

FERNANDO ANTAS DA CUNHA

El fundador de Antas da Cunha Ecija & Asociados nos habla sobre la evolución de la firma

VIRGIN MEDIA 02

Enrique Medina Malo es director de la Asesoría Jurídica y de Regulatorio de la JV

EL ELECTRÓN LIBRE

Ramón García-Gallardo, socio director de la oficina de Bruselas y responsable de Competencia de KWM

LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

Ricardo Caupers, experto en Private Equity, apunta a la logística y el transporte como sectores de inversión en Iberia



Javier Cremades, presidente de la World Jurist Association, reflexiona para Iberian Lawyer sobre temas como "Justicia y Comunicación" a un mes de que Colombia acoga la XXVII edición del Congreso Mundial del Derecho, bajo el título "Estado de Derecho: Desarrollo para las naciones"

LA JUSTICIA ES IGUAL PARA TODOS



ALFONSO MERLOS: "LA RECUPERACIÓN NO HAY QUE ANUNCIARLA SINO HACERLA"

For further info about the awards: awards@iberianlegalgroup.com
For further info about the other events: events@iberianlegalgroup.com

Iberian Lawyer

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

Gold Awards	Madrid, 4/11/2021
LegalDay	Madrid, 4/11/2021
Legaltech Day - Iberian	Lisbon, 2/12/2021
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 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 - Switzerland **New Date** Zurich, 10/02/2022

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

The international week of events for the legal business community in Milan.

Legalcommunity Week **New Date** Milan, 13-17/06/2022

RECUPERACIÓN A LA VISTA

por desiré vidal

S

Se nota, se siente. La recuperación está a la vuelta de la esquina, a centímetros de convertirse en realidad, si todos seguimos empujando. Lo dicen los datos del paro que, aunque no sean para tirar cohetes y la tasa de desempleo en España siga duplicando la media de la UE, al menos parece continuar la tendencia a la baja. También lo dice el dato de nuevos contagios y fallecimientos por COVID (nada que ver con lo pasado), a pesar de la amenaza de la variante DELTA y de los llamados negacionistas. Lo refleja también, a través del análisis de lo que va de año, la plataforma de inteligencia tecnológico-financiera-legal TTR. Por eso lo destacamos en este editorial y en On the Web, donde, aunque este mes el líder transaccional ha sido el sector de Infraestructura y Construcción, nos hemos querido enfocar en esto; la recuperación económica y las pruebas que tenemos para afirmarlo. Nos lo confirma además la celebración, el mes que viene, del Congreso Mundial del Derecho, aplazado desde el año pasado por la pandemia. La edición número 27 tendrá lugar en Barranquilla (Colombia) y, bajo el título “Estado de Derecho: Desarrollo para las naciones”, reunirá a lo más granado del mundo jurídico internacional. Recordar que el Premio Mundial de la Paz y la Libertad fue entregado a la jurista Ruth Bader Ginsburg en febrero de 2020, meses antes de su fallecimiento. Precisamente, en

su honor se entregaron las Medallas por parte de su majestad El Rey de España Felipe VI durante las jornadas de apertura el pasado verano, que recordamos en esta edición en un resumen de lo acontecido hasta ahora en torno al *World Law Congress 2021*.

Como aperitivo y tema principal de la portada, les ofrecemos una conversación con Javier Cremades, presidente de la *World Jurist Association* y la *World Law Foundation*. El también fundador de Cremades & Calvo-Sotelo nos habla sobre “Justicia y Comunicación” incluyendo asuntos como el poder dañino de las *fakes news*, o la oratoria como uno de los elementos principales del ejercicio Legal.

En la portada en Inglés, presentamos a Fernando Antas da Cunha, fundador de Antas da Cunha Ecija & Asociados, que cuenta a Iberian Lawyer cómo ha crecido la firma desde su fundación y cómo ha logrado hacerse un importante hueco en el mercado, con una identidad única. También en portada destacamos la conversación mantenida con el periodista y Doctor en Derecho Internacional Público y en Relaciones Internacionales, experto en Comunicación Legal, Alfonso Merlos. Con él reflexionamos también sobre “Justicia y Comunicación”, la recuperación económica, y aprovechamos para conocer sus actuales proyectos profesionales.

Del mundo in-house contamos en este número con una representación internacional, de la mano del abogado español residente en UK, Enrique Medina Malo, director Legal y responsable de Compliance en Virgin Media O2 (*joint venture* de Telefónica y Liberty Global creada el pasado mes de junio) y con la in-house portuguesa Maria João Faísca, directora jurídica del conocido grupo Impresa desde hace también unos meses. Desde Bruselas nos llega Ramón García-Gallardo: el electrón libre cuya filosofía se resume en la frase “vive y deja vivir”. Él es responsable de la oficina de King & Wood Mallesons en la capital de Europa y director de Competencia de la firma en España. Amante de los caballos, se considera un abogado global, “atípico” y difícil de encuadrar en una sola especialidad. Por otro lado, como Joven Imparable de noviembre, conocemos mejor a Cristina Hernández Tielas, directora Legal de British American Tobacco (BAT). Además de imparable, realmente inspiradora. Hablando de recuperación, el experto en Private Equity y director general de Capital Privado Directo en CPP Investments, el portugués residente en Londres Ricardo Caupers confirma a IBL que las oportunidades inversoras en Iberia están en el sector de la logística y el transporte. Y con las fuerzas y el foco puesto en la recuperación, les ofrecemos, desde este mes, dos nuevas secciones que esperamos le sean de utilidad y ayuda: La sesión de coaching, con Bárbara de Eliseu, que les ofrecerá buenos consejos en cada número, y Píldoras de Marketing Jurídico; sección en la cual distintas agencias de Comunicación y Marketing les irán dando las claves para que su posición en el mercado, sus servicios y la oferta de los mismos, sean totalmente irresistibles.

El resumen de los IP & TMT Awards de España y las colaboraciones habituales de Women in a Legal World, Association of Corporate Counsel y World Compliance Association, completan esta edición que esperamos disfruten como hemos hecho nosotros al realizarla. 

For further info about the awards: awards@iberianlegalgroup.com
For further info about the other events: events@iberianlegalgroup.com

Iberian Lawyer

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

InspiraLaw	Madrid, 10/03/2022
Iberian Lawyer Labour Spain	Madrid, 07/04/2022
Iberian Lawyer IP&TMT Spain	Madrid, 12/05/2022
Iberian Lawyer Energy Awards	Madrid, 22/06/2022
Iberian Lawyer IP&TMT Portugal	Lisbon, 07/07/2022
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 15/09/2022
Iberian Lawyer LegalTech Day	Madrid, 25/10/2022
LegalDay	Madrid, 08/11/2022
Gold Awards	Madrid, 08/11/2022
Iberian Lawyer Labour Portugal	Lisbon, 05/12/2022

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

LCPUBLISHINGGROUP

The Global Annual Event for the Finance Community.

Financecommunity Week	14-18/11/2022
-----------------------	---------------



INHOUSECOMMUNITY AWARDS

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

Inhousecommunity Awards - Italy	Milan, 13/10/2022
Inhousecommunity Awards - Switzerland	24/11/2022

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

The international week of events for the legal business community in Milan.

Legalcommunity Week	Milan, 13-17/06/2022
---------------------	----------------------



N 109 | Noviembre 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

bárbara de eliseu, josé rivas, javier ramírez iglesia, jaime far, maria lloset de nárdiz

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 CONGRESO MUNDIAL DEL DERECHO 2021
JAVIER CREMADES: "LA JUSTICIA ES IGUAL PARA TODOS"

08 ON THE MOVE
Cremades & Calvo-Sotelo nombra un nuevo socio director

28 ON THE WEB
La recuperación está más cerca

40 ENTREVISTA
Alfonso Merlos: "La recuperación no hay que anunciarla sino hacerla"

54 PREMIOS IP & TMT ESPAÑA
Resumen de la ceremonia

82 IN-HOUSE INTERNACIONAL
Enrique Medina Malo, director Legal de Virgin Media O2

88 IN-HOUSE PORTUGAL
Maria João Faísca, directora Legal de Impresa

94 PRIVATE EQUITY PORTUGAL
Ricardo Caupers, de CPP Investments

100 DE LA REVISTA MAG
Reformas fiscales entre Estados Unidos y perspectivas globales vía el experto en Fiscalidad Marco Rossi

102 SOCIOS POR EL MUNDO
Ramón García-Gallardo, socio director de KWM en Bruselas

110 JÓVENES IMPARABLES
Cristina Hernández Tielas, directora Legal de BAT



84 PERFIL DE FIRMA PORTUGAL
FERNANDO ANTAS DA CUNHA, FUNDADOR DE ANTAS DA CUNHA ECÍJA & ASSOCIADOS

118 NOTICIAS DESDE BRUSELAS
José Rivas, socio de Bird & Bird, sobre los mercados digitales: DMA update

122 SESIÓN DE COACHING
Bárbara de Eliseu, sobre los nuevos líderes y las nuevas habilidades

124 ENTREVISTA
Alfonso Merlos habla con Iberian Lawyer

128 PÍLDORAS DE MARKETING JURÍDICO
Consejos de expertos en Comunicación y Marketing Jurídico

130 CONGRESO DE LA UIA
Ceremonia de apertura

132 ASSOCIATION OF CORPORATE COUNSEL
Javier Ramírez Iglesia, sobre el secreto profesional de los in-house

136 WOMEN IN A LEGAL WORLD
Construyendo igualdad en el sector Legal, por María Lloset de Nárdiz

138 WORLD COMPLIANCE ASSOCIATION
Las oficinas y agencias anticorrupción como canales externos de denuncia, por Jaime Far

5th Edition

GoldAwards

●●●●● by Inhousecommunity

4 November 2021 • Madrid

WELLINGTON HOTEL

C. de Velázquez, 8, 28001
Madrid

19:30 Registrations

19:45 Welcome cocktail

20:30 Awards ceremony

21:30 Dinner

Partners

Abreu:
advogados

AMBAR-PARTNERS

AYUELA JIMÉNEZ

CMS
law-tax-future

EVERSHEDS
SUTHERLAND

**PL
MJ**

SPS
LAW FIRM
ON YOUR SIDE
SINCE 1985

Sponsors



iManage

lexsoft
systems

Follow us on



#IBLGoldAwards



DIRECTIVOS ESPAÑA

Cremades & Calvo-Sotelo nombra un nuevo socio director

Cremades & Calvo-Sotelo, el despacho fundado y presidido por Javier Cremades, ha nombrado a **Carlos González Soria** (en la foto) nuevo socio director de la oficina de Madrid. González se incorporó a Cremades & Calvo-Sotelo el pasado mes de febrero como socio del área de Derecho Mercantil, Societario, Fusiones y Adquisiciones, Mercado de Valores y Gobierno Corporativo. González Soria, que se incorporó procedente de Indra, es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid.

González pasó más de 24 años como secretario general y vicesecretario del Consejo de Administración de Indra y fue jefe de los servicios jurídicos globales de la empresa tecnológica, dirigiendo un equipo de 75 abogados en 12 países, por lo que tiene una amplia experiencia en la gestión de equipos de abogados y asuntos jurídicos complejos. Antes de su paso por Indra, fue asociado senior en Garrigues de 1991 a 1996.

Con este nombramiento, Cremades & Calvo-Sotelo ha confiado a Carlos González la misión de seguir evolucionando y adaptando la firma a los retos que los despachos de abogados afrontarán en los próximos años.

Carlos ha sido profesor asociado de Derecho Romano en la Universidad Complutense y en la Universidad Europea de Madrid y también ha sido profesor de Derecho Mercantil en el Instituto de Empresa. Trabajó como abogado en Garrigues desde 1991 hasta 1996, cuando se incorporó a Indra. Carlos tiene una amplia experiencia internacional en todas las áreas del Derecho, así como en la gestión de situaciones complejas y en la dirección de equipos. Fue, hasta octubre de 2020, jefe de Asuntos Jurídicos y vicesecretario del Consejo de Administración de Indra, y en ese cargo fue entrevistado por Iberian Lawyer en abril de 2020. El veterano ejecutivo abogado fue uno de los pocos que se mantuvo en la compañía tras la inmediata salida de otros directivos vinculados al expresidente Javier Monzón.

LEGAL OPERATIONS TRANSFORMATION SERVICES

KPMG Abogados ficha en Ceca Magán a Noemí Brito

KPMG Abogados ha incorporado a **Noemí Brito** (en la foto) como nueva directora de su área de Legal Operations Transformation Services. Dentro de este ámbito de responsabilidad, Brito coordinará un equipo multidisciplinar en el que asesorará a todo tipo de empresas y organizaciones públicas y privadas en el diseño legal de nuevos procesos, servicios y productos asociados a la función e industria legal, así como en las mejores y más seguras soluciones tecnológicas disponibles para el desarrollo de la función y los servicios legales en torno a la analítica de datos, la automatización, blockchain o la tokenización.

Procedente de Ceca Magán, donde era socia del área de Tecnología, Innovación y Economía Digital, Noemí Brito es una reconocida experta en economía del dato y tecnologías emergentes. Así, ha liderado, asesorado y supervisado a importantes entidades del sector privado y público en proyectos de diseño legal para la transformación de su negocio y actividad, y para su plena conversión digital bajo un enfoque innovador, competitivo y sostenible con apoyo en la tecnología. Noemí es Delegada de Protección de Datos certificada (según el Esquema AEPD-DPD), habiendo actuado como tal para importantes multinacionales del sector asegurador y del juego, entre otros. Ha sido miembro de varias organizaciones nacionales e internacionales con un fuerte componente digital y jurídico. Es licenciada en Derecho por la Universidad de La Laguna y máster Universitario en Derecho de las Telecomunicaciones, Protección de Datos, Audiovisual y Sociedad de la información de la Universidad Carlos III de Madrid. Es autora de numerosas publicaciones y artículos, tanto en editoriales especializadas como en diarios nacionales; docente en diferentes universidades y escuelas de negocio de reconocido prestigio, y ponente en numerosas conferencias, cursos y seminarios referentes en el sector digital.



LEGALDAY

The Iberian event for the legal business community

4 NOVEMBER 2021 • MADRID

9:00 – 17:30 (Local Time)



LEGALDAY

The Iberian event for the legal business community

PROGRAM

08.45 Check- in and Welcome Coffee

09.30 *Roundtable*

“Sustainability, Innovation and Digitalisation: The main challenges for corporate lawyers”

SPEAKERS

Vicente Arias Maíz, Partner of the Entertainment, Media & IP Department, *Eversheds Sutherland*

Raquel Azevedo, Partner in the Capital Markets and Banking and Finance practices, *PLMJ*

Sagrario Fernández, General Counsel, *DIA Group*

Carlos Menor Gómez, Legal Director & Compliance Officer, *Renault Iberia*

Ana Isabel Montero, Iberia Legal Director, *Japan Tobacco International Iberia*

Eduardo Ruiz, VP & Deputy General Counsel Global Regions (EMEA, APJ, LatAm), *Hewlett Packard Enterprise*

MODERATOR

Desirè Vidal, Chief Editor, *Iberian Legal Group*

11.00 Q&A

11.15 Coffee Break

11.45 *Roundtable*

“How to organise the internal Legal affairs department: between outsourcing and secondment”

SPEAKERS

Ruth Breitenfeld, Head of Legal Trading, *CEPSA*

Lola Conde, Santander Legal COO, *Banco Santander*

Manuel Deó, CEO, *Ambar*

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

André Pereira da Fonseca, Associated Partner, *Abreu Advogados*

Leonor Sampaio Santos, Head of Legal, *José de Mello Capital, SA*

MODERATOR

Desirè Vidal, Chief Editor, *Iberian Legal Group*

13.30 Q&A

13.45 Keynote Speech - **Teresa Mínguez**, Legal Director & Compliance Officer, *Porsche Ibérica*

14.00 Standing Lunch

15.00 Opening and Keynote Speech - **Clara Cerdán Molina**, General Counsel Europe, Africa, South America, China, *Ferroglobe*

15.15 *Roundtable*

“How to add value to in-house counsel and lawyers: career opportunities and remuneration”

SPEAKERS

Susana Afonso, Partner and Head of Labor Law, *CMS Portugal*

Patrícia Afonso Fonseca, Head of Legal, *NOVO BANCO SA*

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

Mafalda Mascarenhas Garcia, Head of *IBM Portugal Legal Department*

John Rigau, Vice President and General Counsel, *PepsiCo Western Europe*

Duarte Schmidt Lino, Partner and co-head of the Corporate M&A practice, *PLMJ*

MODERATOR

Michael Heron, Journalist, *Iberian Lawyer*

16.30 Q&A

16.45 Closing Remarks

17.30 EOD

19.30 **GOLD AWARDS MADRID - CELEBRATION GALA**



BIG FOUR MADRID Y BARCELONA

PwC T&L refuerza las áreas de Fusiones y Adquisiciones y de Insolvencia fichando a dos socias

PwC Tax & Legal ha reforzado sus prácticas de Fusiones y Adquisiciones y de Insolvencia con las incorporaciones de **Ana Torres** (en la foto a la izquierda) y **Manuela Serrano** (en la foto a la derecha) como socias en las oficinas de Barcelona y Madrid, respectivamente. Ana Torres procede de Clifford Chance donde, hasta ahora, era counsel en el departamento de Corporate y lideraba la práctica de Fondos Privados en España, que también liderará en PwC Tax and Legal a nivel nacional. Está especializada en el asesoramiento en la constitución y estructuración de negocios de gestión de fondos y fondos privados (incluyendo private equity, infraestructuras y fondos de fondos) así como en las cuestiones legales y mercantiles derivadas de su funcionamiento. También tiene una amplia experiencia en Fusiones y Adquisiciones locales y transfronterizas, habiendo participado en la mayoría de las operaciones de adquisición más relevantes que han tenido lugar en España, asistiendo especialmente a clientes de Private Equity. Además, es profesora visitante en la Universidad Pompeu Fabra (UPF). Es licenciada en Derecho y Empresariales por la Universidad de Barcelona y tiene un máster en Relaciones Internacionales por la UAB.

Manuela Serrano se incorpora procedente de Ceca Magán Abogados, donde era socia responsable de la práctica de Insolvencia y Reestructuración y será la responsable nacional de esta práctica en PwC Tax and Legal. Está especializada en Derecho Concursal y Reestructuración Empresarial para empresas en situación de solvencia e insolvencia, con más de 20 años de experiencia. Se ha formado en importantes despachos de abogados nacionales e internacionales, y ha participado en el mundo de la docencia universitaria. Es licenciada en Derecho y Business Law por la Universidad Pontificia Comillas (ICAI-ICADE).



CONCURSAL

Baker McKenzie incorpora nuevo socio para liderar Consursal, procedente de DA Lawyers

Baker McKenzie ha nombrado a **José Luis Yus** socio para dirigir la práctica de Consursal en su oficina de Madrid, incorporándose desde DA Lawyers. La incorporación a la firma de José Luis responde al objetivo de potenciar el equipo de Derecho Concursal que cuenta con más de 100 abogados, integrantes de la práctica global de restructuring & insolvency de Baker McKenzie. El nuevo socio posee una extensa carrera profesional de más de 30 años en el asesoramiento en Reestructuraciones e Insolvencias, donde ha trabajado en varios despachos nacionales e internacionales como Roca Junyent, BDO, Crowe Howarth, o Via Abogados, así como en la Oficina de Inspección de Entidades de Crédito y Ahorro dependiente del Banco de España. José Luis es experto en procesos de Reestructuración e Insolvencia, donde ha asesorado, tanto a deudores como a acreedores, en algunos de los concursos más relevantes de nuestro país. También ha ejercido como administrador concursal.

José Luis es licenciado en Derecho y Ciencias Empresariales por la Universidad Pontificia Comillas (ICADE E-3), Auditor de Cuentas, inscrito en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas y Mediador Civil, Mercantil y Concursal. Ha desarrollado su actividad docente en diferentes ámbitos, como profesor de Práctica Concursal en el máster de Acceso a la Abogacía de la Universidad Autónoma de Madrid y de la Universidad Carlos III de Madrid, así como profesor del Curso de Mediación Concursal en la Universidad de Alcalá de Henares.

Juntos fazemos o futuro.

Todos gostamos de ter uma voz que é ouvida, que faz o seu caminho e influencia o curso da vida. Foi assim, com o contributo, a dedicação e o profissionalismo de todos os colaboradores do novobanco, como estes, que fizemos a primeira parte da nossa história.

Mas este é um momento transformador. Este é o momento em que mudamos de imagem e começamos uma história nova. Uma transformação literalmente feita com a voz de milhares de colaboradores, que a tecnologia transformou na imagem que agora apresentamos ao mundo.

Há mudanças que começará agora gradualmente a conhecer, mas há outras que há muito temos vindo a operar para sermos, cada vez mais, um banco orgulhosamente português, profissional, próximo e parceiro. Para colaborar também consigo para o bem comum, ouvindo também a sua voz todos os dias. Queremos fazer o futuro consigo.

novobanco

Faça scan do QR Code:



Saiba como mudámos a nossa imagem com a nossa voz.



IN-HOUSE ESPAÑA

Zurich nombra senior Legal counsel para España

El gigante de los seguros Zurich ha contratado a **Enrique Jiménez**, procedente del Grupo CPP, como nuevo senior Legal counsel en España. Enrique (en la foto) es un experimentado general counsel y miembro del comité ejecutivo en entornos regulados con fuertes habilidades de negociación, ayudando a las empresas a alcanzar sus ambiciones, proporcionando soluciones eficientes a través de vehículos y estructuras legales. Orientado al negocio en multinacionales públicas y globales, reportando a los Consejos de Administración y al CEO. Tiene una experiencia consolidada en Derecho Mercantil, de Cumplimiento (incluyendo riesgos) y asesoramiento en materia de Gobernanza en Europa, América Latina (México, Brasil, Portugal, España, Francia, Italia, Alemania, Turquía) y cierta exposición a China. También cuenta con experiencia en la gestión exitosa de entornos complejos, equipos multinacionales y bufetes de abogados en varios países.

Anteriormente, trabajó en el Grupo CPP como general counsel Regional y responsable de Cumplimiento Normativo, fue jefe de Asuntos Legales en Aegon, y también trabajó en Mapfre Seguros. Es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, y cuenta con un máster por la Universidad Autónoma de Madrid y un Executive MBA por la EEN.



NOMBRAMIENTOS GLOBALES

Ashurst nombra a María José Menéndez miembro de su Consejo Global

Ashurst ha anunciado la elección de María José Menéndez como nuevo miembro del Consejo de Administración global. **María José Menéndez** (en la foto) es directora de Operaciones Corporativas para CEMEA y dirige el departamento de Derecho Mercantil de la firma en España. Anteriormente fue también socia directora de la oficina de Madrid. Está especializada en Derecho Mercantil y, en particular, en Fusiones y Adquisiciones, Joint Ventures y contratos Mercantiles. También tiene una amplia experiencia en el sector financiero y en el arbitraje nacional e internacional. María José es una de las profesionales más destacadas del sector de los seguros en España, habiendo asesorado en muchos de los proyectos y transacciones más importantes de los últimos 20 años. Este nombramiento sigue al de Karen Davies como presidenta mundial de Ashurst. El Consejo estará compuesto por la presidenta mundial Karen Davies (Londres), el socio director mundial Paul Jenkins (Londres/Sidney), los socios Phil Breden (Sidney), David Jones (Londres), Tobias Krug (Fráncfort), Kylie Lane (Melbourne), María José Menéndez (Madrid), el director financiero Mark Herbert (Londres) y los directores independientes Wu Gang y Robin Lawther.

Sponsors & Partners



ALLEN & OVERY



NPL IBERIA

MADRID | 25 November 2021

4th annual international summit for the Iberian
Non-Performing Loans market



SMITHNOVAK.COM/IBERIA



PROMOCIONES PORTUGAL

Miranda refuerza su sociatura con tres promociones

Miranda & Associados ha confirmado la promoción de Paula Dutschmann a socia salarial, con Rita Lufinha Borges y Sofia Martins promovidas al grupo de socios de capital.

Paula Dutschmann (en la foto a la izquierda) tiene 20 años de experiencia en el ámbito del Derecho Laboral. Su práctica se centra especialmente en la jurisdicción portuguesa, pero también cubre la mayoría de las jurisdicciones de habla portuguesa de Miranda Alliance. Es licenciada en Derecho por la Universidade Moderna de Lisboa y tiene un postgrado en Derecho del Trabajo y Seguridad Social por la Facultad de Derecho de Lisboa.

Rita Lufinha Borges (en el centro de la foto) comenzó su colaboración con Miranda en 2007, habiendo sido promovida a socia en 2016. Es una de las socias responsables del área de práctica de Derecho Inmobiliario, desarrollando su actividad no solo en Portugal, sino también en Angola, Cabo Verde, Guinea-Bissau, Mozambique y Santo Tomé y Príncipe. Es licenciada por la Facultad de Derecho de la Universidad Católica Portuguesa de Lisboa.

Sofia Martins (en la foto a la derecha) se incorporó a Miranda en 2014 y es socia desde 2016, siendo responsable de la práctica de Litigios y Arbitraje del despacho. Ha acumulado una importante experiencia en Litigios y Arbitraje en Portugal y en el extranjero, incluso en otras jurisdicciones de la Alianza Miranda, como Angola, Timor-Leste, Cabo Verde y Mozambique. Es licenciada en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa. También ha actuado como árbitro en varios arbitrajes internacionales.



World Jurist
Association

www.worldlawcongress.com

World Law Congress Colombia 2021

Barranquilla Dec 2-3



Sponsored by:



Media Partners:



MERCANTIL GALICIA

Grant Thornton Vigo refuerza Mercantil con dos nuevos socios

Grant Thornton ha reforzado su oficina de Vigo con la contratación de Daniel Lago y Alma Martínez como socios.

Daniel Lago se incorpora procedente de Garrigues, donde ha desarrollado los últimos 15 años en los departamentos de

Mercantil, Contencioso y Arbitraje. Por su grado de especialización, Daniel desarrollará su práctica profesional asesorando a empresas tanto nacionales como extranjeras en el área de Derecho Privado, principalmente en materia de contratación internacional y asuntos societarios. También cuenta con una amplia experiencia en el asesoramiento a diferentes operadores de comercio internacional, con especial énfasis en los operadores del sector marítimo-pesquero, logístico y de transporte, a los que también asesora desde la perspectiva del Derecho Aduanero, los Seguros en sus diferentes ramas, los medios de pago, la responsabilidad y las garantías internacionales, así como en la Resolución de Conflictos, tanto en el ámbito judicial como en el arbitral, a nivel nacional e internacional.

Daniel Lago (en la foto a la derecha) es licenciado en Derecho por la Universidad de Vigo y diplomado por el Centre for Commercial Law Studies de la Queen Mary-University of London, especializado en Derecho Mercantil Internacional y Arbitraje internacional. Además, cuenta con el título de comisario de averías y con credenciales de un prestigioso directorio jurídico internacional.

La segunda incorporación es la de **Alma Martínez** (en la foto a la izquierda), especialista en el asesoramiento a empresas y Fondos nacionales e internacionales en Adquisiciones de Empresas y Activos, con especial énfasis en el sector inmobiliario y de energías renovables, en operaciones distressed y en la compraventa de carteras de crédito, en la elaboración y coordinación de informes de Auditoría Legal, así como en el asesoramiento continuado en materia de Sociedades, Derecho Inmobiliario y Contratación.

Alma es licenciada en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid y tiene un máster en Práctica Jurídica Empresarial por el Centro de Estudios Garrigues. Hasta la fecha, en su carrera profesional, ha combinado experiencia tanto en España como en Nueva York en Pérez Llorca, donde ha trabajado en el área de Corporate durante los últimos cinco años.





**SEMANA
INTERNACIONAL
COMPLIANCE
2021**

sic2021.eventocompliance.com

El IOC, Cumplen y la WCA organizan conjuntamente la segunda edición de la Semana Internacional de Compliance. Durante cinco jornadas se abordarán los temas más relevantes, críticos y de actualidad y futuro para la función del compliance officer.



FECHA :
**15-16-17-18-19
NOVIEMBRE 2021**



LUGAR:
**CONGRESO PRESENCIAL:
WANDA METROPOLITANO**



HORA : 9:00-20:00



INSCRIPCIONES :*
opciones:

- SEMANA COMPLETA ONLINE (con congreso online): **250€**
- SEMANA ONLINE+ CONGRESO PRESENCIAL: **400€**
- CONGRESO PRESENCIAL (jueves): **300€**

* Descuentos y otras modalidades de inscripción, consultar en la web: <http://sic2021.eventocompliance.com>

LA INSCRIPCIÓN INCLUYE:

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

Inscripciones: <http://sic2021.eventocompliance.com>



Patrocinador PLATINO



Patrocinador DIAMANTE



Patrocinador ORO



Patrocinadores PLATA

Con la Colaboración / soporte de

Media Partners



TMT

Fieldfisher JAUSAS incorpora a un socio de TMT y a su equipo, procedente de ECIJA

Fieldfisher JAUSAS ha contratado a Carlos Pérez, que se incorpora desde ECIJA junto con su equipo, como socio y responsable del área de TMT en España.

Carlos Pérez (en la foto) procede de ECIJA -donde ha desarrollado su carrera durante los últimos diez años- y se incorpora a Fieldfisher JAUSAS a partir del 1 de octubre junto con su equipo de siete personas, que trabajarán en las oficinas de Barcelona y Madrid. Carlos Pérez se muestra entusiasmado con este traslado, que le permite seguir siendo fiel a su ambición profesional: "Que siempre ha sido conseguir que el Derecho no sea nunca un obstáculo para mis clientes, sino una herramienta práctica y eficaz para conseguir sus objetivos, asegurando además el correcto cumplimiento de sus obligaciones."

Carlos Pérez es uno de los abogados de referencia en el sector legal, concretamente en el área de TMT. Con más de 30 años de experiencia profesional, asesora a organismos públicos, privados, nacionales e internacionales en las diferentes áreas de su especialidad, con especial experiencia en Propiedad Intelectual, Contratación Tecnológica y Protección de Datos. A lo largo de los últimos 29 años, el nuevo socio de Fieldfisher JAUSAS también ha participado activamente en diversas iniciativas legislativas en España, tanto en el ámbito de la Propiedad Intelectual como de la Protección de Datos.

Es licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona y MBA por ESADE. Ha sido ponente en más de 200 conferencias impartidas en universidades, colegios de abogados, asociaciones empresariales y otros foros sobre Tecnologías de la Información, Carlos Pérez es profesor asociado en másteres, postgrados y cursos de especialización en su área de práctica en ESADE, ISDE, el Colegio de Abogados de Barcelona y la Universidad de Alicante - Magister Lucentinus.



MERCANTIL Y SOCIETARIO

Broseta incorpora un socio y cinco abogados procedentes de Grant Thornton y Garrigues

Broseta ha reforzado su práctica de Mercantil y Societario con la incorporación de seis profesionales, uno de ellos Gonzalo Navarro, que se incorpora como socio con su equipo procedente de Grant Thornton, a su oficina de Madrid y Valencia.

En Madrid, **Gonzalo Navarro** se incorpora como socio junto con los abogados **María Dolores Roldán**, **Mar Guijarro**, **Alicia Muro** y **Jorge González**. En Valencia, el despacho ha incorporado al abogado Rafael Lillo que se incorpora procedente de Garrigues. Todos ellos cuentan con una amplia experiencia en Derecho Societario en despachos como Deloitte Legal, Garrigues, Baker & McKenzie, Roca Junyent o CMS, además de Grant Thornton. Gonzalo Navarro es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid (CEU San Pablo), máster en Asesoría Jurídica de Empresas por el IE Law School y diplomado en Derecho Comunitario, y cuenta con más de 25 años de experiencia asesorando a empresas nacionales e internacionales en materia de Derecho Mercantil. Antes de su incorporación a Broseta, trabajó como socio en Deloitte Legal, Roca Junyent y Grant Thornton. Además, es secretario del Consejo de Administración de varias empresas, profesor en instituciones como la Universidad Carlos III y el IE Business School, y está reconocido en prestigiosos directorios internacionales.

En la foto, de izquierda a derecha, Rafael Lillo, Mar Guijarro, Gonzalo Navarro, Alicia Muro, Miguel Geijo, Jorge González y María Dolores Roldán.

LITIGACIÓN Y ARBITRAJE

CECA MAGÁN FICHA EN BROSETA A UN SOCIO DE LITIGACIÓN Y ARBITRAJE



Ceca Magán Abogados ha incorporado a **Jesús Carrasco** como socio del área de Litigios y Arbitraje, procedente de Broseta. Jesús Carrasco (en la foto en el centro) se incorpora a Ceca Magán Abogados como socio del área de Litigios y Arbitraje de la oficina de Madrid, uniéndose a un equipo de más de diez profesionales, entre los que se encuentran Emilio Gude (en la foto a la izquierda) en la oficina de Madrid y Juan Ignacio Alonso Dregi en la oficina de Barcelona.

Licenciado en Derecho por la Universidad de Valladolid, Facultad de Derecho de Burgos, cuenta con más de 20 años de experiencia en litigios mercantiles complejos, tanto ante la jurisdicción ordinaria como ante tribunales de arbitraje, muchos de ellos con componente internacional. Jesús tiene especial experiencia en los sectores de la construcción e inmobiliario, retail, medios de comunicación y entretenimiento.

Ha sido socio del departamento de Resolución de Disputas Internacionales de Squire Patton Boggs y, durante los últimos tres años, del Departamento de Litigios y Arbitraje de Broseta. Anteriormente, trabajó como Juez Provisional en diferentes tribunales de primera instancia.

Jesús está reconocido en un prestigioso directorio jurídico mundial desde 2010. En su experiencia docente, es profesor del máster de Acceso a la Abogacía de la Universidad Europea.

Ceca Magán refuerza así una de las áreas jurídicas más consolidadas del despacho y continúa con su plan de incorporaciones de primer nivel. A lo largo de 2021 se han incorporado tres nuevos socios al despacho y se han abierto dos nuevas oficinas en Sevilla y Las Palmas de Gran Canaria.

Esteban Ceca, socio director de Ceca Magán Abogados, en la foto a la derecha.



MERCANTIL Y BANCARIO

RocaJunyent incorpora dos nuevos socios en Madrid

RocaJunyent ha contratado a Jaime Tarrero Martos y José Luis Pita da Veiga para reforzar la práctica de Mercado de Capitales y Fusiones y Adquisiciones y el área de Bancario y Financiero, respectivamente, en Madrid.

Por un lado, RocaJunyent ha incorporado a **Jaime Tarrero Martos** (en la foto de la izquierda) como nuevo socio del Departamento de Mercantil en Madrid. Su entrada refuerza las áreas de Mercado de Capitales, Fusiones y Adquisiciones, Corporativo y Bancario de la firma.

Desde 2018, Jaime Tarrero es el responsable del Área Corporativa de AmRest Holdings, el mayor operador independiente de cadenas de restauración en Europa que cotiza en las bolsas española y polaca, tras una larga trayectoria de más de doce años en Uría Menéndez. También trabajó durante un año en la oficina de Cleary Gottlieb en Nueva York en el área de LatAm. El nuevo socio está especializado en operaciones de Fusiones y Adquisiciones, salidas a bolsa, Refinanciaciones, OPAs, emisiones de derechos, OPAs, emisiones de deuda e híbridos y LMEs, así como en temas corporativos, regulatorios y de Gobierno Corporativo de empresas cotizadas. Tiene una amplia experiencia en transacciones multijurisdiccionales. Es licenciado en Derecho y en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid, está habilitado para ejercer en España y en México.

La firma también ha contratado a **José Luis Pita da Veiga** (en la foto a la derecha) como nuevo socio del área de Bancario y Financiero de su oficina de Madrid. Su entrada refuerza el área, de la que también forman parte Joan Roca, presidente ejecutivo de RocaJunyent, y Xavier Foz. Procedente de Hogan Lovells. El nuevo socio está especializado en el asesoramiento de operaciones de Financiación, Refinanciación y Reestructuración para entidades financieras, Fondos de Deuda y Capital Riesgo, patrocinadores y emisores, abarcando múltiples áreas de práctica. Es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y tiene un máster en Estudios Financieros por el Instituto de Estudios Bursátiles (I.E.B.) y un máster en Derecho Comercial Internacional por la Universidad de Westminster (Londres). Antes de incorporarse a RocaJunyent, trabajó como abogado en el departamento de Bancario y Financiero de DLA Piper y posteriormente se incorporó a Hogan Lovells como asociado sénior de Bancario, desde donde se incorpora ahora a RocaJunyent.

IN-HOUSE PORTUGAL

KNG nombra a nuevo general counsel para Portugal

KNG Securities LLP ha nombrado a **Michele Lupo** como su nuevo general counsel para Portugal. Michele Lupo (en la foto) tendrá la función de responsable de asuntos jurídicos en relación con todo el grupo KNG y de responsable de cumplimiento y lucha contra el blanqueo de capitales para la filial portuguesa. Con el objetivo de ampliar sus servicios de inversión y consolidar su base de clientes en los países ibéricos y, más ampliamente, en la UE, KNG ha establecido una filial bajo la ley portuguesa, KNG Securities International, LDA y ha abierto una oficina en Lisboa. KNG Securities

International obtuvo la autorización pertinente de la autoridad portuguesa (CMVM) y ha sido asesorada por el bufete de abogados Campos Ferreira, Sà Carneiro e Associados (CS Associados) para los perfiles corporativos y regulatorios. El abogado coordinará y supervisará la gestión de todas las cuestiones legales en el lado de la transacción y la regulación, y coordinará cualquier litigio pertinente.

KNG Securities LLP es una empresa de inversión con sede en Londres y con muchos años de experiencia en el Reino Unido y Europa, con un enfoque específico en las operaciones de titulización, la financiación alternativa y las situaciones de crisis.

Michele Lupo se incorporó a KNG Securities en 2017. Lupo es un abogado italiano admitido en el Colegio de Abogados de Milán con experiencia previa en el Departamento de Bancario y Financiero de BonelliErede y en el departamento de Mercados de Capitales Internacionales de Allen & Overy. Michele es licenciado en Derecho Summa cum Laude por la Universidad LUISS de Roma. Su práctica y experiencia anteriores se centran en la asistencia jurídica a emisores corporativos y bancos en relación con préstamos, titulaciones, emisiones de bonos corporativos, bonos nacionales, eurobonos, bonos subordinados, certificados, warrants cubiertos, operaciones de gestión de pasivos y OPVs.



LA RECUPERACIÓN ESTÁ MÁS CERCA

El número de transacciones de M&A en España aumentó un 22% hasta septiembre de 2021 con respecto al mismo periodo del año pasado. Según el informe trimestral de TTR, realizado en colaboración con Intralinks y la firma Gómez Acebo & Pombo, el mercado transaccional español registraba, hasta el mes de septiembre, un total de 1.951 fusiones y adquisiciones, entre anunciadas y cerradas, por un importe agregado de 89.236 millones de euros. Estas cifras suponen un aumento del 22,01% en el número de transacciones y un aumento del 20,82% en el importe de las mismas, con respecto al mismo periodo de 2020.

En cuanto a las cifras del tercer trimestre de 2021, se han contabilizado un total de 610 transacciones con un importe agregado de 28.708 millones de euros.

En términos sectoriales, el Inmobiliario es el más activo del año, con un total de 382 transacciones, lo que supone un aumento del 12% con respecto al tercer trimestre de 2020; seguido por el sector Tecnológico, con 379 operaciones y un aumento interanual del 31%, y el Financiero y de Seguros, que registra un aumento del 36% al registrar 148 operaciones.

Por lo que respecta al mercado *cross-border*, hasta septiembre, las empresas españolas han elegido como principales destinos de sus inversiones a Portugal y Estados Unidos, con 47 y 44 transacciones, respectivamente. En términos de importe, Francia es el país en el que España ha realizado un mayor desembolso, con un

importe agregado de 6.402 millones de euros. Por otro lado, Estados Unidos (144), Reino Unido (113) y Francia (76) son los países que mayor número de inversiones han realizado en España. Por importe destaca Estados Unidos, con un importe agregado de 19.780 millones de euros.

Según la plataforma TTR, en los nueve primeros meses de 2021 se han contabilizado un total de 195 transacciones de Private Equity, de las cuales 60 tienen un importe no confidencial agregado de 22.628 millones de euros. Esto supone un aumento del 41,30% en el número de transacciones y un aumento del 56,16% en el importe de las mismas, con respecto al mismo periodo del año anterior. La misma fuente revela que en el mercado de Venture Capital se han llevado a cabo 463 transacciones, de las cuales 371 tienen un importe no confidencial agregado de 5.520 millones de euros. En este caso, ha existido un aumento con respecto al mismo periodo de 2020 del 18,11% en el número de transacciones, y del 31,57% en el capital movilizado.

A continuación, hemos querido destacar tres *deals* del último mes con un denominador común. Por un lado, se trata de transacciones relevantes cuyo importe supera los 1.500 millones de euros. Por otro lado, se trata de operaciones de inversores extranjeros en España, lo que demuestra el atractivo de los activos españoles en la comunidad internacional. Y por último, y como no podía ser de otra manera, estas tres operaciones han necesitado de un alta especialización, que se refleja en la intervención de varias

firmas de primer nivel en cada una de ellas representando a cada uno de los actores. En primer lugar, la compra de ITP por el fondo estadounidense Bain Capital, una operación en la que Bain ha demostrado su agilidad buscando socios y negociando con el gobierno español y vasco hasta última hora, tras los rumores de que ITP volvía otra vez a las manos de SENER. En este caso los tres actores fueron asesorados por firmas españolas: Cuatrecasas al fondo americano, Pérez-Llorca a Sapa y Uría Menéndez al fabricante de motores británico. En segundo lugar, la compra del complejo minero MATSA por la australiana Sandfire, asesorada por EY Abogados y Allen & Overy. Y terminamos con la OPA de Opal Spanish Holdings (de la estadounidense OTIS Worldwide Corporation) sobre Zardoya OTIS, que hasta ahora no controlaba. Una operación en la que Gómez-Acebo & Pombo ha asesorado a Zardoya OTIS, Uría Menéndez a OTIS Worldwide Corporation, Freshfields a la familia Zardoya Arana y Clifford Chance a Morgan Stanley en la ejecución del crédito puente.

PÉREZ-LLORCA, CUATRECASAS Y URÍA ASESORAN EN LA COMPRA DE ITP AERO POR BAIN Y SAPA POR 1.700 MILLONES DE EUROS

Pérez-Llorca ha asesorado a Sapa en su participación en un consorcio junto con Bain Capital, asesorado por Cuatrecasas, en la compra del fabricante español de motores aeronáuticos ITP Aero por 1.700 millones de euros a Rolls-Royce, representado por Uría Menéndez.

Rolls-Royce ha anunciado la firma un acuerdo definitivo para vender el 100% de ITP Aero a Bain Capital Private Equity, que lidera un consorcio de inversores que incluye las participaciones que tendrán los co-inversores españoles Sapa y JB Capital. La venta propuesta es un elemento clave del programa de enajenación de Rolls-Royce, anunciado el 27 de agosto de 2020 y es coherente con la estrategia de la empresa

de reducir la intensidad de capital al tiempo que mantiene una relación estratégica clave de suministro a largo plazo. Rolls-Royce recibirá unos ingresos totales en efectivo (excluyendo cualquier efectivo retenido por Rolls-Royce) de aproximadamente 1.700 millones de euros, que se utilizarán para ayudar a reconstruir el balance de Rolls-Royce, en apoyo de la ambición de la compañía a medio plazo de volver a un perfil de crédito de grado de inversión. La venta valora ITP Aero en un valor empresarial de aproximadamente 1.800 millones de euros. La transacción ha sido aprobada por el Consejo de Administración de Rolls-Royce y los miembros del consorcio, y está sujeta a ciertas condiciones de cierre, incluidas las autorizaciones reglamentarias habituales. Se espera que se cierre en la primera mitad de 2022.

La asociación de ITP Aero con Bain Capital y el consorcio le permitirá seguir impulsando su estrategia de ser pionera en nuevas tecnologías y en la fabricación de clase mundial gracias a una mano de obra altamente cualificada. Esta estrategia hará que ITP Aero mantenga y aumente su posición como proveedor líder de componentes críticos de motores para plataformas clave de aviación civil y defensa, diversificando aún más su base de clientes y apoyando la próxima generación de aeronaves, incluyendo las tecnologías sostenibles y de baja emisión de carbono. Rolls-Royce, el consorcio liderado por Bain Capital e ITP Aero están satisfechos con sus conversaciones con los gobiernos español y vasco sobre esta transacción. El consorcio liderado por Bain Capital apoya el mantenimiento de los puestos de trabajo, así como el crecimiento futuro de la compañía. Bain Capital también está abierto a negociar la incorporación de más socios industriales españoles y vascos en el consorcio, que representen hasta un 30% del capital, hasta finales de junio de 2022.

Pérez-Llorca ha asesorado a Sapa con un equipo formado por los socios de Mercantil **Francisco Iso** y **Pedro Marques da Gama**, junto con el abogado de Mercantil **Pablo Hontoria**.

Cuatrecasas ha asesorado a Bain Capital con los socios de M&A **Javier Villasante** y **Javier**

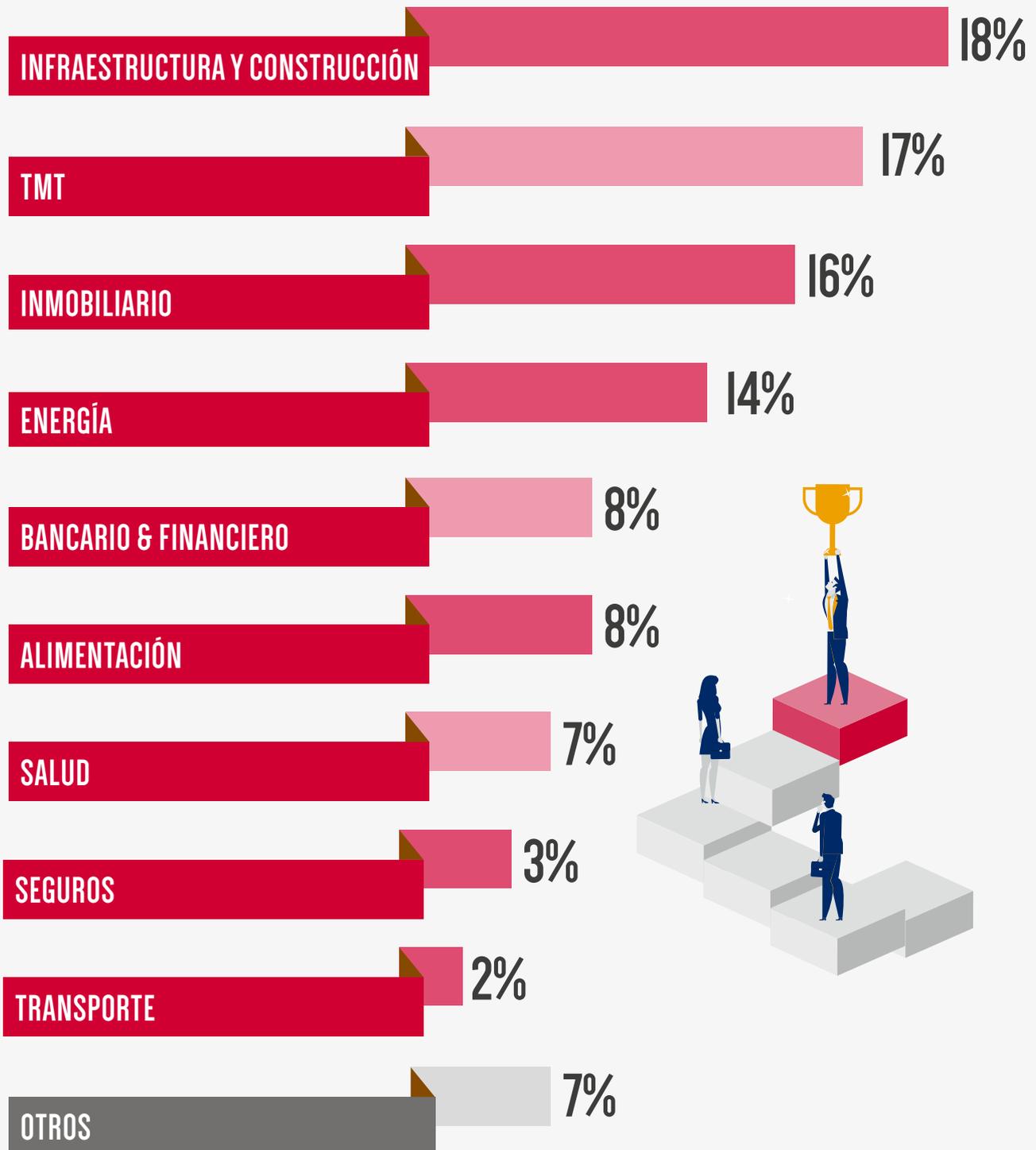


Francisco Iso



Pedro Marques da Gama

DEALS IBÉRICOS: SECTORES CLAVE



Periodo: 21 de septiembre de 2021 – 21 de octubre de 2021 (fuente: Iberianlawyer.com)

Martí-Fluxá, y los asociados **Jesús García Aparicio** y **Elena García Martín**, junto con un equipo de Inversiones Extranjeras. Por otro lado, Uría Menéndez ha representado a Rolls-Royce con un equipo formado por el socio director de la oficina de Londres **Juan Carlos Machuca** y la socia de Mercantil **Blanca Arlabán** y los socios de la oficina de Madrid **Manuel Vélez** (Derecho Público) y **Manuel Echenique** (M&A y Private Equity), entre otros.

Área De Práctica

Mercantil, Fusiones y Adquisiciones, Private Equity, Inversiones Extranjeras, Público

Operación

Compra de ITP Aero por un consorcio liderado por Bain Capital

Firmas De Abogados

Pérez-Llorca, Cuatrecasas y Uría Menéndez

Socio Responsable

Francisco Iso y Pedro Marques da Gama (Pérez-Llorca)
Javier Villasante y Javier Martí-Fluxá (Cuatrecasas)
Juan Carlos Machuca y Blanca Arlabán (Londres), Manuel Vélez y Manuel Echenique (Madrid) (Uría Menéndez)

Valor

1.700 millones de euros

EY Y A&O ASESORAN A SANDFIRE EN LA ADQUISICIÓN DE MATSA POR 1.585 MILLONES DE EUROS

La empresa minera australiana Sandfire Resources ha acordado adquirir el complejo minero de cobre Minas De Aguas Teñidas (MATSA) en España. Este acuerdo vinculante de compraventa se ha firmado con el comerciante mundial de materias primas Trafigura y el inversor estatal de Abu Dhabi Mubadala, que son propietarios conjuntos de MATSA. El complejo incluye las minas subterráneas de Aguas Teñidas, Magdalena y Sotiel, así como una instalación central de



Javier Villasante



Javier Martí-Fluxá



Juan Carlos Machuca



Sonia Díaz



Ignacio Hornedo



Vanessa Cuellas

procesamiento de 4,7 millones de toneladas anuales (Mtpa) en Aguas Teñidas. Como parte del acuerdo, Sandfire mantendrá un acuerdo de compra de concentrado de por vida con Trafigura para toda la producción de MATSA. Sandfire espera que el activo de cobre de MATSA la transforme inmediatamente en un productor global diversificado de metales básicos, y en uno de los mayores productores centrados en el cobre de Australia.

El precio de la transacción ha ido de 1.585 millones de euros.

Un equipo de ITTS (International Tax and Transaction Services) de EY Abogados ha asesorado a Mubadala y Trafigura (los vendedores), liderado por la socia **Sonia Díaz Pérez**, el senior manager **Jose Enrique Padilla García**, el manager **Álvaro Santos** y Andrea Velasco (staff). Allen & Overy ha asesorado a Sandfire con un equipo transfronterizo. El equipo de A&O de Madrid estuvo dirigido por el socio de Corporate/M&A **Ignacio Hornedo**, apoyado por la socia de B&F **Vanessa Cuellas**, el abogado **Jaime Rodríguez**, los asociados sénior **Patricia Figueroa**, **Álvaro Sánchez-Bordona** y **José Antonio Segovia**, y los asociados **Gadea Mato**, **José Mollinedo**, **Enrique Díaz-Mauriño**, **Marta Villar**, **Paloma Asegurado**, **Íñigo Olabarri**, **Jaime Llorens**, **Lina Kondrushkina**, **Laura Gómez**, **Beatriz Fernández-Miranda**, **Oscar Guinea**, **Alberto Vega**, **Anabel Blasco**, **Juan José Sánchez** y **Andrea Salgado**.

Área De Práctica

ITTS, Corporate/M&A, Private Equity, Bancario y Financiero

Operación

Adquisición de MATSA (Minas de Aguas Teñidas) por parte de Sandfire Resources

Firmas De Abogados

EY Abogados y Allen & Overy

Socio Responsable

Sonia Díaz Pérez (EY Abogados)
Ignacio Hornedo y Vanessa Cuellas (Allen & Overy)

Valor

1.585 millones de euros

IPEM

Feb. 1/2/3 2022
PALAIS DES FESTIVALS
CANNES - FRANCE - 7th EDITION

THE GREATEST PRIVATE CAPITAL EVENT

3,200 participants

50 countries

480 LPs

450 GPs

400 Advisors / Business Services

REGISTER NOW & SAVE!

**Early Bird offer: 20% discount
until October 15th, 2021**

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

catalina.basaguren@europ-expo.com
+33 (0)1 49 52 14 37

In partnership with:

Iberian Lawyer

(Re)connect on: www.ipem-market.com #IPEM2022

URÍA, GA_P, CLIFFORD Y FRESHFIELDS ASESORAN EN LA OPA DE 1.600 MILLONES DE EUROS DE OTIS SOBRE ZARDOYA

Uría Menéndez ha asesorado a OTIS Worldwide Corporation en la OPA lanzada por una de sus filiales españolas sobre la totalidad de las acciones emitidas de Zardoya OTIS, asesorada por Gómez-Acebo & Pombo, excluyendo las que son propiedad de OTIS. Clifford Chance ha asesorado a Morgan Stanley en el préstamo puente y en las garantías de la CNMV. Freshfields Bruckhaus Deringer España fue el asesor legal de la familia Zardoya Arana. El Consejo de Administración de Zardoya OTIS, ha tenido conocimiento del anuncio remitido a la Comisión Nacional del Mercado de Valores por Opal Spanish Holdings, S.A.U., entidad participada indirectamente al 100% por OTIS Worldwide Corporation, accionista de Zardoya y titular del 50,01% del capital social, y de los términos y condiciones de la oferta pública de adquisición que el oferente ha acordado realizar sobre el resto del capital social de la Sociedad hasta el 100%. El valor de la operación es de aproximadamente 1.600 millones de euros. El Consejo de Administración de Zardoya analizará los términos y condiciones de la oferta, realizará un seguimiento continuo de la misma y emitirá un informe con su opinión y observaciones cuando sea legalmente preceptivo. Según Zardoya, mientras tanto, y sin perjuicio de las limitaciones de actuación establecidas en la normativa sobre ofertas públicas de adquisición, la empresa seguirá desarrollando su actividad de forma habitual en el mejor interés de sus accionistas, clientes y empleados. OTIS, la empresa matriz, controla el 50,01% del capital social de Zardoya OTIS S.A. (ZOSA) y el 50,01% y el 50,07% de los derechos de voto, de forma indirecta a través de su filial al cien por cien Alder Holdings (AH), por lo que la oferta se dirige al 49,99% que no controla, es decir, 235,184



Guillermo Guerra



Santiago Gómez-Acebo



Alfonso Ventoso



Epifanio Pérez



Armando Albarrán

millones de acciones.

El equipo de GA_P que ha asesorado a Zardoya OTIS ha estado formado por el socio de Mercantil **Guillermo Guerra**, el socio de Bancario **Santiago Gómez-Acebo**, el asociado de Mercantil **Jacobo Palanca**, y el asociado de Bancario **José Francisco Canalejas**.

Uría Menéndez ha asesorado a OTIS Worldwide Corporation con un equipo formado por el socio de Equity Capital Markets **Alfonso Ventoso**, el socio de B&F **Carlos de Cárdenas Smith**, el socio de Fiscal **Rafael García-Llaneza**, los abogados de Equity Capital Markets **Gorka Atutxa** y **Susana Serrano**, la asociada sénior de Fiscal **Sara Asensio** y el abogado de B&F **Lucas Delclaux**.

Clifford Chance ha asesorado a Morgan Stanley, junto con Davis Polk & Wardwell LLP como asesor Legal en Estados Unidos, en la ejecución de un contrato de crédito puente por valor de 1.650 millones de euros y un contrato de emisión de garantías de la CNMV por valor de 1.650 millones de euros en relación con la oferta pública de adquisición. El equipo de Clifford Chance estuvo dirigido por el socio de B&F **Epifanio Pérez** y el abogado **Ignacio Magariños**.

Por su parte, Freshfields España ha sido el asesor Legal de la familia Zardoya Arana, cuyo holding Euro-Syns posee el 11,34% de Zardoya Otis. El socio de Global Transactions Corporate (GTC), **Armando Albarrán**, dirigió el asesoramiento.

Área De Práctica

Mercantil, Equity Capital Markets, Bancario y Financiero, Fiscal, GTC.

Operación

OPA de Opal Spanish Holdings (OTIS Worldwide Corporation) por Zardoya OTIS

Firmas De Abogados

Uría Menéndez, GA_P, Clifford Chance y Freshfields

Socio Responsable

Alfonso Ventoso, Carlos de Cárdenas Smith, Rafael García-Llaneza (Uría Menéndez) Guillermo Guerra y Santiago Gómez-Acebo (Gómez-Acebo & Pombo) Armando Albarrán (Freshfields) Epifanio Pérez (Clifford Chance)

Valor

1.600 millones de euros



JAVIER CREMADES

JAVIER CREMADES: “LA JUSTICIA ES IGUAL PARA TODOS”

A un mes del Congreso Mundial del Derecho que este año celebra su vigésimo séptima edición en Barranquilla (Colombia), los días 2 y 3 de diciembre, Iberian Lawyer habla con Javier Cremades, presidente de la *World Jurist Association* y de la *World Law Foundation*, organismos impulsores de la iniciativa, para conocer su opinión sobre algunos aspectos de la comunicación que se relacionan directa o indirectamente con la labor de la Justicia y la práctica de la abogacía. El poder dañino de las *fakes news*, o la oratoria como elemento principal del ejercicio Legal, son algunos de estos asuntos.

por desiré vidal

Los medios de comunicación contribuyen a la consecución de la Justicia en tanto destapan delitos de diversa índole que, de otra forma, permanecerían ocultos. En su opinión, ¿pueden ser estos descubrimientos también manipulados? o, en otras palabras, ¿se puede construir, manipular o dirigir la Justicia en función de estas informaciones producidas por los distintos intereses editoriales de los grandes holdings informativos o de los diferentes grupos de presión en el caso de las *fake news*?

La Justicia se caracteriza por la independencia, no está ni influida ni manipulada por los holdings informativos o los grandes grupos periodísticos. La justicia trabaja con la realidad de los hechos acontecidos, en puridad, sin ningún tipo de manipulación. La Justicia dicta sentencias basada en todas las pruebas obtenidas, trabajando en muchas ocasiones bajo secreto de sumario. Son los conocedores de la única y total verdad, por lo que no tendría cabida que, en posesión de la verdad de lo acontecido sea influenciada por presiones de holdings informativos. Esa labor de independencia contrasta con los holdings informativos, los cuales reciben financiación de sociedades o personas con una marcada influencia política. Su línea editorial está marcada por los intereses económicos, la guerra de audiencias y el interés político. No quiere decir esto que los descubrimientos sean manipulados pero sí es cierto que según la persona o entidad afectada por el suceso se informa de una manera o de otra. Esto no ocurre en la Justicia, pues la Justicia es igual para todos.



EL ABOGADO TIENE QUE DEJARSE LA
PIEL POR SU CLIENTE, DEFENDIÉNDOLE
CON TODOS LOS ARGUMENTOS
LEGALES [...] EL LÍMITE DE LA LABOR
PERSUASIVA ES LA LEY. ACTUAR
AL MARGEN DE LA LEY NO ES
PROFESIONAL Y LLEVARÁ AL FRACASO

Usted es un gran comunicador. Ávido lector se intuye que le gusta la escritura además de dominar el arte de la oratoria. Al final, la práctica de la abogacía también se trata de persuadir a la audiencia con los propios argumentos. ¿Cuáles son los límites de esa labor persuasiva de la comunicación si nos ceñimos a la finalidad de hacer Justicia?

El abogado tiene que dejarse la piel por su cliente, defendiéndole con todos los argumentos legales. Eso es lo importante, defender a tu cliente con todo, pero sin salirse del marco de la legalidad. Es necesario recordar que todo el mundo tiene derecho a la defensa. En ese encuadre, el abogado ha de hacer ver al juez que su cliente es inocente, siempre al amparo de la ley. El límite de la labor persuasiva



LA LABOR DE INDEPENDENCIA (DE LA JUSTICIA) CONTRASTA CON LOS HOLDINGS INFORMATIVOS, QUE RECIBEN FINANCIACIÓN DE SOCIEDADES O PERSONAS CON UNA MARCADA INFLUENCIA POLÍTICA. SU LÍNEA EDITORIAL ESTÁ MARCADA POR LOS INTERESES ECONÓMICOS, LA GUERRA DE AUDIENCIAS Y EL INTERÉS POLÍTICO. NO QUIERE DECIR ESTO QUE LOS DESCUBRIMIENTOS SEAN MANIPULADOS PERO SÍ ES CIERTO QUE SEGÚN LA PERSONA O ENTIDAD AFECTADA SE INFORMA DE UNA MANERA O DE OTRA. ESTO NO OCURRE EN LA JUSTICIA, PUES LA JUSTICIA ES IGUAL PARA TODOS

SOBRE JAVIER CREMADES

Javier Cremades (1965) es un abogado español, presidente de la World Jurist Association desde 2019. Es presidente y fundador del bufete internacional Cremades & Calvo-Sotelo Abogados. Es Doctor en Derecho Constitucional por la Universidad de Regensburg (Alemania), Doctor en Derecho por la UNED (España) y Doctor Honoris Causa por la Universidad Internacional de Valencia (España). Ha impartido clases de derecho constitucional durante 15 años en la Universidad Carlos III y en la UNED, y ha creado y dirigido los programas de postgrado "Máster en Negocio y Derecho de las Telecomunicaciones, Internet y Audiovisual", "Máster en Negocio y Derecho de la Energía" y "Máster en Dirección de Asesoría Jurídica de Empresas".

Como abogado experto en Libertad de Expresión, está comprometido con la defensa de medios de comunicación y periodistas, representando a compañías internacionales del sector de las telecomunicaciones cuando España liberalizó su mercado. Una de las vertientes más conocidas de su actividad profesional ha sido liderar la defensa internacional del opositor venezolano Leopoldo López. Ha trabajado como asesor en la redacción de los ordenamientos jurídicos de diversas naciones; y es presidente de la Asociación Española *Eisenhower Fellowships*. Además, es autor y coordinador de numerosas publicaciones académicas en Derecho Público (especialmente sobre las libertades de expresión e información) y en Derecho Privado, en particular sobre sociedades mercantiles. 



CONSEJO NACIONAL
de
ESTUDIANTES DE DERECHO

FASE FINAL DEL PREMIO CONEDE AL TALENTO JURÍDICO

1 3.000€ SANTANDER JUSTICIA

2 2.000€ URÍA MENÉNDEZ

3 1.000€ F. MUTUALIDAD DE LA ABOGACÍA

4 750€ ISIE LAW SCHOOL

ADEMÁS DE MATERIAL CORTESÍA DE LA EDITORIAL LEFEBVRE

- Miguel Estruch Ferrando - UV
- Covadonga Bermejo Cosmen - CUNEF
- Ángela García Jiménez - UMA
- Candela Muñoz Vega - CUNEF
- Paula B. Moreno-Cervera de la Cuesta - IE
- Damián Rubio Negueruela - UVA



Anfiteatro Gabriela Mistral, Casa América. Plaza de Cibeles, s/n, Madrid



Viernes 5 de noviembre



JAVIER CREMADES

es la ley. Actuar al margen de la ley no es profesional y llevará al fracaso profesional.

También es un gran promotor de nuevos talentos. ¿Tienen en cuenta que los nuevos assets sean buenos comunicadores?

El ejercicio del Derecho es esencialmente antropocéntrico. Por esto, cada vez son más decisivas las denominadas soft skills; es decir, las habilidades que nos permiten trabajar en equipo, y una de ellas es la comunicación. Hay que tener en cuenta que se trata de una profesión en la que la comunicación, las habilidades personales, la oratoria en sala y con el cliente son fundamentales para un eficiente desempeño. Un buen abogado ha de transmitir pasión en lo que hace, estar volcado con el caso concreto y saber transmitirlo de una manera adecuada, de tal manera que el cliente perciba entrega, sacrificio, conocimiento y puesta en práctica del conjunto de los mismos.

He ahí la gran diferencia. Un abogado puede tener el máximo



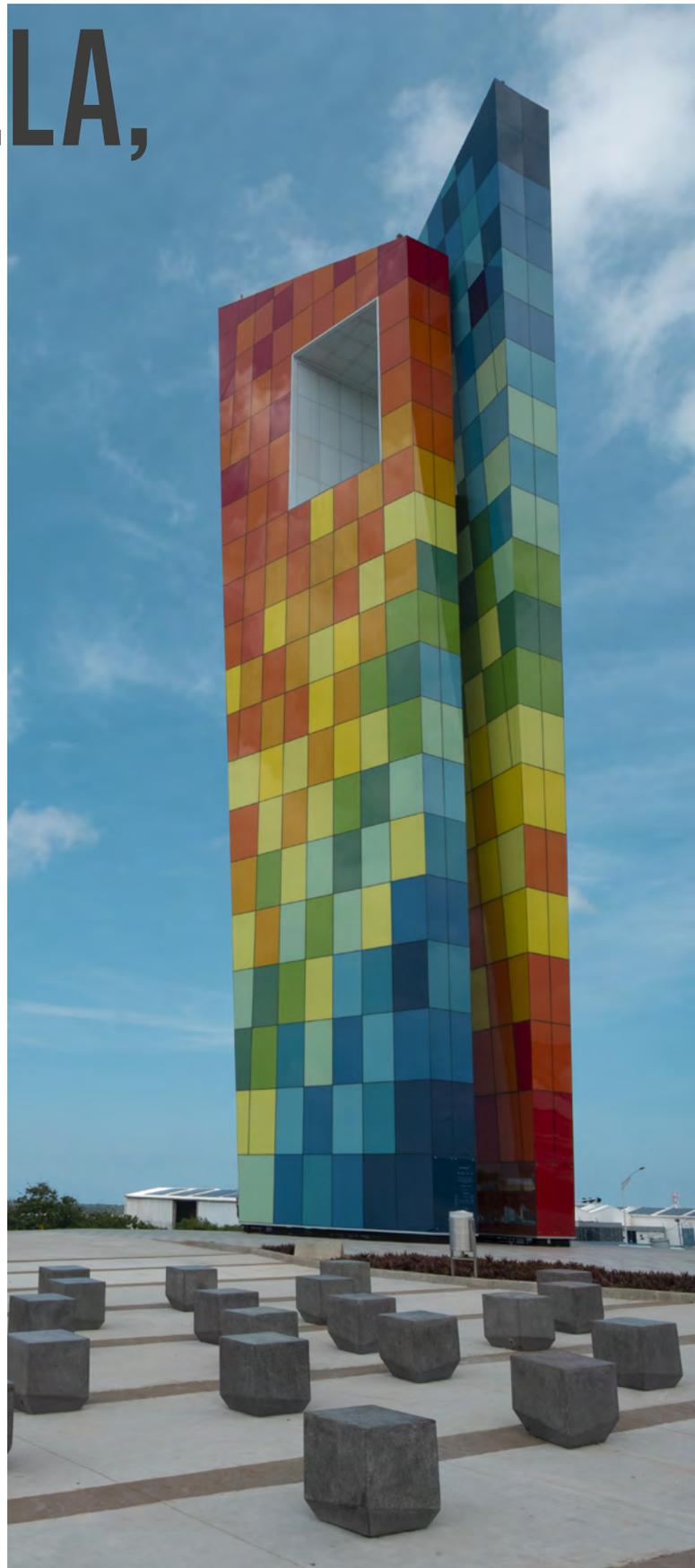
UN ABOGADO PUEDE TENER EL MÁXIMO DE LOS CONOCIMIENTOS DE DERECHO, ACTUALIZARSE CONSTANTEMENTE, PERO SI NO SABE TRANSMITIRLOS ES UN ESFUERZO EN VANO. EL ABOGADO DE HOY HA DE SABER COMPAGINAR TANTO LA ADQUISICIÓN COMO LA TRANSMISIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS

de los conocimientos de Derecho, actualizarse constantemente, pero si no sabe transmitirlos es un esfuerzo en vano. El abogado de hoy ha de saber compaginar tanto la adquisición como la transmisión de los conocimientos. Al fin y al cabo, la abogacía es una profesión de servicio público, de cara al público, por lo que la comunicación, las habilidades de oratoria son un must si se quiere alcanzar el éxito profesional. 

BARRANQUILLA, CAPITAL DEL DERECHO

Con el reto actual de poner en valor cuestiones tan relevantes como la independencia judicial o el falseamiento del Estado de Derecho en el mundo jurídico, Colombia se prepara para recibir a los mejores juristas del mundo en una nueva edición del *World Law Congress* que se celebrará bajo el título "Estado de Derecho: desarrollo para las naciones". Previsto para diciembre, el evento contará con destacados reconocimientos, panelistas y representantes de la industria Legal que apuestan por fomentar la paz a través de la práctica de la abogacía y el Derecho.

por giselle estrada ramírez



Latinoamérica abre sus puertas a uno de los eventos más esperados de la industria legal. El *World Law Congress* llega a la ciudad de Barranquilla, Colombia, el 2 y 3 de diciembre. Desde aquí nos unimos a la celebración de este gran acontecimiento.

Organizada por la *World Jurist Association* (WJA), la última edición celebrada tuvo lugar en Madrid durante febrero de 2019, y contó con un total de 2.300 juristas y cerca de 230 ponentes, bajo el lema “Democracia, Constitución y Libertad”. En esta ocasión, quedó de manifiesto que el Congreso Mundial de Derecho es una oportunidad de compartir un espacio de convivencia, apoyo a la democracia y promoción de la paz por medio del Derecho para los profesionales del sector legal. Según **Javier Cremades**, presidente de la WJA, esta celebración va en línea con la misión de la asociación: “La paz a través del Derecho. El Derecho es el mejor instrumento del que se han dotado los hombres para evitar que prevalezca la ley del más fuerte, la tiranía o la arbitrariedad del autoritarismo.[...] Reunirá presidentes de tribunales nacionales e internacionales, jueces, abogados, académicos, notarios, registradores, medios, empresarios y estudiantes de Derecho del mundo para discutir sobre temas tan relevantes como la independencia judicial, las actuaciones de tribunales internacionales, el derecho a la privacidad digital, las leyes ante la pandemia de Covid-19, la evolución actual de la igualdad de género, el campo laboral en el ámbito jurídico, nuevas tecnologías aplicadas al derecho, libertad de prensa y *fake news*, entre otros. Temas que influyen en la sociedad

y en todos los sectores de desarrollo de una nación, sin excepción.” Durante la edición 2021 se reconocerá a una personalidad o grupo que destaque por la utilización del Derecho para impulsar la paz, galardón que anteriormente fue obtenido por Winston Churchill, René Cassin y Nelson Mandela, por mencionar algunos. Se dará enfoque al desarrollo de las naciones y los temas mencionados que preocupan a los portavoces de la industria jurídica y que, además, parten de la Agenda 2030 de las Naciones Unidas.

Asimismo, se aspira a reconocer a Colombia por su infrangible compromiso de preservar, perpetuar y fomentar el Estado de Derecho, tema bajo el cual se centrará el programa. La elección de Colombia como sede se debe, principalmente a este propósito, que los colombianos puedan vivir en democracia.

“Por todos conocido las dificultades que ha afrontado este país, que décadas atrás se llegó a considerar que podría incluso convertirse en un Estado fallido. [...] Por ello, la WJA decide celebrar su congreso bienal en el marco del 30 aniversario la Constitución colombiana, coincidiendo también con el 200 aniversario de la Constitución de Cúcuta. Es este un momento ideal para que la voz global del Derecho se reúna en Barranquilla en el *World Law Congress*. Esperamos reunirnos con la comunidad jurídica colombiana e internacional este próximo diciembre”, agregó Cremades.



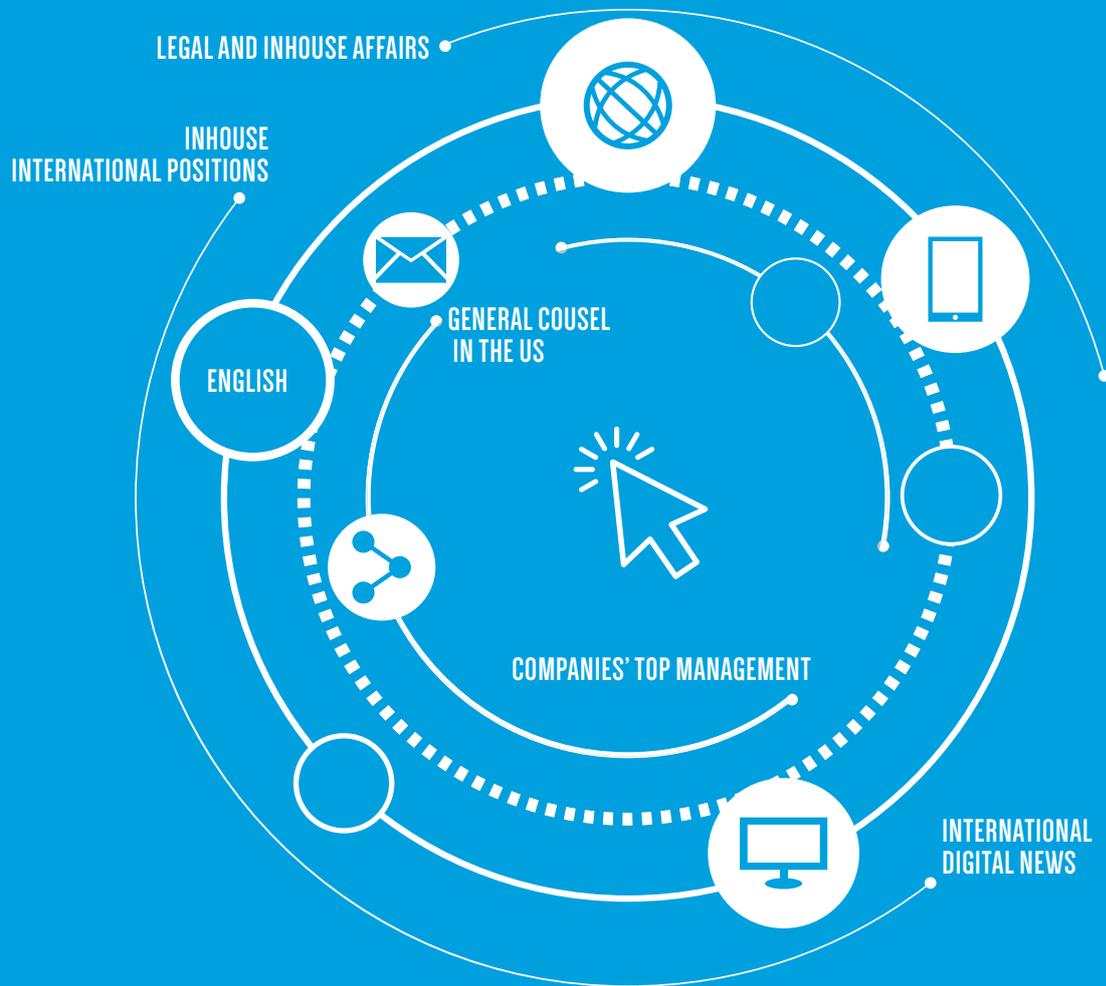
POR TODOS CONOCIDO LAS DIFICULTADES QUE HA AFRONTADO ESTE PAÍS [...] POR ELLO, LA WJA DECIDE CELEBRAR SU CONGRESO BIENAL EN EL MARCO DEL 30 ANIVERSARIO LA CONSTITUCIÓN COLOMBIANA, COINCIDIENDO TAMBIÉN CON EL 200 ANIVERSARIO DE LA CONSTITUCIÓN DE CÚCUTA. ES ESTE UN MOMENTO IDEAL PARA QUE LA VOZ GLOBAL DEL DERECHO SE REÚNA EN BARRANQUILLA EN EL WORLD LAW CONGRESS

JAVIER CREMADES, PRESIDENTE WJA



INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



www.inhousecommunityus.com

SESIÓN INAUGURAL

La sesión inaugural del evento, celebrada los pasados 5 y 6 de julio en Madrid, contó con la participación de presidentes de cortes supremas y constitucionales de distintos países, y destacados juristas internacionales. Durante la primera jornada se convocó la mesa redonda “Igualdad y Estado de Derecho: contribuciones de los tribunales internacionales” y se hizo la entrega de las Medallas de Honor Ruth Bader Ginsburg por parte de su majestad El **Rey de España Felipe VI**. En este homenaje, las mujeres premiadas fueron Christine Lagarde, presidenta del Banco Central Europeo, Gillian Triggs, jurista australiana y Assistant Secretary-General de la ONU, Maite Oronoz, presidenta del Tribunal Supremo de Puerto Rico, Sujata Manohar, magistrada de la Suprema Corte de la India, Luz Ibáñez, jurista peruana y actual vicepresidenta de la Corte Penal Internacional, Young Hye Kim, reconocida jueza surcoreana, Rosario Silva de Lapuerta, actual vicepresidenta del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJUE), y Navi Pillay, primera mujer no blanca miembro del Tribunal Supremo de Sudáfrica, nominada por Nelson Mandela, Alta Comisionada de la ONU para los DDHH, y presidenta del Tribunal Penal Internacional para Ruanda. Este galardón, homenaje a la jueza Ruth Bader Ginsburg, busca ser un impulso para la igualdad de género en el sector Legal y continuar en la defensa del Estado de Derecho. A continuación, tuvo lugar la mesa redonda

“Madre, jurista y mito: yo conocí a Ruth Bader Ginsburg”, que contó con la presencia de **Jane Ginsburg**, catedrática de la Universidad de Columbia, hija de Ruth Bader Ginsburg y presidenta del jurado. En la segunda jornada de la Opening Session Madrid, se llevaron a cabo los paneles: “Regulaciones relacionadas a la COVID y su efecto en los ciudadanos”, “5G: Privacidad y ciberseguridad”, “La Independencia del poder judicial en Europa y América”, “El Estado de Derecho en México”, “La evolución del papel de la mujer en



FIRMA JAVIER CREMADES Y JAIME PUMAREJO

MOMENTO DE LA CEREMONIA DE ENTREGA DE MEDALLAS DE HONOR RUTH BADER GINSBURG



WORLD JURIST ASSOCIATION

La World Jurist Association (WJA) es una Organización No Gubernamental con estatus consultivo especial ante las Naciones Unidas, presente en 85 países. Fue fundada en 1963 en Washington, D.C., EE. UU, con la misión de promover un mundo gobernado por la ley y no por la fuerza. La WJA se erige como un foro internacional en el que jueces, abogados, académicos, notarios, registradores, estudiantes de derecho y otros profesionales relacionados al mundo jurídico, debaten y trabajan en la promoción del Estado de Derecho en todos los rincones del planeta. Sus dos proyectos más importantes son el World Law Congress y la entrega del World Peace & Liberty Award, entre otras iniciativas y reconocimientos a personalidades destacados por su compromiso con el Estado de Derecho. 

la justicia en el siglo XXI”, además de la condecoración de *First Amendment Award 2021*.

Por último, se aprovechó el espacio para presentar oficialmente el congreso mundial en Colombia, donde se contó con la presencia de la ministra de Asuntos Exteriores de España, Arancha González Laya, el entonces ministro de Justicia de España, Juan Carlos Campo, el presidente del Tribunal Constitucional de España, Juan José González Rivas, o el ministro de Justicia de Colombia, Wilson Ruiz Orejuela, entre otros.

Tal y como expresa el presidente de la WJA, Javier Cremades: “La Justicia siempre está sujeta a tensiones y a poderes que quieren someterla. El poder, por su propia naturaleza expansiva, quiere controlar la independencia de los jueces, limitar las libertades de los ciudadanos y evitar su sujeción a la Ley. En la actualidad, probablemente el problema más complejo es lo que denominamos el falseamiento del Estado de Derecho. Básicamente, consiste en utilizar instituciones, normas y procedimientos propios de un sistema regulado por el Derecho pero que en puridad son meros instrumentos del autoritarismo, la arbitrariedad y el abuso de poder. La dificultad reside en identificar ese falseamiento que se oculta bajo las formalidades de instituciones que presuntamente sirven a los ciudadanos. No es un ataque directo y frontal a la propia existencia de derechos y libertades, como hicieron el marxismo o el nazismo, sino que bajo una vestimenta formalmente libre se esconden regímenes totalitarios. Identificar y denunciar el falseamiento del estado de derecho es una tarea llena de dificultades y creo que el mayor riesgo que se cierne sobre la Justicia”.

RUEDA DE PRENSA INAUGURAL

El pasado 26 de octubre, la World Jurist Association (WJA) presentó, junto con el Ministerio de Justicia y del Derecho de Colombia, y la Alcaldía de Barranquilla, el World Law Congress Colombia 2021. La Arenosa se convertirá en la capital mundial del Derecho durante las dos jornadas que dure el congreso, al que están convocados jefes de Estado, como Iván Duque y el Rey de España Felipe VI, presidentes y jueces de altos tribunales, de cortes internacionales, fiscales generales y representantes de organismos internacionales; además de académicos, abogados, empresarios, activistas de DDHH y estudiantes de derecho de todos los continentes.

El programa se centrará en la promoción del Estado de Derecho como instrumento para el desarrollo de las naciones, ofreciendo una visión integral de temas actuales que preocupan a la humanidad y sobre los que el mundo del derecho y la justicia deben responder. Entre los aspectos a debatir se encuentran el análisis de las respuestas de los Estados ante la pandemia,



EN LA ACTUALIDAD, PROBABLEMENTE EL PROBLEMA MÁS COMPLEJO ES LO QUE DENOMINAMOS EL FALSEAMIENTO DEL ESTADO DE DERECHO. BÁSICAMENTE, CONSISTE EN UTILIZAR INSTITUCIONES, NORMAS Y PROCEDIMIENTOS PROPIOS DE UN SISTEMA REGULADO POR EL DERECHO PERO QUE EN PURIDAD SON MEROS INSTRUMENTOS DEL AUTORITARISMO, LA ARBITRARIEDAD Y EL ABUSO DE PODER. LA DIFICULTAD RESIDE EN IDENTIFICAR ESE FALSEAMIENTO QUE SE OCULTA BAJO LAS FORMALIDADES DE INSTITUCIONES QUE PRESUNTAMENTE SIRVEN A LOS CIUDADANOS

JAVIER CREMADES, PRESIDENTE WJA

la ciberseguridad y digitalización, la independencia judicial y las actuales crisis migratorias, entre otros. Las más de 35 mesas redondas que conforman el contenido del congreso integrarán la visión de notorios juristas, empresarios, representantes de instituciones colombianas e internacionales, comunicadores y estudiantes, que respaldan el desarrollo sostenible de la humanidad, la convivencia en democracia y la libertad. Durante la jornada del 3 de diciembre, se hará entrega del World Peace & Liberty Award a la sociedad civil y la democracia colombiana, la más longeva de Latinoamérica, por su defensa, fortalecimiento y promoción del Estado de Derecho por encima de las vicisitudes, y contará con la participación del presidente de Colombia, Iván Duque Márquez, el Rey Felipe VI de España y los expresidentes de Colombia Álvaro Uribe Vélez, Ernesto Samper, y Andrés Pastrana, quienes han confirmado su asistencia. En su edición 2020, este premio, considerado el Nobel del Derecho, fue concedido a la hoy fallecida magistrada de la Corte Suprema de Estados Unidos, Ruth Bader Ginsburg, y en ediciones anteriores a personalidades como Sir Winston Churchill, René Cassin, Nelson Mandela y el Rey Felipe VI de España. Un premio que han recibido todos ellos por su indiscutible compromiso con el Estado de Derecho y la defensa de la democracia y la libertad. **María Eugenia Gay**, presidenta del capítulo español de la WJA, aseguró que el intercambio de ideas, el análisis reflexivo y la práctica de un diálogo constructivo que nos preserve de los prejuicios y la polarización, constituyen hoy una virtud que debemos procurar; siendo, precisamente, el World Law Congress una oportunidad para el entendimiento que aglutina a las más destacadas personalidades del

SOBRE RUTH BADER GINSBURG

La World Law Foundation reconoció a la jueza Ruth Bader Ginsburg con el premio World Peace & Liberty por su extraordinaria dedicación a la igualdad y los derechos civiles. La ceremonia tuvo lugar en el Tribunal Supremo de EE.UU. en Washington, DC, el 7 de febrero de 2020.

La jueza Ginsburg fue miembro del Tribunal Supremo de Estados Unidos desde 1993 hasta su fallecimiento en septiembre de 2020. Ginsburg pasó gran parte de su carrera jurídica como defensora de la igualdad de género y los derechos de la mujer, ganando muchos pleitos ante el Tribunal Supremo. Fue abogada voluntaria de la Unión Americana de Libertades Civiles (ACLU), de cuya junta directiva fue miembro y general counsel en la década de 1970.



JAVIER CREMADES Y RUTH BADER GINSBURG

mundo del Derecho, la Política y la Diplomacia.

En esta línea, el ministro de Justicia y del Derecho, **Wilson Ruiz Orejuela**, reconoció que “para el Gobierno Nacional esta designación es un homenaje y un reconocimiento a los esfuerzos diarios y sin descanso desplegados por el Estado y los colombianos, fortaleciendo los principios del Estado Social de Derecho y garantizando la libertad de los ciudadanos, el orden y la paz en el marco del sistema democrático que nos rige”. Finalmente, el alcalde de Barranquilla, **Jaime Pumarejo Heins**, se refirió a los preparativos de la ciudad de cara al segundo evento de importancia mundial que realiza la capital del Atlántico en lo que va del año, después de la Asamblea del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en marzo pasado, y se vuelve especialmente relevante debido a la coyuntura que vivimos.

“Barranquilla será el epicentro mundial del Derecho, un escenario donde se restablece la conversación sobre la democracia y la paz a través del imperio de la ley, protegiendo a quien no usa su fuerza y poder de comunicación para prevalecer. Desde aquí se debatirán importantes puntos sobre la preservación de la libertad y cómo afrontar el reto de seguir construyendo democracias sólidas y cada día estén más a tono con las necesidades del mundo de hoy. Celebramos este voto de confianza en la ciudad y el país, y para eso nos hemos estado preparando durante los últimos años, que a la vez generará empleo, oportunidades y calidad de vida para los barranquilleros en el marco del exitoso proceso de reactivación económica que hoy lideramos a nivel nacional”. Puedes consultar el programa y realizar el registro de asistencia accediendo mediante este enlace: <https://worldlawcongress.com>

ANTAS
DA CUNHA
ECIJA



FERNANDO ANTAS DA CUNHA:
“DESPUÉS DE MUCHOS AÑOS
EN CONTACTO CON LAS
DIVERSAS DIMENSIONES DEL
DERECHO, QUEDÓ MUY CLARO
LO QUE DEBÍAMOS HACER PARA
CONQUISTAR NUESTRO PROPIO
ESPACIO EN EL MERCADO”

Antas da Cunha Ecija ha registrado un crecimiento espléndido desde su creación en julio de 2015. Comenzando con un equipo de solo siete, la firma ahora ha crecido a 100 (75 abogados) en Portugal. Iberian Lawyer tuvo el placer de entrevistar al hombre al frente durante este período, Fernando Antas da Cunha. El abogado nos brindó una idea de las razones detrás de este éxito y crecimiento, así como qué motivó a la firma a fusionarse con ECIIJA en 2017. Antas da Cunha también compartió con nosotros por qué su espíritu emprendedor está en su ADN, qué desafíos enfrenta el mercado y por qué el Derecho Digital es el futuro.

by michael heron

Antas da Cunha se fundó en agosto de 2015 con un equipo de solo seis abogados. La firma cuenta ahora con 75 abogados en Portugal. ¿Cómo resumiría los últimos seis años?

Ha sido un viaje asombroso. Hemos tenido la gran suerte de reunir a personas con un talento enorme y una identificación impresionante con nuestra cultura. Hemos tenido suerte, pero también la agudeza para identificar buenas oportunidades de expansión, que han tenido éxito. De hecho, desde el momento en que iniciamos este proyecto (julio de 2015) teníamos una estrategia bien definida. Después de muchos años en contacto con las diversas

dimensiones del Derecho, quedó muy claro lo que debíamos hacer para conquistar nuestro propio espacio en el mercado. Por un lado, manteniendo los niveles de proximidad que demandan los clientes privados típicos y combinado con la sofisticación que caracteriza a las firmas multinacionales. Habiendo vivido todas estas experiencias, estamos convencidos de que conocemos los pros y contras de cada una de estas dimensiones, solo intentamos mantener las ventajas que presentan.

¿Qué le motivó inicialmente a emprender una carrera en la profesión Legal?

Siempre me ha parecido fascinante ejercer una profesión que me brindó la oportunidad de actuar de manera independiente y también enfrentar diferentes realidades y desafíos. Cuando somos abogados tenemos una riqueza difícil de igualar, que consiste en conocer una gran diversidad de personas, sectores y tamaños de empresas. De una forma u otra, terminamos jugando un papel muy importante en la vida de nuestros clientes. Si adoptamos una postura de solucionadores de problemas, podemos representar un enorme valor agregado en las operaciones y decisiones a tomar por nuestros clientes. Internamente, las características de una organización como un bufete de abogados siempre me han fascinado. Conocemos y

PERFIL PERSONAL

Nombre: Fernando Antas da Cunha
Lugar de nacimiento: Lisboa, Portugal
Universidad: Universidade Moderna de Lisboa
Posición: Socio director
En Antas da Cunha Ecija desde: Julio 2015
Firma anterior: Miranda, Correia, Amendoeira & Associados



DESDE EL MOMENTO EN QUE COMENZAMOS ESTE BUFETE (JULIO DE 2015) TENÍAMOS UNA ESTRATEGIA BIEN DEFINIDA



tratamos a personas de inteligencia superior, lo que acaba enriqueciendo nuestro intelecto.

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

Sin duda, mi padre. Aunque ingeniero de formación, fue un empresario toda su vida y un verdadero emprendedor. De él aprendí que, con trabajo y dedicación, podemos llegar lejos. Otra de las lecciones que me influyó mucho es que debemos centrarnos en nuestro proyecto. Todo lo demás sigue. Sin prejuicios, la forma de hacer negocios era muy diferente hace 30 o 40 años. No hubo tanta regulación, ni el cuidado que existe hoy en la planificación, anticipación y programación de negocios. Tengo la suerte de tener una familia en la que siempre hemos compartido todos los éxitos y todos los problemas. Aunque a menudo tuvimos grandes desafíos que superar, todas estas experiencias contribuyeron de manera decisiva a lo que soy hoy.

En 2017 la firma se fusionó con ECIJA. ¿Cuáles fueron las razones detrás de esto y qué beneficios ha aportado al proyecto?

ECIJA tiene una posición única en el mercado. El foco en el Derecho Digital y el saber hacer de más de 20 años fue el factor principal que nos llevó a fusionarnos. La identificación de lo que





SI ADOPTAMOS UNA POSTURA DE SOLUCIONADORES DE PROBLEMAS, PODEMOS REPRESENTAR UN GRAN VALOR AGREGADO EN LAS OPERACIONES Y DECISIONES QUE DEBEN TOMAR NUESTROS CLIENTES

creemos que es el futuro de nuestra actividad es otra de las visiones que tenemos en común. Hasta la fecha ha sido una relación muy fructífera, aunque todavía queda mucho trabajo por hacer. Hoy somos más de 800 profesionales, presentes en 16 países. El objetivo principal es crear herramientas que nos puedan aportar enormes sinergias y valor añadido en cuanto a know-how y venta cruzada.

Sin embargo, es curioso que, habiendo partido de caminos completamente distintos, existe una identificación en cuanto al objetivo final. Con esto quiero decir que ECIJA nació en 1999 como una boutique especializada en Derecho de Internet y Medios, mientras que somos una oficina de servicio completo en las áreas más

tradicionales (Litigios, Corporativo, Laboral y Fiscal). Sin embargo, nos dimos cuenta de que para ser un actor relevante y mantener el propósito de servir al máximo número de clientes de manera integral, necesitamos ser una empresa de servicio verdaderamente completo, aunque con un enfoque en un sector que nos distingue del resto. Eso es lo que hicimos. Hoy somos una firma de servicios integrales enfocada en Derecho Digital.

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

En este sentido, creo que los desafíos siguen siendo los mismos que en el pasado, con la excepción del componente de innovación. Hoy, además



EL ENFOQUE EN EL DERECHO DIGITAL Y EL KNOW-HOW DE MÁS DE 20 AÑOS FUE EL FACTOR PRINCIPAL QUE NOS LLEVÓ A FUSIONARNOS



de toda la metodología necesaria para retener el talento, que sigue siendo el activo más importante de una organización como un despacho de abogados, existe una enorme presión para que seamos más eficientes en la respuesta a nuestros clientes. Como sabemos, cualquier movimiento de cambio genera malestar, requiere dedicación y mucho tiempo para que dé resultados. Cada día nos ponemos en una posición de disponibilidad para adaptarnos a los cambios frecuentes. También creo que en lo que respecta a la

SOBRE FERNANDO ANTAS DA CUNHA

Fernando Antas da Cunha es el socio director de Antas da Cunha Ecija & Asociados. Es licenciado en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidade Moderna de Lisboa. Antas da Cunha fue profesora universitaria hasta 2008, en Derecho Mercantil y Corporativo, Procesal Civil y Procesal Civil. En 2003 creó una asociación que sería la semilla de la que surgió ACFA, el bufete de abogados que fundó en 2006. En 2014, se incorporó a Miranda, Correia, Amendoeira & Asociados como abogado. En 2021 fue invitado a ser profesor del Programa Intensivo "Blockchain & Smart Contracts" de NOVA SBE. Fernando fue referenciado recientemente por Iberian Lawyer en el top 60 de los mejores abogados en Derecho Mercantil en España y Portugal. 

gobernanza de los bufetes de abogados, todo tendrá que cambiar. Los formatos clásicos que conocemos están obsoletos. Somos una de las pocas profesiones que hace una distinción pura entre abogados y no abogados, o personal de apoyo. Esto no tiene ningún sentido. Todos los empleados son parte de la realidad que se retroalimenta. Creo profundamente en la multidisciplinariedad que nos hará tener que repensar los modelos existentes de asociación y retención.

Hasta finales de los 80, incluso principios de los 90, no existía un gran bufete de abogados en Portugal. Ahora tenemos una serie de grandes firmas, y las llamadas tres grandes, o, como desde Iberian Lawyer nos referimos a ellas, el *magic triangle* portugués. ¿Cómo ve el crecimiento de AdCE y puede ver que otras empresas se pongan al día?

Sinceramente, no lo sé. Creo que todo se basa en una estrategia muy bien definida de lo que queremos ser y qué posicionamiento queremos en el mercado como marca. La dimensión dependerá de varios factores, siendo el principal la dinámica del propio mercado. Según los datos disponibles, en los últimos 6/7 años, el mercado legal portugués registró un aumento significativo, en particular, pasó de una capitalización de mercado de 330 millones de euros a aproximadamente 500 millones de euros. Naturalmente, si el mercado continúa creciendo, hay espacio para el crecimiento de oficinas a nivel general. El resto depende de la capacidad de atraer talento e identificarse con la cultura corporativa que hará que los diferentes actores se destaquen entre sí. Sin embargo, hay áreas que hemos identificado y que queremos desarrollar o implementar. Incluso ahora, realmente hemos comenzado nuestro proyecto en Oporto, donde creemos que tenemos espacio para un gran crecimiento.

¿En qué se diferencia AdCE de sus principales competidores?

Suelo decir que las oficinas, en general, especialmente en este sector, son

grandes organizaciones, muy maduras y con buenos modelos de gobernanza. Es realmente difícil definir y, lo que es más importante, implementar criterios que puedan distinguirnos de nuestra competencia. En el caso de Antas da Cunha Ecija, es claramente el enfoque en el Derecho Digital, y la disponibilidad permanente que tenemos para innovar. Ya hemos demostrado que anticiparnos a las tendencias del mercado trae resultados. Pero la cultura del cambio tiene que estar presente en la organización. Tenemos esta cultura. En el ámbito de lo que se suele llamar ley 4.0, creo que somos una oficina de referencia, y es en este segmento en el que seguiremos invirtiendo.

¿Qué áreas de práctica y sectores considera fundamentales para el futuro de la firma?

Si bien las áreas relacionadas con Compliance, Blockchain, Ciberseguridad, Protección de Datos y E-Privacy son áreas en las que nos estamos volviendo cada vez más relevantes, mantenemos nuestro creciente interés en las áreas más tradicionales, aunque con una fuerte interconexión con las áreas antes mencionadas.

Si pudiera retroceder en el tiempo a cuando comenzó como socio director, ¿qué le diría a su yo más joven?

No rendirse nunca. Invertir en el entrenamiento personal y en la relación con el equipo. Incluso si al principio la capacidad financiera puede ser una limitación, la proximidad y las relaciones personales con los clientes seguirán siendo un elemento distintivo. Además, es fundamental buscar un área donde podamos ser reconocidos. Solo así podremos empezar a construir un rompecabezas más grande.

¿Cómo le gustaría que se viera AdCE cuando termine su equipo como socio director?

Estos últimos 20 años han sido muy divertidos y gratificantes, pero muy desafiantes. Cuando finalice mi mandato,

SOBRE ANTAS DA CUNHA ECIIJA

Antas da Cunha Ecija & Associados fue fundada por Fernando Antas da Cunha en julio de 2015. La firma cuenta con 75 abogados en Portugal con oficinas en Lisboa, Oporto y Braga. ECIIJA está considerado por varios directorios internacionales como el mejor despacho de abogados de España en las áreas de TMT (Technology, Media & Telecom). En 2017, Antas da Cunha se fusionó con ECIIJA para convertirse en Antas da Cunha Ecija "AdCE". La presencia internacional de la firma, además de Portugal, ahora incluye a España, Colombia, Chile, Honduras, Costa Rica, República Dominicana, Nicaragua, Guatemala, El Salvador, Puerto Rico, Panamá, México, Brasil y Ecuador. Las principales áreas de práctica de AdCE incluyen Comercial y Corporativo, Litigio y Arbitraje, Penal, Delitos Menores y Cumplimiento, Laboral y Seguridad Social, TMT / Privacidad y Ciberseguridad, Bienes Raíces, Clientes Privados, Propiedad Intelectual, Fintech y Regulación Financiera, Inteligencia Pública, Fiscal y Legal. 



HOY SOMOS UNA FIRMA FULL SERVICE
ENFOCADA EN DERECHO DIGITAL



me gustaría que Antas da Cunha Ecija sea uno de los principales referentes en el mercado en cuanto a la calidad de su trabajo, el destino preferencial para que trabajen las nuevas generaciones y, lo más importante, que todos los que están parte de ella, están orgullosos de la oficina en la que trabajan y desean continuar con la labor que venimos desarrollando. 

Iberian Lawyer ●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●● Labour Awards Portugal

SAVE THE DATE

2 December 2021

INTERCONTINENTAL

LISBON HOTEL

Rua Castilho, 149 | Lisbon

19,30 (GMT) REGISTRATIONS

19,45 WELCOME COCKTAIL

20,30 AWARDS CEREMONY

21,15 DINNER

Follow us on



#IBLLabourAwardsPT

For information: carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com - awards@iberianlegalgroup.com

Iberian Lawyer Labour Awards

Portugal

JURY



Joana Almeida
General Manager Sheraton
Porto
Sheraton Group



Vera Chaves
HR Director
Portugalia Restauração



Isabel Charraz
Country Legal Counsel
Portugal & Greece
Citi Bank



Luis Felipe Da Graça Rodrigues
Head of Legal – Portugal
Minsait



Margarida Damião
Executive Board Member and
General Council of Zagope (Head
of Legal, Compliance and Internal
Audit), *Zagope*



Isabel Fernandes
General Legal Counsel
Grupo Visabeira



Nelson Ferreira Pires
General Manager Recordati
Portugal, UK and Ireland
Jaba Recordati S.A.



Patricia Fonseca
Head of Legal
Novo Banco



Lara Reis
Global Head of Compliance
Haitong Bank

Follow us on



#IBLLabourAwardsPT

For information: carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com - awards@iberianlegalgroup.com



PREMIOS IP & TMT ESPAÑA 2021

[GALERÍA DE FOTOS](#)

[VÍDEO](#)

[MÉRITOS](#)

Durante la noche de gala, celebrada el 7 de octubre en el Four Seasons, los Iberian Lawyer IP & TMT Awards reconocieron la excelencia del mercado Legal español en el ámbito de la protección de la Propiedad Intelectual, las Telecomunicaciones, los Medios y la Tecnología. El evento fue presentado por el fundador y director general de LC Publishing Group, Aldo Saringella.

Estos galardones reconocen la expertise de los abogados en el ámbito de la creación de marcas y patentes, poniendo de relieve que su afirmación a través de la construcción de políticas de reputación y su protección son, por tanto, activos estratégicos de las sociedades avanzadas y como tales deben ser protegidos.

Spain

LAWYER OF THE YEAR

ALEJANDRO TOURIÑO

ECIJA

FINALISTAS

Gonzalo F. Gállego

Hogan Lovells

Norman Heckh

Ramón y Cajal

Sofía Martínez-Almeida

Gómez-Acebo & Pombo

Raúl Rubio

Baker McKenzies



LAW FIRM OF THE YEAR

**GÓMEZ-ACEBO
& POMBO**

FINALISTAS

ECIJA

Pons IP

Ramón y Cajal

Uría Menéndez



From left: Jesús Muñoz-Delgado, Gonzalo Ulloa Suelves

LAWYER OF THE YEAR IP

**GONZALO ULLOA
SUELVES**

Gómez-Acebo & Pombo

FINALISTAS

Enrique Armijo Chávarri
Elzaburu

Marta González
Eversheds Sutherland

Agustín González García
Uría Menéndez

Elena Ordúñez
Pons IP



LAW FIRM OF THE YEAR IP

PONS IP

FINALISTAS

Baker McKenzie

Elzaburu

Gómez-Acebo & Pombo

Uría Menéndez



From left: Luis Ignacio Vicente Del Olmo, Elena Ordúñez, Nuria Marcos José Carlos Erdozain, Jean Devaureix

LAWYER OF THE YEAR
TMT

ALEJANDRO TOURIÑO
ECIJA

FINALISTAS

Vicente Arias
Eversheds Sutherland

Gonzalo F. Gállego
Hogan Lovells

Norman Heckh
Ramón y Cajal

Diego Ramos
DLA Piper



LAW FIRM OF THE YEAR
TMT

ECIJA

FINALISTAS

DLA Piper

Gómez-Acebo & Pombo

ONTIER

Ramón y Cajal



From left: Hugo Écija, Alonso Hurtado, Alejandro Touriño

LAWYER OF THE YEAR LIFE SCIENCES

EDUARDO CASTILLO

Pérez-Llorca

FINALISTAS

Ana Castedo

Hogan Lovells

Francisco J. (Kiko) Carrión

García de Parada

Eversheds Sutherland

Francisco Javier García Perez

Uría Menéndez

Patricia Salama

Elzaburu



LAW FIRM OF THE YEAR LIFE SCIENCES

**EVERSHEDS
SUTHERLAND**

FINALISTAS

Bird & Bird

Cuatrecasas

Herbert Smith Freehills

Uría Menéndez



From left: Alberto Dorrego de Carlos, Marta González, Francisco J. (Kiko) Carrión García de Parada

LAWYER OF THE YEAR TELECOMMUNICATION

PALOMA BRU

Pinsent Masons

FINALISTAS

Rafael García del Poyo

Osborne Clarke

Norman Heckh

Ramón y Cajal

José Massaguer

Uría Menéndez

Alejandro Touriño

ECIJA



LAW FIRM OF THE YEAR TELECOMMUNICATION

RAMÓN Y CAJAL

FINALISTAS

ECIJA

Gómez-Acebo & Pombo

Hogan Lovells

Pinsent Masons



Norman Heckh

**LAWYER OF THE YEAR
CRIMINAL IP**

JUAN PALOMINO

Pérez-Llorca

FINALISTAS

Ana Castedo

Hogan Lovells

Antonio Castán

Elzaburu

Sandra Iglesias Babío

Garrigues

Santiago Mediano

Santiago Mediano Abogados



**LAW FIRM OF THE YEAR
CRIMINAL IP**

PÉREZ-LLORCA

FINALISTAS

Baker McKenzie

Garrigues

Hogan Lovells

Uría Menéndez





LAWYER OF THE YEAR FOOD

ANTONIO DE MARIANO

Ramón y Cajal

FINALISTAS

Antonio Cueto

Bird & Bird

Hugo Écija

ECIJA

Sofía Martínez-Almeida

Gómez-Acebo & Pombo

Isabel Pascual De Quinto

Garrigues



LAW FIRM OF THE YEAR FOOD

**GÓMEZ-ACEBO
& POMBO**

FINALISTAS

Baker McKenzie

Garrigues

Ramón y Cajal

Uría Menéndez



From left: Jesús Muñoz-Delgado, Anna Viladás

LAWYER OF THE YEAR
DIGITAL-TECH

PALOMA BRU
Pinsent Masons

FINALISTAS

Blanca Escribano Cañas
EY Abogados

Amaya Mellea Ferro
Pons IP

Raúl Rubio
Baker McKenzie

Alejandro Touriño
ECIJA



LAW FIRM OF THE YEAR
DIGITAL-TECH

ECIJA

FINALISTAS

Baker McKenzie

EY Abogados

Hogan Lovells

Pinsent Masons



From left: Alejandro Touriño, Teresa Pereyra Caramé, Paul Handal, Javier de Miguel





LAWYER OF THE YEAR FASHION

**SOFÍA
MARTÍNEZ-ALMEIDA**

Gómez-Acebo & Pombo

FINALISTAS

Luis Fernández-Novoa

Hoyng Rokh Monegier

Patricia Revuelta Martos

Abril Abogados

Alejandro Touriño

ECIJA

Javier Úbeda Romero

Elzaburu



LAW FIRM OF THE YEAR FASHION

PONS IP

FINALISTAS

Baker McKenzie

ECIJA

Garrigues

Gómez-Acebo & Pombo



From left: José Carlos Erdozain, Jean Devaureix

LAWYER OF THE YEAR
MEDIA

ALEJANDRO TOURIÑO
ECIJA

FINALISTAS

Vicente Arias
Eversheds Sutherland

Almudena Arpón
de Mendivil
Gómez-Acebo & Pombo

Iban Diez López
Menta Abogados

Diego Ramos
DLA Piper



LAW FIRM OF THE YEAR
MEDIA

PINSENT MASONS

FINALISTAS

Baker McKenzie

Clifford Chance

ECIJA

Gómez-Acebo & Pombo



From left: Lidia Vidal Vallmanya, Paloma Bru, María Gutiérrez-Bolívar Fernández

LAWYER OF THE YEAR COPYRIGHT

VICENTE ARIAS MÁIZ

Eversheds Sutherland

FINALISTAS

Iban Díez López

Menta Abogados

José Massaguer

Uría Menéndez

Elena Ordúñez Martín

Pons IP

Juan Salmerón

ECIJA



Collect the prize Marta González

LAW FIRM OF THE YEAR COPYRIGHT

**EVERSHEDS
SUTHERLAND**

FINALISTAS

ECIJA

Etzaburu

Pons IP

Uría Menéndez



Marta González

**LAWYER OF THE YEAR
TRADEMARKS
AND PATENTS**

SOFÍA MARTÍNEZ-ALMEIDA
Gómez-Acebo & Pombo

FINALISTAS

Ana Donate
Elzaburu

Dulce Maria
Miranda Naranjo
Deloitte Legal

José Manuel Otero Lastres
Broseta

Miquel Montaña
Clifford Chance



**LAW FIRM OF THE YEAR
TRADEMARKS
AND PATENTS**

PONS IP

FINALISTAS

Bird & Bird
Elzaburu

Eversheds Sutherland

Ramón y Cajal



From left: Jean Devaureix, José Carlos Erdozain, Nuria Marcos, Elena Ordúñez, Luis Ignacio Vicente Del Olmo

LAWYER OF THE YEAR ADVERTISING

VICENTE ARIAS

Eversheds Sutherland

FINALISTAS

Raquel Castro-Gil

ONTIER

Hugo Écija

ECIJA

Eliza Gtuszko

Garrigues

Raúl Rubio

Baker McKenzie



Marta González

LAW FIRM OF THE YEAR ADVERTISING

ECIJA

FINALISTAS

Baker McKenzie

Garrigues

Gómez-Acebo & Pombo

ONTIER



From left: Daniel López Carballo, Salvador Silvestre Camps, Jesús Yáñez, Cristina Villasante Chamorro

**LAWYER OF THE YEAR
LITIGATION**

FÉLIX J. MONTERO

Pérez-Llorca

FINALISTAS

Eduardo Castillo

Pérez-Llorca

Isabel Carulla

Clifford Chance

Josep Carbonell

Fieldfisher JAUSAS

Hugo Écija

ECIJA



**LAW FIRM OF THE YEAR
LITIGATION**

PÉREZ-LLORCA

FINALISTAS

Cuatrecasas

Eversheds Sutherland

Fieldfisher JAUSAS

Uría Menéndez



Félix J. Montero

**LAWYER OF THE YEAR
INFORMATION
TECHNOLOGY**

ANDRÉS RUIZ

Ramón y Cajal

FINALISTAS

Vicente Arias

Eversheds Sutherland

Norman Heckh

Ramón y Cajal

Andy Ramos Gil de la Haza

Pérez-Llorca

Alejandro Touriño

ECIJA



**LAW FIRM OF THE YEAR
INFORMATION
TECHNOLOGY**

PINSENT MASONS

FINALISTAS

ECIJA

Gómez-Acebo & Pombo

Pérez-Llorca

Ramón y Cajal



From left: María Gutiérrez-Bolívar Fernández, Paloma Bru, Lidia Vidal Vallmanya

**LAWYER OF THE YEAR
PRIVACY**

NOEMÍ BRITO IZQUIERDO

Ceca Magán

FINALISTAS

Albert Agustinoy

Cuatrecasas

Celia Bouzas

Eversheds Sutherland

Maria Luisa González

Ramón y Cajal

Alejandro Touriño

ECIJA



**LAW FIRM OF THE YEAR
PRIVACY**

RAMÓN Y CAJAL

FINALISTAS

Bird & Bird

ECIJA

Roca y Junyent

Uría Menéndez



From left: Norman Heckh, Andrés Ruiz

LAWYER OF THE YEAR E-SPORTS

**ANDY RAMOS
GIL DE LA HAZA**

Pérez-Llorca

FINALISTAS

Laur Badín

Hogan Lovells

Norman Heckh

Ramón y Cajal

Xavi Muñoz

ECIJA

Carolina Pina

Garrigues



LAW FIRM OF THE YEAR E-SPORTS

ECIJA

FINALISTAS

Garrigues

Hogan Lovells

Pérez-Llorca

Ramón y Cajal



From left: Alonso Hurtado Bueno, Helena Suarez Jaqueti, Joaquín Cives Leis, Hugo Écija Bernal

Spain

**LAW FIRM OF THE YEAR
SPORT**

RAMÓN Y CAJAL

FINALISTAS

Cuatrecasas
Elzaburu
Garrigues
Uría Menéndez



Norman Heckh

**LAW FIRM OF THE YEAR
DESIGN**

PONS IP

FINALISTAS

Cuatrecasas
Garrigues
Hogan Lovells
Ungria



From left: Nuria Marcos, Elena Ordúñez

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

15-19

NOVEMBER 2021

MILAN

3rd EDITION



PATROCINIO
Comune di
Milano

The global event for the finance community

Platinum Partners

CHIOMENTI

 **Freshfields**

VITALE

Gold Partners

 **Accuracy**

AON
Empower Results®

ALANTRA

 **FENERA**
—PARTNERS—

FIVELEX
STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO

GattiPavesiBianchiLudovici



MEDIOBANCA


Morpurgo e Associati
Studio Legale

SS&C 

Silver Partners



 **BRERA**
FINANCIAL ADVISORY
A Clearwater International Company

DC
advisory

GATTAL, MINOLI, PARTNERS
STUDIO LEGALE

 **STPG**
Scouting
Capital Advisors

Supporters

AIFI
Italian Private Equity, Venture Capital
and Private Debt Association

ANDAF
Associazione Nazionale
Direttori Amministrativi e Finanziari


FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
Studi di Alta Formazione dal 1993
SAF - LUCA MARTELLI

#financecommunityweek     

For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.it • +39 02 36727659

Financecommunity Week 2021 – Program (in progress)

■ Open with registration

■ Invitation only

MONDAY 15 NOVEMBER				
09:00 - 13:00	■	Opening Conference: Italy's Recovery Plan: Reforms And Investments	 VITALE CHIOMENTI	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
14:15-16:15	■	Roundtable: Managing Risks in M&A Transactions	 AON Empower Results®	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
16:30 - 18:30	■	Roundtable: Ipos and structured funding solutions to foster asset growth and business development of innovative lenders and corporates	ALANTRA	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
TUESDAY 16 NOVEMBER				
08:45 - 10:45	■	Roundtable: Creating sustainable value through great people decisions	 Morpurgo e Associati Studio Legale	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable: Private clients and family offices: need of tailor made solutions & opportunities for the Italian growth	 FIVELEX STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
14:00-16:00	■	Roundtable: Carried interest & tools to attract international funds managers	GattiPavesiBianchiLudovici	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
16:30-18:30	■	Roundtable: Private Equity: Looking Far... East	 FENERA PARTNERS	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
WEDNESDAY 17 NOVEMBER				
09:00 - 12:30	■	Conference: Energy transition and economic growth financing	CHIOMENTI	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
14:00-16:00	■	Roundtable: Technology and M&A: what to expect in a post-COVID world?	 SS&C  INTRA LINKS	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
THURSDAY 18 NOVEMBER				
09:00 - 13:00	■	Conference: Unlikely to Pay: perspectives, opportunities and risks	 Freshfields	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
19:15 - 23:30	■	Financecommunity Awards	 FINANCECOMMUNITY AWARDS	Palazzo del Ghiaccio Via Giovanni Battista Piranesi 14, Milan INFO

SEE YOU FROM
15 TO 19 NOVEMBER 2021

for information please send an email to: anna.palazzo@lcpublishinggroup.it

IP & TMT: UN MERCADO LLENO DE RETOS Y OPORTUNIDADES. SOSTENIBILIDAD Y VALORES AÑADIDOS: OBJETIVOS OBLIGATORIOS PARA LOS NUEVOS TIEMPOS.



Antes de la entrega de premios, tuvo lugar la mesa redonda titulada "IP & TMT: Un mercado lleno de retos y oportunidades. Sostenibilidad y valores añadidos: objetivos obligatorios para los nuevos tiempos". Conducida por la redactora jefe de Iberian Lawyer, Desiré Vidal, contó con la participación de Cristina Hernández Tielas, sénior Legal counsel Iberia, British American Tobacco - South Europe Area, David Riopérez, socio de Corporate y M&A de Gómez-Acebo & Pombo, Carlos Menor Gómez, Legal director & Compliance officer de Renault Iberia, Ignacio Mendoza director Legal de Heineken España y Alejandro Touriño, socio director de ECIJA.

by xxxxxx

El encuentro fue muy enriquecedor para todos los participantes y asistentes que pudieron conocer de primera mano las cualidades más valoradas a la hora de acudir a la asistencia jurídica desde una perspectiva in-house, y cómo la sostenibilidad y los criterios ESG se han convertido en una necesidad no sólo para las empresas sino también para los despachos de abogados, sea cual sea su tamaño.

Por ejemplo, **Cristina Hernández Tielas** concluyó resumiendo la posición de BAT: "Un Mejor Mañana" ("A Better Tomorrow") es el propósito que da nombre a nuestra nueva estrategia, que es el corazón de BAT. Esta estrategia evolucionada llega además acompañada de un nuevo ethos que busca ser audaces, rápidos, empoderados, responsables y diversos para crear una cultura de futuro. La ESG es parte integral de esta estrategia referida, no solo a la parte medioambiental, sino a todo lo que el concepto abarca, incluyendo la sostenibilidad y el buen gobierno, y refleja nuestro compromiso de reducir el impacto de nuestro negocio en la salud como nuestra primera prioridad. Para BAT, la ESG se ha convertido en parte de nuestro día a día. Por ello, las personas que forman parte de la compañía la han integrado de manera natural en sus respectivas funciones. Este enfoque ayuda a crear valor para nuestros consumidores, la sociedad, nuestros empleados y nuestros accionistas. En última instancia, se trata de construir "Un mañana mejor" no solo para BAT, sino para todo el mundo".



CRISTINA HERNÁNDEZ TIELAS

Por su parte, centrado en el sector IP & TMT, **Alejandro Touriño** expresó: "El sector de las TMT ha sufrido una profunda evolución en los últimos tiempos. Lo que antes era un área de nicho, a fecha de hoy es ya una disciplina que impacta en todos los sectores económicos (financiero, retail, industrial, salud, etc.). Esta realidad pone en énfasis la necesidad de una alta especialización de los abogados que trabajamos en esta disciplina, que tenemos una obligación de actualización permanente tanto en el conocimiento de los sectores de actividad en los que asesoramos como de las muchas y variadas normas que se dictan en los planos nacional



CARLOS MENOR

y comunitario. Este auge de la disciplina se materializa de manera muy evidente en el aumento de inversión y número de operaciones corporativas en compañías cuyo principal activo es la propiedad intelectual”.

Carlos Menor señaló la importancia de contar con un equipo interno realmente destacado como punto de partida para las compañías. Sobre el proceso de implantación de los ESG, nos dio tres conclusiones principales: “1.- Los ESG son algo indispensable y algo que, como quedo de manifiesto, tanto en las distintas empresas como en los despachos se están implementando sin tener como obstáculo insalvable los gastos que se generan. Las políticas van por buen camino y creo que en España las cosas se están haciendo bien. Desde nuestra posición, entiendo que Legal debe formar parte del management de las empresas para poder aportar nuestro granito de arena al negocio y a la consecución de la implementación de los ESG. 2.- Al hilo de lo anterior, las Fundaciones deben de ser un vehículo fundamental para la obtención de los objetivos antes mencionados. Los abogados debemos de ir de la mano de las mismas y empujar con sugerencias y propuestas ligadas a los ESG. 3.- Por último, debemos utilizar adecuadamente los despachos externos (nos deben aportar un valor añadido de excelencia) y a su vez debemos de exigir que cumplan tanto o mas como nosotros en materia ESG.”



ALEJANDRO TOURIÑO

Asimismo, **David Riopérez**, dejó clara su postura sobre la necesidad de aterrizar los objetivos ESG en las inversiones y proyectos y el papel clave que juegan los despachos de abogados en tan importante proceso. “Cuando hablamos de



IGNACIO MENDOZA DAVID RIOPÉREZ

inversiones relacionadas con la sostenibilidad y ESG es necesario tomar perspectiva y comprender que nos encontramos ante una conversión transaccional donde casi todo se basa ya en parámetros de sostenibilidad. Lo estamos viendo en diversos sectores, en la atención que prestan los inversores al cumplimiento de estos parámetros y de las políticas de gobierno corporativo, así como en la existencia de un marco normativo donde los objetivos de desarrollo sostenible forman ya parte de la regulación. Son muy diversos los factores relacionados que pueden atraer a potenciales inversores como, por ejemplo, una marca comprometida con ESG, una financiación basada en principios de sostenibilidad y digitalización que fomente el crecimiento del tejido empresarial, la existencia de incentivos que impulsen a las empresas a adoptar medidas con impacto social y, por supuesto,

un marco normativo estable y claro, con una Administración flexible, que conjuntamente ayude a las empresas a adaptar sus modelos económicos. Los despachos jugamos un papel esencial y debemos anticiparnos a las necesidades de los clientes. Nuestros departamentos transversales pueden ayudar proactiva y preventivamente a los equipos de asesoría jurídica interna de las empresas, así como a los fondos e inversores en general, para que sus actividades lleguen a ser realmente sostenibles”.

Por su parte, **Ignacio Mendoza**, resumió el debate de esta manera: “Hablamos de sostenibilidad, pero también de otras cuestiones, especialmente de la relación que tenemos los abogados de empresa con los despachos de abogados. Fue interesante apreciar cómo los diferentes Departamentos Legales de grandes multinacionales nos

enfrentamos a los mismos retos y cómo nuestra participación en los procesos de decisión resulta fundamental para la posterior implementación de cualquier iniciativa. Así, en función de si las iniciativas tienen una vertiente interna en las organizaciones o de si impactan en otros agentes externos, la participación de los abogados in-house será diferente, ya sea mediante iniciativas de governance y seguimiento interno o mediante la renegociación de contratos u otro tipo de asesoramiento si las iniciativas son transversales. En todo caso, durante el debate quedó patente la simbiosis que se debe producir entre los abogados internos y externos, complementándose ambos de forma que se alcance la excelencia. Así, los abogados externos deben añadir valor a las asesorías jurídicas mediante la especialización en materias fuera del día a día de sus clientes y de un profundo conocimiento su negocio”.



**ENRIQUE MEDINA
MALO: “ME SIENTO
COMO UN MILITAR
QUE HA PASADO DEL
ESTADO MAYOR A
LAS TRINCHERAS”**

ENRIQUE MEDINA MALO

Desde hace unos meses, Enrique Medina Malo es director de la Asesoría Jurídica y jefe de Regulatorio de la *Joint Venture* de reciente creación entre Telefónica y Liberty Global; Virgin Media O2. Aceptó encantado esta aventura que define como “un reto personal y profesional fantástico” y que reúne -nos cuenta- todos los elementos que le motivan para empeñar al máximo su contribución al éxito del proyecto.

por desiré vidal

Aunque empezó en el ámbito de la Administración Pública, ha pasado casi toda su vida laboral en Telefónica. ¿Recuerda cómo se produjo el cambio? Cómo olvidarlo. Fue una decisión importante en mi vida. Para un funcionario público pasar al sector privado es un reto importante. Lo hice porque Telefónica me propuso unirme a un proyecto que desde el punto de vista personal y profesional resultaba muy atractivo. Formar parte de un equipo jurídico que estaba inmerso en una etapa de cambio, con foco en la asesoría en el ámbito del Derecho Público y con un marcado componente internacional. Aunque sigo considerando el servicio público el ámbito profesional que más ha contribuido a mi desarrollo personal no me equivoqué a tomar la decisión. Telefónica ha sido como un segundo hogar para mí.

¿Ha pasado por alguna firma? De no ser así, ¿tenía claro desde que acabó la carrera que sería abogado in-house?

Nunca he tenido la fortuna de trabajar en un

despacho de abogados, ni siquiera en el que mi padre tuvo abierto hasta hace muy poco tiempo. Como señalé antes, la fortuna me llevó a Telefónica hace 15 años y hasta mi incorporación a Virgin Media O2 no he cambiado de compañía, aunque he cambiado de funciones dentro del grupo en numerosas ocasiones. Sentí una auténtica vocación hacia el mundo del Derecho desde muy joven. Al acabar la carrera no dude en comenzar la preparación de las oposiciones a Abogado del Estado. Es cierto que durante mi etapa en activo me dediqué mucho más a la labor consultiva que a la contenciosa, esa dedicación, trasladada al sector privado y *mutatis mutandi*, sería más propia de un abogado *in house* que del abogado de un despacho.

Tras algo más de 15 años en Telefónica, donde ha ido subiendo en el escalafón, le llega el nombramiento de general counsel y chief Regulatory officer de la JV Virgin Media O2. ¿Qué supuso para usted ese anuncio?

Ante todo, un reto personal y profesional fantástico. Yo ya había estado destinado en el Reino Unido entre los años 2.011 y 2.015, como secretario general de Telefónica Europe, el centro regional de nuestras entonces seis operadoras europeas, España, Reino Unido, Irlanda, Alemania, República Checa y Eslovaquia. Fue una experiencia estupenda, ya que me acercó mucho más al día a día de estos negocios. Este nombramiento tiene dos particularidades que lo hacen muy especial. Por un lado, es una decisión conjunta de los dos accionistas de la Joint Venture, Telefónica y Liberty Global. Por otro lado, supone liderar la Secretaría General de un negocio operativo cuando siempre he estado involucrado en la labor de los centros corporativos, lo que resulta muy atractivo. Si fuera un militar es como si pasara del estado mayor a las trincheras.

¿Qué supone -para que todos podemos entenderlo- lo que dicen en su descripción de que esta nueva entidad es “un upgrade para UK”?

“Reimagining connectivity. Upgrade the UK”.

Son el propósito y la misión de Virgin Media O2. Constituyen la razón de nuestra existencia y resumen la ambición de poner a disposición de los ciudadanos del Reino Unido la mejor conectividad allá dónde se encuentren y proporcionarles los servicios y contenidos que consideran más relevantes basados en los datos, opciones y preferencias cuya gestión nos han encomienden. Siempre con una visión de negocio responsable por sostenible, diverso e inclusivo.

¿Fue su creación provocada, en algún grado, por algunas de las partes, directa o indirectamente, por el Brexit?

No, la creación de esta *Joint Venture* está motivada únicamente por la creencia de nuestros socios en la convergencia de la conectividad fija-móvil, la escala como forma de competir y el servicio al cliente como ingrediente fundamental para ganar relevancia.

¿Cómo está formado su departamento Legal? ¿Con qué equipo cuenta?

El equipo jurídico de Virgin Media O2 se estructura en cuatro departamentos. La Asesoría Jurídica Corporativa que además de responsabilizarse de la vicesecretaría del Consejo de Administración asiste a nuestros departamentos de M&A, red, sistemas, compras, fianzas, laboral y pensiones. La Asesoría Jurídica Comercial que se encarga de la asistencia a nuestra actividad B2C, B2B, transformación digital y privacidad. La Asesoría Jurídica de Regulación,



SOY UNA PERSONA A LA QUE LE GUSTA EL CAMBIO, LA TRANSFORMACIÓN Y SALIR DE MI ZONA DE CONFORT. ESTA NUEVA AVENTURA TIENE TODOS LOS ELEMENTOS QUE ME MOTIVAN PARA EMPEÑAR AL MÁXIMO MI CONTRIBUCIÓN AL ÉXITO DEL PROYECTO

Competencia y Litigios cuya denominación explica por sí misma su actividad y finalmente Asesoría Jurídica Audiovisual centrada en la asistencia a nuestro departamento de contenidos.

© María Medina Malo



SOBRE ENRIQUE MEDINA MALO

Enrique Medina es licenciado en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid desde 1994. Obtuvo la plaza de Abogado del Estado en 1997. Actualmente es director de la Asesoría Jurídica y jefe de Regulatorio de la joint venture creada entre Telefónica y Liberty Global; Virgin Media O2.

Hasta junio de 2021 ha sido director de Regulación y Políticas Públicas de Telefónica S.A durante más de siete años. Enrique entró a formar parte del Grupo Telefónica en el año 2006 dentro del área de Servicios Jurídicos, como director de Derecho Público, teniendo diferentes responsabilidades en áreas legales de Regulación y Competencia.

En 2008 fue nombrado director de la Asesoría Jurídica de Telefónica S.A. reportando al secretario general y, en septiembre del 2011, secretario general de Telefónica Europa, reportando al CEO Regional. Antes de incorporarse a Telefónica, en 2006, trabajó como Abogado del Estado para la Administración Española, concretamente para el Ministerio de Ciencia y Tecnología, así como para el Ministerio de Industria y Energía y para el Tribunal Superior de Justicia de Cataluña. Desde 2002 a 2004, desempeñó el cargo de secretario general Técnico del Ministerio de Ciencia y Tecnología. Ejerció como director Jurídico de Radio Televisión Española entre los años 2004 y 2006.

SOBRE VIRGIN MEDIA O2

Virgin Media O2 se lanzó al mercado el 1 de junio de 2021, combinando la mayor y más fiable red móvil del Reino Unido con una red de banda ancha que ofrece las mayores velocidades de banda ancha ampliamente disponibles. Es una organización que da prioridad al cliente y que reúne una serie de servicios de conectividad en un solo lugar con una misión clara: mejorar las conexiones en Reino Unido.

Es la marca corporativa de la joint venture 50:50 entre Liberty Global y Telefónica SA, y en la actualidad representan una de las mayores empresas del Reino Unido. Cuentan con 47 millones de conexiones en el Reino Unido en banda ancha, móvil, televisión y teléfono fijo. Su propia red fija pasa actualmente por 15,5 millones de instalaciones junto con una red móvil que cubre el 99% de la población del país con 4G, y más de 200 poblaciones con servicios 5G. 

Al frente de las tres primeras cuento con brillantes abogadas que provienen tanto de Virgin Media como de O2 y sin las cuales mi día a día sería literalmente imposible.

La Asesoría Jurídica Audiovisual ha estado vacante una temporada como consecuencia de la creación de la JV, pero es un tema que estará solucionado en breve tiempo.

Ahora que ya han pasado algunos meses desde su nombramiento, ¿qué balance personal y profesional hace?

No puede ser mejor. Soy una persona que me gusta el cambio, la transformación y salir de mi zona de confort. Esta nueva aventura tiene todos los elementos que me motivan para empeñar al máximo mi contribución al éxito del proyecto.

En su faceta de Compliance officer, ¿qué retos ha tenido que afrontar en este periodo?

Como señalaba anteriormente, hay aspectos en mis nuevas responsabilidades que me sacan de mi zona de confort. Sin duda el cumplimiento es una de ellas. Soy un novato en la materia, aunque he tenido la oportunidad de coincidir en vidas anteriores con grandes profesionales que me han dado una cierta

sensibilidad y orientación. El cumplimiento es uno de los pilares fundamentales del negocio responsable. Afortunadamente cuento con un equipo muy fuerte en aspectos del cumplimiento como la prevención de la corrupción o la regulación financiera y ya estamos trabajando duro para extender nuestras fortalezas a otros ámbitos como la regulación sectorial, la cadena de suministro, la sostenibilidad, la diversidad y la inclusión.

¿Qué progresos ha hecho Virgin Media O2 desde su presentación oficial en junio de este año y cómo ha contribuido el departamento Legal a estos?

Fundamentalmente diría que tres. El primero, hemos seguido la senda de crecimiento estable que cada uno de los negocios llevaban por separado. Segundo, hemos establecido un nuevo sistema de gobierno corporativo que permite a nuestros accionistas tener una clara visibilidad de nuestra actividad con objeto de garantizar la mayor información en sus decisiones de inversión, como puede ser la recientemente anunciada de financiar la transformación de nuestras redes de cable a fibra hasta el hogar. Tercero, hemos avanzado en la innovación de nuestro catálogo de productos lanzando al mercado en tiempo récord la primera propuesta convergente de la JV que trata de satisfacer las necesidades de todo cliente de una empresa de conectividad: más datos y más velocidad en su acceso a internet.

La contribución de departamento jurídico ha sido importante. En tiempo de profundos cambios no ha habido merma de calidad e inmediatez en la respuesta a las necesidades del día a día y una especial dedicación en tiempo y recursos a los retos corporativos y comerciales que la puesta en marcha de un proyecto como esta demanda.

A la hora de acudir a asesoramiento externo, ¿cuentan con paneles de abogados de confianza o hacen convocatorias según el asunto? ¿Tienen en cuenta a la hora de elegir a sus asesores factores como la diversidad, la inclusión y la sostenibilidad?

El mercado Legal británico es brillante y dinámico en lo que al asesoramiento externo se refiere. En mi opinión toda la innovación jurídica ya sea comercial u organizativa tiene como laboratorio de prueba el Reino Unido.

Ha sido una satisfacción para mí comprobar que Liberty Global tiene una cultura empresarial muy similar a la que personalmente estaba acostumbrado en Telefónica. Tenemos equipos jurídicos internos fuertes, pero somos conscientes de la necesidad de recabar la ayuda de despachos externos por, al

© María Medina Malo



ENRIQUE MEDINA MALO

EL MERCADO LEGAL
BRITÁNICO ES BRILLANTE
Y DINÁMICO EN LO QUE
AL ASESORAMIENTO
EXTERNO SE REFIERE.
EN MI OPINIÓN TODA LA
INNOVACIÓN JURÍDICA
YA SEA COMERCIAL U
ORGANIZATIVA TIENE COMO
LABORATORIO DE PRUEBA
EL REINO UNIDO

menos, tres motivos: Hay cosas que no sabemos hacer o carecemos de la experiencia necesaria. Dos, hay asuntos que, con independencia de nuestra experiencia, necesitamos ayuda porque no tenemos medios suficientes para hacerles frente. Ya sean recursos humanos o materiales. Tres, en ocasiones es conveniente alejarse de una discusión jurídica porque la visión personal, comercial o corporativa ha contaminado la objetividad que siempre tiene que tener el asesor jurídico. Conviene complementar la visión propia con la de un tercero

En estos casos buscamos a los mejores para cada caso y en cada materia, sin paneles predeterminados. Por supuesto, promovemos la competencia entre aquellos que creemos responderán a nuestras expectativas de excelencia.

En relación con los factores citados, diversidad, inclusión y la sostenibilidad, en Virgin Media O2 que todavía no ha cumplido seis meses vamos a mantener los mismos altos estándares de calidad y cumplimiento que los de nuestros accionistas. Sin duda serán criterios de selección y exclusión en la manera más exigente.

Imaginamos que, si alguien sabe sobre procesos de transformación digital y de implantación de las nuevas tecnologías a sus servicios y/o productos, esos son ustedes. ¿Qué retos supone esta parte del negocio para el departamento Legal? ¿Qué hitos puede mencionarnos en ese sentido?

Efectivamente, la transformación digital es un proceso complejo pero apasionante que ha constituido un verdadero reto para la comunidad jurídica. Los abogados que asisten a las unidades de negocio que lideran esta transformación se encuentran cada día retos nuevos para los que no existen normas escritas. En muchas ocasiones los contratos se firman con proveedores o socios situados en diferentes jurisdicciones y con transiciones legales muy diversas. La forma de determinar el cumplimiento de un acuerdo o las supuestas y forma de resolución tampoco son evidentes. Nuestra receta para prestar el mejor servicio se basa en un sólida formación y experiencia, unida al contacto permanente y directo con las unidades de negocio. Y con la humildad necesaria para reconocer, como dije antes, que no lo sabemos todo y en ocasiones es necesario buscar asistencia externa.

La otra cara de la digitalización es la interna. Inspirados por nuestros accionistas estamos trabajando en ámbitos como el suministro de información a reguladores, la gestión contractual y de la de las estructuras societarias.



LAS INVERSIONES REQUERIDAS PARA EL DESPLIEGUE DE REDES DE NUEVA GENERACIÓN SON BILLONARIAS, ASÍ QUE TIENE TODO EL SENTIDO QUE ESTOS INTERESES Y NECESIDADES CONVERJAN Y PERMITAN ACELERAR LOS DESPLIEGUES, SATISFACIENDO EL LEGÍTIMO DESEO DE UN RETORNO RAZONABLE DE LOS INVERSORES Y ALIVIANDO EL ESFUERZO DE LAS OPERADORAS QUE HASTA AHORA LO REALIZABAN CON SUS PROPIOS RECURSOS. ES UN CÍRCULO VIRTUOSO QUE VEMOS DESARROLLARSE A NIVEL MUNDIAL

Del 1 al diez, mencione por prioridad los asuntos que ocupan (y preocupan) al departamento que dirige.

1. Protección del Business as usual: cuotas de mercado, ingresos, márgenes...
2. Integración de sistemas, personas, productos y servicios así
3. Consecución de las sinergias anunciadas al mercado
4. Digitalización de la relación con el cliente
5. Expansión de nuestra red fija y móvil
6. Transformación a FTTH
7. Promoción de la diversidad y la inclusión
8. Formación del equipo
9. Retención del talento
10. Nuevas formas de trabajo

Buscan socios financieros para acelerar el despliegue de fibra óptica en Reino Unido. ¿Lo tenían previsto o de qué modo les afecta esto? ¿Qué tipo de inversiones/inversores requieren?

Los inversores valoran mucho los mercados de infraestructuras. Si una cosa ha quedado clara como consecuencia de la pandemia es que la conectividad es esencial para el desarrollo social y económico. Las inversiones requeridas para el despliegue de redes de nueva generación son billonarias, así que tiene todo el sentido que estos intereses y necesidades converjan y permitan acelerar los despliegues, satisfaciendo el legítimo deseo de un retorno razonable de los inversores y aliviando la es fuerza de las operadoras que hasta ahora lo realizaban con sus propios recursos. Es un círculo virtuoso que vemos desarrollarse a nivel mundial.

También ustedes apoyan a jóvenes inversores dentro de diferentes causas o programas.

Esta labor de fomento del emprendimiento y promoción de la innovación se hace a través de dos iniciativas de nuestros accionistas. Liberty Global Ventures y Telefónica Open Innovation que incluye Wayra, Telefónica Open Future y Telefónica Innovation Ventures and Venture Studios.

¿Dónde se ve dentro de cinco años y cómo ve a Virgin Media O2?

Mi ilusión sería seguir garantizando que los responsables de nuestro negocio duermen plácidamente al saber que todas sus iniciativas cuentan con el necesario respaldo jurídico y regulatorio; y que estas iniciativas contribuyen a la realización de nuestro propósito de re-imaginar la conectividad y mejorar el Reino Unido. 

MARIA JOÃO FAÍSCA:
"LOS CLIENTES DEBEN COMPRENDER LO QUE SE ESTÁ COMUNICANDO, CON UN LENGUAJE COLOQUIAL Y NO CON TÉRMINOS LEGALES"



Impresa es uno de los mayores grupos de medios portugueses y distribuye el mayor número de canales de televisión que difunden contenido. Además, posee el periódico más grande del país, Expresso. Hace poco más de cuatro meses, la empresa contrató a Maria João Faísca de PLMJ como nueva directora Jurídica. Iberian Lawyer entrevistó a Faísca, quien compartió

con nosotros el porqué trabajar por los diversos intereses comerciales del grupo garantiza que nunca haya un momento aburrido en su apretada agenda, así como el desafío que supone trabajar con asesores externos, revelando para este medio, lo que los bufetes de abogados pueden hacer para mejorar la relación desde la perspectiva de la comunicación.

por michael heron

S

Su carrera Legal es muy interesante. Recientemente trabajando como abogada en CCA y luego en PLMJ, ¿qué la impulsó a cambiar al mundo in-house?

Ya contaba con una dilatada experiencia jurídica como in-house y, por ello, no puedo decir que tuviera este sueño habitual que tienen muchos abogados. Pero, lo que siempre me dio combustible mientras trabajaba, fue la oportunidad de abordar diferentes áreas y temas. Comprender las necesidades de los clientes y trazar el mejor camino para lograrlas es, para mí, uno de los aspectos más emocionantes de ser abogado. Esto es increíblemente fácil de lograr mientras trabajo en un bufete de abogados, especialmente en mi área, pero no tan fácil como abogado in-house. Por ello, dejar la práctica privada en el despacho de abogados solo sería posible dependiendo de la empresa a la que me trasladaría. Y, de hecho, Press tiene una gran variedad de temas, la mayoría de los cuales ya conocía antes de tomar la decisión, y desarrolla su negocio en algunas de mis áreas favoritas. Además de esto, la sensación habitual que tengo al trabajar como parte de los resultados y, además, la preocupación de los clientes ahora se ve reforzada por el hecho de pertenecer a la estructura orgánica de la empresa. Y esta es la ventaja de ser in-house en Impresa.

Lleva cuatro meses en su nuevo puesto en Impresa, ¿cómo ha sido la experiencia hasta ahora?

Ha sido emocionante e impredecible. Bueno, el trabajo de un abogado es en su mayoría impredecible pero, en este caso, el negocio siempre funciona sin ralentización y se cruza con muchos caminos, preocupaciones y marcos legales de otras partes. Además de los problemas comerciales habituales que puede tener una empresa, el mundo de Impresa es asombroso y diverso. En estos cuatro meses no he sufrido para nada la monotonía, considerando que cada día pueden surgir nuevas preguntas y, eventualmente, dejarme en una situación que no domino y que quizás no controle. Esto puede dar miedo, pero sobre todo es emocionante y me permite cierto desarrollo intelectual y emocional. También he notado que mi carrera Legal me está resultando muy útil ya que me ha permitido desmitificar algunas interacciones, es decir con bufetes de abogados, brindándome además la experiencia suficiente para comprender y abordar varias áreas que forman parte de la vida de cualquier gran empresa. En este momento, todavía estoy aprendiendo y en un proceso de crecimiento, con la ayuda de todos mis compañeros y la experiencia que puedo absorber. Yo diría que ha sido una buena aventura y creo que, como cantaba Sinatra, lo mejor está por llegar.

PERFIL PERSONAL -----

NOMBRE: MARIA JOÃO FAÍSCA

LUGAR DE NACIMIENTO: LISBOA

UNIVERSIDAD: UNIVERSIDADE NOVA DE LISBOA

CARGO: DIRECTORA JURÍDICA DE IMPRESA

EN IMPRESA DESDE: JULIO 2021

DESPACHO ANTERIOR: PLMJ

NUMERO DE ABOGADOS IN-HOUSE: TRES

SOBRE MARIA JOÃO FAÍSCA

Maria João Faísca es la directora Jurídica de Empresa, uno de los grupos de medios más grandes de Portugal. Antes de su puesto actual, la abogada fue asociada senior en PLMJ y en CCA. Maria João Faísca es licenciada en Derecho por la Universidade Nova de Lisboa. Sus áreas de especialización y conocimiento se encuentran en TI, Medios, Patrocinio, Publicidad, derecho de Consumidor, Negociación de Contratos y experiencia en Propiedad Intelectual, Contratación Pública y Regulación de Telecom. 

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

He tenido muchos mejores días en mi carrera. Pero diría que lo primero que me viene a la mente es el día en que pude ver el regreso de la dedicación que un cliente individual pro bono utilizó en su proyecto, un proyecto relacionado con las artes. Es inspirador tener el privilegio de observar a personas que realmente luchan por sus sueños sin un enfoque económico. Y el día que pude ver los resultados de este cliente pro bono, sentí el orgullo de un padre. Mi peor día fue finalmente cuando estaba agotado después de muchas horas de trabajo y mucha presión. Solo pensé que quería dejarlo todo. Me tomó solo un minuto, y luego todo siguió avanzando. Incluso cuando trabajamos en equipo, a veces, nuestro trabajo es muy solitario y una de las cosas más duras de mi vida laboral ha sido no dejar que la presión me controle y solo de mi trabajo lo mejor que pueda, filtrando la tensión que se siente casi todos los días.

¿Cuántas personas trabajan en el departamento Legal que lidera hoy?

En mi equipo directo tengo dos compañeros, y dos más de otros equipos que están en el mismo grupo Legal. Somos pequeños, pero la dedicación de las personas con las que trabajo es realmente asombrosa.

No podría haber pedido un mejor equipo. Entonces estoy muy feliz.

¿Cómo selecciona a sus asesores legales externos? ¿Tiene paneles o abogados que se presenten regularmente para trabajar? ¿Cómo valora la experiencia en un determinado sector?

Tenemos algunas firmas de abogados con las que trabajamos. Estos asesores legales externos son una clave fundamental en el trabajo de mi departamento ya que nos brindan todo el apoyo que podamos necesitar y deben ser lo suficientemente buenos como para simplemente sustituir a un abogado in-house. Por ello, la experiencia del sector es la condición más relevante ya que, para externalizar el trabajo, es fundamental que podamos confiar en el trabajo que se entrega. Esta es la principal preocupación: que los servicios prestados tengan la calidad técnica suficiente para hacernos confiar en ellos. Además, es muy importante que los abogados hablen el idioma del cliente, lo que ayuda a comprender los problemas y los resultados proporcionados. También permite a los miembros de áreas no jurídicas contactar directamente con los despachos de abogados, generando así un círculo completo de información.

¿Qué cambios ha visto en el mercado Legal en la forma en que los bufetes de abogados se comunican con los GC?

La proximidad con el cliente - no solo la propia empresa, sino también con las personas que hacen la conexión con la empresa - ha sido un cambio que he estado observando desde ambos lados, como cliente y como abogado. Los clientes disfrutan de una relación cercana - informal - con abogados - y el mercado Legal ha sido consciente de ello. La calidad técnica y un buen tiempo de entrega es muy importante, pero

EN ESTE MOMENTO, SIGO
APRENDIENDO Y EN UN PROCESO
DE CRECIMIENTO, CON LA AYUDA
DE TODOS MIS COMPAÑEROS
Y LA EXPERIENCIA QUE
PUEDO ABSORBER

la relación personal y la conexión con el negocio es, sin duda, algo que he notado que se ha logrado en el mercado de los despachos de abogados, con muy buenos resultados.

¿Cómo está afectando la evolución de la tecnología Legal a su organización y su relación con los asesores externos?

Hasta ahora, no se han sentido impactos importantes. Quizás porque tendemos a, por ejemplo en lo que se refiere a la IA, a confiar más en la

NO PODRÍA HABER PEDIDO UN MEJOR EQUIPO

intervención humana. Sin embargo, con covid, las e-reuniones han sido más regulares, con los mismos resultados que las reuniones anteriores y formales, lo que ha permitido incrementar las interacciones, y especialmente con nuestros asesores externos.





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



¿Cuál es su mayor frustración al trabajar con bufetes de abogados externos?

A veces, los abogados se olvidan de simplificar. La mayoría de los clientes solo quieren la solución y no un tratado sobre cómo obtener la solución. Los clientes deben comprender lo que se está comunicando, con un lenguaje coloquial y no con términos legales. Diría que esta es mi mayor frustración pero ha mejorado.

Puedo ver que, con el tiempo, los despachos de abogados han intentado adaptarse a esta nueva realidad.

¿Qué es lo que más valora cuando trabaja con un asesor externo?

Creo que esta confianza es uno de los valores más importantes cuando se trabaja con un asesor Legal externo. En primer lugar, el hecho de tener una relación basada en la confianza y saber que las preocupaciones financieras del asesor externo no superarán los intereses del cliente es algo que empodera el trabajo del externo. Sumado a esto, yo diría que el hecho de que un abogado esté técnicamente mejor preparado que nosotros es algo fundamental, de nuevo, la figura de la confianza pero, en este caso, un trabajo orientado a la calidad. Y, finalmente, la confianza que se deriva de las buenas relaciones personales.

LA MAYORÍA DE LOS CLIENTES SOLO QUIEREN LA SOLUCIÓN Y NO UN TRATADO SOBRE CÓMO OBTENER LA SOLUCIÓN

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

De hecho, muy recientemente. Cuando un despacho de abogados me pudo mostrar lo fácil que es adaptarse y cambiar para cumplir con las metodologías del cliente. Con esto pude sentir que este despacho de abogados trabajaba en estar orientado al cliente y en estar consciente de sus necesidades. Esto es, sin duda, el inicio de una buena relación cliente / abogado y permite el mantenimiento de buenas y duraderas relaciones cliente / abogado. 

SOBRE IMPRESA



IMPRESA es un grupo de medios portugués nacido con Expresso que creció con SIC y es hoy un universo. Diariamente produce ocho canales (SIC, SIC Internacional, SIC Notícias, SIC Radical, SIC Mulher, SIC K, SIC Caras, Txillo) y el periódico más grande del país, Expresso, líder en ventas. IMPRESA Atelier, que desarrolla estrategias de comunicación basadas en contenidos creativos, OPTO, un servicio de plataforma de streaming, y ADVNCE, sobre E-Sports y Gaming, también forman parte del universo del grupo IMPRESA. En 2020, más de 4 millones y 700 mil espectadores han tenido contacto con SIC en Portugal. Los canales temáticos de SIC fueron, entre los grupos de canales portugueses, los más vistos en 2020. Cada día, más de 2 millones y 600 mil espectadores vieron SIC Notícias, SIC Radical, SIC Mulher, SIC Caras y SIC K. En 2020, Expresso fue el diario más vendido en Portugal, con una media de más de 97 mil ejemplares y fue el diario que obtuvo el mayor número de suscriptores digitales. El grupo IMPRESA es la empresa de medios portuguesa con mayor número de canales de televisión que emiten a través de siete fronteras.

Numero de abogados in-house: Tres

RICARDO CAUPERS: “VEO OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN EN EL SECTOR DE LA LOGÍSTICA Y EL TRANSPORTE, A MEDIDA QUE LAS CADENAS DE SUMINISTRO SE RECONFIGURAN”



RICARDO CAUPERS 2

El mundo del Private Equity se percibe a menudo como un club. Estás dentro o fuera. Iberian Lawyer tuvo el placer de entrevistar a uno de los pocos portugueses expatriados que actualmente residen en Londres, con un rol de alto nivel en este espacio. Ricardo Caupers es director gerente de CPP Investments, la corporación de la Corona canadiense establecida para supervisar e invertir los fondos aportados y mantenidos por el Plan de Pensiones de Canadá, con 519.6 mil millones de dólares canadienses de activos bajo su administración. Caupers nos habla sobre su trayectoria hasta la fecha, que lo ha llevado de Lisboa a Nueva York y Londres, y reflexiona acerca de cómo ha cambiado el mercado de Private Equity durante este período y dónde ve las oportunidades de inversión actuales en Iberia.

por michael heron

Comenzó su carrera en Portugal en Boston Consulting Group, donde estuvo diez años. ¿Cómo fue esa experiencia?

Pasé un tiempo fantástico en BCG tanto desde el punto de vista del desarrollo profesional como desde la perspectiva del crecimiento personal. Inicialmente pasé dos años trabajando en Portugal y España; Más tarde volví a vivir en Nueva York después de asistir a la escuela de negocios. BCG me permitió desarrollar mis habilidades de pensamiento estratégico, comunicación y gestión de proyectos, que luego resultaron bastante importantes cuando hice la transición a la inversión principal.

¿Qué le llevó a mudarse a Londres y hacer la transición a Private Equity / Investment Management?

Después de pasar siete años en los EE. UU., sentí que era el momento adecuado para regresar a Europa para formar una familia y, en paralelo, hacer la transición de una función de asesor a una inversión principal. Si bien mi experiencia en Nueva York fue extremadamente gratificante desde una perspectiva profesional, ya que me permitió trabajar con algunas de las empresas más grandes del mundo, no me veía criando hijos en los EE. UU. Aproveché la reubicación en Londres como una oportunidad para explorar también un cambio al capital privado. No fue fácil, ya que no tenía experiencia profesional previa en el Reino Unido ni un historial de importantes inversiones (o incluso asesoría en fusiones y adquisiciones). Dado esto, se volvió fundamental desarrollar una muy buena comprensión de la gama de estrategias de inversión que persiguen los fondos de capital privado. Me tomé casi un año reuniendo con un gran número de personas en una variedad de firmas de inversión, desde empresas LBO de gran capitalización hasta capital de riesgo en etapa inicial. En ese proceso, llegué a la conclusión de que, si bien mi perfil no encajaba bien con estrategias de inversión como la inversión en dificultades, sí me permitía seguir otras estrategias, como la equidad de crecimiento.

"EL PERÍODO 2002-2006 EN NUEVA YORK FUE DORADO, YA QUE LA CIUDAD SE LEVANTÓ DEL ESTALLIDO DE LA BURBUJA DE LAS PUNTOCOM Y EL IMPACTO MASIVO DE LOS ATAQUES TERRORISTAS DEL 11 DE SEPTIEMBRE PARA VOLVER AÚN MÁS FUERTE"

Cuando llegó a Londres en el otoño de 2007, comenzaba la época de la crisis crediticia, ¿supuso un desafío?

El período 2002-2006 en Nueva York fue dorado, ya que la ciudad se levantó del estallido de la burbuja de las puntocom y del impacto masivo de los ataques terroristas del 11 de septiembre para volver aún más fuerte. La recuperación fue impulsada por el sector financiero, que es el corazón y el alma de la actividad comercial de Nueva York. La inversión de capital privado fue uno de los contribuyentes a esa dinámica, beneficiándose de la mayor disponibilidad de financiamiento de deuda con términos muy atractivos impulsados por las acciones de la Reserva Federal para bajar las tasas de interés de 6.5% a mediados de 2000 a 1% a mediados de 2003. El traslado a Londres a finales de 2007 coincidió con los primeros días de la crisis financiera. La incertidumbre durante ese período definitivamente hizo más difícil mi transición al capital privado. Hubo muchos casos de procesos de contratación por parte de empresas de inversión que fueron suspendidos o cancelados. La gente suele descartar el impacto que tiene la suerte, estar en el lugar correcto en el momento correcto, en la carrera de uno. Si bien trabajé duro para explorar oportunidades, ciertamente reconozco que tuve la suerte de recibir una oferta para unirme al fondo de capital de crecimiento a fines de 2008.

¿Qué diferencias ve en el entorno empresarial de Reino Unido respecto al de Portugal?

El entorno empresarial en el Reino Unido con respecto a Portugal se caracteriza por una combinación de la mayor escala de su economía, el menor nivel de intervención gubernamental, el fuerte papel de Londres en los mercados financieros globales y la diversidad internacional de sus negocios y personal. La mayor escala de la economía permite la creación de

"LAS PERSONAS A MENUDO DESCARTAN EL IMPACTO QUE LA SUERTE, ESTAR EN EL LUGAR CORRECTO EN EL MOMENTO ADECUADO, TIENE EN LA CARRERA DE UNO"

empresas mucho más grandes, lo que les facilita aprovechar esa escala en su expansión internacional que en el caso de las empresas portuguesas. La intervención del gobierno en las empresas se realiza principalmente a través de la regulación, mucho menos que a través de la participación directa en las actividades comerciales como es el caso de Portugal. El fácil acceso a los mercados financieros de Londres genera importantes beneficios en términos de opciones, flexibilidad y coste de financiación para las empresas británicas. Por último, la fuerte presencia de empresas y talento de América del Norte, Europa continental y Asia-Pacífico crea un entorno más competitivo que se traduce en empresas más fuertes.

SOBRE CPP INVESTMENTS

CPP Investments es una organización de gestión de inversiones profesional con un propósito vital: ayudar a proporcionar una base sobre la cual los canadienses construyan seguridad financiera durante la jubilación. Para ayudar a maximizar el Fondo CPP para las generaciones venideras, invierten en todas las clases de activos principales: acciones públicas, acciones privadas, bienes raíces, infraestructura e instrumentos de renta fija. Con una reputación internacional como un inversor institucional líder, su estructura de gobierno es reconocida en todo el mundo como una de las mejores prácticas para la gestión de inversiones de fondos de pensiones. Con sede en Toronto y oficinas en Hong Kong, Londres, Luxemburgo, Mumbai, Nueva York, San Francisco, São Paulo y Sydney, aprovechan su alcance global y conocimiento sobre el terreno para diversificar, construir y hacer crecer continuamente el Fondo CPP. Sus profesionales de inversión se asocian con los principales especialistas en servicios básicos en finanzas, recursos humanos, tecnología de la información, asuntos legales, asuntos públicos y comunicaciones, operaciones de inversión, gestión de datos, servicios de tesorería y riesgo de inversión. 

¿Cómo resumiría la experiencia de vivir y trabajar en Londres durante los últimos doce años?

¡Ha sido una montaña rusa! Si me hubieras dicho hace diez años que estaría viviendo en Londres con el Reino Unido ya no en la Unión Europea y con más de un año trabajando desde casa, no lo hubiera creído. Aparte de eso, ha sido una experiencia profesional muy gratificante con la exposición y la participación en situaciones que están muy lejos de mis días de estudiante en Lisboa, como la reciente salida a bolsa de una empresa en el NASDAQ. También es increíble criar a dos niños en un entorno que mezcla un sistema educativo muy diferente al portugués (por ejemplo, mi hijo está aprendiendo griego antiguo y mi hija juega al baloncesto) con una comunidad de amigos tan diversa. Sin embargo, suscribo cada vez más ese sentimiento ambivalente que mejor expresa Tom Jobim con respecto a Nueva York y Río de Janeiro, que parafrasearía como "vivir en Londres es genial pero apesta; vivir en Lisboa apesta pero es genial".

¿Cómo ha cambiado el mercado de Private Equity durante este período?

El Private Equity ha experimentado un tremendo crecimiento durante la última década. Según McKinsey, entre 2010 y 2020, los mercados privados administrados crecieron 4 billones de dólares, un aumento del 170 por ciento. La recaudación de fondos por parte de firmas de capital privado ha crecido continuamente. Instituciones como fondos de pensiones, fondos soberanos y dotaciones universitarias han aumentado constantemente sus asignaciones objetivo a los mercados privados. A medida que la industria ha ido creciendo, también ha evolucionado. Una de las tendencias clave en la asignación de fondos dentro de Private Equity durante los últimos diez años ha sido la creciente participación de fondos

SOBRE RICARDO CAUPERS

Ricardo Caupers es director general de Capital Privado Directo en CPP Investments, a la que se incorporó en enero de 2020. Antes de esto, fue socio de Palamon Capital Partners. Inició su carrera en Boston Consulting Group. Es licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Católica y tiene un MBA por la Escuela de Negocios de Harvard. Caupers es un expatriado portugués y reside en Londres desde hace casi quince años.

representada por la compra principal. La fecha recopilada por Preqin muestra que los megafondos de \$ 5 mil millones o más capturaron más de la mitad del monto total recaudado por fondos de capital privado en 2019, mientras que la participación recaudada por fondos por debajo de \$ 1 mil millones fue la más baja en los últimos 15 años. Esta tendencia se ha combinado con la evolución de los administradores de fondos de gran capitalización hacia administradores de activos privados a gran escala, muchos de los cuales se han hecho públicos, como KKR,

"EL PRIVATE EQUITY HA EXPERIMENTADO UN TREMENDO CRECIMIENTO DURANTE LA ÚLTIMA DÉCADA"



Carlyle y Blackstone. Esto apunta a una industria en proceso de maduración en la que lo grande se hace más grande al utilizar los beneficios de la escala para administrar una proporción cada vez mayor de activos. El crecimiento masivo de los activos bajo gestión, junto con un largo período de tipos de interés muy bajos, ha resultado en un aumento significativo de los precios de los activos en el capital privado, que se ha endurecido, e incluso acentuado aún más, a través de la reciente crisis de Covid-19, con grandes múltiplos de compra en un pico. Finalmente, otras dos tendencias que se han fortalecido y que se espera que solo aumenten en importancia son el enfoque en las inversiones en tecnología y la sostenibilidad y ESG, que incluyen tanto el cambio climático como la diversidad y la inclusión.

Ahora es director gerente del grupo Direct Private Equity en CPP Investments, ¿puede describir cómo es su "día tipo" de trabajo?

En mi puesto actual, tengo responsabilidades de cobertura sectorial y regional: lidero nuestro equipo del sector de servicios empresariales en Europa y también soy responsable de la cobertura de todas nuestras relaciones de intermediarios y asesores en el sur de Europa (Italia, Portugal y España). Una parte importante de mi tiempo la dedico a actividades de originación de acuerdos, que normalmente consisten en reuniones con propietarios y altos directivos de empresas objetivo, asesores de fusiones y adquisiciones y posibles socios de inversión en toda Europa. Cuando trabajo en una transacción en vivo, mis actividades principales son la realización de reuniones con el equipo de administración de la empresa objetivo, la revisión de materiales de diligencia y la preparación y participación en sesiones de diligencia que cubren temas comerciales, financieros,

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

NEXT EDITION

13 - 17 JUNE 2022

Milan, Italy



THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

operativos, legales y ESG, manteniendo discusiones de valoración con nuestro Asesores de fusiones y adquisiciones, y liderar el equipo de negociación en la preparación de materiales internos para respaldar las discusiones con nuestro Comité de Inversiones, así como liderar esas discusiones.

Se unió a CPP Investments justo antes de que la pandemia de COVID-19 comenzara a extenderse en Europa, ¿puede resumir los últimos quince meses? ¿Cómo afectó la pandemia a su proceso de negociación?

En general, nos adaptamos bastante bien a los cambios provocados por la pandemia de COVID-19, en particular trasladándonos a un entorno de trabajo remoto. La mayoría de los demás inversores de capital privado, cuando la pandemia afectó a Europa en marzo del año pasado, nuestra prioridad fue asegurarnos de que toda la cartera de nuestras empresas reaccionara rápidamente para hacer frente al impacto

PERFIL

Nombre: Ricardo Caupers
Lugar de nacimiento: Lisboa
Universidad: Universidade Católica Portuguesa & Harvard Business School
Cargo: Director, Direct Private Equity, CPP Investments since January 2020



de la reducción de la actividad económica y la movilidad social en sus ingresos, margen, flujo de caja y posición de liquidez. A medida que nos acercábamos al horario de verano, nuestro enfoque cambió a movimientos más ofensivos tanto en términos de oportunidades de fusiones y adquisiciones para nuestras empresas de cartera como de nuevas inversiones. En lo que respecta a las nuevas inversiones, si bien la transición a la debida diligencia virtual fue bastante fluida, encontramos un desafío para la construcción y gestión de relaciones en un entorno puramente remoto.

En este momento, ¿en qué sectores ve las oportunidades de inversión en Iberia?

Dentro del panorama de los servicios empresariales en Iberia, veo oportunidades de inversión en el sector de la logística y el transporte, las cadenas de suministro se reconfiguran para reducir la distancia entre la producción y el consumo, el comercio minorista se vuelve cada vez más digital y las empresas toman medidas para reducir su impacto en el medio ambiente. También existen crecientes oportunidades en los servicios ambientales, desde empresas que brindan optimización y mantenimiento de equipos solares y de parques eólicos hasta empresas que brindan soluciones energéticamente eficientes para edificios residenciales y comerciales.

¿Qué es lo que más extrañas de Portugal?

Tres cosas: la gente, el clima y la comida. La autenticidad del pueblo portugués. La hermosa luz del cielo portugués. Los sabores de la comida portuguesa (en particular los mariscos). ¡Puedes sacar a los portugueses de Portugal pero no puedes sacar a Portugal de los portugueses! 🇵🇹



MARCO ROSSI

IMPUESTOS, EL MUNDO CAMBIA

Las reformas fiscales entre los Estados Unidos y las perspectivas mundiales

por giuseppe salemme

Es época de reformas fiscales. En Washington, el proceso para la aprobación del nuevo paquete de medidas fiscales ya ha comenzado hace unas semanas. Se trata de un momento crucial para los Estados Unidos de Joe Biden: para llevar a cabo la maxi-reforma del estado del bienestar deseada por el nuevo presidente, será necesaria una nueva estructura fiscal capaz de aportar unos 3,5 trillones de dólares al presupuesto del Estado.

Si a este panorama marcado por profundos cambios añadimos que el compromiso de los países de la OCDE de instituir un “impuesto mínimo global” parece serio y tangible por primera vez, estamos ante una auténtica revolución en el mundo de la fiscalidad internacional.

La pregunta, por tanto, es: ¿qué significará todo esto para las empresas italianas que deseen expandir su negocio en Estados Unidos? ¿Y viceversa? ¿Se abrirán nuevas perspectivas o se acercan tiempos difíciles para las empresas que aspiran a la internacionalización? ¿Y cómo cambiará el papel de los asesores fiscales en este nuevo escenario?

MAG habló de ello con el abogado **Marco Rossi**, experto en fiscalidad internacional desde 2005, activo en EE.UU. (concretamente en Nueva York, Los Ángeles y San Francisco) bajo la marca Marco Q. Rossi y Asociados, para ayudar a las empresas en sus negocios en el extranjero. “Los gobiernos, con la pandemia, han recuperado un papel central en casi todas partes, - explica el consejero Rossi - y todos nos hemos acostumbrado a la idea de que el gobierno desempeña un papel importante en la sociedad. Pero para ello se necesitan recursos, y por eso muchos Estados se están replanteando sus sistemas fiscales, muy a menudo también en el sentido de reducir las desigualdades que la emergencia sanitaria ha incrementado”.

Sin duda, las negociaciones sobre la reforma fiscal que se están llevando a cabo estos días en el Congreso de Estados Unidos afectarán en gran medida a su trabajo en los próximos años. ¿Cuáles son los principales cambios que están sobre la mesa?

El proceso de reforma fiscal está en pleno desarrollo, por lo que aún no se ha dicho nada. Pero podemos comentar el punto de

partida, las propuestas de la administración de Biden, que son indicativas del camino elegido: el aumento del impuesto mínimo sobre los beneficios registrados en el extranjero, por ejemplo, está dirigido sobre todo a “golpear” a los gigantes tecnológicos. También aumenta el impuesto sobre las plusvalías financieras y se amplía el conjunto de sujetos que tendrán que pagar el impuesto de sucesiones. Además, habrá normas específicas destinadas a evitar todas aquellas formas de planificación fiscal ampliamente utilizadas por empresas y asesores.

El sistema de la reforma parece estar dirigido a las empresas más grandes. ¿Cuál será el impacto en los negocios de las empresas europeas que operan, directa o indirectamente, en los Estados Unidos?

En mi opinión, la fiscalidad internacional está evolucionando, en general, hacia la creación de un “terreno de juego”: un entorno más equilibrado y homogéneo, en el que se compite en función de la capacidad y no de la fiscalidad. En otras palabras, se intenta reducir cada vez más la posibilidad de que una gran empresa con grandes recursos financieros pueda planificar la fiscalidad para pagar poco o nada, mientras que las pequeñas empresas luchan por mantenerse también debido a la mayor carga fiscal. El impuesto mínimo global desempeñará un papel importante en esta dinámica.

Centrémonos por un momento en el impuesto mínimo global, considerado por muchos como un paso crucial para resolver el problema de los “paraísos fiscales”. ¿Dónde estamos en ese frente? ¿Es un proyecto con probabilidades concretas de éxito?

El proyecto está ahora seriamente en marcha, sobre todo porque se ha sumado Estados Unidos, que en el pasado siempre se había opuesto a toda propuesta. Sería una revolución: no sólo por el tipo global del 15%, sino por el nuevo régimen de localización fiscal, que favorecerá en gran medida el lugar donde la empresa obtiene los ingresos frente al lugar donde ésta tiene su sede. La perspectiva actual es llevar a cabo la reforma ya en 2023. Es un objetivo ambicioso, pero el impulso es casi unánime: actualmente solo Irlanda, Polonia y Hungría se mantienen en la oposición. El primero porque es el principal beneficiario del sistema actual; los otros dos están políticamente un poco alejados del resto de

Europa. Pero habrá que sumarlos de alguna manera, ya que sería necesaria la unanimidad para aprobar una directiva de la UE al respecto.

¿Se puede decir que estas reformas nacionales están en parte ya pensadas como «armonización» preventiva respecto a la entrada en vigor del impuesto mínimo global?

En parte, ciertamente sí. Basta con pensar en el impuesto actual de Estados Unidos sobre los beneficios extranjeros: Trump lo ha disminuido para incentivar la “repatriación” de algunas empresas, y en parte lo ha conseguido. Ahora Biden quiere volver a aumentarlo; y es gracias al “umbral mínimo” del impuesto mínimo global que podrá hacerlo evitando más deslocalizaciones.

Una última pregunta: ¿cómo vive el asesor fiscal todos estos cambios potencialmente revolucionarios?

Todo cambia también para nosotros. El arbitraje fiscal internacional, es decir, la práctica de aprovechar las diferencias fiscales entre países para reducir la base imponible o evitar los impuestos, respetando toda la normativa, se considera ahora abusivo. Hablamos de técnicas sofisticadas e inteligentes para nosotros, que en cierto modo satisfacían a todos los asesores fiscales, y que ahora son inmediatamente miradas con recelo por las administraciones financieras, incluso si se llevan a cabo de acuerdo con las normas. Puede ser frustrante, pero los tiempos cambian. Con todos estos cambios será un poco como volver a ser niños: los jóvenes profesionales pueden saber tanto como los más veteranos. Por otro lado, se abrirán muchas nuevas oportunidades. En un escenario internacional tan complejo y lleno de novedades, ahora es imposible moverse sin un asesoramiento fiscal especializado: las pocas empresas que lo han hecho han tenido problemas muy serios. Organizar la fiscalidad de las empresas será cada vez más imprescindible, incluso para las más pequeñas o las que únicamente exportan. ■



RAMÓN GARCÍA-GALLARDO

A portrait of Ramón García-Gallardo, a man with glasses and a dark suit, sitting on a white ledge. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a blurred indoor setting.

**EL ELECTRÓN
LIBRE:
“VIVE Y
DEJA VIVIR”**

Burgalés de origen, nuestro Socio por el Mundo de noviembre, se licenció en Derecho por la Universidad de Valladolid y, durante más de 30 años, ha desarrollado su carrera profesional en la capital de Europa. Ramón García-Gallardo es socio director de la oficina de Bruselas y responsable de Competencia de King & Wood Malleson. Amante de los caballos, se considera un abogado global, “atípico” y difícil de encuadrar en una sola especialidad, por lo que se autodenomina “*avocat d'affaires*” y se reconoce como “un electrón libre”. De linaje jurídico, confía en que alguna de sus hijas perpetuará la saga. Tras charlar con él, algo nos dice que ver a este abogado en acción, ejerciendo una de sus estrategias de defensa, tiene que ser mejor que cualquier serie de moda.

por desiré vidal

S

Si mira atrás, ¿qué balance hace? ¿Cómo narraría -a modo de Memorias- su evolución personal y profesional?

El periplo ha sido largo ..., llegué a Bruselas en 1989 con una beca de una fundación española para estudiar un máster en Derecho Europeo en el Instituto de Estudios Europeos de la ULB en Bruselas. En realidad, la convocatoria era para estudiar en las mejores Universidades americanas... todo pagado, pero yo les propuse que prefería ir a Bruselas a estudiar Derecho Europeo y de la Competencia, así que lo aceptaron. Previamente había completado un máster de Derecho Europeo en Salamanca al tiempo que hacía el servicio militar, y otro curso en King's College en Londres sobre Derecho de la Competencia con los profesores Sir Francis Jacobs y Valentina Korah.

Mis comienzos como abogado fueron con los hermanos Cremades y Asociados en 1989, uno de los pioneros en abrir oficina en Bruselas tras la adhesión de España a las Comunidades Europeas. Tres años más tarde, en 1992, me incorporé a Cuatrecasas -si bien

como antesala estuve nueve meses en su oficina de Barcelona con Cani Fernández, hoy presidenta de la CNMC. Como el tiempo para llegar a ser socio en Cuatrecasas era muy largo para abogados “*business oriented*” como yo, en 1995 con 30 años de edad, acepté una propuesta de Cremades para nombrarme socio y director de la oficina en Bruselas. Años después cuando se separaron los hermanos Cremades, acabé comprando el despacho en Bruselas para integrarlo en SJ Berwin. Como curiosidad, puedo decir que en 1999 Carlos Pazos propuso a SJ Berwin que yo tomara las riendas de su equipo en Bruselas al tiempo que él lideraba la apertura en Madrid bajo el nombre de SJ Berwin, Pazos, Gallardo y Asociados. Desde esa

SOY EL ABOGADO QUE MÁS CASOS HA TENIDO ANTE EL TRIBUNAL INTERNACIONAL DE DERECHO DEL MAR (ITLOS). Y EN VARIAS OCASIONES CON EL APOYO DE UN REDUCIDO EQUIPO PARA HACER FRENTE A EQUIPOS DE DEFENSA CON UN GRAN NÚMERO DE ABOGADOS Y APOYADOS POR UN ELENCO DE PROFESORES Y ECONOMISTAS. ESAS BATALLAS DE DAVID FRENTE A GOLIAT ME HACEN SUBIR LA ADRENALINA (SONRÍE)

”

fecha, trabajo estrechamente con los socios de King & Wood Mallesons Madrid y liderando la práctica de Derecho Europeo y española de Competencia. ¿A modo de balance? Pues puedo concluir que llevo más de 30 años ejerciendo como abogado en la capital europea. No obstante, mi práctica siempre ha sido más amplia que el Derecho europeo y de la Competencia. Aunque siempre he tenido como “puerto base” Bruselas, por mis inquietudes y avatares de la vida, me considero un abogado global, “atípico” y difícil de encuadrar en una sola especialidad; de hecho, cuando me preguntan digo que soy un “avocat d'affaires” internacional al que le gusta afrontar nuevos retos resolviendo problemas complejos o nuevos proyectos de mis clientes en cualquier parte del mundo.

¿De dónde le vino su vocación por el Derecho? ¿Tuvo claro desde un principio que sería abogado de despacho en lugar de ser in-house? ¿Qué le atrajo de K&W Mallesons?

Puedo decir que, en la familia, donde abundan los abogados notarios, etc. En mi caso, me

gustaba ir al bufete de mi padre y de mi hermano Juan y donde también ejercía mi abuelo como procurador. Por otra parte, la tradición jurídica de la “saga” García-Gallardo tiene asegurada la continuidad con varios sobrinos ya ejerciendo en Madrid y en Burgos. También mis hijas están completando sus estudios de Derecho y ADE y confío que alguna ejercerá como abogada. Nunca me planteé trabajar como abogado in-house o sin ir más lejos, como funcionario de las Comunidades Europeas donde se han incorporado a lo largo de los años numerosos abogados que han pasado por nuestro despacho. No va con mi fuerte carácter ni con mi forma de trabajar que me habría obligado a estar bastante encorsetado. Realmente, siempre he sido un “electrón libre” y lo que me atrajo de Cremades, SJ Berwin y luego KWM es el grado de independencia que he tenido para ejercer mi profesión, organizar equipos, gestionar una pequeña oficina, etc. También es cierto que he sido afortunado con los resultados y eso me ha permitido mucha autonomía para operar en el difícil mercado comunitario.

Aunque es responsable del área de *EU Competition and Trade*, sus especialidades son muy variadas; *Transport and Energy Law, Shipping Law, Agriculture Law, Fishing Law, Food Law, R&D Law, Innovation Law*... Además, ha asesorado en temas tan diversos como productos cárnicos, biodiesel y productos oleo-químicos, y paneles solares. ¿Se considera un abogado polifacético? Si pudiera elegir, ¿a qué tipo/s de asunto/s se dedicaría en exclusiva?

Realmente, en Bruselas, los abogados extranjeros estamos inscritos en el Colegio de Bruselas en una lista especial de abogados de Unión Europea a pesar de figurar ya como ejerciente en Madrid. En principio, no estamos autorizados a tratar casos belgas solos. Si bien, en mi caso, con los años de ejercicio y experiencia acumulada en varios casos de M&A y litigiosos con empresas belgas involucradas, podría registrarme como *avocat* o *advocaat* en pocas semanas a la lista normal del Colegio de Bruselas. En cuanto a especialidad, el abanico de Derecho Europeo

SOBRE RAMÓN GARCÍA-GALLARDO

Ramón García Gallardo es el socio fundador de la oficina de Bruselas de King & Wood Mallesons. Lidera la práctica de Derecho de la Unión Europea, Comercio Internacional y Competencia. Representa a clientes ante la CNMC, la Comisión Europea y ante los Tribunales de la Unión Europea. Asesora a una variedad de compañías, asociaciones comerciales y Estados en sectores muy diversos que incluyen el agroalimentario y pesquero, transporte (particularmente marítimo) y energía.

Ramón es también miembro de la práctica de Arbitraje y Contencioso internacional de KWM y a lo largo de los años ha representado a clientes ante numerosos tribunales nacionales e internacionales como el Tribunal Internacional de Derecho del Mar de Naciones Unidas (ITLOS). Tiene amplia experiencia en arbitrajes CCI, SHIAC, LCIA y Permanent Court of Arbitration. 



RESPECTO A ESTRATEGIAS DE DEFENSA, Y EN LA MEDIDA EN QUE LOS PROCEDIMIENTOS LO PERMITAN, INTENTO GUARDARME ARGUMENTOS PARA EL FINAL, SI ES POSIBLE PARA LA VISTA ORAL, DONDE ME GUSTA IR SUBIENDO EL NIVEL DE MI INFORME Y, EN PARTICULAR, ELEVAR LA PRESIÓN EN LOS INTERROGATORIOS A TESTIGOS Y PERITOS SOBRE TEMAS CLAVE QUE PUEDAN DESPERTAR EL INTERÉS DE LA SALA



me ha permitido representar a clientes (Estados, Asociaciones, empresas y particulares) de sectores muy diversos, si bien es cierto que tengo más asuntos del sector pesquero y agroalimentario, energía, “retail” y transporte aéreo y marítimo. Por rama de Derecho, han primado por este orden Derecho de la Competencia, Comercio y Regulatorio en sentido amplio. También Derecho de Deporte, Profesiones Liberales con asuntos calientes en Bruselas. Pero siempre he mantenido una cuota de asuntos litigiosos ante los Tribunales de la UE con sede en Luxemburgo tribunales de arbitraje (CCI Paris, SHIAC en Shanghai, LCIA, Dubai, PCA en la Haya). También ante el Tribunal

Internacional de Derecho del mar de Naciones Unidas con sede en Hamburgo. Eso sí, siempre como abogado de parte, nunca como árbitro. ¡Creo que sería un mal árbitro!

Finalmente, si pudiera elegir, diría que los casos contenciosos ante los Tribunales de la UE y Tribunales Internacionales y Arbitrajes. Estos casos son los que más satisfacciones me han dado en mi carrera profesional.

Usted es socio-director de la oficina de K&W Mallesons en esta ciudad. Desde su llegada, ¿cómo ha sido la evolución/ crecimiento de esta sede?

Las oficinas en Bruselas de despachos internacionales, salvo excepciones, suelen mantener

una talla pequeña tanto en número de socios como de *associates* y equipos de apoyo. En mi caso, nunca hemos sido más de tres socios y una decena de abogados entre *associates* y *trainees* quizás porque no tenemos el *network* de oficinas tan fuerte como los primeros despachos del ranking mundial como fuente de *referrals*. Eso sí, siempre he primado más la eficiencia y la rentabilidad y no tanto el crecer por crecer. Otro aspecto es que nuestro soporte de IT, *Business Development*, Recursos Humanos, incluso parte de Administración etc. no están en Bruselas sino en otras oficinas. Y a nivel de trabajo, siempre puedo recurrir a otras oficinas para completar equipos

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

ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

SAVE THE **NEW** DATE

17 March 2022 • São Paulo
7:30 pm (Local Time)

Follow us on



#TheLatamLawyerAwards

para un caso concreto como por ejemplo en nuestra práctica de Derecho de la Competencia, donde recurro incluso a profesionales que están en nuestras oficinas en Alemania, Australia o en China y que han trabajado en Bruselas con anterioridad.

Tiene fama de ser especialmente bueno en sus estrategias de defensa. ¿Qué caso recuerda del que se sienta especialmente orgulloso que pueda contarnos?

Bueno, no sé quién le habrá hecho ese comentario que, sin duda me alaga y seguro que no merezco. A lo largo de los 30 años, he visto muchos temas en Tribunales. Quizás, resaltaría el hecho de que soy el abogado que más casos he tenido ante el Tribunal Internacional de Derecho del Mar (ITLOS). Y en varias ocasiones de asuntos importantes con el apoyo de un reducido equipo para hacer frente a equipos de defensa con

EN BRUSELAS, CREO QUE LA COMPETITIVIDAD ENTRE DESPACHOS SE MULTIPLICA RESPECTO A LO QUE CONOCÉIS EN MADRID POR EJEMPLO [...] PERO SI HABLAS DE CELOS O ENVIDIAS, CREO QUE LO QUE OCURRE EN MADRID TAMBIÉN SE PRODUCE EN BRUSELAS



un gran número de abogados y apoyados por un elenco de profesores y economistas. Esas batallas de David frente a Goliat me hacen subir la adrenalina (sonríe). Respecto a estrategias de defensa, y en la medida en que los procedimientos lo permitan, intento guardarme argumentos para el final, si es posible para la vista oral, donde me gusta ir subiendo el nivel de mi informe y, en particular, elevar la presión en los interrogatorios a testigos y peritos sobre temas clave que puedan despertar el interés de la Sala.

Como experto en Derecho Marítimo, no sé si habrá tenido oportunidad de ver la serie La Fortuna que refleja lo ocurrido con la empresa Odyssey y su hallazgo en 2007 de los restos (y el tesoro) de la fragata de guerra Nuestra Señora de Las Mercedes. ¿Cuál es su opinión sobre cómo se desarrolló este procedimiento?

Pues aún no la he visto, pero recuerdo este asunto porque en el año 2010, St Vicente y Granadinas, el país de bandera del barco y en representación de sus armadores, la compañía americana “busca-tesoros”, presentó una demanda de daños y perjuicios contra España y una solicitud de medidas cautelares para liberar el buque y sus equipos. El caso se llamó como el nombre del primer buque “M/V Louisa” que utilizaron los exploradores. En este asunto, España ganó por falta de jurisdicción y el asunto volvió a los Tribunales españoles. No me preocupa tanto el tema penal, lo importante es que España recuperó el tesoro de esa fragata conforme a

una sentencia dictada por el Tribunal Supremo de Estados Unidos que obligó a devolverlo a España. Al final, el caso hizo mucho ruido, pero el valor de la carga no era superior a más de 7 millones de euros. Eso sí, desconozco a cuánto ascendió la minuta de los abogados americanos jaja.

Pero además de la abogacía, usted tiene otras pasiones como los caballos... Una afición que comparte con su familia y que ha hecho realidad en el resort de su propiedad Green Gates (Puertas Verdes). ¿Es ahí donde da “rienda suelta” a sus emociones? ¿Qué tienen en común la doma ecuestre y la abogacía?

Pues si la verdad es que es una buena expresión que lo resume todo. Con el permiso de mi mujer, jaja, los caballos son mi válvula de escape y en particular, el resort para caballos que he abierto en Burgos que está funcionando muy bien. La verdad es que no sé si la abogacía tiene mucho que ver con la equitación... Si hablamos de cuando competía, el ser abogado de litigios y multidisciplinar y resolutivo, me ayudaba a gestionar bien los nervios pues yo era mucho de salir a ganar.

Bruselas está a un salto aéreo de Madrid. ¿Viaja con frecuencia a España? ¿Lo hace por negocios, por placer, o ambas cosas?

Viajo con frecuencia a España, al menos 2 o 3 veces al mes. Como anécdota, hubo una semana que fui y volví a Madrid hasta tres veces por temas de clientes. También porque tenemos muchos clientes en España y me

ocupo de la práctica de Derecho de la Competencia española ante la CNMC. Pero sobre todo, he viajado mucho por el mundo, aparte de por placer con mi familia. Antes tenía la “deformación” profesional de anotar en mi agenda todos los vuelos que hacía anualmente, y puedo decir que he visitado más de 110 países, algunos años he tenido reuniones en más de 20 países. Creo que esto me ha enriquecido como persona y como abogado, pues he tenido que tratar temas con gente muy diversa en países como Australia, Canadá, China, Corea, Egipto, Méjico, Noruega o incluso

SOBRE KWM BRUSSELS OFFICE

King & Wood Mallesons está presente en Bruselas desde 1987, tiempo durante el cual la firma ha representado a clientes en un amplio número de materias ante las Instituciones europeas, incluyendo la Comisión Europea y también los Tribunales de la Unión Europea con sede en Luxemburgo. La oficina asesora en todas las ramas del Derecho de la Unión Europea y, en particular, en las siguientes: Derecho de la Competencia, Energía, Transporte, Contratación Pública. La Oficina de Bruselas también asesora en Arbitrajes y contenciosos internacionales. 

en países más exóticos como Angola, Madagascar o Haití. Los temas son muy diversos, por ejemplo, notificaciones de fusiones de empresas a la Comisión europea y a la CNMC, un pleito de la Comisión Europea contra mi cliente la Fundación Mandela, un arbitraje de un proyecto de infraestructuras financiado por la UE en un país en desarrollo representando a la constructora, acuerdo de compra para el Estado belga de millones de unidades de material de protección a proveedores chinos durante los primeros meses de la pandemia COVID, acuerdos de *joint venture* en sector pesquero con socios locales en Islandia, apresamiento de un petrolero en aguas del Africa Occidental etc.

Parece que, aunque mantiene un perfil bajo (no le gusta demasiado figurar) sí que se alegra de los éxitos de los demás. Esto choca un tanto con el tradicional sambenito de España como un país donde abunda la envidia hacia los que triunfan. ¿Cuál es su opinión al respecto? La competitividad profesional ¿es diferente en Bruselas o al final el gremio se comporta igual que en cualquier otra ciudad como, por ejemplo, Madrid?

En Bruselas, creo que la competitividad entre despachos se multiplica respecto a lo que conocéis en Madrid por ejemplo. Ten en cuenta que aquí están todos los bufetes europeos, británicos y americanos, e incluso ya de otros países todos con temas ante la Comisión europea. Hay mucha competencia para conseguir nuevos casos. Pero si hablas de celos o envidias, creo que lo que ocurre en Madrid también se produce en Bruselas.

En relación con las redes sociales, sí es cierto que no le presto mucha atención y mantengo un perfil muy bajo en temas de nuestra profesión. No me gusta como otros reflejar en las redes si voy a asistir o acabo de asistir a un evento o comentar todo lo que hacen los demás. En Bruselas, muchos solemos decir que hay dos categorías de abogados, aquellos que todos los días asisten y publicitan en la red su asistencia a algún seminario, jornada, *webinar*, conferencia, cenas de premios y, por otra parte, los que trabajamos jaja. Lo que no he podido comprobar es si las redes sociales ayudan realmente a incrementar la cartera de clientes.

¿Qué le queda por hacer en Bruselas? ¿Planea volver algún día?

Si bien comparto el dicho general de que Bruselas es una ciudad gris y aburrida, siempre quedan cosas por hacer y lugares por visitar en sus alrededores y países vecinos. Nuestra idea es volver más pronto que tarde a España quizás buscando el eje San Sebastián (mi mujer es de allí), Burgos (donde tengo familia y los caballos) y Madrid (con la amplia oferta de una ciudad cosmopolita y para seguir trabajando y estar más cercano a mis socios españoles de KWM). Habiendo pasado 30 años en Bruselas, y con los efectos de la post-pandemia y el teletrabajo, estoy seguro de que no será muy difícil poder seguir ocupándose de casos europeos desde Madrid o San Sebastián.

Resuma en una frase su filosofía de vida.

Vive y deja vivir. 



CRISTINA
HERNÁNDEZ

TELAS:

"DESTACARÍA

TRES NUEVOS

MANDAMIENTOS

PARA EL ABOGADO

DE EMPRESA:

GLOBALIZACIÓN,

INNOVACIÓN

Y LIDERAZGO"

Descubrimos a Cristina Hernández Tielas durante la mesa redonda celebrada sobre sostenibilidad celebrada como antesala de los premios IP & TMT a principios de octubre. Su forma de ser y de expresarse; innovadora y valiente, nos hizo vislumbrar una personalidad muy auténtica de la que queríamos saber más. Con todos ustedes, nuestra Joven Imparable de Noviembre, Iberian Legal counsel de Bristish American Tobacco; una joven sobradamente preparada e inspiradora.

by desiré vidal

En primer lugar, Cristina ¿cómo llega una chica de 31 años como usted a un puesto de tanta responsabilidad como este?

Tengo autoconsciencia situacional. Intento ver lo que ocurre, no sólo en mí misma sino también en los demás. Y lo aplico tanto en la esfera profesional como personal. Es un ejercicio mental que hago de manera recurrente y que me ayuda a tomar decisiones. Poniendo un ejemplo muy simple, dedica 5 minutos de tu tiempo, yo lo llamo la teoría de la rentabilidad, piensa (i) si una situación te gusta o no y (ii) si no te gusta, es aquello que lo provoca algo realmente pasajero/cambiable o no lo es. Si la respuesta es no a ambas preguntas, entonces no compensa y es momento de plantearse un cambio, no de frustrarse.

Igualmente, creo que la actitud y el trabajo colaborativo me han traído hasta aquí y como todo en

la vida, hay factores externos que me han sonreído y acompañado en este camino.

¿Tuvo claro desde el principio, desde que decidió estudiar Derecho, que quería dedicarse al mundo in-house? Ya estuvo antes en otra empresa tabacalera, ¿qué fue lo que le llamó de su sector actual y de BAT concretamente?

Cuando empecé mis estudios en Derecho, no estaba convencida de que fuera el camino correcto. Es más, a mitad de carrera decidí empezar también Periodismo. Siempre he sido una persona muy curiosa, interesada en la actualidad y la comunicación y con admiración por la creatividad. Y no terminaba de ver como el Derecho podía dar cabida a todo ello.

Así, el inicio de mi carrera profesional como jurista no fue fruto del más absoluto convencimiento, si no del azar.

Me hicieron dos ofertas de trabajo, una para el grupo Prisa para hacer periodismo parlamentario y otra para unas prácticas para el departamento Legal de Japan Tobacco International (JTI), simplemente llegó primero la segunda y decidí probar.

Me siento afortunada porque encontré rápido algo que realmente me gustaba, si no hubiese sido así probablemente habría cambiado e intentado ser periodista. Por tanto, no elegí premeditadamente ni el sector tabaquero ni la práctica in-house, pero fue mi primera experiencia duradera en la profesión y me marcó mucho.

La profesión [de abogado in-house] es muy divertida, eres un especialista en Derecho - ¡no puedes olvidarlo! -, pero a la vez tienes que zambullirte en el negocio de tu compañía. Por otro lado, hay que aprender a trabajar con compañeros de profesiones y perfiles muy diversos por lo que el desarrollo de habilidades interpersonales (*soft skills*) es aún más fundamental. Descubrí en esta profesión todo aquello que me hacía dudar de la carrera de Derecho en la universidad, un trabajo en el que no se deja de aprender de otras áreas, que requiere capacidad mental, analítica, flexibilidad, creatividad y habilidades comunicativas. Es una verdadera pena que sea tan desconocida entre los estudiantes cuando tiene tanto que ofrecer a perfiles junior.

En mi camino hasta aquí pasé por otras empresas, como el sector turístico o farmacéutico, pero cuando me llamaron de BAT lo tuve claro. Primero, porque es de esas industrias en las que, por el tipo de negocio y su regulación, el abogado in-house participa activamente de la toma de decisiones. En segundo



“DESCUBRÍ EN ESTA PROFESIÓN TODO AQUELLO QUE ME HACÍA DUDAR DE LA CARRERA DE DERECHO [...] REQUIERE CAPACIDAD MENTAL, ANALÍTICA, FLEXIBILIDAD, CREATIVIDAD Y HABILIDADES COMUNICATIVAS. ES UNA VERDADERA PENA QUE SEA TAN DESCONOCIDA ENTRE LOS ESTUDIANTES CUANDO TIENE TANTO QUE OFRECER A PERFILES JUNIOR”

lugar, porque la apuesta de BAT por innovar, en un negocio tan tradicional, con productos alternativos de riesgo reducido [vapeadores y tecnología de tabaco calentado] me ilusionó. Y, por último, por qué no decirlo también... porque me cayó muy bien nuestro *SEA Head of Legal and Compliance*. Ya sabes lo que dicen, ¡no elijas un trabajo, elige un jefe!

Desde su nombramiento, ¿ha tenido ocasión de hacer crecer a su equipo? ¿Qué cualidades son las que más le importan a la hora de contratar a alguien nuevo?

Mi nombramiento llegó en junio de 2020 y me siento sumamente agradecida con el equipo que tengo. BAT me ha dado la confianza y los recursos para hacer crecer, este año 2021, al departamento Legal de Iberia (que compone los mercados de España peninsular, Islas Canarias, Portugal, Andorra y Gibraltar) por lo que estamos consolidando el equipo. A día de hoy, lo componemos cinco personas, pero no somos un silo, formamos parte integral del departamento de LEX (*Legal y External Affairs*) de nuestra región SEA [(*South Europa Area*)], con un total de más de cuarenta miembros. Si tuviera que elegir una cualidad sería la honestidad. Honestidad tanto en el desempeño profesional como en las relaciones interpersonales. Creo que todos necesitamos trabajar en un ambiente sano, en el que prime la confianza, la transparencia, la coherencia, la responsabilidad y también la empatía. Es un rasgo que no sólo busco a la hora de contratar a alguien nuevo, sino que también valoro en un superior cuando soy yo la candidata. Además de ello, por supuesto

SOBRE CRISTINA HERNÁNDEZ TIELAS

Cristina Hernández Tielas es la Iberian Legal counsel de British American Tobacco. Responsable del área Legal y Compliance de la compañía en cinco mercados (España peninsular, Islas Canarias, Portugal, Andorra y Gibraltar) bajo la dependencia del cluster de SEA (South Europa Area). Ostenta, además, el cargo de secretaria del Consejo de Administración de British American Tobacco España. Ha trabajado en diversos sectores como abogada in-house hasta llegar en el año 2019 a British American Tobacco. Desde junio 2020, ostenta su actual posición. 



en los procesos de selección considero tanto qué puede ofrecer el candidato a la compañía, como la compañía al candidato. Siempre analizamos si las personas tienen los ETHOS de BAT (los principios que sustentan la cultura de BAT): ser audaces, rápidos, empoderados, responsables y diversos. A través de estos ETHOS, buscamos inspirar espíritus que respondan al cambio constante, que encarnen una cultura de aprendizaje y se dediquen a la mejora continua.

¿Cree que el *new management* es necesario para adaptarse a los nuevos tiempos también desde el departamento Legal in-house? Desde su punto de vista, ¿cuáles son los nuevos mandamientos del abogado de empresa?

El mundo evoluciona y con ello se demandan nuevas formas de

liderazgo por lo que no se trata de creer, se trata de subirse al carro.

Sería una torpeza no reconocer que se demandan nuevas formas de liderazgo. Hoy hablamos de globalización, de nuevas tecnologías, de sostenibilidad, de integración y mayor complejidad, pero cada época ha llevado a cambios económicos y sociales que han planteado nuevos roles, funciones y formas de trabajo, también de liderazgo. Pero al igual que tuvieron que hacer generaciones previas, con transformaciones que hoy nos parecen prehistóricas, se trata de avanzar o perecer, de ser sostenibles.

Destacaría tres nuevos mandamientos para el abogado de empresa: globalización, innovación y liderazgo.

Usted es, además, secretaria del Consejo de Administración de British American Tobacco España. ¿Es de la extendida opinión de que los responsables de Legal han de formar parte de este órgano?

Cada compañía tiene sus propias necesidades dependiendo de su tamaño, por lo que la estructura, tanto en términos de número de consejeros como perfil, variará mucho. Creo que el Consejo de Administración debe ser ante todo valioso y útil. La diversidad, incluyendo la función Legal, construye debate y contribuye a crear un buen Consejo de Administración.

“ME SIENTO AFORTUNADA PORQUE ENCONTRÉ RÁPIDO ALGO QUE REALMENTE ME GUSTABA, SI NO HUBIESE SIDO ASÍ PROBABLEMENTE HABRÍA CAMBIADO E INTENTADO SER PERIODISTA”

Responsable Legal de una empresa importantes, mujer y joven, ¿se siente suficientemente respetada por el resto de profesionales de su empresa y del gremio?

La verdad que sí me siento respetada. Formo parte del Comité de Dirección de BAT Iberia, un foro donde todos los responsables de áreas tenemos la oportunidad de participar y hablar de igual a igual. La diversidad es desde hace

mucho tiempo uno de los valores fundamentales que conforman el ETHOS de BAT en el sentido amplio de género, nacionalidad, distintas franjas de edad, experiencias, etnia, educación, habilidades, geografía.

En la actualidad, las mujeres representan el 33% de nuestro Consejo de Administración (*Board of Directors*) y el 15% de nuestro consejo de Dirección (*management board*). Este último era anteriormente todo masculino hasta 2019.

Aunque hay trabajo por hacer, me ilusiona ver que BAT avanza cada vez más en la senda de la diversidad, con una estrategia verdaderamente global. Cuando veo datos como que el 60% de los graduados globales de 2020 en BAT eran mujeres, o el lanzamiento de programas globales como IGNITE - de apoyo a la vuelta al trabajo - o Parents@BAT - con beneficios para padres y madres trabajadores-, pienso... ¡así se crea futuro! Atrayendo y reteniendo a una plantilla cada vez más diversa que brinde competencias y perspectivas nuevas.

Igualmente, en el gremio nunca he sentido que se me tratara de forma diferente a mis compañeros por ser mujer y joven. Pero más allá de mi experiencia personal, creo que en el gremio vamos más lentos y se necesita acelerar el ritmo de transformación. Me gustaría, por ejemplo, ver perfiles más diversos, tanto de edad, cultura o etnia y género en los listados de mejores profesionales de la práctica jurídica.

Por último, debemos adoptar una posición muy seria y responsable de tolerancia cero hacia comportamientos y prácticas irrespectuosas. El entorno de trabajo debe ser

acogedor e integrador para que crear un espacio en el que todos nos sintamos seguros. No concibo ni pertenecer a una compañía ni trabajar con compañeros y equipos que no apliquen esta máxima.

El otro día hablábamos de sostenibilidad y del cumplimiento de los ESG como valor añadido. ¿Cómo lo afronta su empresa? ¿Quién se encarga de la parte de Compliance en este sentido?

La ESG (medio ambiente, sostenibilidad y gobernanza) es parte integral de la estrategia de BAT y refleja nuestro compromiso de reducir el impacto de nuestro negocio en la salud como nuestra primera prioridad. Esto está complementado por nuestras áreas prioritarias en inversión sostenible, que, a grandes rasgos, se dividen en varios puntos:

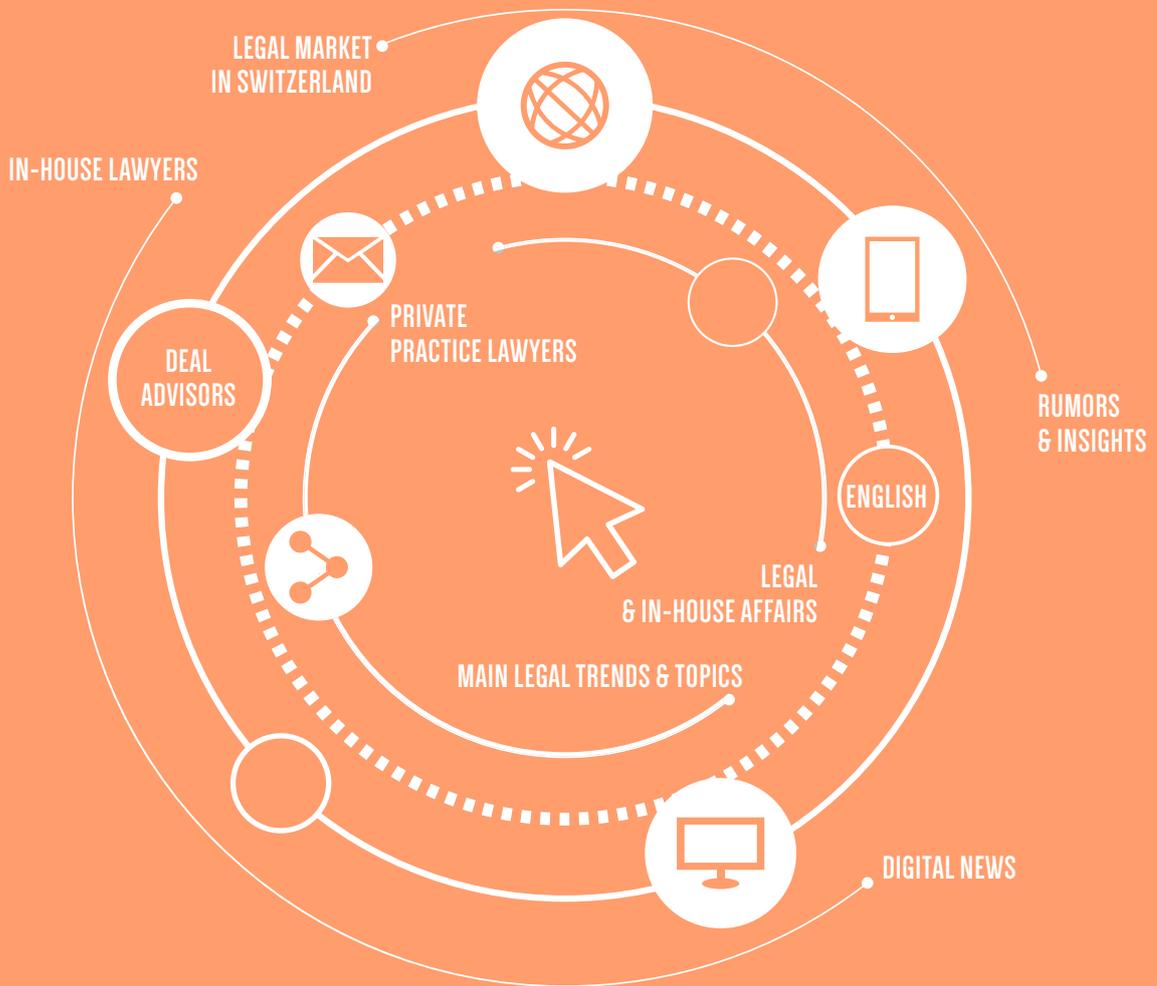
- Incrementar nuestros consumidores de productos no combustibles hasta 50 millones para 2030.
- Alcanzar la neutralidad de carbono dentro de nuestras operaciones en 2030 y, al mismo tiempo, acelerar nuestros objetivos de medioambiente para 2025. Lograr emisiones netas cero en toda nuestra cadena de valor para 2050.
- Eliminar los plásticos innecesarios de un solo uso y hacer reusables, reciclables o compostables todos nuestros paquetes y embalajes que contengan plástico para 2025.

Por el tipo de sector en el que opera BAT, tan regulado y complejo, el *compliance* y la responsabilidad social



LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on  

www.legalcommunity.ch

corporativa es algo que está muy presente en toda la cadena de valor. Para nosotros es parte de nuestro día a día y, aunque el equipo Legal lidera el área de *compliance*, todos los empleados tienen el deber de realizar su cometido de manera responsable y seguir unos estándares que van más allá de lo que nos impone la ley como industria y empresa.

“SI TUVIERA QUE ELEGIR UNA CUALIDAD SERÍA LA HONESTIDAD. HONESTIDAD TANTO EN EL DESEMPEÑO PROFESIONAL COMO EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES”

Así, por ejemplo, seguimos normas muy estrictas para garantizar que la comunicación y el marketing en todo el mundo estén dirigidos solo a consumidores adultos y no atraigan a menores. Para ello, tenemos unos estándares de conducta y unos principios de marketing internos obligatorios.

Además, nuestros productos pasan los más altos estándares de calidad tanto internos, en nuestros laboratorios, como externos. Compartimos y publicamos nuestros avances y descubrimientos en revistas científicas, los presentamos en conferencias y en comités asesores gubernamentales. También publicamos detalles

completos de nuestro programa de investigación en nuestra página web bat-science.com.

BAT lleva publicados informes de forma independiente desde 2001, como el informe de sostenibilidad que luego pasó a ser de ESG, lo que demuestra un compromiso serio con la responsabilidad corporativa y la sostenibilidad. Nuestros informes se someten a revisión independiente externa, lo que aporta credibilidad a nuestros procesos y refuerza nuestro compromiso de transparencia.

A la hora de pedir asesoramiento externo, ¿cuentan en BAT con paneles de firmas habituales o solicitan ayuda especializada según el asunto?

Contamos tanto con firmas con las que venimos trabajando desde hace muchos años, como con nuevas firmas para temas más especializados, y que muchas veces se acaban convirtiendo en *partners* habituales. Y consideramos todo tipo de firmas, también los despachos pequeños que, aunque no suelen estar bajo los focos, para mí son el compañero más valioso por su trato tan cercano con el cliente.

Su ejemplo resulta sin duda inspirador. ¿Qué recomienda a quienes puedan estar leyendo esta entrevista y quieran seguir sus pasos?

Huye de un trabajo en el que sientas que tienes que demostrar algo por tu género. Centra tus esfuerzos en tratar de encontrar el balance, ser feliz dentro y fuera del trabajo, estar contento y tratar siempre bien a los demás. El éxito no lo encontrarás en un alto puesto, lo encontrarás

simplemente en tu teoría de la rentabilidad, en aquello que te compense.

La esperanza de vida laboral en España es de alrededor de 35 años. Yo siempre digo: “*¡Fíjate si hay años para no agobiarse por la carrera profesional!*”

Resuma en una frase su filosofía de vida

Me gusta mucho una viñeta de Mafalda, que, ante la frase, “*¡Es una barbaridad... dónde vamos a ir a parar!*”, la niña reflexiona: “*¿Y no será mucho más progresista preguntarse dónde vamos a seguir?*” 

SOBRE BRITISH AMERICAN TOBACCO

Fundada en 1902, BAT se ha ido fortaleciendo gracias a sus marcas líderes en el mercado, a una estrategia de éxito, a su personal con talento y a su propósito de construir “A Better Tomorrow™”. Repartida en seis continentes y 180 mercados, BAT ha evolucionado hasta convertirse en una de las principales empresas de bienes de consumo del mundo, con más de 55.000 personas en todo el mundo. Nuestras regiones son Estados Unidos de América; América y África subsahariana; Europa y África del Norte; y Asia-Pacífico y Oriente Medio. En 1990 BAT abrió su filial BAT Iberia, que gestiona las operaciones en España, Portugal, Andorra y Gibraltar. 



A VUELTAS CON LOS MERCADOS DIGITALES: DMA UPDATE

por José Rivas

socio responsable de la práctica de Derecho de la Competencia de Bird & Bird en Bruselas y España

La Comisión Europea presentó en diciembre de 2020 la propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo sobre mercados disputables y equitativos en el sector digital, también conocida como Ley de Mercados Digitales o Digital Markets Act (DMA). Desde entonces, el Parlamento Europeo y el Consejo han examinado detenidamente la propuesta. La DMA forma parte del paquete de plataformas digitales, que también incluye la Digital Services Act (DSA). En el Parlamento, la Comisión de Mercado Interior y Protección del Consumidor (IMCO) dirige las negociaciones. Andreas Schwab (PPE, Alemania) es el ponente de la DMA. Eurodiputado desde 2004, tiene una larga experiencia en el Parlamento Europeo. La propuesta de Reglamento de la DMA tiene por

objetivo garantizar “el buen funcionamiento del mercado interior mediante el fomento de una competencia efectiva en los mercados digitales y, en particular, un entorno de plataformas en línea disputable y equitativo”. Debido a su naturaleza, dicha propuesta afecta a varias prioridades de la agenda política más allá del derecho de la competencia de la Unión Europea. En total, se han presentado más de 1000 enmiendas para la DMA y más de 2000 para la DSA.

En este momento, se están debatiendo a nivel político distintos temas sensibles, como la interacción con el Reglamento General de Protección de Datos, la configuración de los dispositivos, el “nudging” de los consumidores, la publicidad dirigida, la transparencia de los algoritmos y los plazos, entre otros. Además, tras la

interrupción de Facebook a principios de octubre, que afectó a Messenger, WhatsApp e Instagram, los responsables políticos han destacado la importancia de sacar adelante la DMA.

I. DEFINICIONES Y ÁMBITO DE APLICACIÓN

La DMA define numerosas obligaciones de manera detallada, prohibiciones y sanciones en caso de incumplimiento por parte de los guardianes de acceso o “gatekeepers” (grandes plataformas online de carácter sistémico). Por consiguiente, tanto la definición como la designación de los guardianes de acceso son uno de los elementos más discutidos y complejos del Reglamento.

El artículo 2 establece las definiciones de los guardianes de acceso y de los servicios básicos de plataforma, como los servicios de intermediación en línea, los motores de búsqueda en línea, los servicios de redes sociales en línea y los servicios de plataformas para compartir vídeos, entre otros.

De acuerdo con los criterios establecidos por la Comisión en el artículo 3 (1), un proveedor de servicios de plataforma básica será designado como guardián de acceso si:

- *a) tiene una repercusión significativa en el mercado interior;*
- *b) opera un servicio básico de plataforma que sirve como puerta de acceso importante para que los usuarios*

profesionales lleguen a los usuarios finales; y

- *c) tiene una posición afianzada y duradera en sus operaciones o es previsible que alcance dicha posición en un futuro próximo.*

Además, el artículo 3 (2) establece los supuestos umbrales para ser considerado proveedor de servicios básicos de plataforma:

- *(a) el requisito que figura en el apartado 1, letra a), cuando la empresa a la que pertenece consiga un volumen de negocios anual en el EEE igual o superior a 6 500 millones EUR en los tres últimos ejercicios, o cuando la capitalización bursátil media o el valor justo de mercado equivalente de la empresa a la que pertenece ascienda como mínimo a 65 000 millones EUR en el último ejercicio, y preste un servicio básico de plataforma en al menos tres Estados miembros;*
- *(b) el requisito que figura en el apartado 1, letra b), cuando proporcione un servicio básico de plataforma que cuente con más de 45 millones de usuarios finales activos mensuales establecidos o situados en la Unión y más de 10 000 usuarios profesionales activos anuales establecidos en la Unión en el último ejercicio económico (...)*
- *(c) el requisito que figura en el apartado 1, letra c), cuando se hayan cumplido los umbrales establecidos en la letra b) en cada uno de los tres últimos ejercicios.*

Los artículos 2 y 3 desempeñan un papel crucial, ya que definen a qué empresas se aplicará el

Reglamento. A pesar de las intensas negociaciones, los eurodiputados aún no han podido llegar a un consenso sobre la definición y la designación de los guardianes de acceso.

Las posiciones siguen estando alejadas. Algunos grupos políticos son partidarios de centrarse en las principales grandes empresas BigTech para garantizar una aplicación eficaz del Reglamento. En este sentido, el ponente ha propuesto aumentar los umbrales cuantitativos del artículo 3 (2) a 10.000 y 100.000 millones de euros, respectivamente. Además, ha propuesto añadir la condición de que los guardianes de acceso sean proveedores de al menos “dos o más servicios básicos de plataforma, cada uno de los cuales tenga más de 45 millones de usuarios finales activos mensuales (...)”.

Por el contrario, otros grupos políticos quieren ir más allá de los principales proveedores y ampliar el ámbito de aplicación del Reglamento para abarcar un mayor número de proveedores de servicios más allá de los que se consideran guardianes de acceso “incuestionables”. En lugar de aumentar los umbrales, algunos diputados prefieren encontrar un enfoque diferente para ampliar el ámbito de aplicación y trabajar sobre una lista abierta de proveedores de servicios en lugar de una cerrada.

En este sentido, la Comisión adoptó un enfoque selectivo con una lista cerrada de proveedores de servicios básicos de plataforma, pero está abierta a debatir cambios. Según las opiniones expresadas por la Comisión durante una audiencia parlamentaria, la designación de los guardianes de acceso tenía



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



por objeto garantizar que sólo se designaran los “verdaderos gatekeepers” para que la designación cuantitativa no diera lugar a “falsos positivos”, independientemente de su ubicación. Si los niveles de los umbrales se redujeran excesivamente, esto podría ser contraproducente, ya que se correría el riesgo de un exceso de regulación.

2. AUTORIDADES NACIONALES COMPETENTES Y APLICACIÓN DEL DERECHO DE LA COMPETENCIA

Desde el punto de vista de la gobernanza y del derecho de la competencia, el papel de las autoridades nacionales, que en este caso son las autoridades nacionales de la competencia, es otro elemento clave que deberá ser clarificado.

La DMA será aplicable sin perjuicio de los artículos 101 y 102 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE). El artículo 1 (6)

establece explícitamente que el Reglamento se entiende “sin perjuicio de la aplicación de: normas nacionales que prohíban los acuerdos contrarios a la competencia, las decisiones de las asociaciones de empresas, las prácticas concertadas y los abusos de posición dominante; normas nacionales de competencia que prohíban otras formas de conducta unilateral en la medida en que se apliquen a empresas que no sean guardianes de acceso o equivalgan a imponer obligaciones adicionales a los guardianes de acceso (...)”. Aunque la DMA será complementaria al derecho de la competencia, algunos Estados miembros han expresado su preocupación por la interacción de la propuesta de Reglamento y el derecho de la competencia, y por su poca participación en áreas clave de la DMA.

El Parlamento Europeo está debatiendo sobre cómo definir mejor la participación de las autoridades nacionales en la aplicación de la DMA, garantizando, por un lado, que no haya fragmentación normativa y, por otro, que la Comisión siga siendo la encargada de hacer cumplir la DMA a nivel europeo. Todavía no está claro si las autoridades nacionales de la

competencia podrán imponer obligaciones adicionales a los guardianes de acceso y cómo funcionará en la práctica la cooperación con la Comisión para evitar el solapamiento de investigaciones.

3. CALENDARIO Y PRÓXIMOS PASOS

La Comisión de Mercado Interior y Protección del Consumidor ha invitado a Frances Haugen, ex empleada de Facebook, a una audiencia el 8 de noviembre sobre “Testimonios de denunciantes sobre el impacto negativo de los productos de las grandes empresas tecnológicas en los usuarios”.

El calendario de los próximos pasos sigue siendo incierto. Si las negociaciones parlamentarias siguen avanzando, la propuesta de la DMA podría votarse en la comisión de Mercado Interior y Protección del Consumidor en noviembre y el pleno del Parlamento Europeo podría hacerlo en diciembre. Sin embargo, las mencionadas votaciones podrían tener lugar varias semanas más tarde de lo inicialmente previsto, ya que todavía no se ha alcanzado ningún acuerdo político. ■



NUEVOS LÍDERES, NUEVAS HABILIDADES. LOS ABOGADOS NO SON EXCEPCIONES

por Bárbara de Eliseu

Para ser un líder, se debe tener las habilidades para ganar influencia y aumentar el impacto en toda la organización. Sepa cómo pasar de la teoría a la práctica y qué conjunto de habilidades necesita para afrontar nuevos tiempos en su bufete de abogados.

El conocimiento legal es una certeza, entonces, ¿qué otras habilidades necesitará para llevar a su equipo de abogados a un nivel completamente nuevo?

CONCIENCIA DE SÍ MISMO

Conócete a ti mismo como líder. Tienes que dejar de mirar a tu alrededor y empezar a mirarte a ti mismo. Examine su estilo de liderazgo, hábitos, habilidades y disciplinas. Conozca en qué es realmente bueno y siéntase cómodo para lidiar con lo que puede necesitar desarrollar.

Nadie podrá liderar, ser un buen ejemplo, ganar respeto y autoridad si todo lo que predica no sale por sus poros. Por eso, antes de exigir a tus abogados disciplina, cumplimiento de plazos, eficiencia, horas facturables, veracidad, comunicación eficaz con el cliente,

buena capacidad de toma de decisiones, seguridad en momentos estresantes, asegúrate de contar con todas estas cualidades.

Sea un aprendiz activo. Obtenga valiosas herramientas que puede aplicar a sus futuros desafíos de liderazgo.

INFLUENCIA

La **comunicación** persuasiva e impactante es una habilidad clave. Motivar al Directorio, socios, asociados, clientes y otros profesionales. Liderar equipos y gestionar los conflictos del equipo. Dirigir el cambio en la organización. Nada de esto será posible si no eres una persona influyente y si tu comunicación no es efectiva y emocional. El dominio del habla apasionada puede *mover montañas*.

La participación de su equipo depende en gran medida de su capacidad para **inspirar a sus abogados**, por lo tanto, a través de tus habilidades de influencia, fomenta el sentido de pertenencia para que se sientan motivados a lograr los objetivos marcados para el equipo.

GENERAR CONFIANZA

Puede que no parezca una habilidad nueva, pero es vital que confíe en su equipo de abogados, de lo contrario, no podrá responder a los enormes desafíos de liderazgo. ¿Cuántas veces terminas el día habiendo hecho absolutamente todo lo que planeaste? Supongo que, con demasiada frecuencia, te dedicas a resolver emergencias, asegurándose de que su equipo haga el trabajo dentro del tiempo y la precisión requeridos y terminas dedicando poco tiempo a tu rol de líder ... Si la confianza en su equipo no está garantizada, es posible que no tenga buenas noticias para darle: puede tener dificultades para delegar (y debería trabajar en esto) o puede que no haya podido crear el equipo adecuado y eso es vital para su supervivencia como líder. Como líder, usted desea lograr que se hagan las cosas. Céntrate en tener un equipo capaz, alineado, competente y eficaz, **empoderar a sus abogados**, dejar que tomen decisiones, sin tener que dedicar tiempo a esta microgestión. Ellos apreciarán.

ALINEACIÓN

Un liderazgo exitoso necesita tener un equipo cohesionado. En primer lugar, alinee su propósito y valores de liderazgo con los de su bufete de abogados. Una vez más, si siente una falta de coherencia, o los valores de su bufete de abogados están desactualizados o está dirigiendo el barco equivocado. Por otro lado, cuando piensa en tener un *equipo de ensueño*, necesita alinear a todos: metas, valores, mentalidad. ¿Quiénes sois como equipo? ¿Qué valores compartes? ¿A donde quieren ir todos? ¿Cuál es tu propósito común? Deben responder a estas preguntas juntos. Eso no significa que su equipo tenga que ser como usted ni que cada miembro tenga que ser como el otro. ¡La diversidad empodera a los equipos! Así te rodearás de abogados con diferentes habilidades y aptitudes, diferentes formas de pensar para que sus aportes constituyan un valor añadido para el equipo. Es lo que todos comparten y su propósito común lo que los llevará a través del tiempo y los desafíos. Asegúrate de esta alineación y gestiona desde allí, con ellos, a través de ellos.

COLABORACIÓN

Necesita sacar lo mejor de cada abogado de su equipo. Consiga de forma eficaz la ayuda de colegas y mentores para lograr los objetivos de liderazgo. Los mejores líderes no tienen miedo de pedir ayuda, así que pida a sus abogados que participen y colaboren. Deje de tratar a sus compañeros como una amenaza y establezca relaciones con ellos. Juntos pueden proporcionar una amplia información sobre los desafíos de su negocio. También **amplíe su red** conectando y trabajando con personas que no pertenecen a su bufete de abogados,

profesionales de diversos orígenes, industrias e (incluso) países.

ADAPTABILIDAD

Inevitablemente, poder comprender mejor y navegar dentro de la profesión legal cambiante y esta nueva Era. Estar abierto a nuevas ideas y cambios. **Ser resiliente**, capaz de soportar contratiempos, persistir, resistir en una profesión difícil y desafiante, y también capaz de construir equipos resilientes que superen y se recuperen de las adversidades. **Sea creativo** e inspira a tu equipo a la creatividad. Donde otros puedan ver obstáculos, su equipo debe poder ver oportunidades.

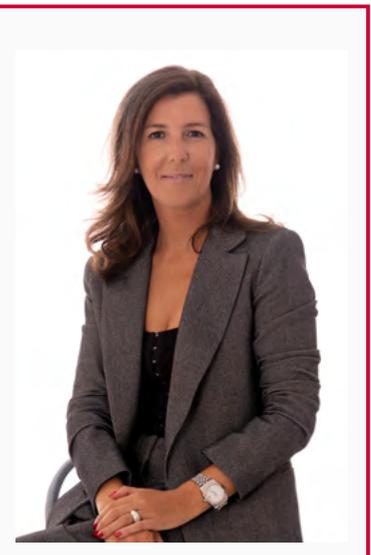
INTELIGENCIA EMOCIONAL Y EMPATÍA

¿Conoce el papel de las emociones en su juicio y toma de decisiones? La inteligencia emocional no es más que la capacidad de reconocer y comprender tus emociones y las de los demás y, a partir de ahí, gestionar tus comportamientos y relaciones. ¿Como puedes hacer eso? Necesita trabajar en sus habilidades personales y sociales:

autoconciencia, autocontrol, motivación, empatía y habilidades sociales. La empatía, por ejemplo, como la capacidad de ponerse en el lugar de los demás, se utilizará para demostrarle a su equipo de abogados que realmente se preocupa y se relaciona con ellos, escucha sus preocupaciones y comprende sus necesidades. Si busca en la internet, encontrará fácilmente investigaciones que revelan que la empatía es **la habilidad más importante que deben poseer los nuevos líderes**. Aunque es una habilidad exigente, la buena noticia es que se puede trabajar y desarrollar. Al usar este conjunto de habilidades, evitará los errores comunes en los que caen muchos líderes y construirá una carrera exitosa e impactante. No importa lo estresado que se sienta, su capacidad de logro es innegable. Use los mismos talentos e inteligencia que lo trajeron aquí para desarrollar el conjunto de habilidades que lo harán tener éxito asumiendo la responsabilidad de su propio crecimiento. **El desarrollo del liderazgo no es un evento, es un proceso de aprendizaje.** 📖

SOBRE BÁRBARA DE ELISEU

Máster en Derecho Laboral por la Facultad de Derecho de la Universidad Católica de Portugal, con más de 15 años de experiencia como Abogada ejercida en el contexto de despachos de Abogados (en Portugal) y en un contexto empresarial (en Dubai). Actualmente, es Coach Certificado miembro de la Federación Internacional de Coaching (ICF) y desarrolla sus actividades de coaching profesional y formación, exclusivamente, con Abogados y despachos de Abogados. 📖





ALFONSO MERLOS:

“CREO QUE LA
RECUPERACIÓN
**NO HAY QUE
ANUNCIARLA
SINO HACERLA**”

El experto en Comunicación Legal, Alfonso Merlos, habla con Iberian Lawyer acerca de “Justicia y Comunicación” y sobre sus actuales proyectos profesionales.

por desiré vidal

A estas alturas de la historia, decir que la comunicación puede corromperse o ser manipulada resulta una verdad de perogrullo. Como experto en Comunicación y sector Legal, ¿cree que esta manipulación o condicionamiento puede llegar a afectar a importantes procesos judiciales? De ser así, este hecho ¿estaría relacionado con lo que Javier Cremades, abogado amigo suyo, denomina el falseamiento del Estado de Derecho? A este respecto, ¿le viene algún ejemplo de actualidad de esto que estamos hablando?

En modo alguno creo que las campañas de desinformación puedan condicionar, torcer o romper las decisiones de los profesionales que sirven a la Administración de Justicia y al propio Estado de Derecho. Sería inquietante y peligroso. Cuestión distinta es que haya investigaciones sobre hechos nuevos o enfoques no considerados en un procedimiento que, naciendo en paralelo al trabajo y la

función desempeñada por jueces y fiscales, puedan hacerles reconsiderar aspectos del objeto sobre el que se estén pronunciando. Y en absoluto me parece mal signo. Al contrario: no olvide usted que es una misión primordial de la prensa, también en clave de indagación, el control de los poderes del Estado, y esto incluye, siempre desde el respeto y la verdad, naturalmente al judicial. Sobre la segunda parte, estoy

“EN MODO ALGUNO CREO QUE LAS CAMPAÑAS DE DESINFORMACIÓN PUEDAN CONDICIONAR, TORCER O ROMPER LAS DECISIONES DE LOS PROFESIONALES QUE SIRVEN A LA ADMINISTRACIÓN DE JUSTICIA Y AL PROPIO ESTADO DE DERECHO. SERÍA INQUIETANTE Y PELIGROSO”

pensando, recientemente, en la ola de investigaciones, incluidas judiciales, impulsadas contra políticos por presuntos falseamientos de sus másters u otro tipo de estudios. Se generó la impresión de que esas instrucciones funcionaban a golpe de titular periodístico o de tertulia televisiva y, pasados los meses, todo queda para la opinión pública en el olvido. Y ese camino, cegado, es una imagen, como mínimo, desconcertante.

Profesionalmente, aparte de la faceta mediática, siempre ha estado a caballo de la comunicación institucional y la corporativa/privada, principalmente, en sectores como el legal o el financiero, entre otros. ¿Cuáles son los puntos en común que encuentra entre ambas esferas? ¿Y las principales diferencias? ¿Cuál de las dos le ha reportado mayores satisfacciones?

Soy un apasionado de la buena comunicación, y la considero una herramienta en todos los planos (estratégico, táctico y operativo) para generar ‘negocio’ a una corporación. El de una entidad privada pasa ineludiblemente por la cuenta de resultados. Pero en una institución pública o incluso en una asociación está en primer plano la contribución con otro tipo de valor. Siempre he disfrutado, en ambos casos, de las dos áreas, la del Derecho y la empresarial, tan ricas en tantos planos. La primera exige de un formidable y constante estudio, de mucha técnica y de método y perseverancia. La segunda pone en primer plano otra clase de *soft skills* para hacer prosperar los proyectos y dar satisfacción a los intereses de los clientes.



SOBRE ALFONSO MERLOS



© Eduardo Babadán

Es presidente del Grupo El Mundo Financiero y la consultora Trocadero Comunicación. Doctor en Derecho Internacional Público y en Relaciones Internacionales, licenciado en Ciencias de la Información, y diplomado en Seguridad y Defensa, siempre por la Universidad Complutense de Madrid, ha sido presidente del Grupo Estrella Digital, presentador y director de La Mañana del Fin de Semana en la Cadena Cope, director y presentador de los programas De Hoy a Mañana y Al Día en

13TV y colaborador de los programas de análisis de actualidad de las principales cadenas de televisión. Ha publicado miles de artículos como columnista en La Gaceta, El Semanal Digital o La Razón.

Merlos ha sido profesor en la Universidad Nebrija, Universidad Complutense de Madrid, SEK, Instituto de Empresa, Universidad Francisco de Vitoria y colaborador del Centro Superior de Estudios de la Defensa Nacional. Es autor de una decena de libros sobre política nacional e internacional, seguridad y defensa, y comunicación, y de decenas de capítulos de libros. Es Antena de Plata de la Federación de Asociaciones de Radio y Televisión, Premio Mariano José Larra de Periodismo de la Asociación de la Prensa de Madrid, Premio Nacional de Defensa, Premio Ejército y Premio de la Asociación Europea de Tecnología e Innovación. Tiene, entre otras condecoraciones, el Gran Collar de la Asociación de Victimología y Justicia, la Medalla de Honor de la Asociación de Municipalidades de Perú y la Medalla al Mérito en el Trabajo de la Asociación Europea de Economía y Competitividad. 

“(LAS REDES SOCIALES) SIGNIFICAN LA MAYOR REVOLUCIÓN EN EL MUNDO DE LA COMUNICACIÓN, DESDE LA DEMOCRATIZACIÓN DE INTERNET. SUS FUNCIONES Y HASTA BONDADES SON INNUMERABLES. PERO SUS DESAFÍOS TIENEN QUE VER CON SU LADO MÁS OSCURO”

En septiembre de 2020 fue nombrado presidente del grupo Estrella Digital, servicios de consultoría de empresas, y actualmente lo es del Mundo Financiero. ¿Cómo ha sido el último periodo para usted profesionalmente hablando? ¿Qué otros proyectos le ocupan en la actualidad?

Siempre entendí, desde hace más de veinte años, que mi vida en el campo de la comunicación debía pasar por los medios y, en paralelo, por la empresa; para desarrollarla en todo su potencial y en mi entera vocación. El primer plano explica mi paso por las televisiones, las emisoras de radio y los periódicos, y por grupos como El Mundo Financiero. En el segundo, siempre ha habido un espacio obligatorio de reserva, de discreción y de confidencialidad, que son las reglas que hacen ahí posibles los mejores resultados. Y eso nunca va a cambiar.

Entre sus clientes, hay importantes despachos de abogados de distintos perfiles. En su opinión, ¿cómo ha superado (o lo está haciendo) el sector Legal el episodio de la pandemia? ¿Podemos hablar ya de recuperación?

Hay una situación paradójica. De un

“SIEMPRE HE DISFRUTADO (DEL EJERCICIO DE LA COMUNICACIÓN), EN AMBAS ÁREAS, LA DEL DERECHO (O INSTITUCIONAL) Y LA EMPRESARIAL, TAN RICAS EN TANTOS PLANOS. LA PRIMERA EXIGE DE UN FORMIDABLE Y CONSTANTE ESTUDIO, DE MUCHA TÉCNICA Y DE MÉTODO Y PERSEVERANCIA. LA SEGUNDA PONE EN PRIMER PLANO OTRA CLASE DE SOFT SKILLS PARA HACER PROSPERAR LOS PROYECTOS Y DAR SATISFACCIÓN A LOS INTERESES DE LOS CLIENTES”

lado, viene una crecida considerable en el campo concursal y de la segunda oportunidad, por citar un par de ejemplos. Igualmente, de todas aquellas ramas que cubre el Derecho y que afectan a grandes inversiones, incluidas en el sector inmobiliario. Pero siempre hay que mirar a las medianas y pequeñas firmas. Es inevitable y es humano. Y aquí se da una contradicción a resolver entre el aumento de casos que llegan a los despachos, dada la etapa de conflictividad que vivimos, y la dificultad económica para clientes de clases medias o menos favorecidas para afrontar sus pagos. Creo que la recuperación no hay que anunciarla sino hacerla. Se está en el camino, y ese camino es ajeno a la política, que en todo caso está resultando un lastre.

La realidad financiera está cada vez más ligada a la información Legal o, al menos, eso creemos desde Iberian Lawyer. ¿Cuál es su opinión?

Sin ningún género de dudas. El Derecho afecta a nuestra vida entera, incluso antes de nuestro propio nacimiento. Mi sensación, con claridad, es que la propia sociedad percibe que hay actividades y operaciones empresariales, no digamos financieras, que es imposible entenderlas sin alcanzar a comprender el marco normativo en

el que se proyectan y culminan. Y, de la misma manera, se extiende y populariza la idea, y es bueno, de que hay conflictos entre actores y firmas de primerísimo nivel, que están todo el día en los papeles, y que es imposible interpretar si no es desde una perspectiva jurídica y legal.

Tiene una cuenta oficial en Instagram con cerca de 36 mil seguidores y otra en Twitter con más de 58 mil followers. Además mantiene actualizado su perfil de LinkedIn y Facebook. ¿Qué opina de la función de las redes sociales hoy en día?

Significan la mayor revolución en el mundo de la comunicación, desde la democratización de Internet. Sus funciones y hasta bondades son innumerables. Pero sus desafíos tienen que ver con su lado más oscuro. Desde el punto de vista empresarial, por estar dándole la puntilla a los medios de comunicación tradicionales en la crisis que arrastran. Desde el social, por las posiciones radicales y fanáticas, y los climas de difusión de odio, sectarismo y destrucción que alientan. Desde el político, por el riesgo que la desinformación tiene como elemento para adular, corromper y hasta socavar los cimientos de la democracia que es, en esencia, un régimen de

opinión que no se entiende sin el derecho a la información veraz. Y tengo el pleno convencimiento de algo que ya se atisba: en entornos profesionales exigentes y exclusivos, las redes sociales tienen fecha de caducidad, tienen los días contados.

Televisión, Premio Mariano José Larra de Periodismo de la Asociación de la Prensa de Madrid, Premio Nacional de Defensa, Premio Ejército y Premio de la Asociación Europea de Tecnología e Innovación. Tiene, entre otras condecoraciones, el Gran Collar de la Asociación de Victimología y Justicia, la Medalla de Honor de la Asociación de Municipalidades de Perú y la Medalla al Mérito en el Trabajo de la Asociación Europea de Economía y Competitividad. 

SOBRE EL MUNDO FINANCIERO

El Mundo Financiero es un grupo de comunicación cuyo buque insignia es el periódico de economía y finanzas fundado en 1946 por José Luis Barceló Fernández de la Mora. Está especializado, como medio de comunicación y como agencia de noticias y corporativa, en la información de economía y finanzas, pyme's, mercados, globalización, posiciones de empresas, compraventas y absorciones, capital, Cámaras de Comercio, inversión, industria y tecnología, directivos y fichajes, banca y seguros. Presta servicios de comunicación estratégica y corporativa a instituciones, compañías privadas y ejecutivos vips. 



CÓMO SON LOS PROFESIONALES DE **MARKETING** Y **COMUNICACIÓN** QUE BUSCAN LOS DESPACHOS

by sara santos, CEO & founder of Venize Comunicación

Hasta hace unos años, los despachos buscaban profesionales que dieran soporte a las distintas áreas de práctica en la elaboración de propuestas y presentaciones, relación con los medios de comunicación, *rankings* y organización de eventos, entre otros.

Sin embargo, en poco tiempo la profesión ha evolucionado de manera llamativa y ahora los bufetes dan más valor y exigen mucho más a los expertos de marketing en términos de desarrollo de negocio y estrategia. La razón es sencilla, se trata de un sector muy competitivo y los abogados se han dado cuenta de que poco o nada se consigue sin una hoja de ruta clara, unos objetivos bien definidos y un equipo detrás que les ayude a conseguirlos.

UNA MAYOR ESPECIALIZACIÓN

Estos departamentos están enfocados en cubrir tres aspectos: **comunicación, marketing y desarrollo de negocio**, siendo esta última pata la que ha ido ganando terreno a las otras dos en los últimos años. Para entender de primera mano cómo ha sido esta evolución, hemos hablado con varios profesionales del sector, con quienes analizamos qué es lo que demandan los bufetes de estos especialistas, y cómo se ha profesionalizado esta figura dentro de los despachos.

SOBRE VENIZE COMUNICACIÓN

Consultora de Comunicación, Desarrollo de Negocio y Marketing Jurídico. El equipo de Venize está formado por abogados, expertos en medios de comunicación, directorios legales, y gestión del departamento de marketing en despachos de abogados de referencia. 

“En nuestro caso, poco a poco la comunicación y el “marketing puro” (propuestas, rankings, etc) que antes ocupaban prácticamente el 100% de nuestro tiempo, van perdiendo peso frente a otras tareas relacionadas con el desarrollo de negocio. Conforme ha ido creciendo el equipo, las tareas administrativas se han designado a los profesionales más juniors, liberando así a los que tienen experiencia para que realicen las labores de mayor valor añadido en el campo del BD”, señala M.V, director del departamento de Marketing de un despacho internacional.

Mientras que antes este rol era percibido como una posición de soporte y ejecutiva, ahora estos profesionales desempeñan un papel más sofisticado y estratégico. *“Trato de tener una relación cercana con todos los socios de la firma, escuchar activamente y conocer qué están haciendo los abogados con sus diferentes clientes, qué prioridades tiene el área, y qué novedades legislativas se están produciendo en su materia”, afirma C.C, directora de Comunicación y Marketing de un despacho multidisciplinar nacional.*

¿CUÁLES SON LAS SKILLS MÁS DEMANDAS?

Este desarrollo de la profesión está íntimamente ligado al avance de las “soft skills” que los especialistas en marketing jurídico deberían tener.

“Los socios valoran el conocimiento profundo del negocio del despacho, el mercado, la comprensión de las necesidades de los clientes y el apoyo directo en la captación de clientes / asuntos”, añade M.V.

Este sector tan tradicional, en el que el marketing y la comunicación son materias que no se han inculcado desde las aulas a los abogados, en ocasiones dificulta la interlocución entre estos y los propios departamentos de marketing de la firma. Por ello, cualidades como *“la perseverancia, la paciencia, y entender a los abogados”,* tal y como destaca C.C, son primordiales.

“Lo que más valoro es la Iniciativa. También que sepan encontrar el equilibrio entre comunicar las novedades y la discreción que requiere muchas veces esta profesión” apunta D.G, socio director de un despacho boutique.

La capacidad de análisis, la creatividad, y la seguridad en uno mismo, son otras aptitudes altamente valoradas. Un aspecto en el que han incidido varios de los entrevistados, y que facilita notablemente el trabajo, es la necesidad de contar con la confianza de los abogados. Esto no es fácil, pero cuando se logra, pone en valor la importancia del papel que desempeñan estos expertos en marketing jurídico.

“Para mi lo más importante es el mix entre expertise, networking y timing. Tener el networking suficiente para llegar a los distintos grupos de interés; que sea task oriented, esté encima de los abogados y entienda este sector tan particular. El expertise en la materia es fundamental. Finalmente, que sepa como encajar las diferentes tareas asignadas y sus timings”, dice R.T, director general de otro despacho nacional.

¿Qué hay de la formación? ¿necesitamos contar con una licenciatura en Marketing o Comunicación? *“Disponer de esta formación es deseable, pero alguien con conocimientos en Derecho también representa un plus importante”,* afirma P.A, Marketing manager de un despacho internacional.

UN TÁNDEM OBLIGATORIO

Una cosa está clara, tengas el tamaño que tengas, necesitas a un profesional o a un equipo de marketing jurídico que te ayude a lograr tus objetivos estratégicos. Gracias a su visión interna y externa del despacho te aportarán un *input* privilegiado sobre la situación de las distintas áreas de tu firma, sobre tus clientes y los distintos sectores de actividad, sobre de tus competidores. En definitiva, de tu entorno.

Son ellos quienes te ayudarán a hacer más atractivos tus servicios y tu despacho, a encontrar los mejores canales y herramientas para venderte y a llegar a tu público objetivo. Contar con un buen profesional de marketing jurídico, ya no es recomendable, es obligatorio. 



MADRID ACOGE **EL 65^o** **CONGRESO DE LA UIA**

La ceremonia de apertura se celebró el 28 de octubre en los Teatros del Canal reuniendo a cientos de asistentes de todo el mundo



El congreso de la UIA se ha celebrado estos días en Madrid bajo la Presidencia de Honor de Su Majestad el Rey **Felipe VI**. A lo largo de tres días se celebraron 45 mesas redondas, en las que participaron alrededor de 200 ponentes representantes del mundo jurídico y empresarial, para debatir sobre temas tan relevantes como la imparcialidad del poder judicial, el valor del secreto profesional o la defensa del Estado de Derecho, entre otros.

El acto de inauguración, conducido por **Jerome Roth**, socio de Munger, Tolles & Olson LLP y presidente saliente de la UIA, contó con la presencia de **Matilde García-Duarte**, coordinadora general de la Alcaldía del Ayuntamiento de Madrid, **Yolanda Ibarrola de la Fuente**, viceconsejera de Justicia de la Comunidad de Madrid, **José María Alonso** presidente del Colegio de Abogados de Madrid y presidente del congreso de la UIA, **Celso Rodríguez Padrón**, presidente del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, **Jorge Martí Moreno**, actual presidente de la UIA, Urquiola De Palacio, vicepresidenta de la UIA, y **Daniel Calleja Crespo**, director general del Servicio Jurídico de la Comisión Europea.

La ceremonia incluyó el premio UIA/ LexisNexis LegalTEch Inspiration Award que se concedió al abogado **Thomas Seeber** por su plataforma Realest8 y concluyó con una sorprendente actuación ofrecida por el grupo de canto a capela Bvocal.

La Union Internationale des Avocats (UIA) es una organización global y multicultural de la profesión jurídica, creada en 1927 y que cuenta con miembros en 110 países. Proporciona desarrollo profesional, aprendizaje, promueve el estado de derecho, defiende la independencia y la libertad de los abogados en todo el mundo, y hace hincapié en la amistad, el compañerismo y la creación de redes entre los miembros.

Iberian Lawyer ha sido media partner de esta edición del Congreso de la UIA. 



JORGE MARTÍ MORENO, PRESIDENTE SALIENTE DE LA UIA





EL SECRETO PROFESIONAL DE LOS ABOGADOS IN-HOUSE: UN FACILITADOR ESENCIAL DEL COMPLIANCE Y LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

por javier ramírez iglesias,

miembro del Board of Directors & chair of Advocacy de ACC Europe

La existencia de secreto profesional o “*legal professional privilege*” (LPP) para los abogados *in-house* ha sido un tema controvertido durante años en España. Si bien ya existía un argumento legal contundente de que el LPP ya era aplicable no solo a los abogados externos sino también a los abogados *in-house* en virtud del antiguo Estatuto General de la Abogacía Española (aprobado por el Real Decreto 658/2001) y el artículo 542.3 de la Ley Orgánica del Poder Judicial (LOPJ), los reguladores han venido cuestionando dicha protección en varias materias legales, creando una situación de inseguridad jurídica. Y ello, aunque el TJUE indicó en su famosa sentencia del caso

AKZO en 2010 que su decisión se limitaba a las investigaciones por infracciones de competencia llevadas a cabo por la Comisión Europea al amparo del Reglamento 1/2003.

El informe adoptado por el Consejo General del Poder Judicial (CGPJ) el 26 de septiembre de 2019 al abordar el anteproyecto de ley de transposición de la Directiva DAC 6 al derecho español, supuso una reacción contundente frente a esta controversia al afirmar que “*El artículo 542.3 LOPJ extiende el derecho-deber de secreto profesional a todo Abogado cualquiera que se(a) la modalidad de su actuación profesional, por lo que alcanza*

a todas las formas de ejercicio profesional, como el ejercicio individual, el ejercicio en régimen laboral, el ejercicio colectivo o en régimen de colaboración multiprofesional. En particular, es indudable que nuestro ordenamiento jurídico reconoce el secreto profesional a los denominados abogados internos o in house, que deberá, por tanto, ser respetado en el marco de la transposición de la DAC 6”. Sin embargo, incluso una declaración tan clara resultó insuficiente para resolver la controversia.

El nuevo Estatuto General de la Abogacía Española (EGAE) – aprobado por el Real Decreto 135/2021 y en vigor desde el 1

de julio del 2021 – está llamado a disipar cualquier duda legal que pudiera seguir existiendo sobre este asunto controvertido, al establecer de forma explícita en su artículo 39 que el secreto profesional, la independencia y la libertad de los abogados y abogadas que practican la profesión legal en régimen de relación laboral común deben ser respetadas.

Este desarrollo crucial para la profesión legal *in-house* se prevé que juegue un papel clave para impulsar el *compliance* y aumentar la competitividad de las empresas.

Por un lado, el LPP juega un papel fundamental en el fomento de una cultura de *compliance* dentro de las empresas que están sujetas a estrictos requisitos de cumplimiento que cada año se han vuelto más sofisticados. Si las empresas pueden acceder fácilmente al asesoramiento legal confidencial, es más probable que las mismas puedan actuar sin demora y prevengan posibles infracciones legales. Además, la mayor relevancia del papel de los abogados *in-house* dentro de una empresa, en cierta medida, va en paralelo con el interés y compromiso de la empresa por garantizar el cumplimiento de un marco regulatorio cada vez más complejo y dinámico que asigna a las empresas la responsabilidad de realizar una autoevaluación de su cumplimiento en múltiples y diversos ámbitos legales.

En este contexto, es fundamental que las empresas puedan decidir cómo llevar a cabo dicho ejercicio preventivo y proactivo de responsabilidad con libertad de involucrar recursos legales internos y/o externos para lograr que sus planes de cumplimiento preventivo sean reales y efectivos.



Independientemente de la preferencia del cliente por apoyarse - en función de las particularidades de la situación - en profesionales legales internos o externos, o probablemente en una combinación de éstos, para fomentar una cultura corporativa de *compliance* es crucial la creación de un entorno operativo donde se facilitan las conversaciones libres, honestas y en confianza entre los directivos de la empresa y los abogados internos, y donde los directivos pueden buscar fácilmente asesoramiento legal confidencial de abogados que pueden ser no solo expertos en la materia legal, sino que también tienen un conocimiento profundo sobre la organización de la empresa, su actividad empresarial y el sector en que opera.

Es más, a fin de facilitar que la cultura de cumplimiento se convierte en una parte intrínseca de las políticas de gestión de la compañía, es importante que los abogados *in-house* puedan

“tomar asiento en la mesa” y participar - en su condición de abogado - en las discusiones con la dirección de la empresa sobre las estrategias empresariales antes de que se implementen, de modo que puedan integrar su asesoramiento legal a fin de identificar y prevenir riesgos legales, lo que es preferible a la mera detección de violaciones una vez ocurridas.

Por el contrario, limitar la protección de la confidencialidad sólo a las comunicaciones legales con abogados externos puede tener un efecto perjudicial en los esfuerzos corporativos de cumplimiento preventivo. Esta conclusión no resulta del tópico de que los abogados externos se ocupan principalmente de resolver un problema legal después de que haya ocurrido, mientras que el papel principal del abogado interno es habitualmente preventivo, sino, lo que es más importante, porque sin un asesoramiento legal confidencial accesible, es menos

The Latin American Lawyer



THE DIGITAL AND FREE MAGAZINE

DEDICATED TO THE LATIN AMERICAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for The Latin American Lawyer or IBL Library on



SOBRE JAVIER RAMÍREZ IGLESIAS

Javier Ramírez Iglesias es miembro del Consejo de Administración y presidente de Abogacía de ACC Europe. Es vicepresidente y consejero general asociado de HP Inc., donde dirige su grupo de Litigios e Investigaciones Gubernamentales para todas las jurisdicciones del mundo, fuera de los Estados Unidos. Javier es profesor asociado de IE Law School, donde también coordina como director académico el programa de formación ejecutiva “Digital Law & Contracting” desde 2002. Es miembro del Colegio de Abogados de Madrid desde 1992. 

probable que las empresas descubran más fácilmente violaciones legales potenciales o reales y reaccionen rápidamente para garantizar el cumplimiento.

Este argumento es particularmente aplicable a las investigaciones internas resultantes de informaciones obtenidas a través de los canales de denuncia interna (*whistleblowing*) establecidos en la empresa. Tener que contratar e instruir a un despacho de abogados externos para que investigue todas y cada una de las informaciones dadas por dichos denunciantes, de modo que se garantice el secreto profesional, no solo es una solución poco práctica, sino que no es realista. En el contexto de las investigaciones internas, proteger el LPP de los abogados internos permite reaccionar rápidamente e investigar de manera más efectiva las actuaciones incorrectas denunciadas, dado que los recursos legales *in-house* ya están a bordo y pueden asignarse de inmediato para investigar la denuncia y de forma rápida prestar asesoramiento legal, y los empleados pueden discutir libremente los hechos investigados sin temor a que se divulgue información sensible de manera involuntaria. En

definitiva, sin perjuicio de la posibilidad de contratar en paralelo a abogados externos que trabajen mano a mano con los abogados *in-house* para llevar a cabo la investigación, se logra una mayor eficiencia pudiendo asignar abogados internos desde el minuto cero.

La falta de reconocimiento de LPP al abogado *in-house* tiene un efecto letargo sobre los esfuerzos de *compliance* corporativo preventivo, porque la dirección y los empleados de la empresa pueden tratar de evitar revelar información sensible a los abogados internos. Nos preguntamos cuántos empleados buscan información legal a través de Google, y obtienen consejo legal incorrecto solo porque les preocupa discutir el tema abiertamente con sus abogados internos, por temor a que esa conversación pueda conocerse externamente. Es probable que el resultado de no proteger la confidencialidad de las comunicaciones legales internas sea que no tengan lugar las conversaciones francas y completas que deberían existir entre la dirección de la empresa y los abogados *in-house*.

El mundo empresarial actual se ve significativamente afectado por la globalización, donde

las empresas operan a escala global. Como es predecible, esto resulta en una evolución en la forma en que las empresas buscan asesoramiento legal de sus departamentos jurídicos para sus actividades empresariales globales. Esto es una realidad no solo para los grandes grupos de empresas multinacionales, sino también para cualquier empresa que compita en un mercado global, por lo que la prestación de servicios legales internos amplía su horizonte para convertirse en transfronterizo, internacional o incluso global, y por tanto, donde ahora se requiere que una parte importante de los abogados *in-house* brinden asistencia legal, no solo a la entidad local con quien tienen una relación laboral, sino también al grupo de empresas que operan en una zona geográfica que incluye múltiples países o, incluso, a nivel global.

Desde ACC Europa confiamos en que el reconocimiento explícito del secreto profesional en el marco del nuevo EGAE a los abogados *in-house* colegiados - que se materializó gracias al continuo apoyo brindado por el CGAE (Consejo General de la Abogacía Española) y el Decano del Ilustre Colegio de Abogados Madrid - no solo dará como resultado una cultura corporativa de *compliance* más sólida y una mayor competitividad para las empresas establecidas en España, sino que ayudará a la promoción del mercado legal español en su conjunto y facilitará que la práctica global de los abogados *in-house* colegiados en España sea más prominente. 



CONSTRUYENDO IGUALDAD EN EL SECTOR LEGAL

por María Lloset de Nardiz

En los últimos años, han proliferado las iniciativas para promover la presencia de mujeres en puestos de responsabilidad y el sector jurídico no es una excepción. Aunque más del 50% de los estudiantes de Derecho son mujeres, el número de mujeres empieza a descender a la hora de incorporarse a los colegios de abogados. Y esa tendencia se va agudizando según nos vamos acercando a los puestos de responsabilidad en cualquiera de las áreas del derecho. En los despachos, sólo un 19% de las socias son mujeres. En el poder judicial, desde 1998 ingresan más del 50% de mujeres en la carrera judicial, y sólo representan el 21% en los altos cargos de gobierno. En los colegios de abogados, las mujeres representan un 37%

en los órganos de gobierno. Entre los líderes de los grandes despachos, las mujeres son las grandes ausentes. Probablemente la publicación en un reconocido medio del sector Legal sobre los abogados asesores en las principales operaciones de M&A de 2020 con 30 abogados estrella, tuvo un alto impacto en el sector. No aparecía ninguna mujer y eso provocó una reacción. Todos estos números, demuestran que el movimiento por la igualdad de género, también en el sector jurídico está en proceso. Está lejos de estar aquí. Sin lugar a dudas, en los últimos 5 años han existido muchas iniciativas con la finalidad de visibilizar el talento femenino a todos los niveles. Varias asociaciones lo

han venido promoviendo. Así por la asociación Eje&Con, una asociación enfocada en Ejecutivas y Consejeras, ha lanzado un Código de Buenas Prácticas para promover la igualdad que después de la controvertida publicación de Expansión, se dirigió a despachos. Más dirigido al sector jurídico e integrada por juristas comprometidas con este movimiento y con la voluntad de aportar nuestro grano de arena, desde la asociación de Women in a Legal World hemos querido contribuir a promoverla. Precisamente la igualdad de género en nuestro sector (con una visión 360 en instituciones, despachos, empresas, comunicación, etc.), es lo que nos ha movido a generar toda una serie de iniciativas para impulsar la igualdad.

En muchas declaraciones en medios, las empresas “se han quejado” de no “conocer” a mujeres que puedan acceder a puestos de responsabilidad. De manera, que en hemos decidido promover la identificación de áreas de *expertise* con la finalidad de poder visibilizar el talento femenino. Lo que no se conoce, no existe. Por eso es esencial contribuir a visibilizar el conocimiento dentro de esta comunidad jurídica, visibilizando expertas en distintos temas. Sin lugar a dudas, una parte esencial del movimiento por la igualdad está en la educación. En la educación vista desde varios puntos de vista. En efecto, es clave que las jóvenes tengan mujeres referentes con distintos modelos de éxito y que podamos preservar la riqueza de la visión femenina. Históricamente, el modelo de éxito era el masculino y algunas generaciones que nos han precedido tenían solamente este modelo. Necesitamos ver mujeres en puestos de responsabilidad, liderando y compartiendo experiencias para aprender unas de otras y elegir/construir nuestro modelo. Esto permitirá también a los hombres explorar nuevos modelos también para ellos. En este aspecto hemos trabajado de abajo arriba, poniéndonos a disposición de jóvenes que se preparan para acceder al mercado laboral o que están en sus primeros años, en un exitoso programa de mentoring con la voluntad de construir una escalera de acompañamiento a las que están llegando. Y también de arriba abajo, construyendo conciencia y compromiso en las organizaciones para trabajar el tema de las mujeres en consejos. Mucho se ha hablado del rol de la mujer en los consejos que, con

frecuencia, queda reducido al de secretaria no consejera. Desde la asociación, hemos publicado informes poniendo el acento en lo que pueden aportar las mujeres, también las juristas, a los Consejos de Administración. Por supuesto, los hombres son parte de este proyecto. Están representados a través de los 26 embajadores de la igualdad que nombramos para ayudarnos a llevar este espíritu a todas las instituciones de las que forman parte. Celebrar la igualdad es también parte de nuestra idiosincrasia y por ello, desde

que nacimos, todos los años celebramos los premios WLW para premiar a mujeres que, de alguna manera, han tenido un impacto en la igualdad en el sector jurídico. Tres años dedicados a buscar iniciativas que promuevan la igualdad en el sector, creyendo que podemos contribuir a este movimiento por la igualdad, cada una desde el sitio en el que estamos, poniendo a disposición de todas, lo que cada una tiene, compartiendo, visibilizando a otras y comprometidas con que acelerar que esto se haga realidad. 

SOBRE MARÍA LLOSENT DE NÁRDIZ



Directiva con 20 años de experiencia en distintos sectores (farma, gran consumo e industrial) y en distintas funciones (Jurídica, Compliance, Personas) con un fuerte componente de operaciones, tecnología y marketing. MBA por el IE, AMP por ESADE y Phd por el Instituto de Estudios Norteamericanos Benjamin Franklin de la UAH.

Certificada como coach individual, y de equipos y máster en desarrollo organizacional, es una gran convencida de que la clave en las empresas pasa por la gestión de las personas y de las emociones de las mismas. Muy interesada en las dinámicas sistémicas en las organizaciones, tiene un liderazgo orientado a conseguir la seguridad psicológica en las organizaciones necesaria para que las personas puedan trabajar y cuidar de ellas. Divertirse en el trabajo es clave para sacar lo mejor de cada uno. Está especializada en la gestión de crisis desde distintos ámbitos. 



LAS OFICINAS Y AGENCIAS ANTICORRUPCIÓN COMO CANALES EXTERNOS DE DENUNCIA

by jaime far

La corrupción prospera cuando los participantes en los actos corruptos creen que pueden controlar el silencio de las personas que los rodean, un silencio que a menudo se ve reforzado por: la falta de transparencia, un acceso limitado del público a la información y una supervisión pública deficiente. Por el contrario, la posibilidad de una denuncia tiene un efecto enormemente preventivo, pues quienes se plantean cometer irregularidades se "sienten vigilados", y perciben que en cualquier momento se puede elevar a los responsables superiores o a las autoridades competentes, la existencia de las mismas.

Las personas que trabajan para una organización pública o privada o están en contacto con ella en el contexto de sus actividades laborales son a menudo las primeras en tener conocimiento de las irregularidades que en ellas se cometen. Al denunciar violaciones de la ley estas personas actúan como denunciadores y, por lo tanto, desempeñan un papel clave en el descubrimiento y la prevención de delitos y la protección del bienestar de la sociedad. Sin embargo, los denunciadores potenciales a menudo renuncian a informar por temor a represalias. De ahí la importancia de proteger a quienes divulgan información sobre irregularidades en la esfera pública, porque la denuncia "se facilita" si se hace en condiciones de seguridad.

En este contexto, dar una protección equilibrada y eficaz a los denunciadores se ha convertido en una preocupación creciente en el seno de la Unión Europea, motivo por el que el 26 de noviembre de 2019 se aprobó la Directiva (UE) 2019/1937, del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a la protección de las personas que denuncien infracciones del Derecho de la Unión (Directiva *Whistleblowing*), en la que se establece la obligatoria creación de canales de denuncia internos y externos, junto con la protección de quienes denuncian asuntos que son de interés público. Los canales de denuncia internos serán obligatorios en las administraciones públicas y el sector público vinculado a ellas, cuando se trate de municipios de más de 10.000 habitantes (en España hay 759 municipios que cumplen este requisito) o se trate de entidades con 50 o más trabajadores.

Pero la gestión profesional de las denuncias, la adopción de medidas apropiadas para hacer frente a las irregularidades y la reducción de riesgos para el denunciante, son elementos fundamentales para fomentar la confianza en las denuncias. En este sentido, la Directiva ha sido consciente de que los canales internos pueden no resultar atractivos para los

ABOUT JAIME FAR

Jaime es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de las Illes Balears, y Máster en Hacienda Pública, Sistema Impositivo y Procedimientos Tributarios, por la misma Universidad. Es interventor auditor del Estado, así como inspector de Hacienda del Estado.

Durante su vida profesional se ha dedicado a tareas de control del gasto público en la Intervención General de la Administración del Estado realizando Auditorías de empresas y entes públicos. A partir de ahí empezó a trabajar en el control de los ingresos públicos, primero en el Tribunal Económico-Administrativo Regional de Illes Balears (hasta 2002) y posteriormente en la Agencia Estatal de Administración Tributaria, donde desempeñó el puesto de jefe de la Dependencia Regional de Recaudación hasta 2016. Ese año le nombraron director de la Oficina Municipal de Tributos del Ayuntamiento de Calvià, y en enero de 2018 fue nombrado por el Parlamento de las Islas Baleares como director de la Oficina de Prevención y Lucha contra la Corrupción, puesto que desempeña actualmente. 

potenciales denunciantes, y por ello obliga también a la existencia de canales externos, que deberán gestionarlos autoridades designadas por los Estados miembros (autoridades competentes). Y este papel deben asumirlo en la esfera autonómica y local, las oficinas y agencias anticorrupción creadas por los Parlamentos autonómicos (Cataluña, Valencia, Islas Baleares, Andalucía, Aragón y Navarra) y las que puedan crearse en un futuro (existen proyectos en Castilla-León y en Madrid), porque la externalización del sistema de denuncias en una autoridad principal externa tiene dos ventajas innegables:

- evita los posibles conflictos de interés que podrían existir entre el denunciado y el controlador del canal de denuncias;
- evita que el canal de denuncias sea un «lugar para la venganza», con el único fin de hacer daño a otra persona de la organización.

En relación con estos canales externos que establece la Directiva “*whistleblowing*”, destacan las siguientes consideraciones:

- Se puede reportar directamente a las autoridades competentes, siempre que el denunciante considere que no va a tratarse la infracción internamente de manera efectiva o considere que hay riesgo de represalias.
- Los canales externos de denuncia de irregularidades deben ser independientes y autónomos.
- Deben garantizar la integridad y confidencialidad de la

información, e impedir el acceso al personal no autorizado de la autoridad competente.

- Deben permitir el almacenamiento duradero de la información, para posibilitar futuras nuevas investigaciones.
- Deben acusar recibo de la denuncia dentro de los siete días posteriores a su recepción.
- El denunciante debe ser respondido en no más de tres meses (seis meses en casos justificados).
- El denunciante debe ser notificado del resultado final de cualquier investigación derivada de la denuncia.
- La información contenida en la denuncia deberá transmitirse temporáneamente a las instituciones u organismos competentes de la Unión, de modo que la investigación continúe.
- La denuncia verbal deberá ser posible por teléfono, otros sistemas de mensajería de voz, o a través de una reunión presencial.
- El personal responsable debe asesorar a cualquier persona interesada en los procedimientos de denuncia, recibir y seguir las denuncias, mantener contactos con el denunciante para solicitar información adicional a efectos de la tramitación de las denuncias. Este personal debe recibir capacitación específica para tratar las denuncias.

Por todo ello, las oficinas y agencias anticorrupción creadas deben configurarse como canales externos de denuncias públicas en la futura ley española de trasposición de la Directiva. 

Iberian Lawyer



THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on

