

Eversheds Sutherland FCB
Una cultura de amistad

**Las firmas legales
españolas en linkedin**

**Écija: Una firma experta
en entretenimiento**

Dentons Europa: Sutti al frente de la estrategia

El socio director italiano será el nuevo presidente del consejo de Europa del bufete. En este avance exclusivo para MAG, el abogado explica cuáles serán los pilares de la acción del bufete que pretende crecer en Francia y Alemania. ¿Y en Italia?
"No es un mercado para bufetes sobredimensionados".

¿Fusionar o no fusionar?

2023 bien podría ser el año que cambie todo para el mercado legal. Según un estudio de Fairfax Associates, 17 nuevas fusiones se completaron con éxito en el primer trimestre de 2023 solo en los Estados Unidos. Mientras todavía estamos esperando que la fusión de A&O Shearman sea votada por sus socios a fines de julio de 2023, es comprensible que las empresas estén revisando sus estrategias. Nuestra portada para Portugal revisa la integración de 2021 entre Eversheds Sutherland y FCB en Portugal. Podría decirse que este fue un plan de diez años en preparación, y muestra que, si bien no siempre es posible, tal vez estas decisiones son más exitosas cuando no se apresuran.

El socio director italiano de Dentons, Federico Sutti, será el nuevo presidente del consejo europeo de la firma. Esta entrevista exclusiva realizada por MAG en Italia hace nuestra portada para España.

Hay un gran contenido este mes, incluido un estudio sobre el uso de las redes sociales por parte de los bufetes de abogados en España, las firmas que están haciendo olas en el derecho deportivo en Portugal y el lanzamiento del euro digital, un proyecto del Banco Central Europeo. Nuestras valiosas colaboraciones de Women in a Legal World, World Compliance Association y The Coach Approach completan este número, así como una nueva colaboración con Charlie Shan, coach de abogados corporativos españoles.

Ask the submission form to: guido.santoro@iberianlegalgroup.com
For more information about the events send an email to: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

PUBLISHING GROUP
IBERIANLAWYER
AWARDS

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

Iberian Lawyer IP&TMT Awards	Madrid, 13/07/2023
Iberian Lawyer Legaltech Day	Madrid, 20/09/2023
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 17/10/2023
Legal Day	Madrid, 07/11/2023
Gold Awards	Madrid, 07/11/2023

PUBLISHING GROUP
THE
LATINAMERICANLAWYER
AWARDS

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

The LatAm Energy & Infrastructure Awards	São Paulo, 13/12/2023
--	-----------------------

PUBLISHING GROUP
LEGALCOMMUNITYCH
AWARDS

The Legalcommunity Switzerland Awards is the event celebrating in-house & private practice lawyers in Switzerland.

Inhousecommunity Days Switzerland	Zurich, 26-27/10/2023
-----------------------------------	-----------------------

PUBLISHING GROUP
LEGALCOMMUNITYMENA
AWARDS

The Legalcommunity MENA Awards event celebrates the excellence of in-house legal departments and private practice lawyers in the Middle East and North African markets.

LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 23/11/2023
---------------------------	-------------------



80

Dentons Europa: Sutti al frente de la estrategia

El socio director italiano será el nuevo presidente del consejo de Europa del bufete. En este avance exclusivo para MAG, el abogado explica cuáles serán los pilares de la acción del bufete que pretende crecer en Francia y Alemania. ¿Y en Italia? "No es un mercado para bufetes sobredimensionados".

6

ON THE MOVE

CMS ha promocionado
a un nuevo socio

16

ON THE WEB

Reestructuración del 2023

24

La tokenización
de inmuebles

28

Las firmas legales
españolas en LinkedIn

34

Écija: Una firma experta
en entretenimiento

36

Una ola de fusiones

40

Una cultura de amistad

48

Apostar por el derecho deportivo
es un gol

54

Perfil In-house
La Dolce Vita

58

"Hacer negocios en Brasil"

64

Los in-house counsel se enfrentan
al nuevo futuro de la profesión

70

El Euro Digital

76

El Fintech e Insurtech en España

84

Mediación en la nueva era digital

86

El conflicto de intereses
entre los socios y la sociedad

88

THE COACH APPROACH

Aprende a descansar.
¡Hazlo con el equipo adecuado!

90

Consejos para hablar en inglés

On the Move



PROMOCIÓN

CMS ha promocionado a un nuevo socio

CMS Albiñana & Suárez de Lezo ha promocionado a Ricardo Héctor como nuevo socio del área fiscal que hasta ahora estaba formada por un único socio, Diego de Miguel, que lideraba el área desde 2017, y 8 abogados.

Ricardo Héctor se incorporó a CMS Albiñana & Suárez de Lezo en 2012 como asociado en el departamento fiscal, donde actualmente era counsel. El nuevo socio cuenta con más de catorce años de experiencia en asesoramiento fiscal continuado tanto en operaciones de M&A como en fiscalidad general a empresas, grupos de empresas, family offices y particulares, tanto nacionales como extranjeros. Durante los últimos años ha asesorado a clientes de sectores tan diversos como el inmobiliario, automoción, banca, tecnología, energías renovables, retail o seguros.

Licenciado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Navarra, es experto en fiscalidad de operaciones de M&A de reestructuración empresarial y planificación fiscal. Asimismo, cuenta con amplios conocimientos en procedimientos de due diligence y asesora a fondos de capital riesgo y empresas multinacionales en materia de estructuración fiscal.

Con este nuevo nombramiento, la firma refuerza su área de Fiscal en España, que hasta ahora estaba compuesta por un único socio, Diego de Miguel, que lideraba el área desde 2017, y 8 abogados.



LABORAL

Ceca Magán ha incorporado un nuevo socio laboralista

Ceca Magán Abogados incorpora al abogado laboralista, José María Labadía, a su área de derecho laboral en la oficina de Madrid, sumándose al departamento dirigido por Enrique Ceca, compuesto actualmente por más de 50 abogados laboralistas. El experto en negociación colectiva y procesos litigiosos complejos, se incorpora como socio procedente de Dentons.

Labadía ha participado en algunos de los principales procesos contenciosos laborales que se han llevado a cabo en nuestro país ante el Tribunal Supremo, la Audiencia Nacional y Tribunales Superiores de Justicia. Cuenta con más de 25 años de experiencia, habiendo participado en las principales negociaciones de convenios colectivos del sector aéreo y del transporte.

Es Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y Doctor en Filosofía del Derecho, Moral y Política por la UCM, además de miembro de AEDAE.

Con esta incorporación, Baker McKenzie pasará a contar con 47 socios en España y más de 215 abogados, lo que le convierte en el despacho de abogados internacional con mayor trayectoria y presencia en España.



INCORPORACIÓN

CMS ha incorporado dos nuevos socios

CMS Albiñana & Suárez de Lezo ha anunciado la incorporación de Alberto Mata Rodríguez y Salvio Codes Belda como nuevos socios en las áreas de mercados y servicios financieros, y procesal, respectivamente.

Alberto, que lleva más de ocho años en Gómez-Acebo & Pombo, ha sido hasta ahora director del departamento jurídico en España del Deutsche Pfandbriefbank, banco especializado en financiación inmobiliaria y operaciones de financiación pública. Se incorporará a CMS Albiñana & Suárez de Lezo para reforzar el área de mercados y servicios financieros a partir del 1 de septiembre. En la actualidad es también copresidente del Comité de Jóvenes Abogados de la International Bar Association.

Licenciado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Carlos III de Madrid, Alberto Mata Rodríguez cuenta también con un máster en Derecho Financiero (LL.M. Securities & Financial Regulation) por la Universidad de Georgetown, donde fue miembro de su Comité de Inversión y Responsabilidad Social.

Asimismo, desde 2014 hasta 2020 ha colaborado ininterrumpidamente con el Banco Mundial en la elaboración del informe Doing Business, y actualmente es Secretario del Consejo de Administración de UNICEF Madrid; Vicepresidente de la Fundación HogarSí; y miembro del Patronato del Instituto Americano.

Alberto, a lo largo de su trayectoria profesional, ha recibido diversos galardones como el Premio a la Excelencia del Consejo Social de la Universidad Carlos III de Madrid en 2014, o el de Abogado Joven Destacado del Año 2013 en Reconocimiento a William Reece Jr.

Salvio Codes Belda se incorpora al despacho como nuevo socio del área de Procesal. Desde 2019, Salvio Codes ha sido socio de la firma Legal RCD y socio responsable de la práctica de litigios en la oficina de Madrid. Durante su trayectoria profesional también fue abogado en el área de litigios y arbitraje de Gómez-Acebo & Pombo.

Salvio Codes Belda cuenta con una amplia experiencia en el asesoramiento jurídico a empresas inmobiliarias, entidades financieras, empresas del sector farmacéutico, empresas industriales, aseguradoras y empresas del sector de la automoción.



INSOLVENCIA

BPV ha incorporado nueva socia

BPV Abogados ha incorporado a Alba Muxí como nueva socia de derecho concursal.

Con más de 20 años en el ejercicio de la abogacía, es especialista en la dirección de procedimientos judiciales civiles y mercantiles relativos a derecho societario, responsabilidad de administradores, competencia desleal, contratación civil y mercantil (contratos de distribución, franquicia y agencia, compraventa, prestación de servicios, entre otros), derecho cooperativo y derecho bancario, habiendo participado en importantes procedimientos judiciales en el sector bancario.

Alba Muxí, licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Barcelona. Ha trabajado en grandes despachos como Uría Menéndez, Manubens y Asociados Abogados, Jimenez de Parga o CHR Legal. Antes de incorporarse a BPV, fue directora del Departamento Procesal, Civil y Concursal de Andersen.

Cuenta con amplia experiencia en derecho concursal tanto en defensa de los intereses de los acreedores (buscando el cobro de sus créditos) como en defensa de los intereses de los deudores, tanto en situaciones preconcursales como concursales, teniendo acreditada experiencia en la presentación y tramitación de procedimientos concursales y en la intervención y defensa técnica en acciones rescisorias. Ha participado en diversos procesos de liquidación y compraventa de unidades productivas de empresas en concurso de acreedores, representando tanto los intereses del concursado como del adquirente, así como ha formado parte de diversas administraciones concursales.



IT

Elzaburu ha incorporado nueva responsable de informática

Elzaburu ha incorporado a Raquel Martín-Alonso como responsable del área de informática. Durante los próximos meses Víctor Carbayo facilitará el traspaso de todas las funciones hasta su jubilación.

Raquel es Ingeniera Informática por la Universidad Politécnica de Madrid. Ha desarrollado su carrera profesional gestionando áreas de TI en consultoras y empresas vinculadas al sector financiero, entre las que destacan Arthur Andersen, Paradigma Digital, Software AG e Intrum.

El nuevo responsable de TI cuenta con una sólida experiencia en la gestión de servicios profesionales, la dirección estratégica para el diseño, desarrollo, operación y soporte de sistemas; la definición e implantación de nuevas tecnologías y plataformas en diversos entornos, y en la optimización y simplificación a través de procesos de transformación digital.

Víctor Carbayo, licenciado en Física, ha estado al frente de la gestión de los sistemas de información de la firma desde 1994 y ha jugado un importante papel en la transformación tecnológica y digital que Elzaburu ha desarrollado en los últimos años.



FUSIONES Y ADQUISICIONES

Andersen nombra a Íñigo Zumalabe y Ramón Portela socios de M&A y fiscal

Andersen ha nombrado a Íñigo Zumalabe (en la foto, en el centro a la derecha) y a Ramón Portela (en la foto, en el centro a la izquierda) socios de los departamentos de fusiones y adquisiciones y fiscal, respectivamente, en la oficina de Madrid.

Zumalabe es licenciado en Derecho por la Universidad Pontificia Comillas y cuenta con más de 20 años de experiencia profesional, durante los cuales se ha especializado en M&A y Private Equity. Anteriormente ha trabajado en Ecija, Freshfields y Garrigues. También ha asesorado a fondos nacionales e internacionales, así como a grandes corporaciones en todo tipo de operaciones de M&A.

Con más de 25 años de experiencia, Portela es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de La Coruña y Máster en Asesoría Fiscal de Empresas por el Instituto de Empresa de Madrid.

El nuevo socio se ha especializado en el área de fiscalidad internacional y expatriados, siendo experto en asesoramiento en entornos internacionales, tanto a empresas como a sus empleados en asignación internacional.

Con estas nuevas incorporaciones, el despacho continúa con su apuesta por potenciar la especialización, concretamente en las áreas de Private Equity y fiscalidad internacional y expatriados.



NOMBRAMIENTO

Lawyou ha fichado a José María Martín como socio comercial

Lawyou ha fichado a José María Martín (en la foto) como socio comercial en Cataluña. Martín es licenciado en Derecho por la Universidad Central de Barcelona y miembro de varios consejos de administración.

Con más de 30 años de experiencia, el nuevo socio de Lawyou está especializado en el asesoramiento de todo tipo de asuntos en el sector inmobiliario, así como en áreas como el comercio electrónico y otras nuevas fórmulas de negocio en el ámbito de la tecnología.

En el ámbito mercantil, está especializado en el asesoramiento jurídico a empresas en la constitución de préstamos garantizados complejos, entre otras materias.

INCORPORACIÓN

Ospina Abogados ha fichado a Juan Antonio García Jabaloy como nuevo socio



Ospina Abogados ha fichado a Juan Antonio García Jabaloy (en la foto) como nuevo socio.

Con este nombramiento, el despacho dirigido por Juan Gonzalo Ospina incorpora al ex fiscal de la Audiencia Nacional y, hasta la fecha, of counsel en DLA Piper.

García Jabaloy se incorpora como socio del área de Penal Económico y Compliance, una de las especialidades que el despacho quiere potenciar dentro de sus planes de crecimiento.

Entre 2006 y 2012 fue jefe de la delegación española de Eurojust, donde, entre otras funciones, presidió el grupo de trabajo creado por la Oficina Europea de Lucha contra el Fraude (OLAF) y Eurojust, y fue miembro del grupo de trabajo de este organismo para el diseño de la futura Fiscalía Europea.

Durante su etapa como fiscal de la Audiencia Nacional, entre 2004 y 2016, participó en la instrucción de numerosos procedimientos relacionados con la delincuencia económica y, con anterioridad, fue fiscal del Tribunal Superior de Justicia (TSJ) de la Comunidad Valenciana y del TSJ de Cataluña.



NOMBRAMIENTO

Cuatrecasas refuerza las áreas Fiscal e Inmobiliario con la incorporación de socios procedentes de PLMJ

Cuatrecasas ha reforzado el área Fiscal, con la incorporación de Serena Cabrita Neto e Inmobiliaria y Urbanismo, con la incorporación de Sofia Gomes da Costa. Ambas se incorporan a la firma como socias procedentes de PLMJ.

Serena Cabrita Neto cuenta con 25 años de experiencia en el área Fiscal. Se dedica especialmente al contencioso tributario, estando certificada como abogada fiscalista especialista por el Colegio de Abogados Portugués. Es árbitro en el CAAD - Centro de Arbitragem Administrativa, en materia fiscal, y profesora invitada en la Facultad de Derecho de Lisboa de la Universidad Católica de Portugal.

Sofia Gomes da Costa tiene más de 25 años de experiencia. Se ha dedicado a operaciones de inversión y gestión de activos inmobiliarios, con especial experiencia en el asesoramiento en transacciones transfronterizas, así como en la compra, venta y gestión de carteras inmobiliarias.

En Portugal, el equipo de Fiscal de Cuatrecasas cuenta ya con seis socios y el de Inmobiliario y Urbanismo con cuatro.



LEGALCOMMUNITYMENA

AWARDS

The event celebrating in-house & private practice lawyers
in the Middle-East and North African markets

SAVE THE DATE
23 NOVEMBER 2023
CAIRO

#LcMenaAwards 
www.legalcommunityMENA.com

For information: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com



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



On the web



Reestructuración del 2023

La Eurozona llegó a una recesión técnica en el 1T de 2023, según nuevos datos de Eurostat. El PIB cayó un 0,1% en enero-marzo en comparación con el último trimestre de 2022. Esto siguió a una caída intertrimestral del 0,1% en octubre-diciembre, lo que significa que la zona euro enfrentó dos trimestres consecutivos de contracción. Esto se describe típicamente como una recesión técnica. El gasto de los hogares, el gasto público y los cambios en los inventarios tuvieron un impacto en el PIB trimestral, según la agencia de estadísticas.

La financiación, la refinanciación y la reestructuración dominaron los acuerdos en España este mes. Clifford Chance ha asesorado a los coordinadores globales, arreglistas,

bookrunners y prestamistas en la financiación senior garantizada por un importe de 1.700 millones de euros concedida al promotor y fabricante de componentes metálicos de automoción Gestamp Automoción. Dentons, Cuatrecasas y Uría Menéndez han asesorado en el plan de reestructuración del Grupo Ezentis aprobado recientemente por el Juzgado de lo Mercantil de Sevilla. Dentons ha asesorado a entidades financieras acreedoras del Grupo Ezentis, entre las que se encuentran Banco Santander, BBVA y EBN, en el proceso de reestructuración. Uría Menéndez ha asesorado a Telefónica de España; Telefónica Móviles España; y Telefónica Soluciones de Informática y Comunicaciones de España. Ramón y Cajal Abogados asesoró a Banco Santander (Single Bookrunner, MLA y Agente), y a Banco Pichincha España, como prestamista, en el sindicato bancario que ha reestructurado la deuda estructurada del activo inmobiliario Alcalá Magna, centro comercial propiedad de la sociedad cotizada (BME Growth) Trajano Iberia Socimi.

Dentons también asesoró a Engie en la compra a Greenalia de una cartera de proyectos renovables de 182 MW en Galicia y Andalucía. El departamento de energía de la oficina española de la firma, con un equipo formado por el socio Fermín Garbayo, el abogado Luis Gil y las asociadas Almudena Gurpegui y Belén Alemany, ha asesorado en la adquisición. Continuando con el tema de las energías renovables, Clifford Chance asesoró a Greenergy, un actor cotizado de energía renovable especializado en el desarrollo, construcción y gestión de proyectos fotovoltaicos, eólicos y de almacenamiento, en la venta del 100% de su planta solar fotovoltaica Belinchón de 150 MW ubicada en Cuenca (España) a un IPP europeo. El acuerdo representa unos ingresos netos para Greenergy que ascienden a 83 millones de euros (valor patrimonial) y el primer hito de su Proyecto Valkyria. La otra operación de España ha sido la de Clifford Chance, Cuatrecasas y EY en la financiación de la adquisición por parte de Morgan Stanley Infrastructure Partners (MSIP) de Valoriza Servicios Ambientales ("Valoriza"), filial de Sacyr, por 734 millones de euros. Clifford Chance y EY han asesorado a Morgan Stanley Infrastructure Partners ("MSIP") en la siguiente operación y Cuatrecasas ha asesorado a Sacyr Servicios.

Finalmente, de Portugal, Morais Leitão fue una de las firmas más activas y asesoró a EDP – Energias de Portugal, S.A. ("EDP") en la emisión de bonos verdes. Esta emisión, por un importe de 750 millones de euros, vencerá en 2028 y está destinada a financiar o refinanciar la cartera de proyectos "verdes" elegibles del Grupo EDP.

CC asesora a Generali en la adquisición de Liberty Seguros por 2.300 millones de euros



MIGUEL BARREDO

Clifford Chance ha asesorado a la aseguradora líder mundial Generali en su acuerdo para adquirir Liberty Seguros, la compañía de seguros española que opera en España, Portugal, Irlanda e Irlanda del Norte de Liberty Mutual por 2.300 millones de euros. Esta es una transacción estratégica clave para Generali, ya que persiguen su estrategia de crecimiento para desarrollar su negocio de P&C y su posición de liderazgo en Europa. Clifford Chance ha asesorado a la aseguradora líder mundial Generali en su acuerdo para adquirir Liberty Seguros, la compañía de seguros española que opera en España, Portugal, Irlanda e Irlanda del Norte de Liberty Mutual por 2.300 millones de euros.

El equipo transfronterizo estuvo liderado por la socia y responsable del grupo global del sector asegurador, Ashley Prebble (Londres), que contó con el apoyo de las asociadas senior **Nancy Li** (Londres), **Miguel Barredo** (Madrid), **Eli Bursky** (Londres) y **Claudia Hall** (Londres), y las asociadas María Viñas (Barcelona) y Anita Arianpour (Londres). Los socios Andre Duminy proporcionaron asesoramiento sobre el acuerdo de servicios de transición y Nicola Hemsley asesoró sobre los aspectos fiscales de la transacción.

En Generali, el equipo interno fue liderado por Andrea Fassina (Jefe de Asuntos Legales Estratégicos del Grupo), Valentina Sarrocco (Asesor General Internacional) y Stefano Crisostomo (Asesor de Asuntos Legales Estratégicos del Grupo) y el apoyo de los colegas de Generali de España y Portugal. De España: Charo Fernández Ramos (General Counsel), Alfonso Bujanda Castillo (Head of Legal and Corporate Affairs) y de Portugal: Natasha Revez (General Counsel) y el apoyo también de Morais Leitão.

ÁREA DE PRÁCTICA

Seguros M&A

DEAL

Generali adquiere Liberty Seguros por 2.300 millones de euros

BUFETES

Clifford Chance y Morais Leitão

SOCIO PRINCIPAL

Miguel Barredo

VALOR

2.300 millones de euros



JULIO LUJAMBIO



PABLO GONZÁLEZ MOSQUEIRA

Pérez Llorca, EY y Linklaters asesoran en la OPA de Opdenergy por 865 millones de euros

Pérez Llorca, EY Abogados y Linklaters han asesorado en la OPA de Opdenergy por 865 millones de euros lanzada por Antin Infrastructure Partners. Pérez Llorca y EY han asesorado a Antin y Linklaters ha asesorado al consejo de Opdenergy en la evaluación de los aspectos legales de la OPA. La oferta en efectivo tiene un precio de 5,85 millones de euros para un total de 148,03 millones de acciones. Esto es un 50% más que la última valoración de la empresa.

Al inicio de la jornada en la bolsa española, las acciones de Opdenergy reaccionan con una revalorización que alcanza el 44%, hasta los 5,75 euros, a las puertas de los 5,85 euros ofrecidos en la OPA.

El equipo de Pérez Llorca que asesora en esta operación ha sido formado por **Julio Lujambio** y **Pablo González Mosqueira**, socios corporativos.

ÁREA DE PRÁCTICA

Corporativo/ M&A

DEAL

Oferta pública de adquisición de Opdenergy por 865 millones de euros lanzada por Antin Infrastructure Partners .

DESPACHOS

Pérez Llorca, EY Abogados y Linklaters

SOCIOS PRINCIPALES

Julio Lujambio and Pablo González Mosqueira

VALOR

865 millones de euros



MARIANA NORTON DOS REIS

Cuatrecasas asesora a Mutares en la adquisición de Efacec

Cuatrecasas ha asesorado a Mutares, holding alemán de capital riesgo cotizado, en la adquisición de Efacec Power Solutions. Operando en los sectores de energía, movilidad eléctrica, ingeniería y transporte, Efacec es una innovadora empresa de tecnología portuguesa con una fuerte presencia internacional. En julio de 2020, el Gobierno portugués nacionalizó una participación del 71,73% en Efacec y hoy se firmó el acuerdo de reprivatización entre Parpública y Mutares.

El equipo legal que asesora a Mutares ha sido liderado por la socia co-coordinadora del Área de Negocios Corporativos y M&A de Cuatrecasas en Portugal, **Mariana Norton dos Reis**, con el apoyo de los asociados João von Funcke y Sofia S. Alves de la misma área de práctica. Otros miembros del equipo incluyeron al socio co-coordinador del área de práctica de Derecho Público, Lourenço Vilhena de Freitas, asistido por la asociada Inês Régio de la misma área de práctica, y el socio del área de práctica de Banca y Finanzas, Manuel Requicha Ferreira, asistido por la asociada senior Ana Guedes Teixeira.

Cuatrecasas trabajó estrechamente con el equipo interno de Mutares, formado por Santiago San Antonio (Director de Iberia), Constantin Terzago (Director General), Jan Thöle (Consejero General), Denis Ahluwalia (Director de Impuestos), Mariana López Briales (Gerente de Inversiones), Julia Hellwig (Gerente de Impuestos) y Jacobo Llorente Domínguez (Analista).

ÁREA DE PRÁCTICA

Corporativo y Comercial

DEAL

Mutares adquisición de Efacec

BUFETE

Cuatrecasas

SOCIO PRINCIPALE

Mariana Norton dos Reis

VALOR

Sin revelar



IBERIANLAWYER



WEEK IN REVIEW

CLICK HERE TO LISTEN



The podcast on the week's biggest news from the Iberian legal market commented every week by the Editor-in-Chief **Ilaria Iaquinta**, the journalist **Michael Heron**, and the key players of the market.

For information: info@iberianlegalgroup.com



RESOLUCIÓN DE LITIGIOS

Mariana França Gouveia se incorpora a VdA como socia de Resolución de Disputas

Mariana França Gouveia ha reforzado la práctica de resolución de disputas de VdA con su incorporación a la firma. Es doctora en Derecho. Su área de especialización incluye, además del Derecho Procesal Civil, la Resolución Alternativa de Conflictos, en particular el Arbitraje y la Mediación. En este contexto, creó y dirige el NOVA Dispute Resolution Forum, un centro de conocimiento que investiga y forma en materia de Procesal Civil y Resolución Alternativa de Conflictos.

NOMBRAMIENTO

Pérez-Llorca ha nombrado socio a Gonçalo Capela Godinho

Pérez-Llorca ha nombrado socio a Gonçalo Capela Godinho (en la foto) para contribuir al desarrollo internacional de la firma e impulsar las relaciones con clientes e instituciones fuera de España, más concretamente en Portugal y Brasil.

Con más de 20 años de experiencia, Godinho se incorpora al proyecto internacional de Pérez-Llorca en el que la firma lleva trabajando varios años y que se materializó con oficinas propias en el extranjero en 2015, cuando la firma abrió sus oficinas de Londres y Nueva York, continuó en 2022 con Bruselas y se ha consumado aún más en 2023 con Singapur.

Por el momento, el nuevo socio se incorporará al despacho en Madrid a lo largo del mes de julio y posteriormente operará desde Lisboa.





INCORPORACIONES

PLMJ ha nombrado 3 nuevos socios

PLMJ ha confirmado la incorporación de Rita Aleixo Gregório, Joana Brandão y Renata Valenti como socias del despacho.

Rita Aleixo Gregório se incorporó al despacho en 2020, donde hasta ahora era consultora senior en el área de competencia. Con más de 15 años de experiencia profesional, se ha centrado en el asesoramiento a clientes, tanto públicos como privados, en materia de derecho de la competencia, concretamente en asuntos de ayudas de estado, procedimientos de cártel, abuso de posición dominante o acuerdos verticales, control de concentraciones y programas de compliance. Antes de incorporarse a PLMJ, trabajó en el departamento de prácticas restrictivas de la Autoridad de la Competencia.

Joana Brandão lleva 13 años en PLMJ y ha pasado de asociada gerente a socia en el sector público. Con más de 18 años de experiencia, ha seguido de cerca proyectos de infraestructuras y concesiones, incluidos los sectores inmobiliario y de la construcción. Ha asesorado a inversores nacionales y extranjeros en la ejecución de proyectos, centrándose en la negociación, elaboración y ejecución de contratos EPC, O&M, entre otros.

Renata Valenti es socia de PLMJ Colab Angola - RVA Advogados, firma socia de PLMJ en Angola, y hasta ahora era consultora senior de PLMJ. Ahora es socia internacional del bufete. Se dedica al mercado angoleño desde hace 15 años y tiene una amplia experiencia en el apoyo a empresas que pretenden establecerse o desarrollar actividades en ese país.



JAVIER PASCUAL MALDONADO

La tokenización de inmuebles

¿Es esa la dirección?

por mercedes galán

Que un sector no reconozca explícitamente la tokenización no significa que no puedan tokenizarse cosas en el mismo. Simplemente habrá menos seguridad jurídica

Iberian Lawyer ha charlado con **Javier Pascual Maldonado** sobre un tema tan actual como la tokenización de inmuebles. Javier es abogado y socio del área Fintech de Aledra y ha asesorado a multitud de empresas en el área tecnológica, Fintech, mercantil y, en general, proyectos relacionados con tecnología blockchain. Así mismo, ha participado en multitud de procesos de obtención de licencias, autorizaciones y registros administrativos en el área Fintech. Es licenciado en derecho por la Universidad de Valencia y cursó el Doble LLM en Derecho y Tecnología por la IE Law School. Javier ha sido ponente en distintos centros y ha participado en varios congresos sobre derecho y tecnología (IE Law School, ICAV, Universidad Politécnica de Valencia, CEU San Pablo, IFAES, South Summit, StartupGrind, Malta AI & BC Summit).

Los inmuebles siempre han sido uno de los activos más valiosos del mercado y la tokenización de este tipo de bienes ha marcado un antes y un después en el sector. Para tener los conceptos claros vale la pena recordar que un token es un objeto digital que representa un valor o un activo y se registra en una cadena de bloques o blockchain. Un token puede ser, por ejemplo, una representación digital de algo que existe en el mundo real. Por poder, incluso puede ser una representación de un derecho adquirido

en virtud de un contrato. Esto abre un abanico de posibilidades en el mercado inmobiliario, pero ¿sigue mandando lo que dice el registro?

¿Cómo funciona en nuestro ordenamiento el negocio jurídico de la tokenización?

La tokenización es una nueva forma digital de representar en blockchain cualquier cosa, principalmente derechos, ya que un activo por sí solo no se puede representar. Lo que realmente representas es el derecho sobre ese activo. Tokenizar un inmueble es tokenizar, por ejemplo, un derecho real sobre ese inmueble.

El sector de la tokenización en nuestro ordenamiento jurídico no es homogéneo, cada sector o normativa sectorial debe o más bien, debería, regularlo (ya que la mayoría aún no lo están haciendo). Un ejemplo lo encontramos en un sector regulado como el del mercado de valores. En marzo se publicó una ley que establece que los valores negociables ya no solo están representados por anotaciones en cuenta y títulos, también pueden estar representados por tokens. Otro ejemplo lo vemos en el sector societario. El Reglamento europeo conocido como Pilot Regime establece que los países de la UE deben reconocer los tokens como una nueva forma de representar acciones de una sociedad anónima.

¿Pero, qué es un inmueble tokenizado?

En concreto, el sector inmobiliario aún no ha reconocido a los tokens como una nueva forma de representar derechos reales. Pero que un sector no reconozca explícitamente la tokenización no significa que no puedan tokenizarse cosas en el mismo. Simplemente habrá menos seguridad jurídica. Contestando a la pregunta, un inmueble tokenizado ahora mismo y según nuestro ordenamiento jurídico, no se puede dar porque un inmueble es algo físico, no se tokeniza, lo que se tokeniza es un derecho sobre esa cosa física. Además, nuestro derecho de propiedad está muy regulado y, en este sentido, tanto para la constitución como para la modificación, transmisión o extinción de este se exige documento público. Así mismo, y para que tenga efectos sobre terceros, también se exige inscripción en el registro de la propiedad. Si quisiéramos tokenizar con la misma seguridad

jurídica que el sistema actual, se necesitaría hacer constar en documento público que un inmueble está gravado con un token y que la nueva forma de tradición es la entrega de ese token (forma digital), que deberá hacerse constar en la escritura. Con estas dos condiciones se entendería que esa persona es propietaria. Pero si la gracia de la tokenización es flexibilizar los procesos y reducir la burocracia, no tiene mucho sentido tokenizar un inmueble si tengo que pasar de todos modos ante un notario y un registrador.

¿Considera que la tecnología blockchain facilita la democratización del sector inmobiliario?

La tokenización actualmente no se está produciendo con derechos reales. Se están tokenizando por ejemplo, derechos de crédito- u otros derechos de contenido económico-cuyo interés variable son los rendimientos de la futura venta del inmueble o los rendimientos del alquiler del mismo. También se está tokenizando el derecho económico futuro sobre la venta de un inmueble, pero el derecho real como tal aún no. No obstante, cuando cambie la normativa, mi respuesta es sí, claramente.

¿Qué ventajas principales supondría?

Probablemente, si el escenario cambiara, se haría constar en el registro de la propiedad de forma automática y más rápida la nueva circunstancia relativa al inmueble correspondiente el nuevo título de propiedad que subyace a ese token. Rapidez, costes y transparencia serían las ventajas.

¿Qué considera más ventajoso, el crowdfunding inmobiliario o la tokenización?

Hoy en día el crowdfunding funciona muy bien y todo el mundo sabe cómo funciona. Las plataformas de tokenización de inmuebles actuales tienen modus operandi distintos, en la mayoría no se llega a poseer el token- lo suele tener la empresa-, aún no hay suficiente seguridad jurídica. Pero en cuestión de meses esto cambiará y estaremos ante un nuevo escenario, con mayor seguridad jurídica, mayor liquidez, etcétera.

¿Se desvincula del propietario original el dominio del inmueble?

En España esto no cambia ni se prevé de



JAVIER PASCUAL MALDONADO

momento que lo haga. Seguimos la teoría del título y el modo, que implica que para transmitir un inmueble necesitas el contrato y un símbolo que represente que ha habido una transmisión de la posesión (la escritura pública, la entrega de llaves o en un futuro, podría llegar a ser la entrega del token).

¿Cómo funcionan las plataformas especializadas en la tokenización de estos activos?

Estas plataformas suelen permitir beneficiar a las dos partes en la transacción inmobiliaria o alquiler: el arrendador y el arrendatario. Por ejemplo, permiten al arrendador, que tiene un contrato de alquiler y necesita liquidez, poner a la venta un token que representa la renta que va a recibir en los próximos 12 meses a través de un sistema de subasta. La plataforma también garantiza el cobro. Desde luego, es una gran idea.

¿Pero que limitaciones legales tiene?

Más que limitaciones, lo que hay es una multitud de requisitos que se deben cumplir y esto genera algunas barreras de entrada: en cuanto a la oferta pública, el mercado secundario, la necesidad de obtener una autorización para operar, etc.

¿Existe seguridad jurídica respecto a los hackeos de redes blockchain?

Hay distintas formas de entender la seguridad. Un hackeo de la blockchain es complicado pero ese riesgo siempre va a existir. Hay que tener en cuenta que hoy en día la empresa que da el token al inversor cuenta con sistemas de backup, de modo que, si los pierdes, se te generan unos nuevos y los anteriores se invalidan.

¿Qué desafíos legales deberá superar el sector a medio plazo?

En el sector del mercado de valores, respecto al mercado primario y secundarios de tokens, aunque el subyacente sea un bien inmueble pero lo que estás comprando es un derecho de contenido patrimonial- derechos no reales-, en los próximos meses el regulador tendrá que aclarar cuales son los requisitos que deberán cumplir las entidades que intervienen. Sin embargo, si nos referimos al sector inmobiliario puro y queremos que el token represente el derecho real, necesitaríamos cambiar muchas cosas, así que es algo a largo plazo. ■

Si nos referimos al sector inmobiliario puro y queremos que el token represente el derecho real, necesitaríamos cambiar muchas cosas, así que es algo a largo plazo



Las firmas legales españolas en LinkedIn

Iberian Lawyer recibió la opinión de los expertos en marketing que están detrás de las marcas de los bufetes de abogados españoles más influyentes y conocedores de las redes sociales. Desvelamos cuáles son sus estrategias y compartimos un ranking de los diez despachos con más seguidores en LinkedIn

por julia gil



Una abrumadora mayoría de firmas y profesionales de la abogacía tiene como canal digital prioritario, y en algunos casos único, LinkedIn

Ariadna Carbonell Izquierdo, *RocaJunyent*

Reid Hoffman, cofundador de LinkedIn, socio de Greylock y director de Microsoft, escribió en 2012, junto a Ben Casnocha, empresario y cofundador de Village Global, una firma de capital de riesgo de Silicon Valley, un libro titulado “The Startup of you” en el que muestran cómo acelerar las carreras profesionales en el mundo competitivo de hoy en día si cada uno se siente su propio empresario. Y es que no hay mejor definición de lo que significa LinkedIn para las personas o los negocios, que la historia que Ben le contó a Reid al poco de haberse conocido:

“En los meses que siguieron a nuestro primer encuentro, Ben viajó a docenas de países y conoció a miles de estudiantes, empresarios, periodistas y gente de negocios (...). En cada uno de esos lugares contó sus propias experiencias, y al mismo tiempo observó y aprendió sobre las aspiraciones y la actitud de los más talentosos. Lo más interesante que descubrió fue que el espíritu empresarial estaba en todas partes, a miles de kilómetros de Silicon Valley, en los corazones y las mentes de personas que no necesariamente iniciaban un nuevo negocio. Aunque no se considerasen a sí mismos

empresarios, su actitud ante la vida era la misma que en Silicon: se tenían una gran confianza, eran emprendedores, ambiciosos, tenían capacidad de adaptación y estaban en contacto entre sí.”

LinkedIn nació en 2002, pronto salió a bolsa y tuvo un impacto inmediato. En 2008 contaba ya con más de 25 millones de usuarios, en 2013, más de 200 millones y en 2023 cuenta con 830 millones de miembros y 58 millones de empresas registradas. Concretamente en España hay más de 15 millones, según un estudio realizado por la misma página. Perfiles que libremente han ido revelando su experiencia laboral además de sus mayores cualidades, poniendo en contacto a millones de empresas y empleados.

Y es que, el sector legal no se queda atrás. LinkedIn, es la red social preferida de los abogados, despachos y empresas. En ella dan a conocer sus servicios, intercambian sus operaciones y charlan sobre sus compañeros de profesión. Desde Iberian Lawyer hemos querido comprobar cuales son los derechos nacionales con mayor número de seguidores en 2023.

	Seguidores
Cuatrecasas	170.070
Garrigues	148.494
Uría Menéndez	76.413
Gómez-Acebo & Pombo	53.989
Pérez-Llorca	38.903
Ecija	33.724
Auren	32.320
Roca Junyent	29.991
Ramón y Cajal	23.493
CMS Albariña & Suarez de Lezo	21.425

Datos basados en la información recabada a través de LinkedIn a 26 de junio de 2023

Cuatrecasas se encuentra en primer lugar con 170.070 seguidores, seguido de Garrigues y Uría Menéndez. El podio se mantiene prácticamente igual que en cuanto al ranking de ingresos que realizó Iberian Lawyer de los 50 despachos con mayores ingresos en 2022: Garrigues (386,2 millones), Cuatrecasas (292,2 millones) y Uría Menéndez (218,7 millones). Aunque en este caso, Cuatrecasas se imponga como el despacho con más seguidores en la plataforma de comunicación. Hemos podido hablar con algunos de los encargados de comunicación de estos despachos, para conocer, más a fondo, su estrategia de comunicación en la plataforma, y cómo aprovechan al máximo este medio de comunicación dentro del sector legal. Antonio Almodovar, director de Marketing, Comunicación y Relaciones Institucionales de Auren Spain explicaba que su posicionamiento en LinkedIn, esta basado en su estrategia de Content marketing o marketing de contenidos: “Con el objetivo de informar y ayudar a nuestros clientes

vigentes y potenciales, así como colaboradores en general, para estar al tanto de las últimas actualizaciones, tendencias, eventos y noticias relacionadas con nuestro sector de actividad y en las cuatro principales áreas de negocio: Abogados y asesores fiscales, auditoría, consultoría y corporate”, declaraba el experto.

Por su parte, explicaba que no solo tienen el foco en su cuenta corporativa en LinkedIn, sino que están realizando importantes esfuerzos en capacitar y formar a todos sus socios, directivos, gerentes y profesionales de la firma en general, para que ellos mismos generen contenido e información de valor que sea del interés de sus contactos y genere credibilidad.

“Hemos iniciado un programa de Embajadores de LinkedIn (Directores y Gerentes) y otro de Portavoces Digitales (Socios), además de un programa formativo específico en el uso de LinkedIn como red social profesional en el 100 % de la plantilla de Auren España” concluía Antonio.

En RocaJunyent hemos podido hablar con Ariadna Carbonell Izquierdo, directora de Comunicación y Marketing que define la estrategia de la firma de una manera muy precisa.

“La estrategia en LinkedIn de RocaJunyent, busca dar visibilidad y posicionamiento a la firma y a su equipo de profesionales. Está centrada en el contenido de valor añadido que generan los propios profesionales del despacho, y tiene como ejes principales el posicionamiento en innovación, sostenibilidad, negocio internacional y talento”, declaraba Ariadna.

Ariadna deja claro que apuestan por la calidad de los contenidos frente a la cantidad de publicaciones, habitualmente con un único post



Existen otras redes profesionales sin duda, pero este es el canal más apropiado si buscan proyectar una imagen rigurosa, profesional y capacitada

Antonio Almodovar, Auren



Buscamos darle identidad propia a una cuenta que es corporativa

*José María Méndez-Castrillón Fernández,
CMS Albariña & Suarez de Lezo*

al día. “Fomentamos, además, la contribución de todos los profesionales de la firma con contenidos de interés, desde los más junior (apoyados por los más sénior) a los socios”, concluía la experta en comunicación.

Como bien se ha visto, LinkedIn es una red social que permite compartir conocimientos e información, pero para José María Méndez-Castrillón Fernández, manager de Comunicación & Marketing de CMS Albariña & Suárez de Lezo, también es “un componente fundamental como es la cultura de nuestra organización”. “Hablamos de una red social, en donde el contenido personal de nuestros profesionales, ligado a lo profesional, es la clave de nuestra estrategia de branded content”, declaraba el manager de comunicación. Desde CMS tienen un objetivo claro a la hora de utilizar la plataforma. “Analizamos nuestro público (seguidores) y adaptamos la estrategia en función de lo que nos dicen las métricas de qué contenido funciona mejor, cuando, y con qué formatos”,

concluía José María.

Renée Cortés Barrientos, directora de Marketing y Comunicación de Ecija nos explicaba que en el despacho sigue una estrategia en 3 pasos. Primero ponen el foco en tener a su equipo alineado con la estrategia corporativa en redes: “nuestros equipos son activos en redes y trabajamos en iniciativas para que se impliquen más”, explica la experta en comunicación. Con ello, se aseguran de que cada miembro del despacho sea un embajador de la marca y multiplique así la difusión de las publicaciones. En segundo lugar, destacan sus valores diferenciales y promueven mensajes estratégicos de marca: “no solo para seducir a nuestra audiencia y contar quiénes somos, pero porque LinkedIn es un canal de apoyo a la comunicación interna (además de los canales internos que tenemos)”, y añadía que “LinkedIn genera cohesión, colaboración y orgullo de pertenencia en los 17 países en los que estamos presentes. Sin duda, refuerza la cultura y valores diferenciales de marca”.

Y, por último, su estrategia termina con la medición de los datos. “Ponemos el foco en mejorar la interacción, tener contenido que aporte valor a nuestra audiencia y trabajar la confianza y la credibilidad para no solo ganar seguidores fieles a nuestra marca, pero convertir”, concluía la directora de comunicación de Ecija.

Hay algo en lo que todos estos expertos están de acuerdo, y es que LinkedIn, es la plataforma o canal preferido de los despachos legales.

“Existen otras redes profesionales sin duda, pero este es el canal más apropiado si buscas proyectar una imagen rigurosa, profesional y capacitada”,



dejaba claro Antonio de Auren. Para él, también es la red por excelencia de las firmas legales y de servicios profesionales, y cada vez le dan más protagonismo, creando contenidos muy variados y cada vez más profesionales: paper, brochure, video producción, newsletter frecuentes, etc...

Desde Ecija, Renée Cortes explicaba, anteriormente, que incluso consideran a sus abogados embajadores de la marca y consideran LinkedIn como un apoyo a la comunicación interna del despacho, aunque cuenten con otros canales internos, reforzando la cultura y los valores diferenciales de su marca.

Por su parte Ariadna de RocaJunyent también cree que LinkedIn es el canal prioritario de las firmas, “también por los profesionales del sector, que desde hace tiempo la tienen como un canal prioritario de posicionamiento, visibilidad, networking y gestión del talento”. Y es que, para ella, aunque existan otros medios como Twitter, Instagram, o YouTube, donde el sector también está activo añade que “una abrumadora mayoría de firmas y profesionales de la abogacía tiene como canal digital prioritario, y en algunos casos único, LinkedIn”.

Y como bien dice José María, de CMS, es la plataforma donde esperan mantener una conversación con sus seguidores. Concretamente, “el objetivo principal es atraer tráfico a nuestra web para una vez ahí, dependiendo del tipo de contenido, se realice la conversión que nos hemos marcado”, explicaba el experto.

Todos estos profesionales y expertos en comunicación tratan de hacer de LinkedIn la mejor plataforma aplicando estas estrategias específicas y como un apoyo a su comunicación interna, con el objetivo de dar a conocer los servicios de sus despachos, intercambiar sus operaciones y charlar con sus compañeros de profesión.

Está claro que LinkedIn es la plataforma preferida de los abogados, despachos y empresas. Todas las firmas tratan de conseguir visibilidad y darse a conocer en la plataforma, utilizando también el talento de sus profesionales para conseguirlo, desde el más senior hasta el más joven, consiguiendo atraer año tras año a más seguidores. 



Ponemos el foco en mejorar la interacción, tener contenido que aporte valor a nuestra audiencia y trabajar la confianza y la credibilidad para no solo ganar seguidores fieles a nuestra marca, pero convertir

Renée Cortés Barrientos, Ecija

Expert Opinion



YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

For information:
info@iberianlegalgroup.com



Écija: Una firma experta en entretenimiento

Desde Iberian Lawyer hablamos con la socia de propiedad intelectual de Écija, Helena Suárez, sobre cómo es el día a día de una abogada experta en derecho audiovisual y entretenimiento.

por irina wakstein

Cada día más firmas apuestan por el sector de propiedad intelectual, industrial y derecho audiovisual. Sin embargo, Écija se fundó en 1997 como un despacho boutique especializado en Tecnología, Medios y Telecomunicaciones. El derecho audiovisual ha formado parte del core de la firma desde sus inicios y, es por eso que, cuenta con un área especializada donde su socia, Helena Suárez y su equipo, ofrecen asesoramiento a grandes producciones audiovisuales como “Game of Thrones”, “House of Dragon”, “Asteroid City”, “Eternals” entre otras.

¿Qué tipo de asesoramiento ofrecen en estos casos?

Todas estas producciones son internacionales; trabajar en un país distinto a tu país de origen es siempre un reto a nivel legal. Nosotros nos presentamos como un One Stop Shop para estos proyectos y gestionamos para ello todo lo que tenga que ver con la producción: contratación de autores, elenco artístico y equipo técnico; gestionamos los permisos de trabajo, aduanas, permisos especiales de menores; asesoramos en materia fiscal para que puedan beneficiarse de los incentivos para rodajes extranjeros que existen en la normativa española, y les ayudamos en el cumplimiento de las obligaciones fiscales en España. Es un asesoramiento 360°.

¿Cuáles son los casos que reciben con mayor frecuencia?

Somos una firma referente en el mundo del entretenimiento, con un expertise muy definido en el mundo del cine y la televisión. Nuestra base de clientes en esta industria es amplia y en ella está representado toda la cadena de valor: productores, distribuidores, OTTs, Instituciones, Entidades de Gestión, Grupos Editoriales, Compañías de música, Artes Escénicas...

¿Cómo está compuesto el equipo de trabajo?

El área de entretenimiento forma parte del equipo IP-IT. En la parte de Media tenemos 5 socios plenamente dedicados a esta industria y un equipo de 8 profesionales. Somos uno de los equipos más grandes de España, lo que nos permite asumir muchos proyectos a la vez. La producción audiovisual es un negocio muy rápido y demandante; necesitas tener un equipo experimentado, entrenado para responder en tiempos cortos y no ser cuello de botella.

¿Por qué creéis que es importante contar con un departamento especializado en derecho audiovisual?

La industria del cine y tv es un sector muy sofisticado e internacional. Necesitas conocer el negocio, el

vocabulario, la forma de contratar, etc. para dar un asesoramiento a la altura de las necesidades y expectativas del cliente. Frente a otros despachos, Ecija se diferencia por tener un equipo consolidado, con gran capacidad para asumir trabajo y acostumbrado a trabajar en proyectos cross-border reportando al productor/equipo legal extranjero. Al trabajar internacionalmente, nuestros profesionales anticipan y se forman en aspectos y prácticas de mercado asentadas en la producción anglosajona que no están presentes en el mercado español; nuestro valor añadido es precisamente ese expertise que con el tiempo llega al mercado español.

De cara a lo que resta del año: ¿Cuáles son los principales objetivos y metas del área de derecho audiovisual de Ecija?

Nuestro objetivo cómo equipo es salir de nuestra zona confort y trasladar todo el conocimiento y know-how que hemos generado en la industria audiovisual a otros sectores creativos, haciéndonos mas visibles y ampliando nuestra base de clientes tanto en el mundo de la música, como en las artes escénicas y la industria editorial. En el año 2022 hemos hecho un esfuerzo por posicionarnos dentro de la ficción sonora; publicamos la Guía jurídica del Podcast y tenemos ya una fuente de negocio constante. Nuestra idea es repetir el modelo con el resto de las industrias creativas. ▣

HELENA SUÁREZ

Helena Suárez, socia de las áreas de propiedad intelectual, industrial y derecho audiovisual de ECIIJA.

Desarrolla su carrera profesional en el ejercicio del Derecho del Entretenimiento y la financiación audiovisual. Su experiencia profesional se extiende al asesoramiento en materia de Propiedad Intelectual, Derecho del Entretenimiento, Telecomunicaciones, Publicidad y plataformas digitales. Asimismo, es árbitro de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y de la Corte de Arbitraje de Madrid.

Compagina el ejercicio profesional de la abogacía con su labor académica como profesora en distintos másteres especializados de Universidad Carlos III, la Universidad Autónoma de Madrid (UAM), la Universidad Pontificia de Comillas (ICAI – ICADE) y el Instituto de Empresa.



España ha vivido una ola de fusiones de despachos desde principio del año 2023. Desde la integración de Dikei Abogados con Goñi & Co Abogados hasta una de las fusiones más grandes en la historia del mercado legal. Esto no solo sucede en España, EE. UU. también ha registrado 17 nuevas fusiones completadas con éxito.

Una ola de fusiones

por julia gil

La integración de Dikei Abogados con Goñi & Co Abogados, firma líder en derecho marítimo, ha sido la última fusión anunciada la semana pasada. Y es que, no es nada nuevo, que estamos viviendo un momento de grandes fusiones de despachos de abogados.

“Esta unión es una simbiosis perfecta que nos permitirá brindar un asesoramiento integral en el área del transporte, basado en valores compartidos por ambas firmas, como son la excelencia, el compromiso y la cohesión de los equipos asignados a cada materia. A nivel corporativo, Dikei lo ha proyectado como un nuevo crecimiento donde nos sentimos muy cómodos y que nos permite seguir brindando el mejor asesoramiento legal a nuestros clientes en el sector logístico, de acuerdo con los requerimientos regulatorios y de mercado”, explica **Rocío Fernández**, gerente socio de **Dikei**.

Después, RSGM, la boutique especializada en derecho concursal integraba Corpolex para impulsar su crecimiento y su cartera de servicios de asesoramiento en derecho mercantil. “Con esta integración, la firma abre una etapa ilusionante para un proyecto que seguirá creciendo y se mantendrá fiel a los valores sobre los que se creó la firma: excelencia, proximidad, alta especialización y un gran compromiso con nuestros clientes”, afirmaba **Alejandro Rey**, socio de **RSGM**.

A finales de mayo Ponti & Partners se fusionaba con la firma de abogados valenciana Covaltic, especializado en tecnologías de la información y la comunicación. Con esta integración la firma ya cuenta con casi 50 profesionales y añade el asesoramiento en protección de datos y comercio electrónico. “Esta integración nos permitirá dar un mejor servicio en el cumplimiento normativo



en materia de protección de datos, políticas de privacidad y comercio electrónico”, afirmaba **Joan Salvà**, socio director de Ponti & Partners.

López-Ibor Abogados and De Pasqual & Marzo Abogados (DPM Abogados) también anunciaron hace menos de un mes que se unían para iniciar una nueva etapa como López-Ibor DPM, una firma multidisciplinar con presencia en Madrid, Barcelona y Valencia que contaría con más de 60 profesionales. Lo que comenzó con una alianza estratégica entre ambas firmas, hace poco más de dos años, se ha consolidado con el nacimiento de una nueva firma que aúna y refuerza la experiencia de los profesionales de López-Ibor y DPM en las principales áreas de práctica relacionadas con el derecho empresarial y en los principales sectores de actividad.

Y, por último, Iberian Lawyer comunicó el 21 de mayo, aunque todavía no era oficial, una de las historias más grandes en la historia del mercado legal. Los líderes de la firma del círculo mágico, Allen & Overy, y la firma estadounidense Shearman & Sterling, anunciaban un plan de fusión para la creación de una firma de abogados global que se llamará Allen Overy Shearman Sterling, o A&O Shearman de forma abreviada.

Allen & Overy y Shearman & Sterling tienen una experiencia combinada de 250 años y algunos de los mayores talentos legales del mundo. A principios de año, el bufete de abogados con sede en Estados Unidos había estado discutiendo una fusión con Hogan Lovells. El trato, sin embargo, fracasó.

Lo que se avecinaba representaba la primera fusión entre una firma de círculos mágicos del Reino Unido y un jugador estadounidense desde que Clifford Chance se unió a Rogers & Wells en 2000. También era un gran paso adelante en el intento de Allen & Overy de obtener una posición significativa en el mercado estadounidense, después del fracaso de su intento de fusión con la firma californiana O'Melveny & Myers hace cuatro años.

Y es que esta situación no solo se está viendo en España, sino que, por ejemplo, en Estados Unidos, según un estudio de Fairfax Associates,

en el primer trimestre de 2023, han registrado 17 nuevas fusiones completadas con éxito. Esto representa un aumento con respecto al primer trimestre de 2022, en el que registramos 14 fusiones. Y este año, el 59% de las fusiones del trimestre afectaron a despachos pequeños (de entre 5 y 20 abogados), frente al 65% del mismo trimestre del año anterior.

Uno de los temas que llamo la atención al equipo de Iberian Lawyer, fue la estrategia de marketing seguida para comunicar la fusión de Allen & Overy y Shearman & Sterling. Lo publicaron en LinkedIn el domingo por la tarde, un día no laborable. Algo que Michael Heron y Nicola Di Morfeta, editor y periodista de Iberian Lawyer y MAG, comentaron en el podcast “Week in Review”. Una fusión que tuvo especial atención a los aspectos de la comunicación. Quizá la intención era evitar filtraciones o rumores. Posteriormente, crearon un sitio web dedicado a la fusión, con todos los detalles y aun con ello, todo el mundo se seguía preguntando cuál sería el impacto de esta fusión en el mercado legal. Porque se trata de una fusión entre una firma británica y una estadounidense, con una fuerte presencia en el mercado legal, que tendrá que lidiar no solo con los aspectos financieros, sino también con el aspecto cultura, y el hecho de que se une una firma británica tradicional con una neoyorquina.

Este tipo de operaciones suelen publicarse cuando los socios ya han votado, es decir, cuando la fusión ya es oficial. Pero, en este caso específico, el nivel de cobertura que recibieron por el anuncio de una “posible” fusión fue abrumador. Globalmente hablando, el anuncio de esta operación fue una buena estrategia para presentar la fusión como una oportunidad y como un ejemplo de la repercusión mediática que podrían tener en un futuro.

En 2023 es probable que sigamos viendo un aumento en las fusiones. Los despachos seguirán interesados en su crecimiento geográfico, aumento de sus prácticas y la incorporación de nuevos talentos. Todo ello adaptándose al actual contexto geopolítico y a la situación económica del país, teniendo en cuenta también los deseos de sus clientes y adaptando su estrategia comunicativa. ■



Expert Opinion

Podcast IBL 

The appointment where the most important law professionals will discuss the latest legal trends, tips and tools in the Iberian context

**YOUR SPACE,
YOUR VOICE.**



Una cultura de amistad

Iberian Lawyer se reunió con Ian Gray, presidente de Eversheds Sutherland Europe y Rodrigo Almeida Dias, socio codirector de Eversheds Sutherland FCB, dos años después de su integración.

por michael heron



A diferencia de otros bufetes de abogados, no recompensamos a los socios que adoptan el enfoque o la mentalidad de "mi cliente"

Ian Gray

Fusionar, o no fusionar, esa es la cuestión. Muchos de los principales bufetes de abogados independientes portugueses contemplan esto cada año. Lisboa ha estado en el mapa de los bufetes de abogados globales durante muchos años. Sin embargo, no se trata solo de Portugal, sino también de la lucrativa puerta de entrada al África lusófona. Cuando se confirmó la noticia el 21 de junio de 2021 de que FCB se estaba integrando en Eversheds, puede haber parecido desde el exterior que fue una decisión tomada rápidamente debido a COVID. Esto no podría estar más lejos de la verdad. FCB ha estado trabajando con Eversheds Sutherland durante más de una década como su firma de referencia en Portugal. A medida que Eversheds ha continuado expandiéndose y aumentando su presencia internacional, el proyecto se estaba volviendo cada vez más atractivo para unirse. Para una empresa global como Eversheds, el desafío durante la rápida expansión es siempre mantener su cultura. Gray lo resume perfectamente durante esta entrevista. Él dice que sería un error disminuir lo que hace que una empresa sea única en cada jurisdicción y se trata más de consistencia con la forma en que se

brinda el servicio al cliente. Gray también destacó lo mucho que se divierten con sus nuevos socios portugueses y esta es también la manera de Eversheds. Cuando conocí a Gonçalo da Cunha, socio codirector del Eversheds FCB, hace casi diez años, se refirió a la firma como "una cultura de amistad". El hecho de que ambas partes estén en la misma página en este sentido, ha hecho claramente que esta integración sea tan exitosa.

Sería justo decir que Eversheds ha cambiado mucho en los últimos años. Pasando de ser una empresa que se fusionó con varias empresas regionales del Reino Unido, a Eversheds que se fusionó con Palmer Wheeldon, con sede en Cambridge, en 1998. Tengo entendido que se unió a la oficina de Nottingham el año anterior en 1997. ¿Cómo describirías la cultura de entonces y cómo se compara con la actual?

Ian Gray: La cultura en realidad se ha mantenido notablemente similar. Muchas organizaciones se refieren a él, pero el trabajo en equipo y todos juntos realmente hacen que este lugar se destaque. Lo he sentido todos los días desde que me uní a la firma en 1997 y se refuerza cuando



Eversheds también ha evolucionado mucho a nivel internacional durante este período y sentimos que era una combinación perfecta en términos de cultura

Almeida Dias

tenemos nuevos socios laterales, nuevas firmas y nuevos países que se unen a nosotros. Luego nos dicen que enfatizamos nuestra cultura de unión, y que no la apreciaron completamente hasta que estuvieron dentro de la empresa y pudieron sentirla por sí mismos. Cuando comencé en Nottingham cuando era relativamente joven, recibí enormes cantidades de aliento, apoyo y oportunidades creadas para mí. Esto continúa hoy. A diferencia de otros bufetes de abogados, no recompensamos a los socios que adoptan el enfoque o la mentalidad de "mi cliente". Recompensamos a los socios por crear oportunidades para otros con sus relaciones con los clientes. Recompensamos a las personas por compartir a nuestros clientes en todo el mundo y en diferentes grupos de práctica. Esto es realmente lo que une a toda nuestra empresa y espíritu.



La mayor diferencia es que anteriormente nuestra relación de referalls consistía predominantemente en el Reino Unido, mientras que ahora trabajamos con otras oficinas internacionales como Estados Unidos, Francia y Alemania

Almeida Dias

RODRIGO ALMEIDA DIAS

Rodrigo Almeida Dias se unió a Eversheds Sutherland FCB en 1997, se convirtió en socio en 2006 y director y socio codirector en 2015. Rodrigo codirige el Departamento Corporativo, Comercial y de M&A. También desarrolla una parte significativa de su práctica en los sectores de Real Estate y Banking y Capital Markets, notable experiencia en Private Equity y Corporate Finance y un conocimiento sustancial del sector TMT. Además, se centra en el Derecho del Arte, como un sector de especialidad. Es ponente habitual en seminarios y conferencias, y es autor de múltiples artículos de opinión para publicaciones nacionales y extranjeras.

Eso tiene mucho sentido. ¿Qué tan difícil es integrar nuevas empresas y países en Eversheds y mantener su cultura? ¿Especialmente dada la rápida expansión internacional que la firma ha emprendido en los últimos años?

IG: Es una pregunta fascinante, y ha sido un verdadero privilegio estar en este papel. Establecer nuestra presencia en Arabia Saudita en comparación con impulsar negocios en Alemania o crear una empresa conjunta en Singapur. Todos ellos requieren enfoques culturales únicos, con diferentes costumbres y comportamientos. En términos generales, sin embargo, todos nuestros clientes quieren las mismas cosas. Por lo tanto, casar esta predisposición cultural natural en cualquier país dado con los requisitos de consistencia es un acto de equilibrio fascinante. No querrás tratar de disminuir el estilo local particular, la habilidad o la individualidad, y sin embargo, para algunos de nuestros clientes estamos trabajando con ellos en 90 países diferentes. Habrá un empresario o un abogado que desee que el servicio se les entregue de la misma manera. Uno de los mayores desafíos culturales para los bufetes de abogados es la combinación del Reino Unido, Europa y los Estados Unidos. Pero desde la primera reunión hace seis años y medio con nuestra integración en Estados Unidos, sentimos la paridad cultural desde el primer momento. Tampoco se trata solo de diferentes jurisdicciones, porque puede hacer una combinación de fusión, adquisición o como quiera llamarlo, en el mismo país, y tener dos



Después de haber participado en muchas de estas nuevas integraciones en toda Europa, puedo decirles que todavía estamos al comienzo de nuestro viaje en Portugal y tenemos un enorme potencial para crecer aún más

Ian Gray

enfoques de comportamiento completamente diferentes en un bufete de abogados. A veces, integrar nuevas contrataciones laterales en el mismo país es más difícil que una empresa como FCB en Portugal integrándose dentro de Eversheds.

Rodrigo, te uniste al FCB el mismo año que Ian se unió a Eversheds en 1997. ¿Todavía se siente como la misma empresa culturalmente a pesar de todos estos años?

Rodrigo Almeida Dias: En términos del sentimiento general, es el mismo. Cuando me uní en 1997, teníamos una asociación con otras firmas internacionales. Por lo tanto, trabajar con clientes internacionales siempre ha estado dentro del D.N.A. del FCB. Ahora que somos Eversheds Sutherland FCB, se siente como una transición perfecta y puedo decir honestamente que después de 25 años en la firma, la cultura se siente igual.

¿Qué fue tan atractivo de FCB que culminó en su integración con Eversheds?

IG: Ha sido un viaje muy suave con ellos. Fueron nuestra firma de referencia en Portugal durante más de diez años antes de la integración y todas nuestras relaciones estaban bien establecidas. Entrar en una integración formal fue el siguiente paso. Tenemos 22 países de Europa continental dentro de Eversheds y tenemos un proceso bien establecido y detallado que pasamos antes de integrar un nuevo país. La primera reunión que tuvimos con el FCB sobre la posibilidad de que se unieran al Eversheds Sutherland, fue con Gonçalo da Cunha, Rodrigo Almeida Dias y Pedro Guimarães. Era tan obvio que eran un equipo. Tanto Rodrigo como Pedro habían sido aprendices de Gonçalo, así que eso fue apretado. Hablaron en términos muy positivos sobre Miguel Castelo Branco y su papel como socio principal, con quien posteriormente tuve una reunión individual. FCB estaba muy comprometido con la progresión a largo plazo y las oportunidades para todos dentro de la empresa. Me sentí muy seguro de que iba a funcionar. Tuvimos un gran evento en Portugal en mayo de 2023. Llevamos a toda nuestra Junta Europea a Lisboa. Rodrigo habló sobre cada uno de los socios durante el evento y le pidió a una de las personas más jóvenes y una de las más antiguas de la firma que diera su opinión sobre su cultura y reflejó perfectamente el estilo de

IAN GREY

Ian es nuestro socio ejecutivo, responsable de la estrategia de clientes de la firma y presidente de Eversheds Sutherland (Europa). Además de ser responsable de los 19 países de Europa continental de la firma, Ian trabaja junto a nuestro socio gerente internacional y codirector ejecutivo en la gestión de Eversheds Sutherland (internacional). También es miembro del Ejecutivo Global de Eversheds Sutherland. Se incorporó a la firma en 1997 y se convirtió en socio en 1999. Entre sus cargos directivos anteriores se incluyen Socio Director Internacional (2015-2017), liderazgo de nuestro Grupo de Práctica de Litigios (2008-2015) y patrocinador de la alta dirección para la Diversidad de Género (2011-2017).



Eversheds Sutherland.

Dado que FCB ha sido una exitosa firma portuguesa independiente durante varios años, ¿por qué se tomó la decisión de integrarse con Eversheds en 2021?

RAD: Durante nuestro período como firma independiente, tuvimos una serie de acuerdos de mejor amigo con firmas internacionales y recibimos referencias de ellas. Durante los últimos diez años, Eversheds se hizo cada vez más importante y ya representaba una gran participación en las referencias. Eversheds también ha evolucionado mucho a nivel internacional durante este período y sentimos que era una combinación perfecta en términos de cultura. A menudo me preguntan si la integración tuvo algo que ver con COVID, y la respuesta es no. El momento es pura coincidencia, ya que nuestras conversaciones habían estado en nuestras mentes antes de esto.

Después de haber hablado con varios socios en FCB desde la integración, todos me han dicho no solo lo felices que están, sino que el nivel de trabajo ha subido un poco. Supongo que sin esto, ¿toda la charla sobre cultura puede sonar barata?

IG: Absolutamente, después de cualquier fusión o integración, los nuevos socios, abogados y personal de servicios comerciales estarán pensando, "¿qué hay para mí?" Después de haber participado en muchas de estas nuevas integraciones en toda Europa, puedo decirles que todavía estamos al comienzo de nuestro viaje en Portugal y tenemos un enorme potencial para

crecer aún más.

Rodrigo, mencionaste las similitudes entre la cultura en Eversheds y FCB, ¿cuáles eran específicamente?

RAD: El enfoque que tienen, su proactividad y el tipo de respuestas que dan a los clientes. Como dijo Ian, es imposible generar la misma cultura en diferentes jurisdicciones, pero donde todos somos iguales, es en la forma en que brindamos nuestros servicios a nuestros clientes. Eso es lo que creo que define nuestra cultura compartida. Después de dos años como parte de Eversheds, puedo decir inequívocamente que tomamos la decisión correcta, y todo esto se debe a nuestra sinergia cultural.

¿Qué impacto ha tenido la integración en su negocio en Portugal y África lusófona?

RAD: Claramente hay una gran diferencia entre ser una empresa de relaciones y una empresa integrada. Entonces, a pesar de un alto volumen de trabajo de calidad que habíamos estado recibiendo antes de la integración, las cosas han avanzado enormemente durante los últimos dos años. Ahora somos más sofisticados con respecto a nuestras políticas internas hacia ESG y conflictos de intereses, por ejemplo. Habríamos llegado a este punto por nosotros mismos, pero nos habría llevado mucho más tiempo, ya que el mundo de Eversheds ya se ha organizado perfectamente para que nos integremos. Ahora tenemos acceso a varios clientes globales de la firma con los que no trabajábamos antes. La mayor diferencia es que anteriormente nuestra relación de referencia

consistía predominantemente en el Reino Unido, mientras que ahora trabajamos con otras oficinas internacionales como Estados Unidos, Francia y Alemania.

¿Qué importancia tiene el FCB para su estrategia en África y sabía lo fuerte que es su presencia en países lusófonos como Angola y Mozambique?

IG: Sí, yo era muy consciente de esto. Fui nuestro socio director internacional de 2015 a 2017 y he estado en nuestro comité ejecutivo internacional durante 12 años. Hemos estado en África con presencia en Sudáfrica y varias jurisdicciones francófonas durante varios años. En 2014 formamos un grupo africano para ofrecer a nuestros clientes multinacionales una ventanilla única. Es realmente significativo que ahora tengamos Eversheds Sutherland Angola y Eversheds Sutherland Mozambique a través de FCB, ya que nos permite proyectar África anglófona, francófona y lusófona a nuestra base de clientes.

Hemos visto a varias empresas internacionales tratar de gestionar su estrategia lusófona de África desde su empresa sudafricana. ¿Es esto un error dada la puerta de entrada natural que Portugal permite en países como Angola y Mozambique?

IG: Para ser justos, desde 2010, nuestro liderazgo sudafricano nos dijo, no piensen ni por un momento que pueden dirigir otras partes de África desde aquí. Fueron consistentes en eso y

nunca intentaron hacerlo. Lo que tenemos ahora es un grupo de liderazgo de cinco puntas para África. Esto incluye a João Robles del FCB, nuestro líder para Sudáfrica, nuestro líder para Túnez, nuestro socio con sede en París que gestiona gran parte de nuestro trabajo en África, nuestro líder general John Kemkers y un socio que divide su tiempo entre Lond y Oriente Medio, dada la importante puerta de entrada de los Emiratos Árabes Unidos a África. Desde que el FCB se unió a Eversheds, realmente sentimos que las cosas en África se han intensificado y nos sentimos más conectados con el continente. Si puedo terminar diciendo que, a pesar de que España y Portugal son dos países muy diferentes, tener una presencia ibérica plena también es fundamental para nosotros. Somos realmente optimistas de que ambos países pueden ayudarse mutuamente a crecer.

Rodrigo, ¿qué importancia tuvo para el FCB integrarse en Eversheds, para atraer también a los mejores talentos graduados en derecho?

RAD: Para los graduados en derecho, podemos ofrecer la oportunidad de ir en comisión de servicio en el extranjero y viajar. Esto ya ha comenzado a suceder. Mientras que antes éramos una empresa portuguesa, angoleña y mozambiqueña, ahora somos una empresa global. Creo que esto ofrece enormes oportunidades para los graduados que quieren construir una carrera con nosotros. También tenemos una cultura que recompensa la lealtad. Este ha sido el caso de la mayoría de nuestros socios que se unieron a la firma como aprendices, incluido yo mismo. 





LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

LC publishing Group provides 100% digital information - with a business angle - on the 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 S.p.A.
Operational office: Via Savona 100 | 20144 Milan
Registered office: Via Tolstoi 10 | 20146 Milan
Phone: + 39 02 36 72 76 59





INHOUSECOMMUNITYUS

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



LEGAL AND INHOUSE AFFAIRS

INHOUSE INTERNATIONAL POSITIONS

GENERAL COUSEL IN THE US

COMPANIES' TOP MANAGEMENT

INTERNATIONAL DIGITAL NEWS



Follow us on



www.inhousecommunityus.com



Apostar por el derecho deportivo es un gol

Abreu Advogados, Telles y 14 Sports Law son algunas de las firmas portuguesas que, a diario, apuestan por ofrecer asesoramiento legal especializado en derecho deportivo

por irina wakstein

El área de práctica de derecho deportivo pasó a formar parte de Abreu Advogados en 2006 y hoy se considera un área de práctica de referencia en Portugal

FERNANDO VEIGA GOMES

Años atrás hubiera resultado imposible pensar que existan law firms especializadas en derecho deportivo. Sin embargo, al día de hoy, los despachos apuestan cada vez más por este tipo de servicio. Tal es el caso de las firmas portuguesas Abreu Advogados, Telles y 14 Sports Law que ofrecen asesoramiento legal especializado en derecho deportivo.

"El área de práctica de derecho deportivo pasó a formar parte de Abreu Advogados en 2006, y hoy es considerada un área de práctica de referencia en Portugal", explica a *Iberian Lawyer*, **Fernando Veiga Gomes**, Socio y Coordinador de la práctica de derecho deportivo en Abreu.

Lo cierto es que los perfiles profesionales de quienes dirigen esta práctica suelen ser aficionados del deporte o cuentan con años de experiencia ofreciendo asesoramiento en este tipo de casos. "En 2017, Bernardo Palmeiro, que estaba en la FIFA, empezó a barajar la idea. Los dos nos habíamos dedicado exclusivamente al derecho deportivo y queríamos tantear el mercado, ver si había espacio para una boutique en Portugal pero con una visión muy internacional. Básicamente, fue una evolución natural de lo que habían sido nuestras carreras hasta entonces", dijo el socio de 14 Sports Law, **Luis Cassiano Neves**.

Según comentan las tres firmas, los casos que suelen recibir dentro de esta práctica son de lo

más diverso."Pueden dividirse básicamente en dos áreas diferentes: asuntos relacionados con la transferencia y asuntos relacionados con la resolución de disputas", comienzan desarrollando **João Pinho de Almeida y José Miguel Albuquerque** del área de derecho del deporte de Telles.

En relación a los asuntos de traspasos, los especialistas explican que para promover la equidad competitiva, las reglas de traspaso



FERNANDO VEIGA GOMES

suelen derogar las prácticas laborales normales o los derechos típicos de los empleados, en particular limitando la libertad de los jugadores para desplazarse y estableciendo un sistema de traspasos y comisiones de agencia que implica a clubes, jugadores, entrenadores y agentes. Asimismo, configuran las reglas del deporte en materia de promoción de jugadores jóvenes y protección de menores, por un lado, y de estabilidad contractual entre clubes y jugadores/entrenadores, por otro. Los asuntos relacionados con los traspasos se refieren a los contratos y cláusulas que conforman cada traspaso, en particular: los costes de solidaridad y formación o los impuestos y costes de financiación anticipada en los acuerdos de traspaso entre clubes; las cláusulas financieras y de liberación de jugadores / entrenadores en los acuerdos de empleo; la exclusividad de los agentes y el plazo contractual en los acuerdos de representación.

Por otro lado, "Los asuntos de resolución de litigios pueden tener múltiples orígenes, pero en su mayoría están relacionados con cuestiones reglamentarias, disciplinarias, de registro o de estabilidad contractual/empleo. Los litigios suelen requerir un importante nivel de experiencia y pericia, teniendo en cuenta que el deporte se ha dotado de un alto grado de autonomía para su autorregulación, tanto a nivel nacional como internacional, y que las organizaciones deportivas pueden decidir hoy en día qué conjunto de normas y principios se aplican en el ámbito del deporte y crear organismos nacionales e internacionales que se ocupen de cualquier infracción de la normativa deportiva y de los litigios relacionados con el deporte", explican los especialistas de Telles.

El socio de 14 Sports Law, Cassiano Neves, está de acuerdo: "El 70% de nuestros clientes son internacionales. Un tercio de nuestro trabajo consiste en apoyar a agentes y jugadores, principalmente en la redacción y revisión de contratos. Otra parte muy significativa de nuestra carga de trabajo la constituyen los litigios ante la FIFA y el TAS, en los que representamos a jugadores, agentes y clubes".

Asimismo, el socio de 14 Sports Law agrega: "También prestamos apoyo a los clubes en materia de cumplimiento, licencias y disciplina. Por último, trabajamos mucho en las adquisiciones de clubes,

Los dos nos habíamos dedicado exclusivamente al derecho deportivo y queríamos probar el mercado para ver si había espacio para una boutique en Portugal pero con una visión muy internacional

LUIS CASSIANO NEVES



LUIS CASSIANO NEVES

Los casos que solemos recibir dentro de esta práctica son muy diversos, se pueden dividir básicamente en dos áreas diferentes: asuntos relacionados con transferencias y asuntos de resolución de disputas

**JOÃO PINHO DE ALMEIDA
Y JOSÉ MIGUEL ALBUQUERQUE**

prestando no sólo apoyo jurídico a los inversores, sino también asistiendo en las negociaciones y encontrando los mejores acuerdos y soluciones para nuestros clientes y contrapartes. Este aspecto de nuestro trabajo ha cobrado especial importancia últimamente, ya que el ritmo al que se compran y venden los clubes se ha acelerado significativamente".

Por su parte, Abreu cuenta con un área especializada en derecho deportivo hace más de quince años. Por este motivo, la firma ha asesorado

en grandes casos históricos vinculados al deporte. "Hemos asesorado en casos importantes a lo largo de los años, como la adquisición de Estoril SAD y Mafra SAD, el traspaso del futbolista Reinildo al Atlético de Madrid o el asesoramiento del piloto de carreras Miguel Oliveira", explica Veiga Gomes a *Iberian Lawyer*.

Lo cierto es que el mundo deportivo es una de esas ramas que está en constante crecimiento y el derecho, como tal, no puede hacer oídos sordos a ello. 



JOÃO PINHO DE ALMEIDA



JOSÉ MIGUEL ALBUQUERQUE



LEGALCOMMUNITY **MENA**

The first digital information tool dedicated to the legal market in MENA
Egypt, Qatar, Saudi Arabia, United Arab Emirates

LEGAL MARKET IN MENA AREA

DEAL ADVISORS

PRIVATE PRACTICE LAWYERS

RUMORS & INSIGHTS

LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS

MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS

IN-HOUSE LAWYERS



Follow us on



www.legalcommunitymena.com



LEGALCOMMUNITYCH

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



LEGAL MARKET IN SWITZERLAND

IN-HOUSE LAWYERS

PRIVATE PRACTICE LAWYERS

RUMORS & INSIGHTS

LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS

MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS

DIGITAL NEWS



Follow us on



www.legalcommunity.ch



LUÍS GRAÇA RODRIGUES

Perfil In-house La Dolce Vita

Iberian Lawyer contactó en Italia con Luís Graça Rodrigues, Regional Head del Departamento Jurídico de Minsait, una compañía de Indra

por michael heron

Finalmente, y con mucho orgullo, puedo decir que uno de los criterios que comencé a usar cuando todavía estaba en Portugal y que estoy usando ahora también en Italia es el compromiso con la diversidad

En enero de 2022, Luís Graça Rodrigues fue nombrado responsable del departamento jurídico de Indra en Italia. Graça era la responsable del departamento jurídico de Indra en Portugal desde 2011. En mayo de este año, Minsait nombró a Luís nuevo responsable legal en Europa, además de su papel en Italia. Parecía el momento perfecto para ponerse al día con Luís y entender lo que uno de los mejores abogados internos de Portugal está haciendo en Italia. Graça es el entrevistado soñado de un periodista, ya que es tan sincero cuando reflexiona sobre el sector legal en Iberia e incluso compartió con nosotros la última vez que cierto bufete de abogados portugués lo impresionó con sus servicios. También es muy transparente en cuanto a que el compromiso de una empresa con la diversidad es fundamental para él al seleccionar un abogado externo.

¿Cómo encaja Minsait dentro del grupo Indra?

Minsait, compañía de Indra, es una firma líder en transformación digital y tecnologías de la información en Europa y Latinoamérica. Tenemos un alto grado de especialización y conocimiento del sector y centramos nuestra oferta en propuestas de valor de alto impacto, basadas en soluciones end-to-end.

Usted reside en Roma desde hace más de un año. ¿Cómo ha sido la vida en Italia y qué ha sido lo más importante que has aprendido hasta ahora?

Creo que puedo decir que la vida en Italia es ser una dulce vita (juego de palabras). Esta experiencia me está haciendo crecer mucho, no solo como profesional sino también como persona. Desde un punto de vista profesional, ha sido una excelente oportunidad para aplicar mis conocimientos del negocio de la empresa y del sector de TI en un contexto legal completamente diferente al que conocía (Portugal y países africanos de habla portuguesa). Con esta nueva realidad tengo la posibilidad de probar soluciones y enfoques bajo un conjunto de legislaciones



Creo que la mayoría de ellos todavía lo ven como ciencia ficción

diferentes (Italia, países bálticos, Europa Central, ...). Obviamente ha sido un verdadero desafío, especialmente en Italia, donde paso la mayor parte de mi tiempo. Si bien es cierto que gran parte de mi experiencia es inmediatamente aplicable en algunos ámbitos (como la contratación privada) también es cierto que hay muchos otros aspectos de nuestra actividad que tienen una regulación específica muy diferente de la realidad que conocí -pensemos, por ejemplo, en la contratación pública y el derecho laboral. Para enfrentar un desafío de estas dimensiones, tengo que dedicar mucho tiempo al estudio de la legislación, la doctrina y la jurisprudencia locales. Como el ritmo de mi trabajo durante el día no me permite mucho tiempo para esta actividad, termino dedicando gran parte de mis noches a estudiar.

¿Cómo ha sido para nuestro crecimiento personal?

A nivel personal, las oportunidades de crecimiento personal han sido aún más significativas. Debo comenzar mencionando a los brillantes profesionales que he conocido en Italia en las diferentes áreas de la empresa: hay un colectivo de profesionales con un conocimiento y dedicación increíbles. Entonces, es obvio que uno de los elementos para esta fácil integración, tanto profesional como personalmente, es el extraordinario jefe que tengo y que cada día me hace salir de la caja un poco más (suelo decir en broma que con ella perdí de una vez por todas cualquier caja que pudiera haber tenido) y el equipo de abogados brillantes que coordino en Italia, Portugal y la República Checa. Todos los días me enseñan algo nuevo y son un verdadero ejército a mi lado. Creo que el mayor regalo que me han dado ha sido su generosidad y disponibilidad. Finalmente, considerando que me mudé a un nuevo país solo, sin familia, digamos que esta experiencia también ha sido



una prueba para mis habilidades sociales. No es muy fácil hacer amigos a los 40 años en un nuevo país cuando eres el recién llegado, pero estoy administrando. Y en el camino estoy descubriendo nuevos talentos: recientemente me inscribí en un curso de dibujo y me encanta. Roma es claramente una apelación a la belleza y el arte (aunque no es que mi arte sea muy hermoso). Teniendo en cuenta todo lo anterior, puedo decir que lo más importante que he aprendido hasta ahora es la importancia de las relaciones humanas: solo puedes prosperar, ya sea en el trabajo o en tu vida personal, (i) si logras establecer conexiones significativas con personas que te apoyarán, (ii) si estás abierto a la diversidad y (iii) si pones un poco de amor en todo lo que haces, las grandes cosas y el Cosas pequeñas: ese es el ingrediente especial.

¿Qué criterios utiliza para seleccionar un abogado externo?

Yo diría que el más importante es el nivel de especialización asociado a las necesidades específicas de cada caso. Luego están también los criterios de costo (siempre considerando una lógica de costo-efectividad). Finalmente, y con mucho orgullo, puedo decir que uno de los criterios que comencé a usar cuando todavía estaba en Portugal y que estoy usando ahora también en Italia es el compromiso con la diversidad: cada bufete de abogados que trabaja con nosotros debe adjuntar a su oferta una copia de su política de diversidad y su rastreador de KPI de esa política (a nosotros, los abogados, nos encanta redactar documentos hermosos y pedir a los bufetes de abogados que compartan con nosotros). su KPI los estamos haciendo "predicar con el ejemplo").

¿Cuándo fue la última vez que un bufete de abogados te hizo decir wow y por qué?

A pesar de que estoy en Italia por más de un año, sé que la última vez que un bufete de abogados me hizo decir wow fue definitivamente en Portugal. Sucedió con Vieira de Almeida y el increíble Américo Oliveira Fragoso (Departamento de Derecho Laboral). Hace más de cinco años tuvimos un caso muy complejo y me sorprendió mucho la dedicación, competencia y disponibilidad que nos dio constantemente: hablamos tanto durante el mes que duró ese caso que sentí que no estaba siendo acompañado por

Sucedió con Vieira de Almeida y el increíble Américo Oliveira Fragoso

un abogado, sino por un confesor. No es muy frecuente que uno encuentre una dedicación tan genuina a un cliente.

¿Los bufetes de abogados están perdiendo alguna oportunidad de atender las necesidades de su negocio y sector?

No tengo ninguna duda de que lo son. Estamos a toda máquina en esta revolución digital: metaverso, big data y análisis de datos, ciberseguridad, blockchain, inteligencia artificial, computación cuántica, nube y sistemas de automatización de procesos están aquí. Es un territorio inexplorado y necesitamos una sólida experiencia legal para ayudarnos a navegar y proporcionar nuestros servicios con el enfoque más riguroso. Desafortunadamente, hay una falta de preparación (¿interés?) por parte de los bufetes de abogados para estos temas: creo que la mayoría de ellos todavía lo ven como Ciencia Ficción. Aparte de excepciones muy puntuales, solo encontrará conocimientos legales en estas áreas dentro de las áreas legales de negocios de las empresas de TI. 

Con motivo de la Legal Community Week, celebrada en Milán del 12 al 16 de junio de 2023, Iberian Lawyer tuvo el placer de asistir a la primera mesa redonda celebrada titulada “Doing business in Brazil”, patrocinada por GM Venture, Pinheiro Neto Advogados y TozziniFreire Advogados.

El encargado de dar el discurso de introducción fue **Graziano Messana**, Socio Director de **GM Venture** y Presidente de la Cámara de Comercio Italiana en São Paulo. Comenzó dando una visión muy positiva del mercado brasileño. El aumento del empleo en los últimos años, la posición estratégica que posee en el mercado estadounidense y la rápida recuperación que ha tenido siempre para salir de crisis como la de 2008 o incluso la recuperación tras la pandemia del COVID-19

Graziano, que gestiona numerosas inversiones extranjeras y asuntos relacionados en Brasil, aportó un enfoque práctico para explicar las oportunidades, los sectores emergentes y cómo



Brasil es un mercado enorme en términos geopolíticos, porque es el único país con democracia, sin dependencia del petróleo ni del gas, y sin conflictos étnicos ni religiosos

Graziano Messana

hacer negocios en Brasil de forma eficiente, dando ideas prácticas a la audiencia. “Tenemos alrededor de mil empresas italianas en Brasil. Desde grandes empresas hasta PYMES”. Graziano explicaba que Brasil tiene una presencia fuerte, con un gran apetito por la tecnología, por lo que tienen 300 empresas en términos de maquinaria, y tecnología. “Brasil es un mercado enorme en términos geopolíticos, porque es el único país con democracia, sin dependencia del petróleo ni del gas, y sin conflictos étnicos ni religiosos” concluía el socio director.

Stefano Brunello, socio y Country Partner para América Latina de **BonelliErede** nos habló sobre la complejidad en términos de requisitos legales y fiscales en Brasil y, cómo esto, no es un impedimento para las empresas que están considerando invertir en el país. Porque para un inversor extranjero, lo importante es ser consciente de las complejidades del país, recibir el asesoramiento jurídico y financiero adecuado y esta es la clave para un inversor extranjero



Para el inversor italiano, hay un punto especial en evitar la doble imposición de impuestos, porque entre Italia y Brasil existen varios incentivos fiscales que hacen de Brasil un lugar muy interesante donde invertir

Stefano Brunello



Brasil ha demostrado ser un mercado desafiante pero lleno de recursos que ofrece alternativas en multitud de sectores, como las concesiones públicas para proyectos de infraestructuras y el omnipresente sector agrícola

Marcos Chaves Ladeira

para tener éxito y ser eficaz. “Para el inversor italiano, hay un punto especial en evitar la doble imposición de impuestos, porque entre Italia y Brasil existen varios incentivos fiscales que hacen de Brasil un lugar muy interesante donde invertir”, concluía Stefano.

“Yo diría que un mercado de consumo tan relevante como el brasileño no puede pasarse por alto” declaró **Marcos Chaves Ladeira**, socio de **Pinheiro Neto Advogados**. El abogado tenía claro que aquellos que han sido lo suficientemente cuidadosos a la hora de idear buenas estrategias y que han adoptado un cuidado diligente a la hora de establecerse en un mercado tan rugiente han conseguido obtener rendimientos adecuados, a lo largo del tiempo. Cuando se le preguntó por qué un inversor debería este país como un potencial lugar donde invertir él contestó que “Brasil ha demostrado ser un mercado desafiante pero lleno

de recursos que ofrece alternativas en multitud de sectores, como las concesiones públicas para proyectos de infraestructuras y el omnipresente sector agrícola”, incluyendo que, a pesar de todo, abundan las historias de éxito en el país.

Desde el punto de vista de un in-house de una empresa portuguesa, **Isabel Fernandes**, Asesora Jurídica General de **Grupo Visabeira**, aportó una visión más completa de lo que su trabajo implica, ya que poseen una filial en Brasil. “a pesar de las similitudes entre la función en Portugal y Brasil, debemos reconocer las diferencias notables debido a las variaciones en el entorno empresarial, las diferencias en los marcos jurídicos y los matices culturales entre los dos países.” Isabel dejaba clara la necesidad de que los despachos de abogados trabajen junto a los in-house, proporcionando una asistencia, su experiencia jurídica, conocimiento, su reputación y credibilidad, para que les ayude a entender el



A pesar de las similitudes entre la función en Portugal y Brasil, debemos reconocer las diferencias notables debido a las variaciones en el entorno empresarial, las diferencias en los marcos jurídicos y los matices culturales entre los dos países

Isabel Fernandes



Brasil tiene una alta demanda de productos que son nacionales. Y algo importante es las empresas que superaron la crisis del COVID, ganaron en eficiencia, y esto se ha ido reflejando con una mayor producción

Giuseppe Perrucci

sector. “Es crucial para que las empresas puedan sortear los riesgos y crear un futuro lleno de logros notables.” finalizaba Isabel.

Giuseppe Perrucci, CEO de **Grupo Azimut Brasil y Portugal**, aportó su visión como una persona que en 2013 se trasladó de Milán a São Paulo y puso en marcha una actividad empresarial en Brasil desde cero. Su contribución al debate fue proporcionar experiencias concretas sobre varios aspectos para realizar negocios en Brasil, tratando de destacar algunos consejos a las empresas y los empresarios que están considerando la posibilidad de invertir y poner en marcha un negocio en Brasil.

También habló sobre los sectores de la economía brasileña que ofrecen más oportunidades de inversión atractivas en este momento, como el sector de la agroindustria, que lleva siendo el más importante en términos de crecimiento de los últimos 15 años. “Esto es porque Brasil

tiene una alta demanda de productos que son nacionales. Y algo importante es las empresas que superaron la crisis del COVID, ganaron en eficiencia, y esto se ha ido reflejando con una mayor producción” concluía Guiseppe.

Cuando se le preguntó a **Giovanni Paolo Falcetta**, socio, **TozziniFreire Advogados** por los riesgos que existen en Brasil a la hora de invertir y como se pueden evitar, él lo tenía claro. “Una vez que esté interesado en invertir en el país, comprenda sus riesgos. Busque asesoramiento local para verificar los riesgos industriales, regionales y logísticos” declaraba.

El socio recordaba que existe un régimen de responsabilidad diferente, y que las empresas pueden verse directamente afectadas por la conducta de terceros a los que recurre. Aun así, Giovanni dejaba claro que “El mercado jurídico brasileño es muy sofisticado, competitivo y acostumbrado a tratar asuntos transfronterizos”. 



Una vez que esté interesado en invertir en el país, comprenda sus riesgos. Busque asesoramiento local para verificar los riesgos industriales, regionales y logísticos

Giovanni Paolo Falcetta



IBERIANLAWYER
AWARDS

IIP & TMT

The event dedicated to private practice lawyers & teams
in the field of IP protection, telecommunications and media in **Spain** and **Portugal**

SAVE THE DATE

13 July 2023 • Madrid

Hotel Riu Plaza España

C/Gran Vía, 84, 28013 • Madrid

19:30 REGISTRATIONS

19:45 COCKTAIL

20:30 AWARDS CEREMONY

21:15 STANDING DINNER

Follow us on



#IBLIpTmtAwards

For information: awards@iberianlegalgroup.com



FINANCECOMMUNITYES

The 100% digital information tool
dedicated to the financial market players in Spain



DIGITAL NEWS

MARKET TRENDS

FINANCIAL ADVISORS

MOVES

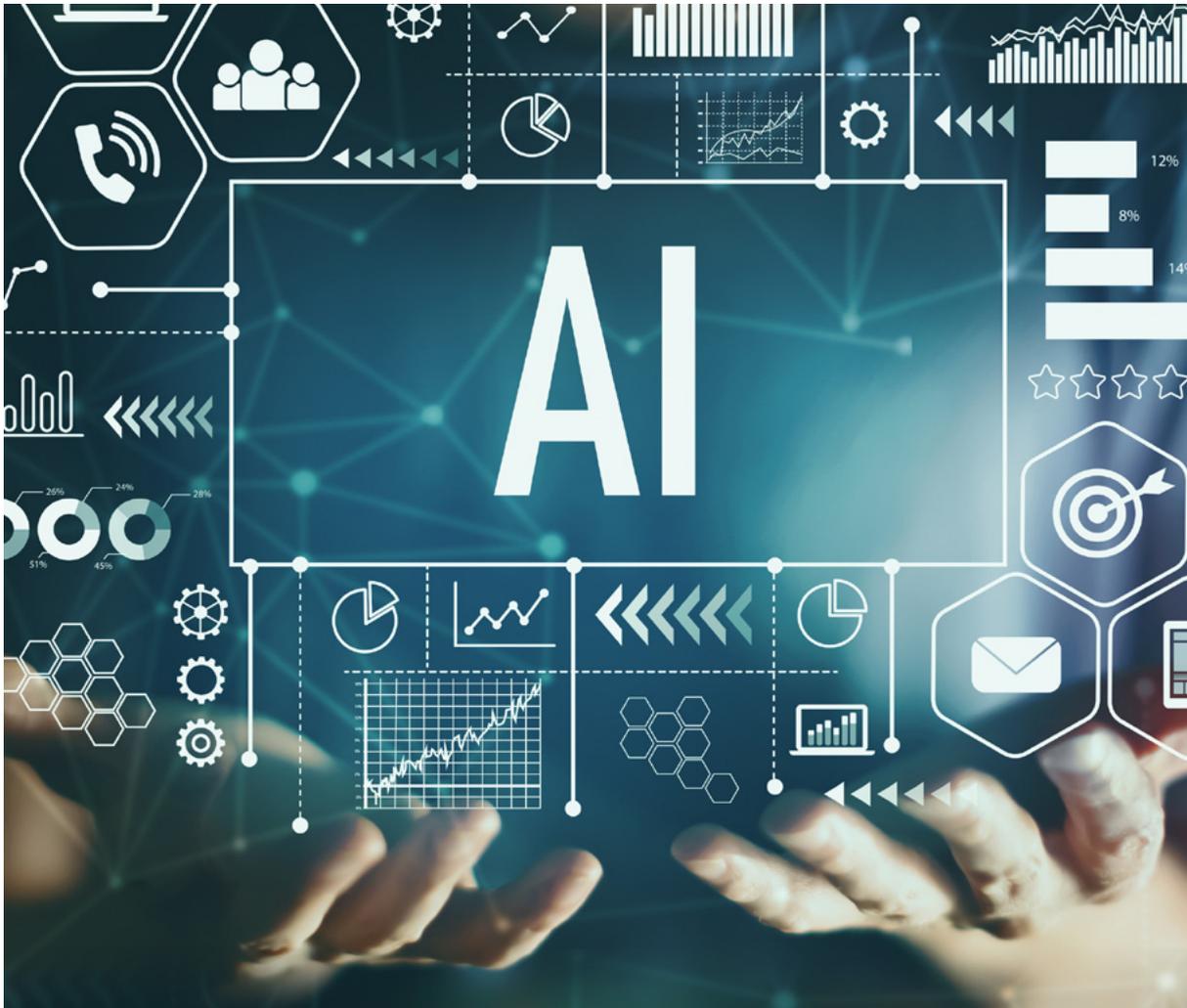


Follow us on



www.financecommunity.es

¿Se impondrá la inteligencia artificial a la jurisprudencia?
¡Vamos a ver!



Los in-house counsel se enfrentan al nuevo futuro de la profesión

por michela cannovale

El 14 de junio, el Parlamento Europeo aprobó el proyecto de ley sobre el uso de la inteligencia artificial en los países de la UE. La AI Act -así se llama la norma que debería recibir luz verde a finales de año- es, sin duda, un punto de inflexión en la regulación de esta tecnología.

En la era de la innovación robótica, de las redes sociales, del ChatGPT y del despliegue de nuevos mundos virtuales, uno de los principios rectores de este texto pretende garantizar que los sistemas de inteligencia artificial estén "supervisados por personas", y no al revés. De hecho, en el borrador se prohíben determinados usos de la tecnología y sistemas que podrían utilizarse de forma intrusiva y discriminatoria, perjudicando los derechos de los ciudadanos, su salud y su seguridad. Entre las aplicaciones que el Parlamento Europeo define como "inaceptablemente arriesgadas" figuran, por ejemplo, los sistemas de categorización biométrica que utilizan características sensibles (como el sexo, el origen geográfico o la orientación política o religiosa), los sistemas policiales predictivos (basados en perfiles, localización o antecedentes penales), los sistemas de reconocimiento de emociones en las fuerzas del orden, en las

fronteras, en el lugar de trabajo y en las escuelas, y los sistemas de identificación biométrica a distancia en tiempo real y a posteriori en espacios públicos.

El objetivo de los legisladores de la UE es simple y sacrosanto: la tecnología debe seguir siendo una mera herramienta de la sociedad y no, por el contrario, convertirse en su peligroso amo. La aprobación del proyecto de Ley de IA coincide con lo debatido en la conferencia inaugural de la Legal Community Week, cuyo tema fue "A different lawyer for a new future: technology and profession on the move". La conferencia contó con un nutrido parterre de ponentes: **Gianpaolo Alessandro**, director jurídico de grupo y secretario del consejo de administración de UniCredit; **Andrea Lensi Orlandi**, socio de PwC TLS; **Andrea Parrella**, general counsel del grupo Leonardo; **Francesca Isgro**, socia y directora del Departamento Público de PwC TLS; **Giovanni Lombardi**, general counsel de Illimity Bank y director general de Fondazione Illimity; **Gabriella Porcelli**, general counsel y directora de compliance del Grupo Iveco; **Agostino Nuzzolo**, general counsel, vicepresidente ejecutivo jurídico y fiscal y secretario del consejo de administración





ANDREA PARRELLA, ANDREA LENZI ORLANDI, GIAMPAOLO ALESSANDRO

de TIM; **Laura Segni**, general counsel de IMI Corporate & Investment Banking; **Giovanni Stefanin**, socio codirector de PwC TLS. El debate giró en torno a un punto fundamental: el impacto que la inteligencia artificial ha tenido hasta la fecha en los bufetes de abogados y los departamentos jurídicos y qué consecuencias podría tener todavía. O mejor dicho: en palabras de Richard Susskind, se habló del "futuro de la profesión" -la del abogado, ça va sans dire- y de cómo, debido al rapidísimo avance de la tecnología, tendrá que cambiar para sobrevivir. ¿Cómo? Por una parte, aprovechando las oportunidades que ofrece el aprendizaje automático y, por otra, asumiendo las amenazas que el propio aprendizaje automático plantea a los profesionales.

tecnología. Este es el caso del consejero general del grupo Leonardo, Andrea Parrella, que declaró a Iberian Lawyer: "Hasta la fecha, aunque no se está utilizando ningún software de IA real en el departamento jurídico de Leonardo, somos conscientes de la relevancia que podría tener. Creo que, en primera instancia, estas herramientas deberían utilizarse para procesos rutinarios y sencillos, más que para procesos complejos. Poder procesar grandes cantidades de datos a gran velocidad ayudará sin duda a orientar mejor la inteligencia humana. En cualquier caso, a pesar de los impactos sociales de un uso "excesivo" y no regulado de las tecnologías, creo que hay una esfera que es prerrogativa exclusiva del directivo, que no puede

LA IA Y LA ABOGACÍA: POSICIONES DIVERGENTES

Durante el debate, surgieron posturas divergentes en cuanto al impacto en la profesión de abogado interno hasta la fecha. Si bien es cierto que la transformación digital ya es una realidad en muchos departamentos jurídicos y que la inteligencia artificial se utiliza ampliamente en el ámbito de la diligencia debida, las investigaciones internas y la diligencia debida, así como para la gestión del cumplimiento, hay varios abogados que prefieren adoptar un enfoque prudente, conscientes de la posible escalada que podría derivarse de un abuso de la



ANDREA PARRELLA



AGOSTINO NUZZOLO, LAURA SEGNI, GIOVANNI STAFANIN

delegarse en ningún software, y es la esfera de la toma de decisiones, donde la IA debería constituir, como mucho, una "herramienta neutra de apoyo".

Sin embargo, Giovanni Lombardi adopta un enfoque muy diferente. El número uno del departamento jurídico del Illimity Bank está convencido "de la inevitabilidad de una introducción cada vez más generalizada de la digitalización en los procesos empresariales internos, no solo de la función jurídica, sino de todas las funciones empresariales, según un proceso de hibridación progresiva e imparable de competencias y profesionalidad". Aprovechar las oportunidades de la inteligencia artificial, en esencia, ayudará a los abogados internos a enriquecer sus competencias jurídicas con conocimientos técnicos e informáticos adicionales.

Pero eso no es todo. La necesidad de un cambio de rumbo impuesta por las nuevas tecnologías tendrá consecuencias en las actividades jurídicas internas, así como en la relación con los abogados externos. En esencia, habrá efectos en todo el modo de buscar y ofrecer servicios jurídicos. Utilizando las palabras de Lombardi: el impacto de la tecnología llevará a los in-house counsel a ser asistidos por abogados que no serán "una combinación de 'smart' (en el sentido etimológico latino del término, 'capaz de morder') y 'artificial' (capaz de aunar los procesos de digitalización y automatización con las diversas inteligencias artificiales para apoyar y asistir a los clientes)",



AGOSTINO NUZZOLO



GIOVANNI STAFANIN



GIOVANNI LOMBARDI

hasta el punto de que "entre asesores y clientes, al menos para las empresas medianas y grandes, pueden darse nuevas formas de colaboración, más cercanas a las asociaciones". En definitiva, a la hora de buscar asesoramiento externo sobre el uso de la inteligencia artificial para organizaciones que basan su crecimiento en la innovación y la digitalización -como es el caso de Illimity-, el foco se centrará cada vez más en la búsqueda de abogados que no se limiten a dar una opinión técnica, sino que sean capaces de crear una relación con el departamento jurídico interno que les induzca a abrazar la eficiencia y la productividad de la tecnología y a cabalgar hábilmente sobre la incesante evolución de la abogacía.

¿NOS SALVARÁN LAS SOFT SKILLS?

¿Cuáles serán las implicaciones más puramente sociales del uso de la inteligencia artificial? ¿Qué marcará la diferencia cuando las competencias técnicas sean sustituidas por míticos robots?

Y no es casualidad que estemos hablando de robots. Cuando entrevistamos a Richard Susskind en 2018 y le preguntamos cómo era posible que un ordenador pudiera sustituir algún día a un abogado de carne y hueso, de hecho, la respuesta fue: "Es cierto que los abogados utilizan la empatía y la creatividad para resolver problemas, pero eso no es lo que interesa a los clientes. No debemos caer en este error. Les interesan los resultados y que estos resultados sean siempre más baratos, cómodos y rápidos que antes. Y si estos resultados pueden darse de nuevas formas, los clientes los preferirán a la empatía y la creatividad de los abogados".

Cinco años después, no todo el mundo piensa como Susskind. Desde luego no Giovanni Stefanin, socio codirector de PWC TLS, según el cual son precisamente la empatía y la creatividad mencionadas por el célebre profesor de Oxford las que nos salvarán de las provocaciones de la IA.

"Con el desarrollo de la inteligencia artificial", afirma Stefanin, "el papel del profesional podría sufrir un cambio radical. De hecho, el valor añadido en la elección podría estar cada vez menos vinculado a la competencia técnica y cada vez más a las habilidades blandas, como la capacidad de gestionar relaciones, crear oportunidades, saber sentarse en determinadas mesas... La automatización de las tareas rutinarias permitirá a las personas centrarse en tareas de alto valor añadido. Las habilidades blandas serán cada vez más importantes y tendrán que complementarse con habilidades adicionales, como las de análisis e interpretación de datos y colaboración con sistemas de IA. Los abogados tendrán que montarse en el cambio tecnológico y adquirir competencias digitales avanzadas, sin perjuicio de la capacidad de aplicar el razonamiento jurídico y la ética profesional, que siempre serán fundamentales para el desempeño de la profesión".

Agostino Nuzzolo, general counsel, vicepresidente ejecutivo jurídico y fiscal y secretario del consejo de administración de TIM, también lo cree así. Durante la conferencia inaugural declaró: "Algunas herramientas de IA ya han empezado a sustituir a los abogados en algunas de sus actividades, como la redacción de un contrato o un recurso. Por tanto, se plantea la siguiente pregunta: ¿es posible que la IA aplicada al ámbito jurídico sustituya también a los abogados en tareas más complejas? Y, de ser así, ¿cuándo ocurrirá esto?". "Los abogados -continúa- tendrán sin duda que adaptarse a un mundo en el que tendrán que colaborar con la IA, explotando su enorme potencial, pero seguirá siendo un mundo en el que las singularidades humanas tendrán que ir de la mano de la IA. Me refiero sobre todo a la intuición, la inteligencia social y la capacidad de negociación. No será fácil y no servirá para todo, pero se puede hacer". ■

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

NEXT EDITION

13-17

NOVEMBER 2023

MILAN 5th EDITION

The global event for the finance community

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILAN

Platinum Partners

CHIOMENTI

Legance

Gold Partners

SBNP BISCOZZI
NOBILI
PIAZZA
Studio legale tributario

CARNELUTTI
LAW FIRM

Linklaters



MEDIOBANCA

Nextalia

Silver Partners

STPG
Scouting
Capital Advisors

Sponsor

Accuracy

#financecommunityweek    

For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.com • +39 02 36727659



El Euro Digital

El futuro de los pagos es digital

por mercedes galán

“Creo que es una respuesta al proceso de digitalización del dinero que se está viviendo en general, y a la amenaza que suponen determinados activos digitales que pueden ser utilizados como medios de pago.”

En Iberian Lawyer hemos hablado con **Alfredo Muñoz**, Profesor de Derecho Mercantil de la UCM y Of Counsel Grant Thornton. Considerado una de las voces más reconocidas de nuestro país en Cripto y Blockchain, Muñoz cuenta con una dilatada carrera académica en el mundo jurídico. Es consejero legal en estas materias en Grant Thornton España. Director académico en Fide Fundación y experto de la Digital Euro Association, entre otros muchos cargos.

Justo cuando preparábamos esta entrevista estábamos a las puertas de su aprobación. Como nos cuenta Alfredo Muñoz, ésta significa todo un hito ya que implicaría el arranque del iter legislativo y su posterior aprobación por el Parlamento Europeo.

A finales del 2022, diez países, además del Banco Central Europeo, tenían en marcha proyectos de CBDC (Central Bank Digital Currency) y una treintena había completado estudios preliminares de factibilidad según un informe del Banco Internacional de Pagos (BIS). Las tres monedas de reserva internacional –dólar, euro y yuan– presentan grados muy distintos de implementación en sus versiones digitales. En estos últimos días de junio la Comisión Europea ha publicado la primera versión de su propuesta legislativa sobre el euro digital, que el consejo de gobierno del Banco Central Europeo debería aprobar en octubre. Parece claro que los europeos vamos a tener un nuevo medio de pago disponible a partir del 2026. Pero ¿qué es exactamente y que va a suponer este euro digital?

Para ponernos en contexto, ¿qué es el euro digital?

Es una forma digital de la moneda única que rige en la zona monetaria común, compuesta por 20 países, entre los que está España. Es un euro, respaldado por el Banco Central Europeo, pero con esa caracterización de ser emitido digitalmente. Es bueno recordar que los depósitos bancarios en euros no son euros emitidos por el Banco Central sino derechos de crédito contra la entidad bancaria en la que se encuentra el depósito.

Todavía no se ha tomado la decisión sobre su emisión, pero, recientemente se ha filtrado un borrador sobre el Reglamento de la UE que lo regularía, previo a su hipotética aprobación por la Comisión Europea que se llevaría a cabo este próximo 28 de junio. De aprobarse, empezaría el iter legislativo, en el que el Parlamento Europeo y el Consilium tendrían que terminar por aprobarlo.

¿Tendrá la garantía que confiere al euro físico su valor como divisa?

Exactamente la misma garantía, al ser un pasivo del que responde el Banco Central Europeo y los bancos centrales nacionales, como el Banco de España. Es un euro, pero en formato digital, convertible a la par, en cualquier momento, por un euro físico, en formato billete o moneda. Pero con una peculiaridad y es que, aunque tendría consideración de moneda de curso legal y, por tanto, permitiría exigir su aceptación a cualquier

“El euro digital será otro medio de pago más y por ello, tendrá que ofrecer ventajas perceptibles para la población frente a algunos de los riesgos que plantea, como la privacidad.”

acreedor, en pago de una deuda, existen algunas excepciones teniendo en cuenta la necesidad de tener que adoptar una tecnología determinada. Así, no será de obligatoria aceptación para empresas de un determinado tamaño ni en relaciones entre personas físicas que no actúen en el ámbito de actividades profesionales.

¿Considera que el euro digital se justifica como una especie de respuesta o antídoto al bitcoin y otros imitadores similares?

En estos momentos, no parece ser esa la principal razón que ha llevado al BCE a plantear el proyecto, ya que un ordenamiento puede reducir el impacto, como medios de pago, a bitcoin u otras criptomonedas, mediante la regulación, especialmente a través de la normativa tributaria, negándoles la condición de dinero, aunque puedan servir como medios de cambio para la extinción de obligaciones, considerando la existencia de una permuta. Puede que en un futuro si los hechos cambian, la percepción del BCE deba cambiar.

¿O es más bien una respuesta al reto de la digitalización de la moneda china con el lanzamiento del e-yuan?

Creo que es más bien una respuesta al proceso de digitalización del dinero que se está viviendo en general, gracias a las nuevas tecnologías, y a la amenaza que suponen determinados activos digitales que pueden ser utilizados como medios de pago.

No solo hablamos de dinero público como el e-yuan o el posible dólar digital, cuyo proyecto está en estudio, sino a la existencia de stablecoins (criptoactivos que se referencian a un activo, como el dólar o el euro, para mantenerse estables y que, normalmente, tienen activos de respaldo) que pudieran emitirse por BigTechs (Facebook, Google, Amazon, etc.) y que, por los efectos de red que conllevan, pudieran ser una seria amenaza a la soberanía monetaria europea.

Muchos lo están calificando como un bizum de alcance europeo, pero de naturaleza pública. Pero ¿cómo está previsto que este medio de pago digital esté libre riesgos y pueda usarse gratuitamente en la eurozona?

Bizum es una red de comunicación por la que hacemos circular órdenes de pago entre cuentas bancarias, creando un sistema de pagos instantáneos entre particulares o con determinados establecimientos. Pero se paga utilizando los saldos bancarios de los que dispone cada usuario de esa red.

El euro digital es un activo en sí mismo, efectivamente de naturaleza pública, equivalente a los billetes y monedas que utilizamos habitualmente, que podría utilizarse mediante wallets de ID (hay un proyecto de Reglamento UE, conocido como eIDAS2 que las regula) y, por tanto, sin necesidad de cuentas corrientes. Para que se aprecie la diferencia, sería posible que se terminara utilizando una red como la de Bizum para transferir los euros digitales.

¿Qué calendario se maneja para su puesta en marcha?

No hay un calendario definitivo. Está previsto que en octubre se tome la decisión sobre su emisión, o no, y a partir de ese momento, en su caso, se empiecen a configurar las decisiones sobre el diseño y la implementación. Paralelamente tendrá que ir tramitándose la regulación y, si el 28 de junio se aprueba el proyecto de Reglamento por la Comisión Europea, parece razonable pensar que a finales de 2024 podamos tener un euro digital completamente definido y regulado, tras las correspondientes pruebas piloto que se vayan realizando. No obstante, a partir de ese momento, la puesta en circulación será una decisión política. Por ello, es posible que su lanzamiento se retrase

varios años.

¿Cree que esto corrobora que estamos ante la decadencia del efectivo?

Salvo que el uso del euro digital se generalice rápidamente y se permitan operaciones offline hasta cierto importe, como ocurre con el efectivo, no parece que ese vaya a ser, en la mayoría de los países de la zona euro, una consecuencia de la emisión de este activo digital.

En este punto sí es importante destacar que, en todo caso, la decadencia del efectivo la deberían marcar los ciudadanos europeos y no ninguna regulación. El efectivo, al margen de que pueda ser utilizado, en determinados casos, en operaciones fraudulentas -por ello, hay limitaciones cuantitativas en su operativa y controles antiblanqueo-, es un instrumento que protege la privacidad de las personas. La decisión sobre las características en la emisión del euro digital debe tener en cuenta que su utilización dependerá de si mejora la vida de los ciudadanos o de si proporciona

inclusión financiera en la UE, pero no debería tener en cuenta cómo afectar al uso del cash. Nunca debería utilizarse como justificación para eliminar el efectivo. En UE hay países donde se utiliza muy poco el efectivo (por ejemplo, Suecia) y otros donde el uso sigue siendo muy relevante (por ejemplo, España). Por ello, el euro digital debe ser una alternativa más y no un sustitutivo.

Respecto al modelo de distribución ¿Qué papel van a jugar los bancos en todo esto? ¿cómo van a ser compensados por su papel como distribuidores?

Toda la distribución se va a hacer a través de los proveedores de servicios de pago -entre otras lo son las entidades de crédito o las entidades de dinero electrónico-, con licencia para operar en la UE, sin que se vaya a generar relación contractual alguna entre el BCE y los usuarios. Por ello, van a jugar un papel crucial, pudiendo desarrollar nuevos modelos de negocio sobre euros digitales en operaciones de pago condicionales, es decir, utilizando por ejemplo smart contracts para realizar operaciones automáticas, incluso en interacciones M2M.

Pero el Banco de España también tiene en marcha un programa experimental de tokens digitales, distinto del proyecto de euro digital. ¿Dónde nos sitúa esto y qué es el EURM?

Conviene aclarar, porque a veces se ha difundido una idea errónea, que la decisión sobre la emisión del euro digital le corresponde al ECB, en el marco que habilite la regulación europea. España y sus instituciones, salvo que se decidiera salir del euro, están sometidas a esa normativa careciendo de legitimidad para emitir moneda propia. Si finalmente el euro digital es emitido, será moneda de curso legal en España.

En cuanto al proyecto de experimentación de "tokens digitales" que ha lanzado el Banco de España, es sobre CBDC pero de carácter mayorista, es decir, no destinadas a usuarios retail. Está destinado a generar conocimiento y experimentación al propio BdE sobre las innovaciones correspondientes y como emitir, distribuir o realizar liquidaciones con este tipo de activos.

El euro digital estaría sujeto a la normativa



bancaria mientras que las criptomonedas no están sometidas a ninguna regulación. ¿Cree que se va a percibir como una desventaja o al revés, al implicar una mayor seguridad para el usuario?

El euro digital va a estar sometido, básicamente, a la regulación específica a la que me he referido anteriormente y a la regulación de los prestadores de servicios de pago. La seguridad proviene de su naturaleza de dinero público y el respaldo que le otorga el BCE y, en definitiva, la UE. Hay muchos ciudadanos de otros países en adquirir euros digitales por la seguridad y la estabilidad, frente a la inflación de dos dígitos que existen habitualmente en esos estados. El euro, digital o no, es una moneda con cierta estabilidad y, en gran medida, se debe a la regulación a la que está sometida. En estos momentos, es un activo de alta liquidez y seguridad, por lo que la regulación será percibida como una ventaja.

Por otro lado, las criptomonedas ya tienen una regulación (que entrará en vigor el próximo año 2024) que es el Reglamento UE MiCA y que regula dos cryptoactivos a los que reconoce el carácter de medios de pago, como son los tokens referenciados a activos y los e-money tokens. En el primer caso, la emisión requiere una licencia previa que deben conceder los bancos centrales nacionales o la EBA (Autoridad Bancaria Europea) y que tiene severas restricciones en el volumen de operaciones, con el fin de evitar que pudiera afectar a la estabilidad financiera europea. En el segundo caso, el de los e-money tokens, solo podrán emitirlo entidades con licencia de entidad de crédito o de entidad de dinero electrónico. Por lo tanto, en el ámbito de los cryptoactivos de naturaleza monetaria, la regulación es muy estricta, con regímenes de supervisión y protección de los usuarios muy relevantes.

¿Cuál es el mayor reto al que se enfrentan las monedas digitales soberanas?

Tiene, a mi modo de ver, dos retos muy importantes por delante. El primero es el de su aceptación. El euro digital será, al menos inicialmente, una opción más entre las alternativas que ofrece el mercado de los medios de pago. Por ello, tendrá que ofrecer ventajas perceptibles por la generalidad de la población frente a algunos de los riesgos que plantea, como la privacidad o la posible programación desde la

entidad emisora. Aunque estos riesgos se tratan de relativizar por el BCE o incluso de regular (por ejemplo, el proyecto de Reglamento ha establecido que no será programable), las dudas sobre ello son relevantes. Además, para esa aceptación, tiene que ofrecer evidentes elementos que faciliten la usabilidad. En cierta manera, la confianza en el "dinero público" se va a poner de manifiesto con la puesta en circulación del euro digital, por lo que la credibilidad del BCE también está en juego. No se puede fallar, con los costes que ello implica.

El segundo reto es el de evitar desequilibrar el sistema financiero y, a la vez, ser útil para las finanzas. Debemos tener en cuenta que este dinero es un pasivo del BCE que permite cierta seguridad o confianza a los titulares del mismo frente a los riesgos de una posible quiebra de los bancos comerciales. Igual que se corre el riesgo de que no sea aceptado se afronta el riesgo contrario, es decir, que tenga demasiada aceptación y los ciudadanos desplacen sus ahorros desde los depósitos bancarios hasta el euro digital. Por ello, y así también se plantea en la regulación proyectada, el BCE tendrá la posibilidad de imponer límites en su tenencia, evitando que sea usado como depósito de valor, es decir, como medio ahorro o incluso de inversión. Pero si esto es así, ¿será un instrumento interesante desde el punto de vista financiero o del monetario?

Para concluir, ¿considera que en esta carrera existe la ambición para hacer del euro digital la futura moneda internacional de los intercambios digitales internacionales?

No creo que exista esa ambición, es decir, que se pretenda liderar su uso en las transacciones internacionales, pero sí la de mantener cierto papel en este ámbito y ser competitivos con otras CBDCs o con medios de pago privados, especialmente, aquellos que pudieran emitir las Bigtech, como el frustrado proyecto de emisión de la stablecoin de Libra que pretendió liderar Facebook.

Pero también, existe el claro propósito de conservar el control de la política monetaria. En definitiva, es una medida para mantener la soberanía monetaria que pudiera diluirse, particularmente, por las posibilidades que nos ofrecen las nuevas tecnologías actualmente. ■



ITALIAN
ARBITRATION
DAY

FAIRNESS IN INTERNATIONAL ARBITRATION

4 JULY 2023

@PARTERRE HALL - PALAZZO DELLA BORSA -
PIAZZA DEGLI AFFARI 6, MILAN



Associazione
Italiana
per l'Arbitrato
1958



MILAN
CHAMBER OF
ARBITRATION

Media partner:





El Fintech e Insurtech en España

El papel de la AEFI

por mercedes galán

“La actualización de la norma supone ciertos cambios en el comportamiento del consumidor que permiten el despegue de las FinTechs.”

En primer lugar, la actualización y mejora de la legislación actual para que se adapte a los nuevos modelos de negocio que han aparecido en la última década, además sería conveniente una revisión de ciertos puntos de la Ley de Startups y la Ley Crea y Crece, para incentivar la inversión en empresas con un alto uso de la tecnología, y la revisión y mejora de ciertos puntos del Sandbox financiero, como por ejemplo, la eliminación de las cohortes y que exista una ventanilla de forma ininterrumpida, durante todo el año, para no paralizar el desarrollo de proyectos innovadores.

La tecnología financiera ha estado experimentando un crecimiento significativo en los últimos años. ¿Cuál es el estado actual de la industria fintech en España? ¿cuáles son los principales desafíos y oportunidades a los que se enfrenta?

El ecosistema FinTech está viviendo un proceso de madurez del sector y hay empresas que ya han dejado de ser startups para convertirse en empresas grandes y multinacionales que exploran mercados más allá del español, bien sea territorio europeo o en Latam.

Los principales desafíos para el sector tienen relación con dos factores muy importantes: la inversión y la regulación. La inversión en estas empresas debe ser fácil y ágil, las empresas que arrancan necesitan financiación a corto plazo porque los equipos de desarrollo e innovación suelen ser ocupados por profesionales altamente cualificados y con salarios altos. En cuanto a la regulación, necesitamos que haya amparo legislativo para estas empresas que aporte seguridad y transparencia tanto al inversor como al cliente.

Se habla del beneficio que implican para los consumidores, pero ¿cómo considera que están impactando en la economía española estas industrias?

El sector FinTech e InsurTech tiene claros beneficios para la industria financiera y sus clientes desde dos ángulos: (I) La mejora de procesos, servicios y productos financieros y de seguros, gracias a la tecnología que aportan las FinTechs e InsurTechs que son B2B; (II) El acceso a servicios y productos financieros que mejoran la vida y la salud financiera de los clientes, por ejemplo, la posibilidad de fraccionar compras

Iberian Lawyer ha tenido la ocasión de entrevistar a **Arturo González Mac Dowell**, actual presidente de la Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI) sobre los retos y oportunidades que ofrecen estos dos sectores punteros en nuestro país. Involucrado activamente en diversos proyectos relacionados con la industria como INESPAY o Card-Dynamics, González Mac Dowell ha desarrollado su carrera profesional en reconocidas empresas del sector como Eurobits, fundada por él en 2003 y de la que fue presidente y CEO hasta el pasado 2022.

Como presidente de la Asociación Española de Fintech e Insurtech, ¿cuáles son sus principales objetivos y prioridades para promover el crecimiento y la innovación en estas industrias en España?

“Necesitamos legisladores que entiendan el momento de expansión del ecosistema FinTech y que se propongan que la mejora de la regulación financiera sea una estrategia de país.”

grandes en cuotas más asequibles para los consumidores o los comparadores hipotecarios, ahora que existe un momento de incertidumbre con las hipotecas, que permiten conocer al usuario financiero las ofertas que más se encajan a sus necesidades sin tener que acudir físicamente a distintas entidades.

Tenemos un ecosistema vibrante con una amplia gama de empresas fintech que abarcan diversas áreas, como pagos, préstamos, gestión de inversiones y criptomonedas, entre otros.

¿Qué factores diría que han impulsado este crecimiento?

La pandemia fue uno de los principales precursores de ciertos aceleradores que todavía vivimos. Las empresas de pagos vieron cómo se convertían en un facilitador natural para la sustitución de las transacciones en efectivo, también la actualización de las leyes de Blanqueo de Capitales ha supuesto un uso restringido

del efectivo a favor de las transacciones en canales digitales. Efectivamente, la actualización de la norma supone ciertos cambios en el comportamiento del consumidor que permiten el despegue de las FinTechs. Además, la preocupación por el ahorro en tiempos de incertidumbre económica, como la actual, fuerzan al usuario financiero a investigar, buscar y escoger las mejores alternativas para optimizar sus recursos y obtener mayor rentabilidad.

La regulación desempeña un papel crucial en el desarrollo del sector. ¿Qué avances se han logrado en la creación de un marco regulatorio favorable y qué desafíos aún persisten?

Como comentábamos antes, la regulación juega un papel fundamental para permitir que se desarrollen ideas y conceptos innovadores. Así pues, España ha vivido tres grandes leyes que se esperaban con ilusión entre los emprendedores y la industria: (I) Ley de transformación digital del sector financiero y asegurador; (II) Ley Crea y Crece; y (III) Ley de Startups. Estas tres leyes han sido muy bien acogidas por la AEFI, pero esperamos que haya revisión periódica para que no queden obsoletas y se conviertan en freno en vez de impulsor.

¿En qué áreas se necesita una mayor claridad y adaptación para fomentar la innovación y garantizar la protección del consumidor?

Sin lugar a duda, en la regulación, tanto en la europea que trae Reglamentos, Directivas y Recomendaciones; como en la regulación española, necesitamos legisladores que entiendan el momento de expansión del ecosistema FinTech y que se propongan que la mejora de la regulación financiera sea una estrategia de país.

Hablando de colaboración, ¿cómo trabaja la Asociación Española de Fintech para fomentar la colaboración entre las empresas fintech y los actores tradicionales del sector financiero? ¿Cómo se está fomentando?

La AEFI realiza actividades en las que involucra a los distintos players de la industria financiera y aseguradora; por ejemplo, en marzo de este año se presentó el Informe de

Digitalización de la Industria Aseguradora junto a UNESPA, la asociación más importante del sector seguros. Este proyecto sirvió como punto de entendimiento obligatorio entre ambos sectores y sentó a debatir a las reglas básicas para asegurar la innovación, la colaboración y el desarrollo de ambos.

La ciberseguridad es un aspecto fundamental en las industrias fintech e insurtech debido a la cantidad de datos sensibles que se manejan. ¿Cuáles son los esfuerzos que se están realizando para garantizar la protección de los datos y la confianza del consumidor?

Hay muchos puntos regulatorios y legislativos que se encargan de velar por la seguridad de los datos y la protección del consumidor. A nivel nacional, tenemos la Agencia de Protección de Datos y la aplicación de GDPR, también contamos con otras normativas europeas como PSD2, que han aportado seguridad en los pagos, así como sistemas de identificación electrónica y aportan una capa robusta de protección contra la usurpación de la identidad.

La inteligencia artificial, el aprendizaje automático y otras tecnologías emergentes están impulsando la innovación en estas industrias. ¿Cómo están cambiando la forma en que se ofrecen los servicios?

Es pronto para saberlo a gran escala. Aunque ya se utilizan este tipo de tecnologías dentro de la industria, se necesitará tiempo para saber cómo se hacían las cosas y cómo se hacen ahora. La evolución de estas tecnologías no ha hecho más que empezar y tenemos por delante unos años de mucha investigación.

España ha sido reconocida como un hub fintech e insurtech en Europa. ¿Qué ventajas ofrece a las empresas del sector?

Una de las más obvias es la posibilidad de saltar a LATAM de una forma mucho más amigable y natural, aprovechando que España es la conexión natural entre el Viejo Continente y los países americanos de habla hispana. Además, la industria financiera en España siempre ha gozado de buena reputación y de innovadora en el resto de

países de la UE; así como Alemania es conocida por sus ingenieros, España lo es por su entorno financiero.

Para concluir, ¿qué consejo daría a las startups y emprendedores que buscan ingresar en el sector en España?

Que estén seguros de la regulación que les afecta, que no desdeñen tanto las oportunidades como las barreras que pueden darse, y que se alíen con expertos legales que les ayuden a entenderla. ¡Y que se adhieran a la AEFI!



SOBRE AEFI

AEFI trabaja con el objetivo de alcanzar un ecosistema favorable para que las startup y las empresas fintech e insurtech puedan crecer y desarrollarse. En los últimos años, la AEFI ha desempeñado una labor que le ha convertido en un player activo en todos los debates del ecosistema siendo, además, la única asociación que forma parte de dos alianzas intercontinentales, la Alianza Iberoamericana y la European Digital Finance Association, de las que además es miembro fundador.



Dentons Europa: Sutti al frente de la estrategia

El socio director italiano será el nuevo presidente del consejo de Europa del bufete. En este avance exclusivo para MAG, el abogado explica cuáles serán los pilares de la acción del bufete que pretende crecer en Francia y Alemania. ¿Y en Italia? "No es un mercado para bufetes sobredimensionados".

por nicola di molfetta

La suerte está echada. Se avecina un importante cambio de guardia en la cumbre europea de Dentons que MAG puede anticipar en exclusiva. El abogado Federico Sutti, fundador y socio director de la práctica italiana del bufete y miembro del consejo mundial y europeo, se sentará también en la silla del presidente europeo. Se trata de un nombramiento especialmente significativo si se tiene en cuenta que la función del presidente, en el gobierno del bufete, es de dirección estratégica. De hecho, Sutti tendrá la tarea de formular y proponer, junto con el CEO **Tomasz Dąbrowski**, planes estratégicos para su aprobación por el consejo europeo y asegurar su implementación. Dentons está presente en Europa con 23 oficinas en 18 países.

Sutti no es ajeno a este tipo de misiones internacionales. Ya había ocupado el cargo de director general para Europa continental y África en Dla Piper, otra firma internacional que llegó a Italia gracias a él. En este caso, sin embargo, se adelantó a todos los pronósticos al obtener este nombramiento, como resultado de votaciones internas en las que participaron todos los socios europeos, ni siquiera ocho años después de incorporarse a Dentons. Esto se debe probablemente a los buenos resultados de la firma en Italia, donde, hoy en día, el bufete cuenta con un equipo de más de 160 profesionales, entre ellos 39 socios, que en el último ejercicio lograron llevar a casa una facturación de 59,8 millones (+15%), con unos ingresos de 56,9 millones (+9%) y un beneficio de 24,4 millones (+8,5%).

Sr. Sutti, como presidente colaborará en la definición de la estrategia de la empresa en Europa. ¿En qué se traducirá concretamente?

Es una estrategia que se presentó hace unas semanas durante la conferencia de socios europeos que celebramos en Praga. Y que establece que el despacho deberá basar su actuación en tres pilares: clientes, personas y rentabilidad.

¿Podemos entrar un poco más en detalle?

Cuando hablamos de clientes, pensamos en la importancia de tratar mandatos y clientes de valor añadido. La idea es aplicar a escala europea lo que empezamos a hacer hace algún tiempo en Italia (*véase el número 169 de MAG, ed.*), eligiendo con un criterio muy claro y preciso qué tipos de actividades nos interesa seguir y qué clientes nos aportan trabajo de calidad, dejando tranquilos al

resto.

Luego está el tema de las personas...

El capítulo de las personas es un capítulo clave. Atraer talento es la prioridad. Atraer talento que se adapte a la consecución de nuestros objetivos y que se reconozca en nuestro modelo cultural es fundamental. Y, al mismo tiempo, es quizá una de las cosas más difíciles de hacer.

Y por último la rentabilidad: ¿qué podemos traducir como eficiencia?

Sí, en cierto modo. Es un concepto que enlaza con los dos primeros. Es importante contar con personas que trabajen de la manera adecuada en función de las características del mercado en el que operan.

¿En qué sentido?

En términos cuantitativos puede significar, por poner un ejemplo, 2.000 horas si estás en Estados Unidos, o 1.500-1.600 en Londres, o incluso 1.300-1.400 horas en Tiflis. La ventaja de ser muy locales, además de una empresa global, nos permite operar con cierta flexibilidad en este sentido. En general, creo que tener una dimensión global y



FEDERICO SUTTI

la capacidad de contar localmente es una mezcla fundamental. Adaptarse a las mejores prácticas locales es la única manera de alcanzar los objetivos de eficiencia y rentabilidad de los que hablábamos antes. De lo contrario, acabas fuera del mercado.

En términos geográficos, ¿en qué se traducirá esto?

Hablando de Europa, debemos aspirar a crecer en las jurisdicciones que tienen mayor potencial y espacio. Así que pienso en primer lugar en Francia y Alemania, y después en Holanda y España, donde Dentons tiene márgenes de desarrollo. En Italia ya estamos muy satisfechos con lo que estamos haciendo y, neto de nuestro enfoque en aprovechar las oportunidades que surjan, creo que ya contamos con unos recursos y una profesionalidad muy satisfactorios. Luego están los mercados de Europa del Este, donde la dotación de Salans nos ha llevado a ser una realidad de primer orden sin excepción.

A nivel mundial, acaba de firmar una integración con Link Legal en la India. Un acontecimiento histórico...

El mercado indio es potencialmente similar en tamaño al mercado chino. Ha sido un hito muy importante. Pero a nivel mundial los partidos más importantes se juegan entre Londres y Estados Unidos.

Donde ahora, con la fusión anunciada entre A&O y Shearman, ha comenzado una nueva temporada de superfusiones destinadas a crear operadores acreditados en la "élite mundial"...

Esa operación podría iniciar una tendencia de agregaciones similares en un futuro próximo. Muchos están a la expectativa. Y muchos se preparan para mover ficha.

¿Incluso Dentons?

Ya veremos. Hay algunas peculiaridades que, en mi opinión, no deben perderse de vista.

¿Cuáles son?

En mi opinión, tener un alcance global es sólo la mitad de la batalla. Además de ser una empresa con presencia mundial y en los mercados que cuentan, también hay que ser capaz de ser un actor clave en las distintas jurisdicciones a nivel local. De lo contrario, acabas jugando a otro juego, que no es el del trabajo para grandes clientes de valor añadido, sino el del trabajo de productos

básicos, en el que cuentan los volúmenes y en el que ya hay grandes actores con un fuerte dominio del mercado con tarifas mucho más bajas que las nuestras.

Pero en perspectiva, ¿cree que dentro de cinco años el mercado estará más globalizado?

Lo que estamos viendo sugiere que sí. Pero habrá que distinguir entre estudios globales e internacionales. Ser global significará también poder contar localmente. Ser sólo internacional, en cambio, significará ser capaz de generar trabajo para las distintas localizaciones, pero sin tener una capacidad real y efectiva de penetración en el mercado local. Aspiramos a ser una firma líder global que al mismo tiempo esté entre las primeras firmas locales en cada jurisdicción en la que estemos presentes.

¿Los movimientos que estamos viendo en Italia siguen esta estela?

En Italia las agregaciones que se están produciendo corren el riesgo de tener el efecto contrario. El mercado italiano es pequeño, sobre todo en términos de clientes "grandes". Las entidades demasiado grandes corren el riesgo de desplazar internamente a la competencia a la que hasta cierto punto se han enfrentado externamente.

Sin embargo, en los últimos años, digamos de 2018 a 2021, se ha iniciado una tendencia inversora que podría alcanzar su punto álgido este año...

Son dos cosas diferentes. Tras la larga crisis, el mercado ha vuelto a crecer y muchos han invertido en recursos para hacer frente a una demanda que, sobre todo en 2021, ha sido extraordinaria. Hoy asistimos a la normalización del mercado y en muchos casos existe el riesgo de que algunas grandes organizaciones locales se redescubran sobredimensionadas.

¿Y los movimientos más recientes?

Forman parte de una fase de reajuste del mercado. Los equilibrios cambian. Se abren espacios y los que pueden se mueven en consecuencia.

¿Y ustedes?

Siempre estaremos atentos para aprovechar cualquier oportunidad que surja, sabiendo que nuestra configuración actual en Italia es absolutamente competitiva, como demuestran nuestros resultados. 



2023



**RETHINKING
THE LAW
IN FOUR
DIMENSIONS**

21-26 AUGUST 2023

**REGISTER NOW:
rio2023.aija.org
#aijario**





Mediación en la nueva era digital

Rosa Cabero Quiles. Abogada en De Castro, Estudio de Abogados, especializada en las áreas de Derecho Procesal, Civil, Mercantil y Bancario. Socia Young de Women in a Legal World (WLW)*.

¿QUÉ ES LA MEDIACIÓN?

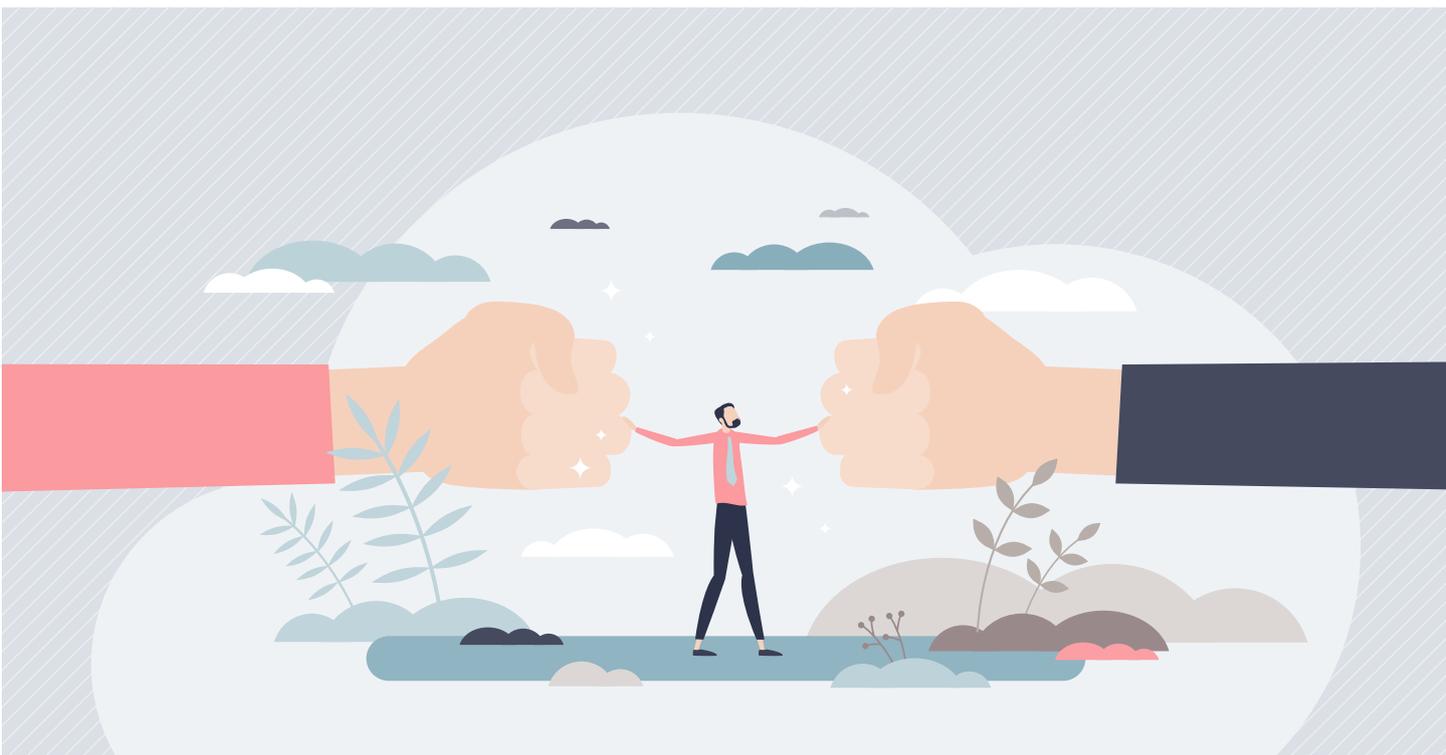
La **mediación** es un sistema de resolución alternativa de conflictos, mediante el que una persona imparcial e independiente (**mediador**), ayuda a las partes en conflicto a encontrar una solución. Es un procedimiento **confidencial, voluntario, sencillo, flexible,**

rápido, económico, que favorece la comunicación, el diálogo y la negociación.

En el año 2012, se traspuso en España la Directiva 52/2008 sobre mediación en asuntos civiles y mercantiles cuando se promulgó la **primera legislación estatal en materia de mediación, la Ley 5/2012, de 6 de julio**. Pero, aunque es cierto

que muchas comunidades autónomas están siendo pioneras en la promoción y uso de la mediación, la regulación a **nivel nacional es insuficiente**, pues en general se respira un clima de reticencia.

A pesar de que este método alternativo de resolución de disputas va creciendo, lo hace a un **ritmo ciertamente**



cauteloso. No obstante, como resultado de la cultura actual y de la nueva sociedad digital imperante, han surgido los métodos de **resolución electrónica de disputas o resolución de disputas en línea.**

¿QUÉ ES LA MEDIACIÓN ELECTRÓNICA?

La **mediación electrónica**, también conocida como **mediación en línea o mediación virtual**, es un método de resolución de conflictos en el cual se utiliza la **tecnología de la comunicación y la información** para facilitar el diálogo y la negociación entre las partes involucradas en un conflicto.

En lugar de reunirse físicamente en un lugar específico, las partes pueden participar en la mediación electrónica desde cualquier ubicación utilizando **dispositivos electrónicos como ordenadores, smartphones o tablets, y conectándose a través de Internet.** La mediación electrónica suele llevarse a cabo a través de **plataformas en línea**, las cuales proporcionan un entorno seguro y confidencial donde las partes pueden intercambiar mensajes escritos, participar en sesiones de chat en tiempo real, compartir documentos e, incluso, realizar videollamadas.

La vigente **Ley de Mediación (5/2012)** admite en su artículo 24 la posibilidad de desarrollar el procedimiento, a través de medios electrónicos, por videoconferencia u otro medio análogo y, aconseja

la utilización preferente de medios electrónicos en aquellos supuestos en que las reclamaciones de cantidades no superen los seiscientos euros.

En lo que respecta al procedimiento, la citada Ley dispone que éste debe constar, como mínimo, de las siguientes fases: (i) solicitud, (ii) sesión informativa, (iii) sesión constitutiva y (iv) firma del acuerdo o terminación del proceso.

VENTAJAS Y DEFICIENCIAS DE LA MEDIACIÓN ELECTRÓNICA

Primordialmente como ventajas debe tenerse en cuenta que (i) ayuda a **eliminar barreras geográficas**, siendo altamente recomendable en el caso de conflictos transfronterizos; (ii) ayuda a **ahorrar costes (reducción de costosos desplazamientos)**; (iii) **flexibilidad de horarios**; (iv) su **versatilidad**, ya que pueden adoptar diversos enfoques y formas, así como modelos híbridos que combinan elementos virtuales y no virtuales; (v) **rapidez**; (vi) **confidencialidad y privacidad**; y (vii) **sostenibilidad.**

Sin embargo, también tiene algunos aspectos que pueden dar lugar a reticencias por una de las partes como pueden ser (i) **la falta de contacto personal**, lo que puede dificultar la construcción de una relación de confianza y empatía; (ii) **problemas de comunicación**, pues al basarse en la comunicación escrita o en ocasiones en videollamadas,

puede generar malentendidos o dificultades para transmitir emociones y tono de voz; (iii) **barreras tecnológicas**; y (iv) **menos oportunidades para el lenguaje no verbal.**

TECNOLOGÍA Y MEDIACIÓN, ALIADAS PARA IMPLANTAR LA CULTURA DEL ACUERDO

Aunque la mediación, **es todavía un método infrautilizado**, la situación actual en la que se están produciendo gran cantidad de **retrasos en los procedimientos judiciales**, los **ingentes beneficios** que la mediación ofrece y la implantación de la **digitalización** en la sociedad actual, son motivos más que suficientes para conseguir que la mediación se instaure como una vía atractiva y necesaria de resolución de conflictos.

Es fundamental que se consiga una **mayor involucración por parte de las instituciones** públicas, judiciales, medios de comunicación, despachos de abogados, empresas y universidades. También es muy necesario un **cambio de mentalidad**, aprovechar las ventajas que esta ofrece para **concienciar a la sociedad y adaptarse a los tiempos actuales** para que la cultura del acuerdo tenga cada vez un mayor arraigo en la sociedad.

En definitiva, hay un **amplio camino por recorrer** para mejorar nuestra forma de resolver los conflictos, debiendo tener muy presente la tecnología, la cual, debería convertirse en nuestra gran aliada para conseguirlo. ■



El conflicto de intereses entre los socios y la sociedad

Fernando Díaz Marroquín

Los conflictos entre los intereses de la sociedad y de sus administradores (deber de lealtad del administrador) hacen correr ríos de tinta, pero, dado que escribo durante la temporada de juntas primavera-verano 2023, limitaré este artículo al tratamiento del conflicto entre los intereses de los socios o accionistas y los de las sociedades en las que participan, cuando dicho conflicto surge en relación con la adopción de acuerdos en la junta general de la sociedad.

La Ley de Sociedades de Capital regula el conflicto entre los intereses de los socios y la sociedad de forma distinta, en función del acuerdo de junta en el que cristalice el conflicto. Así, el conflicto puede tener bien una (i) naturaleza objetiva (artículo 190.1 Ley de Sociedades de Capital, LSC), cuando el acuerdo de junta afecta a los derechos y obligaciones del socio como miembro de la persona jurídica, en cuyo caso, es inevitable que el socio emita un voto orientado a favorecer su propio

interés, necesariamente a costa del interés social, o bien (ii) una naturaleza transaccional (artículo 190.3 LSC), cuando el socio es parte interesada en el objeto del acuerdo y, además, puede influir decisivamente tanto en la adopción de dicho acuerdo por la junta, por ser su voto necesario para ello, como en la formación de la voluntad de la contraparte de la sociedad en la transacción a la que se refiera dicho acuerdo de junta.

El conflicto de interés de naturaleza objetiva se cristaliza en un listado de acuerdos de junta identificados por la norma que, por su contenido, evidencian la existencia del conflicto (la autorización a un socio para transmitir su participación en el capital de la sociedad, la exclusión de un socio, la liberación de una obligación o la concesión de un derecho al socio, o la dispensa al socio-administrador de las obligaciones derivadas del deber de lealtad). El conflicto de intereses en esos supuestos es tan evidente que la norma prohíbe al socio votar dichos acuerdos, bajo sanción de

nulidad.

El listado de acuerdos en los que existe conflicto de interés objetivo tiene carácter *numerus clausus*, pero se admite que los estatutos puedan ampliarlo, extendiendo la prohibición de voto a otros supuestos, siempre que en ellos aprecie objetivamente la posibilidad de un conflicto de intereses entre el socio y la sociedad. Pero la prohibición de voto, al restringir los derechos del socio, no puede ser interpretada extensivamente, ni ampliándola a otros acuerdos distintos de los enumerados en la norma (y los estatutos, en su caso), ni extendiendo la privación del voto a personas no afectadas directamente por el conflicto de intereses, como las personas vinculadas al socio (por ejemplo, una sociedad íntegramente participada por el socio en conflicto no estará privada del voto si no se encuentra afectada por el conflicto).

De igual manera, como sólo el socio directamente afectado por el conflicto de intereses



deber ser privado del voto, las votaciones de acuerdos que afecten a varios socios en conflicto de interés deben separarse, de modo que, al votarlas individualizadamente, sólo el socio en conflicto directo quede privado del voto. Así, si en la misma junta se decide la exclusión de varios socios es preciso la votación separada de cada acuerdo de exclusión, incluso cuando la causa de exclusión sea la misma, de modo que cada socio tendrá prohibido votar en el acuerdo que le afecte a él directamente, pero no en los acuerdos de exclusión de los demás socios afectados.

Sin embargo, el conflicto transaccional (todos los conflictos de intereses no

incluidos en el listado de conflictos de naturaleza objetiva) se regula con mayor flexibilidad, no impidiendo al socio conflictuado votar el acuerdo en los que se dé tal conflicto, pero, si su voto es decisivo para su aprobación (prueba de resistencia del acuerdo), y el acuerdo fuera impugnado por la existencia de un conflicto de intereses, se invierte la carga de la prueba, correspondiendo a la sociedad, o al socio que votó en conflicto, probar que el acuerdo no es contrario al interés social. Para dicha prueba no será suficiente acreditar que el acuerdo no es abusivo o que no implica lesión a dicho interés social; será necesario probar que el acuerdo responde a una necesidad razonable de la sociedad. Son

indicios de la conformidad del acuerdo con el interés social que otros socios no conflictuados votaran a favor, o la acreditación de ausencia de beneficio derivado del acuerdo para el socio en conflicto; en sentido contrario, la ocultación del conflicto por el socio sobre el que pese el mismo puede servir como base para apreciar la nulidad del acuerdo.

Leo lo anterior y echo en falta una definición del conflicto de intereses. Las habrá mejores, pero, para no extenderme, valdrá Lucas 16.13: “ningún siervo puede servir a dos señores, porque, o bien aborrecerá a uno y amará al otro, o bien se dedicará al primero y no hará caso del segundo”. 



Aprende a descansar. ¡Hazlo con el equipo adecuado!

por Bárbara de Eliseu

El verano está aquí y todo el mundo empieza a pensar en las próximas vacaciones. Pero la mayoría de las veces, a diferencia de otras profesiones, para los abogados también es un momento de preocupaciones. «¿Cómo sobrevivirán los clientes sin mí?», pensamos. Espero que lo ridículo de estos pensamientos sea tan obvio para ti como lo es para mí. Aun así, esto es lo que nos viene a la mente.

Como siempre, todo comienza con las cosas que te dices a ti mismo, tus pensamientos y creencias. Cosas como «Nadie hace el trabajo tan bien como yo.», «Solo yo conozco el caso.», «Al cliente solo le gusta tratar los asuntos conmigo.», «Tengo que estar disponible todo el tiempo.» no le ayudará a descansar ni le dará a su familia las vacaciones que necesita.

Entonces, idealmente, como Coach de abogados, diría que deberías comenzar

por identificar este tipo de pensamientos que bloquean tu capacidad de hacer las cosas de manera diferente. Pero incluso si no está preparado para hacer este trabajo, probablemente tenga algunas de estas creencias y me gustaría informarle que la respuesta para la mayoría de ellas se basa en las relaciones que tiene con su equipo.

Sí, es probable que el cliente no se quede sin respuestas durante dos o cuatro semanas, pero precisamente para eso tienes un equipo. ¿Cuál es el propósito de un equipo?

- Para delegar trabajo
- Para delegar en alguien que tenga más o diferentes habilidades que usted
- Delegar en alguien que pueda ser más eficiente
- Para aumentar la capacidad de su bufete de abogados
- Para disminuir sus niveles de estrés

En una palabra, ¡el

propósito de un **equipo es el apalancamiento!**

Por supuesto, el equipo equivocado puede convertir tu práctica en una pesadilla. Debe contratar a los abogados y al personal adecuados para ayudarlo a usted y al bufete de abogados a lograr resultados exitosos y es por eso por lo que una práctica exitosa requiere habilidad para formar el equipo adecuado.

Con el equipo adecuado sus clientes obtendrán todas las respuestas y soluciones necesarias, sobrevivirán a tu ausencia, tendrán el trabajo bien hecho. En consecuencia, tu ansiedad disminuirá, no tendrás que estar disponible todo el tiempo y tendrás, por fin, el descanso que necesitas y las vacaciones que mereces.

Pero primero, tendrás que aprender a descansar. ¿Qué tiene que ver esto con tu equipo? Te mostraré de inmediato.

La razón por la que no puedes dormir por la noche es la misma por la que no puedes desconectar en vacaciones: sientes el mundo sobre tus hombros. Para superar este sentimiento, debes mejorar algunas habilidades:

La capacidad de **delegar**: hay que saber dar trabajo a los demás. Delegar no es tan simple como parece. La delegación efectiva requiere que determine qué se debe hacer exactamente, elija a la persona adecuada para hacerlo (y no a la que esté disponible en ese momento) y dé instrucciones precisas sobre el resultado esperado (para evitar perder el tiempo y divagar). A veces, delegar requiere que trabajes en tu relación con el poder y dejar ir, lo que significa que no puedes apegarte a la idea de que eres el que tiene las respuestas o habilidades correctas. Si ese es el caso, o tienes trabajo personal que hacer o creaste el equipo equivocado y debes remodelarlo. Si tiene a las personas adecuadas trabajando para usted y se adaptan bien a las tareas que les ha asignado, las claves para una delegación efectiva son alinear las expectativas y eliminar los obstáculos para que puedan llevar su "juego A" a sus tareas.

Confiar: una vez que renunció a su "poder", tendrá que confiar en los miembros de su equipo. Los has contratado, sabes que son buenos, así que déjalos hacer el trabajo para el que fueron contratados. Y crea que los resultados serán tan buenos o mejores que los que usted entregaría. Confíe en que sus

abogados son responsables, capaces, cuidadosos, rigurosos, diligentes.

Y si por alguna razón no lo son, **capacita a tu equipo**: como líder, muéstrales la importancia de su trabajo dentro del bufete de abogados, bríndales **feedback** periódico para que mejoren sus habilidades y su trabajo, involúcralos y hazlos sienta la responsabilidad de trabajar para los clientes de su bufete de abogados.

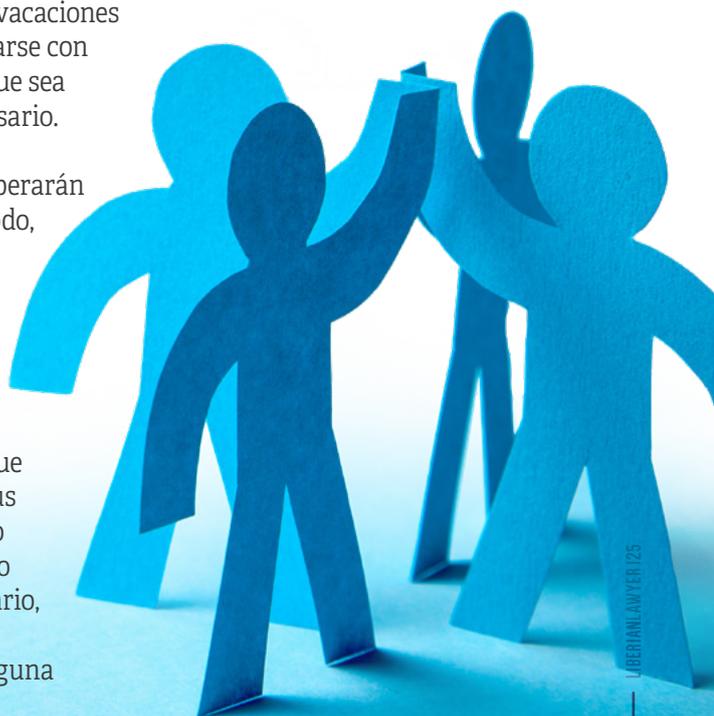
Crea un **espacio seguro**: para que, si tienen dudas, acudan a ti, te hablen abiertamente.

Respetar su descanso como quieres que se respete el tuyo: todos necesitamos desconectarnos. Tanto si tienes más o menos responsabilidades, no hay otra forma de cargar baterías. Por lo tanto, no existe tal cosa como que algunas personas necesiten más descanso que otras. Usted se va de vacaciones, los miembros de su equipo se van de vacaciones y nadie debe molestar con el trabajo a menos que sea absolutamente necesario.

¡Estas habilidades liberarán su tiempo y, sobre todo, liberarán su mente para descansar y disfrutar de la vida, el tiempo con la familia y los amigos! Una vez que sepas que todo está cuidado, tus clientes están siendo atendidos, recibiendo todo el apoyo necesario, tu equipo va a toda velocidad y, si por alguna

razón no lo están, acudirán a ti, tu bufete de abogados está preparado para crecer y cumplir las metas que te has propuesto y serás capaz de relajarte y divertirse sin preocupaciones.

Construir el equipo correcto te hará feliz y orgulloso. Evite pensar que es desechable ahora que tiene a las personas adecuadas de su lado. Juntos, harán un mejor trabajo, harán crecer la reputación y el negocio de su bufete de abogados y todos tendrán la oportunidad de equilibrar la vida y el trabajo de una manera saludable, porque se respaldan mutuamente. ¡Y qué sensación tan increíble es esa! 📌





Consejos para hablar en inglés

por charlie shan

Para negociar con éxito en inglés, debe poder hablar de una manera que sea comprensible y profesional. Un peligro es cometer demasiados errores y perder negocios a medida que las personas dejan de pedir aclaraciones o de querer hablar por teléfono o videoconferencias con usted.

Peor aún, he oído hablar de autosabotaje cuando las personas dejan de levantar el teléfono ellos mismos o de pedir trabajo en su empresa que implique hablar inglés. La buena noticia es que, si bien el inglés legal suele ser complicado, dominar su uso se reduce a prestar atención a los fundamentos simples. Por ejemplo, prestar atención a tu pronunciación, la velocidad de tu discurso y tu vocabulario te permitirá concentrarte en tu trabajo en lugar de en tu idioma.

Comencemos con la pronunciación porque es crítica. Una palabra bien pronunciada

se entenderá mientras que una palabra mal pronunciada no lo será y esto puede descarrilar una negociación. Dado que ser entendido y sonar respetable es la métrica del éxito, este es un factor muy importante. La razón por la que la pronunciación es un punto de fricción es porque no es solo el hecho de que estás tratando con los sonidos de otro idioma, sino también que tienes algunas de las palabras menos utilizadas y más complejas que necesitas dominar con el inglés legal.

Por ejemplo, si va a hablar con un cliente sobre la limitación de la responsabilidad utilizando un vehículo de propósito especial para proteger a una sociedad holding en su empresa conjunta, entonces tendrá que practicar este vocabulario que pondría a dormir a la mayoría de los hablantes nativos. La velocidad de su habla es otro factor común que a menudo necesita ser ajustado. El español se habla más rápido que el inglés y mucho

más rápido de lo que un abogado suele dar consejos o negocia también. Al reducir la velocidad, le dará a los oyentes más tiempo para comprender lo que está diciendo y cómo lo dice también.

Relacionado con esto, mezclar idiomas es algo que no recomiendo. Si estás hablando en inglés y cambias a español para pronunciar correctamente una palabra en español, es probable que pierdas a un hablante de inglés. Por ejemplo, si dices "aconsejamos presentar los documentos a Las Cortes de Madrid lo antes posible" pero pronuncias Las Cortes de Madrid con entonación y velocidad en español, es probable que confundas y asustes al hablante de inglés.

Los clientes confundidos y sorprendidos generalmente no son clientes felices. Por contexto, hablo español y enseño inglés legal a abogados españoles e incluso no tengo idea de lo que dicen la mitad del tiempo cuando

cambian de inglés a español de esta manera. El vocabulario también es importante porque los términos especializados son lo que necesitamos usar para asesorar a los clientes y negociar contratos. Recomiendo usar el lenguaje más simple posible al hablar porque será el más fácil de pronunciar para ti y el más fácil de entender para los demás.

Como ejemplo de una de mis lecciones recientes, aconsejé que en lugar de usar el término fotovoltaico, el abogado de energía corporativa está mejor diciendo energía solar. Esto será mucho más fácil de pronunciar y más fácil de entender para otras personas también. Por lo tanto, la pronunciación, la velocidad de su discurso y su vocabulario especializado son importantes, pero el mayor problema que veo que afecta a los abogados españoles que necesitan trabajar en inglés es en realidad la falta de una práctica oral consistente.

El secreto para estar listo para contestar el teléfono, negociar y asesorar a los clientes en

inglés es encontrar una manera de practicar hablar inglés regularmente. Incluso una clase de conversación de una hora en inglés sobre temas no legales contribuye en gran medida a mantener sus músculos del habla y su memoria receptiva y lista. Usarlo o perderlo se aplica aquí y los abogados que hablan en inglés regularmente en sus empresas o firmas tienen una ventaja sobre los abogados que no lo hacen.

Cuando se trata de cómo debe hablar en inglés como abogado, recomiendo dominar tonos de cortesía neutral, amistad cercana y desacuerdo firme. De esa manera, estará listo para comenzar nuevos proyectos con gracia, vincularse con su cliente por los contratiempos y estar en desacuerdo con el abogado contrario de manera efectiva. Cada persona es diferente y preferirá diferentes estilos de comunicación también. Cuando se trata de niveles de formalidad y entrega, es poco probable que un ejecutivo ocupado aprecie el mismo enfoque que

un inversionista jubilado, por ejemplo.

Si puede prepararse escribiendo y ensayando guiones en los que cortésmente rechaza y acepta ofertas con gracia, así como pide aclaraciones, comenzará a resolver el problema de la falta de práctica y preparación oral, lo que conduce a una falta de confianza al hacerlo. ■

BIO

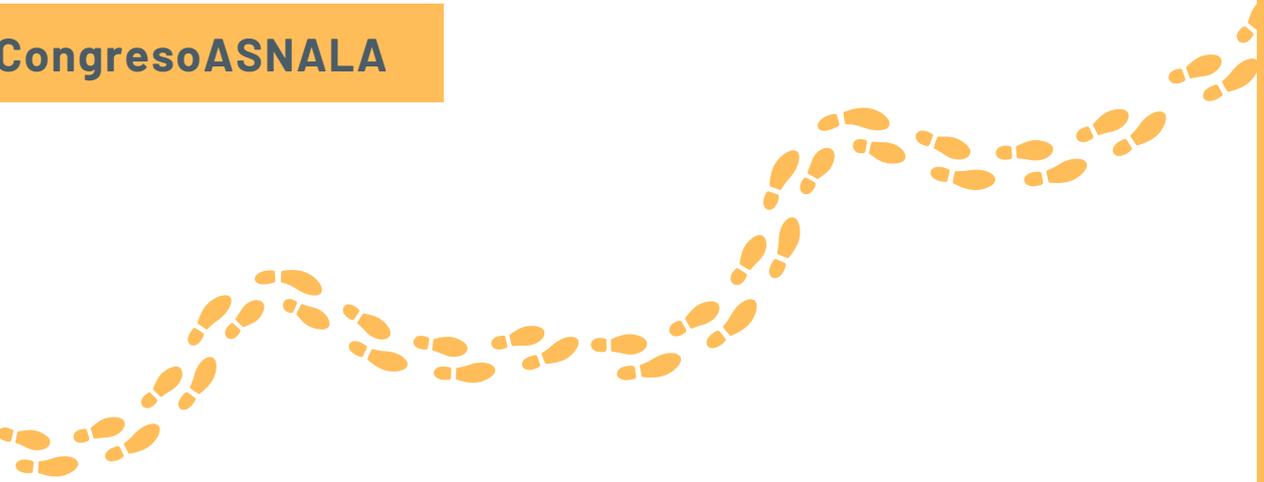
Charlie Shan entrena a abogados corporativos españoles que ejercen internacionalmente en inglés. Cuando los tribunales cerraron por COVID en 2020, era un abogado canadiense que recibió una oferta para enseñar inglés en España que aceptó. Aunque al principio dudaba de hasta qué punto los abogados españoles necesitaban trabajar en inglés, comenzó a publicar consejos en LinkedIn y fue contratado casi de inmediato para ayudar a un abogado a negociar contratos multimillonarios y ha seguido trabajando en el sector desde entonces. Charlie tiene una licenciatura en derecho de Inglaterra, así como una licenciatura en Literatura Inglesa y un diploma en Comedia: Escritura y Actuación. ■



XXIII CONGRESO NACIONAL

25 AÑOS
asnala
Asociación Nacional de Laboralistas

#XXIIICongresoASNALA



26-28 OCTUBRE 2023
RESERVA TU PLAZA

www.asnala.com

Santiago de Compostela

PATROCINADORES OFICIALES



PATROCINADORES



COLABORADORES





IBERIAN LAWYER



THE DIGITAL AND FREE MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN
BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

- Interviews with lawyers, in-house counsel, tax experts
- Business sector studies
- Post-awards reports
- Video interviews

Follow us on



Search for Iberian Lawyer or IBL Library on



N 126 | Julio 2023

Editor-in-Chief

ilaria.iaquinta@iberianlegalgroup.com

Deputy Editor

michael.heron@iberianlegalgroup.com

In collaboration with

julia.gil@iberianlegalgroup.com
irina.wakstein@iberianlegalgroup.com

Contributor

michela.cannovale, nicola di molfetta, giselle estrada ramirez, mercedes galán, giuseppe salemme

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.com

Administration Officer

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Graphic Designer

francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.com
andrea.cardinale@lcpublishinggroup.com
riccardo.sisti@lcpublishinggroup.com

International Project & Conference Manager

anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

CEO

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.com

General Manager and Group HR Director

stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.com

Group Communication and Business Development Director

helene.thierry@lcpublishinggroup.com

Group CFO

valentina.pozzi@lcpublishinggroup.it

Marketing and Sales Supervisor

chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

Account Executive Brazil, Iberian and Latam Markets

amanda.castro@iberianlegalgroup.com

Events and Sales Coordinator

silvia.torri@lcpublishinggroup.com

Editor

Oficina registrada:
C/ Manuel Silvela, 8
1º Dcha
28010 Madrid
T: + 34 91 563 3691
info@iberianlawyer.com
www.iberianlawyer.com
www.thelatinamericanlawyer.com

The publisher and authors are not responsible for the results of any actions (or lack thereof) taken on the basis of information in this publication. Readers should obtain advice from a qualified professional when dealing with specific situations. Iberian Lawyer is published 11 times a year by Iberian Legal Group SL.
© Iberian Legal Group SL 2020 - January 2022
Copyright applies. For licensed photocopying, please contact info@iberianlegalgroup.com

Legal Deposit

M-5664-2009