joven del planeta, no sólo exige por parte de los gobiernos una planificación que sea capaz de satisfacer las expectativas de las nuevas generaciones, sino que también nutre de nuevos puntos de vista la economía. También el fenómeno de solidaridad entre países que se ha producido a raíz de la pandemia de COVID-19, una crisis que ha hecho más patente la dependencia de las economías africanas de las importaciones y la necesidad de diversificar la producción a efectos continentales para depender menos del exterior. Y recalcó como hecho determinante para el futuro “la firma de un Acuerdo de Libre de Comercio Africano. Que muchos consideran que impulsará la economía de los países que ya lo han firmado, e incluso llevará a otros países a unirse a este acuerdo, que es crucial para facilitar el libre comercio como una realidad en África en los próximos años”.

Y, de nuevo, Carlos Menor resume un aspecto crítico de toda la situación de la inversión. “Cuando se habla de inversión, sólo puede haber dos fuentes: las internas y las externas. Las internas son muy pocas porque no hay mucha gente que tenga el dinero para invertir. Así que centrémonos en la inversión externa. Y, para eso, hay algo crucial: tienes que asegurarte de que si alguien va al lugar e invierte dinero, tiene que estar seguro de que va a devolver su inversión más ciertos beneficios. No importa

“LA FIRMA DE UN ACUERDO DE LIBRE DE COMERCIO AFRICANO. QUE MUCHOS CONSIDERAN QUE IMPULSARÁ LA ECONOMÍA DE LOS PAÍSES QUE YA LO HAN FIRMADO, E INCLUSO LLEVARÁ A OTROS PAÍSES A UNIRSE A ESTE ACUERDO, QUE ES CRUCIAL PARA FACILITAR EL LIBRE COMERCIO COMO UNA REALIDAD EN ÁFRICA EN LOS PRÓXIMOS AÑOS”

TIAGO MARREIROS MOREIRA



si es a corto o largo plazo, pero tienes que estar seguro de que no va a pasar nada con esa inversión y tendrás el derecho de repatriar los beneficios”. Y todos en la reunión estuvieron de acuerdo en el daño causado por esta incertidumbre en el desarrollo del continente.

Infraestructuras, ciudades, administraciones

Octavio Castelo Paulo señaló uno de los terrenos donde resulta más necesaria la toma de decisiones por parte de las administraciones locales: la educación. Y lo hizo de modo inequívoco al hablar de que “África tiene una enorme brecha en lo que respecta a las habilidades humanas, la capacidad humana cuando se compara, por ejemplo, con Europa, con América del Norte. La capacidad de implementar y poner en marcha nuevos proyectos que requieren tecnología, o que exigen habilidades específicas, esas habilidades aún no están desarrolladas; no son suficientes. Así que esto es un gran obstáculo para que la economía madure”.

A este respecto Rita Lufinha Borges recalcó que no solo se trata de un problema de educación, que lo es, sino que esa carencia formativa hace que, en muchos casos, los propios gobiernos impongan unos requisitos formativos en los proyectos que van a ser desarrollados en sus territorios que conllevan unas condiciones que los inversores no deben ignorar.

“África debe adoptar lo digital y la digitalización. No sólo en la educación. También debemos enfrentar el hecho de que en África la mayoría del trabajo es informal y no se puede trabajar desde casa. Eso algo imposible en África. Y la pandemia lo ha puesto de manifiesto. Por lo tanto, a menos que las administraciones y las instituciones cambien el entorno normativo, podemos tener todas estas oportunidades disponibles, pero no será posible desarrollarlas de manera viable para ambas partes: los mercados y los inversores”, subrayó **Isabel Fernandes**.

Luis Graça Rodrigues señaló lo complicado que sigue siendo para los gobiernos llevar a cabo grandes proyectos por la ausencia de una legislación fiscal y un control regulatorio de la misma que permita a las administraciones financiar las obras necesarias para los países y sus economías. Porque, “¿quién paga estos impuestos? Economías tan grandes como las de los países africanos, con una burocracia tan vasta, representan un gran desafío para las inversiones extranjeras. La realidad fiscal en África todavía necesita cierto desarrollo, se enfrenta a enormes obstáculos. Por eso los gobiernos suelen exigir a terceros inversores como el banco mundial, el fondo para el desarrollo

“LA CAPACIDAD DE IMPLEMENTAR Y PONER EN MARCHA NUEVOS PROYECTOS QUE REQUIEREN TECNOLOGÍA, O QUE EXIGEN HABILIDADES ESPECÍFICAS, ESAS HABILIDADES AÚN NO ESTÁN DESARROLLADAS; NO SON SUFICIENTES. ASÍ QUE ESTO ES UN GRAN OBSTÁCULO PARA QUE LA ECONOMÍA MADURE”

OCTAVIO CASTELO PAULO



“LA REALIDAD FISCAL EN ÁFRICA TODAVÍA NECESITA CIERTO DESARROLLO, SE ENFRENTA A ENORMES OBSTÁCULOS. POR ESO LOS GOBIERNOS SUELEN EXIGIR A TERCEROS INVERSORES COMO EL BANCO MUNDIAL, EL FONDO PARA EL DESARROLLO DE ÁFRICA, ETC., PORQUE NO TIENEN LA CAPACIDAD FINANCIERA PARA HACER ESTAS INVERSIONES”

LUÍS GRAÇA RODRIGUES



de África, etc., porque no tienen la capacidad financiera para hacer estas inversiones”. Y terminó señalando la paradoja de que en las facultades de derecho se ven obligados a enseñar como asignatura independiente “portugués legal”, en tanto que no parece ni siquiera una lengua con la que estén familiarizados los estudiantes. Isabel Fernandes, al escuchar esto recordó lo complicado que le resultó unos años atrás establecer unas sencillas reglas de contabilidad en una economía donde algo tan aparentemente sencillo como una factura era algo desconocido para muchos de sus agentes. Probablemente, Isabel Fernandes nos dio un resumen inmejorable de la reunión: “No quiero centrarme en las restricciones, las legales y de cualquier otro tipo. Conocemos las limitaciones, y conocemos las oportunidades, y necesitamos equilibrarlas adecuadamente. Pero no es eso lo que más importa, muchos inversores están interesados en África, y hay muchas oportunidades allí. Por eso los gobiernos están tratando de hacer los cambios necesarios para facilitarlas, mejorando las infraestructuras y la conectividad para bajar los costes logísticos. Y esto incluye puertos físicos, carreteras, controles aduaneros y el impulso del comercio intrarregional y la regulación del mismo. Eso ayudará a esos 54 países a aprovechar sus posibilidades. Y, asimismo, a mejorar las iniciativas empresariales locales”. O, por ejemplo, el aporte de

“ÁFRICA DEBE ADOPTAR LO DIGITAL Y LA DIGITALIZACIÓN. NO SÓLO EN LA EDUCACIÓN. TAMBIÉN DEBEMOS ENFRENTAR EL HECHO DE QUE EN ÁFRICA LA MAYORÍA DEL TRABAJO ES INFORMAL Y NO SE PUEDE TRABAJAR DESDE CASA. ESO ALGO IMPOSIBLE EN ÁFRICA.”

ISABEL FERNANDES



Tiago Moreira acerca de la capacidad de los gobiernos africanos de tomar decisiones resolutivas de modo mucho más rápido de lo que lo están haciendo en asuntos como el pago de impuestos de las grandes empresas tecnológicas. [▶](#)



MAFALDA OLIVEIRA MONTEIRO

« LIBERALIZACIÓN - EL NUEVO ENTORNO DE LAS REGLAS CAMBIARIAS EN ANGOLA »



CATARINA NETO FERNANDES

Por Mafalda Oliveira Monteiro
Socia de Miranda & Associados

Mafalda Oliveira Monteiro es socia de Miranda & Associados, tiene más de 25 años de experiencia y su práctica se enfoca en Banca y Finanzas, Aviación, Seguros, Corporativo, Fusiones y Adquisiciones y Derecho Internacional Privado.

Por Catarina Neto Fernandes
Asociada Senior de Miranda & Associados

Catarina Neto Fernandes es asociada sénior de Miranda & Associados, tiene más de 13 años de experiencia y su práctica se enfoca en Banca, Corporativo, Fusiones y Adquisiciones y Seguros.



contactos:

Mafalda.Monteiro@mirandalawfirm.com

Catarina.Fernandes@mirandalawfirm.com

A finales de 2019 y principios de 2020, surgió una nueva ola de legislación cambiaria que modificó por completo las reglas de licenciamiento de las operaciones cambiarias que habían estado vigentes en Angola hasta entonces. En general, se realizaron esfuerzos para liberalizar las transacciones cambiarias, estando la banca comercial obligada a revisarlas,

verificarlas y registrarlas en el Banco Central de Angola (“BNA”) a través de su sistema de software (“SINOC”). Ya no se requiere autorización previa del BNA en una serie de operaciones.

Mediante la Orden Núm. 15/2019, de 30 de diciembre, el BNA definió procedimientos para las operaciones cambiarias

realizadas por no residentes en relación con inversiones extranjeras directas, inversiones extranjeras en valores, las desinversiones de dichos activos y los ingresos derivados de inversiones. Las operaciones cambiarias relacionadas con proyectos de inversión extranjera registrados en el BNA antes del 30 de diciembre de 2019 están sujetas a las nuevas reglas, aunque la Orden no se aplica a las inversiones realizadas por no residentes en el sector petrolero.

La Orden establece qué operaciones cambiarias realizadas por no residentes requieren una licencia previa por parte del BNA y cuáles están exentas de dicha licencia. La Orden también determina qué documentos deben ser presentados al BNA por las instituciones financieras en los casos sujetos a licencia y qué documentos deben ser revisados para evaluar la legitimidad de las transferencias al exterior de préstamos de accionistas e ingresos de inversiones extranjeras directas no cotizadas. Finalmente, la Orden determina las formas que puede adoptar la inversión extranjera directa en entidades no cotizadas y la inversión extranjera en valores.

Una nueva regla exige que los inversores extranjeros mantengan cuentas de no residentes en divisas, abiertas en un banco comercial angoleño. Los fondos para invertir deben transferirse a una subcuenta específica creada para tal fin y deben utilizarse únicamente para ese fin. Con respecto a la repatriación de dividendos, no se requiere autorización previa del BNA. La operación debe estar registrada en el SINOC por un banco comercial angoleño, que también debe verificar la documentación relevante que figura en la Orden. Además, no se requiere autorización previa del BNA para préstamos de accionistas. Sin embargo, el contrato de préstamo de

los accionistas debe presentarse al banco comercial, así como todos los documentos enumerados en la Orden para que el banco comercial pueda realizar los controles requeridos por ley.

Sin perjuicio de lo anterior, la compra de títulos de deuda y la repatriación de fondos siguen sujetos a licencia previa siempre que: i) se trate de una inversión extranjera directa en relación con la cesión de inversión realizada en empresas no cotizadas a favor de un residente para efectos cambiarios; y/o ii) resulten de la disolución de una filial; y/o iii) se refieran a cualquier otra acción social que implique la reducción del capital social de una sociedad no cotizada.

Las operaciones de importación de mercancías con un plazo de liquidación superior a 360 días, contados a partir de la fecha del despacho aduanero en el desembarque, están exentas de licencia previa del BNA, de conformidad con la Orden del BNA Núm. 1/2020, de fecha 9 de enero.

Además, según la Orden del BNA Núm. 2/2020, de fecha 9 de enero, las operaciones de cambio de invisibles corrientes realizadas por personas jurídicas ya no están sujetas a los requisitos de licenciamiento de la operación cambiaria. Esta Orden determinó que los pagos por servicios prestados por entidades no residentes ya no requieren la autorización previa del BNA. Las operaciones de invisibles corrientes que impliquen la prestación de un servicio por un importe superior a 25 000 USD deben estar respaldadas por un contrato,

excepto las transferencias para la prestación de servicios de transporte asociados a la importación de bienes y ciertas transferencias con fines educativos, científicos y culturales. El contrato debe ser presentado a un banco comercial angoleño, que a su vez debe registrar la operación en el SINOC, preparar un expediente técnico que resuma los términos del contrato y verificar la naturaleza, justificación y legitimidad de la operación. Desde que el Decreto Presidencial Núm. 273/11, de fecha 27 de octubre, fue derogado, eliminando la necesidad de que los contratos de asistencia técnica y de gestión sean previamente aprobados por el Comité Evaluador instituido por el Ministerio de Economía, el BNA ha reforzado la necesidad de las instituciones bancarias realizaren una evaluación rigurosa de las operaciones de cambio de invisibles corrientes que cubran los acuerdos de servicios técnicos y especializados. A tal efecto, el BNA emitió la Circular Núm. 002/ DCC/2020, de fecha 18 de agosto, que contiene las instrucciones que deben cumplir los bancos a la hora de validar pagos bajo contratos de servicios o facturas a entidades no residentes.

Estos cambios tienen como objetivo agilizar las transacciones cambiarias para que los actores relevantes, ya sean inversores o proveedores de servicios, ganen más confianza en el mercado y en el sistema bancario angoleño.



contacto:
octavio.paulo@srslegal.pt
+351 21 313 2000

"CÓMO REPERCUTIRÁ LA POSPANDEMIA EN LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES Y DE MERCADO DE ÁFRICA"

Por Octávio Castelo Paulo, Socio y director del Departamento Corporativo, Comercial y de Fusiones y Adquisiciones

Socio y Codirector del Departamento Corporativo, Comercial y de Fusiones y Adquisiciones, Octávio Castelo Paulo es también Codirector de la práctica de TMT (Telecomunicaciones, Media y Tecnología) y de la Oficina de Angola de SRS Advogados. Con cerca de 30 años de experiencia, Octávio ha asesorado a clientes en transacciones corporativas y de fusiones y adquisiciones nacionales y transfronterizas, así como en asuntos de TMT en Portugal, Angola, Mozambique, Cabo Verde y São Tomé e Príncipe. Octávio es miembro del Colegio de Abogados de Portugal y del Colegio de Abogados de Angola.

Los efectos de la pandemia de COVID-19 en la economía africana son enormes, al igual que en otras economías mundiales. Aunque el número de casos en África parece ser inferior al de Europa y América del Norte, tanto por el número mucho menor

de pruebas realizadas (con excepción de Sudáfrica) como por la población más joven, lo que es seguro es que las oportunidades comerciales y de mercado se verán afectadas y, por consiguiente, disminuirán. Al igual que en las economías más avanzadas, la pandemia

ha generado una enorme disminución del consumo, con sus consecuencias en las fases iniciales, a saber, la falta de salidas para la producción con efectos en toda la cadena de valor: productores, intermediarios, financieros, consumidores. Esta desaceleración tiene consecuencias para el PIB,

acentuando la recesión que ya sufrían muchos países africanos. Antes de la pandemia, muchos países africanos ya se encontraban en medio de una crisis económica, en particular los que dependían de materias primas como el petróleo, cuyos precios se habían reducido enormemente en los últimos años. Al depender de ingresos que ya no podían generar, acumulaban deuda a altos tipos de interés rating han penalizado recientemente a las economías mutas con altos déficits públicos y endeudamiento (interno y externo), lo que ha llevado a la suspensión de pagos, la renegociación de la deuda y el tradicional recorte de gastos en los presupuestos estatales. Por consiguiente, la pandemia ha acentuado un contexto que, para la gran mayoría de los países africanos, ya era de grave crisis. Los efectos serán retrasar los proyectos de estructuración, exacerbar la pobreza a corto y mediano plazo y redefinir las políticas, ahora más centradas en la diversificación de la economía y la producción agrícola e industrial local, lo que requerirá tiempo y recursos. La recuperación económica es lenta y depende de muchos factores, algunos de los cuales no están controlados por los propios países, otros que sólo pueden resolverse a largo plazo. Pero las políticas adoptadas en varios países africanos, incluso antes de la pandemia, parecen ir en la dirección correcta. Reducir el grado de dependencia del exterior en lo que respecta a los productos básicos y esenciales, reduciendo las importaciones y el consiguiente gasto de divisas, sustituyendo esas importaciones por producción local y desarrollando así el potencial

económico de los propios países. Al mismo tiempo, invertir más en educación y servicios de salud, como elementos fundamentales no sólo para construir el futuro, sino también para apoyar a las poblaciones en tiempos de pandemia. Por supuesto, otras oportunidades, en sectores que también son fundamentales, como la energía, las telecomunicaciones o la infraestructura en general (carreteras, puertos y aeropuertos) en los que África sigue siendo tan necesitada, se ven finalmente penalizadas porque los efectos de la pandemia, y de la crisis económica preexistente, limitan aún más los recursos disponibles para la inversión pública. Esta crisis, sin embargo, puede considerarse una oportunidad. Hacia la reforma de las instituciones y el entorno de inversión, en particular mediante el fortalecimiento de la competitividad de las economías y su capacidad para atraer más inversión extranjera. Facilitar la entrada de los inversores extranjeros, con menos burocracia y mecanismos de control, es esencial. Reducir el tiempo y el número de actos necesarios para crear una sociedad comercial, eliminar las licencias inútiles, mejorar el concepto de "ventanilla única para el inversor", reforzar el entorno fiscal fomentando la inversión, así como aumentar las garantías jurídicas para los inversores y las inversiones, con la posibilidad de recurrir a mecanismos de arbitraje internacional, por ejemplo, son aspectos fundamentales

que deben considerarse para crear un entorno más atractivo para la inversión extranjera. Además, otros muchos aspectos incluyen la posibilidad, o más bien la garantía, de repatriar los beneficios de la inversión en divisas, así como la posibilidad, con flexibilidad, de añadir trabajadores expatriados al proyecto. Sin la creación de condiciones para atraer capital extranjero, el proceso de recuperación de las economías africanas más vulnerables se hace cada vez más difícil. Sin una abundancia de recursos financieros propios y con la caída del precio del principal activo de la economía -las materias primas- la afluencia de nuevos capitales, de nuevos inversores, es una palanca que no puede desperdiciarse. Junto a esta preocupación por mejorar las condiciones de inversión, la adopción de ambiciosos programas de privatización. La reducción del peso del Estado en la economía y la liberación de las empresas para la iniciativa privada son modelos de mejora de las cuentas públicas y de la economía en su conjunto que deben ser utilizados. África es un continente joven, lleno de riquezas y oportunidades. Por lo tanto, lo importante es crear las condiciones para que los propios africanos puedan disfrutarlas a largo plazo. Para lograr ese futuro, ¡el trabajo debe comenzar hoy!



MATTHIEU LE ROUX



ALIÉNOR FOURNIER MONTGIEUX



VEIRA DE ALMEIDA

contacto:

mlr@vda.pt

amx@vda.pt

+351 213 113 400

NUEVAS OPORTUNIDADES PARA ÁFRICA EN LA CADENA MUNDIAL DE SUMINISTRO

Por Matthieu Le Roux, socio, OHADA Jurisdictions

Matthieu Le Roux se unió a VdA en 2015. Matthieu es socio y dirige el área de Jurisdicciones de la Organización por la Armonización en África del Derecho Mercantil (OHADA) en VdA. Desde 2001, su práctica se ha centrado exclusivamente en la prestación de asistencia fiscal y jurídica a los inversores internacionales en el África francófona, con especial atención a la industria del petróleo y el gas. Matthieu asesora y asiste a clientes en varias jurisdicciones, entre ellas Benin, Camerún, Chad, República Democrática del Congo, Gabón, Guinea-Conakry, Costa de Marfil, Mauritania, República del Congo (Brazzaville) y Senegal.

Por Aliénor Fournier Montgieux, *international advisor*, OHADA Jurisdictions

Aliénor Fournier Montgieux se unió a VdA en 2020. Asesor internacional en el área de práctica de Jurisdicciones de la OHADA. Su práctica se centra en el litigio y el arbitraje internacional.

La actual guerra comercial entre China y Estados Unidos (EEUU), junto con el impacto de la pandemia de la Covid-19, ¿podrá crear oportunidades y desafíos para África? Con carácter preliminar, cabe hacer tres observaciones generales sobre la posición que ocupa África en el comercio mundial. En primer lugar, África exporta

principalmente bienes primarios (metales, petróleo, gas, productos de pesca, productos agrícolas, leña extraída de la explotación forestal, etc.) e importa productos manufacturados. En segundo lugar, África exporta notablemente más al exterior que dentro del continente africano. Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la proporción de exportaciones provenientes de África al resto del mundo se situó entre

el 80% y el 90% del total de exportaciones en el período comprendido entre 2000 y 2017. Por su parte, las exportaciones intra-africanas apenas representaron el 16,6% del total de las exportaciones en 2017. En tercer lugar, dado que los productos primarios exportados suelen utilizarse en procesos de producción fuera del continente, África tiene poco control sobre sus precios. La pandemia de la Covid-19 constituye un ejemplo reciente de las repercusiones de esta situación.

La desaceleración de la demanda mundial y, de hecho, de la demanda de productos primarios, ha dado lugar a una pérdida de ingresos para los operadores económicos y los Estados africanos. Además, debido al cierre de las instalaciones de fabricación en los países proveedores fuera de África y a las restricciones establecidas (por ejemplo, en el sector del transporte), el acceso a los bienes importados se ha tornado cada vez más difícil. El acceso al suministro de medicamentos constituye un ejemplo clave de lo anterior. La reducción y regionalización de las cadenas de suministro podría constituir una solución a esta situación. La adopción de una estrategia de industrialización, consistente en la producción de bienes a nivel local, podría contribuir a aumentar el valor añadido creado en el seno del continente africano y, por consiguiente, a reducir su dependencia de las importaciones en etapas de crisis internacionales. Lo cierto es que venimos observando la aparición de estas tendencias. A continuación, se presentan algunos ejemplos de iniciativas adoptadas a nivel local, continental y mundial. A nivel local, varios países de África subsahariana favorecen la producción local de productos básicos. En Gabón, en 2010, se aprobó una decisión que prohíbe la exportación de leña en estado no procesado. En septiembre de 2020, dicha prohibición se amplió a todos los países miembros de la Comunidad Económica de los Estados de África Central (CEEAC). En idéntica línea, en

septiembre de 2020, se anunció la construcción de dos plantas de procesamiento de cacao en Abidján y San Pedro (en Costa de Marfil). Esta iniciativa, financiada por un préstamo de origen chino, pretende aumentar la proporción del valor añadido creado a nivel local. Recientemente, la *Confédération Générale des Entreprises* de Costa de Marfil también publicó un informe técnico sobre el proceso de industrialización de Costa de Marfil. Muchos países, que no son africanos, invierten en África. Entre ellos, China ejemplifica, de forma particularmente interesante, las tendencias actuales. China ha creado zonas económicas especiales y zonas industriales en Etiopía, permitiendo así a empresas chinas subcontratar parte de su producción, en particular en la industria textil. Etiopía, caracterizada por su joven población, sus salarios competitivos y su gran mercado interno, representa un destino atractivo y, además, permite que los países inversores se beneficien de los acuerdos existentes entre África y la Unión Europea (UE) así como entre África y Estados Unidos. La Iniciativa de la Franja y de la Ruta China, que consiste en la construcción de infraestructuras como parte de una red comercial, también pasa por África oriental y complementa la deslocalización. Para que estas iniciativas locales tengan éxito, los operadores económicos africanos deberán alcanzar un tamaño significativo y lograr economías de escala. Para ello, será necesario crear mercados suficientemente dimensionados

y acceder a mercados que no sean africanos. En el plano continental, el acuerdo por el que se establece el Área Continental Africana de Libre Comercio (AfCFTA), que se prevé que entre en vigor efectivamente el 1 de enero de 2021, pretende crear un mercado único de bienes y servicios, así como promover el desarrollo industrial mediante la diversificación. En el plano mundial, África ha celebrado acuerdos con la Unión Europea y Estados Unidos. Mediante el Acuerdo de Cotonú, celebrado en el 2000 entre la UE y los Estados Africanos, del Caribe y del Pacífico, estos últimos gozan de una amplia exención de derechos aduaneros en sus exportaciones a la UE. Una de las principales expectativas tras el Acuerdo de Cotonú, que caducará el 31 de diciembre de 2020, es el desarrollo del sector privado y una mayor industrialización. Igualmente, en virtud de la Ley de Crecimiento y Oportunidad en África, un acuerdo comercial promulgado en 2000, los países de África subsahariana pueden exportar determinados productos que constan en una lista a Estados Unidos libres de tributos. África cuenta con abundantes recursos naturales, incluso para la producción de energía, y tiene una población que se duplicará en los próximos 30 años (de 1.300 millones a 2.400 millones de personas). En este contexto, no cabe duda de que la participación de África en la cadena mundial de suministro aumentará.



La segunda parte
será publicada
en el próximo número

ÁFRICA

ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

**POSTPONED
TO 2021**

Follow us on



#TheLatamLawyerAwards



CLAUDIA FERNÁNDEZ LÓPEZ-AREAL

Nos ponemos el casco de obra para conocer a Claudia Fernández López-Areal, abogada del departamento Construction Advisory & Disputes (CAD) de Pinsent Masons Madrid. A sus 29 años, su expertise en el sector de la construcción, enfocada además a asuntos de arbitraje, es una rara avis en el panorama nacional que, coincidimos con ella en su vaticinio, responde a un perfil que será muy demandado en los próximos años. Claudia eligió esta especialidad por decisión propia y hoy en día examina, con precisión cirujana, los temas más complejos de ingeniería para dar solución a las disputas en el mundo de la construcción, tanto a nivel nacional como internacional.

por desiré vidal

INGENIERA LEGAL AL SERVICIO DE LA CONSTRUCCIÓN

¿Cómo describirías tu carrera hasta ahora? ¿Cómo y por qué te especializaste en el sector de la construcción y, específicamente, en arbitraje?

En ocasiones se me hace difícil explicar en qué consiste mi trabajo ya que se trata de una especialidad que, -aunque está muy arraigada en otros lugares como en el Reino Unido-, en España no está tan desarrollada; de hecho, se suele percibir como únicamente ligada al arbitraje de construcción, pero en realidad abarca mucho más que eso.

Después de más de un año, me incorporé al departamento de Banking Litigation de White & Case Londres. Una vez allí, casualidades de la vida, empecé a colaborar con el equipo de construcción en un gran proyecto de infraestructura en América Latina, ya que necesitaban a alguien que hablara castellano. A partir de este proyecto, me di cuenta de que quería dedicarme a esta especialidad y acepté una oferta para unirme al equipo de Construcción de Herbert Smith Freehills.

Después de un tiempo en Herbert Smith Freehills y tras la experiencia adquirida en Londres, pensé que era buen momento para volver a España. Así me surgió la oportunidad de trabajar para Pinsent Masons

volver a España trayéndome conmigo todos los conocimientos y experiencias adquiridos en Londres y encantada de poder seguir dedicándome a este sector desde aquí.

Actualmente mi trabajo consiste en asesorar a las constructoras durante todo el ciclo de vida de un proyecto, no solo en el arbitraje una vez terminado el mismo. Mi papel comienza con la revisión del contrato para la ejecución del proyecto o la preparación de contratos con subcontratistas y abarca también la gestión de los diferentes contratimientos que van surgiendo en la obra. Cada proyecto es diferente y tiene sus problemas que varían mucho y eso es lo que más me gusta.

Como comentas, tu carrera hasta ahora tiene un importante componente internacional.

¿Cómo aplicas esa experiencia en tu trabajo actual como abogada de Pinsent Masons?

La experiencia que adquirí en Londres trabajando en un departamento exclusivamente dedicado al sector de la construcción ha sido decisiva para mi incorporación a Pinsent Masons, ya que es lo que ha hecho que encaje a la perfección en el departamento en el que estoy. Creo que, si hubiera comenzado mi carrera profesional en España, no hubiera tenido la oportunidad de especializarme en este sector. Además, en el arbitraje internacional se utiliza en muchas ocasiones el “estilo inglés” en cuanto a la forma de redactar y presentar los escritos legales, las declaraciones testimoniales, los informes periciales etc. Al haber empezado mi carrera allí, siento que

“EL PRINCIPAL Y MÁS EVIDENTE RETO QUE HE TENIDO QUE SUPERAR ES LA DIFICULTAD TÉCNICA DE LOS PROCEDIMIENTOS QUE LLEVAMOS, AL ESTAR TAN LIGADOS A LA INGENIERÍA Y A LOS DETALLES TÉCNICOS DE LA CONSTRUCCIÓN DE CADA OBRA. PARA LLEVAR A CABO CUALQUIER ASUNTO PROFUNDIZO MUCHO EN EL DETALLE DEL PROYECTO, EN QUÉ HA PASADO, CÓMO Y CUÁNDO”

Mi carrera profesional está claramente marcada por mi experiencia en Londres. Cuando terminé la universidad me fui directamente a empezar mi carrera allí. Primero empecé en un despacho pequeño que tenía un gran componente español por lo que la adaptación fue fácil.

que acababa de abrir oficina en Madrid. Pinsent Masons lleva muchos años siendo el líder en esta área, por lo que me pareció una oportunidad que no podía dejar pasar y no dudé en unirme al equipo. Empecé en Pinsent Masons Londres para, tras unos meses de toma de contacto,

he amoldado mi cabeza y mi forma de trabajar a la forma de trabajar anglosajona y que esto me ha facilitado en gran medida el ejercicio del arbitraje internacional.

Estamos hablando de trabajar en un entorno jurídico diferente, en otro idioma (en este caso el inglés) en un ámbito especialmente particular como es el arbitraje y además en un nicho específico como es el de la construcción. En este sentido, ¿cuáles dirías que han sido los principales retos que has ido superando en tu carrera hacia la especialización?

El principal y más evidente reto que he tenido que superar es la dificultad técnica de los procedimientos que llevamos, al estar tan ligados a la ingeniería y a los detalles técnicos de la construcción de cada obra. Para llevar a cabo cualquier asunto profundizo mucho en el detalle del proyecto, en qué ha pasado, cómo y cuándo. Para ello, necesito llegar a conocer bien el proyecto, sus procedimientos y las fases por las que pasa. Además, trabajo en proyectos de construcción muy diversos, desde carreteras, hasta plantas desaladoras o de ciclo combinado, por lo que

la complejidad técnica varía mucho de unos a otros. Esta dificultad se ve incrementada debido a que nuestro punto de contacto con el cliente suelen ser los jefes de proyecto. Éstos son ingenieros que están acostumbrados a tratar con otros ingenieros en su día a día por lo que, en ocasiones, sus explicaciones sobre los hechos parten de unas bases de conocimiento técnico que muchas veces no tenemos. Aunando el esfuerzo de ambas partes, siempre encontramos la manera de que nos proporcionen la información que necesitamos y que acaba siendo clave para la preparación de nuestros casos.

Sobre Claudia Fernández López-Areal

Claudia estudió Derecho Económico en la Universidad de Deusto y actualmente trabaja en el departamento Construction Advisory & Disputes (CAD) de Pinsent Masons Madrid donde asesora a nivel local e internacional en el sector de la construcción, actuando en nombre de contratistas globales, tanto en tribunales, como bajo diferentes reglas de arbitraje internacional (incluyendo CNUDMI, ICC y LCIA). Además, de forma regular les asesora en sus relaciones contractuales diarias; su relación con subcontratistas y clientes y la redacción de contratos. Antes de unirse a Pinsent Masons, Claudia vivió en Londres durante cinco años, donde trabajó en el departamento de resolución de disputas de Herbert Smith Freehills y White & Case. Claudia está muy involucrada en la comunidad arbitral tanto española como internacional. Es miembro del club español del arbitraje y del foro de jóvenes árbitros de la CCI (ICC YAF). También participa como árbitro en diversos eventos para abogados que se encuentran en los inicios de su carrera profesional como el MOOT Madrid o el Vis Pre-Moot del Willem C. Vis International Commercial Arbitration Moot. 



CLAUDIA FERNÁNDEZ LÓPEZ-AREAL

¿Qué tipo de temas son los que más abundan dentro del sector de la construcción a nivel arbitraje? ¿Infraestructuras, carreteras...? ¿Asuntos cross-border, temas con Latinoamérica? Coméntanos si puedes algún caso de éxito que hayáis manejado desde la firma recientemente.

En nuestro caso nos dedicamos a asuntos tanto *cross-border* como españoles. Nuestros clientes suelen ser grandes constructoras, tanto españolas como internacionales y la mayoría de las disputas están relacionadas con proyectos de infraestructura por todo el mundo.

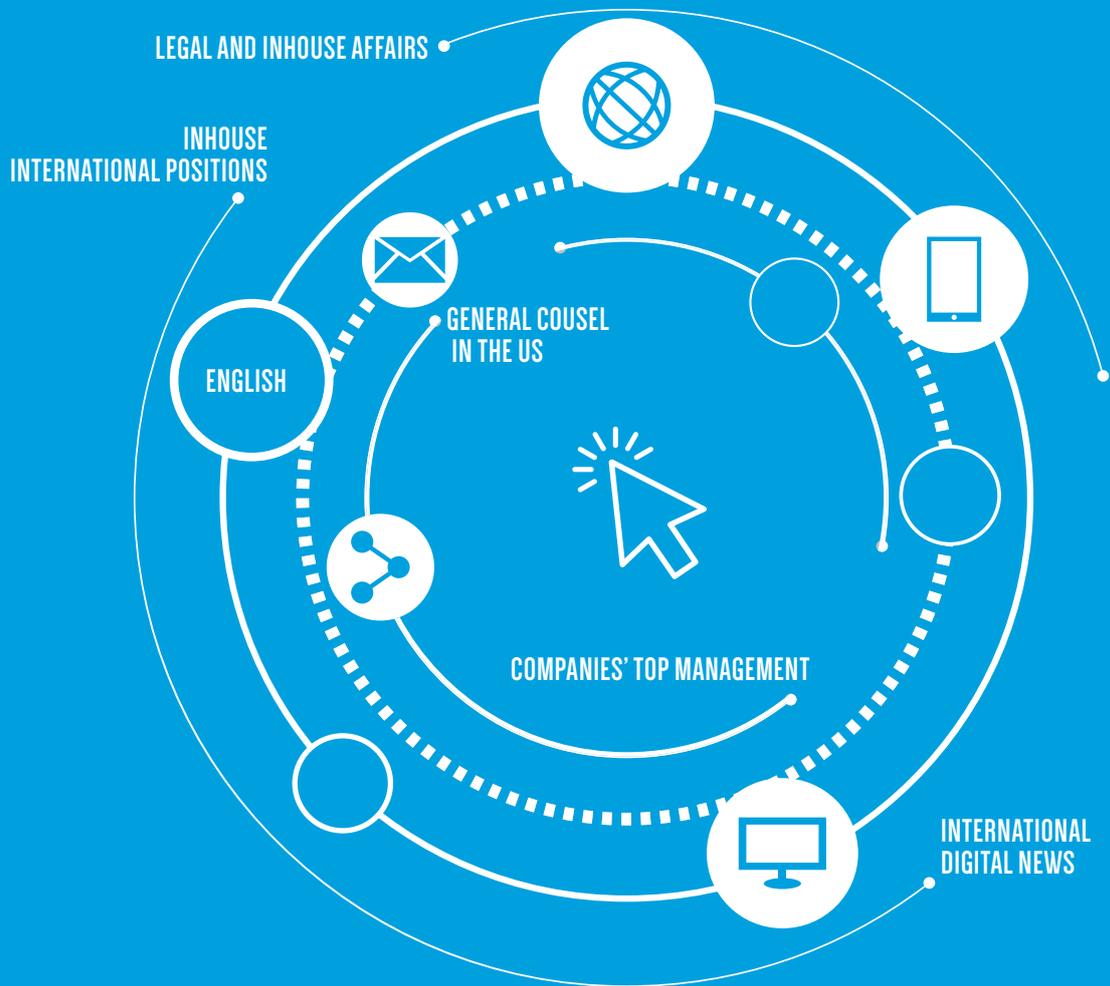
En los últimos años hemos presenciado un gran crecimiento en el sector de la construcción en Latinoamérica. España se encuentra en una posición privilegiada en este sentido ya que se ha convertido en el "puente" a esta región. También tenemos varios proyectos

▶▶▶



INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



www.inhousecommunityus.com

en Arabia Saudí y Emiratos Árabes en los que trabajamos conjuntamente con nuestras oficinas de la zona. Desde la oficina de Pinsent Masons Madrid hemos recibido ya varios asuntos por parte de nuestros compañeros de otras oficinas para asesorar a clientes internacionales. La disputa típica con la que nos solemos encontrar es aquella en la que hay un desacuerdo en cuanto a responsabilidades por retraso en la ejecución de un proyecto y en cuanto a los sobre-costes incurridos por las partes. El tipo de proyecto va cambiando, siendo en su mayoría obra civil y obra industrial. Quizás últimamente más industrial, sobretodo plantas de ciclo combinado, plantas solares y parques eólicos.

Desde tu punto de vista, ¿qué requisitos ha de reunir un abogado que quiera especializarse en este sector (hard/soft skills)? Al haber poca competencia, ¿dirías que es un buen nicho para especializarse? ¿Qué pros y contras tiene el ejercicio del mismo en nuestro país?
Como comentaba antes, este es un sector en el que tienes

Sobre Pinsent Masons

Pinsent Masons es un despacho de abogados internacional especializado en el asesoramiento legal sectorial. Su estrategia se basa en contar con presencia geográfica en los lugares donde sus clientes desean desarrollar sus negocios. Durante muchos años, han asesorado a clientes españoles en su expansión y desarrollo internacional. Sus clientes y sus negocios les han llevado a contar con una oficina propia en Madrid, situada en el centro, que permite a la firma dar un mejor servicio, tanto local como internacionalmente. Su equipo de abogados en España ofrece un sólido asesoramiento local que se ve apoyado por las capacidades, recursos y experiencia de más de 1.800 abogados en Europa, África, Oriente Medio, China y la región de Asia - Pacífico.

- Año de llegada a España: 2017
- Número actual de abogados en España: 50 (incluyendo trainees)
- Número actual de abogados en todo el mundo: 1800
- Número de oficinas propias en todo el mundo: 25 oficinas (26 localizaciones)
- Facturación en España: 6,95 millones de euros (año fiscal 2019/2020)
- Facturación global: 567,5 millones de euros (año fiscal 2019/2020)
- Pinsent Masons está especializado en cinco sectores globales: Tecnología, Ciencia e Industria; Servicios Financieros; Infraestructuras; Inmobiliario y Energía. 

que estar aprendiendo todos los días, profundizando en el detalle de ingeniería de cada uno de los diferentes proyectos y para ello creo que es necesario que el abogado tenga muchas ganas de aprender y que sea versátil en ese sentido. En este sector, o al menos en Pinsent Masons, llegamos a un nivel de detalle técnico muy alto en cada

uno de nuestros proyectos de construcción que creo que está muy por encima de lo que se hace normalmente en otras áreas y por ello, el abogado debe estar motivado para salir de su "área de confort" del Derecho y aplicar sus conocimientos de derecho a situaciones de hecho complejas y con un gran componente técnico.

Además, algo muy relevante, aunque parezca obvio, es el inglés. Se trata de un sector en el que los contratos suelen estar en esta lengua y contienen muchos términos específicos de la construcción; es necesario dominarlos para entender la disputa. Desde mi punto de vista, el sector de la construcción es un buen nicho en el que especializarse en España

"EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN ES UN BUEN NICHOS EN EL QUE ESPECIALIZARSE EN ESPAÑA PORQUE CREO QUE ES UN SECTOR QUE VA A CRECER EN GRAN PARTE DE LOS DESPACHOS EN LOS PRÓXIMOS AÑOS. CONTAMOS CON ALGUNAS DE LAS MEJORES Y MAYORES CONSTRUCTORAS A NIVEL MUNDIAL QUE TIENEN PROYECTOS POR TODO EL MUNDO EN LOS QUE SIEMPRE SURGEN CONTRATIEMPOS Y CASI SIEMPRE DISPUTAS"

porque creo que es un sector que va a crecer en gran parte de los despachos en los próximos años. Como todos sabemos, contamos con algunas de las mejores y mayores constructoras a nivel mundial que tienen proyectos por todo el mundo en los que siempre surgen contratiempos y casi siempre disputas. España es un país muy activo en lo que a construcción se refiere y creo que poco a poco estamos viendo que algunos despachos siguen nuestra línea de tener un departamento o equipo especializado en construcción para responder a estas necesidades.

De hecho, en este momento, Madrid está ultimando la creación de la primera Corte de Arbitraje Internacional con especialización en proyectos de Construcción. Cuando esta Corte vea la luz estoy segura de que atraerá una gran cantidad de conflictos, no solo con empresas españolas sino a nivel internacional y que, consecuentemente, habrá un *boom* de este sector de especialización en Madrid.

La innovación es un punto importante para cualquier actividad. ¿Cómo se aplica a vuestra labor en concreto? ¿Qué cambios o innovaciones de los últimos años te parecen destacables dentro de tu sector?

Una tendencia que está pisando fuerte en el sector de la construcción es la creación de contratos colaborativos. Éstos son contratos destinados a alinear los intereses económicos de las partes, con transparencia en los costes y en la toma de decisiones. En este contexto, también es muy relevante la inclusión

de BIM (*Building Information Modeling*, en español, modelado de información de construcción) en los contratos de construcción. BIM es una metodología de trabajo colaborativo que facilita la gestión de proyectos de ingeniería, arquitectura y construcción ya que permite definir y llevar a cabo los proyectos desde una perspectiva global e integrada utilizando un software dinámico de modelado de estructuras en tres dimensiones y en tiempo real. La combinación de los contratos colaborativos y la metodología BIM debería disminuir el número de controversias en la fase de construcción de los proyectos. En cuanto al arbitraje internacional, una innovación muy relevante que está ocurriendo a raíz del COVID-19

de pandemia. Por ejemplo, creo que a partir de ahora se va a valorar para cada caso la proporcionalidad entre el coste y la relevancia a la hora de desplazarse y aumentará el número de intervinientes que declaran de manera telemática en los procedimientos. Otro tema que está muy en auge hoy en día en el mundo del arbitraje es el *litigation funding* o compra de litigios. Cada vez es más frecuente que fondos de inversión financien pleitos o arbitrajes que las empresas no pueden costear debido al elevado coste que tienen, pero que consideran que tienen muchas posibilidades de éxito. Además, no solo comprende compra de litigios sino también la adquisición de laudos para su

“EN LOS ÚLTIMOS AÑOS HEMOS PRESENCIADO UN GRAN CRECIMIENTO EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN LATINOAMÉRICA. ESPAÑA SE ENCUENTRA EN UNA POSICIÓN PRIVILEGIADA EN ESTE SENTIDO YA QUE SE HA CONVERTIDO EN EL “PUENTE” A ESTA REGIÓN”

es la celebración de audiencias de arbitraje de manera virtual debido a las restricciones de viaje impuestas por esta situación. Aunque está claro que cuando se levanten las restricciones de movilidad internacional se volverán a celebrar la mayoría de las audiencias de manera presencial, creo que esta situación nos está enseñando que existe esta posibilidad y es algo que puede que se mantenga para algunos casos aún cuando termine la situación

ejecución, ya que en ocasiones es costoso y lleva tiempo ejecutarlos y las empresas prefieren disponer de una cantidad reducida, pero de manera inmediata. Esto es algo a lo que en los despachos también nos hemos tenido que adaptar ofreciendo ciertos servicios como, por ejemplo, la realización de un análisis de viabilidad de los procedimientos para ayudar a los fondos a tomar una decisión.

EL TELETRABAJO HA DEJADO DE SER UN RECLAMO FEMENINO PARA COMPATIBILIZAR VIDA Y TRABAJO

Resultados de la encuesta sobre el teletrabajo en España:
“Los españoles quieren Teletrabajar”

Por adriana scozzafava

Los últimos meses he escuchado un sinfín de anécdotas sobre la comprensión del teletrabajo y cómo liderar equipos. Una de las más curiosas la de un diseñador industrial cuya empresa decidió primero parar la actividad, pasadas unas semanas pidió al equipo de diseño que recogiera los equipos y trabajara desde casa, y finalmente estableció como pauta trabajar una semana desde casa y otra en la oficina. Para esto cada semana han movilizado monitores de 25 pulgadas, tabletas y demás material de un sitio a otro. Más allá de mi deseo de que todos esos equipos estuvieran convenientemente asegurados,

cuesta entender la lógica de este último escenario. Anécdotas como esta, unida al bombardeo mediático sobre Teletrabajo y la negociación de la nueva ley de por medio, han movido a la elaboración de una encuesta sobre el Teletrabajo en España. Sin diagnóstico adecuado y datos es difícil acertar en la solución de un problema complejo. ¿Qué piensan los españoles después de esta experiencia inmersiva? El resultado de 640 encuestas realizadas entre la población activa en España, replicando la composición de la EPA por género y edad, revelan que un 84% querría teletrabajar

entre 2 y 3 días a la semana y las respuestas de hombres y mujeres son similares. El teletrabajo ha dejado de ser un reclamo femenino para compatibilizar. Un 74% considera que su trabajo le permite teletrabajar total o parcialmente. Percepción que disminuye al 57% entre los mayores de 55 años. A pesar de la idea generalizada de que se ha teletrabajado al máximo durante el confinamiento, cerca de un 26% de los que podrían teletrabajar de manera permanente, trabajaron bien presencialmente (8%) o conjugó trabajo en remoto y presencial (18%).

Disponer de mejores recursos técnicos unido a la automatización de tareas y contar con la voluntad de las empresas, son señalados por los encuestados como principales retos para que el Teletrabajo se haga de manera efectiva. Es decir, tener ordenador, conexión, software incluyendo elementos de seguridad, que los procesos sean adecuados para trabajar en remoto y no réplica de lo que se hace en presencial y que las

**“¿CUÁL ES EL
ATRACTIVO DE
TELETRABAJAR?
EN PRIMER LUGAR,
LA REDUCCIÓN
DE TIEMPO DE
DESPLAZAMIENTO,
SEGUIDA DE CERCA
POR AHORRAR GASTOS
Y PASAR TIEMPO
CON LA FAMILIA”**

SOBRE ADRIANA SCOZZAFAVA



Ejecutiva sénior del IESE Business School, Adriana cuenta con más de 25 años de experiencia en procesos de transformación digital, gestionando equipos de trabajo en remoto y multidisciplinares en diferentes geografías. Después de una larga carrera profesional en Accenture, donde fue socia y miembro del comité ejecutivo, se dedica actualmente a promover la implantación de nuevas formas de trabajar y una nueva cultura de empresa.

“A PESAR DE QUE LAS CIRCUNSTANCIAS ADVERSAS EN LAS QUE SE HA TELETRABAJADO, ESTÁ CLARO QUE LOS ESPAÑOLES QUIEREN UN MODELO DE TRABAJO FLEXIBLE QUE CONJUGUE TRABAJO PRESENCIAL Y EN REMOTO. ES UNA DEMANDA DE UNA SOCIEDAD QUE APUESTA POR UN MODELO MÁS HUMANO Y SOSTENIBLE”

empresas tengan una motivación para promover el teletrabajo. Un 63% considera que las condiciones de su vivienda le permiten teletrabajar. Y ¿cuál es el atractivo de teletrabajar? En primer lugar, la reducción de tiempo de desplazamiento, seguida de cerca por ahorrar gastos y

pasar tiempo con la familia. Llama la atención que uno de los motivos sea el ahorro de gastos cuando es uno de los elementos de debate de la futura ley. Dejando a un lado los costes de establecimiento (ordenador, silla...) la percepción mayoritaria es de ahorro. Teniendo en cuenta que habrá ahorros en transporte, comida... e incremento de consumos de calefacción, luz..., quizás esto podría ayudar a acercar posturas en las negociaciones entre empresa y trabajador, y contribuir a que las empresas apoyen la implantación del teletrabajo. La falta de contacto personal y la confusión de la jornada laboral y la vida personal, son claramente los principales inconvenientes de teletrabajar. El problema de compatibilizar lo laboral y lo personal es uno de los pocos elementos de la encuesta en donde se aprecia diferencia entre hombres y mujeres. Siendo el segundo inconveniente señalado por ambos, un 9% más de mujeres que hombres destacan este factor, lo que pone de manifiesto la necesidad de seguir impulsando cambios en favor de la igualdad. Los resultados de la encuesta ponen en evidencia la necesidad de que administraciones y empresas trabajen en proveer de los medios técnicos necesarios

y que empresas y empleados encuentren elementos de acuerdo que hagan atractivo el teletrabajo para ambos incluida la llamada desconexión digital. A pesar de que las circunstancias adversas en las que se ha teletrabajado, está claro que los españoles quieren un modelo de trabajo flexible que conjugue trabajo presencial y en remoto. Es una demanda de una sociedad que apuesta por un modelo más humano y sostenible. La empresa debe contar con una estrategia de futuro y precisar los objetivos que persigue antes de abordar el proceso. Los retos requieren una nueva visión, pero la apuesta merece la pena. ■

SOBRE LA ENCUESTA

La encuesta, que lleva por título “Los españoles quieren teletrabajar”, ha sido realizada por Adriana Scozzafava, experta en transformación digital, para 50&50 Gender Leadership y WLW | Women in a Legal World y supone la continuación de los primeros trabajos relacionados con la Declaración de Teletrabajo & Innovación.



SUBROGACIÓN EN EL SECTOR DE LA SEGURIDAD PRIVADA

Por María Dolores Lojo, general counsel de Iberoamérica en Securitas

¿Qué quiere decir la subrogación en el sector de la Seguridad Privada? En España, en el sector de la Seguridad Privada a través de la negociación colectiva se creó la figura de la "Subrogación de Servicios" en virtud de la cual se genera un derecho colectivo que busca garantizar el trabajo de las personas que están asignadas a dichos contratos, pero sin imponer a las empresas *entrantes* las obligaciones no cumplidas (conocidas o no) por sus antecesores (un buen ejemplo de ello el artículo 14 del Convenio Estatal de Empresas de Seguridad).

Sin embargo, no en todos los sectores maduros como es el caso de la Seguridad Privada fueron capaces de crear un sistema de subrogación estable.

Europa, a través de su Tribunal Superior de Justicia, creó una figura intermedia en el caso de que no exista un convenio: la "sucesión de plantillas", en virtud de la cual, se dota de un valor "patrimonial" (a efectos legales) a la sucesión de las unidades de negocio cuya actividad es prestada básicamente por personas (sin aportación de medios materiales), pero siempre que el número de personas trabajadoras contratadas por la empresa entrante sea de una entidad suficiente como para considerar que la prestación del servicio es "igual o similar" a la que antes se prestaba y apareciendo así las responsabilidades sobre deudas e incumplimientos de la empresa anterior, relacionadas

con esos trabajadores. Se establece que, si esto es así, la empresa entrante ha de suceder a la saliente en la posición de empleadora respecto de todos los trabajadores y como sucesor "completo", deudas incluidas.

En el sector de la Seguridad Privada, que ha previsto la figura de la subrogación a través de los Convenios Colectivos, cada empresa es responsable de sus errores y aciertos, aceptando la obligación de subrogar a los trabajadores que cumplan determinados requisitos.

Desde el punto de vista del director de HRRR de España de SECURITAS, Víctor Jiménez, la figura de la subrogación tiene esencialmente dos puntos negativos:

1. Se hace muy difícil mantener un sentimiento de pertenencia a la empresa; es más, genera desapego en los empleados.
2. Las empresas que invierten en la formación y cualificación de sus trabajadores, como SECURITAS



no siempre pueden retener a los empleados que en muchos casos prefieren, por mantener el mismo puesto de trabajo, pasar a la empresa entrante, empresa que se aprovechan de ese esfuerzo formativo ya costado por la empresa saliente.

Cuando analizamos la subrogación a nivel del Derecho Latinoamericano, como explica Manuel Muñoz, el director jurídico de Chile de SECURITAS, existen dos figuras de subrogación:

1. El traspaso de trabajadores desde una entidad legal a otra completamente distinta (sin ninguna relación de propiedad). En tal caso se produce pura y simplemente el traspaso de trabajadores de la primera a la segunda habida cuenta que se ha producido el término del contrato entre una empresa "Mandante o Cliente" y un "Contratista o Proveedor".

Cabe decir lo siguiente:

- a) Es una figura atípica
- b) Es de difícil aplicación y alto nivel de contingencia, dado que al margen de requerir el consentimiento del trabajador

el operador entrante asume íntegramente todo el pasivo laboral considerando el principio de continuidad laboral.

- c) Si bien no está prohibida tampoco está permitida expresamente en todas las legislaciones en Latinoamérica.
2. Que el traspaso de los trabajadores se haga previa terminación y extinción jurídica completa de la relación laboral vigente, mediante la firma de un finiquito debidamente ratificado ante notario de manera de extinguir los derechos y obligaciones del contrato de trabajo.

Respecto de esto podemos señalar lo siguiente:

- a) Es la que más se usa en los distintos países de la región.
- b) Tiene la virtud de que la empresa u operador entrante que contrata a los trabajadores se libera por completo de todo el pasivo laboral rompiendo en consecuencia la cadena del principio de continuidad

laboral.

- c) No tiene consecuencias fiscales ya que las indemnizaciones por término de contrato que pudiera llegar a pagar en su momento serían consideradas gasto aceptado completamente.

En definitiva, en Latinoamérica tenemos las mismas dificultades que en España y similares desventajas. Particularmente complejo es el hecho que es habitual que en el traspaso se pierda la validez de la licencia del vigilante para operar, lo cual nos afecta cuando estamos entregando un servicio y los trabajadores se van con la nueva empresa. Además, se producen una serie de inconvenientes en cuanto a la dificultad en la reubicación del trabajador en otras tareas, derivada de la negativa de estos para presionar un despido con pago de indemnizaciones, la coordinación para el traspaso con la empresa entrante etc.

Como conclusión decir que las desventajas son similares en mi división (Iberoamérica), ya que formamos a trabajadores para irse a la competencia y nos quedamos con trabajadores sin cualificar. La ventaja más destacable es, en época de crisis y falta de trabajadores, la subrogación es una figura jurídica que nos permite contratar a trabajadores activos en la Seguridad Privada en un servicio cuando somos la empresa entrante. ■



LA SEMANA INTERNACIONAL DE COMPLIANCE Y LA FORMACIÓN DE PERITOS EN LA EVALUACIÓN DE MODELOS DE CUMPLIMIENTO

por javier puyol montero

El Instituto de Oficiales de Cumplimiento (IOC), Cumplen y la World Compliance Association (WCA) preocupados por el desarrollo, los avances técnicos y la mejora continua que debe producirse en todos los ámbitos del Cumplimiento Normativo en nuestro país han creído conveniente y necesario potenciar la figura del perito, como profesional experto en Compliance, a los efectos del asesoramiento y la debida colaboración con los órganos judiciales en su labor en este ámbito de actuación.

Con ello, se pretende el desarrollo de una nueva profesión, y al mismo tiempo, establecer una mayor fiabilidad y seguridad jurídica en los procesos en los que se tenga que evaluar un modelo de Cumplimiento. Es evidente que, con ello, tal como antes se indicó, se

colabora activamente con los órganos judiciales facilitando la comprensión, el alcance y las consecuencias del Compliance implementado por cualquier empresa u organización, mediante la emisión de opiniones asesoras profesionales, que doten de seguridad jurídica a las resoluciones judiciales que se dicten al efecto, permitiendo una motivación mucho más clara y transparente de las mismas. El desarrollo de esta profesión, que se caracteriza por ser altamente especializada por tener un conocimiento profundo del Compliance, y de la técnica procesal vinculada a la prueba pericial y al desarrollo de los procedimientos en todas las jurisdicciones, coadyuvará de una manera importante al desarrollo normativo y jurisprudencial del Cumplimiento Normativo,

máxime teniendo en consideración el desarrollo que ha tenido el mismo en los últimos años.

Todo ello permitirá al perito en Compliance la obtención del correspondiente certificado que acredite sus conocimientos en la materia.

Este reconocimiento propiciará, además, que por parte de los mismos se tenga opción a formar parte de las Listas de Peritos que el Instituto de Oficiales de Cumplimiento (IOC), Cumplen y la World Compliance Association (WCA) proporcionarán a los Tribunales Superiores de Justicia de las diferentes Comunidades Autónomas, desarrollando una novedosa tarea, más que necesaria, sobre todo, si se tiene en consideración el auge que desde el año 2015 han tenido los programas de Cumplimiento entre las diversas tipologías de personas jurídicas, y el incremento que los requerimientos éticos y las exigencias regulatorias de los mercados, con relación al desarrollo de la actividad por parte de las mismas.

Dichos profesionales, serán asesorados y formados por profesores de primer nivel, con gran experiencia en el ámbito empresarial y del Compliance en todos los ámbitos del programa formativo.

En este sentido, son múltiples los temas que tienen que ser abordados, y que abarcan cuestiones que van desde, si se encuentra correctamente diseñado el programa de cumplimiento de la corporación, y específicamente si se ha considerado de manera adecuada su evaluación de riesgos, las políticas y los procedimientos implantados, el carácter confidencial de los reportes



que se efectúen en el seno de la organización, la gestión llevada a cabo por terceras partes, hasta la especial consideración que deben prestarse a los procesos de reestructuración empresarial, que tanta importancia van a tener en los próximos tiempos. El perito en Compliance tiene que constatar la correcta implantación del Modelo de Cumplimiento, y ello conlleva, por ejemplo, verificar que el compromiso de la dirección de la empresa con el Compliance es real y efectivo, que el desarrollo de la actividad por parte del órgano de cumplimiento cuenta con la autonomía y los recursos necesarios, y, que existen de manera efectiva incentivos al cumplimiento, sin perjuicio de la existencia de un sistema disciplinario que corrija aquellas desviaciones del sistema o los comportamientos irregulares o contrarios al espíritu y la letra del Compliance.

Y, en definitiva, el perito en Compliance debe verificar que la mejora continua es una realidad en la aplicación del Modelo de Cumplimiento, y que el mismo está sometido a un contraste periódico sobre su funcionamiento, mediante la realización de diligencias de verificación y de revisión de los mismos.

Asimismo, el perito de Compliance debe determinar si el programa de cumplimiento está funcionando en la práctica, concretando a tales efectos, si efectivamente se han realizado las investigaciones oportunas en relación con las conductas irregulares o ilegales, y asesorar al órgano judicial sobre si efectivamente se han llevado a cabo aquellos análisis conducentes a la prevención de cualquier conducta ilegal de naturaleza subyacente. Como preámbulo al ejercicio de esta actividad formativa y de cualificación profesional, el Instituto de Oficiales de Cumplimiento (IOC), Cumplen y la World Compliance Association (WCA) han organizado conjuntamente la Semana Internacional del Compliance, que se celebrará del 16 al 20 de noviembre de 2020, en el que se impartirá un módulo especialmente dedicado al perito experto en Compliance.

Este curso no solo será gratuito para todos los participantes con pase completo, sino que también

▶▶▶

The Latin American Lawyer



THE DIGITAL AND FREE MAGAZINE

DEDICATED TO THE LATIN AMERICAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for The Latin American Lawyer or IBL Library on



SOBRE JAVIER PUYOL MONTERO

Doctor y Licenciado en Derecho con Premios Extraordinarios. Magistrado en excedencia. Abogado, Letrado del Tribunal Constitucional. Ex director de la Asesoría Jurídica Contenciosa de Argentaria y BBVA, en la actualidad es director de Puyol-Abogados & Partners.

ofrecerá la posibilidad de participar gratuitamente a todos/as los/las que hayan adquirido el pase de congreso y también a los socios y las socias de las tres entidades. De esta forma, las organizaciones convocantes quieren acercar esta formación al mayor número posible de interesados/as. Además, y con el fin de dar una amplia visión de todos estos aspectos, el plantel de ponentes se ha configurado con la presencia de "Compliance Officers" de diversos sectores, magistrados y profesionales relacionados con el mundo del Compliance de varios países diferentes. La semana internacional del Compliance se abre con un Curso de perito en Compliance, a la que se han adicionado charlas expertas en la materia, donde se abordan cuestiones como el análisis de la jurisprudencia, las prácticas que se están

“EN DEFINITIVA, EL PERITO EN COMPLIANCE DEBE VERIFICAR QUE LA MEJORA CONTINUA ES UNA REALIDAD EN LA APLICACIÓN DEL MODELO DE CUMPLIMIENTO, Y QUE EL MISMO ESTÁ SOMETIDO A UN CONTRASTE PERIÓDICO SOBRE SU FUNCIONAMIENTO, MEDIANTE LA REALIZACIÓN DE DILIGENCIAS DE VERIFICACIÓN Y DE REVISIÓN DEL MISMO”

desarrollando en la lucha contra la corrupción, los procesos y protocolos que se establecen en materia de investigación en el ámbito del Compliance, el desarrollo de las *due diligence*, o los ciberriesgos que convergen en el desarrollo de los Modelos de Cumplimiento Normativo. Asimismo, se van a desarrollar numerosos talleres, donde se

tratan cuestiones relativas a los mapas e indicadores de riesgos, al funcionamiento del canal de ético o de denuncias, a las directrices que deben conformar el buen gobierno corporativo de las empresas y personas jurídicas, a los controles e informes que deben emitirse en Compliance, con un particular estudio de temas como la ISO 37301, la prevención del blanqueo de capitales o los documentos normativos que son propios del desarrollo de cualquier Modelo de Cumplimiento. Finalmente debe destacarse que en lo que supone propiamente dicho el Congreso, se van a analizar cuestiones atinentes a las responsabilidades de los administradores por la no implantación de programas de cumplimiento, las buenas prácticas en los modelos de prevención de delitos, la implantación de estos Modelos de Cumplimiento en el ámbito del Sector Público o la vinculación existente entre el Compliance y la Responsabilidad Social Corporativa, y la proyección de estos temas desde la perspectiva internacional. Todo ello, conduce necesariamente a que en esta [Semana Internacional del Compliance](#) se profundice de manera efectiva en estos y otros muchos aspectos esenciales del Compliance, y en la necesidad de evolución del mismo, de acuerdo con las nuevas circunstancias, proyectando, a su vez a la figura del perito en Compliance, como protagonista de una nueva profesión, que proporcionará una colaboración muy estrecha con los órganos judiciales en la mejora de la interpretación y aplicación práctica de los Modelos de Cumplimiento. 



**Cerejeira Namora
Marinho Falcão**

contacto:

ecm@sociedadeadvogados.eu

+351 225 573 520

PORTUGAL Y SUS REGIONES AUTÓNOMAS: UN ECOSISTEMA AMIGABLE PARA LAS EMPRESAS

Por Eduardo Castro Marques
Cerejeira Namora, Marinho Falcão

Eduardo Castro Marques es socio en Cerejeira Namora, Marinho Falcão. Colabora con diversas instituciones tanto a nivel profesional como educativo, habiendo asumido recientemente la función de coordinación del Posgrado en Recursos Humanos y Relaciones Laborales del Instituto Superior de Entre Douro e Vouga.

Cuando se trata de encontrar un país altamente atractivo para el turismo, con un buen nivel de hospitalidad, gente amable y una gastronomía envidiable, Portugal seguramente aparecerá en la mente de cualquiera. Por otro lado, si el tema es encontrar un ecosistema atractivo para las empresas, un tejido económico empresarial estable y próspero y un entorno fiscalmente atractivo, Portugal no aparecerá como un ejemplo clásico de esta realidad. ¿Pero es este juicio justo?

Portugal abarca no solo el territorio históricamente definido en el continente europeo, sino también los archipiélagos de Azores y Madeira. Aunque a nivel territorial están unificadas, sus regiones autónomas, como su nombre indica, gozan de unas prerrogativas especiales y, al ser considerados territorios ultraperiféricos, merecen un trato especial en los términos del Tratado de Amsterdam.

De gran importancia para el tema en discusión, de manera introductoria, una empresa que

opere en Portugal continental, estará sujeta, en lo que respecta al Impuesto sobre Sociedades (IRC), a una tasa del 21% (para las PYMES esta tasa se reduce al 17% sobre los primeros 15.000 € de base imponible, y es importante decir que en ambos casos, eventualmente se sumará el impuesto municipal, que varía de un municipio a outro), siendo que, a nivel europeo, al no ser la tasa más alta, ciertamente no será la tasa más baja, pero estará cerca - por no decir que será igual - del impuesto sobre la renta de sociedades medio en la Unión Europea.



Aun así, este escenario mejorará exponencialmente si miramos la región autónoma de Azores. En esta región, la tasa de IRC es 16,8%, siendo que, para las PYMES, se aplicará un impuesto del 13,6% sobre los primeros 15.000€ de base imponible. Ciertamente, estas condiciones quedarán atrás cuando se enfrenten a las condiciones fiscales ofrecidas por otros países europeos, como Chipre (tampoco hablaremos de la Isla de Man o Malta), pero sin duda será atractivo en comparación con la tasa media de IRC aplicable en los países de la Unión Europea (actualmente 20,9%).

¿Y la Región Autónoma de Madeira? La tasa del impuesto sobre la renta de las sociedades

aplicable a las empresas que operan en este archipiélago es del 20%, siendo que, para las PYMES, se aplicará un impuesto del 17% sobre los primeros 15.000€ de base imponible. Sin embargo, lo más curioso es que esta tasa no es aplicable en toda la Región Autónoma de Madeira. De hecho, a empresas que tienen su sede en la Zona Franca de Madeira y con licencia en el Centro Internacional de Negocios de Madeira (CINM) (para ello, deben cumplir determinados requisitos de inversión y creación de empleo) la tasa de IRC aplicable será del **5% sobre los ingresos de la empresa**.

Además de todo lo mencionado anteriormente, en conformidad con la Directiva 2011/96/UE

del Consejo de 30 de noviembre de 2011, sobre el régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales en diferentes Estados miembros, si la sociedad con sede en Portugal continental o en una de sus Comunidades Autónomas es participada por otras sociedades matrices no residentes en Portugal, la distribución de dividendos de la sociedad filial a la sociedad matriz estará sujeta a una retención del 0%, para evitar la doble imposición de dichos ingresos.

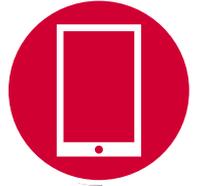
Pero más, en el pago de plusvalías realizadas en la venta de acciones (sujeto a ciertas restricciones impuestas por la ley portuguesa) en sociedades con licencia en el CINM, siempre que se paguen a entidades que no sean residentes en jurisdicciones incluidas en la lista de paraísos fiscales, este pago también estará exento de retención en la fuente en Portugal.

Finalmente, tanto en una comunidad autónoma como en la otra, cada vez son más los beneficios fiscales y financieros, creados específicamente para el desarrollo empresarial y tecnológico de la región.

Ciertamente, este es un análisis superficial de lo que Portugal tiene que ofrecer en términos de condiciones fiscales y corporativas para el ejercicio de la actividad empresarial, pero ¿no nos hará repensar la pregunta que hicimos anteriormente?

De hecho, tanto Portugal continental, como sus Regiones Autónomas (las condiciones que ofrecen, considerablemente más atractivas) ofrecen condiciones muy atractivas a nivel fiscal, para la creación de empresas y para el desarrollo de su actividad.

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

