

## GA\_P, IMPARABLE

La firma cumple su 50 aniversario en España y una década en Portugal. Hablamos con Mafalda Barreto, socia directora de la oficina de Lisboa

## BITBASE

Iberian Lawyer habla con Bárbara Sanjuán Pardo sobre el mercado de las criptomonedas en España

## DESCIFRANDO LAS CRIPTOMONEDAS

Miguel Sánchez Monjo, socio de Cuatrecasas, analiza estas inversiones

## DESTINO: MÉXICO

Alberto García Linera, llamado a liderar el nuevo grupo de Linklaters en México

## EL AS EN LA MANGA DE CCA

Alcina de Oliveira Alves es la "Joven e Imparable" de este mes

# JACOBO MARTÍNEZ, LÍDER NATURAL

Jacobo es parte de la historia de Eversheds Sutherland en nuestro país y eso se nota cuando habla de su equipo y de los últimos movimientos realizados dentro del plan estratégico que ha puesto en marcha como socio director en España.

For further info about the awards: [awards@iberianlegalgroup.com](mailto:awards@iberianlegalgroup.com)  
For further info about the other events: [events@iberianlegalgroup.com](mailto:events@iberianlegalgroup.com)

## Iberian Lawyer

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

IP & TMT Awards - Portugal	New Date Lisbon, 07/09/2021
Forty under 40 Awards	Madrid, 23/09/2021
IP & TMT Awards - Spain	New Date Madrid, 07/10/2021
Gold Awards	Madrid, 4/11/2021
LegalDay	Madrid, 4/11/2021
Legaltech Day - Iberian	Madrid, 23/11/2021
Labour Awards - Portugal	Lisbon, 2/12/2021

## The Latin American LAWYER

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

Energy & Infrastructure Awards	New Date Sao Paulo, 17/03/2022
--------------------------------	--------------------------------

## FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

The Global Annual Event for the Finance Community.

Financecommunity Week	Milan, 15-19/11/2021
-----------------------	----------------------



## INHOUSECOMMUNITY AWARDS

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

Inhousecommunity Awards - Italy	Milan, 14/10/2021
Inhousecommunity Awards - Switzerland	Lugano, 25/11/2021

# OLÍMPICOS

por desiré vidal

Las Olimpiadas de Tokio, celebradas un año después de la fecha oficial, con restricciones y sin público, nos han demostrado que, a pesar del daño hecho por el COVID-19, la humanidad seguirá adelante reforzada por la superación que ha supuesto este periodo (hablamos en pasado con la esperanza de que esta pesadilla esté realmente terminando). Los valores que hemos visto a flor de piel, a través de una pantalla, en los campeones olímpicos, son los mismos que podemos percibir en la mayoría de los equipos legales de Iberia; trabajo en equipo, honestidad, espíritu de superación, sabiduría, constancia, innovación, entusiasmo y fortaleza ante la derrota. Incluso la vulnerabilidad, revelada públicamente como un sano ejercicio, nos ha recordado la frase atribuida a Sir Walter Elliot: "La perseverancia no es una carrera larga, son muchas carreras cortas una tras otra".

Y en esas estamos. El año que esperábamos ansiosamente, 2021, afronta su último *quarter* y, realmente, no nos ha decepcionado hasta el momento. La recuperación frente a la pandemia va reflejándose en los mercados y en las operaciones. Las mujeres

siguen ganando el merecido peso en el sector Legal, y lo destacamos en *On the move*, con el nombramiento de Paula Gomes Freires como nueva socia directora de VdA, además prosigue el refuerzo de áreas clave como Litigación, Reestructuraciones, Corporate y Derecho Público, entre

otras, y se crean otras nuevas, con la premisa de los ESG como nuevo reto corporativo. En On the web, el sector de las renovables muestra cómo la península ibérica, bendecida con mucho sol y fuertes vientos, ya es líder en generación de energía verde y protagonista de importantes *deals* transfronterizos que atraen a inversores extranjeros.

También, en este mes de septiembre, estamos de cumpleaños. Celebramos el 50 aniversario de Gómez-Acebo & Pombo en España y su primera década en Portugal llevando a Mafalda Barreto, socia directora de la oficina lusa, a la portada de la versión en inglés. La firma, más que consolidada tras estos años, ha demostrado seguir una línea de calidad y valores que la hacen única e imparable dentro del sector legal. Larga vida a GA\_P.

En portada de la versión en español, un líder natural que llegó al liderazgo también naturalmente, por el propio transcurso de la vida de la firma en nuestro país, historia de la que él forma parte desde el principio. Nos referimos a Jacobo Martínez, socio director de Eversheds Sutherland en España. Un hombre afable y cercano que cuenta con un ambicioso plan estratégico para el despacho.

Del mundo in-house, este mes Iberian Lawyer les acerca la figura de Nuno Menezes, director jurídico de Teleperformance Portugal, empresa emblemática en el país luso, y a Bárbara Sanjuán Pardo, directora Legal de BitBase, una empresa española de compra y venta de bitcoins, entre otros servicios. Precisamente, en este número 107 rescatamos la sección Private Equity para, junto a Miguel Sánchez Monjo, socio de Cuatrecasas, descifrar los pros y contras del mercado de inversiones en criptomonedas. Un mercado que irá ganando peso en nuestra vida a medida que vaya avanzando su regulación en Europa y en Iberia.

Hablando de Olimpiadas, desde nuestra revista hermana MAG, nos llega la entrevista a Marcello Dolores, vicepresidente de Asuntos Jurídicos y Normativos para el sur de Europa de Discovery Networks International, realizada por Ilaria Iaquina. También en el plano internacional, de la mano del director editorial del grupo, Nicola Di Molfetta, ofrecemos la entrevista a Bertrand Schapiro, director de Ardian Growth, que nos habla del acuerdo con Logalty y, entre otras, asegura que España puede ser un mercado clave en Europa en cuanto a Legaltech.

En Socios por el Mundo, regresamos a México para conocer mejor a Alberto García Linera, abogado de Linklaters llamado a liderar el nuevo grupo de esta firma en el país. Como Joven e Imparable de septiembre, descubrimos el As que guarda en la manga el despacho portugués CCA: Alcina de Oliveira Alves.

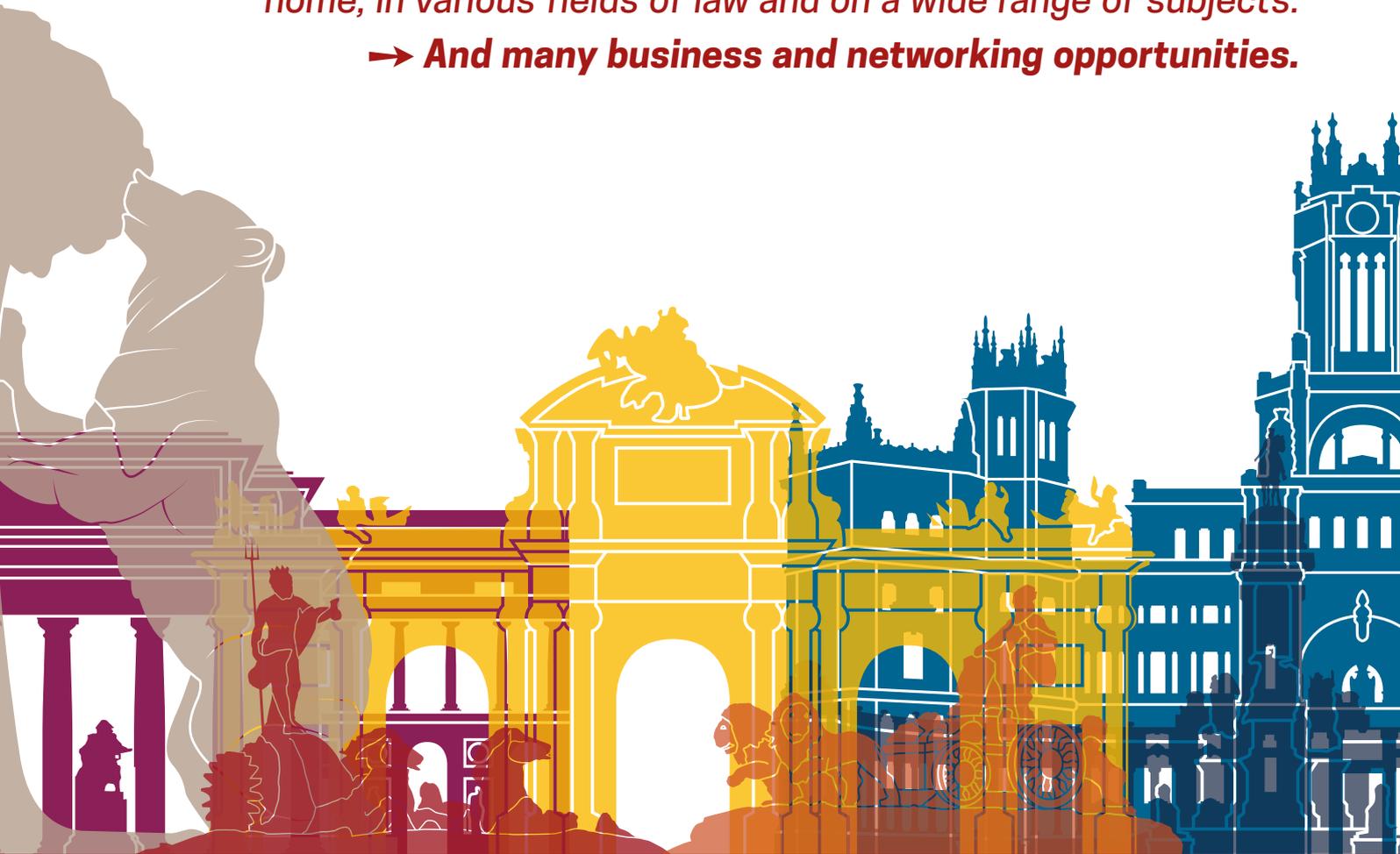
Encontrarán en este ejemplar, además, un resumen de la V Legalcommunity Week celebrada en Italia a principios de julio, que fue un éxito tanto por la categoría de los ponentes como por las conversaciones sostenidas y la productividad de los encuentros.

Desde Bruselas, José Rivas, socio de Bird & Bird, nos habla del “Nuevo marco para patentes Esenciales para normas (SEPs) y su encaje con el Derecho Europeo de la Competencia”. Por último, contamos con la reflexión del abogado Marcos Camacho sobre la evolución del Turno de Oficio en los últimos años y las secciones habituales de Women in a Legal World, Association of Corporate Counsel y World Compliance Association. 

*Meet the World's Lawyers in Madrid!*

## UIA 2021 HYBRID CONGRESS

- **More than 45 working sessions** to attend in Madrid or from home, in various fields of law and on a wide range of subjects.
- **And many business and networking opportunities.**



**MADRID, SPAIN**  
OCTOBER 28-30, 2021

Media partner





N 107 | Septiembre 2021

**Chief Editor**

desire.vidal@iberianlegalgroup.com

**En colaboración con**

michael.heron@iberianlegalgroup.com

**Group Editor-in-Chief**

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

**Managing Editor**

llaria.laquinta@lcpublishinggroup.it

**Group Art director**

hicham@lcpublishinggroup.it • kreita.com

**Country Manager Portugal & Brazil**

carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

**Managing Director**

aldo.scaringella@iberianlegalgroup.com

**Group COO**

emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

**Group Communication and Business Development Director**

helene.thierry@lcpublishinggroup.it

**Administration Officer**

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

**Contributors**

diego cabezuela sancho, José rivas, marcos camacho, maría cermeño

**Editor**

Oficina registrada:  
C/ Covarrubias 3, bajo D  
28010 Madrid - España  
Tel. +34 91 563 3691  
info@iberianlawyer.com  
www.iberianlawyer.com  
thelatinamericanlawyer.com

El editor y los autores no se hacen responsables de los resultados de las acciones (o ausencia de las mismas) que se tomen en base a la información de esta publicación. A la hora de hacer frente a determinadas situaciones se recomienda a los lectores que busquen asesoramiento de un profesional cualificado. Iberian Lawyer se publica 11 veces al año por Iberian Legal Group SL 2020 - 09.2021 Se aplica el derecho de autor.

Para fotocopias con licencia, póngase en contacto con info@iberianlegalgroup.com.

**Política editorial**

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

**Depósito Legal**

M-5664-2009



**34 EVERSHEDES SUTHERLAND ESPAÑA**  
**JACOBO MARTÍNEZ, LÍDER NATURAL DE UNA FIRMA EN ASCENSO**

**08 ON THE MOVE**  
VdA nombra nueva socia directora

**26 ON THE WEB**  
Fiebre de renovables: Entrada de inversores extranjeros en el mercado ibérico

**50 IN-HOUSE ESPAÑA**  
Bárbara Sanjuán Pardo, directora Legal en BitBase

**56 IN-HOUSE PORTUGAL**  
Nuno Menezes, director jurídico de Teleperformance Portugal

**60 DE LA REVISTA MAG**  
La dirección Jurídica de los Juegos Olímpicos, con Marcello Dolores

**64 INTERNACIONAL**  
Ardian Growth y el Legaltech, con Bertrand Schapiro

**66 PRIVATE EQUITY ESPAÑA**  
Descifrando las criptomonedas, con Miguel Sánchez Monjo, socio de Cuatrecasas

**72 SOCIOS POR EL MUNDO**  
Alberto García Linera, al frente del nuevo grupo de Linklaters en México

**78 JÓVENES E IMPARABLES**  
Alcina de Oliveira Alves, de CCA



**42 GA\_P IMPARABLE CELEBRA SU 50 ANIVERSARIO EN ESPAÑA Y CUMPLE UNA DÉCADA EN PORTUGAL**

**86 LEGALCOMMUNITY WEEK**  
Resumen de la V edición de la semana Legal celebrada en Italia

**100 NOTICIAS DESDE BRUSELAS**  
José Rivas nos habla del nuevo Marco para Patentes Esenciales para Normas (SEPS) y su encaje con el Derecho Europeo de la Competencia

**102 OPINIÓN**  
El abogado Marcos Camacho reflexiona sobre la evolución del Turno de Oficio en España

**104 ASSOCIATION OF CORPORATE COUNSEL**  
Una vuelta fructífera, mensaje de la ACCE España, por Teresa Mínguez

**106 WOMEN IN A LEGAL WORLD**  
María Cermeño, directora de los Servicios Jurídicos de Telefónica España, sobre "Diversidad en el nuevo Estatuto General de la Abogacía Española"

**108 WORLD COMPLIANCE ASSOCIATION**  
La hora del (buen) Lobby, un congreso imprescindible, por Diego Cabezuela Sancho



**World Jurist**  
Association

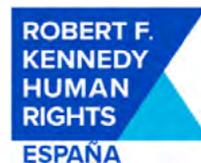
**WORLD LAW CONGRESS  
COLOMBIA 2021**

[www.worldlawcongress.com](http://www.worldlawcongress.com)



**Sponsored by:**

**Media Partners:**





DIRECTIVOS PORTUGAL

## VdA nombra nueva socia directora

VdA ha nombrado a **Paula Gomes Freire** nueva socia directora de la firma y a **João Vieira de Almeida** senior partner. Estos nuevos nombramientos son el resultado de una modificación del modelo de gobierno de la firma recientemente aprobado, tamandu ambos posesión de sus cargos en febrero de 2022.

Paula Gomes Freire (en la foto a la derecha) ya era miembro del Consejo de Administración de VdA y sucederá a João Vieira de Almeida (en la foto a la izquierda) como socia directora. Su nueva función incluye presidir la Comisión Ejecutiva y dirigir la gestión operativa de la firma, centrándose en el negocio, el equipo y los resultados. El nuevo cargo de João Vieira de Almeida como senior partner incluye presidir el Consejo de Administración, ser responsable del desarrollo estratégico, la gestión de las asociaciones y, especialmente, centrarse en la protección y promoción de la cultura y la sostenibilidad.

Paula Gomes Freire declaraba: “Me siento muy honrada y orgullosa de haber sido nombrada futura socia directora de VdA, función que desempeñaré con un gran sentido de misión y responsabilidad por la confianza depositada en mí por mis socios. Tenemos una visión clara de los retos a los que se enfrentan nuestros clientes y de las exigencias del mercado, pero también somos muy conscientes de la importancia de nuestra gente y de cómo hay que potenciar al equipo. Queremos seguir nuestra visión e incluso potenciarla, y esa será mi principal función”. Paula Gomes Freire es actualmente miembro del Consejo de Administración y socia de Banking & Finance. Paula ha estado muy involucrada en la evolución de ambos sectores durante los últimos 25 años y ha participado en algunas de las operaciones más emblemáticas realizadas en el mercado portugués. Reconocida por su amplia experiencia y extenso conocimiento de los sectores Bancario y Financiero, Paula ha sido distinguida por los principales directorios jurídicos internacionales y clasificada en el Top 50 mujeres InspiraLaw de la Península Ibérica por Iberian Lawyer. Paula cuenta con un postgrado en Derecho Mercantil Inglés por el College of Law de la Universidad de Londres y un máster en Dirección de Despachos de Abogados por la Universidad George Washington.



## ECONOMÍA-SALUD PORTUGAL

## PRA refuerza su oficina de Oporto y crea una nueva Unidad Económica

PRA-Raposo, Sá Miranda & Associados ha integrado un nuevo equipo de abogados para su oficina de Oporto. Este nuevo equipo estará dirigido por **Daniel Torres Gonçalves** (en la foto), que se integra como socio para dirigir una nueva Unidad Económica - Unidad Económica de Salud.

“El objetivo es convertir a la PRA en una referencia nacional en el ámbito del Derecho Sanitario. Con la experiencia adquirida en esta área, combinada con las herramientas de las que dispone PRA, se sientan las bases para construir una oferta integrada de servicios jurídicos para los principales actores del mercado sanitario en Portugal”, declaraba Daniel Torres Gonçalves, que cuenta con más de 10 años de experiencia en el

área. Desde 2012, es presidente de AMEDIJURIS - Asociación Portuguesa de Derecho y Medicina y también es miembro del Consejo Asesor del Instituto de Saúde Baseada na Evidência - ISBE, habiendo formado parte también del Consejo Nacional de Ética para las Ciencias de la Vida. Según **Miguel Miranda**, presidente del Comité Ejecutivo de PRA, “este es un paso más en la solidificación de la estructura de la ARP. Se trata de una inversión estratégica en el desarrollo del área de Salud, que coincide con un momento en el que existe una percepción generalizada de su importancia. Daniel es un destacado abogado en esta área, un excelente profesional que, junto con su equipo, ha abrazado con naturalidad el proyecto de PRA, lo que nos hace sentirnos muy orgullosos”.

## PROMOCIONES PORTUGAL

## CTSU promueve a un nuevo socio

El bufete de abogados CTSU, práctica de Deloitte Legal en Portugal, ha nombrado a **Miguel Koch Rua** (en la foto) nuevo socio. Con más de 20 años de experiencia profesional en las áreas de Corporate y M&A, Miguel Koch Rua ha coordinado y colaborado activamente en relevantes transacciones, Reestructuraciones Societarias y procesos relacionados con la Inversión Extranjera Directa en diversos sectores de actividad, entre los que se encuentran la automoción, la distribución alimentaria, la informática, el turismo y el sector inmobiliario.

“Esta promoción es el resultado del trabajo, el compromiso y la integridad que hicieron que Miguel desarrollara una sólida trayectoria en nuestra firma, basándose en los valores que promueve CTSU y revelando una enorme dedicación a la misma”, declaraba **Mónica Moreira**, socia directora de CTSU.

Miguel Koch Rua es licenciado en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad Católica de Oporto, cuenta con un postgrado en Derecho Laboral Comunitario por la misma institución, y cursó un máster en Derecho en la Facultad de Derecho de la Universidad Católica de Lisboa. Desde 2013, es profesor invitado en la Escuela de Negocios de Oporto en el programa de postgrado en Gestión de Proyectos.



**22-23 SEPTIEMBRE 2021**

# 7<sup>er</sup> CONGRESO INTERNACIONAL DEL LOBBY

**LOBBY & COMPLIANCE**[lobby.eventocompliance.com](http://lobby.eventocompliance.com)

La palabra lobby viene asociándose tradicionalmente en nuestra sociedad, a movimientos oscuros y de dudosa legalidad, a través de los cuales, grandes corporaciones o grupos de presión influyen en los poderes públicos para conseguir regulaciones favorables a sus intereses. Muchas grandes decisiones políticas de la última década, incluso decisiones del tamaño de rescates económicos a bancos, o incluso a países durante la crisis de la zona euro, han dejado tras de sí una estela de interrogantes y dudas sobre la influencia exacta que hayan podido tener en su sentido final, la actuación de determinados grupos de lobby.

El Comité Jurídico Internacional de la WCA convoca esta jornada de reflexión, intercambio y búsqueda de soluciones sobre los principales sectores económicos en Europa y América.

**FECHA:  
22-23 SEPTIEMBRE 2021****HORA:  
15:00 - 20:00****CONEXIÓN  
100% ONLINE****INSCRIPCIÓN:  
GRATUITA****LA INSCRIPCIÓN INCLUYE:**

- Acceso a todas las conferencias y paneles del congreso ONLINE
- Diploma y acceso al material del congreso: 15€

**Inscripciones en: <http://lobby.eventocompliance.com>**

Patrocinadores ORO

Con la colaboración / soporte de

Media Partner

Apoyos Institucionales

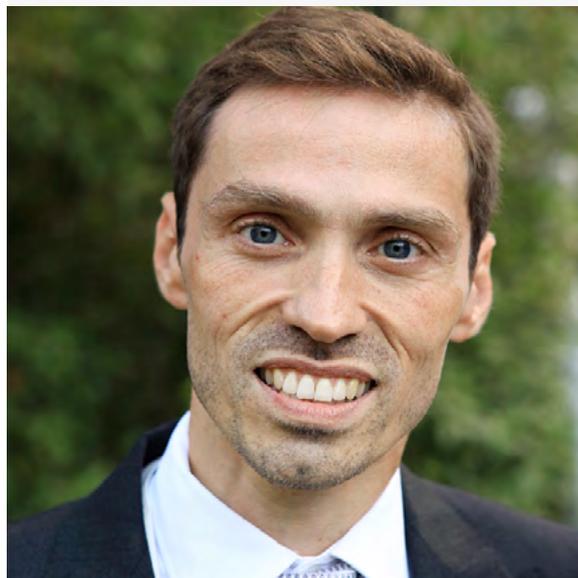


## CONTRATACIONES LATERALES PORTUGAL

## Sérvulo y SLCM confirman nuevos fichajes

Sérvulo & Associados ha fichado a **Pedro Silveira**, que se incorpora desde Serra Lopes, Cortes Martins & Associados como socio, mientras que SLCM ha contratado a **Jorge Serrote** como asociado sénior.

Pedro Silveira (en la foto a la izquierda) se incorpora a Sérvulo & Associados desde SLCM, donde ha sido asociado sénior desde 2017, tras haberse incorporado a la firma en 2008. De 2013 a 2015, dejó el bufete para ser adjunto al secretario de Estado de Finanzas del Ministerio de Finanzas durante el XIX Gobierno portugués. Es licenciado en Derecho, máster en Derecho y Empresa, postgrado en Derecho Mercantil y LLM por la Universidade Católica Portuguesa. Es un abogado con experiencia en Derecho Societario y en Fusiones y Adquisiciones, con una trayectoria demostrada en el sector de la abogacía. Por otro lado, Jorge Serrote (en la foto a la derecha) es el nuevo asociado sénior en el departamento de Fusiones y Adquisiciones, Banca y Finanzas y Private Equity de SLCM. Se incorpora procedente de DLA Piper ABBC, donde también era asociado sénior en la misma área desde marzo de 2019. Su experiencia se centra en Derecho Bancario y Financiero, Mercantil y Societario. Tiene una amplia experiencia en operaciones de Fusiones y Adquisiciones y Private Equity, principalmente en el sector financiero e inmobiliario. Comenzó su carrera en PLMJ en 2010 como abogado en prácticas y fue promovido a abogado en noviembre de 2013, posición que mantuvo hasta febrero de 2019, cuando se trasladó a DLA Piper Portugal. Es licenciado en Derecho, tiene estudios de postgrado en Derecho Fiscal/Tributario y Derecho Societario, y un máster en Derecho Societario por la Universidade de Coimbra.



## LITIGIOS Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS PORTUGAL

## TELLES incorpora a un socio de Litigios y Resolución de Conflictos de PLMJ

TELLES ha reforzado su equipo de Litigios, Arbitraje, Recuperación e Insolvencia con la contratación de **Nuno Miguel Lourenço** (en la foto) como socio. Nuno Miguel Lourenço es licenciado en Derecho por la Universidad Nova de Lisboa y tiene un postgrado en Arbitraje por la misma institución, donde también ha sido profesor invitado en la práctica de Litigios Civiles de la Corte y en el máster de Derecho Arbitral. Se incorpora a TELLES procedente de PLMJ, donde era socio responsable de las mismas áreas de práctica, y acumula 15 años de experiencia desde su incorporación en 2006.

Según **Miguel Torres**, socio director de TELLES: "Nuno, por sus características personales y profesionales, similares a las que defendemos en y para TELLES, es un activo para nuestro proyecto. Por otro lado, dada la creciente demanda en el área de Litigios, la integración de Nuno en nuestra firma pretende dotar al equipo de una mayor capacidad de respuesta y de conocimientos técnicos derivados de su amplia experiencia en Litigios, especialmente con clientes internacionales".

Con este refuerzo de la estructura corporativa, TELLES cuenta ahora con 20 socios.

# PREMIO CONEDE AL TALENTO JURÍDICO



## FASE 1

167 CANDIDATURAS  
RECIBIDAS Y ANALIZADAS



44 UNIVERSIDADES:  
30 PÚBLICAS Y 14 PRIVADAS



NOTA DE CORTE: 8,91



57% MUJERES Y 43% HOMBRES



## FASE 2

SELECCIONADOS LOS 50  
MEJORES EXPEDIENTES

26 UNIVERSIDADES:  
18 PÚBLICAS Y 8 PRIVADAS

NOTA MEDIA MÁS ALTA: 9,8

52% MUJERES Y 48% HOMBRES

## FASE FINAL: SEPTIEMBRE DE 2021, MADRID

### PATROCINADORES:



fundación  
MUTUALIDAD ABOGACÍA

URÍA  
MENÉNDEZ



ISIE  
LAW  
SCHOOL

LEFEBVRE

### MEDIA PARTNER:

Iberian  
Lawyer



DIRECTIVOS REGIONALES, REESTRUCTURACIÓN E INSOLVENCIA ESPAÑA

## ONTIER nombra responsable del norte de España y ficha un socio para dirigir Reestructuración e Insolvencia

ONTIER apuesta por continuar su expansión en el norte de España, nombrando a **Carlos Ranera** (en la foto a la izquierda), antiguo director general de negocio, como nuevo responsable de la firma en el norte de España, con el objetivo de convertir a la firma en un referente en el norte y noroeste del país. Ranera toma las riendas de este cargo tras una prolífica carrera profesional que le convierte en un perfecto conocedor del tejido empresarial de esta zona, donde trabajó durante muchos años en diferentes puestos directivos.

Es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, PDD y NIC-Basel II por el IE. Además, cuenta con un programa de dirección y un programa de liderazgo por el IESE y es analista y columnista habitual de los principales medios de comunicación. Gran parte de su carrera profesional se ha desarrollado en el sector bancario, en el área de negocio, donde llegó a ser director general de EspañaDuro (Grupo Unicaja), así como consejero de numerosas empresas. También fue director regional del Banco Santander y director regional del Banco Santander.

ONTIER también ha incorporado a **José Luis Luna** (en la foto de la derecha) como socio y responsable de Reestructuración e Insolvencia. José Luis ha sido, desde principios de 2016, jefe de los Servicios Jurídicos Corporativos de Abengoa, miembro de su Comité de Dirección, y desde marzo de 2021, miembro de su Comité Ejecutivo, participando de forma muy relevante en los diferentes procesos de Reestructuración de Abengoa y sus filiales en Uruguay, Perú y Chile, y muy activo en la gestión de los procesos de Insolvencia de las filiales del grupo en diferentes jurisdicciones como EEUU y México.

José Luis Luna se incorporó a Abengoa en 2007, inicialmente como director del departamento Jurídico de Zeroemissions, para pasar a dirigir el departamento Jurídico de Abener en 2011 y, posteriormente, el de Desarrollo de Negocio de Abeinsa. Anteriormente, fue asociado en el departamento Mercantil-Financiero de Uría Menéndez y Montero Aramburu, especializado en operaciones de Corporate Finance y Financiación Estructurada, así como en Operaciones de Reestructuración Empresarial. Es licenciado en Derecho por la Universidad de Sevilla y tiene un máster en Asesoría Jurídica de Empresas por el Instituto de Empresa, un postgrado en Política Europea y Derecho Comunitario por el Institut d'Etudes Politiques de la Universidad Robert Schuman de Estrasburgo en Francia y algunos estudios en la Universidad de Georgetown en Washington.



FISCAL, PROMOCIONES ESPAÑA

## C&L refuerza su práctica fiscal, promueve a dos socios y nombra a un nuevo secretario general

Cases & Lacambra ha reforzado su equipo de Fiscal con la contratación de **Alberto Gil** (en la foto, primero a la izquierda) como nuevo socio. Gil se incorpora a la firma procedente de Uría Menéndez, donde trabajó durante casi nueve años en la oficina de Barcelona. Alberto prestará servicios de asesoramiento Fiscal desde la oficina de Andorra, jurisdicción a la que ha estado muy expuesto durante su carrera profesional. Alberto es licenciado en Derecho y Ciencias Políticas por la Universidad de Valencia. Se especializó en Derecho Financiero y Tributario en el postgrado conjunto del Instituto de Estudios Fiscales de la Universidad de Valencia y es doctor en Derecho Tributario Europeo por la Universidad de Bolonia en Italia.

Según la firma: "Esta incorporación responde a la necesidad de dotar al Principado de Andorra de profesionales con un sólido perfil técnico y académico en un contexto de creciente demanda de servicios de calidad y supone un paso más en el desarrollo estratégico de la firma, basado en liderar el mercado de actores Jurídicos y Tributarios en el Principado de Andorra".

La firma también ha nombrado a **Fabio Virzi** (en la foto, segundo a la izquierda) socio de Litigios y Arbitraje de España, y a **Laura Nieto** (en la foto, segunda a la derecha) socia de Mercados y Servicios Financieros de Andorra, y a **Araceli Leyva** (en la foto, primera a la derecha), actual of counsel, nueva secretaria general.

Laura Nieto será la nueva socia del grupo de práctica de Mercados y Servicios Financieros en Andorra. Se incorporó a la firma en 2015 y está especializada en Banca y Regulación Financiera. Cuenta con una amplia experiencia en el asesoramiento a entidades de crédito y empresas de servicios de inversión en asuntos transaccionales y regulatorios.

Fabio Virzi es el nuevo socio de la práctica de Litigios y Arbitraje de la firma, con sede en Madrid. Con más de 13 años de experiencia profesional, está especializado en Litigios Civiles y Mercantiles y cuenta con una amplia experiencia en asuntos relacionados con las obligaciones y los contratos, la responsabilidad extracontractual, la competencia desleal y la responsabilidad de los administradores, así como en litigios relacionados con el sector de la construcción y los seguros.

Además, el despacho ha nombrado a Araceli Leyva, actual of counsel, nueva secretaria general del despacho, con plenas funciones ejecutivas delegadas. Con más de 30 años de experiencia y una dilatada carrera profesional con responsabilidades en diferentes empresas del sector Financiero y Bancario, es especialista en Gobierno Corporativo y referente en operaciones Financieras y de Tesorería.

# FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

## NEXT EDITION

15-19

NOVEMBER 2021

MILAN 3rd EDITION

The global event for the finance community

Platinum Partner

CHIOMENTI

VITALE



Freshfields

GattiPavesiBianchiLudovici

Gold Partners



AON



MEDIOBANCA



#financecommunityweek    

For information: [helene.thiery@lcpublishinggroup.it](mailto:helene.thiery@lcpublishinggroup.it) • +39 02 36727659



PROPIEDAD INTELECTUAL ESPAÑA

## ECIJA refuerza su área de Propiedad Intelectual

ECIJA ha reforzado su área de Propiedad Intelectual y Derecho Audiovisual con la incorporación de **José Antonio Suárez** como socio of counsel y de **Helena Suárez** como socia. Con ambos fichajes, que se incorporan a la oficina de ECIJA en Madrid, el equipo formado hasta la fecha cuenta con un total de 13 socios y 70 abogados.

José Antonio Suárez (en la foto a la izquierda) es una de las figuras más relevantes del panorama jurídico español, pionero en el ámbito de la Propiedad Intelectual y el Derecho Audiovisual en nuestro país. José Antonio es uno de los grandes expertos en Contratación Audiovisual y Propiedad Intelectual de empresas productoras y distribuidoras, empresas de radiodifusión, sindicatos españoles y extranjeros y organismos públicos españoles e internacionales. Suárez es miembro de la Asociación Literaria y Artística para la Defensa de los Derechos de Autor, miembro de la Academia Europea de Cinematografía y del Instituto Iberoamericano de Derechos de Autor, y miembro de la Corte de Arbitraje de IBERMEDIA. Es autor de dos libros sobre Derecho Audiovisual y Coproducciones y colaborador de numerosas obras colectivas sobre la materia.

Helena Suárez (en la foto de la derecha), nueva socia de ECIJA, desarrolla su carrera profesional en la práctica 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 diferentes másteres de especialización en la Universidad Carlos III, Universidad Autónoma de Madrid, Universidad Pontificia Comillas (ICAI-ICADE) y el Instituto de Empresa. Ambos abogados han desarrollado su carrera profesional en el despacho boutique Suárez de la Dehesa, del que fue fundador José Antonio Suárez, y que en 2017 se integró en la estructura de DA Abogados.

# Legaltech Day

The event focusing on legaltech trends in the Iberian market

# 23 NOVEMBER 2021

9:00 – 17:30 (CET)



**MEDIA PARTNER**

The  
Latin American  
LAWYER

For information: [events@iberianlegalgroup.com](mailto:events@iberianlegalgroup.com)



FICHAJES DE LA ADMINISTRACIÓN ESPAÑOLA

## Gómez-Acebo & Pombo ficha al exsubdirector de la DGSFP y al exvicepresidente de la CNMV como of counsel

Gómez-Acebo & Pombo ha fichado a **Francisco Carrasco** (en la foto a la izquierda), subdirector general de Regulación y Relaciones Internacionales de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, como of counsel para coordinar el equipo de Seguros y Pensiones.

Desde 2016, año en el que asumió el cargo, Francisco ha impulsado la regulación de diferentes aspectos relacionados con la aplicación de Solvencia II, la transposición de la Directiva de Distribución de Seguros (IDD) o las pensiones (IORP II), entre otros. En el ámbito internacional, ha realizado múltiples tareas, como las relacionadas con Solvencia II y sus diferentes revisiones, o la reciente modificación de la directiva del automóvil, habiendo sido miembro de diferentes Comités de EIOPA, la Comisión Europea, el Consejo o la IAIS. También ha participado activamente en proyectos en diferentes países para la modernización de su normativa de seguros. Francisco es licenciado en Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales por ICADE, licenciado en Ciencias Actuariales y Financieras por la Universidad Complutense, licenciado en Auditoría y MBA por la EOI.

La firma también ha fichado a **Ana Martínez-Pina** (en la foto a la derecha), exvicepresidenta de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), como of counsel para liderar el equipo de Regulación Financiera. Antes de convertirse en vicepresidenta de la CNMV en 2016, cargo en el que, entre otros, fue presidenta del Comité de Información Financiera de la Autoridad Europea de los Mercados de Valores (ESMA) y del Comité de Sostenibilidad de la misma autoridad, Ana fue presidenta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) y subdirectora general de Normalización y Técnicas Contables del mismo organismo.

Ana es licenciada en Derecho por la Universidad Central de Barcelona y es Inspectora de Seguros del Estado. Tras cuatro años en el organismo regulador, Ana se incorpora a Gómez-Acebo & Pombo para liderar y potenciar el área de Regulación Financiera, con las limitaciones establecidas en el régimen de incompatibilidades de la Ley del Mercado de Valores.

»»





DIRECTIVOS REGIONALES ANDALUCÍA

## BDO nombra director de Fiscal en Andalucía

BDO ha incorporado a **José López Zamudio**, procedente de Cuatrecasas, para liderar su departamento de Fiscal en Andalucía.

José López Zamudio (en la foto) cuenta con dieciocho años de experiencia en el ámbito Fiscal, la mayoría de ellos en Cuatrecasas. Antes de incorporarse a BDO, había dirigido el departamento de Fiscal de la oficina de Cuatrecasas en Málaga, a la que se incorporó en 2016 procedente de la misma firma en Sevilla.

López Zamudio cuenta con amplia experiencia en diferentes áreas relacionadas con el asesoramiento Fiscal de empresas, operaciones de compraventa y Reestructuración empresarial, planificación Fiscal de la empresa familiar y del patrimonio, así como actuaciones ante la Inspección de Hacienda. Es licenciado en Derecho y diplomado en Ciencias Empresariales, y cuenta con un programa ADEL de Alta Dirección de Empresas Líderes por el Instituto San Telmo. Asimismo, es conferenciante habitual en másteres especializados de Fiscalidad y ponente en conferencias y foros de Fiscalidad. Esta incorporación se enmarca en la estrategia de crecimiento de BDO en Andalucía en las diferentes áreas de servicio que presta a sus clientes. En esta línea, se refuerza el departamento de Fiscal como consecuencia de su buen funcionamiento en los últimos años. En palabras de José López Zamudio: "Estoy muy ilusionado con esta nueva etapa y con la oportunidad de contribuir y colaborar con un equipo excepcional. El departamento Fiscal de BDO cuenta con grandes especialistas en todas las áreas del Derecho Tributario: precios de transferencia, impuestos indirectos y aduanas, fiscalidad internacional y personal y Litigios Tributarios".



PÚBLICO Y REGULATORIO ESPAÑA

## Andersen incorpora a un socio de Público y Regulatorio procedente de ONTIER

Andersen ha incorporado a **Pedro Rubio** (en el centro de la foto) como socio del área de Derecho Público y Regulatorio, reforzando las capacidades de esta área en la oficina de Madrid. El departamento, dirigido por **José Vicente Morote**, socio codirector de Andersen en España, cuenta ahora con cinco socios en la oficina de Madrid y ocho a nivel nacional. Con esta incorporación, se consolida como un área de referencia dentro de la firma y refuerza su voluntad de seguir creciendo con profesionales de gran calidad, como es el caso de Pedro Rubio. Pedro Rubio es licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto y cuenta con más de 25 años de experiencia en los que ha participado en el asesoramiento y gestión de operaciones y procedimientos judiciales de gran relevancia tanto en España como ante el Tribunal General de la Unión Europea, en materias de expropiación, contratación pública, cárteles de manifiesta relevancia, resolución de entidades de crédito, energía y procedimientos de responsabilidad patrimonial. Está reconocido como abogado líder en Derecho Público por los más prestigiosos directorios jurídicos y es miembro del claustro académico del Instituto de la Empresa. Anteriormente trabajó en Cuatrecasas y en Ramón Hermsilla, donde fue socio. Se incorpora a Andersen procedente de ONTIER, donde ha sido socio y responsable del departamento de Derecho Público y Regulatorio en la oficina de Madrid del despacho. Sobre la incorporación de Rubio, los socios directores de Andersen en España, José Vicente Morote (en la foto a la derecha) e **Íñigo Rodríguez-Sastre** (en la foto a la izquierda) destacaban: "El departamento de Público de Andersen incrementa sus capacidades, sumando un equipo de más de 30 profesionales en España que cubre todas las áreas del ámbito Público y Regulatorio, con gran especialización en energía, telecomunicaciones, movilidad, urbanismo, medio ambiente y ayudas públicas. Nuestro departamento de Derecho Público y Regulatorio, con una organización interna sectorial, es uno de los más especializados del mercado, y la llegada de Pedro Rubio, un gran profesional de contrastada trayectoria, contribuirá sin duda a mejorarlo".



PROMOCIONES ESPAÑA

## Baker McKenzie nombra dos nuevos socios

Baker McKenzie ha nombrado a **Cristina Ríos** y **Manuel Alonso** nuevos socios en los departamentos de Corporate y Fiscal, respectivamente, como parte de las 67 promociones de socios globales.

Cristina Ríos (en la foto a la izquierda), nueva socia del departamento de Corporate en Barcelona, está especializada en operaciones de M&A y Private Equity tanto a nivel nacional como transfronterizo. Cristina se incorporó a la firma en 2017 y cuenta con más de 14 años de experiencia asesorando a empresas y fondos de capital riesgo en diferentes sectores, entre ellos el farmacéutico, la restauración y el retail, siendo además reconocida en los principales directorios jurídicos como una de las abogadas más relevantes en el ámbito de Corporate y M&A. Cristina es licenciada en Derecho por la Universidad de Barcelona, tiene un máster en Derecho Internacional de los Negocios por ESADE y es miembro del Colegio de Abogados de Barcelona desde 2007.

Manuel Alonso (en la foto a la derecha) es el nuevo socio del departamento Fiscal en Madrid y está especializado en Fiscalidad Internacional, Reorganizaciones Corporativas y Fiscalidad Personal. Manuel asesora a clientes que operan principalmente en los sectores del deporte y el entretenimiento y de las tecnologías de la información y el software, áreas en las que ha desarrollado su experiencia tras tener la oportunidad de trabajar en la oficina de Baker McKenzie en Palo Alto entre 2012 y 2013. Manuel se incorporó a la firma en 2005, donde ha desarrollado toda su carrera durante más de 15 años. Manuel es licenciado en Derecho y Administración de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid, tiene un máster en Fiscalidad por el Centro de Estudios Financieros y es miembro del Colegio de Abogados de Madrid desde 2005.

**Rodrigo Ogea** y **Javier Menor**, socios directores de Baker McKenzie en Madrid y Barcelona respectivamente, afirman estar “encantados con el nombramiento de Cristina y Manuel como nuevos socios de Baker McKenzie en España, tras una trayectoria profesional especialmente brillante y exitosa y, sobre todo, en reconocimiento a la gran labor que han realizado desde su incorporación a nuestra firma. Cristina y Manuel encarnan nuestros mejores valores, y sus nombramientos refuerzan el compromiso de la firma con el talento joven y el mercado español”.





CORPORATE ESPAÑA

## MA Abogados ficha nuevo socio de Corporate

**José Luis Meseguer Velasco** (en el centro de la foto) se ha incorporado a Michavila-Acebes Abogados (MA Abogados) como socio para reforzar el área de Corporate. José Luis Meseguer, abogado con 22 años de experiencia en el sector, fue durante doce años director jurídico del Grupo Isolux Corsán S.A. hasta diciembre de 2009, ocupándose de numerosas operaciones de financiación, con negocios de alto valor y especial complejidad en el sector de infraestructuras e ingeniería. Compaginó su labor como abogado profesional con su actividad como secretario del Consejo de Administración de varias entidades. Posteriormente, consciente de las necesidades de asesoramiento jurídico a las empresas, decidió especializarse en Litigios Arbitrales, incorporándose al Club Español del Arbitraje (CEA) en 2008, y trabajando al mismo tiempo como abogado de diversas empresas del sector industrial. Es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y preside desde 2020 la Escuela Técnica Jurídica (ETJ Law & Business School), un centro altamente especializado en la formación jurídica y financiera de empresas y abogados. Michavila-Acebes, bufete codirigido por los exministros **José María Michavila** (en la foto a la izquierda) y **Ángel Acebes** (en la foto a la derecha), celebra este año su décimo aniversario, con un equipo de casi 100 profesionales y oficinas en Madrid, Sevilla, Valencia, Palma de Mallorca, Bilbao, Marbella y Vigo. La incorporación de José Luis Meseguer refuerza el área de Corporate y Litigios, que ya cuenta con un amplio equipo de profesionales.





**Marta M. Castro**  
Counsel  
*Galp*



**Tiago da Mota**  
Legal Director  
*The Walt Disney Company*



**Hugo de Almeida Pinho**  
Head of Legal and Compliance  
*Siemens Healthineers*



**Beatriz Díaz de Escauriaza**  
Head of IP Legal  
*Insud Pharma*



**Sérgio Espírito Santo**  
Chief Sales Officer  
*Arquiconsult*



**Helena Féria**  
Legal and Regulatory Director  
*Vodafone Portugal*



**Isabel Fernandes**  
General Legal Counsel  
*Grupo Visabeira, S.A.*



**Joana Freitas Oliveira**  
Director of Legal Affairs  
*Groupe Ghost Corporate SA*



**Luís Graça Rodrigues**  
Head of Legal – Portugal  
*Minsait*



**Lígia Gutierrez Setúbal**  
Team Lead, Legal Counsel, Compliance Officer, Data Privacy Officer  
*OutSystems*



**Sofia Limas**  
Corporate Legal Advisor  
*Colep*



**Pedro Marques Gaspar**  
Legal Counsel and Data Protection Coordinator, Iberia  
*Accor*



**Mafalda Mascarenhas Garcia**  
Managing Counsel  
*IBM Portugal*



**Leonor Pimenta Pissarra**  
Country Chief Legal Officer  
*Novartis Farma*

# FIEBRE DE RENOVABLES: ENTRADA DE INVERSORES EXTRANJEROS EN EL MERCADO IBÉRICO



Los inversores extranjeros están viendo el mercado ibérico de energías renovables como un área de alto crecimiento, y muchos están adquiriendo participaciones sustanciales en empresas locales que conocen el mercado y operan con éxito en España y Portugal. La Península Ibérica, bendecida con mucho sol y fuertes vientos, ya es líder en generación de energía verde, y las renovables representan un gran porcentaje de la totalidad de la electricidad generada en ambos países, lo que los convierte en atractivos mercados para empresas extranjeras que quieren aumentar su valor. Las fuentes de energía renovable han producido lo suficiente para satisfacer el 66% del consumo de electricidad de Portugal en julio de 2021, según Redes Energéticas Nacionais (REN), mientras que las renovables en España alcanzaron el 46,1% de cuota de generación en julio, según datos de Red Eléctrica de España (REE).

En julio y agosto, no solo hemos sido testigos del apetito de los bancos extranjeros por financiar adquisiciones y proyectos, sino también del de las empresas energéticas extranjeras, que han completado varias operaciones de adquisición para reforzar su presencia en España y Portugal, originando oportunidades de inversión que suponen una atractiva rentabilidad al generar valor

a través de un criterio de inversión selectivo.

Según el informe de TTR sobre el mercado ibérico de julio de 2021, la mayoría de las adquisiciones en las que empresas extranjeras o filiales locales de entidades extranjeras adquirieron activos con sede en España procedían del Reino Unido, seguido de los Países Bajos.

Bruc Management, la gestora de fondos de inversión especializada en el sector de las infraestructuras de energías renovables, está invirtiendo actualmente en activos solares fotovoltaicos en España. Prueba de ello es su reciente adquisición de una cartera de 20 proyectos solares de 1.044 MW a Opdenenergy por 700 millones de euros.

La presencia de OPTrust y del gigante británico USS en el accionariado de Bruc asegura la financiación de los proyectos y convierte a Bruc Energy en uno de los inversores más importantes del sector de las energías renovables en España, con una cartera de activos que suma más de 5.000 MW. En esta operación, Cuatrecasas ha asesorado al productor español de energías renovables.

Otras entradas en el mercado español de renovables han sido las de la pionera entech británica Octopus Energy, que ha adquirido la startup de energía verde Umeme, en una misión de disrupción del mercado e impulso de la excelencia del servicio al cliente en el sector energético español, asesorada por Gómez-Acebo & Pombo. La empresa energética suiza MET Group también ha adquirido el 100% de COGEN Energía España, en la que el grupo suizo ha sido asesorado por Cuatrecasas. Otros ejemplos han sido la adquisición de energía fotovoltaica por parte de la británica Lightsource BP al Grupo Jorge, una operación que contó con triple asesoramiento (GOLD Abogados, Pérez-Llorca y Garrigues), y la adquisición de proyectos de renovables en España por parte de Eni, incluyendo la compra de Dhamma, operaciones en las que Clifford Chance, Uría Menéndez y Allen & Overy actuaron como asesores legales.

En cuanto a Portugal, hemos visto a la luxemburguesa Onex Renewables adquiriendo una cartera eólica de EDPR por 530 millones de euros, con los compradores asesorados por Cuatrecasas y los vendedores por DLA Piper ABBC, y al fabricante surcoreano de torres eólicas CS Wind Corporation comprando una participación del 60% en la empresa portuguesa ASM Industries por 46,5 millones, con Cuatrecasas representando a CS Wind.

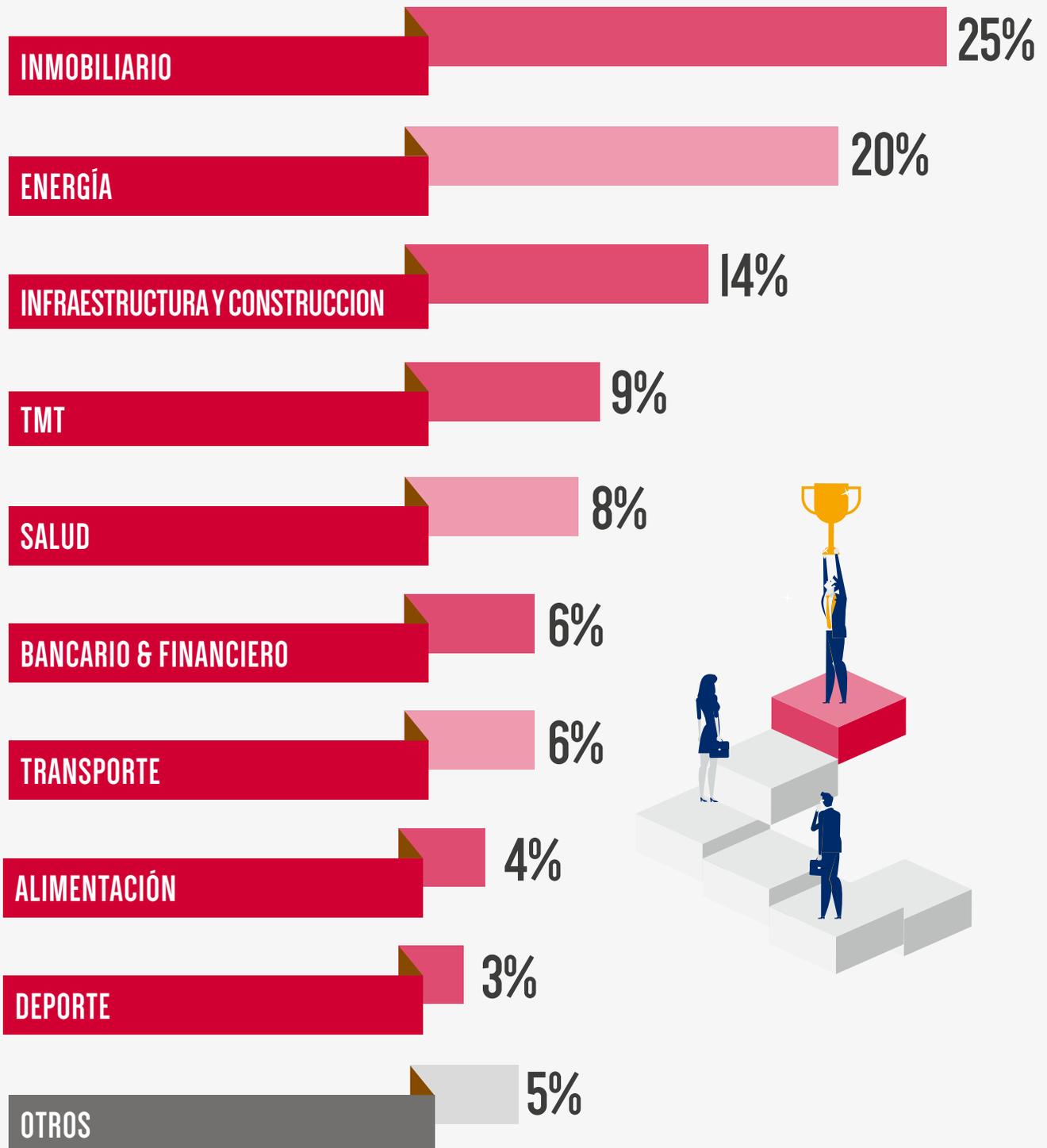
También se han producido operaciones entre los dos países vecinos, como la adquisición por parte de Pontegadea Inversiones de una participación cualificada del 12% del capital social de la portuguesa REN, en la que Morais Leitão ha asesorado a la empresa de Amancio Ortega.

Ambos países se han convertido en importantes mercados de energía renovable en Europa, ya que la cuota de generación de electricidad renovable está creciendo debido al aumento de los proyectos que se están construyendo, y los bufetes de abogados han tenido que gestionar un flujo constante de asesoramiento transfronterizo, trabajando sin descanso y reuniendo equipos para asesorar en diferentes jurisdicciones y prácticas para ayudar a llevar a cabo estas operaciones transfronterizas en el mercado de las renovables.

## CUATRECASAS ASESORA A OPDENENERGY EN UNA OPERACIÓN FOTOVOLTAICA DE 700 MILLONES DE EUROS

Opdenenergy, productor independiente de energía sostenible centrado en las tecnologías solar fotovoltaica y eólica terrestre, ha llegado a un acuerdo para vender 20 proyectos solares en España con una capacidad total de 1.044 MW a Bruc Energy, gestor de activos en el sector de las energías renovables.

# DEALS IBÉRICOS: SECTORES CLAVE



Periodo: 21 de junio de 2021 – 21 de agosto de 2021 (fuente: Iberianlawyer.com)

Como parte de esta transacción, Opdenergy continuará desarrollando los proyectos hasta que todos ellos alcancen la fase de Ready to Build (RtB), lo que se espera que ocurra de forma escalonada durante el segundo semestre de 2022. Las plantas solares incluidas en la transacción están situadas en las provincias de Cádiz, Zaragoza, Valladolid, Burgos, Teruel, Sevilla y Soria.

La venta de estos activos, valorados en más de 700 millones de euros, proporcionará a Opdenergy los fondos necesarios para desarrollar su cartera de proyectos, que comprende 942 MW en España y Estados Unidos. Con una capacidad total de generación a finales de 2021 de 585 MW en España, México, Italia y Chile, más el desarrollo de estos activos en cartera, Opdenergy acumulará una capacidad total de más de 1.500 MW en operación y construcción durante el primer semestre de 2022.

Con esta compra, Bruc Energy, una de las ramas de inversión de Bruc Management, supera los 5.000 MW en explotación, construcción y desarrollo. La presencia de los fondos OPTrust y USS en su accionariado asegura la financiación de los proyectos y convierte a Bruc Energy en uno de los inversores más importantes del sector de las energías renovables en España.

El equipo de Cuatrecasas que ha asesorado a Opdenergy ha estado formado por el socio de Fusiones y Adquisiciones **Federico Roig** y el socio de Derecho Público **Luis Pérez de Ayala**, junto con el asociado de Corporate **Miguel Ángel Castaño**.

#### Área de práctica

Fusiones y adquisiciones, Derecho público.

#### Operación

Adquisición, por parte de Bruc Energy, de 1.000 megavatios de energía solar a Opdenergy

#### Firma de abogados

Cuatrecasas.

#### Socio principal

Federico Roig y Luis Pérez de Ayala.

#### Valor

700 millones de euros.



Federico Roig



Luis Pérez de Ayala



Íñigo Hernáez



Verónica Romaní



Luis Gil



Estibaliz Aranburu

## GÓMEZ-ACEBO & POMBO ASESORA A OCTOPUS ENERGY EN LA ADQUISICIÓN DE UMEME

La empresa energética británica Octopus Energy Group Limited ha adquirido la española y proveedor de electricidad 100% renovable Umeme.

Octopus es una empresa de tecnología de energía sostenible, que inició sus operaciones en 2015 y actualmente cuenta con más de 2.300.000 clientes en el Reino Unido, operando en 6 países.

La adquisición de Umeme tiene como objetivo establecer una plataforma para sus operaciones en España.

La expansión en España será la primera vez fuera del Reino Unido que pueda combinar sus negocios de generación y suministro de renovables.

Octopus Renewables adquirió cuatro emplazamientos solares en Andalucía en octubre de 2020, con una capacidad prevista de 175MWp cuando se complete en 2024.

Por lo tanto, con la adquisición de Umeme, Octopus Energy tiene previsto ofrecer en España, entre otros servicios, energía 100% renovable optimizada por su plataforma Kraken. Con esta adquisición, Umeme pretende llevar a cabo una disrupción en el mercado e impulsar la excelencia del servicio al cliente en el sector energético español.

La nueva base en Valencia, en la costa sureste de España, servirá de plataforma de lanzamiento para Octopus en todo el Mediterráneo. Octopus Energy Group cuenta ahora con licencias de venta, generación o tecnología en 11 países de cuatro continentes.

Greg Jackson, director general y fundador de Octopus Energy, declaraba que estaban impresionados por “el espíritu emprendedor y el enfoque tecnológico de Umeme, que es muy extraño en el sector energético”.

Umeme fue creada en 2019 por cuatro emprendedores energéticos que habían construido su propia tecnología para

optimizar el suministro de energía. Ahora da servicio a casi 5.000 clientes domésticos y empresariales en toda España. “Al igual que Octopus, hemos apostado por la energía 100% renovable desde el primer día. Afortunadamente, España está bendecida con mucho sol y fuertes vientos”, declarada Roberto Giner, director general de Umeme. El equipo del GA\_P estuvo liderado por **Íñigo Hernández**, asociado sénior del área de Mercantil, e integrado por la socia **Verónica Romani** y el asociado **José Francisco Canalejas** del área de Bancario, el of counsel de Derecho Público **Luis Gil**, la socia **Estibaliz Aranburu** y el becario **Miguel Azpeitia**, del área de Mercantil, y la asociada **Laura Castillo** y la becaria **Paola del Castillo**, del área de Laboral.

#### Área de práctica

Corporate, Bancario, Derecho Público, Laboral.

#### Operación

Adquisición de Umeme por parte de Octopus Energy

#### Firma de abogados

Gómez-Acebo & Pombo.

#### Socio principal

Íñigo Hernández (asociado).

#### Valor

No ha sido revelado.

## CUATRECASAS PORTUGAL ASESORA A CS WIND EN LA ADQUISICIÓN DE ASM INDUSTRIES POR 46,5 MILLONES DE EUROS

Cuatrecasas Portugal, en colaboración con la empresa surcoreana BKL (Bae, Kim & Lee LLC), ha asesorado a CS Wind Corporation en la adquisición del 60% de la empresa portuguesa ASM Industries. La operación ha sido valorada en 46,5 millones de euros.

CS Wind es una empresa global fabricante de torres eólicas con sede



Francisco Santos Costa



Pedro Marques Bom

en Corea del Sur. ASM Industries es el mayor productor portugués de torres eólicas y cimentaciones offshore con sede en Aveiro, dedicado a la fabricación de equipos de acero para la industria. La finalización de esta operación está prevista para septiembre.

ASMI, con sede en Portugal, es un holding creado en 2007 y cuenta con una instalación de torres en tierra, en Sever do Vouga, y una instalación de torres en mar, en Aveiro, como filiales. En el pasado, ha desarrollado experiencia empresarial y tecnología a través de la producción de torres en tierra en el mercado europeo, y entró en el mercado de la energía eólica marina en 2019 invirtiendo en instalaciones de producción de torres y cimientos eólicos marinos. Como la fábrica de torres eólicas marinas de ASMI está situada en el puerto, tiene una ubicación óptima para la producción y el transporte de grandes torres y cimientos marinos. Con este paso, CS Wind pretende ampliar su volumen de producción de torres eólicas marinas y aumentar su cuota de mercado estableciendo una base de producción central para la energía eólica marina en el mercado europeo. Además, como también se prevé un aumento de la demanda de subestructuras para la energía eólica marina, el objetivo es liderar el mercado mundial de la energía eólica marina iniciando la producción de subestructuras de torres marinas en los próximos 2-3 años.

La operación ha contado con un equipo multidisciplinar de Cuatrecasas Portugal coordinado por el socio de Corporate/M&A **Francisco Santos Costa** incluyendo al asociado de Corporate **Francisco de Almeida Viegas**. Del área de Derecho de la Unión Europea y de la Competencia, el equipo incluyó al socio coordinador **Pedro Marques Bom** y al asociado **António Souto Moura**. Completan el equipo los asociados **José Diogo Marques**, del área de Derecho Público, **Ana Isabel Ferreira** y **Carolina Salazar Leite**, del área de Litigación y Arbitraje, y **Liliana Almeida de Moura**, del área de Laboral.

**Área de práctica**

Corporate/Fusiones y Adquisiciones, Derecho de la UE y de la Competencia, Derecho Público, Litigios y Arbitraje, Laboral.

**Operación**

Adquisición de ASM Industries por parte de CS Wind.

**Firma de abogados**

Cuatrecasas Portugal.

**Socio principal**

Francisco Santos Costa.

**Valor**

46,5 millones de euros.

## DLA PIPER ABBC Y CUATRECASAS ASESORAN A ONEX EN LA ADQUISICIÓN DE UNA CARTERA EÓLICA A EDPR POR 530 MILLONES DE EUROS

DLA Piper ABBC ha asesorado a EDPR, a través de su filial EDPR Renováveis (EDPR), en la venta de una cartera eólica a la luxemburguesa Onex Renewables, compuesta por cinco parques eólicos, con Cuatrecasas como asesor Legal de Onex. El asesoramiento de la operación, por parte de la parte vendedora, ha sido dirigido por **Mafalda Ferreira**, socia de Energía y Proyectos de DLA Piper ABBC, contando con la participación de **Nuno Azevedo Neves**, socio director del área de Corporate y M&A y Energía, el socio **João Costa Quinta** y el asociado sénior **Nuno Castelo Branco**, del área de Corporate y M&A, con especialización en el área de Energía. Desde DLA Piper ABBC comentaban: “Después de asesorar en la ampliación de capital de EDPR, que es hasta ahora la mayor operación de 2021 en Portugal, el asesoramiento de EDPR en el área de Energías Renovables, concretamente en energía eólica, pone de manifiesto los puntos fuertes del despacho en Energía y Fusiones y Adquisiciones, que se suman a la amplia gama de transacciones realizadas por el equipo”. Onex fue asesorado por Cuatrecasas



Mafalda Ferreira



Nuno Azevedo Neves



João Costa Quinta



Mariana Norton dos Reis



Manuel Requicha Ferreira



Margarida Leal Oliveira



Sara Quaresma



Lourenço Vilhena de Freitas

Portugal, en su primera inversión en el mercado ibérico. Onex Holding invierte y gestiona activos estratégicos en los sectores de la energía y el comercio de combustibles. Cuando se complete la operación, los cinco parques eólicos serán gestionados por Exus Management Partners, que cuenta con una fuerte presencia en la Península Ibérica. La operación contó con un equipo multidisciplinar de Cuatrecasas coordinado por la socia directora del área de Corporate y M&A **Mariana Norton dos Reis** y por el socio de M&A especializado en Energía **Francisco Santos Costa**. Incluyó, entre otros, a los asociados de la misma área **Miguel Lencastre Monteiro** y **Pedro Sacadura Botte**. En el área de Financiero, el equipo estuvo formado por el socio **Manuel Requicha Ferreira** y la counsel **Margarida Leal Oliveira**, en el área de Inmobiliario por la socia **Sara Quaresma** y por el asociado **Gonçalo Nogueira** y en el área de Derecho Público por el socio **Lourenço Vilhena de Freitas** y por el asociado **João Sequeira Sena**. Según Mariana Norton dos Reis: “Estamos muy satisfechos con Onex por el éxito de esta operación, que se desarrolló en un entorno altamente competitivo, con otros ofertantes muy fuertes y conocedores del mercado portugués y con un proceso trazado por el vendedor, presentando un alto nivel de exigencia, tanto en plazos como en eficiencia y resultados”.

**Área de práctica**

Corporate/Fusiones y Adquisiciones, Energía, Financiero, Inmobiliario, Derecho Público.

**Operación**

Adquisición por parte de Onex de una cartera de parques eólicos de EDPR Industries.

**Firma de abogados**

DLA Piper ABBC, Cuatrecasas Portugal.

**Socio principal**

Mafalda Ferreira (DLA Piper ABBC) y Mariana Norton dos Reis (Cuatrecasas Portugal).

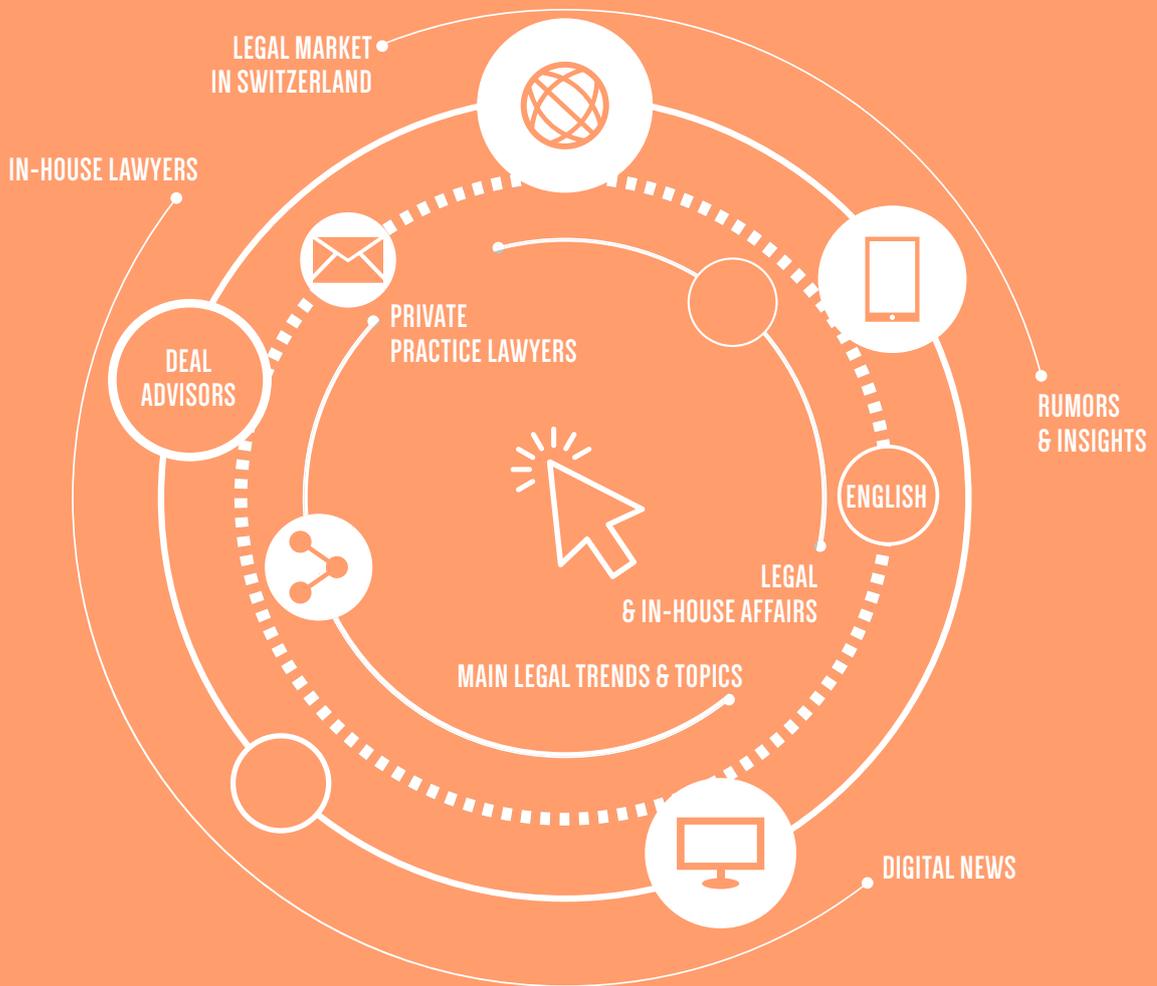
**Valor**

530 millones de euros.



# LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on



[www.legalcommunity.ch](http://www.legalcommunity.ch)

## CLIFFORD CHANCE Y URÍA MENÉNDEZ ASESORAN EN LA ADQUISICIÓN DE 9 PROYECTOS RENOVABLES EN ESPAÑA POR PARTE DE ENI

Eni, a través de Eni gas e luce, ha firmado un acuerdo con Azora Capital para la adquisición de una cartera de nueve proyectos de energías renovables en España.

La operación supone la adquisición de tres parques eólicos en servicio y un parque eólico en construcción en la zona centro-norte del país, por un total de 230 MW, y cinco grandes proyectos solares en avanzado desarrollo por alrededor de 1 GW. Para todas las plantas en construcción o en desarrollo, Eni y Azora trabajarán conjuntamente para asegurar la entrada en producción antes de 2024. Además, Eni y Azora están trabajando en un acuerdo estratégico más amplio para seguir ampliando la plataforma de energías renovables de Eni en España. El acuerdo forma parte de la estrategia de desarrollo de Eni en el mercado español y se centra en el desarrollo combinado de la capacidad de generación de energía renovable y la base de clientes minoristas. Claudio Descalzi, CEO de Eni, comentaba: “Esta operación nos permite aumentar nuestra capacidad de generación de energía renovable con efecto inmediato, en cumplimiento de los objetivos de nuestro plan, y al mismo tiempo reforzar nuestras perspectivas de crecimiento a través de una cartera de proyectos solares en un mercado estratégico como el español, donde Eni gas e luce trabaja ahora en este proyecto con un socio español fuerte como Azora y está impulsando su oferta de renovables, con el objetivo de proporcionar aún más energía descarbonizada a su base de clientes”.

Santiago Olivares, socio principal y director del equipo de infraestructuras de Azora, añadía: “La inversión en energías renovables se encuentra en el centro de las capacidades de Azora y es



Javier Hermosilla



Begoña Barrantes



José Luis Zamarro



José Félix Zaldívar



Juan Ignacio González

una convicción clave para nosotros. Estamos orgullosos de apoyar a Eni en su continua expansión en el espacio de las energías renovables y esperamos aprovechar nuestra trayectoria de más de 20 años en el sector de las energías renovables para apoyar a una empresa de energía global tan importante en este viaje de crecimiento”.

Clifford Chance ha asesorado a Eni con un equipo multidisciplinar y transfronterizo con profesionales de sus oficinas de Madrid y Milán. El equipo de Madrid ha estado dirigido por el abogado de Corporate/M&A **Javier Hermosilla** y ha contado con los abogados **Juan Valcárcel**, **Lucía Herrero**, **Laura Geli**, **Mónica Romero**, **Eugenio Fernández-Rico**, **Marta Ruiz**, **Natalia García**, **Begoña Martínez** y **Clara Ortells**, la counsel **Begoña Barrantes** y el socio **José Luis Zamarro**.

Uría Menéndez ha asesorado a Azora Capital con un equipo formado por los socios de Energía **José Félix Zaldívar** y **Juan Ignacio González**, junto con la asociada principal de Financiero **Almudena de Medina**.

### Área de práctica

Corporate/Fusiones y adquisiciones, Energía, Financiero.

### Operación

Adquisición, por parte de Eni, de una cartera de proyectos de energías renovables (4 eólicos y 5 solares) en España.

### Firma de abogados

Clifford Chance, Uría Menéndez.

### Socio principal

Javier Hermosilla (asociado, Clifford Chance), José-Félix Zaldívar y Juan Ignacio González (Uría Menéndez).

### Valor

No ha sido revelado.



A portrait of Jacobo Martínez, a man with a beard and glasses, wearing a dark blue suit jacket over a white shirt. He is standing on a balcony with a metal railing, looking directly at the camera. The background shows a cityscape with various buildings and a street with cars.

**JACOBO  
MARTÍNEZ,**  
**LÍDER NATURAL  
DE UNA FIRMA  
EN ASCENSO**

Muchos de ustedes ya conocen al protagonista de nuestra portada en español. Él es Jacobo Martínez, socio director, responsable del área Laboral y miembro del Comité Ejecutivo de Eversheds Sutherland España. Además de su *expertise* en determinadas áreas de la abogacía, su naturalidad y cercanía le han sumado muchos adeptos, dentro y fuera de la firma. Con él hablamos del plan estratégico que tiene marcado para la firma durante su mandato, y más allá del mismo. Jacobo es parte de la historia de esta firma en nuestro país y esto se nota cuando habla sobre asuntos como su equipo o la reciente fusión con FCB Advogados. De carácter amigable, no oculta la devoción a su familia; esposa, hijos y perros y, sin perder la sonrisa, pisa con paso firme demostrando que es un líder natural.

por desiré vidal

**A finales del pasado mes de octubre 2020, más o menos cuando cumplía su décimo aniversario en la firma, (tras la integración de Nicea en la red internacional Eversheds-Sutherland) le nombraron socio director reemplazando a Juan E. Díaz. ¿Le cogió por sorpresa o estaba preparado?**

He tenido la fortuna de formar parte de los distintos Comités Ejecutivos de la firma desde su origen, por lo que estoy bastante familiarizado con los diferentes aspectos de la gestión del despacho. Considero que hemos estado liderados por los socios directores idóneos para cada etapa que ha atravesado la firma, y ahora que me toca a mí, trabajaré con mucha intensidad para poder estar a la altura del desafío de crecimiento que nos exigimos en el despacho para los próximos años. Este es un reto que asumí con mucha ilusión y agradezco desde aquí la confianza que depositaron en mí todos los socios.

**Desde su llegada al puesto, no ha dejado de realizar acciones de distinto tipo y calado (a mayor, a menor nivel, externas e internas). Entendemos que todo esto responde al plan estratégico a cinco años vista, aunque su mandato es en principio de tres, ¿no es así?**

Efectivamente el mandato es de tres años, pero el Plan Estratégico está marcado para los próximos cinco años y es muy ambicioso. Con su riguroso cumplimiento, nos afianzaremos como una empresa de Servicios Profesionales líder en el sector de la abogacía de los negocios. Todos los profesionales estamos muy involucrados en el cumplimiento de todos los hitos que se contemplan en dicho Plan Estratégico. Las áreas de negocio clave en las que nos estamos enfocando se basan en la consolidación de nuestra capacidad transaccional, el fortalecimiento de nuestro enfoque sectorial transversal, y nuestro liderazgo en la oferta de servicios y productos para la coordinación de asesoramiento internacional (especialmente en Latinoamérica). En cuanto al tipo de asesoramiento nos centramos en combinar un trabajo analítico, de gran complejidad técnica que desarrollamos para muchos de nuestros clientes, junto a un asesoramiento práctico, resolutivo y muy ejecutivo basado en la experiencia de muchos años dentro de un mismo área o sector. Sin embargo, nuestra estrategia prescinde de aquel tipo de trabajo basado en mera eficiencia que no requiera de equipos de abogados altamente cualificados y especializados. Respecto a la estrategia geográfica acabamos de conseguir nuestro objetivo principal, que era la presencia de un despacho portugués dentro de Eversheds Sutherland, que nos consolida dentro de nuestra oferta de servicios para las empresas nacionales e internacionales más relevantes. Por otro lado, continuaremos con la consolidación de los aspectos más básicos de la cultura empresarial de Eversheds Sutherland a nivel internacional (*collaborative, creative, professional,*



**TRABAJARÉ CON MUCHA INTENSIDAD PARA PODER ESTAR A LA ALTURA DEL DESAFÍO DE CRECIMIENTO QUE NOS EXIGIMOS EN EL DESPACHO PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS. ESTE ES UN RETO QUE ASUMÍ CON MUCHA ILUSIÓN Y AGRADEZCO DESDE AQUÍ LA CONFIANZA QUE DEPOSITARON EN MÍ TODOS LOS SOCIOS.**



*inclusive and open*), la implementación de procedimientos y sistemas innovadores empresariales, y la proximidad y excelencia en nuestra vocación de servicio hacia el cliente.

**La práctica de Laboral, que usted sigue dirigiendo, es una de las que más ha crecido en la firma tanto en volumen de trabajo como en aportación a los ingresos totales de la firma en España. ¿Qué balance hace de su tiempo al frente del área (en exclusiva) y qué planes tiene para este departamento de la firma en especial?**

El área de Laboral ha crecido a un ritmo muy fuerte todos los años desde la fundación del despacho gracias al esfuerzo y gran dedicación de todos los profesionales que han formado parte del mismo. La oferta de servicios de nuestro departamento es muy completa, tanto en su vertiente no contenciosa como en la tramitación de procesos de reestructuración y negociación colectiva y asistencia en procedimientos judiciales. En los últimos años, también hemos consolidado nuestra oferta de productos y servicios globales en el contexto de la centralización de servicios internacionales para grandes multinacionales y empresas españolas. Nuestro enfoque para los próximos años está basado en una cada vez mayor especialización de nuestros abogados en cada uno de los servicios y sectores específicos, así como en la consolidación de nuestra capacidad transaccional. Seguiremos siendo una de las prácticas reconocidas del despacho. No he querido dejar mis obligaciones con el departamento, aunque fuese nombrado socio director, con una presencia muy activa en relación con los trabajos más sensibles para mis clientes. Por otro lado, tengo la gran suerte de contar con un equipo excelente, con presencia de abogados extraordinarios en todas las categorías de la carrera profesional (incluidos varios abogados con experiencia similar a la mía), circunstancia que me ayuda a poder compaginar los dos roles.

## SOBRE JACOBO MARTÍNEZ

**En este sentido, volviendo al pasado ¿por qué decidió especializarse en Derecho Laboral? ¿Le preocupaban especialmente los derechos de los trabajadores? Ahora que es socio director, ¿cómo lleva la política de Personal y Talento? ¿Cuál es la filosofía del despacho en este sentido?**

Siempre he estado atraído por el dinamismo y el componente social que contiene el asesoramiento Jurídico-Laboral. Desde mi posición de socio director puedo aportar un elemento diferenciador relativo a mi visión empresarial, aspecto crucial en el asesoramiento actual debido al desarrollo de las compañías a nivel global, y a las situaciones que estamos afrontando en el contexto económico y social existente en este momento.

En una empresa de servicios profesionales, el activo principal es precisamente el componente humano, por lo que la retención del talento es algo esencial en la estrategia presente y futura de nuestro despacho. Desde el actual comité de dirección estamos muy comprometidos en este sentido con todos los profesionales, adecuándonos a cada caso y circunstancia.

La apuesta por el crecimiento basado en la meritocracia está en el ADN de este despacho desde su creación. Asimismo, en una profesión que exige tanto compromiso y responsabilidad, nuestra firma siempre debe contar con la flexibilidad necesaria para atender a nuestras necesidades personales y familiares, dentro del marco de nuestra vocación de servicio al cliente.

Las nuevas generaciones de abogados (tanto nuestros clientes como nuestros profesionales) exigen cada vez más que todos los elementos estén presentes en la estrategia de un despacho líder en la abogacía de los negocios y nosotros debemos estar siempre a la altura.

Por otro lado, es fundamental una gran comunicación interna para cohesionar a las personas que trabajan en el despacho, principal activo de una empresa de servicios profesionales. Asimismo, es muy relevante potenciar el sentido de pertenencia a un colectivo que forma una empresa, por encima de las individualidades, pero que está enriquecido por su diversidad. Todos



*Jacobo Martínez es socio director, responsable del departamento de Derecho Laboral y socio fundador de Eversheds Sutherland en la oficina de Madrid. Posee una amplia experiencia en el conjunto de materias que componen el asesoramiento Jurídico-Laboral, destacando la implementación de sistemas retributivos complejos, el asesoramiento relativo a las implicaciones laborales en procesos de compra, fusión y otras operaciones constitutivas de sucesión de empresa, así como, los distintos procesos de reestructuración de plantillas, negociación colectiva y resolución de controversias judiciales en la jurisdicción social.*

*Jacobo está reconocido entre los principales directorios legales más prestigiosos del mundo, y participa muy activamente como ponente en conferencias y webinars sobre Derecho Laboral. Entre otros reconocimientos, Jacobo ha sido Lawyer of the Year en la categoría Restructuring/Reorganisations de los Iberian Lawyer Labour Awards 2021. *

los empleados de la firma saben que mi puerta, y la del resto de socios, siempre están abiertas para cualquier cuestión que quieran tratar.

**La integración de FCB Advogados en Eversheds ha sido una importante noticia en el mercado Legal ibérico. ¿Qué espera que aporte esta incorporación al despacho a nivel España?**

Conocíamos bien a FCB Advogados, puesto que ha sido nuestro principal



JACOBO MARTÍNEZ



LAS ÁREAS DE NEGOCIO CLAVE EN LAS QUE NOS ESTAMOS ENFOCANDO SE BASAN EN LA CONSOLIDACIÓN DE NUESTRA CAPACIDAD TRANSACCIONAL, EL FORTALECIMIENTO DE NUESTRO ENFOQUE SECTORIAL TRANSVERSAL, Y NUESTRO LIDERAZGO EN LA OFERTA DE SERVICIOS Y PRODUCTOS PARA LA COORDINACIÓN DE ASESORAMIENTO INTERNACIONAL (ESPECIALMENTE EN LATINOAMÉRICA)



colaborador desde nuestra integración en Eversheds Sutherland. Es el despacho que mejor se adapta a la tipología de servicios que ofrecemos, por lo que nuestra oferta global se ve notablemente enriquecida. Cuando algunos de nuestros clientes tienen necesidades fuera de España y, por tanto, tienen varias jurisdicciones bajo su responsabilidad, es muy relevante que el asesoramiento sea práctico, resolutivo y que se ajuste a unos tiempos de respuesta determinados. Eversheds Sutherland FCB cuenta con todos estos elementos además de ser un despacho con una calidad técnica contrastada en el mercado portugués desde hace muchos años. Por otro lado, respiramos la fuerza, ilusión y el compromiso con los que nuestros compañeros se han incorporado a Eversheds Sutherland y formaremos un buen tándem ibérico.

**También Latinoamérica es uno de los puntos estratégicos en su plan de crecimiento, ¿qué acciones tiene previstas o cuáles tiene ya en proceso en este sentido?**

Hemos liderado desde España el desarrollo de la *LatAm Alliance* de Eversheds Sutherland desde su inicio. Gracias a ello, hemos enriquecido nuestra oferta de servicios globales con productos muy innovadores que han

dado a Eversheds Sutherland un prestigio a nivel internacional como empresa líder en la centralización de servicios globales para empresas multinacionales.

Esta oferta de servicios se ve notablemente complementada por nuestra experiencia latinoamericana en las áreas y sectores de Arbitraje de Inversiones, Compliance, Energía, Infraestructuras y sector Hotelero. Para el desarrollo de estas áreas contamos con grupos de práctica específicos que lideramos junto a compañeros del Reino Unido y Estados Unidos, en un comité ejecutivo tripartito que sirve de enlace con los despachos que forman parte de la *LatAm Alliance*, con quien tenemos asimismo reuniones y convenciones frecuentes a lo largo del año para alinear nuestra estrategia.

En cada país de la zona Latam contamos con despachos de altísimo nivel que son referencia en el mercado en las bandas más altas de los directorios y ranking internacionales más relevantes, con un muy alto grado de satisfacción de nuestros clientes.

Consideramos que nuestro liderazgo activo en esta zona es una ventaja competitiva respecto a otros despachos internacionales, y el tipo de servicios y productos que ofrecemos supone un alto valor añadido que nos diferencia de otros despachos españoles presentes en esta área.

## SOBRE

### EVERSHEDS SUTHERLAND EN ESPAÑA

*El equipo profesional en Madrid está integrado por dieciocho socios y más de ochenta abogados altamente cualificados en operaciones de fusiones y adquisiciones, operaciones financieras, transacciones inmobiliarias, estrategias fiscales, competencia o derecho laboral, entre otros. Todos cuentan con una larga experiencia en firmas internacionales de abogados o en el ámbito del sector público y están reconocidos entre los principales directorios legales. Entre los valores y principios de Eversheds Sutherland, se encuentran el alto valor añadido en los servicios jurídicos a los clientes, donde basan la relación en confianza mutua, diálogo continuo y evaluación honesta de las estrategias, opciones y alternativas más adecuadas en las operaciones comerciales, transacciones y litigios en los que se solicita la asistencia profesional. *



**La aplicación de la tecnología, la transformación digital en su conjunto, es un paso obligado para cualquier firma que quiera avanzar. ¿Han incorporado algún sistema de IA o Machine Learning?**

La transformación digital de nuestro despacho se ha producido desde hace ya bastantes años y, efectivamente, hemos incorporado sistemas de inteligencia artificial en nuestra oferta de servicios. En concreto, algunos de los productos innovadores para la coordinación y centralización de servicios (con especial relevancia cuando cuenta con presencia internacional), cuentan con elementos tecnológicos muy innovadores que ofrecen la posibilidad de que el cliente aproveche de una forma muy sencilla y eficiente, toda la información que se genera en cualquier jurisdicción o área de actividad.

Asimismo, en los últimos años desde Eversheds Sutherland se han desarrollado soluciones tecnológicas muy eficientes en nuestras áreas transaccionales y contenciosas a nivel internacional que permiten una gestión más óptima de las operaciones y procesos existentes en dichas áreas.

Por último, gracias a las más innovadoras herramientas tecnológicas, estamos fortaleciendo y compartiendo, de una manera muy eficaz la información comercial que tenemos de nuestros clientes, así como las áreas de gestión del conocimiento.



**EN UNA EMPRESA DE SERVICIOS PROFESIONALES, EL ACTIVO PRINCIPAL ES PRECISAMENTE EL COMPONENTE HUMANO, POR LO QUE LA RETENCIÓN DEL TALENTO ES ALGO ESENCIAL EN LA ESTRATEGIA PRESENTE Y FUTURA DE NUESTRO DESPACHO**



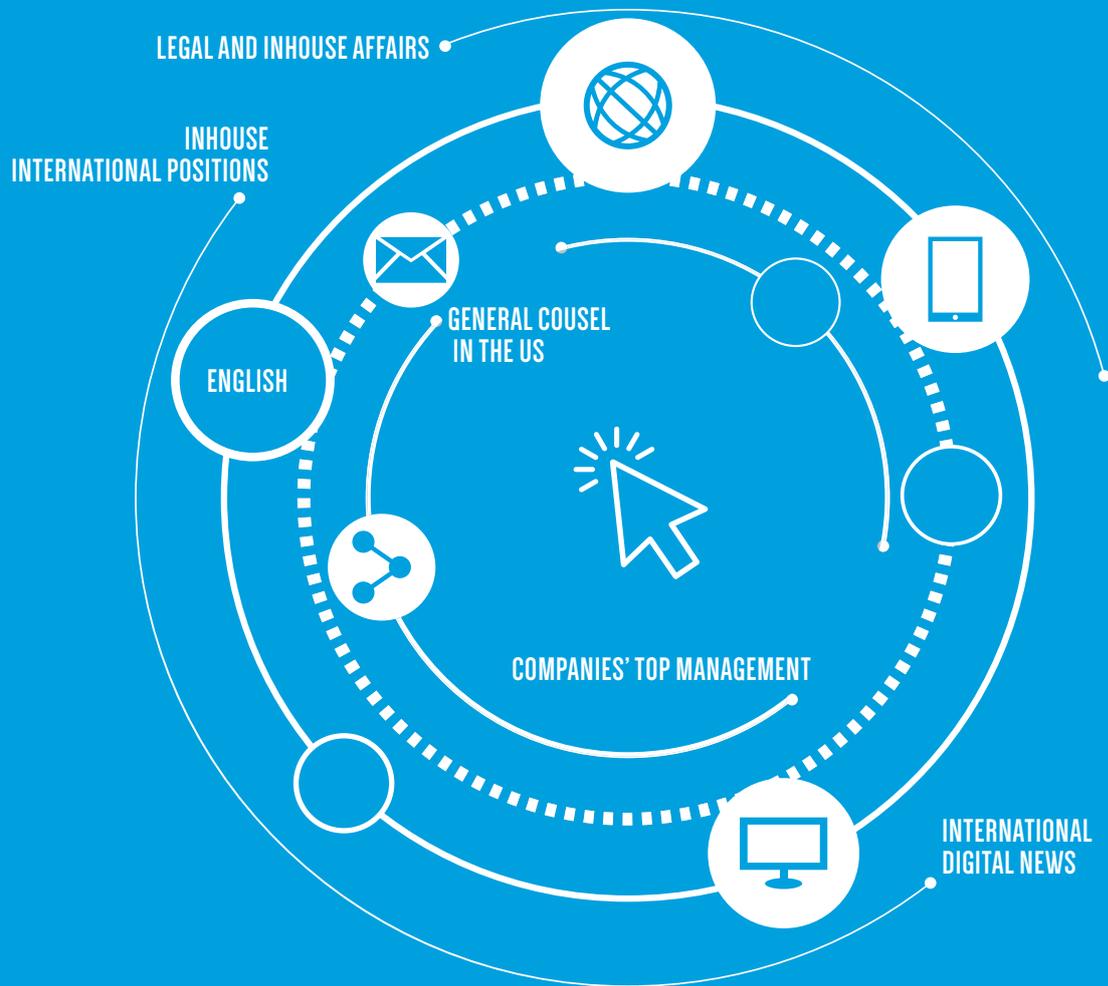
**Los in-house demandan cada vez servicios más especializados, sobre todo en determinados sectores como el de las Energías Renovables, que está provocando la aparición de numerosas boutiques legales micro especializadas. ¿Las considera competencia?**

Nuestra estrategia de especialización sectorial de forma alineada con Eversheds Sutherland a nivel global es esencial dentro de nuestra estrategia como firma. En el caso concreto de las energías renovables, Eversheds Sutherland ha sido en los últimos años una empresa líder a nivel internacional, motivo por el cual estamos fortaleciendo cada vez más nuestro departamento específico de Energía.



# INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



[www.inhousecommunityus.com](http://www.inhousecommunityus.com)



RESPIRAMOS LA FUERZA, ILUSIÓN Y EL COMPROMISO CON LOS QUE NUESTROS COMPAÑEROS (DE FCB ADVOGADOS) SE HAN INCORPORADO A EVERSHEDS SUTHERLAND Y FORMAREMOS UN BUEN TÁNDEM IBÉRICO

JACOBO MARTÍNEZ

Considero que una *boutique* siempre tendrá una ventaja en cuanto a su oferta y especialización, pero nosotros tenemos la gran suerte de poder combinar esta especialización con nuestro liderazgo global y con grandes especialistas, no solo en España sino también a nivel internacional.

**Los abogados de empresa son también cada vez más exigentes, estableciendo nuevos requisitos de sostenibilidad, diversidad e igualdad a la hora de seleccionar sus firmas de referencia.**

**¿Cuáles son sus planes en este sentido?**

Desde el punto de vista interno, dichas políticas cuentan también con un lugar crucial en nuestra estrategia como firma internacional. En nuestro despacho podemos ofrecer ventajas competitivas en todas estas materias y así lo acreditamos en muchos de nuestros “pitches” internacionales. Nuestro plan es sistematizar del modo más óptimo el cumplimiento de dichos requisitos. También tenemos departamentos específicos para ofrecer asesoramiento Legal en estas materias a nuestros clientes.

**Usted también ha sido Lawyer of the Year en la categoría Restructuring/ Reorganisations de los Iberian Lawyer Labour Awards 2021. Profesionalmente, ¿diría que está viviendo un “momento dulce”?**

Personalmente agradezco mucho a Iberian Lawyer dicho premio. La realidad es que es una materia que disfruto mucho dentro de mi desarrollo profesional y, efectivamente, en los últimos años estamos teniendo la inmensa fortuna de que muchos clientes están contando con nuestro acompañamiento en situaciones delicadas para el futuro de su organización.

Lo del “momento dulce” no lo puedo contestar sin el beneplácito de mi mujer, que además es muy experta en *Reorganisations* (risas).

**Resuma en una frase estos primeros meses como socio director de Eversheds Sutherland España.**

La confirmación de la consolidación de un gran despacho de abogados meritocrático como una gran empresa colectiva de servicios profesionales. 🇪🇸

MAFALDA BARRETO

# MAFALDA BARRETO:

“ESTE ES UN NEGOCIO  
DE PERSONAS Y ELLAS SON  
NUESTRO VALOR  
MÁS IMPORTANTE”

Gómez-Acebo & Pombo ha alcanzado otro importante hito en su historia. Celebra su 50 aniversario en España y cumple una década en Portugal. Es justo decir que la presencia y la reputación de GA\_P en el país han evolucionado mucho desde el proyecto que comenzó en 2010, con 23 abogados en el 131 de la Avenida da Liberdade. La firma ha logrado un crecimiento orgánico constante durante estos años y ha trasladado la oficina dos veces para acomodar a un equipo en constante expansión. Mafalda Barreto lleva en el despacho casi desde el inicio de su andadura en Lisboa pero dirige la nave desde 2018. Barreto admite que, si bien su primer año fue más fácil de lo esperado, nunca hubiera imaginado tener que afrontar los retos generados con el COVID-19. Iberian Lawyer pudo conversar con la socia directora de GA\_P Portugal.

por michael heron

**Usted se incorporó a Gómez-Acebo & Pombo como socia en 2013. ¿En qué medida ha cambiado el despacho y su presencia en Portugal en estos ocho años?**

En 2013 todavía estábamos estableciéndonos en el mercado, aunque ya contábamos con un equipo de más de 20 abogados con gran experiencia en sus respectivas áreas de práctica. La apuesta de Gómez-Acebo & Pombo por Portugal fue clara desde el principio y sigue siéndolo. Somos un despacho ibérico y la oficina de Lisboa es una parte fundamental de nuestra estrategia. En los últimos años, hemos crecido y consolidado nuestra presencia en el país, y nos hemos convertido en un despacho de abogados de referencia en el país. Estamos orgullosos de lo que hemos conseguido, y se lo agradecemos a nuestros profesionales y a nuestros clientes. GA\_P cumple diez años en Portugal y 50 en España. Tenemos por delante el reto de redefinir lo que está por venir y lo que queremos para los próximos años y lo que vamos a dejar a nuestros compañeros más jóvenes cuando les llegue la hora de estar

al frente del despacho. Es un reto que asumimos con ilusión, respeto y muchas ganas.

**¿Qué le atrajo inicialmente de la carrera de Derecho?**

Como a muchos otros colegas, puede que me atrajeran los programas de televisión que ofrecen una idea glamurosa de la profesión, que realmente no se ajusta a la realidad. Pero aparte de eso, me considero una persona que resuelve problemas, y siempre me ha gustado estudiar y relacionarme con la gente. Esta combinación me pareció perfecta cuando tuve que decidir mi futuro, y creo que nunca he dudado. Quería estudiar Derecho, y quería ser abogado. Así es, fundamentalmente, como he llegado hasta aquí, y creo que me sigue definiendo como abogado y me hace disfrutar cada día de mi profesión.

**¿Quiénes fueron las mayores influencias en los inicios de su carrera y qué le enseñaron?**

Diría que los socios con los que trabajé en mis primeros años me influyeron definitivamente como abogada. Lo que aprendí de ellos es lo que sigo intentando transmitir a los jóvenes abogados con los que trabajo: siempre hay que dar lo mejor de uno mismo y hacer un esfuerzo constante para superarse; hay que estar cerca del cliente, entender lo que necesita y resolver sus problemas, así como ayudar a conseguir sus objetivos. El éxito de tu cliente es tu éxito. También me enseñaron a tener un alto nivel de ética y a preocuparme por el papel de los abogados en la sociedad y por el acceso a la Justicia de aquellos que no tienen medios económicos para hacerlo.

**Usted se convirtió en socia directora de GA\_P Portugal en enero de 2018. Tras tres años en el cargo, ¿cómo resumiría la trayectoria hasta ahora?**

Si me hubieran hecho esta pregunta en 2019, habría respondido que fue más fácil de lo que esperaba en un principio. Ahora, tras sufrir una pandemia y verme



**SOMOS UN  
DESPACHO  
IBÉRICA, Y  
LA OFICINA  
DE LISBOA ES  
UNA PARTE  
FUNDAMENTAL  
DE NUESTRA  
ESTRATEGIA**



obligada a cambiar por completo nuestra forma de trabajar, puedo decir que es algo que nunca imaginé tener que gestionar. A pesar de lo inesperado de la situación, en GA\_P respondimos rápidamente para pasar al teletrabajo sin que afectara a la relación con los clientes y entre los profesionales, y nos hemos esforzado por garantizar la seguridad de nuestros profesionales. Creo que la pandemia puso en valor las relaciones personales tanto a nivel abogado-cliente como despacho-profesional, y me atrevo a decir que hemos estado a la altura. Uno de nuestros valores más respetados a nivel bufete es la cercanía, y esto ha perdurado a pesar de la distancia.

**¿Cuáles cree que son los mayores retos a los que se enfrentan actualmente los líderes de los bufetes de abogados?**

Pues bien, ahora mismo hay muchas,



aunque las más inmediatas son las siguientes: por un lado, la vuelta a la oficina, algo que no ha sido fácil en general. Parece que el teletrabajo ha llegado para quedarse, pero hay que ver cuáles son los modelos adecuados para nuestro sector de actividad. A nivel de empresa, estamos buscando un equilibrio para no perder algunas de las cosas que el teletrabajo ha puesto de manifiesto, como la necesidad de conciliación de la vida laboral y familiar, pero este es uno de los retos que tenemos que resolver de inmediato. Por otro lado, como decía, estamos en un momento de redefinición del proyecto a varios niveles, y esto, aunque apasionante, implica tener en cuenta muchos parámetros y tomar decisiones importantes para el futuro de la firma a nivel global. Es mucha responsabilidad.

#### **¿Cuáles cree que son los aspectos diferenciales de Gómez-Acebo & Pombo frente a sus principales competidores?**

Lo que nos diferencia de otros despachos son nuestros valores, que aplicamos en el día a día: cercanía, agudeza, excelencia e innovación. Gómez-Acebo & Pombo es un despacho con una altísima calidad personal, que invierte y se preocupa por las personas que forman parte de él y que potencia esas relaciones. Creo que este es un rasgo distintivo que hace que nuestros profesionales estén contentos y confíen en el proyecto. A nivel empresarial, lo que creo que nos diferencia es que somos muy transversales. Nos esforzamos por dar el mejor servicio, por involucrar a diferentes equipos, diferentes áreas, etc., siempre adaptados a las necesidades de nuestros clientes. También tenemos un equipo académico muy amplio que nos ayuda a encontrar soluciones innovadoras para los temas más complejos, y eso sólo es posible si se cuenta con profesionales con un nivel de conocimiento muy alto, expertos en cada materia. Por último, la división sectorial. Invertimos mucho en formar equipos expertos en cada sector, y eso

## **SOBRE GA\_P PORTUGAL**

*Gómez-Acebo & Pombo está presente en Portugal, teniendo su oficina ubicada en la capital lusa, Lisboa. Cuenta actualmente con seis socios:*

- *Mafalda Barreto, socia directora de la oficina de Lisboa y socia de Mercantil y Bancario y Financiero.*
- *Ricardo Campos, socio de Público y Regulatorio.*
- *Mário Marques Mendes, socio de Derecho de la Competencia y de la Unión Europea.*
- *Miguel Castro Pereira, socio de Bancario y Financiero y Mercado de Capitales.*
- *Miguel de Avillez Pereira, socio de Mercantil, Fusiones y Adquisiciones y Reestructuraciones.*
- *Nuno de Oliveira Garcia, socio de Fiscal.*

*El equipo está compuesto también por tres miembros en la categoría de Of Counsel, 22 abogados, tres trainees y un consejero asesor.*

*Principales áreas de práctica son: Bancario y Financiero; Mercantil; Procesal y Arbitraje; Público y Regulatorio; Penal; Concursal; Reestructuraciones; Competencia y Derecho de la UE; Energía; Inmobiliario; Urbanismo; Propiedad Industrial e Intelectual; Laboral y Fiscal.*

nos ayuda a ser eficientes a la hora de prestar nuestro asesoramiento.

#### **¿Qué consejo daría a los jóvenes, especialmente a las mujeres, licenciadas en Derecho que quieren progresar en su carrera?**

El Derecho, en general, es una profesión muy exigente. Tanto para los hombres como para las mujeres. Llegar a los puestos más altos implica sacrificios personales que no son fáciles de hacer, pero creo que todos estamos remando en la dirección correcta. Entrando en el tema de la carrera profesional de las mujeres, podemos decir que el punto de inflexión es la maternidad. Aquí es donde, hasta ahora, un gran número de mujeres se han quedado atrás en sus carreras profesionales. No quiere decir que esto no ocurra ahora, pero es más común ver permisos de paternidad y la licencia de maternidad se acepta como algo normal;

la sociedad también ha evolucionado hasta un punto en el que finalmente se entiende que no es justo que una mujer tenga que elegir entre su carrera y su vida familiar. Por supuesto, sería ingenuo pensar que se puede tener todo en los niveles más altos, pero la conciliación de la vida laboral y familiar como Derecho y el teletrabajo pueden ayudar mucho en el futuro a que no se hagan esas concesiones. Mi consejo sería que mantuvieras el máximo nivel de exigencia en todo momento, tratando siempre de superar el rendimiento y siendo al mismo tiempo un buen colega para tus compañeros; mantente cerca de los clientes y cerca de la estructura, ten orgullo de lo que haces. En cuanto a las mujeres, mi consejo es que acepten que se trata de una carrera muy exigente que requerirá muchos sacrificios personales y les hará ausentarse de algunos momentos familiares. No te culpes demasiado por tus decisiones.

**¿Qué áreas de práctica y sectores considera esenciales para el futuro de la empresa?**

El bufete ha lanzado recientemente un área de práctica de Sostenibilidad estrechamente vinculada a los programas de los Fondos Europeos. La sostenibilidad, entendida en sentido amplio e incluyendo: Finanzas Sostenibles, ESG y Gobierno Corporativo, Energía y Clima, Medio Ambiente y Economía Circular, Movilidad Sostenible, Recursos Naturales y Agroalimentación Sostenible, Fiscalidad Ambiental, Cumplimiento Normativo y Planes de Igualdad e Inclusión Social, es uno de los principales focos de negocio porque de ello depende el marco empresarial futuro.

Relacionado con lo anterior, la digitalización es también un tema relevante en el que estamos centrados. Hace menos de un año, lanzamos GA\_PDigital en LinkedIn, donde incorporamos actualizaciones normativas sobre este aspecto, así como casos relevantes en esta materia. La digitalización también marcará el futuro de nuestros clientes, y



**EL ÉXITO DE TU  
CLIENTE ES TU  
ÉXITO**



estamos preparados para acompañarlos. En un plano más inmediato, por supuesto, las energías renovables son el principal foco de trabajo en el que estamos plenamente involucrados. Estamos trabajando mucho en este ámbito. Los litigios, la insolvencia y la reestructuración también marcarán el año 2021.

**Si pudiera retroceder el reloj hasta el momento en que comenzó como socia responsable de la oficina, ¿qué consejo le daría a su yo más joven?**

Todo saldrá bien! Confieso que estaba un poco abrumada con el papel cuando empecé y pensé que sería mucho más desafiante de lo que en realidad fue (¡Covid-19 aparte!). En una organización



## SOBRE MAFALDA BARRETO

Mafalda es socia de Corporativo y Comercial/M&A, Banca y Finanzas en Gómez-Acebo & Pombo desde 2013, habiendo asumido en enero de 2018 el papel de socia directora de la oficina de Lisboa.

Ha liderado las principales operaciones en las áreas de Fusiones y Adquisiciones y Banca de la oficina de Lisboa, así como en el área de práctica de Reestructuraciones, asesorando a destacadas empresas y fondos de inversión internacionales.

Licenciada en Derecho por la Universidade Católica Portuguesa (UCP) y con un postgrado en Derecho Fiscal por la ISG Business & Economics School, cuenta también con un postgrado en Derecho Corporativo y Comercial por la UCP. Mafalda ha sido reconocida por los principales directorios de Banca, Mercado de Capitales y Fusiones y Adquisiciones como profesional de referencia en las áreas de Mercantil, Societario y Fusiones y Adquisiciones, Banca y Finanzas, Mercado de Capitales, Proyectos y Project Finance e Insolvencia y Reestructuración.

### PERFIL PERSONAL



**Nombre:** *Mafalda Barreto*

**Lugar de nacimiento:** *Lisboa*

**Universidad:** *Universidade Católica Portuguesa*

**Posición actual:** *Socia directora de la oficina de Lisboa de GA\_P*

**Trabaja en Gómez-Acebo & Pombo desde:** *Abril de 2013*

**Bufete anterior:** *Teixeira de Freitas*

como la nuestra, los cargos directivos cuentan con equipos de apoyo extraordinarios que nos facilitan mucho la vida, y el contacto constante entre los equipos directivos de las distintas oficinas también nos ayuda a tomar las decisiones correctas a la hora de definir la estrategia de la empresa, y esto se traslada a cada lugar en el que estamos presentes. La actividad diaria consiste sobre todo en estar disponible para escuchar a la gente y ayudarla. Este es un negocio de personas, y ellas son nuestro valor más importante.



ACTUALMENTE ESTAMOS  
INVIRTIENDO EN INNOVACIÓN  
A TODOS LOS NIVELES,  
ESPECIALMENTE EN LA  
DIGITALIZACIÓN



**¿Cómo le gustaría que fuera Gómez-Acebo & Pombo cuando termine su etapa como socia directora?**

Cuando termine mi función como socia directora, espero que GA\_P continúe en la trayectoria de crecimiento en la que hemos trabajado hasta ahora. Actualmente estamos invirtiendo en innovación a todos los niveles, especialmente en la digitalización, y queremos implementar nuevas herramientas para optimizar la gestión interna del despacho. Espero que nuestro despacho siga siendo un referente en el mercado portugués, con un sólido equipo de profesionales y buenos clientes con los que mantener una relación de confianza a largo plazo. 🇵🇹

# Iberian Lawyer Awards Spain IP&TMT

**NEW DATE**

**7 October 2021 • Madrid  
19:30 (CET)**

**FINALISTS ONLINE**

Follow us on



**#IBLIpTmtAwardsES**

---

For information: [awards@iberianlegalgroup.com](mailto:awards@iberianlegalgroup.com) • + 34 91 563 3691



**Carlos M. Lizán**

CEO  
*Inlea Legal*



**Elena Roldán**

Directora de la Asesoría  
Jurídica, Secretaria General  
& Líder de la Oficina de  
Transformación  
*IFEMA*



**Elia Esteban  
García-Aboal**

Directora Adjunta de la  
Asesoría Jurídica  
& Secretaria de Consejo  
*Grupo Asisa*



**Emilio Pi Galvéz-  
Cañero**

Director de Estrategia  
Reputation Intelligence  
*Kantar Media Spain*



**Helena  
Pons-Charlet**

Directora jurídica, Digital  
Crimes Unit,  
Corporate External & Legal  
Affairs  
*Microsoft*



**Irene Rodríguez**

Directora Global de Propie-  
dad Industrial e Intelectual  
*BBVA*



**Jaime Requejo  
García-Abril**

Data Protection Officer  
*Sanitas*



**María  
Echeverría-  
Torres Barbeira**

Directora Jurídica  
*Nokia Networks*



**Marta García  
Rodríguez**

Responsable Asesoría  
Jurídica España y Portugal  
*Unisys*



**Silvia Gerboles**

Senior Group Legal Counsel  
and DPO  
*Ericsson Group  
Companies Spain &  
Portugal*



**Silvia Márquez  
Salas**

Gerente Sr. Derecho Digital,  
Nuevas Tecnologías,  
Innovación y PII, DC Servi-  
cios Jurídicos y CCO  
*Repsol*



**Tamara  
Wegmann**

Directora Legal  
& Compliance  
*HERITAGE B*



**Teresa González  
Ercoreca**

Lead Counsel Spain & La-  
tam, Qualified TMT Lawyer  
*Micro Focus*

# BÁRBARA SANJUÁN PARDO: "CUANDO SURGIÓ LA POSIBILIDAD DE EMPEZAR EN BITBASE, NO LO DUDÉ"



BÁRBARA SANJUÁN PARDO

Iberian Lawyer entrevista a Bárbara Sanjuán Pardo, una abogada especializada en Derecho Internacional y *Corporate* que no dudó cuando BitBase, una empresa española de compra y venta de bitcoins, entre otros servicios, le ofreció entrar como directora Jurídica. A pesar de su juventud es, a sus 27 años, la responsable de analizar a fondo la normativa aplicable para ofrecer a los clientes de BitBase todas las garantías legales y asegurar la eficacia de sus operaciones. Aunque es muy consciente de la falta de información y la desinformación que rodea al mundo de las criptomonedas, confiesa ser una soñadora -visionaria a nuestro entender- y se muestra convencida de que, mientras se siga regulando progresivamente, este sector ganará su merecido espacio en el mercado.

por desiré vidal



“Nací en Alicante el 1 de Enero de 1994. Soy la mayor de 3 hermanos y vivo cerca del mar. Con 18 años no sabía que estudiar, así que empecé Derecho en la Universidad de Alicante. Poco a poco le fui cogiendo el “gustillo”. A los 23, en medio de una crisis personal, decidí aplicar para una beca en China ¡y me la dieron! Volví renovada y con las ideas muy claras. Con 24 años comencé el Master de Derecho Internacional de Empresa en la EAE Business School mientras trabajaba en Londres y cuando lo terminé, volví a Alicante. Durante dos años trabajé como pasante en el Despacho de Abogados de Francisco Daniel Ruiz, especializado en derecho privado y de seguros, donde adquirí muchas de las habilidades que hoy ostento como abogada. Él fue mi mentor y gracias a la pasión que desarrollé por la profesión, con 25 años decidí estudiar el Master de Acceso a la Abogacía, en la Universidad Internacional de Valencia para por fin convertirme en abogada. En 2020, con el ánimo de ahondar en el Derecho Internacional, apliqué al puesto de Abogada Junior para la firma GPC en Barcelona, despacho especializado en Derecho Internacional y extranjería, sin embargo me ofrecieron la posibilidad de aperturar una sucursal de la marca en Alicante y adoptar el cargo de Abogada principal en Alicante, propuesta que acepté. Siete meses más tarde, surgió la posibilidad de comenzar en BitBase, y no lo dudé”.

La joven que se presenta es Bárbara Sanjuán Pardo, directora Jurídica de BitBase, una startup española (2017) con sede en Barcelona, cuya plataforma online ofrece, entre otros servicios, opciones de compra y venta de bitcoins.

**¿En qué consiste su labor en el día a día de esta compañía? ¿Qué asuntos legales van ligados a estas transacciones? ¿Y con respecto al marco Legal en el sistema español? ¿Qué tipos de asuntos tendrá que manejar en relación al Compliance?**

España es uno de los países europeos que se posiciona a la vanguardia en relación a la regulación de las criptomonedas. En estos momentos se está barajando la posibilidad de la creación de una criptomoneda pública “euro digital” que emitirá el Banco de España, tal y como se detalla en la iniciativa registrada en el Congreso por el Partido Socialista.

Los “*exchanges*”, como todos, tenemos la obligación de exigir el cumplimiento de las diferentes leyes en relación a la Protección de Datos y Privacidad, Prevención de Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo, Anti Fraude... entre otras.

Mi misión en BitBase consiste en analizar de manera

exhaustiva la normativa aplicable, para dotar de todas las garantías legales a nuestros clientes y asegurar la eficacia de sus operaciones.

Próximamente, las empresas que ofrecen servicios con criptomonedas se tendrán que inscribir en el Banco de España y tendrán que demostrar los sistemas de control y medidas preventivas adoptadas para prevenir el blanqueo de capitales así como acreditar que cumplen los requisitos que se establecen en la Ley de Ordenación de Entidades de Crédito.

En estos momentos mi trabajo se centra en preparar la documentación y supervisar que la empresa cumple con la normativa exigida por el Banco de España.

Además, debido a la expansión de BitBase, estamos cerrando contratos de franquicia y de cajeros automáticos por toda España.



**EL MUNDO DE LAS CRIPTOMONEDAS ES AÚN DESCONOCIDO PARA UN GRAN NÚMERO DE PERSONAS. EL HECHO DE QUE SE COMIENCEN A REGULAR, UNIDO AL CRECIMIENTO DE LA INFORMACIÓN EN ESTE SENTIDO, DOTARÁ DE MAYOR CONFIANZA A LOS CIUDADANOS EN CUANTO A LA SEGURIDAD Y LOS BENEFICIOS DE ESTAS OPERACIONES**

**Hasta ahora, habíamos hablado de las criptomonedas de una forma más bien abstracta, intangible. Ahora, con la existencia de cajeros físicos, en los que ya se puede operar con este tipo de moneda, se convierte en una realidad más “al alcance de la mano” ¿Cuenta el inversor de este tipo de productos con todas las garantías legales?**

En BitBase nos aseguramos que así sea. Nuestro personal es experto en criptomonedas. Nos encargamos de informar y asesorar al cliente para que pueda conocer los múltiples beneficios de estas transacciones y operar con una seguridad rigurosa. El mundo de las criptomonedas es aún desconocido para un gran número de personas. El hecho de que se comiencen a regular, unido al crecimiento de la información en este sentido, dotará de mayor confianza a los ciudadanos en cuanto a la seguridad y los beneficios de estas operaciones.

5th Edition

# GoldAwards

●●●●● by Inhousecommunity

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

For more information please visit [www.iberianlawyer.com](http://www.iberianlawyer.com)  
or email [awards@iberianlegalgroup.com](mailto:awards@iberianlegalgroup.com)

**SAVE THE DATE**

**4 November 2021 • Madrid**  
**19:30 (CET)**

Partner



Sponsors



iManage

**lexsoft**  
systems

Follow us on



**#IBLGoldAwards**

**Al ser un tema relativamente reciente y novedoso, ¿cree que en España hay suficientes abogados especializados en inversiones de este tipo?**

El Derecho, como cualquier otra disciplina, va cambiando y adaptándose a las necesidades de la sociedad. Al ser una especialidad tan novedosa, desconozco el número de profesionales que se dedican a este sector, pero supongo que irá creciendo conforme aumente la información y las personas de a pie se familiaricen con este mundo.

**Usted está especializada en Derecho Internacional además de en lo relativo a la asesoría Jurídica del mundo empresarial. ¿Tenía claro desde el principio que trabajaría como abogado de empresa?**

La verdad es que no. Me empecé a interesar por esta rama del Derecho en el último año de carrera. Tuve la oportunidad de completar mis estudios en la "GDUFS" de Cantón, China, y allí pude observar el Derecho desde una perspectiva más amplia. En Cantón, tuve la suerte de compartir experiencias con jóvenes emprendedores con grandes y muy interesantes ideas de carácter mercantil que despertaron en mi el interés por este campo del Derecho.

Al fin y al cabo, vivimos en un mundo globalizado, donde la mayoría de relaciones comerciales son internacionales.

Tras mi paso por China, decidí continuar mi formación con en el Máster de Derecho Internacional de Empresa, en la modalidad online, lo que me permitió compatibilizar mis estudios, mientras trabajaba en Londres para mejorar mi nivel de inglés. Siempre me ha gustado combinar estudios y trabajo o prácticas, de manera que pudiera aplicar los conocimientos que iba adquiriendo.

**¿Qué le atrajo de este sector? ¿Y de BitBase?**

Desde pequeña me he interesado por la tecnología. Los expertos aseguran que la "blockchain" o "cadena de bloques" va a marcar un antes y un después, en



ESPAÑA ES UNO DE LOS PAÍSES EUROPEOS QUE SE POSICIONA A LA VANGUARDIA EN RELACIÓN A LA REGULACIÓN DE LAS CRIPTOMONEDAS. EN ESTOS MOMENTOS SE ESTÁ BARAJANDO LA POSIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA CRIPTOMONEDA PÚBLICA "EURO DIGITAL" QUE EMITIRÁ EL BANCO DE ESPAÑA, TAL Y COMO SE DETALLA EN LA INICIATIVA REGISTRADA EN EL CONGRESO POR EL PARTIDO SOCIALISTA

ciertos escenarios, como las relaciones comerciales, financieras, e incluso en nuestro día a día, como en su día lo hizo el fuego, la rueda, la electricidad o el internet. Me gusta mantenerme informada y las criptomonedas me llamaron la atención desde un principio. Pasaba mucho tiempo leyendo e investigando ya que la información era escasa, sin embargo me sorprendía el "boom" que causaban y eso solo era la punta del iceberg. Por eso cuando surgió la oportunidad de trabajar en BitBase quienes cuentan con un equipazo en el centro de Barcelona, no lo dudé. Apostar por ser abogada in house de lo que comenzó siendo una "startup", es cuanto menos arriesgado, a la par que emocionante. Trabajar con gente tan profesional y brillante me enriquece y me mantiene motivada. Cada día nos enfrentamos a retos diferentes, nos adelantamos a los problemas planteando múltiples soluciones y trabajamos a contrarreloj para lograr los objetivos.

En tan solo 4 años han montado 20 tiendas físicas, más de 40 cajeros, han lanzado su propio token (BTBS Token) y solo es el principio.

BitBase ha superado todas mis expectativas y estoy contenta por formar parte de esta plantilla.



BÁRBARA SANJUÁN PARDO

## SOBRE BÁRBARA SANJUÁN PARDO

*Bárbara Sanjuán Pardo ha sido nombrada este año nueva responsable de la Asesoría Jurídica de BitBase, cargo que asume tras trabajar en Gu Chen & Prieto Asociados Internacional (GCP Asociados S.L.P).*

*Es licenciada en Derecho por la Universidad de Alicante, máster en Derecho Internacional de los Negocios, Derecho Internacional y Estudios Jurídicos Internacionales por EAE Business School, LLM por la Universidad Internacional de Valencia (VIU) y estudios de postgrado por la Universidad de Estudios Extranjeros de Guangdong. *

# LEGALDAY

The Iberian event for the legal business community

**4 NOVEMBER 2021 • MADRID**

**9:00 – 17:30 (CET)**



Partner

PL  
MJ

For information: [carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com](mailto:carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com) (Portugal)  
[events@iberianlegalgroup.com](mailto:events@iberianlegalgroup.com) (Spain)

## SOBRE BITBASE

*Comenzó siendo una "startup" en 2017, cuya misión era facilitar la entrada en el mundo de criptomoneda con un servicio fácil, rápido y seguro para todos interesados en este entorno en constante cambio. En este momento ya cuenta con más de 20 tiendas físicas, 40 cajeros, y ya han lanzado su propio token (BTBS Token). Su objetivo se ha convertido en incorporar las criptomonedas a las transacciones cotidianas, independientemente del nivel técnico del usuario y su experiencia previa con la criptodivisa, remodelando la forma en que los usuarios interactúan con sus criptofondos proporcionándoles un puente hacia el conocimiento de las criptomonedas; con el fin de acercarlos al nuevo paradigma financiero que se está desarrollando, ayudándose de un factor humano para normalizar esta nueva economía global, de carácter descentralizado y con múltiples beneficios para todos. *

**Tiendas físicas:** 20+

**Cajeros:** 40

### La compañía tiene prevista su expansión por Europa, ¿es ahí donde será fundamental su expertise en Derecho Internacional?

Pronto saldrán a la luz nuevos proyectos. La expansión va a ser a nivel mundial, comenzando por Dubai, con quienes firmaremos un contrato de Master Franchise en las próximas semanas. BitBase piensa y actúa a lo grande. Por eso requiere estar al día en toda la información jurídica. Conocer el Derecho Internacional es absolutamente necesario.

### ¿Le gusta viajar? ¿En qué países ha vivido? ¿Qué jurisdicciones le parecen "más complicadas" desde la perspectiva Legal?

Viajar es una de mis pasiones. Desde pequeña, mi familia se ha esforzado en que mis hermanos y yo conociéramos otras costumbres, idiomas, gastronomía, paisajes... ampliemos nuestros horizontes y seamos personas tolerantes.

Con 20 años, en 2014, sentí la necesidad de vivir una experiencia fuera de España, y durante cuatro meses realicé un programa de "work and travel" en Alderney, una isla localizada en el Canal de La

Mancha. A los 23, me trasladé a Cantón, China, donde concluí la carrera y me inicié en el aprendizaje del idioma. En 2019, con 25 años decidí realizar un voluntariado sobre "Igualdad de Género" en Bandung, Indonesia.

Gracias a mis experiencias en el extranjero puedo concluir que las jurisdicciones más complicadas son las que carecen, en sentido amplio, de respeto a los Derechos Humanos. Sin embargo es una respuesta subjetiva que he fundamentado debido a la educación que he recibido y a la cultura donde he crecido.

### Mujer, joven y ya con una notable posición profesional. ¿Cree que es posible compatibilizar una carrera de éxito con otras aspiraciones vitales? ¿Cuáles son sus retos de futuro a corto, medio y largo plazo?

Todo es posible con esfuerzo, organización y disciplina. Soy una mujer soñadora y ambiciosa. En estos momentos estoy centrada en mi trabajo, me gustaría especializarme en el sector de las criptomonedas, es un nicho de mercado nuevo y con grandes posibilidades profesionales. En BitBase he encontrado un equilibrio en mi ámbito personal y profesional. Disfruto el día a día y me marco objetivos a corto plazo; eso me mantiene motivada y favorece mi enriquecimiento personal y profesional.



EN TAN SOLO 4 AÑOS, BITBASE HA ABIERTO 20 TIENDAS FÍSICAS, MONTADO MÁS DE 40 CAJEROS, Y LANZADO SU PROPIO TOKEN (BTBS TOKEN) Y SOLO ES EL PRINCIPIO

### ¿Podría aconsejarnos una lectura sobre el tema de las criptomonedas?

Si eres un total desconocido o principiante en el mundo de las criptomonedas, te recomiendo "Criptomonedas para Dummies" de Víctor Ronco que ofrece una guía completa para descubrir qué son las criptomonedas y explica cómo el sistema blockchain va a transformarlo todo. 



NUNO MENEZES

## NUNO MENEZES: "TELEPERFORMANCE SE HA CONVERTIDO EN UNA EXPERIENCIA VITAL EXTRAORDINARIA PARA GENTE JOVEN, EDUCADA Y DE MENTE ABIERTA"

Durante la última década, muchos jóvenes se han trasladado a Portugal. No es difícil entender este fenómeno, ya que el país ofrece un estilo de vida envidiable. En muchos casos, esta oportunidad no sería posible sin la existencia de Teleperformance. Para muchos extranjeros ha sido su primer trabajo en Portugal y un trampolín para su carrera mientras aprendían el idioma.

La empresa, con sede en Francia, alcanzó unos ingresos anuales superiores a los 5.000 millones de euros en 2020. Además, en marzo de 2021, Great Place to Work™ reconoció a Teleperformance Portugal como la 13ª mejor empresa para trabajar en Portugal, y como la 1ª en el ranking de empresas con más de 1.000 empleados. Iberian Lawyer entrevista al director Jurídico de TP Portugal, Nuno Menezes, que nos habla sobre su trayectoria en la empresa, la cultura interna de mentalidad abierta y diversa de la compañía, y los aspectos que más valora a la hora de buscar asesoramiento externo.

by michael heron

**Teleperformance se ha convertido en una presencia emblemática en Portugal, lo que ha permitido a muchos jóvenes europeos trasladarse a este país y trabajar en la empresa. ¿Puede resumir su trayectoria en Portugal hasta la fecha?**

Teleperformance se ha convertido en una experiencia vital extraordinaria para gente joven, educada y de mente abierta. Por mi parte, trabajé como representante de atención al cliente en el centro de contacto de un banco durante mis primeros años de estudiante, y encontrar similitudes con la experiencia profesional de trabajar en Teleperformance es solo una coincidencia. Los

**"PARA LA EMPRESA ES LA OPORTUNIDAD DE BENEFICIARSE DEL TALENTO, LA ENERGÍA Y LOS CONOCIMIENTOS QUE SOLO LA DIVERSIDAD PUEDE OFRECER"**

empleados pueden esperar encontrar verdaderas oportunidades profesionales. De hecho, muchos de los principales directivos de Teleperformance han empezado como CSR en diferentes proyectos. Las mejores experiencias de comunicación con el cliente, trabajar con la tecnología más avanzada, las mejores estrategias de innovación del sector, la posibilidad de aprender nuevas habilidades y mejorar las existentes, conocer a gente de todo el mundo, respirar el cóctel de una empresa verdaderamente multicultural, y la inolvidable experiencia de trabajar desde Portugal en nombre de las marcas más famosas del mundo, es solo una parte del viaje. Para la empresa es la oportunidad de beneficiarse del talento, la energía y el conocimiento que solo la diversidad puede ofrecer.

**¿Qué le atrajo inicialmente de la carrera de abogado?**

No se debió a relaciones familiares o de proximidad, como suele ser el caso. Durante la cuarta etapa de mi ciclo vital (la juventud), me di cuenta del impacto que la integridad, la pasión y la transparencia, combinadas con la inteligencia, la comunicación y un fuerte conocimiento de la Ley, pueden tener en la vida de otras personas (individuos o empresas). Desde entonces he intentado mejorar esas habilidades.

**¿Quiénes fueron las mayores influencias en los inicios de su carrera y qué le enseñaron?**

Una pregunta interesante. Las inspiraciones más vitales en mi vida vinieron de personas a las que definitivamente no quería parecerme, personas que me han mostrado lo que no quería llegar a ser, profesionalmente hablando, y por unas cuantas razones diferentes. Los profesionales del Derecho estamos acostumbrados a vivir en un espectro "gris" de opiniones y decisiones, no blanco o negro, correcto o incorrecto. Lo intentamos, pero a veces no es fácil.

## **SOBRE NUNO MENEZES**

*Nuno Menezes es el director Jurídico de Teleperformance. Es un experimentado abogado interno con más de 15 años de experiencia trabajando en entornos multinacionales. Tiene una sólida experiencia en el sector de la externalización/deslocalización, con especial atención a los sectores de los recursos humanos y la gestión de los centros de contacto. Sus áreas de experiencia incluyen el derecho laboral, la privacidad de datos, el derecho corporativo y la gestión. Lleva más de una década en Teleperformance y supervisa el equipo Jurídico de cinco profesionales. Anteriormente, Menezes fue director del departamento Jurídico de Addecco. El abogado es licenciado en Derecho por la Faculdade Direito Lisboa / Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa. *

Cuando nos esforzamos por estar en el “tono” correcto de gris, recuerdo esos “modelos” que representan lo que estoy decidido a no ser. El resultado más valioso de esa conciencia es que la gente confía en ti.

**Usted se convirtió en director Jurídico de Teleperformance hace más de diez años. ¿Cómo resumiría su trayectoria hasta ahora?**

De hecho, casi 11 años. Pero el tiempo no ha pasado, es un viaje continuo de encontrar tiempo para seguir cuidando lo importante.

Formar parte de un proyecto tan increíble como el de Teleperformance, con un crecimiento estable y sostenido año tras año, premios como el “Best Place to Work” de forma continuada, no sólo me deslumbra sino que es la prueba viviente de que el éxito se mide por cómo cuidas a los tuyos. En el departamento Jurídico ponemos nuestras habilidades al servicio de esos objetivos.

**¿Cuántas personas trabajan en el departamento Jurídico que dirige actualmente? ¿Ha crecido el equipo?**

Hoy somos cinco profesionales del Derecho

## PERFIL PERSONAL

**NOMBRE:** NUNO MENEZES

**LUGAR DE NACIMIENTO:** MOZAMBIQUE

**UNIVERSIDAD:** FACULDADE DIREITO LISBOA / LAW SCHOOL OF THE LISBON UNIVERSITY

**CARGO:** DIRECTOR JURÍDICO

**TRABAJANDO EN TELEPERFORMANCE**

**DESDE:** OCTUBRE 2010

**CARGO ANTERIOR:** JEFE DE ASUNTOS JURÍDICOS EN ADECCO

plenamente dedicados. El equipo no ha dejado de crecer durante mi estancia en Teleperformance y la presión para mantener el ritmo es cada vez mayor.

**“LOS PROFESIONALES DEL DERECHO ESTÁN ACOSTUMBRADOS A VIVIR EN UN ESPECTRO “GRIS” DE OPINIONES Y DECISIONES, NO BLANCO O NEGRO, CORRECTO O INCORRECTO”**

**¿Cómo selecciona a sus asesores jurídicos externos? ¿Tiene paneles o los abogados se presentan regularmente para trabajar? ¿Qué importancia da a la experiencia?**

La experiencia en el sector no es el factor principal, ni siquiera el clave, que tenemos. La agilidad para entender los retos, para pensar de forma innovadora, para dar opiniones inequívocas son los atributos que más valoro. Para seleccionar a los asesores jurídicos externos me centro en la persona con la que voy a trabajar. Necesito conocer/contratar/confiar en el experto legal en cada campo específico del Derecho en el que necesitaremos apoyo. Al fin y al cabo, esperamos que sean un valor añadido de experiencia y sabiduría. Hemos trabajado con tres o cuatro bufetes de abogados diferentes, precisamente porque no sólo es prudente una segunda opinión a veces, sino también porque los expertos más cualificados, hábiles, disponibles o inteligentes para cada caso concreto no están siempre en el mismo bufete.

**¿Cómo afecta la evolución del Legaltech a su organización y a su relación con los asesores externos?**

La continua evolución tecnológica de Teleperformance, como empresa líder mundial en lo que respecta a la tecnología y la seguridad, tiene una indudable influencia en nuestra forma de ofrecer, comunicar e interactuar. Esperamos que nuestros socios externos hagan lo mismo. La nube, las aplicaciones móviles, el software colaborativo, la firma electrónica, el archivo digital, son sólo algunos

## SOBRE TELEPERFORMANCE



*Teleperformance SE (TP) es una empresa omnicanal con sede en Francia. La empresa ofrece servicios de captación de clientes, atención al cliente, asistencia técnica, cobro de deudas, redes sociales y otros servicios en todo el mundo.*

*Teleperformance cuenta con 383.000 empleados repartidos en 450 centros de contacto en 83 países y atiende a más de 170 mercados. Los ingresos de la empresa ascendieron a 5.732 millones de euros en 2020. Durante más de 40 años, Teleperformance, líder mundial en gestión de la experiencia del cliente, ha conectado a los clientes con las empresas más exitosas del mundo.*

**Número de abogados internos (Portugal):**  
*Tres abogados, dos asesores jurídicos*

**Oficinas en el extranjero:** 83 países

ejemplos de cómo nos hemos ido adaptando y de cómo esperamos que se comporten nuestros socios.

### ¿Cuál es su mayor frustración a la hora de trabajar con bufetes?

Después de algunos años de experimentar y evaluar el menú para una relación satisfactoria con los bufetes de abogados externos, diría que el tiempo de respuesta es lento y la forma de analizar los problemas y emitir dictámenes es débil (y con esto me refiero a no ser capaz de hacer las preguntas correctas al evaluar el problema, profundizar en la comprensión de las normas y expectativas de la empresa, y ofrecer soluciones a medida para problemas concretos, en lugar de enfoques estándar para problemas genéricos). Esto da lugar a opiniones incompletas, interacciones que consumen mucho

tiempo y una pérdida de dinero. Las mayores frustraciones también se producen cuando se trata de problemas complejos, que hay que discutir y deconstruir con inteligencia, conocimiento y sabiduría.

### ¿Qué es lo que más valora a la hora de trabajar con un abogado externo?

Exactamente la capacidad de evitar aquellos motivos que desencadenan la frustración.

## "LA EXPERIENCIA EN EL SECTOR NO ES EL FACTOR PRINCIPAL, NI SIQUIERA EL CLAVE, QUE TENEMOS"

### ¿Cuándo fue la última vez que un bufete de abogados le impresionó de verdad?

Cada vez que yo (o nosotros en el departamento Jurídico) tenemos que hacer frente a una cuestión jurídica, a un fallo en los argumentos o a una incertidumbre en el juicio, una breve llamada telefónica con uno de nuestros socios es una verdadera muleta para ponernos en el buen camino para resolver el problema. La disponibilidad es igual a la escalabilidad. Pueden surgir problemas complejos (en cuanto al fondo o a la cantidad) y pueden ser más interesantes de tratar para los despachos de abogados (más tiempo, más dinero), pero afortunadamente para las empresas que invierten en departamentos Jurídicos internos, la expectativa es evitar que los problemas se vuelvan más complejos y, cuando lo hacen o si lo hacen, ya no son problemas habituales. Dicho esto, los que están en mejor posición para ser invitados a trabajar ya han contribuido a resolver cuestiones menores del día a día, han participado en repetidas y cortas llamadas amistosas y han invertido en relaciones (lo que también les permite entender mejor las peculiaridades de la empresa). Un modelo de tarifas que se adapte a estos retos, junto con las expectativas mencionadas, me entusiasmaría. 📌



MARCELLO DOLORES

Entrevista con Marcello Dolores, vicepresidente de Asuntos Jurídicos y Normativos para el sur de Europa de Discovery Networks International

por Iliaria Iaquina

# LA DIRECCIÓN JURÍDICA DE LOS JUEGOS OLÍMPICOS

Los Juegos Olímpicos de Tokio comenzaron el 23 de julio. La histórica competición deportiva debía haberse celebrado en 2020 y se pospuso a este pasado verano debido a la pandemia. Por primera vez en España, un OTT -es decir, una empresa que proporciona, a través de Internet, servicios, contenidos y aplicaciones- y no un operador de televisión tradicional se encargó de la transmisión del evento. El servicio digital de Discovery garantizó la cobertura total del evento.

MAG habló de ello con **Marcello Dolores**, vicepresidente del grupo de asuntos legales y regulatorios corporativos de la compañía para el sur de Europa. Además de hablar de la implicación de la dirección jurídica en el evento, MAG habló con él de la digitalización del negocio televisivo y de los impactos que esta transformación tiene en el mercado de los servicios Jurídicos y, hablando de transformación, de la evolución de la regulación y de los retos para los operadores del sector.

Esto es lo que nos dijo:

**Empezamos por la actualidad y, por tanto, por los Juegos Olímpicos de Tokio. ¿Cómo participa el departamento Jurídico en proyectos como este?**

Estamos en la línea de meta de un proyecto que el equipo jurídico ha liderado en una situación difícil. Tuvimos que gestionar las consecuencias del traslado de los Juegos y el impacto que tuvo en los numerosos contratos relacionados con el evento (publicidad, patrocinios, asociaciones para la distribución del servicio Discovery +). Una vez confirmado el evento, dimos todo el apoyo a los equipos de trabajo. Entre las numerosas actividades, recuerdo la contratación de

los empleados que trabajaron en los juegos (comentaristas, técnicos, autores) y el trabajo de conformidad y cumplimiento de las directrices relacionadas con el uso de una marca valiosa y una propiedad intelectual histórica y única.

**Estas, entre otras cosas, fueron las primeras Olimpiadas digitales de la historia. ¿Qué supuso este hecho desde el punto de vista Legal?**

El reto para la dirección Jurídica era muy ambicioso: para que un servicio funcione a la perfección, las 24 horas del día mientras duren los partidos, es necesario haber construido unas relaciones contractuales sólidas con todos los proveedores, como para garantizar unos servicios excelentes. Junto con Javier Ojeda (director de Asuntos Jurídicos en España), también hemos seguido la contractualización de importantes asociaciones como las de Vodafone y Telefónica, que permitieron una distribución aún más amplia del servicio OTT discovery+ durante el evento para llegar al mayor número de usuarios posible. Por último, junto al grupo de trabajo global del grupo, estábamos preparados para contrarrestar el fenómeno de la piratería, que sigue activo hoy en día y que temíamos que también pudiera dirigirse a los Juegos.

**El negocio de los operadores que históricamente se limitaban a la televisión, como Discovery, atraviesa un gran momento de transición. Los servicios se están digitalizando y ustedes se han convertido en una empresa de medios digitales. ¿Qué supone para la dirección Legal?**

Hemos adoptado la estrategia industrial del grupo con un



**ESTAMOS EN LA LÍNEA DE META DE UN PROYECTO QUE EL EQUIPO JURÍDICO HA LIDERADO EN UNA SITUACIÓN DIFÍCIL**

espíritu positivo. Es evidente que a las áreas de especialización tradicionales, como los Derechos de Autor, la regulación del sector audiovisual, el Derecho de la Publicidad y el Derecho de Sociedades, hemos tenido que añadir nuevas especializaciones. En particular, al gestionar servicios directos al consumidor y una relación de suscripción directa con los abonados, el Derecho de los consumidores y el Derecho a la intimidad son ahora áreas en las que trabajamos a diario y que se entrelazan plenamente con nuestras competencias tradicionales.

**Se necesitan habilidades específicas para desempeñar estas tareas. ¿Cómo se construyen y a quién se recurre para obtener una formación adecuada sobre estos temas?**

La formación y actualización continuas son necesarias para tener un conocimiento profundo de los servicios y de la evolución del mercado. Además del estudio de las novedades legislativas y jurisprudenciales, trabajamos en dos frentes: el primero es "interno". Trabajo en un departamento Jurídico que a nivel global estimula el intercambio de experiencias entre profesionales y el resultado suele ser el de dar y tener puntos de vista útiles para resolver problemas

comunes. El segundo frente es “externo”: e implica a los colegas de los bufetes de abogados, con los que intentamos crear oportunidades de debate, incluso no tradicionales, como seminarios y sesiones de *brainstorming*.

**Hablando de bufetes de abogados, en los últimos años han insistido en la especialización en estos sectores de actividad. ¿Ha funcionado este ejercicio?**

Seguramente el nuevo escenario lleva a un proceso de profundización y verticalización de las competencias necesarias y son inaplazables. Sin embargo, también nos gusta tener un enfoque holístico de la materia y, por tanto, enfrentarnos y ser asistidos por profesionales que sepan manejar la actualidad del momento y, al mismo tiempo, trabajar en una perspectiva de largo plazo. No sólo resolviendo la negociación o el litigio de hoy, sino construyendo precedentes para utilizarlos en el futuro en nuestro trabajo.

**¿Qué les queda por hacer a los bufetes de abogados para ofrecerle servicios de valor añadido?**

En el pasado, sobre circunstancias como la del branded entertainment o sobre la gestión conjunta de los derechos



TUVIMOS QUE GESTIONAR LAS CONSECUENCIAS DEL TRASLADO DE LOS JUEGOS Y EL IMPACTO QUE TUVO EN LOS NUMEROSOS CONTRATOS RELACIONADOS CON EL EVENTO

de los formatos por parte de editores y productores, era imprescindible crear espacios de reflexión entre las empresas y los abogados externos. Si pienso hoy en las cuestiones jurídicas del marketing digital, un servicio de valor añadido podría ser la creación de una comparación entre abogados de empresa, bufetes de abogados y protagonistas del mundo digital (*influencers*, clientes, inversores, agencias de gestión de talentos) para compartir y crear mejores prácticas comunes a los principales actores de esta “escena”.

**Volvamos a la digitalización. Además de atravesar los servicios de la empresa, ¿cómo está afectando al departamento Jurídico y a su forma de trabajar?**

Es evidente que la pandemia y los meses de trabajo inteligente han acelerado y obligado a la implantación de la digitalización. En primer lugar, hemos intervenido en las operaciones jurídicas, adoptando soluciones de gestión de contratos y digitalización de los procesos de negociación y formalización de acuerdos que han garantizado la continuidad del trabajo diario de forma totalmente segura.

## **SOBRE MARCELLO DOLORES**



*Marcello Dolores es miembro del Consejo General de Confindustria RadioTv.*

*Marcello Dolores se graduó con honores en Derecho en 2003 en la Universidad Luiss*

*Guido Carli de Roma. Posteriormente obtuvo un doctorado en Derecho Público en la Luiss Guido Carli y amplió sus estudios en la Universidad de Nueva York. En 2020 obtuvo un máster Ejecutivo en Administración de Empresas por la SDA Bocconi - School of Management.*

*Desde 2004 trabaja en Fox International Channels y, tras una experiencia en Estados Unidos en el departamento jurídico de News Corporation, se ocupó del desarrollo del negocio del grupo en varios países europeos y no europeos, como Alemania, Turquía, Grecia, Noruega, Israel y Hungría, ocupándose de los aspectos legales y regulatorios relacionados con la distribución de los canales y servicios del grupo en las distintas plataformas tecnológicas y el lanzamiento del negocio publicitario.*

*En 2012 se incorporó a Discovery Networks South-Europe, donde ahora es vicepresidente del Grupo a cargo de Asuntos Corporativos y Regulatorios para el grupo editor de canales de televisión y servicios OTT y para la concesionaria interna Discovery Media.*

*Abogado titulado desde 2006, es autor de varias publicaciones científicas sobre el Derecho de las Nuevas Tecnologías, el Derecho de la Publicidad y la regulación de la radiodifusión televisiva en el Derecho de la UE. ■*

Al mismo tiempo, hemos automatizado algunos procesos de redacción, en particular en algunas áreas como la publicidad o el co-marketing, lo que nos ha permitido optimizar la creación de documentos, garantizando la eficiencia del tiempo y reduciendo los márgenes de error.



JUNTO CON JAVIER OJEDA (DIRECTOR DE ASUNTOS JURÍDICOS EN ESPAÑA), TAMBIÉN HEMOS SEGUIDO LA CONTRACTUALIZACIÓN DE IMPORTANTES ASOCIACIONES COMO LAS DE VODAFONE Y TELEFÓNICA

**Además de lo que hemos dicho hasta ahora, el sector de los medios de comunicación está viviendo un momento de evolución normativa. ¿Qué impacto está destinado a tener esta ola de cambios regulatorios?**

Nos acercamos a meses de grandes noticias. Se acerca la transposición de las nuevas directivas de la UE sobre servicios de medios audiovisuales y Derechos de Autor online y de la directiva "cable-satélite", y estamos a la espera de ver en qué medida los nuevos Servicios de Medios Digitales Consolidados recogerán los textos europeos y en qué medida el legislador introducirá leyes más detalladas o rigurosas. Sin duda, habrá cambios normativos en el sector de la publicidad, la protección

de los menores (especialmente en el uso de los servicios en línea), en cuanto a la protección de los Derechos de Autor. Será muy interesante ver cómo se introducen en el sector de los servicios audiovisuales los procedimientos extrajudiciales de resolución de litigios con indemnización en caso de desagravio, un procedimiento que ya existe en las comunicaciones electrónicas pero que supondrá una novedad para nuestro sector.

**¿Cuál es el mayor reto al que se enfrenta el departamento Jurídico de Discovery en 2021?**

La de la gestión de la nueva normalidad. Volveremos a la oficina con nuevas y diferentes

TOKYO 2020



discovery+  
HOME OF THE OLYMPICS



## SOBRE DISCOVERY NETWORKS INTERNATIONAL

*Discovery, Inc. (Nasdaq: DISCA, DISCB, DISCK) es un líder global en entretenimiento de la vida real, que sirve a una audiencia apasionada de superfans en todo el mundo con contenidos que inspiran, informan y entretienen. Discovery ofrece más de 8.000 horas de programación original al año y es líder en su categoría en géneros de contenido muy apreciados en todo el mundo.*

*Disponible en 220 países y territorios y en 50 idiomas, Discovery es una plataforma innovadora que llega a los espectadores en todas las pantallas, incluyendo productos de TV Everywhere como la cartera de aplicaciones GO y Discovery Kids Play; servicios de streaming directo al consumidor como Eurosport Player y Motor Trend OnDemand; y contenidos digitales y sociales de Group Nine Media.*

*La cartera de marcas premium de Discovery incluye Discovery Channel, HGTV, Food Network, TLC, Investigation Discovery, Travel Channel, Turbo/Velocity, Animal Planet y Science Channel, así como OWN: Oprah Winfrey Network en EE.UU., Discovery Kids en Latinoamérica y Eurosport, el proveedor líder de deportes premium de relevancia local y Home of the Olympic Games en toda Europa. *

formas de trabajar, tanto de las que teníamos en los últimos 18 meses como de las que teníamos antes del primer cierre. Tendremos que ser buenos y rápidos en adaptarnos a una nueva dimensión, haciéndolo lo mejor posible para el negocio. Junto con esto, obviamente, estar al día con las noticias de los próximos meses.

**¿Cuál es el mayor reto para los general counsel?**

Demostrar que no solo sois excelentes abogados, sino también altos directivos capaces y fiables que saben, junto con otros ejecutivos, dirigir equipos y la empresa en tiempos tan complejos. 

# ARDIAN Y LEGALTECH: ESPAÑA PUEDE SER UN MERCADO CLAVE EN EUROPA

Bertrand Schapiro, director de Ardian Growth, habla con MAG tras el acuerdo con Logalty: "La UE parece tener ganas de promover a los números uno europeos y no dejar que Estados Unidos y Reino Unido sean los líderes a seguir"

por nicola di molfetta



BERTRAND SCHAPIRO

P

El Private Equity está cada vez más interesado en el mercado del Legaltech. En los últimos días, el operador español Mch Private Equity, junto con Ardian Growth, ha adquirido una participación en la empresa de Legaltech Logalty. Swen Capital Partner, un inversor a largo plazo en MCH, también ha participado en la operación.

Logalty, fundada en 2005, desarrolla soluciones para la identificación electrónica y la gestión de contratos digitales, preservando las garantías y las pruebas legales requeridas por sus clientes. Se trata, por tanto, de soluciones de gran valor para las grandes empresas, que están sujetas a normas de ciberseguridad y cumplimiento muy estrictas.

En los dos últimos años, la empresa ha registrado un crecimiento interanual de los ingresos del 20% y ha duplicado su Ebitda. Entre su cartera de clientes se encuentran algunas de las principales entidades financieras de España. Con esta inversión, el grupo pretende en 2021

consolidar su posición en el mercado nacional y acelerar su desarrollo internacional, especialmente en México y Portugal. La compañía pretende desarrollar nuevas soluciones tecnológicas, ampliar su oferta en el mercado de las pymes y reforzar su posicionamiento con clientes blue-chip.

Tomando este acuerdo como punto de partida, MAG habló con **Bertrand Schapiro**, director de Ardian Growth, sobre las perspectivas de interés que el mercado Legaltech podría encontrar en Europa. Italia incluida, por supuesto.

#### ¿Por qué esta operación con Logalty?

Hemos estado siguiendo a

## SOBRE ARDIAN GROWTH

*Ardian Growth se dirige a empresas rentables de rápido crecimiento en Europa continental que se benefician de la transformación digital y alteran la cadena de valor tradicional en su sector. Aprovechamos nuestra amplia red de emprendedores y nuestros más de 20 años de experiencia para crear empresas digitales líderes con valor estratégico, comprometiéndonos normalmente con entre 10 y 35 millones de euros en cada transacción junto a los fundadores en una asociación de confianza y compromiso.*

Logalty como parte de nuestra selección europea de empresas de Legaltech. Logalty destacó entre sus pares por las características y la elasticidad de su plataforma, su larga presencia en instituciones financieras de primer nivel y su perfil financiero.

#### El Legaltech es un sector en crecimiento: ¿Cuáles son las empresas más interesantes desde su punto de vista? ¿Cuáles son las características que deben tener?

Sólo unos pocos actores independientes han sido capaces de desarrollar una gama completa de funcionalidades. La mayoría de los actores comenzaron con una firma digital, pero sólo unos pocos lograron desarrollar un flujo de trabajo contractual completo. Logalty se encuentra entre estos pocos actores que han desarrollado un flujo de trabajo contractual global con una capacidad constante para apoyar las crecientes necesidades de los clientes tanto en términos de cumplimiento como de ciberseguridad.

#### ¿Está explorando el escenario italiano? ¿Qué le parece?

Italia es sin duda un mercado clave en el ámbito del Legaltech, con campeones locales como Namirial e Infocert, que se han expandido fuera de Italia. En los últimos años, también hemos visto surgir a muchos nuevos actores independientes con empresarios italianos con talento dispuestos a apoyar la digitalización general del mercado, estos nuevos participantes podrían ser socios naturales para nosotros en Italia y en el extranjero.

## SOBRE BERTRAND SCHAPIRO

*Bertrand Schapiro se incorporó al equipo de Ardian Growth en 2015 como Director de Inversiones Senior. Anteriormente, Bertrand tenía siete años de experiencia en la banca de inversión en Lazard y Bryan Garnier. Desde el pasado mes de julio es director general de Ardian Growth.*

#### ¿Tiene un presupuesto concreto para dedicar a Italia? O, más en general, ¿tiene objetivos para Europa?

Nuestra estrategia es construir una alternativa europea a los campeones estadounidenses, por lo que Italia estará en nuestro radar. También consideramos a Latam como un territorio potencial de expansión estando Logalty ya presente en México.

#### ¿Hay países que, en su opinión, son "más avanzados" que otros, aparte del Reino Unido?

Históricamente, Italia y España han estado entre los pioneros por diversas razones y por diferentes características tecnológicas. La UE parece querer promover a los campeones europeos y no dejar que Estados Unidos y el Reino Unido sean los modelos a seguir.

#### ¿También les interesaría evaluar una PSAL fundada o ya participada por un bufete de abogados?

Hasta ahora no se ha considerado, pero sabemos que algunos bufetes de abogados italianos están activos en este campo y apoyan la innovación. 



MIGUEL SÁNCHEZ MONJO

# DESCIFRANDO LA MONEDA ENCRYPTADA

Para saber más sobre las criptodivisas y sus posibilidades como inversión, hablamos con Miguel Sánchez Monjo, socio del área de Servicios Financieros y Fondos de Inversión del bufete Cuatrecasas. Miguel, gran conocedor del asunto, nos ofrece una visión amplia del mismo que pone de relieve aspectos claves tanto para el desarrollo efectivo del sector en nuestro país como para los potenciales consumidores. También nos recuerda la importancia de su finalidad primigenia como método de pago que los nuevos proyectos de Visa y Paypal ya han asumido y que, junto a otros, seguirán transformando nuestro día a día.

por desiré vidal

## ¿Nos encontramos en un buen momento para invertir en criptodivisas? ¿Se trata realmente como algunos dicen del “oro digital”?

El mercado de criptomonedas lleva ya varios años en proceso de crecimiento, habiéndose acelerado notablemente este último año en el marco del proceso general de digitalización de pagos e inversiones derivado de la crisis sanitaria del COVID-19. Durante estos últimos meses, ha aumentado el interés y la demanda por este tipo de activos por diversas razones, así como el número de criptodivisas y de proveedores de servicios (tanto plataformas de intercambio como de custodia). En cuanto a si es buen momento para adquirir este tipo de activos, hay que distinguir entre las diversas finalidades que pueden tener las criptodivisas. Una de ellas es ciertamente servir como instrumento de inversión. Al igual que sucede con cualquier otro tipo de inversión en activos más comunes, es crucial entender qué estamos comprando y sus principales riesgos, entre los cuales destaca, en este caso, la elevada volatilidad de ciertas criptodivisas, es decir, la existencia de fluctuaciones de precios muy acentuadas, tanto al alza como a la baja, en periodos muy cortos de tiempo. Por ello, es difícil indicar de manera general cuándo es buen momento para comprar estos activos, el cual dependerá también del horizonte temporal de cada inversor y si, en definitiva, busca obtener ganancias (o tiene capacidad de asumir pérdidas) en el corto, medio o largo plazo. Más allá de las discusiones sobre el valor intrínseco que pueden tener algunas criptomonedas,

y en relación con el horizonte temporal de los usuarios, las criptomonedas pueden tener también la función de medio de pago, que es, de hecho, su finalidad primigenia. Es decir, se pueden adquirir criptomonedas también para realizar compras en plataformas de comercio electrónico que las acepten. En este sentido, los nuevos proyectos de Visa y Paypal para permitir pagos en criptomonedas con sus tarjetas y plataformas suponen un nuevo impulso para el uso de las criptomonedas y su aceptación como un medio de pago más.

### **Invertir en criptomonedas, ¿es realmente para todos los públicos?**

No parece que sea ese el entendimiento del supervisor español. Por ejemplo, en el borrador de Circular sobre publicidad de cryptoactivos (que incluye a las criptodivisas que sean susceptibles de ser objeto de inversión) elaborado por la CNMV y sometido a consulta pública en junio de este año, se exige que la publicidad sobre estos activos incluya una mención expresa de que los cryptoactivos, además de no estar regulados, *“pueden no ser adecuados para inversores minoristas y perderse la totalidad*

*de la inversión”*.

Como apuntaba antes, al igual que sucede con cualquier otro activo financiero, en el ámbito de las criptomonedas, es esencial comprender bien en qué consisten. Es decir, entender las nociones básicas que subyacen a su funcionamiento, cómo se custodian, cómo se pueden canjear por monedas de curso legal y sus riesgos, incluyendo, en particular, el de pérdida del importe invertido. A día de hoy, parece que estos conocimientos no los maneja aún el público en general.

### **Al ser un sector reciente imaginamos que no debe haber demasiados abogados expertos en estos asuntos. ¿Qué cuestiones fundamentales ha de controlar el abogado especializado en este tipo de inversiones o de fondos? ¿Qué tipo de asesoría necesita el inversor en criptomonedas?**

Un conocimiento amplio de la regulación financiera es fundamental para cualquier abogado que quiera asesorar sobre criptomonedas. En primer lugar, es importante dominar cuestiones relacionadas con medios y sistemas de pago en general, por lo que apuntaba antes acerca de la utilidad que pueden tener las criptodivisas en este ámbito.

**“LOS CASOS DE ESTAFA EN EL SECTOR DE LAS CRIPTODIVISAS PROVIENEN EN GRAN PARTE DEL RETRASO EN LA APROBACIÓN DE UNA REGULACIÓN BIEN DESARROLLADA. ESTA SITUACIÓN DEBERÍA EMPEZAR A CAMBIAR A CORTO PLAZO CON EL REGISTRO DE PLATAFORMAS DE INTERCAMBIO Y CUSTODIA DE MONEDAS VIRTUALES DEL BANCO DE ESPAÑA”**

Además, con la futura regulación europea en esta materia (MiCA), se van a replicar, para el mercado de criptoactivos, las reglas principales establecidas en la Directiva europea MiFID II para productos e instrumentos de inversión (es decir, la Directiva aplicable a la comercialización e inversión en acciones, bonos, fondos de inversión, derivados financieros, etc.), por lo que el conocimiento de esta última va a ser esencial para comprender hacia dónde se dirige el sector de los criptoactivos en general. Como muchas de las plataformas que operan en este sector son internacionales, resulta también importante conocer cómo se conjuga esta normativa y los criterios de los supervisores con la actividad transfronteriza de estas entidades que no están establecidas en España. Todos estos conocimientos hay que combinarlos igualmente con ciertas nociones en otros campos: por ejemplo, sobre la regulación de las emisiones de valores (ofertas públicas de venta, o IPOs), para poder entender las *initial coin offerings* de criptomonedas (ICOs); sobre la normativa en materia de prevención del blanqueo de capitales, ya que ahora las plataformas de intercambio y custodia de monedas virtuales han pasado a ser sujetos obligados por esta regulación, y también sobre la propia tecnología de contabilidad distribuida (*blockchain*) que subyace a estos activos. También la parte fiscal es relevante para asesorar adecuadamente a entidades y usuarios, especialmente tras la aprobación de la nueva Ley de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal. Conforme



a esta normativa, las entidades que operen en este sector deberán suministrar cierta información a la Administración Tributaria sobre las operaciones y saldos de sus clientes y éstos, por su parte, pasan a estar obligados a reportar información a la Administración Tributaria sobre las criptomonedas que tengan depositadas en el extranjero.

Todo ello sin perjuicio de la importancia que tiene la práctica de Propiedad Intelectual en los procesos de diseño, emisión e intercambio de criptomonedas.

#### ¿Qué podemos aprender de los casos de estafas que se están produciendo en el sector?

Estas situaciones derivan, en parte, del retraso en la aprobación de una regulación bien desarrollada de este sector. Dado que las plataformas que operan con criptomonedas, por lo general, no están reguladas, no existe ningún registro de entidades autorizadas que los potenciales usuarios puedan consultar para comprobar que la plataforma con la que quieren operar ha sido debidamente autorizada o registrada por una autoridad de supervisión. Esta situación debería empezar a cambiar a corto plazo cuando se ponga en marcha en las próximas semanas el registro de plataformas de intercambio y custodia de monedas virtuales del Banco de España.

Una vez que este registro esté en funcionamiento, será más fácil también para los supervisores realizar advertencias al público sobre plataformas que estén operando en España sin estar debidamente registradas y que pueden resultar fraudulentas, de la misma forma que sucede hoy día en el sector financiero con los avisos de la CNMV y de otros reguladores internacionales acerca de los llamados “chiringuitos financieros”.

**Este tipo de inversiones que, hasta hace relativamente poco, eran como algo intangible o abstracto, empiezan a “materializarse” en el plano físico a través de los cajeros de las empresas comercializadoras de estos activos. ¿Es esta ya una realidad con la que tenemos que aprender a convivir?**

Sí, ya existe este tipo de cajeros automáticos en algunas regiones de España. Estos cajeros se conectan a una plataforma de intercambio, de forma que permiten, por un lado, comprar criptomonedas insertando efectivo en el cajero y, por otro lado, vender aquellas criptomonedas que tengamos en nuestro *wallet*, recibiendo a cambio dinero en efectivo en el instante.

Con la nueva regulación en materia de prevención de blanqueo de capitales, las entidades que presten estos servicios de cambio de monedas

virtuales por moneda fiduciaria y de custodia de criptodivisas deberán estar registradas en el Banco de España, lo cual dotará de una mayor seguridad a los usuarios de estos cajeros y a sus operadores.

**Según la última encuesta de Intertrust Global, el 98% de los directores financieros afirma que su fondo de inversión tendrá inversiones en Bitcoin para 2026. ¿Qué fondos podemos encontrar que ya lo esté haciendo en Europa? ¿Y en España? ¿Cuáles son las principales barreras que se encuentran estos fondos para operar?**

Sí, a nivel internacional, ya existen algunos fondos de

**“EN ESPAÑA, EL ÚNICO TIPO DE FONDO QUE PODRÍA INVERTIR DIRECTAMENTE EN CRIPTOMONEDAS SON LAS EICC (ENTIDADES DE INVERSIÓN COLECTIVA DE TIPO CERRADO), QUE DEBEN ESTAR INSCRITOS EN LA CNMV Y SON BASTANTE FLEXIBLES EN TÉRMINOS DE POLÍTICA DE INVERSIÓN, SI BIEN SU COMERCIALIZACIÓN ACTIVA ESTÁ RESTRINGIDA SOLO A INVERSORES PROFESIONALES”**

## SOBRE MIGUEL SÁNCHEZ MONJO

Socio de Cuatrecasas, especialista en Regulación Financiera, asesora a entidades financieras nacionales y extranjeras, incluyendo entidades de crédito, entidades de pago, empresas de servicios de inversión y empresas fintech. También es experto en la constitución de vehículos de inversión (UCITS, hedge funds, capital riesgo, venture capital, etc.) y en operaciones corporativas de naturaleza sectorial.

Profesor en diversos masters de la Universidad Carlos III de Madrid y colaborador de la Revista de Derecho del Mercado de Valores. 



inversión que invierten en criptodivisas a través de diversas formas, a pesar de las barreras regulatorias existentes para el lanzamiento de estos fondos (sobre todo, cuando van destinados a inversores minoristas).

En España, la CNMV hizo pública, el pasado mes de mayo, su interpretación sobre las posibilidades que tienen los fondos de inversión españoles abiertos (aquellos que ofrecen una cierta liquidez al inversor) de invertir en estos activos. Los fondos UCITS (es decir, los fondos armonizados que son los que habitualmente se comercializan entre inversores minoristas) pueden invertir en criptomonedas de manera indirecta, es decir, a través de otros instrumentos financieros cuya rentabilidad esté vinculada a tales monedas, siempre que no incluyan un derivado implícito (es decir, quedan excluidos productos como Exchange Traded Commodity (ETCs), Exchange Traded Notes (ETNs) o los llamados “delta one”) y tengan negociación diaria. Por su parte, los fondos de inversión libres (FIL), que

sólo pueden comercializarse a inversores profesionales o a aquellos inversores que inviertan al menos 100.000 euros en el fondo y declaren conocer sus riesgos (y sin perjuicio de la reforma normativa que ha puesto en marcha el Ministerio de Economía en este sentido para ampliar la posibilidad de comercialización a otros inversores minoristas), pueden además invertir en derivados sobre criptomonedas, siempre que no impliquen la entrega de la criptomoneda al fondo en el momento de la liquidación. Ahora bien, ninguno de estos fondos puede comprar criptomonedas de manera directa. En España, el único tipo de fondo que podría invertir directamente en criptomonedas son las EICC (entidades de inversión colectiva de tipo cerrado). Este tipo de fondos, que deben estar inscritos en la CNMV, son bastante flexibles en términos de política de inversión, si bien su comercialización activa está restringida solo a inversores profesionales, es decir, a inversores institucionales y a aquellos que posean elevados conocimientos del mercado



# ADVOCACIA EM RETRATO



PARA OUVIR, CLIQUE AQUI



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

For further information [carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com](mailto:carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com)

financiero. Además, desde el punto de vista fiscal, este tipo de fondos carecen a día de hoy de un régimen tributario eficiente.

**Mientras algunos bancos han declarado abiertamente su interés en este tipo de inversiones, como el BBVA que a través de su filial de Suiza y tras dos años en prueba, ha lanzado recientemente el servicio de compraventa de bitcoins para sus clientes de banca privada, otros les han “declarado la guerra” argumentando el “bien público”. ¿Hay razones reales para ello? En cualquier caso, parece que el debate está servido.**

Las entidades bancarias están recibiendo, cada vez más, consultas de clientes interesados en la utilización de criptomonedas como medios de pago o bien como instrumento de inversión, si bien, por lo general, están mostrándose algo reacias a lanzar y desarrollar esta línea de negocio.

Es posible que el registro de plataformas de intercambio y de custodia de monedas virtuales en los diferentes reguladores de la Unión Europea, incluyendo el Banco de España, empiece a cambiar paulatinamente la percepción que se tiene de este sector.

Aunque dicho registro derive de una normativa de prevención de blanqueo de capitales y se limite principalmente a garantizar que las plataformas de criptomonedas cumplan con dicha normativa, al menos permitirá identificar a aquellas plataformas que estén en orden a nivel regulatorio.

En cualquier caso, es muy probable que el punto de inflexión no tenga lugar hasta la entrada en vigor del

futuro Reglamento europeo MiCA, prevista para el año 2024, donde se regulará todo el mercado europeo de criptoactivos y sus plataformas, y en el que las propias entidades bancarias podrán participar también, al reconocerles la condición de sujetos autorizados para prestar servicios sobre criptoactivos.

**Este 1 de julio entró en vigor la ‘Ley de ubicación de fondos’ de Alemania, una normativa que otorga autorización a los fondos especiales nacionales, los “Spezialfonds”, para invertir hasta el 20% de los fondos que administran en activos digitales como Bitcoin. La medida ha sido aclamada por los expertos en Alemania como un impulso de la nación para fortalecerse como centro de inversión financiera. ¿Podría pasar algo así pronto en España?**

Como hemos comentado, la CNMV ya ha aclarado su interpretación sobre las posibilidades que tienen los fondos españoles de invertir (indirectamente) en criptomonedas, dentro de los márgenes de la normativa actual. Además, ya existe una figura de fondos en España, las EICC, que permite la inversión directa en criptomonedas, si bien con un alcance de comercialización limitado a inversores profesionales. En cualquier caso, a día de hoy, es difícil pensar en una nueva regulación local que se anticipe a la aprobación y entrada en vigor del futuro Reglamento europeo MiCA, dado que ésta condiciona todo el marco regulatorio de criptoactivos de la Unión Europea.

## SOBRE EL DEPARTAMENTO DE SERVICIOS FINANCIEROS Y FONDOS DE INVERSIÓN

El equipo de profesionales de Cuatrecasas, especializados en regulación financiera, ofrece un conocimiento profundo del sector financiero y apuestan por valores como la seguridad jurídica, la innovación, y la rapidez de atención y respuesta. Asesoran a instituciones de todos los sectores financieros y a inversores, ya sean bancos y otros intermediarios crediticios, empresas de servicios de inversión, gestores y vehículos de inversión colectiva, aseguradoras e intermediarios del sector asegurador, fondos de pensiones, asesores financieros, plataformas de financiación participativa y compañías FinTech. El equipo ha participado activamente en el proceso de reestructuración bancaria en España y Portugal, asesorando en operaciones de concentración y alianzas estratégicas en el sector financiero y en algunas de las operaciones recientes más destacadas. 

De momento, y antes de que se apruebe el Reglamento MiCA, las autoridades españolas están apuntalando unas primeras bases de regulación en este ámbito, como es el caso del próximo registro de prestadores de servicios en el Banco de España o la futura Circular de la CNMV sobre publicidad de criptoactivos, que pretende concienciar al público en general sobre las implicaciones de invertir en criptomonedas. 



## DESTINO: MÉXICO

En la sección Socios por el Mundo, presentamos a Alberto García Linera, managing associate de la práctica de Mercado de Valores que se encargará de dirigir el nuevo grupo en México de Linklaters. Aunque aún no es socio, desde Iberian Lawyer estamos convencidos de que se encuentra en el camino correcto para serlo. Hemos aprovechado la ocasión para, por un lado, conocer más a este joven y brillante abogado y, por otro, saber en qué consistirá dicho grupo y cuál es su misión o punto de partida. Alberto se muestra muy ilusionado con el proyecto y augura que será un éxito. Brindamos por ello.

por giselle estrada ramirez



**Alberto, antes de nada... ¡Enhorabuena por su nuevo puesto! ¿Cómo y por qué ha surgido esta oportunidad? ¿Por qué México?**

Muchas gracias, estamos muy ilusionados con el proyecto. Sabemos que es un reto importante, pero estamos seguros de que, con el trabajo de todo el equipo, será un éxito para la firma y nos permitirá seguir brindando a nuestros clientes el mejor servicio posible y de la forma más ajustada a sus necesidades.

Aunque la mayor parte de mi carrera la he desarrollado en el mercado legal español, desde hace años formo parte activa de la práctica de Latinoamérica del despacho y muy especialmente desde 2018, cuando estuve un año de *secondment* en la oficina de Nueva York de Linklaters, donde tenemos un equipo dedicado a la región. Durante mi estancia, trabajé en muchos asuntos en distintas jurisdicciones en la región, pero muy especialmente en México. Esta experiencia me permitió desarrollar mi conocimiento del mercado al tiempo que continuaba

construyendo buenas relaciones con los despachos locales y con los clientes.

Además, antes de mi estancia en Nueva York, ya había estado en México varias veces por motivos personales ya que tengo amigos y familiares que o son de allí o viven en el país desde hace tiempo.

**¿Cuál es el objetivo principal y qué esperan lograr con la apertura de este grupo dedicado a México?**

Nuestro objetivo siempre es desarrollar iniciativas que nos permitan prestar el mejor asesoramiento posible a nuestros clientes, ajustándonos a sus necesidades y aportando valor. Dentro de nuestra estrategia en Latinoamérica, donde ya contamos con una oficina en São Paulo, México es un mercado muy importante, donde vemos oportunidades de crecimiento a medio y largo plazo. A pesar de la coyuntura puntual que pueda haber en este momento, creemos que existen muchas razones para pensar que México seguirá creciendo y atrayendo inversión extranjera.

Con esta iniciativa queremos estar más cerca del mercado y de los clientes y así estar mejor posicionados para acompañar a las empresas mexicanas en sus operaciones en el exterior y a los inversores internacionales en

sus operaciones en el país. Con este grupo, acercaremos nuestra potente red de Linklaters al mercado mexicano.

**Aunque en un principio estará solo *on the ground*, -corrijame si me equivoco- imaginamos que contará con el apoyo del resto de los abogados de la firma. ¿De qué tipo son los asuntos que espera tratar desde este nuevo grupo?**

Sí, efectivamente, yo estaré liderando nuestros esfuerzos *on the ground*. No obstante, como parte de nuestra estrategia, otros abogados con importante experiencia y conexiones en el país viajarán habitualmente para reunirse y atender a nuestros clientes.

El lanzamiento de este grupo dedicado a México es una iniciativa global del despacho, pero las oficinas de España y Estados Unidos tendrán un papel más protagonista por las conexiones que tienen con este mercado.

Nosotros nos enfocaremos en aquellas transacciones Corporativas o Financieras que no están sometidas a Derecho mexicano o que tienen un componente internacional relevante como son las operaciones de M&A, Mercado de Capitales, Financiaciones, Reestructuraciones y/o Arbitrajes Internacionales.

**EL LANZAMIENTO DE ESTE GRUPO DEDICADO A MÉXICO ES UNA INICIATIVA GLOBAL DEL DESPACHO, PERO LAS OFICINAS DE ESPAÑA Y ESTADOS UNIDOS TENDRÁN UN PAPEL MÁS PROTAGONISTA POR LAS CONEXIONES QUE TIENEN CON ESTE MERCADO**



**Si su grupo no va a llevar los ángulos del Mexican Law de las operaciones, contarán con asesores externos en este país ¿o se limitarán a trabajar asuntos de otras jurisdicciones?**

Sí, como hemos explicado, nosotros no vamos a practicar Derecho mexicano por lo que al igual que en otras jurisdicciones seguiremos trabajando codo con codo con los principales despachos del país. Tenemos ya muy buenas relaciones con los despachos líderes de México y esperamos que con esta iniciativa podamos seguir desarrollándolas y fortaleciéndolas.

No obstante, no tenemos intención de desarrollar ninguna relación en exclusividad. Nuestra estrategia es trabajar con las distintas firmas atendiendo a las necesidades de cada cliente y de la operación en cuestión con el objetivo de asegurar que siempre les ofrecemos la mejor oferta de asesoramiento conjunta de Linklaters y asesor local.

**Alberto, como ya ha comentado, usted lleva casi una década de experiencia en la firma donde se ha dedicado a asesorar operaciones en el mercado español y latinoamericano.**

**¿Qué balance hace de ese periodo y del volumen y tipo de operaciones manejadas?**

Sí, ahora en septiembre he cumplido 10 años en el despacho y me siento afortunado de poder haber desarrollado toda mi carrera desde que salí de la universidad en un despacho como Linklaters y en dos oficinas tan importantes como son las de Madrid y Nueva York. Además, he tenido la oportunidad de trabajar en multitud de asuntos con muchos compañeros de otras jurisdicciones, combinando la



ALBERTO GARCÍA LINERA

## SOBRE ALBERTO GARCÍA LINERA

Alberto es managing associate de la práctica de Mercado de Valores y dirige el grupo de Mexico en Linklaters. Ha trabajado en numerosas operaciones de *equity* y deuda y también tiene experiencia en operaciones bancarias, tanto financiaciones corporativas como reestructuraciones, así como en fusiones y adquisiciones.

Además de lo anterior, Alberto tiene amplia experiencia e interés en América Latina, y es miembro del equipo de LatAm, que lidera la expansión de la firma en la región. Trabajó durante un año en la oficina de Linklaters en Nueva York, dando apoyo a esta práctica.

Alberto ha sido profesor en el máster de Corporate del ISDE.

Participa con frecuencia en conferencias dirigidas a clientes y lleva a cabo sesiones de formación, tanto internas como externas. 

práctica internacional de las operaciones con las exigencias propias de cada jurisdicción. Durante este tiempo he tenido la oportunidad de trabajar en operaciones muy relevantes de Mercado de Capitales, tanto en la parte de *equity* como en deuda, pero también en operaciones Bancarias y de Financiaciones de proyectos, Reestructuraciones y operaciones Corporativas y de M&A.

Esta experiencia tan diversa, tanto en lo que se refiere a las distintas prácticas como en múltiples jurisdicciones, me ha permitido desarrollar las habilidades necesarias para poder entender cuáles son las exigencias de las grandes corporaciones internacionales (ya sean compañías, bancos o inversores) y los mecanismos más adecuados para poder acomodar esas exigencias a los requisitos de la jurisdicción en cuestión.

Esta experiencia nos permite tener el conocimiento necesario para poder replicar en distintas jurisdicciones estructuras y productos que ya se han implementado en otros mercados y en los que nosotros hemos tenido un papel relevante.

**Ha desempeñado su carrera jurídica en diferentes países como España y Estados Unidos y además ha vivido en países como Polonia o Reino Unido y ahora México. A partir de su experiencia, ¿qué retos, cree, le esperan en Latinoamérica?**

Vivimos en un mundo cada vez más globalizado y, por tanto, muchos de los retos a los que nos vamos a enfrentar en Latinoamérica en el corto y medio plazo son retos similares a los de otras jurisdicciones como son, por ejemplo, la

transición energética hacia un modelo donde las energías renovables tienen un papel fundamental (no sólo por sus beneficios para el medio ambiente sino además porque el desarrollo tecnológico que están experimentando están permitiendo que estas tecnologías empiecen a ser muy eficientes) o la relevancia para las empresas de cumplir con criterios ESG (por sus siglas en inglés) en su estrategia empresarial. Además, Latinoamérica se enfrentará a retos particulares como son, entre otros, la necesidad de que las economías sigan creciendo para continuar con el desarrollo de las clases medias, la bancarización de una parte importante de esta población (donde las FinTech ya están jugando y jugarán un papel fundamental) para que puedan acceder al crédito o el desarrollo de importantes proyectos de infraestructuras que contribuyan a dicho crecimiento económico. Ello impactará sin duda en el tipo de trabajo que vamos a llevar a cabo y, por tanto, parte de los retos estarán vinculados a los sectores en auge o a los distintos productos que puedan requerir nuestros clientes. No obstante, nuestra importante presencia en prácticamente todas las regiones del

mundo nos permite tener el conocimiento más avanzado sobre los principales retos a los que se enfrentan nuestros clientes, permitiéndonos afrontar dichos retos de la mejor forma posible.

**Ningún otro despacho del *Magic Circle* cuenta con oficinas en México, ¿ha sido este uno de los motivos para la apertura de este grupo de Linklaters en el país? Según usted, ¿cuáles son los valores añadidos que ofrecerá Linklaters?**

Como explicaba antes, esta iniciativa se enmarca dentro de nuestra estrategia global en la región, con la que estamos firmemente comprometidos. Latinoamérica es una de las regiones emergentes más relevantes para nosotros y dentro de Latinoamérica, México es un mercado muy importante. Siempre trabajamos para brindar el mejor asesoramiento de la forma más innovadora posible y no tomamos este tipo de decisiones pensando en nuestros competidores sino en nuestros clientes y lo que les podemos aportar.

Linklaters destaca por ser una firma líder, comprometida con dar un servicio excelente. Este servicio supone además de tener un profundo conocimiento técnico y entender perfectamente las razones comerciales que persiguen nuestros clientes

**A PESAR DE LA COYUNTURA PUNTUAL QUE PUEDA HABER EN ESTE MOMENTO, CREEMOS QUE EXISTEN MUCHAS RAZONES PARA PENSAR QUE MÉXICO SEGUIRÁ CRECIENDO Y ATRAYENDO INVERSIÓN EXTRANJERA**



The  
Latin American  
●●●●●●●●●● LAWYER  
Awards

# ENERGY & INFRASTRUCTURE

---

For more information please visit [www.thelatinamericanlawyer.com](http://www.thelatinamericanlawyer.com)  
or email [awards@iberianlegalgroup.com](mailto:awards@iberianlegalgroup.com)

SAVE THE **NEW** DATE

**17 March 2022 • São Paulo**  
**7:30 pm (BRT)**

Follow us on



**#TheLatamLawyerAwards**



ALBERTO GARCÍA LINERA

con las operaciones en las que trabajamos, facilitar que dichas operaciones puedan llevarse a cabo en las mejores condiciones posibles para todas las partes involucradas. Creo que esa combinación es algo que nos caracteriza y que nuestros clientes aprecian.

**Con la inauguración de este grupo ¿se abre la posibilidad de que abran más grupos en el resto de Latinoamérica, o incluso una oficina en un futuro?**

Por el momento estas opciones no están en nuestros planes. Estamos muy contentos con nuestra estructura actual y con seguir apoyando a nuestros

clientes desde nuestras oficinas en Nueva York, Washington DC, São Paulo, Madrid, Londres o desde cualquier otra de nuestras oficinas en el mundo.

**Por último, ¿qué es lo que más le entusiasma de este nuevo proyecto?**

En el plano profesional, estoy encantado de poder liderar una iniciativa que nos permita seguir consolidando el proyecto de Linklaters en Latinoamérica, desarrollando nuevas relaciones en el país y afianzando las que ya tenemos. Además, estoy encantado de poder tener la oportunidad de trabajar con nuevos clientes y grandes profesionales con los que poder adquirir un profundo conocimiento de México y su economía.

En el plano personal, estoy entusiasmado con tener la oportunidad de poder disfrutar de la riqueza cultural, gastronómica y turística de México, un país realmente apasionante que merece la pena conocer. 

## SOBRE EL GRUPO DE LINKLATERS EN MÉXICO

Linklaters continúa reforzando su apuesta por Latinoamérica y ha lanzado un grupo dedicado a México. Este nuevo grupo permitirá a la firma poder prestar un mejor asesoramiento a sus clientes, ajustado completamente a sus necesidades al poder acceder a un mejor conocimiento del mercado y reforzando las relaciones existentes con los mejores despachos de abogados locales. El Grupo de México está compuesto de un equipo que se complementa con abogados de habla inglesa, española y portuguesa en múltiples jurisdicciones y que están involucrados de manera regular con operaciones, clientes y despachos de abogados en México. El equipo está plenamente informado de los acontecimientos en el país gracias a su presencia regular sobre el terreno y a sus estrechas relaciones con los principales despachos de abogados y contactos comerciales de México.

Alberto García Linera, que ha participado regularmente en asuntos relacionados con Latinoamérica y particularmente con México durante los últimos años desde nuestras oficinas de Nueva York y Madrid, dirige nuestros esfuerzos sobre el terreno y cuenta con el apoyo de abogados de todas las oficinas de la firma, con especial involucración de las oficinas de Estados Unidos (Nueva York y Washington, D.C.) y España (Madrid). 



ALCINA DE OLIVEIRA ALVES

# EL AS EN LA MANGA DE CCA

Este mes, en la sección Jóvenes e Imparables, el centro de atención de Iberian Lawyer es la abogada portuguesa Alcina de Oliveira Alves. Alcina ha dedicado su carrera hasta la fecha, de casi diez años, a la firma CCA. Aunque inicialmente fue seleccionada en la facultad de Derecho durante el último año de su máster en Energía, para trabajar con el bufete en este sector, de Oliveira Alves se dio cuenta rápidamente de que su verdadera vocación estaba en el área de TMT. Los principales directorios internacionales también están de acuerdo y, desde que el juego online es legal en Portugal desde 2015, Alcina se ha hecho un hueco en este espacio. Esta entrevista es de obligada lectura, especialmente para cualquier joven graduado en Derecho que asuma erróneamente que una carrera jurídica tiene que decidirse desde el primer momento. En sus propias palabras, Alcina pasó del Derecho Administrativo al TMT y ahora está "metida de lleno" en el juego online.

por michael heron

## Hasta la fecha, ha desarrollado toda su carrera en la práctica privada en CCA. ¿Qué le motivó a unirse a esta firma después de estudiar Derecho?

No elegí CCA después de la facultad de Derecho. Fue al revés, hecho que agradezco ya que no estoy segura de que el bufete hubiera estado en mis planes de otra manera o dónde estaría profesionalmente sin él. Corría el año 2013 (en torno a junio). Ya había terminado la parte lectiva de mi máster en Derecho de la Energía y había decidido que hasta que no concluyera la tesis, algo con lo que estaba plenamente comprometido, no empezaría a ejercer. Pero entonces, el profesor Henrique Salinas (profesor de la facultad de Derecho de la Universidad Católica y socio de CCA) me llamó por teléfono. Por aquel entonces, el bufete estaba gestionando un proyecto de gran relevancia en el ámbito de la Energía, y necesitaban un becario/junior con conocimientos específicos en dicho ámbito. Era una invitación irrechazable. Me invitaban a centrar el 100% de mi tiempo en un campo en el que pretendía especializarme. Además, en aquella época, CCA ya tenía una gran reputación en la Universidad Católica. Además de Henrique Salinas, otra socia, Rita Cruz, también daba clases allí. El bufete tenía claro que solo necesitaban mi colaboración durante cinco meses, lo que también era estupendo teniendo en cuenta que luego podía volver a mi tesis... Supongo que en mi caso, la pregunta sería más adecuada si fuera "¿qué te motivó a quedarte?". Bueno, en CCA he encontrado (algo todavía presente) un ambiente juvenil y relajado. Puedes ser quien quieres ser y, francamente, yo estoy lejos del arquetipo clásico de abogada, así para mí era muy

importante trabajar en un bufete que me permitiera expresar mi personalidad libremente. También es atractivo que sigamos construyendo la marca hasta el día de hoy, para que puedas contribuir a ella y algún día mirar atrás y decir: "Yo hice esto, nosotros hicimos esto". Además, no es un entorno que te haga sentir como una parte desechable y fácilmente reemplazable de una máquina, incluso cuando eres un abogado en prácticas. Eso no tiene precio, y si no fuera así, probablemente no podría construir la carrera que estoy construyendo. Me hace sentir verdaderamente orgullosa y realizada: mirar atrás y ver claramente el crecimiento constante.

## ¿Cuándo decidió que quería ser abogada? ¿Qué le atrajo de la profesión?

Entré en la facultad de Derecho sin querer ser abogada. Buscaba una carrera en Asuntos Exteriores, y quería ser diplomático. Busqué asesoramiento previo, y la mayoría de los diplomáticos en Portugal provienen de una formación académica en Derecho. Sin embargo, decidí que quería ser abogada poco después de matricularme en la facultad de la Universidad de Lisboa, y no me lo pensé dos veces cuando más tarde llegó el momento de ingresar en el Colegio de Abogados de Portugal. Diría que un aspecto muy atractivo relacionado con la profesión (y que representa al mismo tiempo lo mejor y lo peor) es que es muy exigente, te das cuenta de ello en la facultad de Derecho y lo confirmas desde el momento en que empiezas a ejercer. No importa cuántas veces se hagan preguntas sobre

un mismo tema, siempre serán diferentes. Siempre hay pequeños detalles y matices, una palabra puede cambiar completamente el sentido de lo que se pregunta y, por tanto, de lo que hay que aclarar. Nunca se puede estar demasiado seguro de los propios conocimientos, hay que seguir estudiando, aprendiendo, evolucionando, pero desde luego nunca te aburrirás y a mí me desagrada y molesta mucho la sensación de aburrimiento.

---

**"PARA MÍ ERA MUY IMPORTANTE TRABAJAR EN UNA EMPRESA QUE ME PERMITIERA EXPRESAR MI PERSONALIDAD LIBREMENTE"**

---

## ¿Qué personas han tenido un mayor impacto en su carrera hasta la fecha?

Definitivamente, la gente con la que he trabajado o trabajado cada día en CCA, esto incluye a los clientes. Es fácil inspirarse cuando te aventuras en un mundo nuevo, es decir, cuando empiezas una carrera. Es imposible no sentirse hipnotizado por los académicos que te ayudan a construir los cimientos de tu carrera, y yo tuve los mejores en la Universidad de Lisboa, entre los que se encontraban el actual Presidente de Portugal, Marcelo Rebelo de Sousa, uno de los padres de nuestro Derecho Fundamental, Jorge Miranda, y el brillante académico António Menezes Cordeiro (esto por nombrar algunos, fui muy privilegiado en lo que a profesores se refiere). Sin embargo, no me costó



## SOBRE ALCINA DE OLIVEIRA ALVES



### PERFIL PERSONAL

<b>Nombre:</b>	Alcina de Oliveira Alves
<b>Lugar de nacimiento:</b>	Lobito, Angola
<b>Universidad:</b>	Universidad de Lisboa
<b>Título del puesto:</b>	Asociada sénior en el departamento de TMT
<b>En CCA desde:</b>	Agosto de 2013
<b>Bufete anterior:</b>	N/A (se incorporó a CCA nada más terminar la carrera de Derecho)

Alcina es asociada sénior del área de TMT de CCA y comenzó su colaboración con la firma en 2013. Centra su práctica en las áreas de Juego Online, Publicidad, Protección del Consumidor, Tecnologías, Energía y Contratación Pública. En 2021 fue preseleccionada como finalista en la categoría IP/TMT de los premios Forty under 40 2021 Iberian Lawyer. Alcina es licenciada en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa (2011) y tiene un máster en Derecho Administrativo (rama de Energía) por la facultad de Derecho de la Universidad Católica de Lisboa (2015), habiendo asistido a una *Masterclass* de Juego para altos directivos de la Industria del Juego Online celebrada en Londres por Totally Gaming Academy. Ocasionalmente imparte conferencias educativas en facultades de Derecho, empresas privadas y entidades deportivas sobre el régimen jurídico del juego online en la jurisdicción portuguesa. 

mucho darme cuenta del valor de las personas que me rodean a diario, esas son las que me hicieron, las que causan un verdadero impacto. Todavía me desconcierta cómo estas personas tan ocupadas tomaron (y siguen tomando) tanto de su tiempo para enseñarme y guiarme. Estoy eternamente agradecido a tantas personas que trabajan o han trabajado en CCA. No me atrevería a nombrarlos aquí (excluiría inadvertidamente a alguien importante). Dicho esto, abriré una excepción para Filipe Mayer: gran abogado, gran profesor y, sobre todo, un ser humano extraordinario.

"ENTRÉ EN LA EMPRESA EN AGOSTO DE 2013 Y EN DICIEMBRE DE 2013 YA ESTABA PLENAMENTE CONVENCIDA DE QUE TMT SERÍA MI FUTURO"

### ¿Siempre tuvo en mente desarrollar su práctica en el área de TMT?

Ni mucho menos. Hice un máster en Derecho de la Energía, quería trabajar en ese campo, y como he mencionado antes, empecé mi colaboración con CCA centrándome en un proyecto de Energía. Pensaba que el Derecho Administrativo era mi futuro. Pero cuando empecé a trabajar en agosto (un periodo clásico de vacaciones), acababa de empezar un importante Concurso Público Internacional cuyo tema central estaba relacionado con TMT. Domingos Cruz (socio director de CCA) me llamó para formar parte del equipo que se ocupaba de dicha Licitación, y esa fue mi puerta de entrada a TMT. Poco a poco empecé a hacer más y más cosas, disfrutando y sintiendo que aprendía y crecía profesionalmente. Empecé a anhelar (sí, creedme, es la palabra adecuada) estar más involucrado en temas de

Iberian Lawyer  
Awards

9th Edition

# Forty40

UNDER

For more information please visit [www.iberianlawyer.com](http://www.iberianlawyer.com)  
or email [awards@iberianlegalgroup.com](mailto:awards@iberianlegalgroup.com)

SAVE THE DATE

**23 September 2021 • Madrid**  
**19:30 (CET)**

Follow us on



#IBLFortyUnder40



**Pablo Bolinches**  
Legal & Corporate Affairs,  
*Stellantis*



**Larissa de Araujo**  
Global Governance,  
Risk and Compliance  
Manager,  
*Glovo*



**Pedro Caridade de Freitas**  
Legal Affairs Manager,  
*APIFARMA*



**Clara Cerdán Molina**  
General Counsel Europe,  
Africa, South America,  
China,  
*Ferroglobe*



**Isabel Charraz**  
Country Legal Counsel  
Portugal & Greece,  
Cyprus and Malta, *Citi-  
bank Europe*



**Rafael Dias Almeida**  
Expert Legal Advisor,  
*Feedzai*



**António José Duarte**  
Head of Credit Recovery,  
*Parvalorem*



**Isabel Fernandes**  
General Legal Counsel,  
*Grupo Visabeira S.A*



**Begonia García-Rozado**  
Global Head of Tax,  
*Iberdrola Group*



**Luis Graça Rodrigues**  
Head of Legal – Portugal,  
*Indra*



**Carlos Menor Gómez**  
Legal Director & Com-  
pliance Officer Dirección  
Jurídica,  
*Grupo Renault Iberia*



**Patricio Morenés Hoyos**  
Group Deputy General  
Counsel,  
*DIA, S.A.*  
and Board Director,  
*DIA Retail España, S.A.*



**Hermes Pato Igea**  
Legal Director,  
*Media Capital*



**Teresa Mínguez**  
Director Legal  
& Compliance  
*Porsche Ibérica*



**Silvia Madrid**  
Head of Legal & Compliance  
*UniCredit*



**Eduardo Pérez**  
Head of legal, Compliance,  
PR and Secretary of the  
Board of Directors,  
*Makro Autoservicio  
Mayorista*



**Leonor Pimenta Pissarra**  
Country Chief Legal  
Officer,  
*Novartis*



**Joana Pinto**  
Legal Director,  
*Accenture Portugal*



**Stéphanie Sá Silva**  
General Counsel / Head  
of Legal,  
*TAP Air Portugal*



**Leonor Sampaio Santos**  
General Counsel,  
*José de Mello Capital*



**Gloria Sánchez Soriano**  
Group Legal VP | Head  
of Legal for Technology  
& Legal Transformation,  
*Banco Santander*



**António Teixeira Duarte**  
Head of Legal  
& Compliance,  
*Veolia Portugal*



**Andrea Viale**  
Head of Legal,  
*idealista*

---

**"MI PRINCIPAL CONSEJO ES QUE MANTENGAS LA MENTE ABIERTA Y NO TE QUEDES ATASCADO EN LAS IDEAS PRECONCEBIDAS QUE TENGAS SOBRE TU VIDA PROFESIONAL CUANDO ACABES LA CARRERA DE DERECHO"**

---

esta área de práctica. Entré en la empresa en agosto de 2013 y en diciembre de 2013 ya estaba plenamente convencida de que la práctica de TMT sería mi futuro.

**¿Ha habido algún momento especialmente relevante en su carrera hasta la fecha?**

Sí, y fue en 2015 cuando el juego online, ilegal en la jurisdicción portuguesa hasta entonces, se convirtió en una actividad autorizada. Anticipándose a esa posibilidad, Filipe Mayer empezó a trabajar en este campo muchos años antes, preparando el camino para un mercado autorizado y sus desafíos legales. Me atrevo a decir que ningún otro abogado estaba tan preparado como Filipe para este nuevo mercado y para las oportunidades legales que surgieron de él. En un principio, no estaba

destinado a colaborar con Filipe en asuntos relacionados con el juego. Pero ahí estaba, algo que vi como una oportunidad única en la vida, así que lo impulsé. ¿Cuántos abogados pueden decir que estuvieron allí, que estuvieron desde el principio cuando nadie sabía exactamente qué hacer, cuando no había nada escrito sobre la nueva Ley y los reglamentos y cómo interpretarlos? Tuvimos que crear todo desde cero para nuestros clientes y para nosotros mismos. No había ninguna base para empezar a trabajar y tuvimos que crearlas. Esto fue muy desafiante y estresante, pero a la vez divertido y gratificante. No había manuales escritos, ni estudios de casos, ni opiniones doctrinales. Pero ahora puedo decir con orgullo que mi vida profesional está ligada para

siempre al nacimiento de este nuevo mercado y que estoy trabajando en él desde el primer día y eso es extraordinario.

**Ha sido reconocida por algunos de los principales directorios por su trabajo con clientes de los sectores del juego online y la publicidad. ¿Qué retos y oportunidades existen en este sector?**

En lo que respecta a la publicidad, es un reto trabajar con un código de 1990 y que, en cierta medida, está desfasado teniendo en cuenta la realidad online de nuestros días (incluso teniendo en cuenta las directrices publicadas por el ICAP). Además de las actualizaciones necesarias (por ejemplo, en relación con el uso de niños en los anuncios), hay varias lagunas que llenar en relación con los anuncios en las plataformas de medios sociales, siendo también aquí donde residen las oportunidades en este sector. En cuanto a los juegos de azar online, sigue siendo un mercado de oportunidades, no hay muchos abogados que lo hagan y el mercado está preparado para absorber más. Sin embargo, aunque se necesitan más abogados especializados en este campo, el propio mercado del juego online puede saturarse en los próximos años con las consecuencias que ello conlleva. Portugal no limita el número de licencias que se pueden conceder y, actualmente, tenemos quince entidades con licencia y 25 licencias concedidas. El mercado del juego en línea se enfrenta a muchos otros retos que me gustaría abordar, pero necesitaría un artículo específico sólo para este tema.

**¿Qué impacto cree que tendrá el Legaltech en su bufete y en el sector en general?**

En cualquier profesión, y el Derecho no es diferente, algunas de las tareas que se gestionan a diario son repetitivas, no requieren creatividad

---

## **SOBRE CCA**

CCA lleva 70 años centrándose en el futuro y ayudando a las organizaciones a conseguir las mejores y más eficaces soluciones. La firma apoya la innovación y trabaja con personas y empresas impulsadas por grandes ideas, independientemente de su tamaño o sector. Los clientes de la firma son empresas tecnológicas y otras multinacionales, PYMES y startups apoyadas por Venture Capital o incluso empresas familiares y clientes privados. Con oficinas en Lisboa y Oporto y una red de socios en Europa y América, la ubicación real de CCA está cerca de sus clientes. CCA es un equipo de profesionales orientados a los negocios con un objetivo común: cambiar la forma de hacer el trabajo Legal. 



ALCINA DE OLIVEIRA ALVES

## "EN CUANTO AL JUEGO ONLINE, SIGUE SIENDO UN MERCADO DE OPORTUNIDADES. NO HAY MUCHOS ABOGADOS DEDICADOS A ESTE SECTOR Y EL MERCADO ESTÁ PREPARADO PARA ACOGER MÁS"

o exigen interminables horas de lectura de documentos para encontrar y destacar un pequeño pero importante detalle. Pueden producirse errores innecesarios. Preveo que la tecnología jurídica disminuirá los riesgos profesionales que son fácilmente evitables y, al mismo tiempo, reducirá el tiempo dedicado a los asuntos mediante la gestión de los aspectos secundarios de la práctica. La tecnología jurídica debería permitirnos limitar el riesgo profesional al trabajo principal que desarrolla un abogado, como la interpretación contractual o jurídica, la evaluación del riesgo de una actividad o acción, la construcción de una defensa o acusación. CCA sigue desarrollando sus mejores esfuerzos para implementar Legal tech. Hemos evolucionado mucho en lo que respecta a la facturación y seguimos trabajando en aspectos relacionados con la gestión de documentos. Estoy segura de que el bufete no se detendrá aquí.

### ¿Qué consejo daría a los licenciados en Derecho que buscan una carrera en el sector privado? ¿Ha cambiado algo desde que empezó en el CCA?

Mi principal consejo es que mantengas la mente abierta y no te quedes con las ideas preconcebidas que tienes sobre tu vida profesional cuando acabes la carrera de Derecho. Tomemos mi ejemplo. De Derecho Administrativo a TMT y

luego a una carrera de juegos de azar online. Si hace ocho años un viajero del tiempo me hubiera dicho que esta sería mi trayectoria profesional, me reíría incrédula. Pero aquí estoy, y no podría ser más feliz, me alegro de haber tomado los riesgos que tomé. No me arrepiento de nada y me siento muy bien al decirlo. Por último, si tengo que señalar un cambio desde que empecé en CCA sería la creciente necesidad de que los profesionales del Derecho se enfoquen en asuntos por oposición a tener conocimientos generales sobre un determinado campo. Tomemos como ejemplo el TMT. Difícilmente se pueden dominar todas las materias que encajan en dicho campo. Así que se necesita un departamento formado por abogados dedicados específicamente a la Protección de Datos, las Telecomunicaciones, Tecnología, etc. Vivimos en un mundo complejo regido por relaciones complejas. Los conocimientos generales sobre una determinada materia pueden ser útiles, pero no le llevarán muy lejos hoy en día.

### ¿Cuál ha sido el peor y el mejor día de su carrera hasta ahora?

Esto es lo que me hace quedarme en CCA, tengo tantos días buenos allí que no podría elegir uno. Cualquier día que me ría (de

verdad, no una mueca o una sonrisa) con mis compañeros o con mis clientes es un gran día, y tengo la suerte de tener muchos. Dicho esto, un gran día fue cuando en diciembre de 2017, justo un año después de terminar el Colegio de Abogados, el CCA me nombró abogado del año. Eso me hizo feliz porque fue un año duro, tanto personal como profesionalmente, y sentí que el despacho reconocía mi esfuerzo. En cuanto a lo peor, cualquier día que sientas que te has equivocado, que no eres todo lo diligente que deberías y que tus acciones pueden afectar a tus clientes o a la relación que tienes con ellos. A estas alturas ya he tenido algunos de esos días, pero aunque sea un tópico decir algo así, si no estás fallando, no lo estás intentando, y eso no te llevará a ninguna parte.

### ¿Cree que hay nuevas habilidades que los abogados tendrán que desarrollar durante los próximos diez años?

Adaptación, adaptación y adaptación. No hay más que vernos, ser abogado es una ocupación muy clásica. No hace falta remontarse mucho en el tiempo para encontrar a estos hombres en sus torres de marfil, intocables. Los clientes se acercaban con precaución y reverencia. Ya no estamos ahí, pero nos queda un largo camino por recorrer. Los clientes quieren sentir que los abogados forman parte de su equipo. Quieren que los abogados compartan el mismo entusiasmo que ellos por su nuevo producto aún por lanzar y que los abogados entiendan su mecánica como el ingeniero que lo creó. Ya no trabajamos desde una torre, distantes y protegidos. Estamos sentados en la mesa del cliente todos los días. 📱



## EXPERIENCIAS COMPARTIDAS EN TEMAS TAN CANDENTES COMO LA TECNOLOGÍA, LOS NUEVOS MERCADOS, LAS INVERSIONES EN LATAM O LOS ESG, HACEN **DE LA V LEGALCOMMUNITY WEEK TODO UN ÉXITO DE ASISTENCIA Y UN EJEMPLO DE LA ALTA PRODUCTIVIDAD DEL NETWORKING EN EL SECTOR LEGAL**

A pesar de los coletazos de la pandemia, LC Publishing Group celebró la V edición de la Legalcommunity week en Milán entre el 5 y 9 del pasado mes de julio, donde profesionales de la industria Legal de varios países y especialidades compartieron conocimiento, experiencias y motivos para celebrar a lo largo de las diferentes jornadas. Desde Iberian Lawyer, hemos querido recopilar lo que se vivió en cada jornada del evento.

por giselle estrada ramírez



## DÍA I

### TECNOLOGÍA, INFLUENCERS Y FINTECH



La Legalcommunity Week 2021 arrancó en la Fundación Stelline de Milán con la conferencia de inauguración sobre **"Innovación e Inteligencia Artificial"**. Abrieron la jornada **Aldo Scaringella**, director general de LC Publishing, **Roberto Tasca**, consejero para el Presupuesto y la Propiedad Estatal del municipio de Milán, **Vincio Nardo**, presidente del Colegio de Abogados de Milán, y **Alessandra Bini**, gerente de Lombardia-Liguria de AIGI. A continuación, **Carlo Gagliardi**, socio director de Deloitte Legal, pronunció un discurso de apertura y **Andrea Ricotti**, director global de Ventas de canal de Expert AI, realizó una demostración de la tecnología basada en inteligencia predictiva.

Más tarde, llegó el momento de la primera mesa redonda de la semana, titulada **"Tecnología y reforma de la justicia"**, presentada y moderada por **Nicola di Molfetta**, redactor jefe de LC Publishing Group y autor de Lex Machine. El parterre de ponentes participantes fue muy rico: **Alessandra Bini**, senior counsel y responsable del área Jurídica de IBM Italia; **Marco Ditta**, director ejecutivo y responsable del departamento de Data Office del grupo Intesa Sanpaolo; **Elmar Buth**, counsel general de Negocios de la Salud EMEA de 3M; **Carlo Gagliardi**, managing partner de Deloitte Legal; **Maurizio Mencarini**, vicepresidente y director de Ventas de Canal EMEA de Expert AI; e **Inés Pisano**, miembro del consejo del TAR del Lacio y responsable de sistemas informáticos de la Justicia Administrativa.



El programa del día continuó con una segunda mesa redonda, titulada **"Del Light Banking al seguro instantáneo: Reglas para nuevos productos y procesos"**



procesos". Bajo la moderación de **Valerio Lemma** y **Giangiacomo Olivi**, counsel Bancario y Financiero, y socio de IP y Tecnología de Dentons respectivamente, los siguientes ponentes ofrecieron sus testimonios directos sobre el mundo de las fintech y las insurtech: **Serena Auletta**, cofundadora y consejera delegada de 2meet2biz; **Bianca Del Genio**, responsable de Proyectos Legales y Estratégicos de Nexi; **Antonella Grassigli**, consejera delegada y cofundadora de Doorway Società Benefit; **Giovanni Lombardi**, consejero general de Illimity Bank; **Claudio Pacella**, consejero delegado / COO de Financing Center y consejero delegado de 65Plus; **Simone Ranucci Brandimarte**, presidente de la Asociación Italiana de Insurtech; **Anna Raschi**, directora de operaciones comerciales de Opstart. it; y **Enrico Vanin**, director general de AOn y AON Advisory and Solutions.

El primer día de la semana terminó con el encuentro para tratar sobre "**Marketing de influencers**", a partir de las 16 horas, bajo la moderación de **Francesca Corradi**, editora de Foodcommunity. En esta mesa redonda debatieron **Gilberto Cavagna di Gualdana**, socio de Andersen; **Nicola López**, consejero general de Procter & Gamble Italia; **Francesco Marconi**, socio de Andersen, así como la influencer **Denisse Giselle Roman**.

Para cerrar esta primera jornada, en la oficina de Gatti Pavesi Bianchi Ludovici en Piazza Borromeo, se celebró el Corporate Counsel Cocktail, evento en el que se presentó la General Counsel Champions List 2021, por Inhousecommunity.

## DÍA II

### SOSTENIBILIDAD, FINANZAS E ITALIA EN ÁFRICA Y MEDIO ORIENTE

El segundo día comenzó en la sede del bufete Gianni & Origoni, en la Piazza



"INNOVACIÓN E INTELIGENCIA ARTIFICIAL"



"DEL LIGHT BANKING AL SEGURO INSTANTÁNEO: REGLAS PARA NUEVOS PRODUCTOS Y PROCESOS"



"MARKETING DE INFLUENCERS"



CORPORATE COUNSEL CÓCTEL



# LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



**INFORMATION**



**EVENTS**



**INTELLIGENCE**



**PUBLICATIONS**

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



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



Belgioso de Milán, con el **“Desayuno sobre finanzas”**: una conversación entre **Giovanna Della Posta**, directora general de Invimit sgr, y **Francesco Gianni**, socio fundador de Gianni & Origoni, moderada por Nicola Di Molfetta, redactor jefe de Legalcommunity y Financecommunity.



A continuación, en la Fundación Stelline de Milán, fue el turno de la conferencia titulada **“El papel de Italia en África y Oriente Medio: ¿Qué viene tras del COVID?”**, introducida por Aldo Scaringella y el discurso de apertura de **Stefano Simontacchi**, presidente de BonelliErede. La conferencia se dividió en dos segmentos. El primero, titulado **“Hacer negocios en MENA: una perspectiva renovada”**, el cual, bajo la moderación de **Ilaria Iaquina**, directora general de LC Publishing Group, contó con la participación de los siguientes ponentes: **Marco De Leo**, socio de BonelliErede y socio director de BonelliErede LLP Oriente Medio; **Mohamed Elmogy**, consejero general para Oriente Medio y el Noreste de África de Siemens Energy; **Taoufik Lachheb**, socio de Accuracy; **Reham Naeem**, country head of legal de Novartis Egipto; **Pietro Paolo Rampino**, cofundador y vicepresidente de la Joint Italian Arab Chamber of Commerce; **Mahmoud Shaarawy**, chief legal & compliance officer de HSA Group. Posteriormente, el segundo segmento versó sobre: **“Hacer negocios en el África subsahariana: una perspectiva renovada”**, moderado esta vez por **Suzan Taha**, periodista de Legalcommunity.ch e Inhousecommunity.us. En este participaron **Isabel Fernandes**, responsable del área Jurídica del Grupo Visabeira; **Luis Graça**, jefe del departamento Jurídico de Indra Portugal; **Francesco Pallocca**, experto en promoción de inversiones y tecnología de la ONUDI; **Mehret Tewolde**, director ejecutivo de Italia Africa Business Week; **Roberto Vigotti**, secretario general de RES4Africa; **Ygor Scarcia**, experto en Desarrollo Industrial y jefe de la Oficina del Programa de Somalia de la ONUDI; y **Tameru Wondm Agegnehu**, socio



VINICIO NARDO



CARLO GAGLIARDI



“BREAKFAST ON FINANCE”



fundador del bufete de abogados Tameru Wondm Agegnehu en cooperación con BonelliErede.

Ya por la tarde, desde la Fundación Stelline, prosiguieron los encuentros con la mesa redonda **"Litigation Funding: Una herramienta para que las empresas gestionen inteligentemente sus recursos"**, moderada por **Giuseppe Salemmè**, periodista de Legalcommunity & MAG. Participaron como ponentes **Andrea Agostini**, director de contratos del área de Oriente Medio y África - departamento Jurídico y de Contratos internacionales de TREVI; **Erik Bomans**, director general de Deminor Recovery Services (DRS); **Giuseppe Conti**, director de Asuntos Jurídicos y Corporativos de Enel para Italia y presidente del Consejo de Administración de Enel Generación; **Fabio Fagioli**, consejero general del grupo Maire Tecnimont; **Sara Lembo**, socia de BonelliErede; y **Elena Mauri**, directora de Asuntos Jurídicos y Propiedad Intelectual del grupo Ermenegildo Zegna.



También tuvo lugar la mesa redonda **"El lujo de la sostenibilidad"**, en la que intervinieron **Luca Arnaboldi**, socio principal del bufete Carnelutti; **Francesca Carrobbio di Carrobbio**, directora general de Hermès Italie; **Alexia Falco**, socia del bufete Carnelutti; **Thomas Perini**, director regional de marcas de IWC Schaffhausen; **Raoul Ravara**, director de Gestión de Activos de Hines Italia.



Una de las mesas más esperadas fue la de **"ESG, empresas y derecho laboral, un escenario en evolución"**, que contó con la participación de **Mario Greganti**, director global de Recursos Humanos de Fernet Branca; **Paola Antonella Mungo**, profesora de las universidades Bocconi y Cattolica; **Marina Olgiati**, **Vittorio Provera** y **Mariapaola Rovetta**, los tres socios de Trifirò & Partners.

El programa continuó en la Fundación Stelline, con la celebración de la mesa redonda “**European Green Deal: Innovación sostenible en la intersección de la competencia y la exclusividad**”, con los ponentes **Sabrina Borocci**, socia de Antimonopolio, Competencia y Regulación Económica de Hogan Lovells; **Maria Luigia Franceschelli**, asociada senior de Propiedad Intelectual de Hogan Lovells; **Federico Fusco**, counsel de Propiedad Intelectual de Hogan Lovells; **Luigi Mansani**, socio de Hogan Lovells; y **Luigi Nascimbene**, asociado senior de Antimonopolio, Competencia y Regulación Económica de Hogan Lovells.

Por último, en la sede del bufete CastaldiPartners de via Savona, tuvo lugar el acto titulado “**Italia y Francia: Una nueva mirada a una relación histórica**”. En representación del punto de vista institucional intervinieron **Frédéric Kaplan**, ministro consejero de Asuntos Económicos de la embajada francesa en Roma, y **Pietro Vacanti Perco**, consejero económico de la Embajada Italiana en Francia. Sobre los aspectos geopolíticos hablaron **Lucio Caracciolo**, fundador de Limes, y **Marc Lazar**, profesor de Historia y Sociología Política y director del Centro de Historia de Sciences Po y presidente de la Escuela de Gobierno Luiss. En representación de la visión de las empresas: **Umberto Baldi**, consejero general de SNAM, **Simone Davini**, jefe de Asuntos Jurídicos y corporativos de Crédit Agricole CIB Italia; **Lorenzo Maria Di Vecchio**, director Jurídico de EMEA, jefe de Ética y Cumplimiento Global de Christian Dior Couture; y **Angelo Piccirillo**, consejero general del grupo Sodexo. Para cerrar el evento, y la jornada de trabajo, las palabras de clausura de **Francesco Giavazzi**, profesor de Economía en la Universidad Bocconi y profesor visitante en el MIT, y **Enrico Castaldi**, fundador de CastaldiPartners.

El cóctel de apertura del verano celebrado en la oficina de Milán del estudio Eversheds Sutherland puso el broche de oro a este segundo día.



# 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](mailto:info@iberianlegalgroup.com)

Search for The Latin American Lawyer or IBL Library on



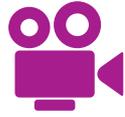
## DÍA III

### UN VISTAZO HACIA EL FUTURO Y OPORTUNIDADES EN LATINOAMÉRICA

De nuevo la Fundación Stelline acogió los actos del tercer día, comenzando con la conferencia “**Private Equity: Una mirada positiva al futuro**”, que se dividió en tres segmentos.

La primera parte, centrada en las “**Tendencias post-pandémicas del Private Equity**”, con **Stefano Sciolla** y **Cataldo Piccarreta**, ambos socios de Latham & Watkins, que moderaron un panel compuesto por **Giorgio De Palma**, socio de CVC Capital Partners; **Francesco Pascalizi**, socio y director de la oficina de Permira en Milán; **Filippo Penatti**, director general de The Carlyle Group; y **Giuseppe Pipitone** vicepresidente de la División de Banca de Inversión de Goldman Sachs en Londres.

La segunda parte, enfocada en las “**Tendencias de financiación**” del sector, fue moderada por los socios de Latham & Watkins **Marcello Bragliani** y **Jeffrey H. Lawlis**, con los ponentes invitados **Luca Buccelli**, responsable de Italia de Tikehau Capital, **Filippo Jacazio**, responsable de soluciones de patrocinio financiero en Italia de Unicredit; **Elena Lodola**, responsable de *Leveraged Finance Capital Markets* de BNP Paribas; **Diego Napolitano**, responsable de *Leveraged Finance* y de Adquisiciones de IMI Corporate & Investment Banking Division; **Sergio Tengattini**, director general y responsable de Cobertura de Patrocinadores Financieros y *Leveraged Finance* en Italia de Société Générale Corporate & Investment Banking. En el tercer y último segmento, los socios de Latham & Watkins **Giancarlo D’Ambrosio**, **Giorgia Lugli** y **Giovanni B. Sandicchi** presentaron y comentaron el Estudio del Mercado de Capital Privado 2020 realizado por el bufete.



CÓCTEL DE APERTURA DEL VERANO



"PRIVATE EQUITY: UNA MIRADA POSITIVA AL FUTURO"





También tuvo lugar la mesa redonda **“NRRP: La nueva Italia - Proyectos y procedimientos para construir el futuro”**. Bajo la moderación de Nicola Di Molfetta, se alternaron cuatro ponentes: **Vincenzo Amendola**, secretario de Estado de Asuntos Europeos; **Sergio De Felice**, presidente de sección del Consejo de Estado; **Marco Monaco**, jefe del Departamento de Derecho Público Administrativo y Europeo de NCTM; y **Giancarlo Senatore**, presidente y consejero delegado de PwC Public sector.



### **LAS INDUSTRIAS DE LA ENERGÍA Y LA CONSTRUCCIÓN DE LATAM: ¿TRUCO O TRATO? - ENFOQUE EN BRASIL, MÉXICO Y PERÚ**

Por la tarde, se celebró otra esperada conferencia titulada: **“Las industrias de la energía y la construcción de Latam: ¿Truco o Trato? - Enfoque en Brasil, México y Perú”**. Tras unos breves mensajes de bienvenida de Aldo Scaringella, **Stefano Modenesi**, socio y jefe de Localización de Litigios y Regulación de DLA Piper y **Giovanni Foti**, socio de Accuracy, así como de **Eduardo dos Santos**, embajador del Consulado General de Brasil en Milán, el evento comenzó con la ponencia **“Hacer negocios en la región de América Latina: ¿Truco o Trato?”**, moderado por Ilaria Iaquinta, que contó con las aportaciones de **Sara Gandolfi**, periodista del Corriere della Sera, **Antonella Mori**, responsable del Programa de América Latina del ISPI y de la Universidad Bocconi, y **Michele Pala**, director para América Latina y el Caribe del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación Internacional. Los ponentes proporcionaron a los asistentes un contexto sobre el escenario geopolítico y económico de América Latina, así como las oportunidades de inversión en la región.

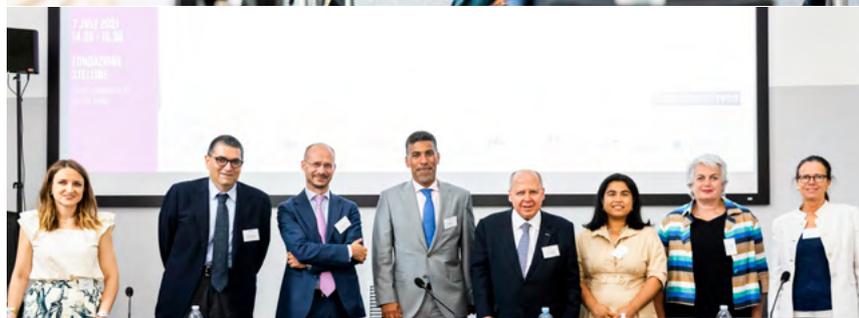
El debate continuó abordando puntos tan interesantes como: **“Invertir en América Latina: lo que hay que hacer y lo que no. Lecciones aprendidas y casos de éxito”**, también moderado por Ilaria Iaquinta, en el que los ponentes, que hablaron de sus experiencias en LatAm y de los retos a los



“NRRP: LA NUEVA ITALIA - PROYECTOS Y PROCEDIMIENTOS PARA CONSTRUIR EL FUTURO”



“LAS INDUSTRIAS DE LA ENERGÍA Y LA CONSTRUCCIÓN DE LATAM: ¿TRUCO O TRATO?”



“LAS INDUSTRIAS DE LA ENERGÍA Y LA CONSTRUCCIÓN DE LATAM: ¿TRUCO O TRATO?”



“LAS INDUSTRIAS DE LA ENERGÍA Y LA CONSTRUCCIÓN DE LATAM: ¿TRUCO O TRATO?”

que se enfrentaron para adaptarse a la región, fueron los siguientes; **Carolina T. Arroyo**, asesora Jurídica - Italia, Lendlease; **Francesco Ferrari**, socio, DLA Piper; **Edoardo Marcenaro**, jefe de Asuntos Jurídicos y Corporativos, Enel Global Infrastructure and Networks; y **Gregory Odry**, asesor Jurídico senior de Engie.

Al respecto, Edoardo Marcenaro compartió con Iberian Lawyer: “Enel es una de las empresas energéticas líderes en Brasil, especialmente en la generación de energía renovable, a través de una capacidad instalada de 3,4 GW de centrales solares, eólicas e hidroeléctricas. En cuanto a las actividades de distribución de electricidad, el Grupo Enel posee y opera redes de distribución en los estados de Río de Janeiro, Sao Paulo, Goias y Ceará, con un número total de aproximadamente 18 millones de clientes atendidos. Además de la generación y distribución de energía, Enel también ofrece soluciones para la movilidad eléctrica y el alumbrado público, así como para los servicios domésticos, la eficiencia energética y la energía distribuida. La innovación y la sostenibilidad son dos pilares de la visión y el negocio de Enel en todo el mundo que también son fundamentales en nuestro negocio en Brasil. De hecho, tenemos el Innovation Hub en Río de Janeiro (punto de entrada para el ecosistema nacional de startups), el Innovation Hub & Lab en São Paulo (centrado en Smart Meter y la digitalización de las redes) y el laboratorio en Fortaleza (centrado en Microgrids para las Smart Cities). Por último, pero no menos importante, Enel está plenamente comprometida a contribuir a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU y a llevar a cabo acciones destinadas a promover (i) el acceso a la energía limpia y asequible, (ii) el acceso a la educación, (iii) el desarrollo socioeconómico de las comunidades en las que opera, (iv) la innovación,



"CHARLAS Y CÓCTELES"



"LA NUEVA NORMALIDAD EN EL TRABAJO: ¿ESTÁS PREPARADO?"



"ESG: FINANZAS, ALIMENTACIÓN, MODA"

- Antonella Caracciolo, CEO of Enel Energy Services
- Gloria Marín, Group General Counsel Enel
- Giovanni Sagromena, Partner Corporate Finance, MBA, CFA
- Anna Savaris, Head of Global Banking and LDC
- Mónica...
- Francesco...

DANIELA DELLA ROSA

SIMONA MUZZO

(v) la industrialización responsable y las infraestructuras resilientes, (vi) la creación de ciudades y comunidades sostenibles y (vii) la lucha contra el cambio climático”.

El tercer y último segmento se tituló “¿Es el Arbitraje Internacional una herramienta eficaz para potenciar las inversiones extranjeras en la región? La visión de los usuarios (el abogado, el árbitro, el experto y la perspectiva del inversor)”. Esta sesión fue moderada por **Federica Bocci**, consejera de Arbitraje Internacional y árbitro - abogada principal de DLA Piper, y reunió los testimonios de **Ricardo Ampuero Llerena**, consejero independiente; **Gerardo Lozano**, socio senior de DLA Piper; **María Irene Perruccio**, departamento de Asuntos Legales y Corporativos y departamento Legal internacional de Webuild; y **Eduard Saura**, socio director de Accuracy España. Hablaron de los cambios en el arbitraje en los últimos años en Perú, México y Brasil, así como de los métodos que pueden hacer que los inversores se sientan más seguros.



La jornada finalizó con dos “**charlas y cócteles**” a las 18h, desde la sede del bufete Legance, Nicola Di Molfetta moderó un debate entre **Giuseppe Castagna**, CEO de Banco BPM, y **Filippo Troisi**, socio senior de Legance. A las 18.30 horas, en el Palazzo Clerici, tuvo lugar la “charla y cóctel” titulada “La nueva normalidad en el trabajo: ¿Estás preparado?”, con la intervención de **Aldo Bottini**, socio del estudio Toffoletto De Luca Tamajo.



## DÍA IV

### CONSEJOS FISCALES



Abrió la jornada la mesa redonda titulada “**ESG: Finanzas, Alimentación, Moda**”, moderada



“ESG: FINANZAS, ALIMENTACIÓN, MODA”



“LOS ABOGADOS DE EMPRESA Y LOS DIRECTORES DE FISCALIDAD FRENTE A LAS TENDENCIAS FISCALES INTERNACIONALES”



“LOS ABOGADOS DE EMPRESA Y LOS DIRECTORES DE FISCALIDAD FRENTE A LAS TENDENCIAS FISCALES INTERNACIONALES”

por **Francesca Corradi**, editora de Foodcommunity.it, con intervenciones de los siguientes ponentes **Claudio Berretti**, director general y ejecutivo de TIP - Tamburi Investment Partners; **Valerio Capizzi**, responsable de Energía EMEA de ING Bank; **Roberto Del Giudice**, socio principal, responsable de Distribución, Relaciones con los Inversores y ESG de Fondo Italiano d'Inoltre sgr; **Daniela Della Rosa**, socia corporativa, IP, M&A de Curtis; **Susanna Galli**, directora de Sostenibilidad e Intangibles de Diadora; **Antonella Grassigli**, consejera delegada y cofundadora de la empresa benéfica Doorway; **Simona Musso**, consejera general del grupo Lavazza; **Giovanni Sagramoso**, socio Corporativo, Financiero y de Fusiones y Adquisiciones de Curtis; y Anna Tavano, directora de banca global de HSBC Italia.

Simultáneamente, se celebró la conferencia "**Los abogados de empresa y los directores de fiscalidad frente a las tendencias fiscales internacionales**", con un primer segmento titulado "**Asesoramiento a empresas frente a los riesgos Fiscales y Compliance**", en el que participó un nutrido panel compuesto por: **Umberto Baldi**, consejero general de Snam; **Francesco Centonze**, profesor titular de Derecho Penal en la Universidad Católica y fundador del bufete de abogados Centonze Associated; **Marco Cerrato**, socio de Maisto y asociados; **Claudio Feliziani**, director Fiscal del grupo De Agostini; **Agostino Nuzzolo**, consejero general, vicepresidente ejecutivo de Asuntos Jurídicos y Fiscales y secretario del Consejo de Administración de TIM; y **Giuseppe Zingaro**, jefe de Asuntos Fiscales del grupo en Unicredit.

La segunda parte de la conferencia, titulada "**El diálogo sobre el impuesto de sociedades entre la UE y los EE.UU.**", fue introducida por un discurso de **Luigi Marattin**, presidente de la Comisión de Finanzas de la



"LOS ABOGADOS DE EMPRESA Y LOS DIRECTORES DE FISCALIDAD FRENTE A LAS TENDENCIAS FISCALES INTERNACIONALES"



Cámara de Diputados. A continuación, se celebró una mesa redonda moderada por Nicola Di Molfetta, con la participación de: **Giuseppe Abatista**, director de Fiscalidad del grupo Salvatore Ferragamo; **Davide Burani**, responsable de Advocacy & Public Affairs de la Cámara de Comercio Americana en Italia; **Tanya Cole**, cónsul de Asuntos Comerciales del Consulado de Estados Unidos en Milán; **Guglielmo Maisto**, socio principal de Maisto & Associates y **Marco Valdonio**, socio de Maisto & Associates.

La jornada concluyó con la edición 2021 de los Legalcommunity Corporate Awards, celebrados en el WJC de Milán.

## DÍA V

### GRAN CIERRE

Para finalizar la semana, la edición 2021 de los Legalcommunity Italian Awards 2021 tuvo lugar en Roma, en la Casina di Macchia Madama.

Durante la velada se premió y reconoció a los protagonistas, entre despachos y profesionales, de las asesorías jurídicas y fiscales que operan en todo el territorio nacional, por sus logros. Todo ello tuvo lugar durante una noche de gala que representó la conclusión de un proceso de evaluación competitivo, en el que un estimado jurado nombró a las estrellas excepcionales que se han distinguido durante el último año en el sector.

Para más información sobre estas jornadas, los interesados pueden acceder a [Legalcommunity Week](#). 

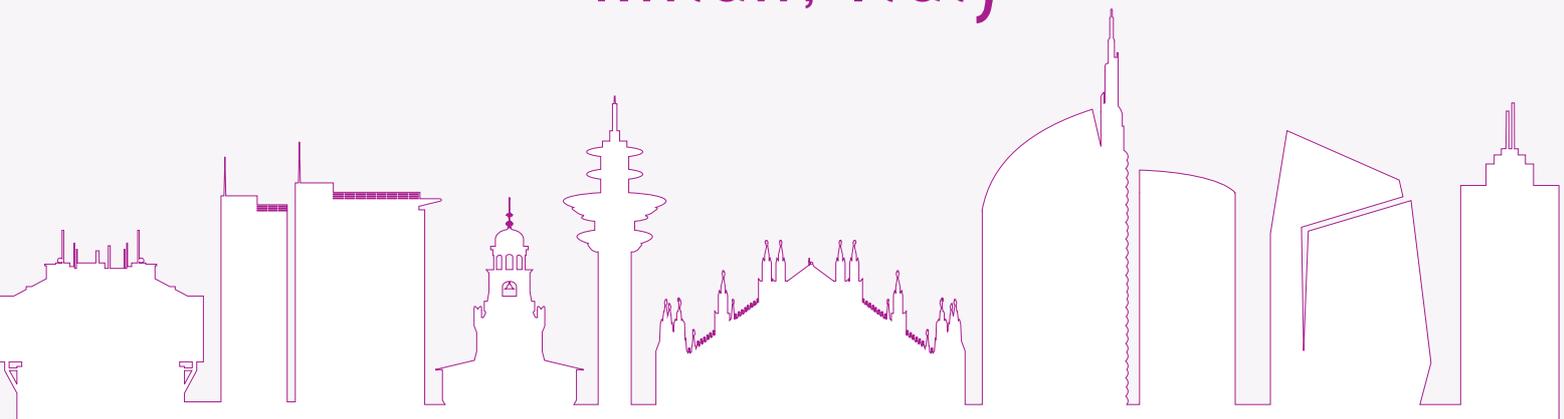
# LEGALCOMMUNITYWEEK

---

LC PUBLISHING GROUP

## 13 - 17 JUNE 2022

### Milan, Italy



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

# UN NUEVO MARCO PARA PATENTES ESENCIALES PARA NORMAS (SEPS) Y SU ENCAJE CON EL DERECHO EUROPEO DE LA COMPETENCIA

by José Rivas



El pasado 14 de julio, conocimos una nueva propuesta de la Comisión Europea titulada “Propiedad intelectual: nuevo marco para las patentes esenciales para normas” (*Standard-essential patents* o *SEPs* en inglés). El objetivo de la Comisión es “crear un marco de concesión de licencias justo y equilibrado”, combinando acciones legislativas y no legislativas. Se prevé que durante el tercer cuatrimestre de este año tenga lugar la consulta pública de todos los interesados y que la nueva regulación vea la luz el cuarto trimestre de 2022. La voluntad de adoptar este nuevo marco para *SEPs* ya se previó en noviembre de 2020 por la Comisión en su “Intellectual Property action plan to support the EU’s recovery and resilience”. Como ha explicado mi compañero José Miguel Lissen, los estándares técnicos son el resultado de un

proceso colaborativo en que representantes de la industria, de manera voluntaria, han fijado por consenso el conjunto de enseñanzas y reglas técnicas que permiten la interoperabilidad entre dispositivos y servicios. Ejemplos conocidos de estándares son los estándares Bluetooth, USB, GSM, 3G, 4G, WiFi, etc. Las *SEPs* protegen productos o métodos descritos en un estándar técnico. Por tanto, una vez adoptado el estándar, una *SEP* se convierte en una patente de uso obligatorio e inevitable para cualquiera que desee poner en el mercado productos o servicios compatibles con ese estándar. A cambio de que una determinada tecnología cubierta por una *SEP* forme parte de un estándar, los titulares de dichas *SEPs* deben declarar su existencia *ex ante* y se comprometen a licenciarlas a terceros en “condiciones justas, razonables y no

discriminatorias” (*FRAND terms*, por sus siglas en inglés). Los derechos de Propiedad Intelectual y, en concreto, las patentes, no están libres de fricción con las normas en materia de Competencia. La propia Comisión, en su anuncio sobre la renovación del marco para las *SEPs*, ha reconocido que el sistema actual no es “transparente, previsible y eficiente”. Por tanto, la nueva regulación de las patentes esenciales irá en la línea del plan lanzado en noviembre del año pasado que, en palabras de la Comisaria de Competencia, Margrethe Vestager, busca crear unas reglas más “estables, eficientes y justas” y dar mayor seguridad jurídica a este sector. Resulta curioso comprobar que la situación al otro lado del Atlántico va en la misma dirección. Efectivamente, la Sección 5(d) de la Orden Ejecutiva del presidente Biden

---

PARA QUE *UN PATENT POOL* NO VIOLE LAS NORMAS ANTIMONOPOLIO, CONVIENE QUE SE LIMITE A PATENTES *ESENCIALES*, ES DECIR, AQUELLAS INDISPENSABLES PARA SATISFACER UN DETERMINADO ESTÁNDAR (*SEPS*)

de junio 2021 “Promoting Competition in the American Economy” alerta del riesgo de una extensión de forma anticompetitiva del poder de mercado más allá del alcance de las patentes concedidas y de que el sistema de concesión de *SEPs* sea objeto de abuso. Es por ello que solicita al secretario de Comercio y el attorney general revisar la conocida como “Policy Statement on Remedies for Standard-Essential Patents Subject to Voluntary FRAND Commitments”.

Las patentes esenciales para un producto o familia de productos suelen comercializarse mediante consorcios tecnológicos para la explotación de patentes (*patent pools*). Como reconocen las Directrices relativas a la aplicación del artículo 101 del TFUE a los acuerdos de transferencia de tecnología (2014/C 89/03), los *patent pools* son acuerdos entre propietarios de patentes para su venta conjunta que con frecuencia producen resultados pro-competitivos tales como reducir los costes de transacción, poner límites a la acumulación de royalties para evitar la doble marginalización, aumentar la eficiencia e impedir bloqueos a la innovación. No obstante, los *patent pools* pueden producir efectos adversos a la competencia como eventuales fijaciones de precios, limitaciones a la producción o restricciones

---

**UN *PATENT POOL* QUE INCLUYE PATENTES NO ESENCIALES PARA CUMPLIR CON UN ESTÁNDAR PRODUCE EL RESULTADO DE INCORPORAR UNA TECNOLOGÍA QUE SE BENEFICIA DEL ÉXITO DE LAS DEMÁS (*FREE RYDER*)**

en mercados que incorporen derechos de Propiedad Intelectual.

Para que un *patent pool* no viole las normas antimonopolio, conviene que se limite a patentes *esenciales*, es decir, aquellas indispensables para satisfacer un determinado estándar (*SEPs*). La inclusión en el pool de patentes no esenciales para cumplir con el estándar pone en riesgo la legalidad del acuerdo que lo crea. Además, el *patent pool* debe contener patentes *complementarias*. Es decir, patentes que no cubren una misma tecnología, por lo que no son sustitutivas, sino que se complementan para el cumplimiento del estándar. Por último, también es aconsejable que el *patent pool* prevea la posibilidad de licencias parciales de parte de las patentes incluidas en el mismo (con una reducción correspondiente de royalties) o que permita que sus miembros concedan unilateralmente a terceras licencias de sus patentes al margen del *pool*.

Existe una lógica antitrust detrás de estas exigencias. Un *patent pool* que incluye patentes no esenciales para cumplir con un estándar produce el resultado de incorporar una tecnología que se beneficia del éxito de las demás (*free rider*). Las posibilidades de que esa tecnología fuera del *pool* fuera adquirida por terceros son mínimas o inexistentes. ¿Por qué tendrían que pagar por esa tecnología (innecesaria) los licenciarios del *pool*? La inclusión de patentes sustitutivas y que están en competencia unas con otras para cumplir el estándar son equivalente a un acuerdo de fijación de precios. Si dos patentes son sustitutivas,

deberían competir en el mercado para atraer licenciarios en lugar de dejar de competir mediante su inclusión en el *patent pool*. Por último, si un licenciario no quiere adquirir y pagar por todas las patentes incluidas en el *pool*, por ejemplo, porque no necesita todas, debería tener la posibilidad de hacerlo. 

## SOBRE JOSÉ RIVAS



Con más de 30 años de experiencia en Bruselas, José Rivas es una autoridad en Derecho de la Competencia, es en la actualidad socio y director de la práctica de Competencia de Bird & Bird en Bruselas y España, abarcando los artículos 101 y 102 TFUE, Ayudas del estado y control de concentraciones, entre otros. José ha representado a clientes en más de 100 casos en los tribunales de la UE, y ha ganado 3 casos ante la Gran Sala del Tribunal de Justicia. Es el editor de World Competition (Wolters-Kluwer) y ha escrito numerosos artículos sobre Derecho de la Competencia y es un ponente frecuente en conferencias. José es miembro de los Grupos de Trabajo sobre Competencia y Ayudas de Estado de Business Europe y forma parte del Comité Ejecutivo del Global Competition Law Centre. José ha sido profesor visitante en el Colegio de Europa durante 21 años. 



# EL TURNO DE OFICIO: REFLEXIONES SOBRE SU EVOLUCIÓN

Colegiado como abogado desde 1993, Marcos Camacho lleva ya 25 años dado de alta en el turno de oficio y en distintos ordenes de la justicia gratuita (TO y AJG). Ha participado en la abogacía institucional 18 años, los últimos 10 como decano de ICAJEREZ, por lo que es en parte responsable de la buena o mala situación en que se encuentra el TO y AJG en estos momentos. En este artículo para Iberian Lawyer reflexiona sobre su evolución.

por marcos camacho

El TO y AJG han experimentado una gran evolución y un enorme cambio que de forma lógica afecta a toda la profesión: Hemos pasado de un TO consistente en la asistencia a presos y detenidos y su asesoramiento y defensa hasta la finalización del procedimiento a un TO y una AJG que presta asesoramiento jurídico a todas las personas que se encuentran en territorio nacional y en todos los órdenes jurisdiccionales y que no dispongan de recursos económicos.

- Hemos pasado de percibir pequeñas indemnizaciones del ministerio de justicia por los servicios prestados en la forma y tiempo que a este le venía bien, a percibir de forma periódica y con cierta puntualidad estas indemnizaciones, en lo que mucho han tenido que ver las transferencias de las competencias sobre justicia a las CCAA.
- Hemos pasado de un TO como forma de iniciarse en la profesión a un TO y

AJG regulado por ley en el que se exige una aptitud profesional y temporal para poder estar de alta en TO y AJG. Si al principio bastaba con colegiarse, ahora son los colegios de abogados los garantes de la prestación de este servicio público, quienes velan por la calidad del sistema y porque los abogados que se incorporan presten su servicio dentro de unos estándares de calidad, sobre la máxima de que, si el ciudadano no

## SOBRE MARCOS CAMACHO

Socio de Bufete Antonio Camacho SCP fundado en 1866. Abogado colegiado desde 1993, fundamentalmente en las áreas de Derecho laboral, Penal, Familia y Responsabilidad Civil Profesional. Ha sido decano del Ilustre Colegio de Abogados de Jerez de 2011 a 2020, desempeñando el puesto de responsable de la Oficina de Relaciones Institucionales del Consejo General de la Abogacía española y adjunto a la presidencia de dicho consejo. Es profesor en el máster de acceso a la profesión del Ilustre Colegio de Abogados de Jerez/Universidad de Cádiz y en la Universidad Loyola Andalucía, así como ponente en materia de TPF (financiación de litigios), Asuntos Públicos y, a nivel internacional en Derecho del Trabajo y Seguridad Social. 

puede elegir “libremente” su abogado de oficio, alguien debe velar por su aptitud profesional.

- Hemos pasado de un TO exclusivamente penal, a una AJG como prestación esencial del estado social y de Derecho, sobre la máxima de que todos los residentes en el estado español tienen derecho a un abogado para la defensa de sus derechos e intereses pese a carecer de recursos económicos.
- Hemos pasado de una Administración de Justicia que mayoritariamente se nutría de procedimientos llamémoslos “privados” a una Administración de Justicia en la que los procedimientos de TO y AJG tienen un gran peso específico en el volumen de asuntos, especialmente en algunas jurisdicciones como: Penal, Violencia, Menores, Extranjería y Familia.
- Hemos pasado de abogados que prestaban sus servicios en el TO y AJG de forma tangencial a su actividad profesional privada a muchos abogados que

prestan sus servicios en TO y AJG como actividad profesional principal y han convertido su actividad privada en tangencial o paralela.

- Hemos pasado de la prestación de un servicio de TO y AJG casi “altruista”, a una actividad casi laboral para muchos de los que se encuentran de alta en TO y AJG cada vez “mejor indemnizada”. Sobre todo, a la vista de los indignos y ausentes honorarios con los que muchos abogados se publicitan hoy.

Así las cosas, la perspectiva actual del TO y AJG considero que es positiva; los más de 43.000 abogados adscritos tienen a 83 colegios de abogados y a asociaciones de abogados de oficio que luchan de forma denodada por la mejora de la prestación del servicio y que reclaman y luchan por el incremento de los baremos de indemnizaciones. No en vano, esta prestación es consustancial a la propia condición de abogado y no podría sobrevivir la una sin la otra y menos aún el estado de Derecho.

Pero debemos ser realistas y por ello debemos plantearnos una serie de cuestiones:

- Es difícil estar de alta en el TO y AJG si no existe indemnización, ya que el abogado asume la responsabilidad del servicio prestado y además eventuales responsabilidades ya sean civiles, penales o administrativas por dicho desempeño.
- A medida que se incorporen a la AJG más tipos de asuntos que ahora no cuentan con la asistencia gratuita, más asuntos estarán quedando fuera del alcance del abogado “privado”.
- A medida que se aumentan los límites económicos para que un ciudadano tenga derecho a la asistencia jurídica gratuita, más clientes estarán quedando fuera del alcance del abogado “privado”.
- A medida que los colegios de abogados consigan incrementar los baremos indemnizatorios, más serán los letrados que se den de alta en el TO y AJG y menos serán los asuntos a reparto.
- A medida que aumente la presión sobre las administraciones públicas con motivo de TO y AJG, más probabilidades habrá de terminar con el sistema tal y como lo conocemos.

En conclusión y en mi humilde opinión personal, solo el equilibrio en la prestación del TO y AJG puede hacer que perviva el sistema y el ejercicio libre y privado de la abogacía. 



# UNA VUELTA FRUCTÍFERA, MENSAJE DE LA ACCE ESPAÑA

by teresa mínguez

general counsel and Compliance & Integrity officer of Porsche Ibérica

Por fin hemos tenido la oportunidad de descansar y tomarnos un respiro para estar con nuestras familias y amigos acercándonos a la ansiada normalidad. Aprovechemos la *rentrée* para revisar a fondo nuestro ejercicio y el cumplimiento de nuestros objetivos.

A lo largo de este año, hemos ido comprobando cómo se sigue reforzando el papel estratégico del abogado in-house dentro de la empresa y cómo cada vez somos depositarios de más competencias y de mayor confianza.

La llegada del verano coincidió con la publicación por parte de la ACC del *Law Department Management Benchmarking Report, 2021*, preparado con la colaboración de Major, Lindsey & Africa, dónde se nos ofrece

información financiera y operativa de referencia, que nos puede ayudar a establecer líneas de mejora del rendimiento de nuestros departamentos.

El informe ha sido preparado sobre la base de las respuestas de 493 departamentos jurídicos de organizaciones que abarcan 24 sectores y 30 países, lo que lo convierte en uno de los mayores y más completos del mercado. Se presentan resultados sobre la estructura del departamento jurídico, las métricas de personal, las métricas de gasto, la asignación de trabajo, el uso de despachos de abogados y cómo se integran las políticas de diversidad a nivel departamental.

En cuanto a nivel organizacional, se sigue incrementando el número de general counsels que reportan directamente al CEO

de la organización, un 79% de los encuestados, llegando al 91,9% en las compañías de mayor tamaño. Por materias, la función de *Compliance* encabeza la lista de competencias gestionadas directamente por el departamento jurídico. Un 77% de departamentos jurídicos tiene integrada la función de *Compliance*, mientras que un 7% adicional, la mantienen separadamente pero dependiente de este, lo que significa que el 84% en total supervisa la función de cumplimiento. Protección de datos (62%) y ética en la organización (59%) son otras dos funciones que forman parte del departamento Legal en la mayoría de las organizaciones participantes. Seguidas por gestión de riesgos (46%), asuntos gubernamentales (37%) y ESG con un 26%.

Con respecto a su dimensión, los departamentos jurídicos de las organizaciones de menor tamaño (con una facturación de hasta 1 billón de dólares), informaron de una composición media de entre 2 y 3 abogados en total, mientras que las empresas medianas (con facturación entre 1 y 10 billones de dólares) reportaron una composición media de entre 9 y 15 miembros. Las grandes empresas con facturación superior a 10 billones de dólares declararon una composición media de 70 abogados, 11 asistentes, 4 profesionales encargados de las operaciones legales, 7 administrativos y 8 especialistas y 3 personas contratadas a través de empresas de trabajo temporal. En cuanto a su presupuesto, los participantes en la encuesta proporcionaron información sobre el total de gastos, incluyendo un desglose entre gastos internos y externos, y de entre estos últimos, la división entre gastos específicos de despachos de abogados y proveedores de servicios alternativos. La suma de los gastos internos y externos arroja como resultado un gasto total del departamento de media de 3 millones de dólares, en las organizaciones más pequeñas (facturación hasta 1 billón de dólares), 8,4 millones de dólares, en las medianas (facturación entre 1 y 10 billones de dólares) y 64 millones de dólares en las de mayor tamaño (facturación de más de 10 billones de dólares). En general, la distribución del gasto entre los participantes en la encuesta está bastante equilibrada, pero el desglose por tamaño pone de manifiesto que las organizaciones más pequeñas tienden a destinar mayor presupuesto a la retribución de sus propios abogados (53%),

mientras que las medianas y grandes tienen mayor asignación de gasto al asesoramiento externo (42%).

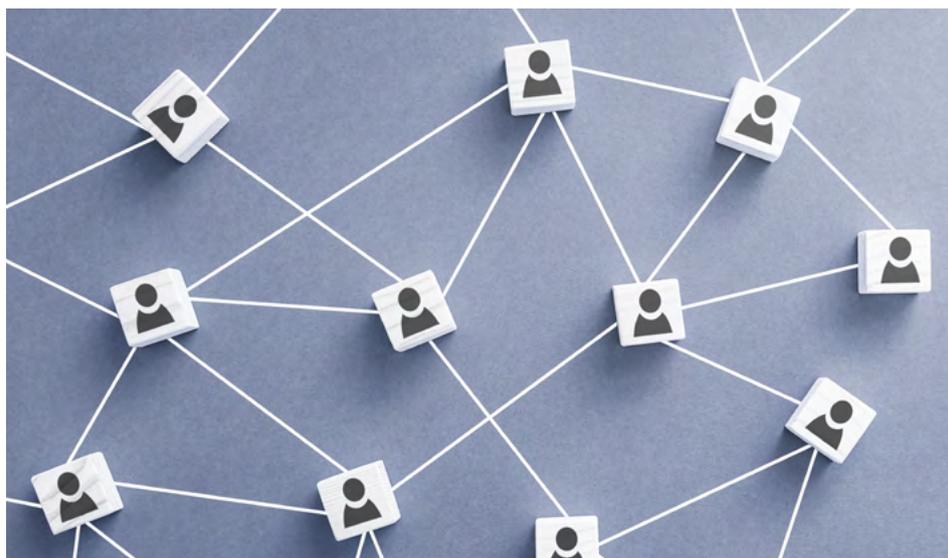
El número de despachos de abogados y ALSPs contratados en 2020 se ha mantenido prácticamente igual, sin embargo, alrededor de tres de cada diez informaron de que habían contratado más despachos de abogados en 2020 en comparación con 2019, y sólo uno de cada seis reportó un descenso. El 12% informó de mayor contratación de ALSPs en 2020 en comparación con 2019, y solo el 5% reportó una disminución.

Preguntados por los tipos de acuerdos de honorarios que los departamentos utilizan con los abogados externos, el más común es el de tarifa horaria con descuento, siendo utilizado por 5 de cada 6 departamentos participantes. El 71% declaró la utilización de tarifas horarias estándar y el 63% la de tarifa fija para la totalidad de los asuntos. Los menos comunes son la iguala (29%), la tarifa de éxito (16%), y la de contingencia (14 %).

Finalmente, se ha analizado cómo se integran las políticas de diversidad en los departamentos jurídicos, tanto respecto a su propia composición interna, como la de sus despachos de abogados y la utilización de métricas o KPIs para la medición

de su efectividad. Así, los departamentos que indicaron que poseen métricas formales de diversidad, reportaron un seguimiento interno de las métricas (29%), aunque con considerable variación por tamaño.

Entre los departamentos que realizan un seguimiento de las métricas de diversidad, prácticamente todos, (un 94%) la toman en consideración en las nuevas contrataciones, seguida a cierta distancia en las promociones (un 55%), las bajas (50%) y los niveles o funciones (49%). La diversidad en la formación (27%) y en la dotación de personal (22%) cierran la lista. El porcentaje de departamentos que hacen un seguimiento de las métricas de diversidad y que también que tienen una estrategia formal para mejorar en esta área, con medidas aplicables y consecuencias tangibles, es del 46,9%. Desde la ACCE España, esperamos como siempre contribuir con estas pinceladas a orientar más eficazmente nuestros departamentos legales. para mayor información, visita la página de la ACCE. Si estás interesado en ser miembro de nuestra comunidad, únete a ACCE España y mantente al tanto de nuestros eventos y de nuestra próxima Conferencia Europea anual. 





# DIVERSIDAD EN EL NUEVO ESTATUTO GENERAL DE LA ABOGACÍA ESPAÑOLA

por maría cermeño

directora de los Servicios Jurídicos de Telefónica España

El pasado 1 de julio entró en vigor el nuevo Estatuto General de la Abogacía Española (EGAE), en cumplimiento de la disposición final cuarta del Real Decreto 135/2021, todo un acontecimiento a celebrar por muchos motivos, entre los que se encuentra su sensibilidad e impulso en materia de diversidad; utiliza por primera vez un lenguaje inclusivo, y promueve medidas tendentes tanto a la conciliación de la vida familiar y laboral como a la necesidad de avanzar, en sus instituciones, en la igualdad entre mujeres y hombres. Así el EGAE prevé expresamente;

- La promoción por el Consejo General de la Abogacía Española (CGAE) de la adopción, por parte de los órganos y Administraciones competentes, de cuantas acciones resulten precisas

para hacer eficaz la conciliación de la vida familiar y profesional de todos los profesionales de la Abogacía.

- La facultad del CGAE de proponer a los órganos competentes las modificaciones normativas necesarias para conseguir una plena efectividad de los derechos reconocidos en la legislación orgánica sobre la igualdad efectiva de mujeres y hombres.
- La necesidad de procurar la incorporación de medidas que promuevan la igualdad efectiva de hombres y mujeres en la provisión de los órganos colegiales.

Otro punto que considero destacable desde una perspectiva más amplia del concepto de diversidad, es el importante

espaldarazo que da el nuevo EGAE a los abogad@s de empresa para equiparlos con los externos en cuanto a sus derechos.

En ese sentido, el artículo 39 del EGAE ha reavivado el debate que desde hace tiempo existe sobre si las comunicaciones de los abogad@s de empresa, sometidos a una relación laboral, gozan de la protección del principio del secreto profesional.

La lectura del citado artículo deja clara la exigencia del derecho y deber de secreto del abogad@ de empresa, que supone la base y esencia de la confianza y confidencialidad que debe regir la relación con la persona (física o jurídica) cuyos intereses legales son defendidos. La confianza es el pilar sobre el que se fundamenta el ejercicio del derecho de defensa de los

particulares. Tanto es así, que el EGAE, con rango de Real Decreto, reconoce en su art. 21 que los abogad@s no pueden ser obligados a declarar sobre hechos o noticias que conozcan por razón de su actuación profesional.

Pero también, el citado artículo 39, recoge la imperativa independencia que debe investir el ejercicio de la abogacía. La independencia, junto con el secreto profesional, es uno de los principios rectores (art 1.3 EGAE) también de las actuaciones de los abogad@s de empresa que, junto con su aspecto inseparable de libertad, supone disfrutar de la capacidad del ejercicio de la abogacía en una empresa sin ser “inquietado, perturbado o presionado” para que se guíe exclusivamente por criterios técnicos y profesionales para la mejor defensa de su cliente, conforme al art 6.2 del EGAE. No obstante, es justo en la aproximación al principio de

### **SOBRE MARÍA CERMEÑO**

María Cermeño es directora de los Servicios Jurídicos de Telefónica España, inició su carrera profesional en el área Fiscal de PwC, posteriormente se incorporó al Grupo Telefónica donde ha venido desempeñando distintas responsabilidades dentro de los Servicios Jurídicos. Es licenciada en Derecho por la Universidad de Sevilla. Madre de tres hijos y apasionada del *Mentoring*, ha participado en diversos programas como mentora, entre otros, en *Lead Mentoring*, *Mujeres Directivas*, impulsado por la AED y CaixaBank. 



la independencia donde la jurisprudencia europea ha venido cuestionando la natural equiparación entre el abogad@ externo y el de empresa, en sentencias tan conocidas como *STJCE 18 mayo 1982, AM&S Limited, C 155/79, Rec. 417, STPI 4 abril 1990, Hilti AG, T-30/89, Rec. P. II-163* y *STJCE 14 septiembre 2010, Akzo Nobel Chemicals Ltd. y otros, C-550/07*, donde el TJUE viene manteniendo, en el marco de la aplicación del derecho comunitario de defensa de la competencia, que los abogad@s de empresa no gozan del derecho del secreto profesional que protege las comunicaciones con la empresa (empleadora) por cuanto dicha relación laboral anula en la práctica la pretendida independencia de actuación. Y ello, sin perjuicio de que los respectivos ordenamientos nacionales puedan recoger (formalmente) el principio de la independencia como principio rector del abogad@. Pero entiendo, que esa presunción de supuesta falta de independencia establecida por la jurisprudencia europea, puede intentar desvirtuarse actualmente en el marco de la organizaciones o departamentos de servicios jurídicos de las empresas, entre otras medidas; (i) con plantillas de abogad@s debidamente colegiados en su modalidad ejercientes, con el correspondiente contrato laboral en el que conste expresamente

su función de abogad@ y, por lo tanto, su sujeción a los derechos y obligaciones del EGAE, y (ii) deslindando bien los casos y los supuestos concretos en los que realizan labores de asesoramiento legal o defensa guiados por criterios técnicos y profesionales, en los que debería imperar el secreto profesional, frente a las labores relacionadas con otras funciones (directivas o de gestión) dentro de la empresa; supuestos no cubiertos por el deber y derecho de secreto profesional; como nos recuerda el EGAE en su artículo 22.2. Sin duda, todo un interesante reto. En conclusión, tenemos un nuevo EGAE que impulsa la diversidad y nos brinda además una magnífica oportunidad, que invito a no desaprovechar, para que en los nuevos procedimientos se revisiten conclusiones del pasado sobre la normativa comunitaria, basadas en su día en una visión de los abogad@s de empresa que no se ajusta a la realidad de las labores de asesoramiento que desempeñan actualmente, ni a sus evolucionadas estructuras organizativas y, sobre todo, para que el tan complementario e insustituible papel que abogad@s internos y externos desempeñan, respectivamente, en el ámbito del asesoramiento jurídico, no lleve a una diferenciación injustificada de los derechos aplicables. 



# LA HORA DEL (BUEN) LOBBY, UN CONGRESO IMPRESINDIBLE

por diego cabezuela sancho  
presidente internacional de la World Compliance Association

Los próximos 22 y 23 de Septiembre, la World Compliance Association (WCA) celebra el **I Congreso Internacional sobre el Lobby (Lobby & Compliance)**.

Puede que alguien se pregunte qué tiene que ver el *Compliance*, la cultura de cumplimiento de las leyes, con algo como el *lobby* que sugiere, precisamente, todo lo contrario: ilegalidad, oscuridad y búsqueda de atajos y privilegios. Y, efectivamente, es cierto, pocas palabras suenan tan cargadas de connotaciones negativas como la palabra “lobby”. Cualquiera de nosotros la asocia instantáneamente a maniobras invisibles de grupos de presión en torno al poder, para conseguir un trato de favor en las decisiones públicas. La sospecha del abuso, --cuando no del cohecho o del tráfico de influencias--, planea siempre sobre el lobby y los que lo practican. Es un hecho que muchas grandes decisiones políticas de las últimas décadas, incluso del tamaño de rescates económicos a bancos, o a países, durante la crisis de la zona euro, se han visto envueltas en escándalos, o han dejado tras de sí una estela de desconfianza sobre el peso que tuvieron los grupos de presión en las decisiones que finalmente se adoptaron. La propia etimología de la palabra lobby, que evoca a aquél que espera o actúa en la antesala --la antesala del poder, claro-- contribuye al estigma del fenómeno, como sucio e indeseable. Sin embargo, esto no tiene por qué ser así. El lobby, no solo es una actividad perfectamente legítima, en sí misma, sino que constituye una forma imprescindible de participación de los ciudadanos en la gestión de

los asuntos públicos. Democracia no es sólo votar cada cuatro años, es también conocer, proponer e intervenir en el día a día de las decisiones que toman los poderes públicos. Está en el art. 23 de nuestra Constitución. Que un grupo empresarial o profesional muestre, por ejemplo, las ventajas o inconvenientes que ha de tener, para su sector o para el empleo, una futura norma o unas políticas determinadas, supone un material de valor incalculable para un gobernante honesto. Pero, naturalmente, para que el lobby funcione así, ha de estar sujeto a una disciplina de transparencia absoluta, asegurar la igualdad de oportunidades a todos los operadores y deshacerse por completo de cualquier sospecha de favoritismo. A día de hoy, la regulación es escasa o nula, y la línea que separa lo legal de lo ilegal, en el terreno del lobby, es una línea delgada y muy difícil de percibir, con toda razón, por los ciudadanos. Un estudio realizado en 2015 por Transparencia Internacional sobre 19 países europeos, entre ellos España,

reveló que seis de cada diez ciudadanos consideraban que sus gobiernos actuaban *totalmente*, o en gran medida, bajo la influencia de *intereses particulares*. Un dato que da la medida del calado enorme del problema. El estudio analizaba también la calidad de la regulación y controles de los lobbies en los 19 países, de los cuales sólo aprobaba Eslovenia. Y aún ésta, lo hacía, --utilizando la terminología de mis tiempos de estudiante--, con un aprobado "raspado". Por eso, el lobby precisa de urgente regulación, de códigos éticos y, en definitiva, de controles de cumplimiento normativo. Es un terreno virgen y fascinante para las nuevas formas de actuar en los negocios y de comportarse frente a la Administración Pública, que trae bajo el brazo la cultura del *Compliance*. Nosotros queremos estar en el nacimiento de este tiempo nuevo. La UE marcó tímidamente el camino del cambio en

1993, pero los avances de los Estados durante más de 25 años han sido perezosos y escasos. Sólo muy recientemente, los legisladores europeos, también los españoles, parecen haberse sacudido su sopor, y tomado conciencia de la urgencia de este cambio inaplazable. Las fórmulas son sencillas, sólo hay que convertir en normas jurídicas las propuestas lanzadas hace años por la OCDE y por Transparencia Internacional (por ejemplo, la creación de un registro de lobbies, de inscripción obligatoria, un código de conducta para lobistas, con un régimen sancionador administrado por un órgano independiente, la regulación clara de la eterna cuestión de las "puertas giratorias", la igualdad de acceso de los lobistas etc) y transformar de una vez por todas a ese poder invisible y fantasmal, que actúa desde la sombra, en un formidable canal de aportación de conocimiento para los legisladores. Son pautas claras, sólo falta la voluntad política de implementarlas, y naturalmente,... rezar para que los, aún poderosos, lobbies no lo impidan. Soplan vientos de cambio, de reglas limpias y nuevas. También estos lobbies de siempre tendrán un espacio importante en el futuro, pero transparente y compartido. Hace unas semanas, mi amigo y socio de Círculo Legal, Felipe García, recordaba en Cinco Días/El País una frase de John F. Kennedy, cuando afirmaba que un lobista le explicaba en diez minutos los problemas que planteaba una situación, mientras que uno de sus expertos asesores tardaba tres días en hacerlo. El lobby, el buen lobby, es absolutamente imprescindible en una sociedad sana. No se pierdan nuestro Congreso. ■



DIEGO CABEZUELA SANCHO



# ¿TELETRABAJO HA LLEGADO PARA QUEDARSE?

por José Mota Soares – Socio Fundador y Director



Contacto:

[jose.soares@pt.andersen.com](mailto:jose.soares@pt.andersen.com)

+351 917 353 380

José Mota Soares es el Socio Fundador y Director de Andersen Portugal y Jefe del Departamento Laboral. También es miembro del Consejo Europeo de Andersen y de la Comisión de Defensa de la Abogacía del Colegio de Abogados de Portugal. José está especializado en derecho laboral técnico, seguridad social y negociación colectiva con empresas nacionales e internacionales del sector público y privado.

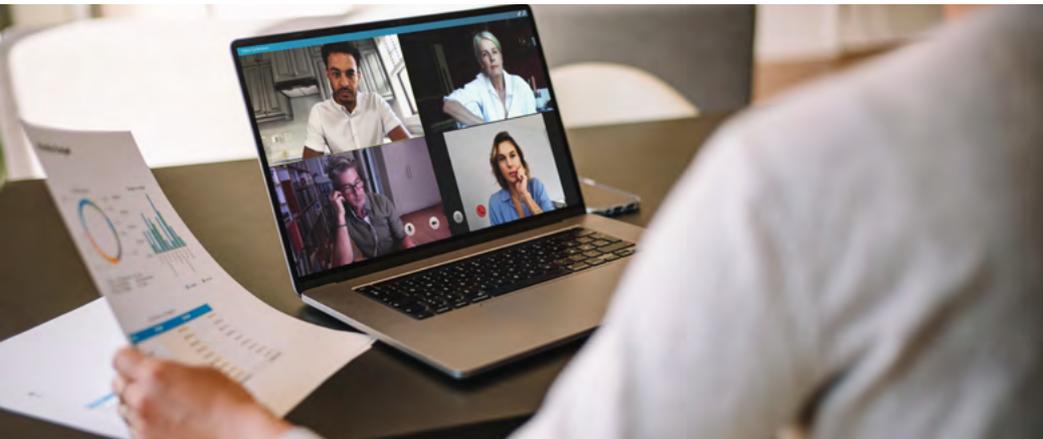
José cuenta con más de 25 años de amplia experiencia y asesora en todos los aspectos legales del empleo, concretamente en la negociación, redacción y extinción de contratos de trabajo, regímenes retributivos, despidos colectivos, reorganizaciones empresariales y transmisión de empresas.

Debido a la situación de pandemia provocada por el brote del virus SARS-CoV-2, así como a las sucesivas medidas legislativas y gubernamentales impuestas para combatir su propagación, por decisión gubernamental se aplicó la adopción (inicialmente obligatoria y actualmente como recomendación) del régimen de teletrabajo.

Durante el último año y medio para la mayoría de nosotros, el teletrabajo se convirtió en un hábito. Aristóteles dijo “somos lo que hacemos repetidamente”.

¿Será que el teletrabajo ha llegado para quedarse? Antes de pasar al análisis del régimen y de los consiguientes retos e implicaciones a nivel empresarial, se considera pertinente, por impresionante, hacer unas breves consideraciones sobre el régimen prepandémico. En Portugal, el régimen de teletrabajo se integró inicialmente con la publicación del primer Código del Trabajo, que permanece actualmente en vigor a través del Código del Trabajo de 2009.

El legislador portugués define el teletrabajo como “*la prestación de trabajo realizada bajo subordinación jurídica, habitualmente fuera de la empresa y mediante el uso de las tecnologías de la información y comunicación*”. En Portugal, dado que se requiere un acuerdo entre el empleador y el trabajador, el régimen de teletrabajo es esencialmente de carácter consensual. Sin embargo, existen dos situaciones en las que el propio trabajador tiene derecho a ejercer la actividad



en régimen de teletrabajo, sin que el empleador pueda oponerse a la solicitud:

- Si el trabajador tenga un hijo con edad hasta 3 años, cuando el teletrabajo sea compatible con la actividad desempeñada y el empleador tenga las herramientas para permitirlo;
- En situaciones de violencia doméstica.

Desde el punto de vista del empleador, el Código de Trabajo no prevé la posibilidad de imponer la adopción de este régimen.

Antes del escenario pandémico, el uso de este régimen de teletrabajo era considerablemente residual y, por tanto, tenía poca expresión a nivel nacional. En esa medida, no se planteaban los retos actuales que han surgido debido a la novedad de las cuestiones desencadenadas en el escenario pandémico.

El marco legislativo de Covid-19 ha consolidado el régimen, por lo que conviene analizar los principales aspectos que se han consolidado.

Por lo tanto, en lo que respecta a los equipos de trabajo, éstos deben ser puestos a disposición por el empleador. Si esto no es posible, el trabajador puede

utilizar su propio equipo, con su consentimiento. Aunque la legislación en esta materia no presenta todavía una solución respecto a otros gastos en los que incurre el trabajador en el desempeño de su actividad profesional en régimen de teletrabajo (por ejemplo, gastos de electricidad e internet, entre otros), teniendo como referencia el régimen general previsto en el Código de Trabajo, se considera que deben ser asumidos por el empleador.<sup>1</sup> No obstante, para ello, el trabajador debe acreditar estos gastos, estableciendo una correlación directa entre los mismos y la prestación de la actividad en régimen de teletrabajo. Además, se considera que el pago de dichos gastos debe materializarse en el acuerdo entre el empleador y el trabajador, no siendo legítimo, ni siquiera razonable, establecer el pago de todos y cada uno de los gastos.

La aplicación del régimen de teletrabajo no implica la pérdida de ningún derecho, por lo que el trabajador que realiza la

1. Hay que tener en cuenta que los partidos ya han discutido, en el pleno, proyectos de ley relacionados con el teletrabajo en los que se incluye el tema del pago de los gastos al trabajador.

actividad en este régimen mantiene los mismos derechos que el resto de los trabajadores, sin reducción de la retribución (y manteniendo la dieta laboral), los límites de la jornada ordinaria y demás condiciones de trabajo, las condiciones de seguridad y salud en el trabajo y la indemnización por daños y perjuicios derivados de un accidente de trabajo o enfermedad profesional.

Sin embargo, en el actual escenario legislativo que regula las medidas a adoptar en un contexto de pandemia, el teletrabajo es ahora sólo recomendable en las actividades que lo permiten, y no obligatorio como en los últimos meses, a partir del 1 de agosto. Esto significa que, si las partes desean mantener este régimen de trabajo, deben celebrar un acuerdo a tal efecto. En vista de lo anterior, es urgente actualizar los regímenes que actualmente regulan la prestación del teletrabajo.

Cabe destacar que el derecho a la desconexión ha sido objeto de iniciativas parlamentarias europeas, siendo una de las materias más difíciles de regular. Por último, consideramos interesante hacer algunos comentarios sobre la más reciente noticia en *Google*<sup>2</sup>, donde se anunció la reducción del salario de los trabajadores en régimen de teletrabajo. Siempre se dirá que, considerando el marco legal vigente en Portugal, esta hipótesis quedaría excluida debido al principio de irreductibilidad de la retribución. Creemos que el teletrabajo llegó para quedarse y los empresarios deben aprender a afrontarlo.

2. <https://www.bbc.com/news/business-58171716>



**VdA** VIEIRA DE ALMEIDA

**Contacto:**

[fcm@vda.pt](mailto:fcm@vda.pt)

Rua Dom Luís I, 28  
1200-151 Lisboa  
Portugal  
(+351) 21 311 3400

# ESG Y FISCALIDAD:

## EL PAPEL DE LOS LEGISLADORES Y LAS AUTORIDADES FISCALES

por Francisco Cabral Matos  
Asociado coordinador del área de práctica fiscal

Francisco Cabral Matos se incorporó a VdA en 2007. Es asociado coordinador del área de práctica fiscal, donde ha participado en varias operaciones societarias, concretamente en reestructuraciones empresariales, operaciones bancario-financieras, planificación fiscal internacional y contencioso tributario. Además, Francisco ha prestado asesoramiento fiscal y jurídico en numerosas operaciones de private wealth y planificación de clientes privados.

No cabe duda de que la forma en que se perciben de forma colectiva los asuntos fiscales está cambiando rápidamente. Los Principios de Inversión Responsable (PRI) suponen un cambio en materia de transparencia fiscal, ya que permiten a empresas y partes interesadas establecer aquello que es (o debería ser) la igualdad de condiciones en materia fiscal. Al establecer un vínculo entre la fiscalidad justa y los riesgos reputacionales, el movimiento medioambiental, social y de gobierno corporativo (ESG) traslada el debate de la *legalidad fiscal* a la *moralidad fiscal*.

Se trata de un reto mucho mayor, ya que la moralidad fiscal no es consensual y varía según el contexto social, económico y político. Por

ello, si bien la atención de los medios de comunicación se centra en los contribuyentes, es fundamental que los legisladores nacionales y las autoridades fiscales también formen parte del movimiento ESG.

Se anima a que las empresas revelen sus estrategias de planificación fiscal, mejoren la información que prestan a los inversores y den a conocer su postura en materia de gestión del riesgo fiscal e interacción con las autoridades fiscales de cada país <sup>1</sup>. En relación con

1. El autor se remite a las *Notas Explicativas sobre las Recomendaciones de los Inversores sobre la Divulgación del Impuesto de Sociedades* [Explanatory Notes on Investors' Recommendations on Corporate Income Tax Disclosure], disponibles en <https://www.unpri.org/download?ac=4655>.

este proceso de autoevaluación, nótese que las directrices ESG miden el “apetito de riesgo fiscal” en función de la probabilidad de litigio fiscal con las autoridades fiscales<sup>2</sup>, y no de la probabilidad de perder un litigio ante tribunal. Los ESG pretenden promover una fiscalidad más justa, así como una reducción de la litigiosidad. Para ello, es fundamental que las autoridades fiscales promuevan la cooperación con el contribuyente y colaboren

2. Los beneficios fiscales no reconocidos o UTB [que se corresponde al acrónimo en inglés de *unrecognised tax benefits*] se caracterizan por ser “posiciones fiscales adoptadas por una empresa que la dirección considera que tienen una probabilidad inferior al 50% de ser confirmadas por una autoridad tributaria” (véanse las *Notas Explicativas sobre las Recomendaciones a los Inversores sobre la Divulgación del Impuesto de Sociedades*).



entre sí a nivel transfronterizo. Los litigios fiscales transfronterizos a menudo apenas se suscitan en una de muchas jurisdicciones implicadas. A este respecto, las directrices ESG subrayan que “*algunas jurisdicciones con tipos impositivos legales que se ajustan a los promedios mundiales ofrecerán incentivos individuales a las empresas para atraer la inversión en el país.*”<sup>3</sup> Las directrices ESG agrupan este tipo de incentivos fiscales con los paraísos fiscales y las empresas fantasma como formas de planificación potencialmente abusiva/agresiva, lo que implica que también animan a los Estados soberanos a revisar sus propias políticas fiscales. La incapacidad de los Estados soberanos de establecer condiciones comunes en materia de fiscalidad empresarial pone de manifiesto, por un lado, cuán difícil resulta esta tarea para las empresas -las directrices ESG invitan a los contribuyentes a perseguir la moralidad fiscal, mientras que los países son incapaces de establecer estándares de fiscalidad justa- y, por otro, lo

3. Véase el *PRI Engagement Guidance on Corporate Tax Responsibility*, disponible en <https://www.unpri.org/download?ac=5601>.

importante que es contar con todas las partes.

En particular, la recuperación económica mundial en el período posterior a la pandemia requiere que todas las empresas sean lo más eficientes posible, especialmente en lo que respecta a su estrategia fiscal. Por ello, es fundamental que los legisladores nacionales y las autoridades fiscales mejoren la seguridad jurídica y participen en la elaboración de un marco fiscal internacional cohesionado. En este sentido, la aplicación de la Directiva de Divulgación Obligatoria (DAC 6)<sup>4</sup> fue un hito en la UE, pues mejoró la transparencia fiscal. Las amplias directrices publicadas por las autoridades fiscales europeas sobre cómo deben cumplir los contribuyentes con las obligaciones<sup>5</sup> de información contrastan con la falta de directrices o posiciones armonizadas sobre cuestiones fiscales fundamentales, como la aplicación de las directivas de la UE y los tratados de doble imposición. Asimismo, contrasta con el hecho de que los Estados miembros

4. Directiva (UE) 2018/822 del Consejo, de 25 de mayo de 2018.

5. Por ejemplo, las directrices alemanas superaban las 70 páginas y las irlandesas las 60.

de la UE llevan debatiendo la fiscalidad de las empresas desde, por lo menos, 2011 (con la primera propuesta de *Base Imponible Consolidada Común* o BICC)<sup>6</sup>, sin que, hasta la fecha, hayan logrado un consenso. El documento *Business in Europe: Framework for Income Taxation* (o BEFIT) se ha incluido en la agenda fiscal de la UE para los próximos años<sup>7</sup> y pretende reformar el marco internacional del impuesto de sociedades (europeo).

Teniendo en cuenta el efecto disuasorio sobre la inversión que se deriva del aumento de los costes de cumplimiento de las obligaciones fiscales y de la incertidumbre sobre el marco jurídico, es fundamental que el legislador y las autoridades fiscales de la UE se comprometan también a respetar el espíritu de las directrices ESG y a promover la claridad (y no la complejidad) del marco fiscal europeo. No cabe duda de que la transparencia fiscal es un objetivo común y que las empresas (especialmente las multinacionales) tienen un papel relevante para promoverla, en particular a través de las políticas ESG. Sin embargo, cabe esperar un compromiso similar, si no mayor, de las autoridades comunitarias, los legisladores nacionales y las autoridades fiscales, para establecer unas bases comunes para una fiscalidad justa.

6. La propuesta inicial se remonta a 2011 (véase la Propuesta de Directiva del Consejo sobre una base imponible consolidada común del impuesto de sociedades, disponible en [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/system/files/2016-09/com\\_2011\\_121\\_en\\_0.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/system/files/2016-09/com_2011_121_en_0.pdf)).

7. Disponible en [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_21\\_2430](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_21_2430).



Contacto:

[pa@cca.law](mailto:pa@cca.law)

+213 223 590

# “ROBO\_LUCIÓN”: MAYOR PRODUCTIVIDAD, MAYOR EMPLEABILIDAD Y MAYOR ÍNDICE DE NATALIDAD

por Pedro Antunes - Socio del Departamento de Trabajo

Pedro Antunes es Socio del Departamento de Trabajo de CCA y trabaja con empleadores y empresas portuguesas y extranjeras. Pedro es un *problem solver* y un elemento importante en el asesoramiento preventivo. Tiene una amplia experiencia en operaciones de transferencia de empresas y mano de obra y reestructuraciones, incluyendo procesos de downsizing, adquisición de empresas o establecimientos y en la implementación de políticas de beneficios.

La transformación digital nos ha dejado sin alternativas. Si antes podíamos procrastinar, o no, en la adopción de determinadas plataformas tecnológicas, elegir entre el *business as usual*, al que estábamos acostumbrados hace décadas, analógico y sin sorpresas, y las nuevas tecnologías, disruptivas y llenas de actualizaciones al instante, la verdad es que, en el mundo actual no tenemos alternativa. La digitalización es la fuerza que conduce a la sociedad y tendremos que, de manera inevitable, adoptarla

si queremos seguir formando parte del cambio. Empezar a reemplazar procesos autónomos por personas ya es una realidad que nos conducirá a dar otros pasos, creando nuevos desafíos y nuevos empleos, más centrados en los valores humanos, dejando a las máquinas los procesos repetitivos y automáticos, que no exigen una decisión humana para su ejecución. El robot humanoide, recientemente anunciado por Tesla, con el objetivo de desarrollar tareas repetitivas y peligrosas, nos

anticipa el inicio de esta realidad espectacular. Digo espectacular, no porque sea un adicto a las tecnologías, pero porque lo asocio a dos buenas noticias: (i) liberará a los seres humanos para que realicen las tareas en las que realmente son necesarios, aumentando su foco de atención y calidad de vida y (ii) aunque se eliminen millones de puestos de trabajo, no tengo dudas de que se crearán muchos otros, de valor añadido y con valores aún más humanos, con la balanza inclinada hacia el lado positivo, cuando



evaluamos todo. Los tiempos cambian y no debemos estar a la espera solo del empuje de las empresas tecnológicas. Los propios Estados también deberán ser los primeros responsables por apoyar a las empresas, no solo en el papel regulador de la inteligencia artificial, pero también en lo que respecta, por ejemplo, al apoyo e incentivo a los cambios de paradigma. Puesto que recibirán apoyos comunitarios, los Estados deberían ser los primeros en querer desempeñar ese papel de catalizador de la innovación. Es también el momento adecuado para que los Gobiernos introduzcan un cambio de paradigma en el sector público, determinando un rasgo de autoresponsabilización del colaborador, sujetando a los trabajadores públicos a rigurosas evaluaciones, procurando resolver, de esta forma, el problema de la productividad, con el objetivo

de que probemos modelos más flexibles. Solo después de identificado y resuelto el problema de la productividad podremos y debemos empezar a pensar en otras formas de trabajo flexible, como lo es el pasaje de la semana de trabajo de 5 a 4 días. Una medida, entre muchas otras, que seguramente fomentará el consumo, agitando todo el sector económico; que promoverá la armonía familiar y que ayudará incluso a resolver otros problemas sociales, como las modificaciones climáticas y el aumento del índice de natalidad. Estos son los factores que, actualmente, se han transformado en verdaderos beneficios que llaman la atención de los trabajadores, superando a las propuestas que se reducen a los valores monetarios, ya sea en el momento de la contratación, o en la retención de talento.

La Inteligencia Artificial está en el centro de la transformación digital, transversal a todos los sectores de mercado y con resultados que nos deben dejar a todos satisfechos y optimistas. Es hacia este contexto en el que nos encontramos, en el cual los trabajadores miran hacia determinados beneficios, tales como, el trabajo remoto o la semana de trabajo reducida a 4 días, como un factor más importante que determinadas diferencias de valor del *pack* remunerativo, hacia donde tenemos que dirigir nuestra atención. El paradigma del mundo ha cambiado. Y el de la vida y del trabajo. Nosotros, legisladores, empleadores y estado, debemos crear condiciones para simplificar las relaciones laborales y mejorar la vida de los trabajadores y de las nuevas generaciones de talento que procuran, sobre todo, equilibrio entre la vida personal y la profesional.

# Iberian Lawyer



**THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE**

**DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY**

## Every issue includes:

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

Follow us on



For information:  
[info@iberianlegalgroup.com](mailto:info@iberianlegalgroup.com)

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on

