

Análisis de mercado

¿Es necesario estar solo
en lo más alto?

Impacto de Chat GPT en el sector legal

Nuevo Impuesto al Plástico No Reciclable

LA EMPATÍA ES LA CLAVE EN LA GESTIÓN DE LAS PERSONAS

Somos responsables de potenciar y mantener el talento en la empresa

Sostenibilidad

A principios de este mes, el FMI anunció su pronóstico a mediano plazo más bajo en un informe de Perspectivas de la economía mundial desde 1990. Según un informe reciente de TTR, el flujo de operaciones en Iberia refleja esta realidad con el número de transacciones para el primer trimestre de 2023, un poco más del 2,5% menos que en el mismo período del año pasado. Sin embargo, hay motivos para el optimismo, y nos lo trae la esperanza de un mañana mejor. Nuestro acuerdo más destacado de este mes involucró a Allen & Overy, que asesoró a BNP Paribas y Santander en la primera titulización verde en España, centrada en la financiación de proyectos sostenibles, por un valor de 490 millones de euros. Iberian Lawyer organizó su primera Cumbre de Sostenibilidad en Portugal centrada en todo lo relacionado con EFG. "Medio Ambiente" y "Gobernanza" formaron la discusión de la primera y última mesas redondas, con el debate sobre "Finanzas" de los principales expertos en el sector bancario, destacando que las inversiones sostenibles pueden tener sentido comercial y ser extremadamente rentables.

Nuestra portada para España presenta a **Ana Gómez Ruiz**, Directora Corporativa del Grupo Amadeus IT, una de las principales empresas del IBEX-35 en España. También traemos un contenido fantástico sobre el tema de la financiación de litigios, que para algunos GC en las circunstancias adecuadas, puede ser una forma alternativa de agregar valor al externalizar estos servicios.

También profundizamos en el tema candente de Chat GPT para descubrir cuáles son los desafíos y oportunidades para los bufetes de abogados en este espacio. Nuestra portada para Portugal muestra el análisis de la tendencia creciente de las ibéricas ibéricas a adoptar estructuras de gestión alternativas a través de la forma de socios co-líderes o co-gerentes. Escuchamos a algunos expertos que nos ayudan a entender si esto va a continuar.

Nuestras valiosas colaboraciones de Women in a Legal World, World Compliance Association y The Coach Approach completan este número, junto con un maravilloso contenido internacional de MAG y Latin American Lawyer.

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

LC PUBLISHING GROUP
IBERIAN LAWYER
AWARDS

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

Iberian Lawyer Energy Day	Madrid, 29/06/2023
Iberian Lawyer Energy Awards	Madrid, 29/06/2023
Iberian Lawyer IP&TMT Awards	NEW DATE Madrid, 13/07/2023
Iberian Lawyer Legaltech Day	Madrid, 20/09/2023
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 17/10/2023
Legal Day	Madrid, 07/11/2023
Gold Awards	Madrid, 07/11/2023
Iberian Lawyer Labour Portugal	Lisbon, 05/12/2023

LC PUBLISHING GROUP
THE
LATIN AMERICAN LAWYER
AWARDS

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

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

LEGALCOMMUNITY WEEK
LC PUBLISHING GROUP

La settimana internazionale di eventi per la legal business community a Milano.

Legalcommunity Week	Milan, 12-16/06/2023
---------------------	----------------------

LC PUBLISHING GROUP
LEGALCOMMUNITY CH
AWARDS

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

Legalcommunity Switzerland Awards	Zurich, 04/05/2023
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurich, 26-27/10/2023

LC PUBLISHING GROUP
LEGALCOMMUNITY MENA
AWARDS

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

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

Contenidos

IBERIANLAWYER 124



54

La empatía es la clave en la gestión de las personas

Somos responsables de potenciar y mantener el talento
en la empresa

6

ON THE MOVE

Aktion Legal ha nombrado nuevo socio

48

ON THE WEB

Un mejor comienzo para 2023 de lo previsto

62

¿Es necesario estar solo en lo más alto?

66

LegalTech:

¿Cómo es ocupar un puesto de poder en este sector?

70

Litigation Funding en España

74

Cumbre de Sostenibilidad - "EFG"

80

Tender puentes: así es como deben hacerlo los in-house counsel. ¿Pero cómo?

86

Los fondos de litigios, el arte de tocar sin ser tocado

92

Impacto de Chat GPT en el sector legal

96

Life Sciences: Un sector poco explorado por el derecho

100

Nuevo Impuesto al Plástico No Reciclable

108

"El pájaro es liberado": un trato emblemático

112

La tecnología como motor profesional

116

Innovación a través de la Propiedad Intelectual

120

WOMEN IN A LEGAL WORLD

Inspección tributaria: complicaciones de la cesión de vehículos a empleados

122

WORLD COMPLIANCE ASSOCIATION

Los desafíos legales de la inteligencia artificial

124

THE COACH APPROACH

El futuro requiere una nueva actitud

On the Move



DIEGO POL

FICHAJE

Cuatrecasas ha fichado nuevo socio de corporativo

Cuatrecasas ha nombrado a Diego Pol nuevo socio de Corporate Compliance en la oficina de Barcelona. Con él y las dos asociadas que se incorporarán a su equipo, Cristina Serrahima y Carmen Cases, la oficina de Barcelona potenciará su capacidad de servicio, lo que le permitirá cubrir todos los mercados.

El nombramiento, ratificado en la Junta General Extraordinaria de Socios celebrada el pasado 20 de abril en Lisboa, reafirma la apuesta de la firma por el área de corporate compliance, dotándola de un carácter más transversal e internacional y facilitando un acercamiento proactivo a los clientes.

Diego Pol cuenta con una trayectoria profesional como abogado especializado en compliance, siendo uno de los pioneros en esta práctica en España. Ha asesorado a clientes y organizaciones nacionales e internacionales en materia de prevención y gestión de riesgos legales y cumplimiento normativo, entre otros, en normativa anticorrupción, control de exportaciones y sanciones internacionales. Pol, que hasta ahora codirigía el área europea de cumplimiento normativo e investigaciones en esta firma global, también ha prestado asesoramiento detallado en el diseño de la función de cumplimiento normativo y en la implantación de sistemas de gestión de irregularidades a empresas de todo tipo.

Licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona, premio extraordinario de carrera (2009) y Juris Doctor por NSU Florida, summa cum laude (2011), está habilitado para ejercer en España y Estados Unidos. Además, ha dirigido numerosas investigaciones internas e imparte regularmente formación a órganos de administración y comités de dirección. También actúa como secretario de varios Comités de Cumplimiento y es miembro del Comité de Ética de Esade.



GUILLERMO URIARTE, ALEJANDRA GALDÓS Y MARCOS FERNÁNDEZ-RICO

INCORPORACIÓN

Herbert Smith Freehills ha nombrado a tres nuevos socios

Herbert Smith Freehills (HSF) ha designado a tres nuevos socios: Alejandra Galdós (en el centro de la foto), quien hasta ahora ocupaba el cargo de abogado en la práctica de Litigios y Arbitraje; Marcos Fernández-Rico (en la foto a la derecha) y Guillermo Uriarte (en la foto a la izquierda), ambos, hasta ahora, asociados senior de la práctica Corporativa. Alejandra Galdós, ha trabajado en Herbert Smith Freehills desde 2015, actuando hasta ahora como abogado en la práctica de Litigios y Arbitraje. Representa a clientes en disputas de cobertura de seguros en los sectores de energía, construcción e ingeniería, con amplia experiencia en reclamos de responsabilidad por productos defectuosos y asuntos de responsabilidad ambiental, así como coberturas bajo pólizas de propiedad, daños y responsabilidad civil profesional.

Marcos Fernández-Rico se unió a la firma internacional en 2009, trabajando en fusiones y adquisiciones (M&A) nacionales y transfronterizas, con especial experiencia en capital privado. Ha asesorado a gestores de fondos de capital privado, fondos de infraestructura y empresas en una amplia gama de temas, incluidos LBO, MBO, transacciones transfronterizas, NPL, planes de incentivos de gestión, reestructuraciones corporativas y refinanciaciones.

Guillermo Uriarte, quien también se unió a Herbert Smith Freehills en 2009, se especializa en fusiones y adquisiciones en los sectores de energía e infraestructura. También asesora a empresas españolas y extranjeras en operaciones y reestructuraciones societarias, fusiones y adquisiciones (M&A), joint ventures, operaciones de inversión de capital privado y materias afines en los sectores de energía e infraestructuras.

Los tres nombramientos entrarán en vigencia a partir del 1 de mayo y son parte del impulso de la firma internacional para incorporar un total de 32 abogados a la asociación como socios en las distintas oficinas de la firma en todo el mundo. Con los nuevos nombramientos, la oficina de Madrid pasará a contar con 15 socios.



LUIS BELART

FINANZAS

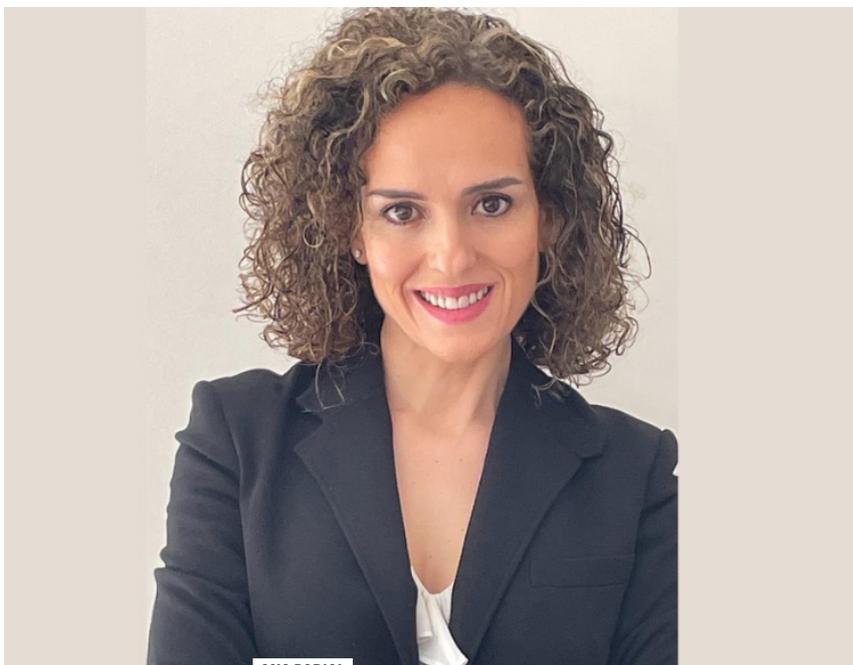
Dentons ha nombrado a Luis Belart como socio de Banca y Finanzas

Dentons ha nombrado socio del departamento de Banca y Finanzas a Luis Belart (en la foto), quien hasta ahora ocupaba el cargo de Counsel en la firma.

En su formación académica, además del Premio Extraordinario de Grado de la Universidad Complutense, realizó estudios de posgrado (MBA) en la escuela de negocios IESE Business School. Al mismo tiempo, Belart ha desarrollado su faceta docente como profesor del programa de especialización en Derecho de los Mercados Financieros del IEB (Instituto de Estudios Bursátiles), además de ser autor de varios artículos y capítulos relacionados con las finanzas estructuradas.

Además, el nuevo socio de Dentons cuenta con más de 15 años de experiencia asesorando a bancos, empresas, fondos y patrocinadores en operaciones de financiación e inversión de deuda. Está especializado en operaciones de financiación local e internacional, en particular en lo relativo a la financiación de activos (especialmente inmobiliarios y aeronáuticos), la financiación de exportaciones, la financiación empresarial, la financiación de adquisiciones, la refinanciación, la reestructuración de deuda y las situaciones de precurso, así como los instrumentos de liquidez (factoring, descuento de facturas, RWA, etc.).

Junto al nombramiento de Belart, la firma ha ascendido a Jorge Carmona a Counsel en el área Corporativa y M&A. Carmona, que se incorporó a Dentons en 2019 procedente de Uría Menéndez, está especializada en derecho societario general, en áreas como fusiones y adquisiciones, mercado de capitales, derecho societario y gobierno corporativo.



ANA PADIAL

PROPIEDAD INTELECTUAL

Baylos ha fichado a Ana Padial como socia de propiedad intelectual

Baylos ha fichado a Ana Padial (en la foto) como socia de propiedad intelectual y nuevas tecnologías. También ha incorporado a Margarita Calvo como asociada en la misma oficina de Barcelona.

Ana Padial es especialista en materia de propiedad industrial e intelectual y representa y asesora a numerosos clientes nacionales e internacionales en diversas materias, tanto en litigio civil y penal, como en materia administrativa ante la OEPM y EUIPO.

Ha asesorado a clientes ante los tribunales en materia de marcas, derechos de autor, patentes, diseños industriales y competencia desleal. Ana es también agente de la propiedad industrial, habilitada ante la OEPM y la EUIPO. Anteriormente se ha desempeñado como socia a cargo del Departamento Procesal de la oficina española de Arochi & Lindner y como socia de Pinto Ruiz & Del Valle, ambas firmas especializadas en el área de PI.

Margarita Calvo cuenta con una amplia experiencia en el área de propiedad intelectual y ha asesorado en la gestión de grandes carteras de marcas relevantes, tanto a nivel nacional como internacional.



JOAQUÍN MACÍAS PÉREZ

INMOBILIARIO

Ashurst ha nombrado a Joaquín Macías Pérez como socio inmobiliario

Ashurst ha designado a Joaquín Macías Pérez (en la foto) como socio en la práctica inmobiliaria de la oficina de Madrid, que será promovida con efectos a partir del 1 de mayo de 2023.

Macías Pérez es licenciado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE-E3). Actualmente es profesor del Máster en Real Estate de la escuela internacional de negocios ESCP.

El nuevo socio se incorporó a Ashurst como aprendiz en 2008 y ha desarrollado toda su carrera en la firma donde, hasta ahora, ha sido abogado del departamento de derecho inmobiliario. Tiene una dilatada experiencia en el asesoramiento en una amplia gama de asuntos inmobiliarios, incluyendo contratos de compraventa de todo tipo de activos, transacciones complejas de promoción y construcción y contratos de arrendamiento, gestión y comercialización. También participa en operaciones de financiación inmobiliaria, tanto de adquisiciones como de activos en desarrollo.

También ha participado en importantes operaciones del mercado inmobiliario español, siendo determinante su capacidad para prestar un asesoramiento integral en relación con todo tipo de activos y las distintas disciplinas que componen el derecho inmobiliario.

Hoy, Ashurst también ha anunciado el nombramiento de 25 nuevos socios a nivel mundial, un número récord de promociones en la firma, por segundo año consecutivo. A nivel nacional, con este nuevo nombramiento, la oficina de Madrid, que en la actualidad cuenta con más de setenta abogados, pasará a contar con 16 socios.



JOSÉ LUIS PRIETO

LITIGACIÓN

Freshfields ha nombrado nuevo socio internacional de litigios y arbitrajes

Freshfields, firma de abogados global, ha anunciado el nombramiento de José Luis Prieto como socio de litigación y arbitraje internacional. Esta promoción forma parte del anuncio de la firma de 30 nuevos socios en todo el mundo.

José Luis se incorporó a Freshfields hace más de quince años procedente de Gómez-Acebo & Pombo. Su paso por la firma le ha llevado a oficinas en Londres, París y Madrid. José Luis está especializado en litigios mercantiles, habiendo dirigido su carrera al asesoramiento y defensa de empresas, tanto ante los juzgados como ante los tribunales arbitrales, en materias como responsabilidad contractual (por ejemplo, en litigios económicos o litigios relativos a fusiones y adquisiciones), responsabilidad extracontractual (incluyendo reclamos de los consumidores) y asuntos con un elemento regulatorio. Ha trabajado para importantes empresas multinacionales en sectores como finanzas, ciencias de la salud, tecnología, energía y recursos naturales, inmobiliario y construcción, y bienes de consumo.

Su experiencia reciente incluye, por ejemplo, la defensa de una institución financiera multinacional en un arbitraje de la CCI que surge de una transacción de adquisición o la defensa de una compañía farmacéutica multinacional en una disputa transnacional de responsabilidad por productos.

Actúa habitualmente como árbitro y, desde 2008, es profesor asociado de derecho civil en la Universidad Carlos III de Madrid. José Luis estudió derecho en la Universidad de Salamanca (España) y KU Leuven (Bélgica) y tiene una maestría de la Universidad de Nottingham Trent (Reino Unido).



JAVIER VALDECANTOS, JOSÉ BLANCO, IGNACIO ALBENDEA, JAVIER MENCHÉN CALVO, LEONARDO NERI

INCORPORACIÓN

Montero Aramburu ha incorporado dos nuevos socios

Montero Aramburu ha incorporado a Javier Menchén y José Blanco como socios para liderar la nueva práctica de mercado financiero y de capitales. Ambos proceden de Ramón y Cajal y se incorporarán a la oficina de Madrid, que dirige el socio Ignacio Albendea Solís, que ha cambiado recientemente de sede. El despacho Montero Aramburu ha incorporado como socios a Javier Menchén y José Blanco, para poner en marcha y dirigir la práctica de derecho financiero y mercado de capitales, un área de nueva creación que responde a la firme apuesta del despacho por seguir creciendo en sectores de alto valor añadido y estratégicos para El mercado.

Las incorporaciones también se enmarcan en el impulso que ha dado a la oficina de Madrid de la firma, que se ha trasladado recientemente a una zona estratégica de negocio situada frente al estadio Santiago Bernabéu y Azca, en la zona conocida como Fórum Castellana, duplicando la superficie de la anterior oficina con el objetivo de cumplir la previsión de notable crecimiento, así como facilitar la incorporación de talento.

Así, ambos abogados, procedentes de Ramón y Cajal, ofrecerán desde la oficina de Madrid, dirigida por el socio Ignacio Albendea Solís, un asesoramiento integral a empresas y sociedades de inversión nacionales e internacionales, ampliando aún más la gama de servicios del despacho.

Javier Menchén se incorporó a Ramón y Cajal en 1996, donde ha sido socio responsable del área bancaria y financiera de la oficina de Madrid. Cuenta con una amplia y reconocida experiencia en operaciones de financiación (sindicada, corporativa y estructurada), refinanciación y reestructuración de deuda bancaria, project finance y corporativa en general. A lo largo de su carrera profesional ha asesorado a numerosas entidades financieras, empresas de servicios de inversión, entidades reguladas y sociedades gestoras en materia de regulación bancaria y otros temas relacionados con los mercados de valores.

Menchén es recomendado como experto en las áreas de banca/finanzas, financiación de proyectos y energía por el prestigioso directorio Chambers & Partners (Global y Europa). Licenciado en Derecho (Universidad San Pablo -CEU), también es profesor del Instituto de Estudios Bursátiles y del Instituto de Estudios Europeos.

José Blanco, por su parte, también procede de Ramón y Cajal, despacho de abogados al que pertenece desde hace más de 16 años, en dos periodos distintos, tras trabajar también para los despachos internacionales Herbert Smith Freehills y Simmons & Simmons. También ha ocupado el cargo de consejero adjunto del secretario general del consejo de administración de la sociedad cotizada Ferrovial. Blanco está especializado en salidas a bolsa, emisiones de acciones, debentures, bonos, híbridos y valores de renta fija, entre otros.

Es licenciado en derecho y máster en derecho privado (ambos por la Universidad San Pablo CEU) y está recomendado por los directorios Chambers & Partners Europe (2013), The Legal 500 EMEA (2014), Best Lawyers (2018) y Leaders League (2021).



MARCOS MARTÍNEZ FERNÁNDEZ, EVA PICH FRUTOS Y CARLOS ALONSO SANTAMARÍA

DERECHO PÚBLICO

Manubens ha nombrado a Marcos Martínez socio de derecho público

Manubens ha nombrado a Marcos Martínez Fernández (en la foto a la izquierda) socio del despacho en el área de derecho público de Barcelona.

Martínez Fernández es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Barcelona con premio extraordinario de la promoción 1993-1998 y ha sido profesor en instituciones como el Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona.

Con más de 20 años de experiencia, el nuevo socio de Manubens está especializado en derecho administrativo y contencioso-administrativo.

También es especialista en urbanismo y ha participado como redactor de instrumentos de ordenación y gestión urbanística.



EVA FUERTE

SEGUROS

Andersen ha incorporado nuevo socio en el área de seguros

Andersen ha incorporado a Eva Fuerte como socia del área de litigios en la oficina de Madrid, reforzando así las capacidades en el área de seguros, desde el punto de vista procesal. Esta incorporación se enmarca en la línea estratégica de la firma de profundizar en la hiperespecialización dentro de cada una de las prácticas.

Eva Fuerte es Licenciada en Derecho por la Universidad CEU San Pablo y Diplomada en Económicas por la UNED. Cuenta con una trayectoria profesional de más de 20 años en los que ha trabajado en despachos de abogados como Cuatrecasas, DAC Beachcroft, Clyde & CO, o Ejaso, y ha sido asesora jurídica en Zurich Seguros.

El nuevo socio de Andersen cuenta con una dilatada experiencia en el asesoramiento y defensa de compañías de seguros en todos los ámbitos jurisdiccionales y en la prestación de servicios de asesoramiento en derecho regulatorio de seguros. Tiene una amplia experiencia, también en este campo, en procedimientos administrativos en los que la administración ha asegurado externamente su responsabilidad civil.



YOLANDA MARTÍNEZ

PROMOCIÓN

Marimón Abogados ha promocionado dos nuevos socios

Marimón Abogados ha promocionado a Yolanda Martínez (en la foto a la derecha) como nueva socia del departamento de Derecho de la Competencia y de la Unión Europea y a Álvaro Crespo (en la foto a la izquierda) como nuevo socio del departamento de Derecho Fiscal.

Martínez es especialista en Derecho de la Unión Europea y de la Competencia, así como en litigio contencioso-administrativo. Ha desarrollado su carrera profesional asesorando a empresas, asociaciones y administraciones, tanto en jurisdicción española como europea.

El nuevo socio se incorporó a Marimón Abogados en septiembre de 2018 y desde entonces colabora estrechamente con Diego Crespo, socio del departamento de Derecho de la Competencia en Madrid.

Por su parte, Álvaro Crespo se incorpora al despacho en 2014 y pasa a ser socio del departamento de Derecho Fiscal de la oficina de Barcelona, junto a Gonzalo González, con quien ha trabajado hasta la fecha.

Crespo reforzará el área fiscal aportando sus años de experiencia en el asesoramiento a grupos multinacionales y empresas familiares y en operaciones de reestructuración, planificación fiscal de grandes patrimonios y planificación fiscal de inversiones en España.

Con estas promociones internas, Marimón Abogados cuenta ya con 20 socios, siete de los cuales son mujeres. El nombramiento de estos dos nuevos socios en la firma responde a la apuesta de la firma por el talento interno, así como al crecimiento experimentado por estos departamentos en los últimos años.



RAFAEL ARIÑO, JUAN CARLOS ALFONSO RUBIO, MARÍA JOSÉ ROVIRA

FICHAJE

Ceca Magán ha incorporado nuevo socio

Ceca Magán Abogados ha incorporado a Juan Carlos Alfonso Rubio como nuevo socio del equipo de derecho público y regulatorio. Se incorporará al equipo de socios ya formado por Rafael Ariño y María José Rovira .

Juan Carlos Alfonso Rubio, abogado del Estado en excedencia se ha incorporado a su área de público y regulatorio. Se incorpora al equipo formado actualmente por los socios Rafael Ariño y María José Rovira. Esta firma refuerza la apuesta de la firma por esta área de especialización en las relaciones con la Administración Pública, que ha cerrado 2022 con una facturación cercana al millón de euros y espera superar los dos millones este año.

Alfonso cuenta con una amplia experiencia en secretarías de directorios, habiendo desempeñado estas funciones en más de una decena de directorios del sector público y privado. También cuenta con amplia experiencia en las relaciones con los organismos reguladores del país y en la asesoría en materia de gobierno corporativo para la negociación de contratos y la resolución de conflictos comerciales.

Es licenciado en derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y tiene un programa de alta dirección por el IESE Business School. En los últimos años ha sido secretario general de los consejos de administración de algunas de las empresas más reconocidas de este país, como Aena, ICEX, Correos y CESCE. Actualmente es copresidente de la sección de derecho turístico del ICAM como experto en este sector.



CONTRATACIÓN

Cuatrecasas ha nombrado ocho nuevos socios

En su junta de socios celebrada hoy en Lisboa, Cuatrecasas ha aprobado la promoción y nombramiento de los siguientes abogados como nuevos socios de la firma: Daniel Coloma Serna (Fiscalidad Corporativa); Idoya Fernández Elorza, (directora del Grupo de Conocimiento e Innovación); Roger Freixes Portes (Mercantil y Fusiones y Adquisiciones); Emilio Martínez Poyatos (director de Operaciones); Lucía Montes Saralegui (Arbitraje Internacional); Joana Mota Agostinho (Propiedad Intelectual, Tecnologías y Medios Digitales); Elisabeth de Nadal Clanchet (Empresa y Derechos Humanos); y Gonzalo Palacio de Ugarte (Laboral y Empleo).

Daniel Coloma Serna | Socio de Fiscalidad Empresarial

Especialista en el asesoramiento fiscal al sector hotelero, turístico, de ocio e inmobiliario, especialmente en la compraventa de empresas; asesora a grandes grupos familiares y touroperadores internacionales, incluyendo reestructuraciones societarias y fiscalidad internacional. Miembro del Ilustre Colegio de Abogados de las Islas Baleares, colabora e interviene con frecuencia en conferencias.

Idoya Fernández Elorza | Socia y directora de Conocimiento e Innovación

Lidera un equipo multidisciplinar de abogados, académicos y especialistas que trabajan en I+D+i y que garantizan un asesoramiento jurídico de máxima calidad; una gestión eficiente del conocimiento colectivo; y promueven la innovación, la digitalización y los servicios de valor añadido para nuestros clientes. Es miembro del consejo de administración. Especialista en operaciones de fusiones y adquisiciones, imparte clases de derecho societario en diversas universidades y es ponente habitual en cursos y seminarios de formación.

Roger Freixes Portes | Socio de Mercantil y Fusiones y Adquisiciones

Especialista en operaciones nacionales e internacionales de fusiones y adquisiciones, inversiones, reestructuración de grupos empresariales, joint ventures y operaciones en el mercado de capitales, incluyendo salidas a bolsa, ofertas públicas de adquisición y suscripción y venta de valores. También asesora a empresas cotizadas y no cotizadas en materia de gobierno corporativo. Es profesor universitario y autor de numerosos artículos de

revistas jurídicas sobre mercados de capitales.

Emilio Martínez Poyatos | Socio y Director de Operaciones

Licenciado en Derecho y Programa de Desarrollo Directivo por el IESE (Universidad de Navarra), cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector jurídico, especialmente en gestión y planificación financiera y estratégica. Es miembro fundador y presidente de la Asociación Inkietos, Propensos al Cambio, y codirige el Legal Management Forum. Es ponente habitual en foros.

Lucía Montes Saralegui | Socia de Arbitraje Internacional

Especialista en arbitraje comercial internacional, particularmente en los sectores de la construcción, infraestructuras y energía, así como en procedimientos judiciales de apoyo y control del arbitraje. Cuenta con amplia experiencia asesorando a clientes en grandes proyectos internacionales, particularmente en Latinoamérica y Oriente Medio. Miembro del Comité Científico del Club Español e Iberoamericano del Arbitraje, también forma parte del Comité Asesor de la Sección de Derecho de la Construcción e Ingeniería del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid. Es miembro del Comité Pro Bono de Cuatrecasas.

Joana Mota Agostinho | Socia de Propiedad Intelectual, Tecnologías y Medios Digitales

Especialista en nuevas tecnologías, ciberseguridad y privacidad; en auditoría de sistemas de gestión de privacidad y ciberseguridad para empresas; en definición de estrategias de cumplimiento y medidas de mitigación, y en áreas como la "privacidad como servicio" (en particular, servicios de apoyo a la privacidad por diseño y servicios de respuesta a la violación de datos). Miembro del Colegio de Abogados de Portugal, asesora en proyectos de transformación digital y en la vertiente regulatoria y contractual del desarrollo de operaciones en sectores punteros.

Elisabeth de Nadal Clanchet | Socia de Empresa y Derechos Humanos y directora de ESG

Directora de la unidad de ESG de la firma y coordinadora de la Práctica de Empresas y Derechos Humanos, cuenta con una amplia experiencia en la identificación del riesgo de impactos adversos sobre los derechos humanos; el diseño e implementación de sistemas de prevención, gestión y reparación de daños -tanto en las operaciones de los clientes como en sus cadenas de suministro y transacciones- y la representación de clientes en disputas y litigios. Experta en litigios internacionales (fue socia del bufete hasta 2013), aprovecha su experiencia en derecho mercantil, ASG y derechos humanos para integrar las responsabilidades empresariales en materia de derechos humanos, medio ambiente y cambio climático en nuestra práctica jurídica.

Gonzalo Palacio de Ugarte | Socio de Laboral y Empleo

Especialista en negociación colectiva y diálogo con los representantes legales de los trabajadores, procedimientos de reestructuración y flexibilidad, y procedimientos judiciales y administrativos complejos en materia laboral y de Seguridad Social. Tiene amplia experiencia en el diseño e implementación de todo tipo de políticas y protocolos en materia laboral. Es profesor universitario y participa regularmente en seminarios sobre su especialidad.



SUSANA RODRIGUES, JORGE NETA, CAMILA AZEVEDO, BÁRBARA RIBEIRO, ANA RITA

FICHAJE

SPS ha fortalecido su alianza

SPS Advogados ha promovido a cinco abogados coordinadores a socios profesionales. Esto aumenta la asociación en SPS a 15.

Fueron promovidas las siguientes abogadas: Ana Rita Campos, Camila Azevedo Cândido y Susana Rodrigues Ferrão, en el área de Seguros; Bárbara Ribeiro Damas en el Departamento de Trabajo; y Jorge Neta en el departamento de Banca y Finanzas.

Ana Rita Campos comenzó su carrera en SPS Advogados en 2007, como abogada en prácticas. Ha desarrollado su experiencia en el área legal de responsabilidad civil, derecho de seguros, derecho civil y derecho procesal civil (contencioso y consultoría).

Camila Azevedo Cândido inició su carrera en SPS Advogados en 2008, como abogada en prácticas. Ha desarrollado su experiencia en el área legal de responsabilidad civil, derecho de seguros, derecho civil y derecho procesal civil (contencioso y consultoría).

Susana Rodrigues Ferrão comenzó su carrera en SPS Advogados en 2007, como abogada en prácticas. Ha desarrollado su experiencia en el área legal de responsabilidad civil, derecho de seguros, derecho civil y derecho procesal civil (contencioso y consultoría).

Bárbara Ribeiro Damas inició su carrera como abogada en prácticas en SPS Advogados en 2008 y forma parte del departamento de Derecho Laboral. Ha desarrollado su experiencia en el área del Derecho Laboral y de la Seguridad Social, Litigios Civiles, Declarativos y Ejecutivos.

Jorge Neta comenzó su carrera como abogado en prácticas en SPS Advogados en 2008 y es miembro del departamento de Banca y Finanzas. Ha desarrollado su experiencia en Banca y Finanzas, Concursal y Recuperación de Empresas, NPL-Non Performing Loans y Litigios.



JOSÉ MARIA CABRAL Y MÁRCIO CARREIRA

CONTRATACIÓN

TELLES ha confirmado dos nuevos socios

TELLES ha reforzado su alianza con la llegada de José María Cabral Sacadura y Márcio Carreira Nobre.

José María Cabral Sacadura se incorpora al área fiscal como socio con foco en las áreas de estructuración y fiscalidad internacional, con el fin de apoyar, entre otros, el incremento del número de clientes transaccionales e internacionales. Con más de 15 años de experiencia, se incorpora procedente de Linklaters habiendo trabajado anteriormente en Nueva York (PwC), Luxemburgo (Stibbe Avocats) así como en despachos de abogados líderes en Portugal (Uria Menendez y CMS-RPA). Tiene una amplia experiencia en la prestación de asesoramiento legal en asuntos complejos a empresas nacionales y multinacionales, en particular entidades en la industria de gestión de activos / capital privado. Tiene un LLM de la Universidad de Nueva York, un LLM en Derecho y Economía de la Universidad Católica de Lisboa, un título de la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa y varios estudios de posgrado y adicionales en impuestos.

“Estoy encantado de unirme a TELLES. Este es un proyecto de inigualable dinamismo en el ámbito jurídico nacional. Espero con ansias su éxito continuo y espero poder contribuir a ello”, dijo José María Cabral Sacadura.

Márcio Carreira Nobre regresa a TELLES para coordinar la práctica de mercados financieros y de capitales. Se incorpora desde CS'Associados. Márcio tiene amplia experiencia en el asesoramiento legal a entidades de crédito y sociedades financieras, en la estructuración y contratación de financiaciones, en la estructuración y comercialización de instrumentos financieros y en materia regulatoria. Su experiencia también incluye el asesoramiento a instituciones de inversión colectiva en aspectos regulatorios, incluido el establecimiento, y aspectos transaccionales relacionados con la entrada y salida de inversiones. También ha asesorado a instituciones financieras e inversionistas en la emisión y colocación de valores, incluyendo ofertas públicas. A lo largo de su carrera profesional, también ha estado involucrado en asuntos corporativos, habiendo participado en algunas de las mayores y más significativas adquisiciones y desinversiones que han tenido lugar en Portugal en los últimos años. Tiene un enfoque particular en fusiones y adquisiciones en los sectores financiero y de infraestructura. Márcio Carreira Nobre es Licenciado en Derecho por la Universidade Católica Portuguesa.



LARA REIS

ASUNTOS REGULATORIOS

Novo Banco ha contratado a Lara Reis como Jefa de Asuntos Regulatorios

Novo Banco contrató a Lara Reis (en la foto) como Jefa de Asuntos Regulatorios. Reis tiene una licenciatura en derecho de la Universidad de Coimbra y una maestría en derecho corporativo de la Universidad de Lisboa.

Anteriormente desarrolló su carrera profesional en VdA Vieira de Almeida, Clifford Chance y Haitong. Cuenta con más de 15 años de experiencia en el sector financiero, tanto como abogada como directora general en banca de inversión.

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP



Patronage



12 - 16 JUNE 2023

Hotel Principe di Savoia
Piazza della Repubblica 17 - Milan, Italy



THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

#legalcommunityweek     

For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.com - www.legalcommunityweek.com

Patronage, Partners and Supporters

2023 Edition

Patronage



Platinum Partners



Gold Partners



Silver Partners



Supporters



Media Partners



Legalcommunity Week 2023

■ Open with registration

■ Event for in-house lawyers, by invitation only

MONDAY 5 JUNE		Partners	Venue	Reg./Info	
From 18:00	■	Pre-Opening Cocktail	 B&P Barabino & Partners Consulenza in Comunicazione d'Impresa	Milan	INFO
MONDAY 12 JUNE					
9:00 - 13:00	■	Opening Conference: "A different lawyer for a new future. Technology and profession on the move"	 PwC TLS	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "Class Action"	 大成 DENTONS	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "Evolution of M&A and Private Equity transactions in the Italian market: legal, tax and evaluation issues"	 Pirola Pennuto Zei	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "Legal Privilege"	 GRIMALDI ALLIANCE	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 18:30	■	General Counsel Cocktail	 GPBL	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici Piazza Borromeo 8 - Milan	INFO
From 20:00	■	Rooftop Party	 CASTALDIPARTNERS	CastaldiPartners Via Savona 19 - Milan	INFO
TUESDAY 13 JUNE					
8:00 - 9:30	■	Breakfast on Finance	 GIANNI ORIGONI &	Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2 - Milan	REGISTER
9:15 - 13:00	■	Conference: "Investments and Infrastructures in the MENA Region"	 BonelliErede	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "Litigation Funding"	 dem Lior LITIGATION FUNDING	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "Artificial Intelligence"	 PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "New Luxury"	 CARNELUTTI LAW FIRM	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 19:00	■	Women leadership: the in-house cocktail	 Baker McKenzie.	Baker McKenzie Piazza Filippo Meda 3 - Milan	INFO
WEDNESDAY 14 JUNE					
6:15 - 8:30	■	Run the Law	 RUN THE LAW	Canottieri San Cristoforo Alzaia Naviglio Grande 122 - Milan	REGISTER
9:00 - 13:00	■	Conference	 CHIOMENTI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
9:15 - 11:15	■	Roundtable: "Forensic Technology in trials: what's next?"	 Accuracy	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "Focus on Algeria Energy & Construction"	 CASTALDIPARTNERS	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "Focus on Brazil"	 gmventure	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "Achieving An Efficient Ip Portfolio: Creation, Protection and monetization of key intangibles"	 Trevisan & Cuonzo	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 19:30	■	Rock the Law - Corporate Music Contest	 ROCK THE LAW	FABRIQUE Via Gaudenzio Fantoli 9 - Milan	REGISTER

Legalcommunity Week 2023

■ Open with registration

■ Event for in-house lawyers, by invitation only

THURSDAY 15 JUNE				
9:00 - 13:00	■	Conference: "The Italian Tax Reform: Challenges And Opportunities"	MAISTO E ASSOCIATI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
09:15 - 11:15	■	Roundtable: "Fintech"	LCA	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable: "The role of compliance in setting a sustainable global supply chain"	BERGS & MORE LEGAL, TAX AND BUSINESS ADVISORY	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "CFO & Total Reward"	ANDAF ANDERSEN	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "Measuring the efficiency of AI in managing the legal profession"	42LF THE INNOVATION LAW FIRM Elibra	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
16:00 - 18:00	■	Book Presentation "Sustainability and In-House Legal Counsel: next challenges & tools"	AIGI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
19:15 - 23:30	■	Corporate Awards	LEGALCOMMUNITY AWARDS	Palazzo del Ghiaccio Via Giovanni Battista Piranesi 14 - Milan INFO
FRIDAY 16 JUNE				
18:00	■	International guests greetings	LCPUBLISHINGGROUP LC	Milan INFO



SEE YOU FROM 12 TO 16 JUNE 2023

Patronage



OPENING CONFERENCE

> REGISTER NOW

A DIFFERENT LAWYER FOR A NEW FUTURE

Technology and profession on the move

PROGRAM*

- 09:00 Check-in & Welcome Coffee
- 09:30 Introduction and welcome messages
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*
Antonino La Lumia, President, *Milan Bar Association*
- 09:45 Roundtable "The legal department today, between AI, digitalization and outsourcing"
Andrea Lensi Orlandi, Partner, *PwC TLS*
Andrea Parrella, Group General Counsel, *Leonardo*
Laura Segni, General Counsel, *IMI Corporate & Investment Banking*
- 10:30 Dialogue "Artificial or smart?"
- 11:00 Coffee break
- 11:30 Roundtable "Human side and soft skills"
Gianpaolo Alessandro, Group Legal Officer – Secretary of the Board of Directors, *UniCredit*
Gabriella Porcelli, General Counsel and Chief Compliance Officer, *Iveco Group***
Umberto Simonelli, Chief Legal and Corporate Affairs Officer, *Brembo*
Giovanni Stefanin, Co-Managing Partner, *PwC TLS*
- 12:40 Closing remarks
Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief, *Legalcommunity & MAG*
Giovanni Stefanin, Co-Managing Partner, *PwC TLS*
- 13:00 Light Lunch

*panel & topics in progress
 ** to be confirmed



12 JUNE 2023
9.00 - 13.00



HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Legalcommunity Week is supported by



Patronage



ROUNDTABLE



CLASS ACTION

12 JUNE 2023 | 14.00 - 16.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

PIAZZA DELLA REPUBBLICA, 17 | 20124 MILAN, ITALY

SPEAKERS*

Sara Biglieri, Europe Head of Litigation and Dispute Resolution, *Dentons*

Alessandra Bini, Senior Counsel, Trust and Compliance Officer, *IBM Europe*

Responsible for Lombardia-Liguria, *AIGI*

Adriano Peloso, General Counsel, *Dedalus Italia* | Member, *AIGI*

Laura Rigo, Senior Counsel Emea Litigation & Governmental Investigation
HP Italy

*Panel in progress

> REGISTER NOW



12 JUNE 2023
14.00 - 16.00



**HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA**
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Legalcommunity Week is supported by



Patronage



ROUNDTABLE



> REGISTER NOW

EVOLUTION OF M&A AND PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN THE ITALIAN MARKET: LEGAL, TAX AND EVALUATION ISSUES

12 JUNE 2023 | 14.00 - 16.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

PIAZZA DELLA REPUBBLICA, 17 | 20124 MILAN, ITALY

SPEAKERS

Massimo Di Terlizzi, Co-Managing Partner, *Pirola Pennuto Zei & Associati*

Nathalie Brazzelli, Partner, *Pirola Pennuto Zei & Associati*

Isabel Fernandes, General Legal Counsel, *Grupo Visabeira*

Matteo Giannobi, Partner, *Pirola Corporate Finance*

Benedetta Volpi, Head of Legal & Compliance, *Nextalia SGR*



12 JUNE 2023

14.00 - 16.00

HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIAPiazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Legalcommunity Week is supported by



Patronage



ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO



ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID



ROUNDTABLE

> REGISTER NOW

LEGAL PRIVILEGE

12 JUNE 2023 | 16.00 - 18.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

PIAZZA DELLA REPUBBLICA, 17 | 20124 MILAN, ITALY

SPEAKERS*

Fabio Bertoni, General Counsel, *The New Yorker Magazine*
Giuseppe Catalano, Company Secretary and Head of Corporate Affairs
Assicurazioni Generali | Chair, *AIGI*
Teresa Minguez Diaz, General Counsel and Compliance & Integrity Officer
Porsche Ibérica, S.A., Board Member of the *Madrid Law Bar Association*
Javier Ramirez, Vice President & Associate General Counsel, Regions Litigation
HP Inc. | Head of Advocacy, *ACC Europe*
Francesco Sciaudone, Managing Partner, *Grimaldi Alliance*

*panel in progress


12 JUNE 2023
 16.00 - 18.00

**HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA**
 Piazza della Repubblica, 17
 20124 Milan, Italy

Legalcommunity Week is supported by



Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



GENERAL COUNSEL COCKTAIL

To be presented during the event:

GC CHAMPIONS LIST 2023

12 JUNE 2023 | FROM 18.30

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI
PIAZZA BORROMEO 8 | MILAN

EVENT OPEN TO
IN-HOUSE COUNSEL
ONLY



12 JUNE 2023
From 18.30



GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI
Piazza Borromeo 8 - Milan

Legalcommunity Week is supported by



Patronage



EVENT OPEN TO
IN-HOUSE COUNSEL
ONLY



12 JUNE 2023
From 20.00



CASTALDI PARTNERS
Via Savona 19 - Milan

ROOFTOP PARTY

12 JUNE 2023 | FROM 20.00

CASTALDI PARTNERS
Via Savona 19 - Milan

Legalcommunity Week is supported by



Patronage

ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

CONFERENCE

> REGISTER NOW

INVESTMENTS AND INFRASTRUCTURES IN THE MENA REGION

PROGRAM*

- 09:15 Check-in & welcome coffee
- 09:40 Introduction and welcome messages
- 09:50 Session I "Private Capital and Infrastructures in Africa"
- 11:00 Coffee break
- 11:30 Session II "UAE and the New Corporate Income Tax"
- 12:40 Closing remarks
- 13:00 Light lunch

SPEAKERS*

- Ziad Bahaa-Eldin**, Managing Partner, *Bahaa-Eldin Law Office in cooperation with BonelliErede*
- Marco De Leo**, Partner, *BonelliErede* | Managing Partner, *BonelliErede Middle East LLP*
- Mohamed Elmogy**, Regional Lead Counsel Middle East and North East Africa, *Siemens Energy*
- Reham Naem**, Head of Legal GULF (UAE, Kuwait, Oman, Bahrain & Qatar), *Novartis*
- Francesco Parlatore**, Managing Associate, *BonelliErede*
- Mahmoud Shaarawy**, Chief Legal & Compliance Officer, *HSA Group*

*panel in progress



13 JUNE 2023
9.15 - 13.00



**HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA**
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Legalcommunity Week is supported by



Patronage



ROUNDTABLE

> REGISTER NOW

LITIGATION FUNDING

13 JUNE 2023 | 14.00 - 16.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza Della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy



13 JUNE 2023
14.00 - 16.00



**HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA**
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Legalcommunity Week is supported by



Patronage



ROUNDTABLE



> REGISTER NOW

ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Greetings

Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*

Keynote speech

Fátima Correia Da Silva, Chief Compliance Officer
Head of Legal and Data Protection Officer *Critical Techworks*

Speakers*

Luca Colombo, Country Director Italy, *Meta*

Emanuela Franco, General Counsel, *Italdesign – Giugiaro S.p.A*

Eugenio Fusco, Deputy Prosecutor, *Milan Public Prosecutor's Office*

Giuliano Noci, Full Professor of Strategy and Marketing, Scientific Director
of the Metaverse Marketing Lab, *Politecnico di Milano*

Laura Pavese, Senior Litigation Manager, *Hewlett Packard Enterprise*

Moderator

Andrea Puccio, Founding Partner, *Puccio Penalisti Associati*

*panel in progress



13 JUNE 2023
14.00 - 16.00



HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Legalcommunity Week is supported by



Patronage



EVENT OPEN TO
IN-HOUSE COUNSEL
ONLY



13 JUNE 2023
From 19.00



BAKER MCKENZIE
Piazza Filippo Meda 3 - Milan

WOMEN LEADERSHIP: the in-house cocktail

13 JUNE 2023 | FROM 19.00

BAKER MCKENZIE
PIAZZA FILIPPO MEDA 3 - MILAN

Legalcommunity Week is supported by





Wednesday

14 JUNE 2023**6KM (NON-COMPETITIVE)****PARTICIPATION: €10**

The fee includes: participation to the run, use of the changing room, gadget, breakfast.

WHERE:

Canottieri San Cristoforo
Via Alzaia Naviglio Grande 122, Milan

PROGRAM:

6:15 am general gathering
6:30 am race departure
7:00 – 8:30 am use of the changing room and breakfast



Organized by



Partners



Patronage



ROUNDTABLE



> REGISTER NOW

FORENSIC TECHNOLOGY IN TRIALS: WHAT'S NEXT?

14 JUNE 2023 | 09.15 - 11.15

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
PIAZZA DELLA REPUBBLICA, 17 | 20124 MILAN, ITALY

SPEAKERS*

Guido Carlo Alleva, Founder and Senior Partner, *Alleva & Associati*

Giovanni Carella, Lawyer, *Eni*

Giovanni Foti, Partner, *Accuracy*

**Panel in progress*



14 JUNE 2023
09.15 - 11.15



HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Legalcommunity Week is supported by



Patronage

ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

> REGISTER NOW

FOCUS ON ALGERIA ENERGY & CONSTRUCTION

14 JUNE 2023 | 14.00 - 16.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

PIAZZA DELLA REPUBBLICA, 17 | 20124 MILAN, ITALY



14 JUNE 2023

14.00 - 16.00



HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Speakers*

Enrico Castaldi, Founder, *CastaldiPartners***Federico Freni**, Under Secretary of State, *Italian Ministry of Economy and Finance***Senda Maaouia**, Chief Legal and Compliance Officer, Board Secretary*Orange Tunisia***Fabio Moretti**, Lawyer, *CastaldiPartners*

* panel in progress

Legalcommunity Week is supported by



Patronage

ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

ROUNDTABLE

> REGISTER NOW

DOING BUSINESS IN BRAZIL

14 JUNE 2023 | 16.00 - 18.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

PIAZZA DELLA REPUBBLICA, 17 | 20124 MILAN, ITALY



14 JUNE 2023

16.00 - 18.00

HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIAPiazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

SPEAKERS*

Graziano Messana, Managing Partner, *GM Venture* | President
Italian Chamber of Commerce in São Paulo

Giuseppe Perrucci, CEO, *Azimut Brazil and Portugal*

*Panel in progress

Legalcommunity Week is supported by



Patronage



ROUNDTABLE



> REGISTER NOW

ACHIEVING AN EFFICIENT IP PORTFOLIO:

creation, protection and
monetization of key intangibles

14 JUNE 2023 | 16.00 - 18.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

PIAZZA DELLA REPUBBLICA, 17 | 20124 MILAN, ITALY

SPEAKERS***Silvia Bertuccio**, European and Italian Patent Attorney, *TCBM***Gabriel Cuonzo**, Managing Partner, *Trevisan & Cuonzo***Paolo Rezzaghi**, Head of Intellectual Property Rights, *Brembo*

*panel in progress



14 JUNE 2023
16.00 - 18.00



**HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA**
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Legalcommunity Week is supported by





#legalcommunityweek

5th Edition

14 JUNE 2023

from 19.30

FABRIQUE Via Gaudenzio Fantoli, 9 - Milan

REGISTER

Media Partner



Partner

Nextalia
SGR

 The Skill
spin doctoring, crisis & litigation pr

#CorporateMusicContest

Patronage



CONFERENCE

> REGISTER NOW

THE ITALIAN TAX REFORM: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

15 JUNE 2023 | 9.00 - 13.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17 - Milan



15 JUNE 2023
9.00 - 13.00



**HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA**
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Legalcommunity Week is supported by



ROUNDTABLE

Patronage

ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

> REGISTER NOW

THE ROLE OF COMPLIANCE IN SETTING A SUSTAINABLE GLOBAL SUPPLY CHAIN

15 JUNE 2023 | 11.00 - 13.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

PIAZZA DELLA REPUBBLICA, 17 | 20124 MILAN, ITALY

SPEAKERS*

Isabella Bdoian Gonzalez, Deputy General Counsel, Europe Middle East Africa, *Whirlpool Corporation*

Luisa Romano, Senior Associate, *Bergs & More*

MODERATOR

Eugenio Bettella, Founding and Managing Partner, *Bergs & More*

* Panel in progress



15 JUNE 2023
11.00 - 13.00



HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Legalcommunity Week is supported by



Patronage



ROUNDTABLE



> REGISTER NOW

CFO & TOTAL REWARD

15 JUNE 2023 | 14.00 - 16.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

PIAZZA DELLA REPUBBLICA, 17 | 20124 MILAN, ITALY

SPEAKERS*

Sandro Catani, Of Counsel, *Andersen*

Paolo Fanti, CFO, *Toschi Vignola* | VP for Emilia-Romagna section – Board Member *Andaf*

Aga Podkowinska, Partner, *Di Luccia & Partners Executive Search*

Silvana Toppi, Controls and Compliance Finance Director, *HP* | Board Member *Andaf*

*Panel in progress



15 JUNE 2023
14.00 - 16.00



HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Legalcommunity Week is supported by



Patronage

ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

ROUNDTABLE

> REGISTER NOW

MEASURING THE EFFICIENCY OF AI IN MANAGING THE LEGAL PROFESSION

15 JUNE 2023 | 14.00 - 16.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

PIAZZA DELLA REPUBBLICA, 17 | 20124 MILAN, ITALY

SPEAKERS*

Giovanni Lombardi, General Counsel, *illimity Bank*
and General Manager, *fondazione illimity*

Silvia Mazza, Key Accounts Director, *Elibra*

Giuseppe Vaciago, Partner, *42 Law Firm*

*Panel in progress



15 JUNE 2023

14.00 - 16.00



HOTEL

PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Legalcommunity Week is supported by



Patronage



ROUNDTABLE

> REGISTER NOW

BOOK PRESENTATION

SUSTAINABILITY AND IN-HOUSE LEGAL COUNSEL

NEXT CHALLENGES & TOOLS



SPEAKERS*

Alessandra Bini, Senior Counsel, Trust and Compliance Officer, *IBM Europe* Responsible for Lombardia-Liguria, *AIGI*

Wanya Carraro, Deputy Vice President and Communication Manager, *AIGI*

Giuseppe Catalano, Company Secretary and Head of Corporate Affairs *Assicurazioni Generali* | Chair, *AIGI*

Andrea Di Paolo, Head of Legal, Compliance and Regulatory Affairs, *BAT* Vice President, *BAT Trieste S.p.A.*

Pietro Galizzi, Head of Legal, Regulatory & Compliance Affairs *Eni Plenitude Società Benefit*

Paola Nocerino, General Counsel, *Air Liquide Italia* | Member, *AIGI*

Raimondo Rinaldi, Emeritus Chair, *AIGI*

* Panel in progress



15 JUNE 2023
16.00 - 18.00



HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Legalcommunity Week is supported by



FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

NEXT EDITION

13-17

NOVEMBER 2023

MILAN 5th EDITION

The global event
for the finance community

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILAN

Platinum Partners

CHIOMENTI Legance

SBNP BISCOZZI
NOBILI
PIAZZA
Studio legale tributario

CARNELUTTI
LAW FIRM

Gold Partners

Linklaters

Nextalia

Sponsor

Accuracy

#financecommunityweek    

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

On the web



FMI recorta pronósticos de PIB

A principios de este mes, el Fondo Monetario Internacional anunció sus expectativas de crecimiento global más débiles para el mediano plazo en más de 30 años. La institución con sede en Washington, D.C., dijo que dentro de cinco años, se espera que el crecimiento global sea de alrededor del 3%. Este es el pronóstico a mediano plazo más bajo en un informe de Perspectivas de la economía mundial del FMI desde 1990.

Según el último informe publicado por TTR, el mercado transaccional español registró en el primer trimestre de 2023, un total de 577 fusiones y adquisiciones, entre anunciadas y cerradas, por un importe agregado de 9.950 millones de euros. Estas cifras representan una disminución del 26% en el número de transacciones y una disminución del 53% en su importe, en comparación con el mismo período de 2022. Encuanto al mercado Transfronterizo, en el primer trimestre del año, las empresas españolas han elegido Estados Unidos y Portugal

como principales destinos para sus inversiones, con 13 transacciones en cada país. En términos de importe, Italia es el país en el que España ha realizado el mayor desembolso, con un importe agregado de 277 millones de euros. Estados Unidos (40), Reino Unido (33) y Francia (32) son los países que han realizado un mayor número de inversiones en España a lo largo del año. Por monto, destaca Estados Unidos, con un monto agregado de 1.300 millones.

A pesar de que hubo un estancamiento en el mercado de fusiones y adquisiciones, hubo una serie de acuerdos de alto perfil para analizar. Demostrando que la financiación sostenible tiene sentido económico, Allen & Overy asesoró a BNP Paribas y Santander en la primera titulación verde en España, centrada en la financiación de proyectos sostenibles. La operación consistió en la titulación de préstamos hipotecarios originados por UCI (Unión de Créditos Inmobiliarios) por un valor de 490 millones de euros. La refinanciación fue un tema común para los acuerdos de este mes, con Clifford Chance asesorando a Ardian en una cartera eólica de refinanciación de 230 millones de euros ubicada en España. Esta refinanciación incluye el reembolso de la financiación inicial de 2019 y la reestructuración de la línea de garantía y los acuerdos de cobertura. También desde el sector de las renovables, KPMG Abogados asesoró a Greening Group en la cotización de sus acciones con BME Growth, la adaptación de la estructura de gobierno interno de la entidad y las dos ofertas de suscripción realizadas por la compañía, dando una valoración total de 143 millones de euros. Un acuerdo destacado del sector inmobiliario fue de Pérez-Llorca que asesoró a Brookfield en la venta de 180 millones de euros del Hotel Sofía a Blasson y Axa. Hasta ahora era propiedad del fondo canadiense Brookfield, que la incorporó con la adquisición de la cadena Selenta al empresario Jordi Mestre en 2021, por 440 millones de euros.

Desde Portugal y tras la expansión de Morais Leitão a Singapur, anunciaron su asesoramiento a EDP sobre la negociación de una línea de crédito a cinco años de mil millones de dólares de Singapur. La transacción fue arreglada, como un Club Deal, por EDP, con la coordinación de DBS Bank y con la participación de otros tres bancos internacionales, MUFG, OCBC y UOB, en el papel de Organizadores. SRS Legal asesoró a BP en los aspectos legales portugueses de su entrada en una empresa conjunta con Iberdrola. La empresa conjunta se está estableciendo con vistas a que las partes inviertan aproximadamente 1.000 millones de euros en infraestructura de carga eléctrica en Portugal y España. Por último desde Portugal destacamos a Eversheds Sutherland FCB, que junto con Eversheds Sutherland Dusseldorf, asesoró a MediaMarkt en la venta de su negocio en Portugal a Fnac. El acuerdo incluyó la venta de 10 tiendas físicas, el comercio en línea y la integración de alrededor de 450 empleados. Por otro lado, Fnac fue asesorado por Cuatrecasas.

IGNACIO RUIZ-CAMARA



Allen & Overy asesora a BNP Paribas & Santander en titulización verde de 490 millones de euros

Allen & Overy ha asesorado a BNP Paribas y Santander como Arrangers y Join Lead Managers en la primera seguridad verde en España centrada en la financiación de proyectos sostenibles. La operación consistió en la titulización de préstamos hipotecarios originados por UCI (Unión de Créditos Inmobiliarios) por un valor de 490 millones de euros, siendo los Bonos Clase A y los Bonos Clase B designados como "Bonos Verdes" (Bonos Estándar Verdes Garantizados) de acuerdo con los Principios de Bonos Verdes de ICMA.

El equipo involucrado en la transacción estuvo formado por **Ignacio Ruiz-Camara** (socio), **Alfonso Gutiérrez** (abogado) y **Juan Luis Llatas Marcos** (asociado).

ÁREAS DE PRÁCTICA

Banca y Finanzas

DEAL

Titulización verde de 490 millones de euros

BUFETE

Allen & Overy

SOCIO PRINCIPAL

Ignacio Ruiz-Camara

VALOR

490 millones de euros



ALEJANDRO OSMA

Pérez-Llorca asesora en la venta por 180m del Hotel Sofía

Pérez-Llorca ha asesorado a Brookfield en la venta de 180 millones de euros del Hotel Sofía de cinco estrellas a Blasson y Axa.

El equipo fue liderado por los socios **Alejandro Osma, José Azqueta, Alberto Ibort e Isabel Moya.**

Blasson Property Investments en alianza con el grupo asegurador Axa, han adquirido el Hotel Sofía de Barcelona. Situado en la Avinguda Diagonal, cuenta con 465 habitaciones. Hasta ahora era propiedad del fondo canadiense Brookfield, que la incorporó con la adquisición de la cadena Selenta al empresario Jordi Mestre en 2021, por 440 millones de euros.

ÁREA DE PRÁCTICA

Corporativo/ M&A

DEAL

Venta de 180 millones de euros del Hotel Sofía a Blasson y Axa.

BUFETE

Pérez-Llorca

SOCIOS PRINCIPALES

Alejandro Osma

VALOR

180 millones de euros



PEDRO GUIMARAES

Eversheds Sutherland FCB asesora a MediaMarkt en la venta de su negocio a Fnac

Eversheds Sutherland FCB, junto con Eversheds Sutherland Dusseldorf, han asesorado a MediaMarkt en la venta de su negocio en Portugal a Fnac.

El acuerdo incluye la venta de 10 tiendas físicas, comercio online y la integración de alrededor de 450 empleados.

El equipo de Eversheds Sutherland que asesora a MediaMarkt estaba formado por **Pedro Guimarães** (Derecho Corporativo y Comercial), **João Osório de Castro** (Derecho Corporativo y Comercial) y **Sara M. Rodrigues** (Derecho de la Competencia y de la Unión Europea) de la oficina portuguesa. El acuerdo también incluyó el apoyo de Werner Brickwedde de la oficina alemana.

Por otro lado, Fnac ha contado con el asesoramiento de Cuatrecasas, con la participación de Joao Mattamoutos (Mercantil, Comercial y M&A).

ÁREA DE PRÁCTICA

Corporativo y Comercial

DEAL

Venta de MediaMarkt a Fnac

BUFETE

Eversheds Sutherland FCB

SOCIOS PRINCIPALES

Pedro Guimaraes

VALOR

Sin revelar



LEGALCOMMUNITYMENA

AWARDS

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

SAVE THE DATE
23 NOVEMBER 2023
CAIRO

#LcMenaAwards 
www.legalcommunityMENA.com

For information: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com



La empatía es la clave en la gestión de las personas

Somos responsables de potenciar y mantener el talento en la empresa

por mercedes galan

«El abogado interno tiene que ser parte del equipo de negocio desde el principio, y conocer el negocio a la perfección para poder asesorar correctamente y ser creativo y práctico en sus propuestas»

En Iberian Lawyer hemos hablado con Ana Gómez Ruiz, Vicesecretaria del Consejo de Administración y Director, Group Corporate de Amadeus IT Group, S.A, una de las principales empresas del IBEX-35 en España por capitalización bursátil, para analizar con ella los retos a los que se enfrentan como la gobernanza, la gestión de equipos o la transformación tecnológica. Con vocación de médico, Ana acabó siendo abogada porque quería opositar al Cuerpo Diplomático. Entusiasta de su trabajo y de su empresa, Ana nos cuenta que hay que trabajar duro y arriesgar para crecer. El multitasking, la organización en su trabajo y el esfuerzo son claves en su día a día. Agradecer la dedicación del equipo y ser empático son para ella fundamentales para que las personas remen

en la misma dirección y el trabajo sea un éxito.

Su trayectoria es muy dinámica e interesante. ¿Siempre tuvo claro que quería ser abogada?

Muchas gracias. La verdad es que nunca fue mi idea. Nunca pensé en estudiar derecho, y cuando acabé la carrera, no pensé en ejercer como abogado. Mi sueño era estudiar medicina, carrera que me apasionaba, y que lo sigue haciendo. Mi padre fue un gran profesional médico en su especialidad y yo adoraba lo que hacía. Fue un gran ejemplo para mí. Con 14 años me mudé a Estados Unidos para estudiar el ciclo de B.U.P. y C.O.U y tuve la oportunidad de conocer la labor y trabajo del Cuerpo Diplomático, que había visto de cerca en mi familia, y decidí estudiar Derecho al ser la carrera que mejor te prepara para opositar al Cuerpo Diplomático. Al terminar la carrera y surgirme la oportunidad de trasladarme a Bruselas, vi que podía hacer algo parecido sin tener que opositar, y me encantó mi trabajo en la Comisión Europea. Después vino el L.L.M. en Georgetown University y de ahí, a Clifford Chance en Madrid. Por fortuna, me llevó la vida a ejercer como abogado, y además empezando en un despacho con el que me identifiqué desde el primer día: internacional, con un ambiente maravilloso y uno de los mejores del mundo. Creo que el destino estaba ya trazado para mí. Un cambio radical, pero puedo decir que fue una buena decisión. Me apasiona mi trabajo, y hoy, en Amadeus disfruto enormemente. Cada día es diferente. Nuestras operaciones, actividad, nuestra presencia internacional y global nos permiten aprender e innovar. Es un privilegio trabajar en una compañía así. Estoy muy orgullosa y creo que no hay sitio mejor.

Con tantos años de experiencia profesional, ¿diría que ha variado la cultura y mentalidad de las grandes empresas respecto a los abogados internos y su papel, o más bien, el de los abogados?

Personalmente pienso que el trabajo de los abogados siempre es y debe ser el mismo desde el punto de vista estrictamente jurídico, es decir, el de asesorar para que los clientes, externos o internos, puedan operar de acuerdo con su estrategia y de la



BIO

Ana Gómez Ruiz es Vicesecretaria del Consejo de Administración y Director, Group Corporate de Amadeus IT Group, S.A. Nacida en Salamanca, Ana Gómez Ruiz es licenciada en Derecho por la Universidad de Salamanca, y L.L.M por la Georgetown University, postgrado que cursó beneficiaria de una de las prestigiosas becas de Postgrado de la Fundación "la Caixa", y cuya graduación obtuvo con honores. Asimismo, está diplomada en Derecho Europeo (Jean Monet Chair), y ha cursado otros programas de liderazgo en IESE Business School y en Harvard

Law School. En la actualidad, cursa el Programa "Women to Watch" impartido por PWC, y el Programa "Board in Progress" ofrecido por Deloitte Legal, y participará próximamente en la "EMEA Next Generation CLO Academy" organizada por Deloitte en Italia. Gómez Ruiz cuenta con una dilatada experiencia internacional tanto en firmas como la británica Stanbrook and Hopper (Bruselas), gabinete especializado en derecho comunitario, como a nivel institucional en la Dirección de Relaciones Económicas Exteriores de la Comisión Europea y en el gabinete del Vicepresidente de la Comisión Europea (D. Manuel Marín), o en la delegación en Nicaragua del Banco Interamericano de Desarrollo. Ya en España, formó parte de la oficina de Madrid de Clifford Chance como abogada del departamento de derecho bancario, y posteriormente como abogada senior en la Asesoría Jurídica Corporativa de Telefónica S.A., asesorando en temas corporativos, mercado de capitales y operaciones financieras. En 2005 se incorpora al departamento legal de Amadeus IT Group, S.A. donde fue responsable del soporte legal a la línea de negocio de GDS en EMEA, entre otras materias, hasta su incorporación al puesto que ahora ostenta 

forma más ágil y segura posible. Lo que sí ha cambiado, y mucho, es lo que se exige a los abogados en general y, específicamente, a los abogados internos en las grandes empresas, lo que el negocio demanda para poder operar. Todo esto al margen de mayor especialización legal en su área, idiomas, tecnología, etc.

¿Cómo tiene que ser el abogado interno hoy en día?

El abogado interno tiene que ser parte del equipo de negocio desde el principio, y conocer el negocio a la perfección para poder asesorar correctamente y ser creativo y práctico en sus propuestas. Eso requiere un esfuerzo importante y un cambio de actitud en muchos casos. Asimismo, y dependiendo del tipo de negocio, el abogado interno tiene que saber y entender de otras áreas (finanzas, recursos humanos, etc.) para poder estar a la altura de lo que necesitan y

esperan las grandes empresas.

¿Y el externo?

El abogado externo tiene que hacer el esfuerzo de entender el negocio de su cliente para poder ser parte de un equipo de trabajo en una empresa donde todos van a conocer el negocio a la perfección, y le van a exigir que haga lo mismo para poder prestar el asesoramiento que se requiere. Es muy interesante la evolución. Personalmente creo que es apasionante, y además enriquece muchísimo a los abogados. Sabrán mucho más y mejor, y eso es esencial en la sociedad de hoy.

¿Cómo organiza su trabajo al frente de la asesoría jurídica de una gran empresa como Amadeus?

Mi función es doble. Por un lado, como Vicesecretaria del Consejo de Administración de Amadeus, donde trabajo con el Secretario del Consejo, como letrados asesores del Consejo de

Administración. Tenemos un equipo estupendo y especializado junto al que organizamos el trabajo en base a lo que exige la legislación aplicable a las sociedades cotizadas y a lo que requiere la labor de asesoramiento al Consejo y a sus Comisiones.

En lo que se refiere a mi posición como Director, Group Corporate, soy responsable legal de la gestión de todas las operaciones del Grupo Amadeus que afectan a la huella corporativa del Grupo (Amadeus Group Global Footprint), excluyendo las operaciones de M&A. Aquí el trabajo se organiza, gestiona y ejecuta con mi equipo en Madrid, y los equipos de abogados transaccionales en todo el mundo organizados para cada operación, con el soporte de asesor local externo, para aquellas operaciones que así lo requieren, y siempre de la mano del equipo de International Tax y de la unidad de negocio correspondiente.

¿Cómo describiría la posición que ocupa el equipo legal en el organigrama interno de la compañía?

En Amadeus tenemos la suerte de contar con un departamento legal (integrado en la unidad “Legal, External Affairs and Governance” (“LEG”)) bien dimensionado, con abogados en muchos países y de gran especialización: transaccionales de negocio, regulatorio, M&A, privacy, fiscal, etc. Tenemos un departamento altamente especializado y de un gran nivel técnico que da soporte a la compañía en cualquier lugar del mundo – que son casi todos – porque tenemos una presencia global. El trabajo del departamento legal es impresionante. Es parte del equipo de negocio desde el primer día y con un engranaje impecable; es un reloj de maquinaria perfecta que trabaja a un ritmo y de un nivel digno de admirar. Además, fuimos de las primeras empresas en España (si no la primera), en tener una unidad dentro del Departamento Legal “Legal Operations” que junto con su división interna de “LegalTech” da un apoyo de gran valor al departamento legal.

¿A qué se refiere con gran valor?

Gestiona y nos ayuda a que nuestro trabajo sea ágil, eficiente y organizado. Asimismo, nos ayudan con la gestión del talento del

departamento, formación, presupuestos, etc. Es un privilegio tener un departamento legal como el nuestro y tener la ayuda de “Legal Operations”.

¿Considera que el rol de las asesorías jurídicas en la estrategia de la empresa es cada vez mayor?

Por supuesto. Los abogados de empresa deben ser parte del equipo de negocio desde el principio, como he comentado antes, y así lo consideramos en Amadeus. No solamente es necesario que el abogado conozca el negocio a la perfección para poder dar el mejor servicio legal posible, sino que, de esta forma, el negocio también se beneficia de un asesoramiento legal muy especializado y puede operar con más agilidad, sobre todo en nuestro caso, que operamos globalmente. Teniendo en cuenta nuestras operaciones internacionales y la complejidad del negocio, este aspecto es fundamental.

Históricamente, la asesoría jurídica de la gran empresa en España ha puesto el foco en la calidad del asesoramiento legal que se presta al negocio. ¿Cree que este hecho ha tenido algún efecto secundario? ¿Se ha postergado su madurez organizativa y tecnológica?

No bajo mi punto de vista. Al menos en Amadeus que es la organización que conozco bien. De hecho, el tener un asesoramiento legal de calidad y un departamento legal bien estructurado y especializado permite que las empresas desarrollen su actividad más rápidamente y mejor. La madurez organizativa y tecnológica van de la mano y juegan simultáneamente en nuestra organización. Nuestro soporte legal es mejor cuanto mejor es nuestra organización y cuando la tecnología con la que contamos para trabajar es la adecuada.

Desde la innovación y la disrupción tecnológica, ¿cómo orienta su gestión respecto a las nuevas soluciones tecnológicas o legal tech?

El Departamento Legal de Amadeus adoptó la automatización y la digitalización desde el principio, fomentando un entorno que

«Amadeus es una empresa líder en tecnología. Como empresa tecnológica, la tecnología es parte de nuestro ADN»

atrae a jóvenes talentos con formación tanto legal como tecnológica. Esto nos permitió poder racionalizar los procesos legales y comerciales del Departamento Legal antes de que se convirtiera en una práctica generalizada. Cuando los departamentos de “Legal Operations” en las grandes empresas ganaron popularidad, pudimos comparar nuestro progreso con el de otros en este campo, y nos enorgullece decir que estamos relativamente avanzados como organización.

¿De qué tecnologías estamos hablando?

Hemos implementado tecnologías legales líderes en el mercado para la mayoría de los aspectos legales y operativos de un Departamento Legal. Contamos con desarrolladores e integradores que crean soluciones y automatizaciones adaptadas a nuestras necesidades. Además, hemos sido capaces de adoptar y actualizar rápidamente nuevas tecnologías a medida que surgen. Estamos muy orgullosos de lo que hemos conseguido y nos comprometemos a mejorar continuamente para seguir a la vanguardia de la innovación en tecnología legal. Como empresa tecnológica, la tecnología es parte de nuestro ADN.

La gestión de equipos es fundamental para generar un buen ambiente de trabajo. ¿Es la sostenibilidad una palanca de atracción y retención de talento?

En nuestro departamento tenemos un ambiente maravilloso de trabajo, y en toda la empresa en general. Cualquiera que nos

conoce, puede decir que tenemos un ambiente de trabajo y una cultura excepcional. Es un placer venir a trabajar, aprender y contar con una calidad humana incomparable, y además sabemos divertirnos mucho juntos. Es una gran empresa y un gran equipo con un perfil totalmente internacional y especial. Amadeus ha ganado el premio “Top Employer” debido a sus destacables condiciones de trabajo.

¿Qué retos tiene el Departamento Legal en este sentido?

Los retos a los que nos enfrentamos los departamentos legales de todas las empresas hoy creo que son los mismos. Poder atraer y retener el talento teniendo en cuenta la llegada de opciones de teletrabajo con ofertas muy competitivas de otras empresas fuera de España. Pero, sobre todo, el gran reto es tener la capacidad de formar, ofrecer una carrera en la organización, y conseguir que la gente esté motivada en su trabajo, que se levante contenta de ir a trabajar. Amadeus ofrece, entre otras, la opción de teletrabajo en virtud de la cual puedes optar por trabajar desde casa un número determinado de días, además de otras opciones muy flexibles para poder organizar tu trabajo en periodos vacacionales. En este sentido, nuestra apuesta por el talento es absoluta y nuestro modelo de trabajo es muy innovador.

Una cultura de empresa que se traduce en un óptimo lugar donde trabajar. ¿Dónde cree que reside el éxito?

Creo que hay que motivar, enseñar y dar ejemplo y oportunidades para que cada uno tome la responsabilidad necesaria que su puesto de trabajo le exige, y ser flexible para que los equipos sean personas motivadas y felices porque eso siempre redundará en beneficio del empleador. Equipos felices y motivados es éxito garantizado. Creo firmemente en este principio.

Otro aspecto clave es tener siempre presente que cuando gestionas personas en tus equipos, somos responsables no solo de que el talento de estas personas se retenga y se quede en tu empresa. Somos también

responsables de que esas personas evolucionen, crezcan y reciban el apoyo y reconocimiento necesario para poder desarrollar su carrera y poder brillar. Esto es una gran responsabilidad ya que la carrera profesional también tiene un impacto importante en la vida de cada persona y en su bienestar.

¿Cómo definiría su estilo a la hora de gestionar equipos?

Trato de ser siempre una buena profesional, buena compañera, responsable de y con mis equipos, teniendo en cuenta los valores de honestidad y reconocimiento del trabajo bien hecho. Considero que el esfuerzo del día a día es muy importante y que la empatía es la clave en la gestión de las personas.

La transformación juega un papel fundamental pero también ha ido ganando peso el de la contratación de proveedores externos. ¿Cómo os organizáis desde Amadeus en este sentido?

Amadeus, por su operaciones internacionales y presencia global, siempre ha contado con proveedores externos. Trabajamos con los mejores despachos de abogados a nivel mundial y en todos los países que puedas imaginar, además de trabajar también con ALSPs desde hace muchos años, antes de que aterrizaran en el mercado español. Somos un Departamento Legal pionero en este aspecto. Es necesario para nosotros trabajar con asesores externos por nuestro volumen de trabajo y presencia internacional, y conseguimos que la sintonía y colaboración sea absoluta. Valoramos mucho el asesoramiento externo que nos ayuda a dar el mejor apoyo posible en cada momento.

¿Qué buscáis en un proveedor externo?

Es clave para nosotros, al margen de que, por supuesto, el asesoramiento sea de calidad, que sepan entender nuestro negocio, que se adapten a nuestra cultura y que nos "fundamos" en un equipo para trabajar juntos lo mejor posible. Nuestro negocio es complejo, y eso exige cumplir con unos requisitos quizás más especiales que en otras empresas.

¿Cuál cree que es la asignatura pendiente de

las firmas en materia de diversidad e inclusión?

No puedo hablar de las firmas de asesores porque no tengo la información necesaria y desconozco sus políticas. En lo que respecta a las empresas, creo que la diversidad e inclusión es hoy todavía un reto, sobre todo en relación con los puestos directivos. En general, todas las empresas deben mejorar, y podemos observar un propósito firme en este sentido, bajo mi punto de vista.

Usted es un ejemplo de cómo una mujer consigue llegar a ser una alta directiva de la abogacía con éxito. ¿Cómo diría que ha sido el camino?

Llegar al puesto que hoy ostento ha exigido mucho esfuerzo, trabajo duro, constancia, dedicación, y aceptar enfrentarme a retos y tomar decisiones que han supuesto, en ocasiones, tener que arriesgar para poder seguir creciendo profesionalmente. Creo que toda posición de responsabilidad exige una dedicación y esfuerzo constante. También tiene como consecuencia tener que renunciar, a veces, a determinadas cosas. Como todo en la vida, no hay logro sin esfuerzo, y esto es algo que he tenido claro desde siempre.

¿Cuáles son sus retos a medio y largo plazo para el futuro?

Aspiro a hacer mi trabajo lo mejor posible, con ilusión, dando siempre el cien por cien en lo que hago. Tengo mucha energía y me apasiona mi trabajo, así que espero poder enfrentarme a los retos que se me presenten con buena actitud y con muchas ganas, aprendiendo de ellos cada día y evolucionando de forma positiva. La vida profesional y personal está llena de retos y obstáculos que vamos superando con trabajo, energía e ilusión, y que marcan nuestra evolución.

¿Qué consejo daría a las nuevas generaciones de abogados?

Creo que cada persona traza su hoja de ruta, y es clave tener claridad de a donde quieres llegar, tener ganas de crecer y tener una ambición sana y responsable como profesional. Eso es lo que te motiva para siempre intentar dar un paso adelante. 



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





IBERIANLAWYER



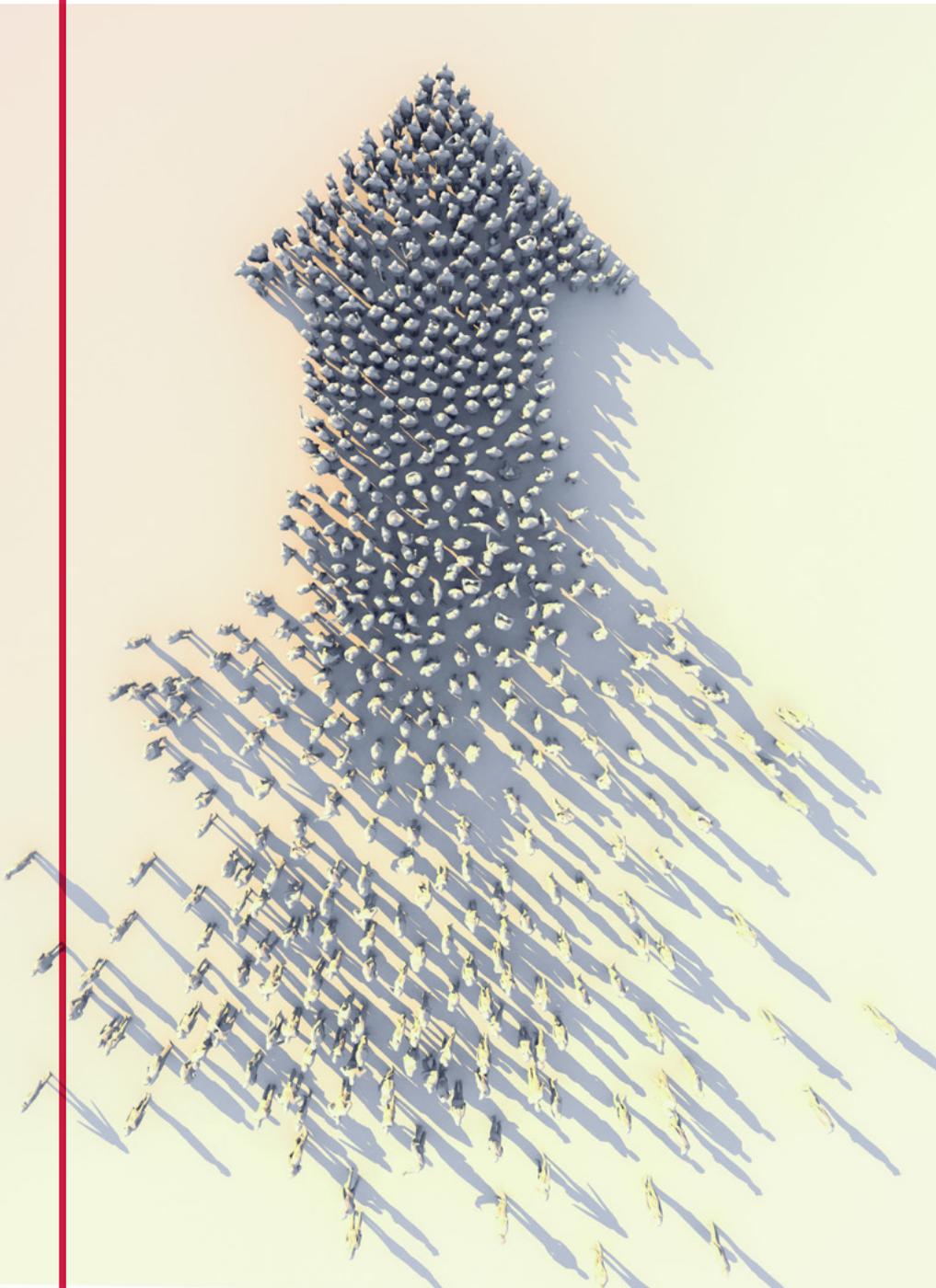
WEEK IN REVIEW

CLICK HERE TO LISTEN



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

For information: info@iberianlegalgroup.com



Hemos sido testigos de una tendencia hacia la co-lideranca de socios en varios despachos de abogados en Iberia. ¿Funciona el modelo? y ¿continuará?

¿Es necesario estar solo en lo más alto?

por michael heron

¿Cuántos socios se necesita para administrar una firma? El papel del socio gerente puede ser solitario a veces. Es sin duda la función más difícil en un bufete de abogados. Dados los desafíos más recientes que enfrenta la economía mundial, ser líder de un bufete de abogados es posiblemente más difícil ahora que nunca. El desafío de mantener a los socios a bordo y felices, junto con retener y atraer talento parece ser una tarea ingrata. Esto, combinado con navegar por una pandemia, aumentar rápidamente la inflación y un mayor enfoque en la gobernanza ética, son muchos problemas en los que una persona debe pensar sola.

Chris Scoble, director general de Esprima,



Casi siempre, el principal rainmaker de fusiones y adquisiciones en un bufete de abogados será el que más gane, más que un socio director

Chris Scoble

una consultora de bufetes de abogados con sede en Londres desempeñó varios puestos de liderazgo en Barclays durante dos décadas antes de ingresar al sector legal. Argumenta que encontrar a los mejores líderes, a veces, puede ser incompatible con el modelo de negocio de los bufetes de abogados. Él dice, "en el mundo

Esta estructura fue criticada en la prensa legal, diciendo que este acuerdo no tenía precedentes en ese momento y que probablemente causaría caos. ¡Pues no fue así! En realidad, funcionó bien

Tony Reis

de los negocios, la estructura de gestión de una empresa funciona como una pirámide. En general, los profesionales ambiciosos en el ámbito corporativo aspiran a ascender a lo más alto posible de la pirámide, para tener más responsabilidades de gestión. Esto se traduce en un número cada vez mayor de subordinados que les reportan y, a cambio, una remuneración más alta. Por lo tanto, promover a las personas adecuadas a posiciones de liderazgo es a la vez aspiracional y fundamental para una empresa exitosa. Cuando se le preguntó por qué cree que en los bufetes de abogados no funciona de esta manera, Scoble afirmó: "El principal rainmaker de fusiones y adquisiciones en un bufete de abogados será el que más gana, más que un socio director. En algunos casos, sin embargo, el coliderazgo puede funcionar, especialmente si garantiza que dos socios cogestores se complementen entre sí con sus diferentes conjuntos de habilidades, puedan trabajar juntos

y tengan suficiente tiempo para dedicarse a sus propias prácticas respectivas. "

Scoble mantiene que dadas las demandas de los líderes de bufetes de abogados hoy en día, tal vez hay algunos casos en los que dos cabezas son mejores que una. En Portugal, hemos visto a varias empresas adoptar el modelo de coliderazgo. Los más visibles son posiblemente Uria Menéndez - Proença de Carvalho, Eversheds Sutherland FCB y SPS Advogados, todos contando con dos socios codirectores. **Tony Reis** es otro respetado consultor de bufetes de abogados del Reino Unido. Recuerda su experiencia de trabajar bajo un modelo de co-liderazgo. Reis afirma: "Se compartía el papel de socio director en mi tiempo en Cameron Markby Hewitt, una de las firmas precursoras del grupo CMS. Esta estructura fue criticada en la prensa legal, diciendo que este acuerdo no tenía precedentes en ese momento y probablemente causaría caos. ¡Pues no fue así! En realidad, funcionó bien. "

Reis explica más adelante cómo se veía esto en términos prácticos desde el interior: "La función de recursos humanos informaba a un miembro que era litigante y las funciones de finanzas y TI informaban a un técnico con una especialización de instrumentación de medios. Mi función, business development, reportado al senior partner que tenía un papel más externo, orientado al cliente, embajador. Tony Reis está convencido de que el papel de co-liderazgo puede funcionar, siempre que los co-líderes se lleven bien y tengan habilidades complementarias. Concluye: "Por supuesto, tendrán que verificar si hay superposiciones (¡y posiblemente solapas!) Otro beneficio útil del coliderazgo es tener más representación en la sala de trabajo. Más socios pensarán que su voz está siendo escuchada. Eso es muy importante.

CS'Associados es otro ejemplo en Portugal, de una empresa que elige hacer las cosas de manera diferente. Como descubrimos en una entrevista con cuatro de los socios el mes pasado, no hay un socio gerente oficial en la firma. Todas las tareas de liderazgo son compartidas, con socios de capital rotando sus responsabilidades cada dos años. De hecho, la mayoría de los bufetes



Mi socio codirector, Rodrigo Almeida Dias, y yo hemos trabajado juntos durante 25 años

Gonçalo da Cunha

de abogados en Portugal que tienen un socio gerente, han tenido el mismo líder durante más de cinco años, algunos desde sus inicios. Esto quizás no sea sorprendente. Podría deberse al desafío de la planificación de la sucesión para el próximo socio gerente. Otro factor puede ser que no sea un papel que muchos socios en Portugal quieran, especialmente si deben renunciar a muchos de sus clientes. Varias fuentes del mercado confirmaron que el modelo de coliderazgo podría ser una solución atractiva cuando las empresas están buscando la planificación de la sucesión para garantizar que ambos socios gerentes tengan tiempo suficiente para trabajar también con sus clientes. Esto claramente evita el desafío de hacer la transición de un líder a un socio de pleno derecho, lo que, si ha estado fuera del juego durante tantos años, puede ser una gran pregunta.

En España, los socios codirectores no son

tan comunes. Podría decirse que el ejemplo más conocido es Allen & Overy. Si bien es de conocimiento común y visible en su sitio web, cuando se le pidió que comentara este artículo, un portavoz de su oficina de Madrid confirmó que generalmente no discuten temas relacionados con la gestión con los medios de comunicación. Para comprender la perspectiva del mercado español, Iberian Lawyer habló con una consultora de marketing y comunicación de BD muy respetada, Mercedes Asorey. Antes de su trabajo de consultoría, Asorey desempeñó varias funciones de servicios empresariales en Gómez-Acebo & Pombo, DLA Piper y Uría Menéndez. "En las últimas décadas hemos visto a despachos de abogados españoles u oficinas en España de firmas internacionales que han nombrado a dos socios directores para comandar la gestión." Mercedes continúa diciendo, "Las circunstancias han sido diversas, pero lo cierto es que la estructura apenas se ha mantenido en el tiempo y ha parecido responder más a una necesidad coyuntural que a una intención de perpetuarla a largo plazo."

Y añade: "En muchas ocasiones, la bicefalia en la dirección se ha producido cuando se relevaba un socio director con mucha influencia en el posicionamiento, cultura y construcción de la firma o de la oficina española". Parecería que hay un argumento para sugerir que la cogestión puede ser un recurso provisional eficaz a la hora de encontrar una solución a la planificación de la sucesión. Asorey lo confirma concluyendo: "A riesgo de generalizar, probablemente no se ha mantenido porque, una vez que la estructura bicéfala cumplió su misión inicial, parece más práctico no tener que consensuar decisiones cotidianas constantemente."

Gonçalo da Cunha, uno de los dos socios codirectores del Eversheds Sutherland FCB en Portugal, explica cómo la firma adoptó el modelo de cogestión hace unos años, y esa ha demostrado ser la mejor decisión para ellos. Explica que "su enfoque trae varios beneficios, incluida una mejor toma de decisiones, un mayor compromiso de los empleados y una mayor responsabilidad." Da Cunha enfatiza la importancia de la confianza, la colaboración y una visión compartida. "Mi



En muchas ocasiones, el doble liderazgo en la gestión se ha producido cuando el predecesor era el socio director con gran influencia en el posicionamiento, la cultura y la fundación de la firma

Mercedes Asero

socio codirector, **Rodrigo Almeida Dias**, y yo hemos trabajado juntos durante 25 años. Hemos construido una relación basada en la confianza y la asociación, siempre con la guía de nuestro maestro **Miguel F. Castelo Branco**. Concluye, "su enfoque ha ayudado a mejorar el compromiso y la responsabilidad de los empleados, lo que resulta en una mejor toma de decisiones y, en última instancia, impulsa el éxito de la empresa."

Dados los desafíos únicos a los que se enfrenta el sector legal en los próximos años, el modelo de socio codirector está aquí para quedarse. Sin duda, es una fórmula ganadora para algunos bufetes de abogados, y es posible que veamos a otros siguiendo su ejemplo en el futuro. ■



LegalTech: ¿Cómo es ocupar un puesto de poder en este sector?

por irina wakstein

Desde Iberian Lawyer dialogamos con la managing director de Atlante, Sonia Benito, sobre su experiencia en un cargo de alta jerarquía dentro del sector LegalTech, sus efectos y próximos desafíos

“El sector LegalTech es un sector emergente, por lo que no tengo comparativa con respecto a que sucedía anteriormente. Sin embargo, en la abogacía en general creo que aún se aplica la ley de la pinza. Somos más mujeres que hombres en las universidades y en los despachos, sin embargo, en los puestos de socios o dirección aún hay predominio de hombres”, comienza comentando la managing director de Atlante, Sonia Benito, en diálogo con Iberian Lawyer.

Fundada en 2015, Atlante es una compañía ASLP Legaltech especializada en servicios procesales y legales en el ámbito de la gestión de crédito que busca transformar la lentitud burocrática en un servicio ágil y eficaz, combinando tecnología e innovación.

Según afirma su managing director, Sonia Benito, el sector LegalTech, a diferencia del derecho tradicional, cuenta con amplio cupo femenino en sus puestos de poder. “En las ASLP,

en las que las tareas directivas implican gestión, sí que hay mayor número de mujeres. Son empresas y despachos noveles que aplican nuevos paradigmas a la hora de prestar y entender el servicio de la abogacía”, sostiene la letrada.

Desde tu experiencia profesional: ¿Qué significa para ti trabajar en el sector ASLP? Trabajar en una empresa como Atlante en la que prestamos servicios jurídicos cimentados en la tecnología, supone entender el ejercicio de la abogacía desde un enfoque diferente al tradicional. Debes adquirir una serie de habilidades tanto técnicas como personales que no se enseñan en las facultades de derecho y debes interactuar con compañeros multidisciplinares que son tanto o más necesarios que los letrados para poder prestar un servicio de calidad a nuestros clientes.

Como letrada especializada en derecho procesal, ¿Cómo es una jornada laboral típica en Atlante?

El trabajo que desarrollo diariamente en Atlante dista mucho del ejercicio de la profesión tal y como la conocemos. Mi día a día se centra en la gestión de equipos y de procesos. Diariamente debo reunirme con los responsables de los departamentos jurídicos y analizar el punto de situación y cumplimiento de SLAs y KPIs. Estudiamos si hay cambios jurisprudenciales en las materias que tratamos o qué mejoras podemos implementar ante cualquier desviación que observemos. Otra parte muy importante es la supervisión de los distintos proyectos de





BIO

Sonia Benito es Licenciada en Derecho por la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona, es Máster en Derecho Penal por la Universidad de Barcelona, y Máster en derecho mercantil por CIFF Business School-Universidad de Alcalá de Henares.

Cuenta con un profundo conocimiento en derecho procesal y una amplia capacidad de análisis jurídica.

Asimismo, lleva desde los inicios en la compañía Atlante ocupando puestos de responsabilidad; en 2019 como Legal Operations Manager, y en noviembre de 2022 asumiendo el cargo de Managing Director.

Actualmente, contribuye a consolidar el posicionamiento de la firma como referencia en el sector Legaltech y en la gestión integral de la gestión del crédito en España.

mejora tecnológica que implementamos en la compañía con el objeto de hacer más ágil la labor de nuestros letrados.

Teniendo en cuenta tu cargo como managing director de la firma: ¿Qué representa para ti ejercer un rol de liderazgo en un sector como es el LegalTech y la digitalización de la justicia?

Es un orgullo y a la vez una responsabilidad muy grande poder formar parte del equipo de dirección de Atlante, compañía que he visto crecer y en la que hemos invertido mucho esfuerzo. Dentro del mundo de la abogacía formamos parte de un sector emergente con una

perspectiva de evolución importante. Haber nacido con vocación tecnológica nos permite adaptarnos a los nuevos retos que se plantean para nuestra profesión: reducción de costes legales en las grandes compañías, tecnología disruptiva como ChatGPT y sus utilizades, digitalización de la administración de justicia, etc.

En el caso de Atlante, ¿Qué herramientas ofrece como ASLP especializada en Legaltech?

En Atlante prestamos servicios de gestión procesal y defensa legal a nuestros clientes apalancados en la tecnología y los procesos. Apoyamos a nuestros clientes agilizando la presentación de demandas y/o contestaciones y prestamos una serie de servicios adyacentes que nos permiten ser más eficientes con los procedimientos de nuestros clientes: reportamos y clasificamos documentación judicial a través de nuestro software Lyra (tecnología avanzada propia que permite la gestión y automatización de procedimientos civiles masivos y la optimización de recursos gracias a la IA aplicada al ámbito legal), rastreamos cuentas judiciales, medimos y reportamos tiempos y tendencias judiciales, etc. Nos convertimos en partners estratégicos de despachos de abogados y departamentos jurídicos de las empresas.

Y de cara a lo que resta del año, ¿Cuáles son tus principales objetivos y desafíos profesionales?

Este año nos proponemos aumentar el volumen de facturación con respecto al año 2022 en un 30%, creciendo de forma orgánica en las líneas de negocio tradicionales de Atlante y consolidándonos como referentes en departamentos como el de defensa de las entidades de crédito. Otros retos que nos planteamos son, por un lado, poder ampliar nuestros servicios a sectores con grandes volúmenes de judicialización estandarizada como son las compañías aseguradoras y, por otro lado, comercializar nuestra nueva herramienta Legal Insights (solución única de análisis de datos y toma de decisiones en el ámbito de la gestión del crédito), que permite calcular tiempos de judicialización a nuestros clientes con variables muy acotadas según producto y partidos judiciales, entre otros. 

Expert Opinion



YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

For information:
info@iberianlegalgroup.com



Una herramienta
al servicio de los
despachos
y sus clientes

Litigation Funding en España

“En ocasiones, hemos conseguido hacer que la asesoría jurídica interna de una empresa se convierta en una unidad de negocio más en lugar de un departamento que solo crea gasto.”

Iberian Lawyer ha hablado del auge de la actividad de los fondos de financiación de litigios en Europa con **Ignacio Delgado Larena-Avellaneda**, abogado fundador de Legisfund, firma que cuenta con experiencia en el sector de los litigios, las fusiones y adquisiciones y la gestión de fondos, además de con una amplia red de contactos en toda España. Delgado acumula una dilatada experiencia en el sector donde ha trabajado diversos años como consultor externo de otros fondos y ha sido socio de la plataforma **ComClaims**. Así mismo, Delgado Larena-Avellaneda fue la persona en la que el reconocido fondo británico financiador de pleitos **Therium** se apoyó en su desembarco en España en 2016. Recientemente ha sido nombrado General Counsel para Europa de

Quanlex, el fondo de financiación de litigios cofundado por Fernando Folgueiro.

La crisis económica vivida en España en los últimos años trajo consigo que emergieran nuevos sistemas de financiación alternativos a los convencionales como los préstamos bancarios. La financiación de litigios ha ido avanzando y ha dejado de ser concebido tan solo como un modelo de gran utilidad para empresas en concurso de acreedores. Podemos afirmar que actualmente este sistema de financiación se perfila como un atractivo modelo de inversión que comienza a abrirse paso en el mercado español de la reestructuración ya que también se perciben como un mecanismo muy interesante al permitir sacar del balance de una empresa lo que podría suponer una potencial pérdida.

¿Considera que el litigation funding empieza a despuntar a raíz de la crisis económica de 2008 en España o es posterior?

En mi opinión no despuntan con la crisis económica de 2008, sino bastante después cuando en 2014 aproximadamente especialmente Therium (ya en su momento uno de los grandes con 300MM AUM y hoy en día con más de 1000MM) desembarca en España. Es entonces cuando se llevan a cabo las primeras financiaciones de portfolios de reclamaciones de derecho de la competencia y contra bancos por colocación indebida de swaps

¿Cómo cree que se ha abordado la financiación de litigios en nuestro país?

Creo que hubo una gran acogida por parte de los despachos medianos, y un poco de escepticismo por parte de los grandes, teniendo en cuenta que, al fin y al cabo, los fondos generalmente siempre están del lado de los demandantes. Sin embargo, los grandes despachos, se dieron cuenta de que sus clientes también demandan y pueden hacer un gran negocio monetizando o vendiendo parte de los derechos económicos de los litigios donde sí son parte demandante.

En el ámbito privado, existe un debate

“Qanlex tiene una aproximación muy inteligente, ágil y fresca en un mercado donde los fondos no tenemos que olvidar que somos una herramienta al servicio de los despachos de abogados y por supuesto, de sus clientes.”

permanente entre los profesionales del derecho, las asociaciones jurídicas y los terceros financiadores sobre si la financiación de litigios debe regularse y, en caso afirmativo, en qué medida. ¿Existe algún organismo público que tenga especial interés o supervisión sobre la financiación de litigios por terceros?

No parece que tenga mucho sentido querer regular una industria relativamente pequeña, en comparación con la que desarrollan otro tipo de fondos con actividades distintas desde hace mucho más tiempo. Nadie clama por la regulación de los private equity funds o incluso de los fondos de deuda, cuando llevan mucho más tiempo en el panorama español, invirtiendo cantidades mucho mayores de dinero y pudiendo tener en consecuencia mayor impacto si no se hacen las cosas correctamente. En España no hemos visto problema alguno o que se haya judicializado algún conflicto entre un financiador o un cliente. Solo en industrias mucho más maduras como UK ha habido algún conflicto y aun así les permiten autorregularse.

¿Y desde la óptica europea? Desde la UE se ha manifestado cierta preocupación por la falta de regulación de los third party litigation funding y se busca que se establezcan unos estándares mínimos que protejan los intereses de los beneficiarios de dicho apoyo financiero.

El proyecto de Directiva adolece de graves errores conceptuales, que denotan el desconocimiento de los redactores de la norma del funcionamiento básico de la financiación de litigios, y de las oportunidades que presenta. En caso de que no existiera, habría sido imposible que en jurisdicciones donde está mucho más asentado como UK, USA o Australia, los consumidores y usuarios hubieran sido resarcidos cuando han sido perjudicados en infracciones del derecho de la competencia, por ejemplo.

¿Entonces, es realmente tan necesario como platean?

Como comentaba, somos una fracción mínima del mercado de la financiación de litigios a nivel mundial, pero mucho más pequeña si se nos pone en comparación con otras actividades financieras no reguladas que, a pesar de ser más conflictivas, no se ha considerado necesario desde el punto de vista legislativo. En países con un sistema legal similar al nuestro (derecho continental) como el alemán, convive desde hace 20 o 30 años con fondos de financiación de litigios de ámbito doméstico y nunca se ha considerado necesaria su regulación ni ha sido conflictiva.

Usted tuvo un papel fundamental en el desembarco del fondo británico financiador de pleitos Therium en España. ¿Cómo recuerda esa etapa?

Con mucho cariño y entusiasmo. Creo, humildemente que hicimos transacciones innovadoras y no solamente a nivel España, sino incluso a nivel europeo, como financiación de despachos (law firm funding). Es el mismo entusiasmo que tengo desde mi llegada a Qanlex, que tiene una aproximación muy inteligente, ágil

y fresca en un mercado donde los fondos no tenemos que olvidar que somos una herramienta al servicio de los despachos de abogados y por supuesto, de sus clientes.

El Third Party Funding Litigation y los Litigation Funding Agreement empiezan a ser relativamente frecuentes en Europa.

¿Dónde reside su éxito?

En que las empresas, cada vez de forma más frecuente, se dan cuenta de que pueden dedicar sus recursos financieros al objeto de su negocio en lugar de litigar con ellos.

¿Cuáles serían las principales razones que destacarían que pueden hacer que un litigante decida firmar un acuerdo de financiación de litigios?

Como anticipado, uno de los motivos fundamentales sería tomar la decisión de no querer apalancar sus recursos financieros para litigar y dedicarlos a su propio objeto social. Por otro lado, los fondos ofrecemos otra clase de soluciones como la monetización parcial de los litigios que les ayuda a hacer caja con base en los litigios en donde son parte demandante y que no están activados en su balance. En ocasiones, hemos conseguido hacer que la asesoría jurídica interna de una empresa se convierta en una unidad de negocio más en lugar de un departamento que solo crea gasto.

¿Qué mínimos debe cumplir un gran arbitraje para poder ser financiado?

Al menos desde nuestro punto de vista, ha de ser un pleito con méritos jurídicos sólidos. Donde la contraparte sea solvente. Y la duración sea cuanto menos, determinable.

¿Cuáles son los sectores de actividad que más acceden al Third Party Funding?

Nosotros somos totalmente agnósticos al sector de actividad e incluso a la jurisdicción. No tenemos problemas en financiar toda clase de reclamaciones donde haya un elemento de recuperación monetario y evaluable. Por supuesto, hay sectores donde la litigio ciudad es más alto, como el de la ingeniería o el de la construcción, o áreas del derecho más

proclives para la financiación de litigios como las infracciones del derecho de la competencia o la litigación bancaria.

En febrero fue nombrado General Counsel Europe de Qanlex. ¿Cómo afronta este nuevo reto?

Lo afronto con mucha ilusión, pero también lo tomo como una gran responsabilidad. Qanlex ha sido capaz de seleccionar muy bien los litigios que financia, dando grandes retornos a sus inversores, y al mismo tiempo un gran servicio a sus clientes, de los cuales se siente socio en cierta medida durante el tiempo del litigio. Mi tarea es tratar de seguir esa buena senda en Europa continental.

¿Ha llegado este nuevo modelo de financiación para quedarse?

Absolutamente, pero los fondos de financiación de litigios hemos de entender nuevamente que somos una herramienta al servicio de los despachos de abogados y de los clientes de ambos. Tenemos que ser capaces de dar un servicio ágil, flexible y profesional, además de adaptarnos siempre a los intereses del cliente que irán cambiando y evolucionando en función de las necesidades. 



Iberian Lawyer celebró su primera Cumbre de Sostenibilidad en Portugal, el jueves 27 de abril de 2023, en el Museu do Oriente en Lisboa.



Cumbre de Sostenibilidad - "EFG"

por michael heron y julia gil de la torre

Medio Ambiente, Finanzas y Gobernanza, o "EFG" para abreviar, fue el tema de debate en la Cumbre de Sostenibilidad de Iberian Lawyer. La mañana comenzó con un mensaje de bienvenida de Aldo Scaringella, CEO de LC Publishing Group, seguido de una introducción de Giuseppe Perrucci, CEO de Azimut Brasil y Portugal. Este último contó con la colaboración de sus compañeros de Azimut Quest: Walter Maciel, CEO e Idalicio Silva, head of Agro Business, de São Paulo, que contaron el proyecto de preservación de la amazonia que están llevando a cabo.

El discurso de apertura corrió a cargo de Isabel Fernandes, Asesora Jurídica General del Grupo Visabeira. Fernandes afirmó que "hoy el medio ambiente está siendo destruido", y que es necesario pasar a la acción, creando un mundo económicamente sostenible, con inversiones sostenibles y con prácticas de gobernanza sostenibles. Recalcó la importancia de tener una visión a largo plazo, y el deber de trabajar en conjunto para lograr un futuro mejor.

EFG forma parte integrante de la manera en que el mundo hace negocios, sus elementos individuales están a su vez entrelazados y conectados. Tres mesas redondas compuestas por destacados expertos se dedicaron a explorar y analizar estas áreas. A continuación, tenemos el placer de incluir algunos aspectos destacados de la mañana.

MESA REDONDA I "MEDIO AMBIENTE"

La mañana comenzaba con la presentación por parte de Michael Heron, editor adjunto de Iberian Lawyer, de los ponentes de esta primera mesa centrada en el "medio ambiente": Francisco Freire de Carvalho, Responsable de Desarrollo de Negocio, Grupo FUTURE, Natália Galvão Veiga Rebelo, Country Legal Manager,

IKEA Portugal | Board Member INGKA Centres Portugal, S.A. | Investigadora académica, NOVA Consumer Lab, Andreia Gouveia, Asesora Jurídica Interna, MC Sonae, Alice Khouri, Fundadora, Women in ESG Portugal, Doctoranda e Investigadora, Universidad de Lisboa y por último Alexandra Reis, Senior Counsel, Tabaqueira, filial de Philip Morris International.

Natália Galvão Veiga cree que el futuro es "verde". Comenzaba su intervención hablando sobre la cultura sostenible de Ikea, y lo tranquila que le hace sentir saber que ellos hacen todo lo que pueden. Los datos que llevan recopilando durante años ahora les facilitan su labor diaria en el desarrollo de políticas sostenibles. Porque la sostenibilidad ahora es "trending", pero ellos llevan años implicados, tratando de dar toda la información que necesitan sus clientes. A pesar de ello, Natália cree que debe existir una mayor comunicación entre managers y CEO's para conseguir unos mejores resultados.

"El planeta es nuestro y todavía estamos a tiempo" añadía Andreia Gouveia. Desde Sonae, han conseguido ahorrar 54 millones en "food waste". Utilizan una etiqueta rosa para sus productos y tienen una relación muy cercana con sus proveedores. La cultura cambia según la asesora jurídica y debe acercarse lo más posible a ser sostenible. También hablaba sobre la facilidad de caer en prácticas no sostenibles, sin ni siquiera saberlo, por ello advertía de la importancia de que exista una concienciación en la cadena de suministros.

Alice Khouri lleva mucho tiempo estudiando estas tendencias. Cómo hacer que las cosas se hagan en menos tiempo, con menor coste y mejores resultados, porque lo importante es



el impacto que queramos dejar a las futuras generaciones. Alice pide que dejemos de hablar y empecemos a actuar. Y que las compañías que acaben de nacer sean ESG desde el primer momento. “Hay que ver el planeta como una casa, una casa en la que vas a vivir y dejaras en un futuro”

Alexandra Reis piensa que el futuro es “aprender”, y trabajar de la mano con los abogados. Aunque la compañía en la que trabaja sea de tabaco, son una empresa sostenible, que primero está centrada en encontrar alternativas que sean menos dañinas para la salud de sus clientes, que el tabaco. Sus fabricas han reducido el Co2 en un 74% y son neutrales en el uso de carbón. A su vez, ella cree en la idea del negocio sostenibles. Algo que interesa a todos, ahorrar en sus prácticas, apoyándose en la figura del abogado medioambiental.

Francisco Freire cree que es muy importante tener en cuenta todos los riesgos ESG y tomar las medidas necesarias para solucionarlos, siempre con el apoyo e implicación del departamento legal. De esta manera, el impacto estará controlado y se podrán llevar a cabo políticas sostenibles eficaces.

MESA REDONDA II “FINANZAS”

La segunda mesa redonda, centrada en “finanzas”, era moderada por Julia Gil, periodista de Iberian Lawyer, que daba paso a los segundos ponentes del día. Cristina Melo Antunes, responsable de ESG | Green Finance Business, Santander Portugal, Pedro Lobo Xavier, Jefe de la Unidad de Regulación - Departamento Jurídico, Banco de Portugal, André Rendeiro, Miembro del Consejo Ejecutivo, Bison Bank y por último Filipa Saldanha, Directora, Oficina de Sostenibilidad, Crédito Agrícola.

Pedro Lobo Xavier era el primero en comenzar esta segunda mesa redonda, hablando sobre las políticas de sostenibilidad que se desarrollan en un banco central como Banco de Portugal. Pedro hacía hincapié en el hecho de que ellos, deben ajustarse a las regulaciones europeas ya que son un banco público. Y dejaba clara la importancia de la figura del supervisor o regulador de los riesgos ESG, ya que los productos bancarios, siempre se venden teniendo en cuenta las políticas sostenibles.

Desde el punto de vista de un pequeño banco de inversiones, André Rendeiro, nos explicaba como se introducen las políticas de sostenibilidad en un banco en el que proporcionan servicios de asesoramiento de inversiones. Por otro lado, se habló sobre las políticas de gestión de riesgos que se encuentran en un banco como Bison Bank. Y la necesidad que el encuentra de que se cree un ambiente sostenible en el sector financiero.

Como el único banco cooperativo de Portugal (Crédito Agrícola), Filipa Saldanha hablaba sobre la ventaja de la que disponen como un banco que opera por todo el país. De esta manera, les es mucho más fácil recopilar información de todos sus miembros. Desde septiembre de este año, disponen de un departamento de sostenibilidad, cosa que antes gestionaba el equipo de comunicación, y que se ha propuesto muchos objetivos para conseguir llevar a cabo una política sostenible mejor antes de 2025.

Cristina Melo afirmó que todos los bancos terminarán llevando a cabo financiaciones sostenibles, y tendrán en cuenta las oportunidades que el mercado les brinda. Que la sostenibilidad debe ser rentable y dar un beneficio a las corporaciones. A pesar de ello, hace falta todavía mucha información

y muchos datos, para que este proceso sea mas sencillo y eficiente. Según Cristina hace falta mejorar las condiciones para conseguir ser sostenibles y prestar atención a lo que se puede esperar de la economía circular en un futuro.

MESA REDONDA II "GOBERNANZA"

La tercera y última mesa centrada en "Gobernanza", volvió a estar moderada por el editor adjunto Michael Heron, que contó con la participación de Patricia Afonso Fonseca, Responsable Jurídico, Novo Banco, Fátima Correia da Silva, Chief Compliance Officer, Head of Legal y Protección de Datos, Critical Techworks, Marta Cruz de Almeida, Asesora Jurídica, Galp, Luís Graça Rodrigues, Jefe Regional del Departamento Jurídico - Europa | Lusofona África Minsait, una empresa de Indra y de Mafalda Mascarenhas Garcia, Consejera | Directora del Departamento Jurídico de IBM Portugal Investigaciones y Estrategia de Ciberseguridad, Lead Counsel Europa.

Patricia Afonso ve la gobernanza como los procedimientos que deben ser integrados en la realidad. Es compromiso, "ya no es una tendencia o una moda" aclaraba. Para ella la gobernanza se ha convertido en una realidad, y debe generar un cambio en la cultura.





Patricia citaba la “transparencia” como uno de los valores indispensables para tener en cuenta en estas prácticas y tener una clientela satisfecha y posicionarse en el mercado como una compañía presente.

Pertenciente a una empresa que ha crecido mucho y muy rápido en los últimos años teníamos a Fátima Correia. Existen dos tipos de riesgos dentro de una empresa, que pueden suponer un riesgo para el balance de la misma: inversores que interfieren mucho, que no conocen las necesidades de esta y la desestabilizan, y en segundo lugar, la existencia de la figura del “Board Director”, el cual posee demasiado poder e interfiere demasiado. Por ello Fatima, especificaba que deben existir mejores maneras de medir la eficacia de las medidas ESG. Las empresas deben ser transparentes, tener integridad y deben estar equilibradas en cuanto a “género” y darle valor al desarrollo del trabajo en equipo.

Marta Cruz de Almeida declaraba que la gobernanza, es la oportunidad para definir mejores prácticas, siempre que se tenga en cuenta la opinión del departamento legal. Marta consideraba “cultura” la igualdad y abogaba por la implantación de políticas de igualdad de género. Según ella, los rankings o los estudios no muestran la desigualdad salarial con la que se encuentran las mujeres. También agradecía

que la figura del abogado in-house tuviese la importancia que se merecía, lo que genera que se elija por encima de trabajar para firmas de manera voluntaria.

La diversidad es un tema muy importante según Luís Graça Rodrigues. Las sociaturas siguen siendo un tema de hombres, y es necesario darles puestos de responsabilidad a las mujeres y más importante, que se trabaje en equipo, siempre teniendo en cuenta que el papel de la mujer es esencial. Por otro lado, Luís pedía una mayor captación de talento joven. Escuchar las ideas de los jóvenes y sus consejos, para él es esencial.

Mafalda Mascarenhas Garcia, como miembro de una compañía de ciberseguridad, pedía más atención a los puntos vulnerables de las empresas. Es esencial para ella, que se disponga de una tecnología adecuada que sea capaz de salvaguardar la protección de cualquier compañía y que les permita estar alerta de las futuras amenazas. Por último, Mafalda explicaba la importancia de tener un feedback dentro de las empresas. Agradecer el trabajo de los miembros de esta, y centrados en la figura de los abogados, esto es algo, que no encuentran dentro de las firmas. A pesar de ser algo que ha ido cambiando con los años, la cultura debe dar un giro y reconocer la labor de todos los profesionales. 



Expert Opinion

Podcast IBL 

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

**YOUR SPACE,
YOUR VOICE.**



Tender puentes: así es como deben hacerlo los in-house counsel. Pero de qué manera?

Las conclusiones de Iberian Lawyer de la Conferencia ACC en Bruselas

por michela cannovale

interesadas, el interior de su empresa con el mundo exterior, y tienen que garantizar la estabilidad, la seguridad y la gestión de crisis”.

Esta cuestión fue debatida con más detalle en la mesa redonda inaugural de la conferencia por Vittorio Di Bucci, Consejero Jurídico Principal de la Comisión Europea; Philip Eyskens, Director Jurídico y de Cumplimiento de Bekaert; Inderpreet Sawhney, Consejero General del Grupo Infosys.

TENDER PUENTES DESPUÉS DE COVID

Según Di Bucci, la necesidad de tender puentes lo más estables posible empezó a sentirse tras la pandemia de Covid, cuando muchos factores crearon una tormenta perfecta para los departamentos jurídicos de las empresas, obligando a los asesores jurídicos a encontrar nuevas formas de trabajar para no derrumbarse junto con sus empresas. “Con el coronavirus - y luego con las crisis que siguieron - las exigencias y expectativas de las empresas en cuanto a tiempos de respuesta aumentaron exponencialmente. Ahora tenemos que reaccionar mucho más rápido para, por ejemplo, suministrar vacunas, pero también para aplicar sanciones a Rusia después de que atacara Ucrania. Otro ejemplo es la crisis energética: se espera de nosotros que encontremos formas innovadoras de reaccionar muy rápidamente ante los operadores energéticos”.

TENDER PUENTES TRAS LA CRISIS ENERGÉTICA Y EL CAMBIO CLIMÁTICO

En los últimos años, las múltiples tareas de los abogados internos han abarcado desde la aplicación de las cambiantes directrices de salud pública para la seguridad en el lugar de trabajo hasta, como mencionó Di Bucci, la búsqueda de soluciones para las cuestiones medioambientales, sociales y de gobernanza (las famosas ESG). La necesidad de un enfoque más sostenible, añadió Sawhney, ha obligado a las empresas a cambiar. Y para llevar a cabo este cambio confían cada vez más en sus abogados internos. “Y puesto que la sostenibilidad se ha convertido en una cuestión de normativa”, dijo Sawhney, “como abogados de empresa nos aseguramos de que todos nuestros campus sean ecológicos. Pero también emprendemos muchas iniciativas que ofrecen la sostenibilidad como un servicio: el acceso al agua, el acceso a la educación

Cambio climático, conflictos sociopolíticos, recesión económica: el mundo se enfrenta a una crisis sin precedentes. Y los departamentos jurídicos internos no son inmunes a estos retos. Por el contrario, su función los hace estratégicamente capaces, durante una crisis de este tipo, de crear conexiones reuniendo a las empresas, el sector financiero, el aparato social y las instituciones gubernamentales, acelerando la transición hacia un modelo económico más sostenible y traduciendo los complejos requisitos normativos en objetivos empresariales viables. Así es como los asesores jurídicos y su equipo consiguen añadir valor a sus organizaciones: una tarea que va más allá del simple asesoramiento jurídico y que, en la conferencia ACC Europe de este año en Bruselas, se englobó bajo el epígrafe ‘tender puentes’. ¿Qué hacen los abogados internos? Construyen puentes. “Porque como los puentes”, explicó bien Eva Argiles, consejera general de Applus y presidenta de ACC Europe, “los abogados de empresa conectan dos partes, dos departamentos, diferentes partes

(una educación que también está vinculada a la tecnología y a la diversidad de género) y la privacidad de los datos. Y creemos que la mejor manera de hacerlo es a través de ‘cross functional teams’”.

TENDER PUENTES TRAS LA LLEGADA DE LA IA

Según Sawhney, la llegada de la inteligencia artificial también ha contribuido, al igual que los covid y el cambio climático, a cambiar el papel del abogado interno, creando la necesidad de tender nuevos puentes. “Creo que, al igual que la IA se consideraba futurista hasta hace unos años, ahora no podemos imaginar lo que nos depara el futuro. Sin embargo, más allá de los beneficios que ofrece la IA, también hay implicaciones legales que, como abogados internos, tenemos que considerar: ¿cómo nos aseguramos de que lo que nos ofrecen estas herramientas es correcto? ¿Cómo abordamos la privacidad de los datos, la justicia social y la normativa cuando tratamos con máquinas? ¿Cómo abordamos el hecho de que hoy en día nos enfrentamos a un nuevo lenguaje relacionado con estas herramientas? Y de nuevo: ¿qué hacemos con nuestros puestos de trabajo que, como hemos visto, son fácilmente sustituibles por una máquina?”.

“La Comisión Europea”, añadió Di Bucci, “también está reflexionando sobre cómo abordar la IA. Hace dos años, la Comisión hizo la primera propuesta para regular la IA, porque como Europa creemos que el riesgo que hay detrás es alto y que tiene que estar muy regulada y ajustarse a nuestras normas. Tenemos que tener en cuenta la responsabilidad y todos los nuevos retos relacionados con la IA”.

¿CÓMO TENDER PUENTES? LA IMPORTANCIA DE LA RESILIENCIA

Por tanto, los abogados internos están cada vez más ocupados, con una carga de responsabilidad cada vez mayor que abarca la salud pública, las crisis sociopolíticas, las crisis económicas, la inteligencia artificial y la protección de datos. De nuestra conversación con los participantes en la conferencia, parecía evidente que aprender el negocio y establecer relaciones dentro del

equipo jurídico es una tarea bastante sencilla para cualquier abogado interno. La parte difícil - y al mismo tiempo la más importante - empieza cuando el abogado interno tiene que comunicarse con colegas de distintos departamentos. El departamento jurídico habla de derecho, el de ventas habla de ventas, el de TI habla de TI y el financiero habla de finanzas. Pero todos tienen que reunirse en algún momento y ser capaces de hablar el mismo idioma.

Asumiendo que la comunicación es crucial, ¿qué pueden hacer los abogados internos y el departamento jurídico? Pueden, precisamente, trabajar para tender puentes y establecer relaciones entre las distintas unidades de negocio. Las distintas unidades de negocio tienen prioridades diferentes, pero entender las distintas prioridades de cada unidad de negocio ayuda a mejorar la comunicación y la colaboración. Sólo entonces será posible establecer relaciones entre la empresa y el mundo exterior.

Cuando preguntamos a Eyskes cómo tiende puentes dentro y fuera de su empresa, contestó que “una de las cosas que he aprendido recientemente es la capacidad de pensamiento sistémico. La perspectiva es la siguiente: tenemos que aprender a pensar en un sistema diferente, a colaborar de otra manera, a pensar de forma más circular que lineal. Somos los socios del futuro para nuestro negocio. Me pregunté: ¿quiénes somos como abogados internos? ¿Quiénes queremos ser realmente? Ayudamos a dar forma a la manera en que la gente se mueve. Y para ello, nos movemos también en función de parámetros ESG, donde la ‘E’ es en gran medida conocida (energía y medio ambiente); la ‘S’ está relacionada con el esfuerzo de reunir a personas más amplias y diferentes en la organización; y la ‘G’ está relacionada con la gobernanza, la justicia, todo el enfoque normativo”.

“Nuestro departamento se llama ‘servicio jurídico’ por una razón: intentamos ser legales a la vez que prestamos un servicio a las instituciones con las que tratamos. Antes de empezar a regular (es decir, antes de encontrar la manera de proporcionar normas a las personas o a la economía), tenemos que entender qué es exactamente lo que estamos regulando. Y la única manera de hacerlo es

obteniendo toda la información que podamos, creando relaciones con las partes interesadas y debatiendo con ellas”, afirmó Di Bucci.

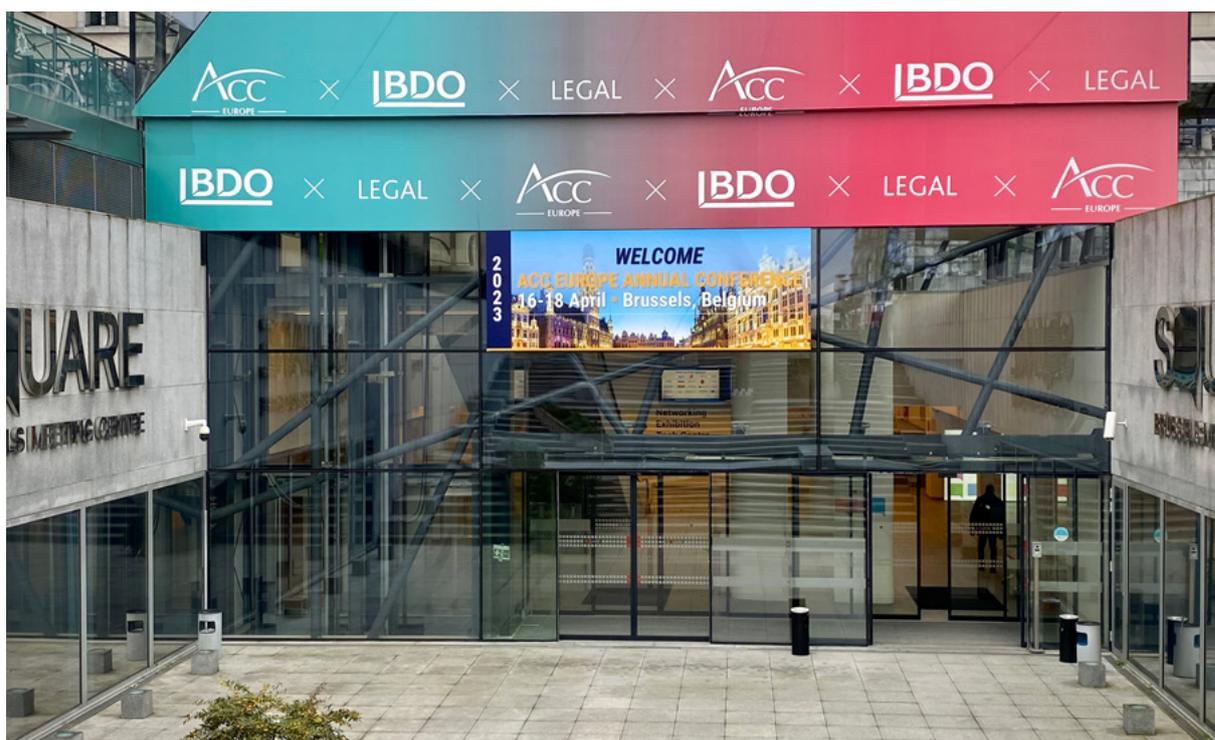
“Hacer negocios”, Eyskes volvió a decir, “es cuestión de confianza e integridad. La confianza es la razón por la que la gente trabaja contigo, te compra, invierte en ti, se queda contigo. No importa lo líquida que sea tu organización, ni lo dispersos que estén tus trabajadores por el mundo. Al final se trata de trabajar juntos y crear confianza. Yo creo puentes optimizando nuestros procesos, dejando que todos contribuyan y asuman responsabilidades. Si consigues crear un entorno adecuado en el que la gente se sienta realmente parte del equipo, estarás preparado para afrontar muchos retos”.

Según Sawhney, “cuanto más ves que los colegas externos y los clientes te buscan en busca de respuestas, más sientes que eres un buen asesor. Y para ser un buen asesor tienes que ser capaz de identificar el riesgo, tener un plan de mitigación e informar a la empresa de todas las consecuencias de cualquier medida adoptada como director jurídico. De este modo, como director jurídico, también te conviertes en un socio empresarial. De hecho, creo que lo que aprecian las empresas es

HABLANDO DE RESILIENCIA...

Iberian Lawyer entrevistó a la representante de ACC en España y consejera general de Mercedes-Benz España, Ana Prado Blanco, y le preguntó cuál es el ingrediente secreto para que un equipo jurídico sea resiliente y esté preparado para afrontar crisis inesperadas. También le pidió cuál es exactamente el papel de los representantes nacionales de la ACC, por qué es importante que los abogados internos se reúnan una vez al año en la conferencia de la ACC y qué dirección está tomando la Asociación en función de los retos a los que se enfrenta la comunidad jurídica interna en un futuro próximo. Para escuchar sus respuestas, haga clic en el enlace y vea el [vídeo](#).

precisamente esto: estar preparadas para cualquier tipo de efecto, por negativo que sea. Y eso es lo que llamamos resiliencia”.





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 S.p.A.
Operational office: Via Savona 100 | 20144 Milan
Registered office: Via Tolstoi 10 | 20146 Milan
Phone: + 39 02 36 72 76 59





INHOUSECOMMUNITYUS

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



LEGAL AND INHOUSE AFFAIRS

INHOUSE INTERNATIONAL POSITIONS

GENERAL COUSEL IN THE US

COMPANIES' TOP MANAGEMENT

INTERNATIONAL DIGITAL NEWS



Follow us on



www.inhousecommunityus.com



Una herramienta
para dinamizar
la economía
española

Los fondos de litigios, el arte de tocar sin ser tocado

“Considero necesario introducir en la economía española métodos alternativos de financiación que ayuden a los empresarios a maximizar todo el valor de sus activos.”

Iberian Lawyer ha tenido la ocasión de hablar con **Jesús Rodrigo Lavilla**, CEO de **PLA Litigation Funding** y gran conocedor de los procedimientos judiciales; ha participado en más de 8.200 y ha coordinado fuera de la administración más de 850 en más de 45 países, incluidas class actions en EEUU. El abogado de Estado, que fue subdirector de la asesoría jurídica de Iberia Líneas Aéreas de España, nos ha contado como la industria de la financiación de litigios representa una útil herramienta al servicio de las empresas ya que les permite dinamizar sus activos litigiosos y generar flujos de tesorería.

La práctica de la financiación de litigios encuentra su origen en Australia, así como en jurisdicciones de carácter anglosajón. Los fondos de litigación adquieren activos litigiosos o financian los recursos necesarios para acometer y culminar un procedimiento judicial o arbitral, recibiendo a cambio, sólo en caso de que las pretensiones del litigante sean estimadas, un retorno. ¿Qué añadiría a esta definición? ¿podemos decir que se trata de una inversión y no de un préstamo?

No añadiría nada a la definición. Se trata de una inversión porque si el juicio o el arbitraje se pierde el demandante no tiene que devolver la cantidad satisfecha por el fondo de litigación.

La UE acaba de manifestar su intención de regular la financiación de pleitos por terceros o third party litigation funding. ¿En qué punto estamos en España respecto al uso de esta herramienta de dinamización de los activos litigiosos?

La industria de la financiación de litigios ha cogido un buen impulso durante los últimos años en España. Cada vez más, las empresas y los despachos de abogados son conscientes de esta nueva solución que permite maximizar los activos empresariales, mediante una adecuada distribución del riesgo, tanto en periodos expansivos del ciclo económico como en periodos de contracción. En nuestro primer estudio sobre la industria de la financiación de litigios en España 2021-2022, el 87% de los encuestados ya declaró que había oído hablar de la financiación de litigios.

¿Considera que es necesario fomentar métodos alternativos de financiación para hacer el tejido productivo español más competitivo?

En efecto, considero necesario introducir en la economía española métodos alternativos de financiación que ayuden a los empresarios a maximizar todo el valor de sus activos. Por poner un ejemplo, sólo 5 empresas del IBEX 35 tenían, con arreglo a los últimos datos públicos que conocemos, más de 5.200 millones de euros provisionados en sus cuentas anuales por activos litigiosos.

Así que ¿deben contribuir a dinamizar la

“Se nos debería ver como un aliado de los empresarios y como una herramienta que puede resultar sumamente útil. No sólo en situaciones activas sino también en situaciones pasivas.”

economía española?

Sobre la base de estos activos litigiosos, cuya suma agregada a nivel nacional es sustancialmente mayor, los fondos de litigios pueden y deben contribuir a dinamizar la economía española.

Igualmente, una economía sana no se debería permitir la “congelación de estos activos” mientras duran los procesos judiciales y arbitrales puesto que se ocasiona y se genera un elevado coste de oportunidad. En definitiva, a los fondos de litigios se nos debería ver como un aliado de los empresarios y como una herramienta que puede resultar sumamente útil. No sólo en situaciones activas sino también en situaciones pasivas.

En España, además de la asistencia jurídica gratuita, existe un mercado legal bastante saturado. En este sentido, ¿qué hace más

atractiva a esta figura?

Sin perjuicio de que esta figura permita a las empresas controlar los flujos de caja, generar liquidez y, en su caso, reconocerse un ingreso la clave de la figura está en la distribución del riesgo.

Ante una situación incierta como es un litigio, que, desde el lado de la inversión, calificamos como un activo ilíquido, contingente y con elevado componente binario, el empresario recibe una cantidad fija a cambio de compartir parte del beneficio futuro si finalmente llega y se materializa. Así pues, la financiación de litigios también debe ser vista como una herramienta que permite gestionar el riesgo empresarial en la faceta relativa a los activos litigiosos. De hecho, bien utilizada puede aflorar activos que las empresas no conceptuaban como tales e incluso evitar a empresas verse afectadas por situaciones concursales. Nuestra experiencia está demostrando que se crea un círculo virtuoso entre la parte procesal, sus abogados y el fondo de litigios cuyos intereses se alinean para maximizar el resultado del proceso judicial o arbitral en el menor tiempo posible.

¿Cree que se trata de falta de madurez de nuestro sistema el que no se perciba como una fuente de financiación en los procedimientos judiciales?

Si bien nuestro sistema va con retraso en comparación con otros países, como Australia o Estados Unidos donde cada vez se hacen operaciones más sofisticadas, valoramos muy positivamente el incremento exponencial del interés que la industria de financiación de litigios está causando tanto en los empresarios españoles como en los despachos de abogados y otros proveedores de servicios profesionales.

¿A qué clientes les pueden resultar interesantes estas financiaciones?

Tanto a los empresarios como a los despachos de abogados y a los peritos. En cuanto a los empresarios, me remito a lo anteriormente dicho.

Respecto de esto dos últimos colectivos,

hay ocasiones en que los casos complejos, con justa causa de pedir, no se llegan a iniciar debido al alto coste que pueden llegar a suponer para los demandantes los honorarios profesionales tanto de abogados como de peritos. Honorarios que, por otra parte, están más que justificados. Esta situación se acrecienta, particularmente, en los asuntos multijurisdiccionales.

La presencia de un fondo de litigios puede hacer viable estos casos, garantizando que los abogados perciban unos honorarios acordes al tiempo de dedicación exigido por el propio caso complejo y que los peritos puedan dedicar todo el tiempo que resulte necesario para elaborar sus informes implementando, a tales efectos, todas las metodologías de cálculo que resulten procedentes. Todo ello, a cambio de que el fondo de litigación pueda participar en los beneficios futuros que genere el caso, para la parte procesal financiada, si es que se llegan efectivamente a generar.

¿Como fondo que protocolo seguís para aceptar un caso?

Por un lado, seguimos las mejores prácticas del mundo de la inversión en activos ilíquidos. Por otro lado, las fases del proceso son las típicas en este tipo de transacciones. Tras firmar el acuerdo de confidencialidad y recibir la documentación, realizamos una due diligence interna y otra externa. Tras la remisión de la correspondiente oferta y siempre que sea aceptada, procedemos al cierre de la operación.

¿Cuáles destacarías como principales ventajas de los fondos de litigación?

Por el lado del empresario o de los proveedores de servicios profesionales, los fondos de litigación son una fuente de financiación alternativa muy interesante puesto que, sobre un esquema de distribución de riesgos, desembolsan una cantidad monetaria inicial a cambio de una futura cantidad incierta.

Por el lado del inversor, se ofrece la posibilidad de invertir en activos descorrelacionados con los mercados de capitales lo cual siempre es interesante. En particular, en época de turbulencias.

¿Quizás se está queriendo regular la figura más allá de lo necesario?

Muchas de las cuestiones que se plantean desde distintos sectores ya están superadas en la industria en donde se diferencia claramente lo que es una buena práctica de lo que es una mala práctica. Por ejemplo, está muy claro cómo tratar las distintas situaciones de conflictos de interés que se pueden generar en estas transacciones, cómo se debe relacionar el fondo de litigación con los abogados y con los clientes o cómo se debe comportar un fondo de litigios ante una eventual transacción extrajudicial o judicial.

¿Y que destacarías como algo relevante?

Otra cosa que hay que proteger, y de la que se habla muy poco es la propia independencia del fondo de litigación a la hora de decidir si invierte o no el capital en un determinado activo litigioso. Para nosotros esta cuestión tiene una importancia capital puesto que tenemos un deber fiduciario con el capital desplegado por nuestros inversores institucionales.

¿Cómo colaboráis con los despachos de abogados?

Nos encanta estar en continua conversación con los despachos de abogados para conocer sus necesidades y plantearnos, día a día, como podemos contribuir desde la industria de la financiación de litigios a hacer más fácil su actividad.

Como fondo, ¿en qué áreas centráis vuestra actividad?

Nosotros, en particular, estamos centrados en casos de litigación compleja tanto ante la jurisdicción ordinaria, excluida la penal, como en procedimientos arbitrales nacionales e internacionales. Tanto de carácter comercial como de inversión.

¿Han cobrado protagonismo los pleitos medioambientales y las brechas de seguridad?

Sin lugar a duda, estas dos materias junto con los temas de patentes tienen a día de hoy un gran protagonismo. No obstante, son casos que siempre tienen un grado de complejidad muy alto cuando se debe afrontar la cuestión relativa al “quantum”.

¿Qué considera sobre la conveniencia de elaborar códigos de conducta para los financiadores?

Soy un gran partidario de los códigos de conducta y de la autorregulación en la industria. Dado que no existe un código de conducta en España nosotros seguimos códigos de conducta internacionales. Nos hemos adaptado a las mejores prácticas internacionales dado que la industria internacional de financiación de litigios va décadas por delante de la industria española de financiación de litigios.

Algunos detractores de los fondos de litigios sostienen que esta práctica trae aparejada el aumento de la litigiosidad. ¿Está esta afirmación alejada de la realidad?

Personalmente, y siempre hablando con el máximo respeto, creo que este tipo de afirmaciones viene de sectores que han tenido muy poco contacto con la industria de financiación de litigios. Y déjeme explicar en qué me baso. La tasa de conversión media de un fondo de litigación es del 3%. Es decir, que de cada 100 casos estudiados solo se despliega capital en 3. Muchas veces la gente se cree que el fondo de litigación va a financiar cualquier caso cuando lo cierto y verdad es que hay muchos factores, no sólo el riesgo legal, que nos llevan a rechazar los casos.

¿Qué aspectos hay que valorar?

Para valorar si la rentabilidad perseguida por el fondo de litigación y la rentabilidad efectivamente obtenida por el mismo es alta o baja, no sólo se tiene que considerar la suma monetaria obtenida sino también

el riesgo que se ha estado dispuesto a correr y que efectivamente se ha corrido. Se debe valorar si hay un equilibrio entre la cantidad fija que se paga y la cantidad variable que se puede llegar a percibir en función del riesgo asumido. Y la verdad es que dicho equilibrio existe. Es más, si no existiera este equilibrio no habría industria y no se cerrarían operaciones en este ámbito.

Las reglas del juego están claras. Hay un riesgo a perder ¿así que por qué habría que limitar el beneficio cuando se gana?

Cuando desde distintos sectores se afirma que el beneficio de los fondos de litigación es excesivo se hace una valoración a mi juicio sesgada. Se afirma, a veces gratuitamente, que el doble dígito es una rentabilidad excesiva, pero se olvida el factor riesgo realmente asumido.

A mí siempre me gusta preguntar, por ser rigurosamente cierta la circunstancia descrita, qué rentabilidad exigiría Ud. a su dinero si hubiera desembolsado 20 millones de euros en un pleito, un solo activo, y ante una resolución judicial o arbitral desfavorable pudiera perder en “una mañana” los 20 millones de euros. Me imagino que no será la misma rentabilidad que la que se exige a una letra del Tesoro porque el riesgo no tiene nada que ver. Para concluir, y por resumir, considero que si un inversor en pleitos puede perder y está dispuesto a perder el 100% de su inversión no se le deben limitar sus beneficios.

Hablando de tecnología. ¿Cree que la IA podrá llegar a permitir al financiador calcular las probabilidades de éxito de un pleito?

Sin lugar a duda la inteligencia artificial va a ser una herramienta útil que deberemos ir incorporando paulatinamente a nuestros modelos de valoración. Sin embargo, su grado de penetración va a depender mucho del nicho en el que se mueva el fondo de litigios. En el ámbito de la litigación compleja cada caso es diferente por lo que no existe una muestra lo suficientemente amplia que permita afinar, hoy, el cálculo de probabilidades. 



LEGALCOMMUNITY **MENA**

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

LEGAL MARKET IN MENA AREA

DEAL ADVISORS

PRIVATE PRACTICE LAWYERS

RUMORS & INSIGHTS

LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS

MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS

IN-HOUSE LAWYERS



Follow us on



www.legalcommunitymena.com

La IA esta teniendo un impacto significativo en el sector legal. Herramientas como Chat GPT se abren paso para cambiar el modo de trabajo de los profesionales. Pero ¿cuáles son sus principales desventajas?, y lo más importante, ¿qué seguridad jurídica proporciona?



Impacto de Chat GPT en el sector legal

de julia gil

«Debe de utilizarse con cuidado y realizar una supervisión al detalle ya que aún no cumple con los estándares de calidad para ser utilizada con los ojos cerrados»

La inteligencia artificial (IA) ha tenido un impacto significativo en muchos aspectos de nuestras vidas, pasando por la salud, la economía, la educación o incluso los servicios públicos. En el sector legal la inteligencia artificial esta cambiando la forma en la que jueces, abogados y otros profesionales realizan su trabajo. Para ello, hemos contado en Iberian Lawyer con la colaboración de **Joaquim Matinero Tor**, asociado de RocaJunyent y experto en Banking-Finance & Blockchain, con una vasta experiencia y conocimientos en el ámbito legal y tecnológico. Ejemplo de ello es que, hace menos de un mes, se convirtió en Secretario del Consejo de Global Legaltech Hub (GLTH), la entidad mundial sin animo de lucro cuyo objetivo es crear una nueva industria legal impulsada por la innovación tecnológica.

Una de las herramientas de las que más se esta hablando en estos meses, es de **Chat GPT**. Como todos sabemos, este modelo de lenguaje de

inteligencia artificial posee muchas ventajas, y algunas de ellas, se pueden ver en su aplicación en el sector legal. Analiza grandes cantidades de datos legales de manera eficiente y rápida, mejora la precisión y consistencia, automatiza tareas repetitivas ahorrando tiempo, identifica patrones y tendencias en los datos legales, aumenta la productividad para ser más eficaces con los clientes, entre muchas otras.

Sin embargo, también tiene algunas desventajas, que podrían obstaculizar su efectividad en este campo. Para Joaquim, es esencial entender su funcionamiento para poder obtener de ella el mayor beneficio: “estamos en un punto de inflexión, y primero deberemos de entender cómo funciona y como utilizarla para obtener su mayor beneficio adaptándose a cada situación.”

Chat GPT no es capaz de comprender ciertos matices legales. Aunque es capaz de analizar grandes cantidades de datos, no puede comprender el contexto y las sutilezas de las leyes y regulaciones, lo que puede desencadenar en que sus recomendaciones sean imprecisas o inapropiadas.

Esta herramienta también es susceptible a la manipulación y a los prejuicios. Los datos de los que dispone deben estar equilibrados y ser parciales. Si, por el contrario, no lo son, el modelo podría replicar esas tendencias o prejuicios en sus recomendaciones y hacer que las decisiones que debieran tomarse no reflejen la objetividad que se espera en el sector.

«A nivel del sector legal se establecerá un acceso a la larga de una información de calidad y un estándar por lo que el factor técnico quedara equilibrado y deberán de potenciarse otros aspectos de la práctica jurídica para dar valor añadido»



Joaquim Matinero Tor

Joaquim es asociado de Roca Junyent, donde lleva más de 10 años trabajando. Tiene un amplio historial en el asesoramiento de empresas de los sectores del fintech, el blockchain y los eSports, su gran experiencia de Joaquim en la industria fintech se traduce por su amplio expertise en el asesoramiento sobre asuntos regulatorios, así como en el ámbito del capital de inversión y capital riesgo, el blockchain, los criptoactivos y los eSports.

Es miembro del Consejo Regulador de la Crypto Valley Association (CVA) con sede en Zug (Suiza). Es un difundido escritor y coautor del libro "Blockchain: la revolución industrial de internet", además de asesor de la incubadora Blockchain Space, el primer programa de aceleración de proyectos blockchain en España.

También es profesor sobre los aspectos legales del blockchain en varias universidades, como ESADE, la Universidad CEU San Pablo y la Universitat de Lleida. Ha impartido varias conferencias con destacadas personalidades del ecosistema, relacionadas con el marco jurídico de las tecnologías blockchain. 

Otro de los inconvenientes, es su incapacidad para entender el contexto social y cultura, es decir, tiene dificultades para reconocer el lenguaje y ciertas expresiones regionales o más coloquiales, lo que puede limitar su capacidad para comunicarse efectivamente con las partes involucradas en un caso, o cómo se han de aplicar las leyes o regulaciones según la comunidad en la que se lleve a cabo el contencioso. Existen pruebas de que no es una herramienta exacta, o que comete ciertos errores por no tener acceso a toda la información actualmente existente en bases de datos y ciertos protocolos, como alega el asociado de Roca Junyent.

Por otro lado, existe una gran preocupación acerca de la privacidad y la seguridad de los datos que se utilizan. Como en cualquier tecnología, es importante que los profesionales del sector legal utilicen la IA de manera ética y responsable y que se implementen medidas de seguridad adecuadas para proteger los datos de los clientes. Según

Joaquim Matinero: "en este punto tenemos que entender que la herramienta en cuestión aprende en base a la información facilitada, por lo que al introducir datos sensibles (como sucedió con el código en desarrollo por parte de IBM) entran a formar parte de ello, sin posibilidad de suprimir o modificar dicha información. Sin ser un experto en cuestiones de GDPR es realmente una cuestión sensible que valorar con los expertos de la materia".

Y es que, desde este punto de vista la labor del abogado, no se puede sustituir por la labor parametrizable de Chat GPT u otras herramientas de inteligencia artificial. La labor psicológica, cultural, social, ética o incluso estratégica que realizan los profesionales, son variables que no pueden ser sustituidas por la automatización. Lo importante es, que ambas sean capaces de complementarse: las capacidades personales y las cualidades de la IA. "La tecnología siempre suma, pero deberá de ser

«Para la gestión del conocimiento será un avance a nivel de reducción de coste y tiempo de búsqueda por lo que se dedicará más tiempo al análisis y aplicación al fondo del asunto y a la negociación de cualquier operación»

supervisada por un experto (evitemos el copiar y pegar, ya que no hay formula perfecta y siempre pueden surgir errores de bulto)” añade Joaquim. El cree que esto puede hacer peligrar o, en su totalidad, reemplazar la experiencia y el conocimiento de un abogado cualificado: “Hay trabajos que quedaran automatizados, pero se crearán otros complementarios y que se centraran en otros aspectos donde un código no puede llegar. A nivel del sector legal se establecerá un acceso a la larga de una información de calidad y un estándar por lo que el factor técnico quedara equilibrado y deberán de potenciarse otros aspectos de la práctica jurídica para dar valor añadido”

finaliza.

La prohibición del uso de esta tecnología es improbable, a pesar de las restricciones que se están viendo en algunos países como Italia, al igual que una medida excesiva. Se debe tener cuidado como recomienda Joaquim: “debe de utilizarse con cuidado y realizar una supervisión al detalle ya que aún no cumple con los estándares de calidad para ser utilizada con los ojos cerrados”. Por ello, reflexionar sobre su funcionalidad, ya es un gran paso que nos acerca a su correcta utilización, y a su buen uso dentro del sector legal.

Debe convertirse en un apoyo, en esa herramienta que permita desarrollar las capacidades de análisis jurídico y crítico y que ayude a la gestión del conocimiento. Joaquim cree que será un avance a nivel de reducción de coste y tiempo de búsqueda por lo que se dedicará más tiempo al análisis y aplicación al fondo del asunto y a la negociación de cualquier operación.

En resumen, aunque ChatGPT tiene el potencial de ser una herramienta útil para el sector legal, también tiene desventajas significativas que deben ser abordadas. Para garantizar que su uso sea justo, equitativo y beneficioso para todas las partes involucradas, es importante considerar estas desventajas y trabajar para abordarlas de manera efectiva. 





Life Sciences: Un sector poco explorado por el derecho

por irina wakstein

La socia directora de VC Biolaw, Maite Vázquez Calo, dialogó con Iberian Lawyer sobre su experiencia como asesora legal en un despacho boutique especializado en biotecnología

“Es una industria dinámica y cambiante que, sin duda, representa un desafío para los profesionales ya que no encontramos nunca una tarea igual. Somos generalistas afrontando el reto que los científicos nos lanzan cada día para llevar sus productos al mercado”, explica la socia directora de VC Biolaw, **Maite Vázquez Calo**, a *Iberian Lawyer*.

La letrada es parte de una minoría que dentro del gran abanico del mundo legal ha decidido

sumergirse en un sector poco explorado de la mano de VC Biolaw, un despacho boutique especializado en servicios jurídicos y asesoramiento corporativo de la industria life sciences.

Para comenzar, ¿Cómo y cuándo surgió VC Biolaw?

Nace del enamoramiento de la industria para la que trabajamos y el conocimiento de que cada acción acerca a las personas a innovaciones que mejoran la calidad de vida y salvan vidas. En lo personal, como respuesta a la necesidad vital de no tener un trabajo constreñido por unos objetivos de facturación que presionan al cliente y a los profesionales hasta perder la ilusión y la vocación de servicio de los abogados. VC Biolaw es una respuesta a los problemas de la industria diferente. Una propuesta moderada que crece sin prisas y en la que todos los profesionales son híper cualificados pero sin el objetivo primario de ganar más dinero. Simplemente ganar lo adecuado y hacer los trabajos con los que nos sentimos confortables, sin presión, con independencia absoluta, pero con el máximo compromiso y eficacia una vez aceptado el encargo.

Al día de hoy, ¿Identificas un crecimiento en el mercado que operan respecto a años anteriores?

Identificamos un crecimiento en la demanda de nuestro servicio por recomendaciones de otros clientes. La industria está más parada en transacciones, pero activa buscando productos novedosos y mercados para recuperar el gap generado por el Covid. Muchos despachos están interesados en esta industria y desarrollando equipos. Es un sector atractivo y donde el futuro no es incierto por las necesidades que cubre.

¿Cuántos profesionales forman VC Biolaw en la actualidad?

11 profesionales y a punto de incorporar una nueva persona.

¿Cómo es el día a día de un profesional del derecho que trabaja en Life Science?

Un desafío. Todo es nuevo. A nuestros



BIO

Maite Vázquez Calo es Secretaria de la Asociación Española de Biotecnología (ASEBIO), Miembro del Consejo Asesor de la Sección de Derecho Farmacéutico y Sanitario del Colegio de Abogados de Madrid.

Asimismo, es profesora del Centro de Estudios de la Industria Farmacéutica (CESIF) y consejera independiente del Banco de Crédito Cooperativo (Grupo Cajamar). Destaca por su calidad de asesoramiento legal y económico práctico, directo y sincero, primando por encima de todo la claridad y la eficiencia.

profesionales sólo los llaman cuando las empresas del sector no saben resolver una cuestión que ellos ya han mirado y estudiado. En estas empresas hay mucho talento interno. Eso exige a nuestros profesionales estar siempre alerta y estudiar y tener curiosidad por temas científicos que no siempre se entienden con facilidad. También nos obliga a trabajar en equipo y con poca jerarquía. Nuestros profesionales más jóvenes son capaces de generar respuestas a los desafíos y discutirlos con los socios haciendo valer su criterio. Un reto para los que somos más viejos. Somos

mentores, pero a la vez aprendices de nuestros jóvenes y de otros socios. A veces es una cura de humildad y te hace crecer como profesional, aunque creas que ya lo has visto todo. Tenemos que estar a la altura en el entendimiento del negocio y los productos y la colaboración entre los profesionales cualquiera que sea su posición es total para resolver el asunto del cliente.

¿Y quiénes son sus principales clientes?

Nacimos en la biotecnología y hemos ido creciendo. Es variado. Trabajamos para la industria de medicamentos, productos sanitarios, in vitro, complementos nutricionales y medicamento veterinario.

¿Podríais compartiros algún caso reciente que hayáis asesorado?

Bueno, todo es confidencial, pero particularmente me ha gustado un caso de comercialización de servicios sanitarios donde adicionalmente se incluía un producto in vitro. Era una cuestión compleja donde se entrelazaban regulaciones diferentes sanitarias y de producto y el desafío de la comercialización por medios telemáticos. Saldrá en breve, espero. En esta industria, la complejidad regulatoria es enorme y algunas empresas comercializan productos o servicios sin contar con todas las autorizaciones necesarias por desconocimiento. Un reto simplificar y entender cuál es el proceso correcto y la viabilidad regulatoria de esas operaciones.

Hablando de retos y para finalizar: ¿Cuáles son los principales desafíos de cara a lo que resta del año?

Cohesionar al equipo. No somos individualistas. Hemos crecido rápido en profesionales senior y ahora hay que conseguir alinear intereses, aprender a trabajar en equipo donde el cliente es de la firma y no del profesional y que nuestra cultura tranquila y sin prisas la compartan todos los profesionales para seguir prestando servicios lejos de los agobios y horarios de otras organizaciones. 📌



LEGALCOMMUNITYCH

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



LEGAL MARKET IN SWITZERLAND

IN-HOUSE LAWYERS

PRIVATE PRACTICE LAWYERS

RUMORS & INSIGHTS

LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS

MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS

DIGITAL NEWS



Follow us on



www.legalcommunity.ch



Iberian Lawyer ha hablado con Victor Moralo, socio de Sostenibilidad, Medio Ambiente y Urbanismo de Ecija, asesor de compañías nacionales y multinacionales con implantación en España en materia de medio ambiente, residuos, transición ecológica y economía circular. Victor nos ha hablado sobre lo que supone el nuevo impuesto sobre los envases de plástico no reutilizable para las importaciones, las excepciones que existen, si aumentará el coste de los bienes, y como socio, cómo asesoran a las empresas para su implantación

por julia gil

Nuevo Impuesto al Plástico No Reciclable

Por otro lado, hoy en la Unión Europea se ha unificado el principio de “quien contamina paga” y aplica ya a toda la industria europea, así como la institución de la “responsabilidad ampliada del productor”

España ha dado un gran paso en la lucha contra la contaminación al implementar un impuesto sobre los envases de plástico no reutilizables destinados a alimentos y bebidas. Esta medida fue desarrollada por el Ministerio para la Transición Ecológica, en colaboración con otros ministerios y organismos relacionados con el medio ambiente y la sostenibilidad. Es un impuesto especial sobre los envases de plástico no reutilizables que establece el Título VII de la Ley 7/2022, de 8 de abril, de residuos y suelos contaminados, y entró en vigor en España con el objetivo de fomentar la reducción de residuos de envases no reutilizables e impulsar el reciclaje de estos residuos. Esta ley se aplica tanto a la fabricación, importación, adquisición intercomunitaria o introducción irregular (aduanas) de envases de plástico no reutilizables, tanto si presentan contenido en su interior, como si están vacíos.

Este impuesto ambiental contiene un tributo que grava con una tasa de 0,45 euros el kilo de plástico utilizado para fabricar envases de un solo uso, es decir, no reciclables que se ponga en el mercado en España. Esta tasa se aplicará a los fabricantes o importadores de envases de plástico no reutilizables destinados a alimentos y bebidas, y se incrementará progresivamente hasta alcanzar

los 0,90 euros por kilogramo en el año 2025.

De esta manera, se trata de incentivar a las empresas a utilizar materiales más sostenibles y fomentar cambios en el comportamiento de los consumidores hacia alternativas más sostenibles. Por ello, hablamos con Victor Moralo, socio de Sostenibilidad, Medio Ambiente y Urbanismo de Ecija.

¿Qué supone este impuesto a las importaciones al mercado español?

Pues bien, están sujetas al impuesto las siguientes operaciones de importación con productos que formen parte del ámbito objetivo del impuesto, a saber: envases no reutilizables que contengan plástico, productos plásticos semielaborados destinados a la obtención de los envases no reutilizables tales como las preformas o las láminas de termoplástico, productos que contengan plástico destinados a permitir el cierre, la comercialización o la presentación de envases no reutilizables.

Vemos como el sentir de muchos de nuestros clientes y de la industria es que la aplicación del nuevo impuesto a las importaciones puede ser una pérdida de la competitividad si el mismo no se armoniza con la fiscalidad del resto de Estados miembros de la Unión Europea. Pero como cuestión previa a esta crítica del sector económico, que verdaderamente no le falta su lógica, hemos de poner de relieve la necesaria armonización del principio ambiental de que “quien contamina paga”, inherente a la institución jurídica de la “responsabilidad ampliada del productor”, por la que los fabricantes deben responsabilizarse de los productos puestos en el mercado (de la cuna a la tumba) y, por tanto, de los efectos lesivos de sus residuos, una vez terminado el ciclo de vida de sus productos.

Pues bien, en este caso, será en el lugar de destino de las exportaciones donde se va a generar el problema de la contaminación por microplásticos a resultas del littering o la mala gestión de los residuos derivados de los productos de plástico de usar y tirar, como son los envases de un solo uso. Coherente con lo anterior, es legítimo que el Estado de destino adopte medidas correctoras incluida las medidas de “fiscalidad verde”. Por otro lado, hoy en la Unión Europea se ha unificado el principio de “quien contamina paga” y aplica ya a toda la industria europea, así como



Victor Moralo

Víctor es socio de Ecija en las áreas de sostenibilidad y medio ambiente. Cuenta con más de 19 años de experiencia en el sector habiendo asesorado en materia de urbanismo a las principales entidades públicas, promotores privados y entidades bancarias del panorama nacional, destacando su intervención en los desarrollos urbanísticos más emblemáticos de Madrid. Asesor de compañías nacionales y multinacionales con implantación en España en materia de medio ambiente, residuos, transición ecológica y economía

circular. Destaca también su faceta de asesor de diversos gobiernos autonómicos en materia de legislación de residuos y medio ambiente.

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Técnico Urbanista por el INAP. Cursó un doctorado y es diplomado en estudios avanzados con suficiencia investigadora por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Moralo es miembro del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid. Socio de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación. Ha sido vocal de la Comisión de Urbanismo e Infraestructuras de CEIM-CEOE. 

la institución de la “responsabilidad ampliada del productor”. Con ello, y con medidas de fiscalidad finalista como esta, se pretende evitar justamente que se pongan en el mercado español productos y materiales cuya gestión ulterior suponga un perjuicio ambiental y, a la larga, también económico para España.

¿Existen excepciones o exenciones para algunas empresas o productos en particular?

Efectivamente, se establece una exención para las importaciones y adquisiciones de hasta 5 kg al mes de envases no reutilizables. Además, se establecen una serie de exenciones legalmente con carácter general para la fabricación, importación o adquisición intracomunitaria de productos sanitarios, agrícolas y ganaderos, productos que hayan dejado de ser adecuados para su uso o vayan a ser destruidos, o productos no destinados a fabricar productos objeto del impuesto.

Existen algunas matizaciones, sobre los productos incluidos en estas exenciones y se establecen condiciones para su aplicación, debido a la complejidad de la norma.

Respecto a los productos sanitarios, la exención alcanza a la fabricación, importación o adquisición intracomunitaria de productos que se destinen

a prestar la función de contención, protección, manipulación, distribución y presentación de medicamentos, productos sanitarios, alimentos para usos médicos especiales, preparados para lactantes de uso hospitalario o residuos peligrosos de origen sanitario, entre otros.

La efectividad de esta exención queda condicionada a que se acredite el destino efectivo de los productos recogidos en los apartados anteriores a los usos que en ellos se recogen. En concreto, los contribuyentes que realicen la primera entrega o puesta a disposición de los productos a favor de aquellos adquirentes que los destinen a tales usos, deberán recabar de estos una declaración previa en la que manifiesten el destino de los productos que da derecho a gozar de la exención del impuesto.

Respecto a los productos agrícolas y ganaderos, la exención alcanza a la fabricación, importación o adquisición intracomunitaria de rollos de plástico empleados en las pacas o balas para ensilado de forrajes o cereales de uso agrícola o ganadero.

Respecto a los productos que hayan dejado de ser adecuados para su uso o vayan a ser destruidos, la exención aplica a las adquisiciones

intracomunitarias de los productos que forman parte del ámbito objetivo del impuesto y que, con anterioridad a la finalización del plazo de presentación de la autoliquidación del impuesto, hayan dejado de ser adecuados para su utilización o hayan sido destruidos, siendo necesario que la existencia de dichas circunstancias haya sido probada ante la AEAT.

Respecto a la exención de productos plásticos semielaborados que no vayan a ser destinados a envases o productos que contengan plásticos destinados a permitir el cierre, la comercialización o la presentación de envases, quedará condicionada a que se acredite el destino efectivo dado a dichos productos.

También hay que señalar que las pinturas, las tintas, las lacas y los adhesivos destinados o concebidos para ser incorporados en envases reutilizables no forman parte del ámbito objetivo del impuesto. Pero si forman parte del ámbito objetivo del impuesto los productos que contengan plástico destinados a permitir el cierre, la comercialización o la presentación de envases no reutilizables.

Por otro lado, respecto a las empresas que tengan la condición de contribuyente, pero no estén establecidas en territorio español estarán obligados a nombrar una persona física o jurídica, obligada a inscribirse en el Registro Territorial del Impuesto especial sobre los envases de plástico no reutilizables, para que les represente ante la Administración tributaria en relación con sus obligaciones por este impuesto, debiendo realizar dicho nombramiento con anterioridad a la realización de la primera operación que constituya hecho imponible de este impuesto.

¿Utilizar materiales más sostenibles implica que se aumentará el coste de los bienes?

Esa podría ser una conclusión apodíctica y no podemos darla por buena en el momento de transición ecológica que vivimos, un tiempo histórico y determinante para implantar la economía circular y el desarrollo sostenible. Además, en el marco económico y jurídico vigente, a largo plazo el hacer las cosas bien no cuesta más necesariamente, y más cuando se deben tener en cuenta las nuevas obligaciones y

En definitiva, el espíritu de esta ley es que se saquen del mercado ciertas tipologías de productos de plástico de un solo uso, que no se fabriquen por cuanto que se pueden gestionar de forma circular y sostenible

responsabilidades que se tiene como productor del producto, así como todos los impactos de los materiales que se deben evaluar en el ciclo de vida, desde la fabricación de estos hasta la generación del residuo.

Sobre este último particular, recordemos que es necesario concebir los productos que se ponen en el mercado con criterios de ecodiseño, partiendo de una metodología que considera acciones orientadas a la mejora ambiental del producto, en este caso los envases, en todas las etapas de su ciclo de vida, desde su creación hasta su tratamiento como residuo. La llamada ley del impuesto al plástico quiere incidir en esta fase iniciaría del proceso productivo, castigando las prácticas contrarias. Cuanto mejor concebido el envase, más sostenible será, desde todos los aspectos.

Y ligado a lo anterior, entraría también en juego el concepto de “diseño sostenible”. Es decir, el producto que se fabrique debe satisfacer las necesidades del consumidor en los niveles social, ambiental y económico, con el mayor valor posible para las personas, el medio ambiente y la economía. Este lleva consigo el examen previo de los impactos ambientales, en este caso reducir el plástico no reciclado al máximo, incentivando que el envase sea retornable, siendo prioritaria en la “jerarquía de residuos” la reutilización a la práctica de “usar y tirar”. Se mejora así el nivel de

Nos hemos sentido muy cómodos con todos nuestros clientes asesorando para el cambio y aplicando con ellos la nueva legislación en materia de sostenibilidad

prevención de residuos.

Las empresas afectadas no sólo deben tener en la ecuación el coste económico de fabricación del producto, por cuanto que éste también debe crear valor para la compañía y los clientes a lo largo de la cadena de valor global de la empresa. El valor positivo resultará, a la larga, de haber ponderado correctamente los tres elementos (el ambiental, el social y el económico), pudiendo obtener beneficios más allá del puro coste de fabricación del producto.

¿Quién se encargará de certificar la composición del plástico? ¿El vendedor-fabricante o algún organismo especializado?

Efectivamente, la AEAT (Agencia Estatal de Administración Tributaria) está entendiendo que los kg netos de plástico reciclado contenido en los productos incluidos en el ámbito objetivo del impuesto se deben declarar acreditándolo con un certificado de plástico reciclado o la declaración responsable del fabricante, pero este último caso solo será válido para 2023.

El referido criterio no deja ser la interpretación literal de lo dispuesto en el artículo 77.3 de la Ley 7/2022, en el que se obliga a que la cantidad de plástico reciclado contenida en los envases o productos que forman parte del ámbito objetivo

del impuesto deba ser certificada mediante una entidad acreditada para emitir certificación al amparo de la norma UNE-EN 15343:2008. No obstante, la Disposición Transitoria Décima señala que en los primeros 12 meses siguientes a la aplicación del impuesto, se podrá acreditar la cantidad de plástico no reciclado, de forma alternativa, mediante una declaración responsable firmada por el fabricante.

¿Qué documentos son necesarios sobre estos productos a los efectos del impuesto?

Para contestar esta cuestión, es necesario abordar las obligaciones formales que afectan directamente a las empresas, por cuanto que las mismas se plasman necesariamente en documentos formales, como en el Registro Territorial del Impuesto Especial sobre los Envases de Plástico No Reutilizables. En este debieron solicitar la inscripción previa (i) los fabricantes de productos objeto del impuesto, (ii) los adquirentes intracomunitarios de productos objeto del impuesto (exceptuando a los que realicen adquisiciones intracomunitarias en las que el peso total de plástico no reciclado no exceda de 5 kilogramos en un mes natural); y (iii) los representantes de contribuyentes no establecidos en territorio español.

La inscripción se solicita en Sede Electrónica de la AEAT. La oficina gestora notifica el acuerdo de inscripción acompañado de la tarjeta acreditativa de la inscripción que incluirá el Código de Identificación del Plástico (CIP). Este CIP es el código que identifica a los obligados inscritos en el registro territorial del Impuesto especial sobre envases de plástico no reutilizables. Se deben obtener tantos CIP como actividades se realicen. Los fabricantes, además, deberán tener tantos códigos como establecimientos en los que desarrollen su actividad.

Expuesto lo anterior, debemos señalar que las empresas afectadas por el nuevo impuesto deberán liquidar el Modelo 592 del Impuesto especial sobre envases de plástico no reutilizables (tanto el devengo del impuesto como los contribuyentes, serán distintos en función de cuál sea el hecho imponible).

En la fabricación, el contribuyente es el fabricante

y el devengo tiene lugar por la primera entrega o puesta a disposición, en España, de los productos fabricados, o por el cobro total o parcial del precio, si se realizan pagos anticipados a la entrega o puesta a disposición de los productos fabricados. En la importación, el contribuyente es el importador y el devengo tiene lugar el momento en que se devengan los derechos de importación según la legislación aduanera. En la adquisición intracomunitaria, el contribuyente es el adquirente intracomunitario y el devengo tiene lugar el día 15 del mes siguiente al que comience el transporte o expedición con destino al adquirente, o en el momento en que se expide la factura, si es anterior.

¿Cómo afecta la ley sobre el impuesto a los plásticos no reciclables a las empresas que fabrican o utilizan este tipo de productos?

Entendemos que puede llegar a afectar de forma total, por sintetizarlo en dos palabras.

En definitiva, el espíritu de esta ley es que se saquen del mercado ciertas tipologías de productos de plástico de un solo uso, que no se fabriquen por cuanto que se pueden gestionar de forma circular y sostenible. Lógica consecuencia de lo anterior es pensar en el gran cambio y transformación que tienen que operar las empresas que fabrican y utilizan este tipo de envases.

Pero en este marco de cambio y transformación debe tenerse en cuenta, además del impuesto al plástico no reciclado, el nuevo régimen de obligaciones que, tanto al Ley 7/2022 como el nuevo Reglamento de Envases, imponen a los productores de envases. En este sentido, establece porcentajes de contenido en plástico reciclado en los envases para 2025 y 2030 que los productores deben alcanzar. Porcentajes que son obligatorios en el caso de las botellas de plástico de un solo uso. Por tanto, las empresas afectadas que no se transformen o no se adapten a las nuevas obligaciones, correrán el riesgo de incurrir en importantes responsabilidades económicas derivadas del incumplimiento de sus obligaciones. Las infracciones leves son sancionadas con multas de 2.000 euros y las graves, por cuanto pudieran perturbar la salud, el medio ambiente o a la seguridad de los consumidores, son sancionables

con multas de 2.000 a 100.000 euros.

¿Están los despachos de abogados (Ecija) asesorando a las empresas para implementar esta ley en sus políticas de sostenibilidad?

Deberían hacerlo, desde luego. De hecho, en Ecija lo venimos haciendo desde hace dos años a través de jornadas y encuentros con nuestros clientes, mucho antes de que la Ley 7/2022 entrase en vigor.

Efectivamente, nuestros clientes, mucho de ellos productores, comercios mayoristas y minoristas, han tenido la oportunidad de prepararse a la llegada del nuevo impuesto especial con suficiente antelación, prácticamente en tiempo real y en paralelo a la propia tramitación parlamentaria del Proyecto de Ley de residuos y suelos contaminados.

Por esta razón, ciertamente, nos hemos sentido muy cómodos con todos nuestros clientes asesorando para el cambio y aplicando con ellos la nueva legislación en materia de sostenibilidad. De forma conjunta y simultánea, hemos entendido y dado solución a las aristas del nuevo escenario económico al que nos enfrentamos, habida cuenta la previa labor pedagógica que hemos llevado a cabo. 

ECIJA

Ecija es una firma de servicios integrales, con prácticas centrales en Corporativo, Fusiones y Adquisiciones, Mercantil y TMT, y amplios grupos laboral, procesal y fiscal. La Firma tiene oficinas en España, Portugal, EE. UU., Centroamérica y Latinoamérica y colabora en todas las jurisdicciones de la UE y del mundo. La firma comenzó su andadura en el año 1997 y desde entonces ha crecido hasta convertirse en una firma de servicios integrales con presencia en todas las áreas del derecho y sectores. 



IBERIANLAWYER
AWARDS

IIP & TMTT

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

SAVE THE DATE

13 July 2023 • Madrid

Follow us on  

#IBLIpTmtAwards

For information: awards@iberianlegalgroup.com



"El pájaro es liberado": un trato emblemático

Una de las transacciones que ha estado en el punto de mira durante el último año es la adquisición de Twitter por parte de Elon Musk, uno de los hombres más ricos del mundo.

El impacto mediático que tiene un personaje extravagante como Musk, unido a la importancia de la red social Twitter y el valor astronómico del acuerdo, fueron (y siguen siendo) ingredientes más que suficientes para que esta adquisición estuviera en el foco de todos desde abril de 2022. Cuando el pasado octubre de 2022 Musk proclamó al mundo "El pájaro es liberado" (vía "tweet", ¿de qué otra manera podría ser?), nos enteramos de que la operación de adquisición de Twitter ya se había convertido en una realidad. Sin embargo, incluso antes de este momento, Elon Musk había tomado muchos otros pasos relevantes. Según los informes, Musk ya había rechazado un puesto en la junta directiva de la compañía en abril de 2022. Musk fue invitado considerando que se había convertido en el mayor inversor privado de Twitter y especialmente en un firme defensor de la "libertad de expresión" en esta red social.

En ese momento, la lucha de Musk contra el tratamiento de Twitter a la "libertad de expresión" incluso le valió una comparación con otros casos de "activismo de accionistas", es decir, casos en los que los inversores privados luchan por cambios en la gestión de las empresas con el propósito de defender cuestiones "no financieras" (como los derechos civiles, el medio ambiente, etc.). Ya sea que esté de acuerdo o no con este tipo de ecuación, uno no puede dejar de notar que "el pájaro es liberado" también se ha convertido claramente en un ejemplo de algunas "cosas que no hacer" en una transacción de fusiones y adquisiciones.

En primer lugar, no puede considerarse que la forma en que se ha llevado a cabo el "proceso de licitación" se haya realizado a la luz de las mejores prácticas.

En una transacción de esta naturaleza y tamaño, no se espera menos que un proceso de evaluación inicial del activo, seguido de la presentación de una propuesta no vinculante y un proceso indispensable de diligencia debida realizado de manera confidencial (o al menos sobre una base

"no pública"). Sin embargo, por lo que pudimos darnos cuenta, hemos sido testigos en este acuerdo de un proceso de oferta, incluida la propuesta del precio de compra, que tendrá lugar antes de cualquier diligencia debida. Además, todos estos pasos se realizaron a través de Twitter, bajo los ojos del mundo.

De hecho, en la medida en que fue posible entender, la diligencia debida en Twitter tuvo lugar en público (al menos parcialmente) y solo después de que se hiciera la oferta del precio de compra. Esto fue tan valioso para la compañía que terminó con un desafío público inapropiado (por decir lo menos) sobre el número de usuarios efectivos de esta red social.

La debacle de este "proceso de oferta" fue tan grande que Musk incluso terminó retirándose de la compra de Twitter porque el número real de usuarios era supuestamente mucho menor que el número oficial.

Sin embargo, Twitter finalmente demandó a Musk y el Tribunal de Cancillería de Delaware lo obligó a completar la transacción. La Corte señaló de manera inclusiva la falta de diligencia debida. La propia jueza Kathleen St. J. McCormick incluso comentó durante los procedimientos judiciales en el Tribunal de Cancillería en Delaware que "No sabemos qué habría pasado en la diligencia porque no hubo ninguna diligencia debida, ¿verdad?". Como prescriben las mejores prácticas, está claro que el acuerdo se habría facilitado sustancialmente y se habría preservado el valor de la empresa si el comprador hubiera tenido un conocimiento a priori de la naturaleza y estructura del activo en cuestión.

No solo para evitar enfrentarse a sorpresas desagradables o cambios en las circunstancias -a su juicio- imprescindibles para que el acuerdo se lleve a cabo en el momento posterior a la adquisición (como spam o cuentas falsas que supuestamente representan el 5% del total de usuarios). Pero también porque, si hubiera tenido un conocimiento previo de la cultura del activo y la operación comercial, se podría haber adoptado un enfoque diferente después de la compra. Con el (proclamado) objetivo de garantizar la libertad de expresión para todos los usuarios, Musk

eliminó lo que consideraba censura de la red social, lo que resultó ser de gran impacto para los clientes que se anuncian en la plataforma.

Sin herramientas de verificación y filtros que garantizaran a los consumidores la veracidad de la información anunciada, los anunciantes comenzaron a retirar sus actividades publicitarias en Twitter en masa, lo que tuvo un gran impacto en los resultados de la compañía.

Todo esto se debió a que Musk no llevó a cabo la debida diligencia previa que le permitió tener un conocimiento profundo de los sectores comerciales más importantes para la entidad. Todo esto ha puesto a la compañía en el punto de mira de los reguladores en temas clave como el GDPR, las libertades políticas y la libertad de palabra y expresión. Y así, Musk tuvo un comienzo desastroso en la gestión de las propias partes interesadas de Twitter, desde socios comerciales, patrocinadores y reguladores, como hemos visto, hasta empleados y la propia comunidad de usuarios. Entonces también debemos recordar la forma en que Musk entró en la compañía. Llegó como CEO de un camión estrella, como si fuera una celebridad, acompañado de una constante publicidad de sus propias decisiones de gobierno corporativo, como el despido masivo de directores actuales y

personal clave.

Con esta actitud de trasladar la sala de juntas a la caja de comentarios de Twitter, Musk ha puesto en duda la credibilidad de la propia compañía y la seriedad de su organización administrativa. Porque la ligereza con la que veía las decisiones corporativas de esta naturaleza y la excentricidad del comportamiento adoptado hacían que la empresa se exponga al ridículo.

Sabemos desde hace décadas que las malas decisiones de gobierno significan la destrucción del valor de una empresa. Esto fue precisamente lo que sucedió en Twitter hasta ahora.

La buena noticia es que, en la medida en que los daños son recuperables, como parecen, teniendo en cuenta el tamaño de la empresa y el perfil del inversor, siempre hay margen de mejora en este campo.

De hecho, una empresa como Twitter y un empresario como Musk tienen innumerables recursos y herramientas para mejorar los mecanismos de gobierno corporativo e implementar las mejores prácticas del mercado. Al hacerlo, lograrán con seguridad revertir los impactos negativos de las decisiones que han marcado el comienzo de un acuerdo tan emblemático. ■





IBERIANLAWYER
AWARDS

2nd Edition

energy

The event dedicated to private practice lawyers & teams experts in the sector of energy in **Spain** and **Portugal**

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

SAVE THE DATE

29 June 2023 • Madrid



Follow us on



#IBLEnergyAwards



La tecnología como motor profesional

Habla Alessandro Celli, socio de Baker McKenzie Suiza.
"Hemos creado un equipo impulsado por los datos"

Alessandro Celli es socio de Baker Mckenzie Suiza y director del grupo de práctica suizo de Tmt. También dirige el grupo de trabajo global de fintech. MAG le conoció en el Spring Forum de Zúrich, un evento organizado por el bufete en marzo (la misma ocasión de la que se extrajo la entrevista con Richard Susskind publicada en el número anterior). Suizo, pero de padre italiano, Celli se incorporó al bufete como lateral con equipo en 2016, y desde entonces ha podido seguir desde una perspectiva privilegiada, sobre todo por su internacionalidad, la dinámica del progreso tecnológico en los últimos años: desde el desarrollo de los sectores legaltech y fintech, a la extensión del fenómeno crypto, pasando por el boom de la nube y llegando a los últimos desarrollos en inteligencia artificial. En una charla con MAG con motivo del Foro de Primavera, Celli tuvo la oportunidad de relatar el trabajo de la firma en estos nuevos frentes, así como de analizar críticamente los principales retos que el cada vez más rápido desarrollo tecnológico pondrá sobre la mesa no sólo de los profesionales, sino de cada país y de la sociedad en su conjunto.

DENTRO DE LA EMPRESA

El desarrollo de las prácticas bajo su responsabilidad siguió de cerca el de las tecnologías de referencia. El equipo, que combina los conocimientos jurídicos con los informáticos, "nació en una lógica basada en los datos. Gestión de datos, protección de datos, explotación de datos", enumera Celli, explicando la estructuración progresiva del departamento. "Luego se amplió para incluir competencias tanto en ciberseguridad como en el mundo de las criptomonedas y blockchain: esto se debe a que al tratar desde el principio con fintech y sistemas de pago, nos pareció natural desarrollarlo en los sectores contiguos." La dirección estratégica de la práctica a nivel global se confía a un grupo de trabajo de unos 100 abogados, muchos de ellos socios. "El grupo dirige el bufete en la gestión estratégica de las tareas futuras", explica Celli. Un ejemplo de lo que esto significa lo ofrece el caso relativo a Ftx, la plataforma de intercambio de criptodivisas que se declaró en quiebra el pasado noviembre: "Inmediatamente creamos un subequipo dedicado a examinar las perspectivas. Es esencial saber a qué atenerse: a los litigios, por supuesto, ya que

cerca de un millón de usuarios estaban activos en la plataforma. Pero las instituciones financieras y los asesores que aconsejaron esas inversiones, o las hicieron ellos mismos, también están implicados. Así que el grupo examina la posición de la empresa, que por supuesto depende de la de los clientes a los que se sigue. Y sigue el desarrollo de los acontecimientos: no sólo los puramente judiciales, sino también todos los relacionados. Pienso, por ejemplo, en las instancias regulatorias: si se va a regular el fenómeno de las criptomonedas para que no se repitan casos como el de Ftx, es fundamental que entremos en diálogo con los reguladores, por ejemplo en Washington, para entender cómo será el futuro y ayudar a nuestros clientes de forma proactiva."

En una perspectiva más inmediata, Celli describe a continuación la relación que el bufete mantiene con la tecnología. De hecho, también Baker Mckenzie percibió pronto cómo la tecnología ofrecería a los abogados nuevas formas de ejercer: "A finales de la década de 2010, haber ayudado a muchas corporaciones a trasladar su infraestructura a la nube nos hizo darnos cuenta de que los grandes despachos de abogados tarde o temprano tendrían que hacer lo mismo: esto se debía a que la mayor disponibilidad de datos, y una renovada capacidad para aprovecharlos, abrirían el camino a nuevas aplicaciones, más rápidas y cada vez más capaces."

El bufete también ha visto esta progresión: de utilizar software para automatizar las búsquedas y



ALESSANDRO CELLI

supervisar los procedimientos, a añadir soluciones que permiten acciones automatizadas sobre ellos. Hasta la frontera actual: "Estamos desarrollando soluciones que permiten la colaboración y la lluvia de ideas entre abogados: un software que sugiere una solución capaz de incluir todos los puntos de vista expresados". De hecho, es una de las principales prerrogativas de los modernos sistemas de inteligencia artificial, muy capaces (mucho más que nosotros, los humanos) de manejar grandes cantidades de datos de entrada y producir un resultado que no deje ninguno fuera. Y la empresa también está invirtiendo globalmente en profesionales capaces de liderar este proceso. En 2022, Cyrus Vance, ex fiscal del distrito de Manhattan que construyó la infraestructura de ciberseguridad del Departamento de Justicia de EE.UU., llegó a la oficina de Nueva York. Dos años antes, en 2020, Paul Glass llegó a Londres para hacer lo propio en el Reino Unido.

FUERA DEL BUFETE

Celli tiene todo el aire de ser un agudo observador y un sincero entusiasta no sólo de la tecnología, sino sobre todo de la forma en que afecta al mundo que nos rodea.

"La primera oleada de inteligencia artificial se remonta a los años sesenta; la segunda, a los noventa. Estamos viviendo la tercera, pero no ha empezado ahora: éste es justo el momento en que se ha hecho utilizable por el público", argumenta Celli. De nuevo, la referencia es al gran avance que las tecnologías en la nube han permitido en la gestión y procesamiento de datos. "No es casualidad que los llamados "cinco grandes" (Google, Amazon, Microsoft, Facebook y Apple), que constituyen por sí solos una gran parte del mercado tecnológico, sean también actores importantes en el campo de la IA. Son los datos de que disponen los que marcan la diferencia", explica.

La Comisión Europea trabaja actualmente en una "ley de IA" destinada a regular las acciones de las IA y proteger los datos de los usuarios contra el uso indiscriminado. A la pregunta de cuál es el aspecto más difícil de redactar este tipo de legislación, Celli responde no tanto como jurista sino como alguien formado en humanidades: "Creo que los legisladores deberían releer primero a los filósofos",

dice, citando lo que le dijo un colega, que es filósofo del derecho. "La filosofía consiste en darse cuenta de que lo primero que importa es decidir qué queremos ser y qué no", continúa. "Actualmente hay tres visiones posibles. La estadounidense: que se basa en las reglas ya existentes, y que han permitido a las cinco grandes ganar suficiente poder de mercado para adquirir e integrar cualquier startup que amenace su dominio. La china, que quiere ser fuertemente independiente de la estadounidense, se ha desarrollado en autonomía, pero también ejerce control sobre la población, a cuyos datos personales tiene amplio acceso. Y en medio estamos nosotros, los europeos: solemos buscar una solución de compromiso y, de hecho, a menudo hacemos multitarea con las grandes tecnológicas para imponer nuestras normas en nuestros países. Pero tengo la sensación de que esta vez deberíamos hacer un poco más como los estadounidenses, y no regular en exceso: porque el riesgo es quedarse completamente fuera del mercado".

La última reflexión de Celli, sin embargo, se refiere al futuro de la profesión: al fin y al cabo, acaba de escuchar a Richard Susskind hablar de cómo los abogados tienen las horas contadas y pronto todo el sistema de justicia y asistencia jurídica estará en manos de formidables algoritmos y de las figuras tecnojurídicas capaces de hacerlos funcionar. El abogado está en parte de acuerdo con las observaciones del visionario profesor, pero reflexiona: "Pienso en la antigua Roma. No estoy seguro de que una persona como Cicerón pudiera ser sustituida por una máquina. Y no creo que muchos de los talentos que tenemos ahora lo sean". E igualmente advierte de un peligro del que se habla poco pero que ya es tangible hoy en día: una especie de hipertrofia de los medios jurídicos. "La capacidad de generar textos jurídicos de forma automatizada a bajo coste corre el riesgo de provocar un aumento desproporcionado y sin sentido de la cantidad de actos, normas y documentos", advierte Celli, a quien le gustaría preservar algún principio de economía de la actividad jurídica. "Desde que empecé a hacer este trabajo, la cantidad de papeleo producido para cada eventualidad ya ha crecido exponencialmente. Se ha convertido en un hábito, en una norma: y cuanto más se confíe esta tarea a las máquinas, peor será la situación".



FINANCECOMMUNITY

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



DIGITAL NEWS

MARKET TRENDS

FINANCIAL ADVISORS

MOVES



Follow us on



www.financecommunity.es



RICARDO FISCHER

Innovación a través de la Propiedad Intelectual

por giselle estrada ramírez

La protección de la Propiedad Intelectual es uno de los principios básicos de cualquier empresa. Con una creciente actividad en la industria de la PI, es importante reconocer a figuras que contribuyen a su desarrollo. The Latin American Lawyer se acercó a Ricardo Fischer, líder de la Práctica de Marcas de ArentFox Schiff para dialogar su trayectoria así como nuevas cuestiones en la industria como el uso de Inteligencias artificiales.

Uno de los activos más valiosos de las empresas alrededor del mundo es la Propiedad Intelectual, ya que, en mayor parte representa el valor de su mercado. En la economía actual, cada vez más digital y basada en el conocimiento, la protección y la gestión de los derechos de Propiedad Intelectual se han convertido en elementos fundamentales para que las empresas sigan siendo competitivas y rentables.

Tan sólo en 2021, las solicitudes de patentes en todo el mundo crecieron un 3,6%, superando los 3,4 millones, según datos de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO, por sus siglas en inglés). Asimismo, la actividad de presentación de marcas y diseños industriales creció un 5,5% y un 9,2%, respectivamente, donde la presentación de marcas totalizó 18,1 millones y la actividad de presentación de diseños industriales ascendió a 1,5 millones en dicho año.

Para conversar sobre esta importante y creciente industria, entrevistamos a Ricardo Fischer, líder de la Práctica de Marcas de ArentFox Schiff:

Ricardo, inicialmente ¿Qué le llamó la atención de la profesión jurídica? ¿y en específico de la Propiedad Intelectual? Siempre tuve interés e inquietud sobre la conducta de las personas y empresas, las reglas que las regulan y la esencia de estas normas. Por ende, la profesión jurídica parecía una opción ideal. Sobre la Propiedad Intelectual, hubo un interés sobrevenido, no estaba en mi radar ni en el currículum universitario. Mi primer contacto fue al iniciar mi carrera profesional en un despacho que tenía una importante práctica en esta especialidad, a partir de entonces, me apasionó ver cómo la Propiedad Intelectual tiene un efecto fundamental con el desarrollo sostenible de los países. No es casualidad que la mayoría de los países desarrollados tienen sistemas que incentivan la innovación, el desarrollo y el respeto de los derechos de Propiedad Intelectual. Los grandes cambios empresariales parten con la innovación y el abogado de Propiedad Intelectual está en una situación privilegiada e instrumental para definir, identificar y proteger estas innovaciones.

A lo largo de su trayectoria, debió contar con figuras influyentes. ¿Quiénes le han marcado más y qué aprendió de ellas?

La primera figura influyente viene de haber crecido en una familia de padres trabajadores, incansables e inmigrantes, para quienes un nuevo país no fue un obstáculo para construir una importante empresa en el sector de radio partes en la industria automotriz. Una vez en la profesión, tuve gente que confió en mí, tanto en Venezuela como en los EEUU, que me dieron la oportunidad de poder ejercer en importantes despachos en ambos países.

Nativo de Venezuela, y como cualquier profesional que deja su país, debe poseer una gran capacidad de adaptación y un background multicultural. Para su carrera,

¿qué cualidades le ha brindado esta experiencia?

Ha sido una experiencia maravillosa, quizás por haber venido de una familia de inmigrantes a Venezuela —soy parte de la primera generación nacida en Venezuela— siempre tuvimos la oportunidad de conocer varios países, idiomas y culturas. A pesar de haber estudiado Derecho en Venezuela, hice maestría en los EEUU que eventualmente me permitió sacar la licencia (Barra) para ejercer en los EEUU. La mejor cualidad que me ha brindado esta experiencia ha sido adaptarme a las necesidades de mis clientes y poder operar y ejercer en países o regiones con distintos sistemas jurídicos, de derecho continental y anglosajón. Trato de adaptar no sólo mi práctica, sino la manera como me comunico con mis clientes dependiendo de su zona geográfica. Por ejemplo, en casos de clientes en países de Derecho Civil o continental con asuntos en los EEUU, trato de adaptar mis comunicaciones a principios que sean comunes en ambos sistemas o, de no haberlos, busco cuál es la figura más parecida para explicar los pormenores de leyes, regulaciones o litigios.

Asimismo, al inicio de su carrera ejerció en despachos venezolanos ¿cuáles son las principales diferencias entre desempeñar el Derecho en LatAm y en Estados Unidos?

Por lo menos antes, llevo casi 20 años practicando derecho en los EEUU, las prácticas eran muy distintas. En América Latina el modelo que más prevalecía era el de firmas familiares, con estructuras verticales en donde pocos en la firma generaban clientes y la expectativa para la mayoría era en el área de atención, no en la generación de clientes. En los EEUU el modelo es bastante más horizontal, más democratizado en cierta manera. Al principio de la carrera del abogado, en su parte formativa, el foco es que aprendan los principios de su área de especialización, con alguna subespecialidad, que puede ser por materia o industria, pero en algún momento, si quiere seguir creciendo dentro de la organización tendrá que poder generar sus propios clientes. Pienso que en los EEUU los clientes están más apegados al socio que lleve sus casos, en América Latina el foco es

más orientado a que los clientes sean de las firmas. A todo evento, creo que el modelo ha ido cambiando también en América Latina y he visto que firmas tradicionales se han ido abriendo fuera del ámbito familiar o se han ido creando firmas nuevas sin nexos familiares entre sus socios fundadores.

Quienes se dedican a la Propiedad Intelectual, en muchas ocasiones se especializan en alguna industria en específico, como la alimentaria o farmacéutica. En su caso ¿qué es lo más valioso de asesorar a clientes de diferentes sectores?

Al principio creo que todos hacemos un poco de todo y luego con el tiempo, dependiendo de los clientes que vamos viendo, vamos adquiriendo conocimientos más específicos a algunas industrias. En mi caso específico, he tenido muchos clientes y casos en la industria de la moda y en la de alimentos y bebidas. Por ejemplo, en el caso de industria de la moda, es común ver casos donde la discusión versa sobre “trade dress” o la apariencia general de un producto, o la protección de derechos de autor sobre ciertos diseños impresos en prendas o accesorios, y los límites de esos derechos considerando la necesidad o utilidad de los mismos. En la industria de alimentos o bebidas, a pesar que también existen casos de “trade dress” o de derechos de autor, es muy común ver casos relacionados con marcas, colores, empaques, claims y/o etiquetado.

¿Qué tipo de operaciones le aportan más significado? ¿tiene alguna anécdota de ejemplo?

Estamos en una especialidad del derecho que es maravillosa, donde estamos en una posición de ayudar a personas y empresas a innovar y contribuir con el desarrollo de la humanidad, ya sea en las artes, en tecnología, a resolver problemas de alimentación o en la cura de enfermedades. Como un caso muy especial, he tenido el privilegio de ayudar y representar a una empresa de biotecnología basada en Cambridge, Massachussets, fundada por mi hermano, que está desarrollando tratamientos genéticos para la cura de enfermedades huérfanas, incluyendo una que busca la cura del Dravet Syndrome que afecta a mi sobrina,

la hija de mi hermano que fundó la compañía, Tevard Biosciences. Nos encontramos ante un momento significativo donde cada vez se desarrollan más inteligencias artificiales.

¿Cómo cambiará el Derecho de la Propiedad Intelectual ante ello?

Un principio básico de la Propiedad Intelectual ha sido que proviene del intelecto de un ser humano. Por ejemplo, en los casos de derecho de autor la autoría siempre pertenece a una persona natural, por lo que pena que la titularidad pueda pertenecer a una empresa o persona moral. Hubo un caso reciente en donde la US Copyright Office determinó que un registro de derecho de autor no debió haber incluido imágenes creadas utilizando un sistema de inteligencia artificial y que su autor, Kris Kashtanova sólo tiene derecho a obtener copyright sobre las partes del libro que escribió, o de su autoría, mas no sobre las imágenes en la obra que fueron producidas en la obra “Zarya of the Dawn” pero generadas con el uso de inteligencia artificial. Este es probablemente uno de muchos casos donde estos temas van a ser discutidos en el amplio espectro de la Propiedad Intelectual y hasta dónde puede llegar la autoría de un ser humano una vez que un proceso automatizado pueda ir aprendiendo de manera independiente de sus parámetros o algoritmos iniciales.

¿Podría contarnos cuáles son sus planes a corto plazo?

Soy el co-chair del área de Marcas y Copyrights de la firma Arent Fox Schiff, y mis planes a corto plazo, aparte de seguir sirviendo y asesorando a mis clientes, está en seguir trabajando en el desarrollo y evolución de nuestros abogados más jóvenes, seguir trabajando para tener la máxima diversidad, equidad e inclusión en nuestra firma y en nuestro grupo, y que sigamos evolucionando al ritmo de las nuevas tecnologías y podamos ofrecer a nuestros clientes servicios en áreas que sean novedosas. Fuimos una de las primeras firmas que asesoramos a firmas que, por aquel entonces, estaban incursionando en lo que hoy conocemos como la Internet, y hoy somos de las pocas firmas que tenemos presencia en el Metaverso. La evolución es una tarea de todos los días. 



SOBRE RICARDO FISCHER

Líder de la Práctica de Marcas en la oficina de Washington, D.C. de ArentFox Schiff, especializado en distribución internacional y asesoría de entrada al mercado para compañías que operan en Europa, América Latina y el Caribe, y para compañías estadounidenses que ingresan a esos mercados.

Ricardo está colegiado en Nueva York y Venezuela. También está admitido como Consultor Jurídico Especial por el Colegio de Abogados del Distrito de Columbia y es supervisado por los directores de la firma. Es miembro del Comité Ejecutivo de la Asociación Interamericana de la Propiedad Intelectual (ASIPI) y anteriormente presidió su Comité de Internet. También ha formado parte de varios comités de la Asociación Internacional de Marcas (INTA).



Inspección tributaria: complicaciones de la cesion de vehículos a empleados

por gabriela bergareche rodriguez directora en pwc tax & legal

El uso particular de vehículos de empresa sigue siendo uno de los puntos más perseguidos en las Inspecciones de Hacienda y lleva años generando complicaciones, tanto en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) como en el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)

IRPF: De acuerdo con la normativa de IRPF, se considera **retribución en especie** la utilización, consumo u obtención, para fines particulares, de bienes, derechos o servicios de forma gratuita o por precio inferior al normal de mercado (...).

A este respecto, la propia Ley de IRPF, regula cómo se debe valorar la retribución en especie de la cesión de uso de vehículos, esto es:

El 20 por ciento anual del coste de adquisición para el

pagador, incluidos los tributos. En caso de que el vehículo no sea propiedad del pagador, dicho porcentaje se aplicará sobre el valor de mercado que correspondería al vehículo si fuese nuevo.

Esta valoración se podrá reducir hasta en un 30 por ciento cuando se trate de vehículos considerados eficientes energéticamente, en los términos y condiciones que se determinen reglamentariamente.

Esta valoración supone el uso del vehículo exclusivamente para fines particulares. Sin embargo, en la mayoría de los casos, el mismo vehículo recibe uso empresarial y personal, por lo que no todo su uso se debe imputar como retribución en especie.

El cálculo de la **proporción de uso personal** del vehículo es lo

que da lugar a discusiones con la Inspección tributaria.

El criterio de la Administración tributaria es considerar como retribución en especie todo el tiempo en el que el trabajador tiene la facultad de disponer del vehículo para uso personal.

Este **criterio de disponibilidad** no se corresponde adecuadamente con el tenor literal de la Ley que alude a la “utilización” y no a la “facultad de utilización de un vehículo”.

No obstante, Hacienda mantiene firme su criterio y considera que el mero hecho de tener el vehículo a su disposición ya constituye un derecho de uso que debe ser imputado. Por ello, la Inspección considera que las horas laborales son uso empresarial y todo el resto del

tiempo es uso personal. De este modo, en un caso general de 40 horas semanales y 4 semanas de vacaciones, estima un uso empresarial de aproximadamente el 20%. A partir de ahí, la Administración exige al contribuyente la carga de la prueba para defender un uso empresarial superior, sin apenas considerar las características del puesto de trabajo desempeñado.

Las empresas consideran que una imputación de uso personal del 80% resulta excesiva, especialmente en casos en los que el vehículo es instrumento de trabajo (visitadores médicos, comerciales), pero la Administración no acepta la imputación por uso efectivo y, en la práctica, es complicado demostrar un uso empresarial superior.

Esta discusión en relación con el porcentaje de uso empresarial/particular podría reducirse si la norma de IRPF incluyera una presunción de uso. A este respecto, tenemos un cercano referente en los Territorios forales, donde la propia norma de IRPF establece que "Cuando la utilización del vehículo se destine para fines particulares y laborales, la retribución en especie se estimará en un 50 por 100 de la suma de la valoración"

IVA: En la norma regulatoria del IVA ya existe esta presunción de uso del 50%.

En este sentido, el artículo 95 de la Ley del IVA establece

para los vehículos que se usen simultáneamente para actividades empresariales y personales, una **presunción legal** de afectación a la actividad empresarial del 50%.

Si bien la Inspección nunca ha dejado de buscar fórmulas para atacarla, esta presunción supuso un periodo de reducida conflictividad en el que se admitía la deducibilidad del 50% de las cuotas soportada en la adquisición o arrendamiento de vehículos, dejando la carga de la prueba a quien quisiera modificar dicha presunción.

Hace unos años, la Administración tributaria encontró la forma de desmontar esta tranquilidad y, basándose en una sentencia del Tribunal Superior de Justicia de la Unión Europea, concluyó que las retribuciones en especie a los trabajadores son prestaciones de servicio a título oneroso y como tal están sujetas a IVA.

Con este argumento, la Inspección consideraba que toda cesión de uso de vehículos para uso personal de trabajadores estaba sujeta a IVA.

De este modo, la totalidad de las cuotas soportadas en la adquisición o arrendamiento de vehículos se consideraban deducibles (en la medida en que se los bienes se utilizaban en su totalidad en actividad empresarial: uso empresarial y cesión onerosa).

Con este criterio, en los últimos

años, la Inspección ha regularizado el IVA de las empresas permitiendo, de un lado, deducir el 100% del IVA soportado en los vehículos y exigiendo, de otro lado, la repercusión de la cuota de IVA correspondiente al uso privativo.

En la valoración de esta cesión de uso privado, la Inspección aplica de nuevo su **criterio de disponibilidad** de uso mencionado en el IRPF, lo que supone exigir el IVA repercutido sobre el 80% de la cesión.

En 2022 el Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC), ante la necesidad de adaptarse al criterio jurisprudencial, ha modificado de nuevo el criterio de la Administración.

En este sentido, el TEAC establece que no cabe identificar automáticamente una remuneración en especie con una operación sujeta a IVA. Para ello, la entidad debe obtener una contraprestación valorable económicamente, lo cual sólo se produce si el empleado abona una renta o renuncia a parte de su salario monetario a cambio de la cesión del vehículo.

Entendemos con este nuevo criterio que, salvo cuando se dé esta contraprestación valorable, en el IVA volveremos a la seguridad jurídica de la presunción legal del 50%. A ver cuánto dura este descanso. 



Los desafíos legales de la inteligencia artificial

Daniel Solís Portillo, miembro del Comité Jurídico de la *Word Compliance Association*.

La inteligencia artificial (IA) ha demostrado ser muy eficaz en el procesamiento del lenguaje natural, lo que ha llevado a su adopción en una variedad de aplicaciones, desde chatbots hasta motores de búsqueda y reconocimiento de voz. Sin embargo, su uso plantea importantes cuestiones legales y éticas, ya que en algunos casos, puede llevar a la generación de contenido inapropiado o dañino, como pueden ser noticias falsas o discursos de odio, no adaptándose a contextos y situaciones sociales específicas.

Estos problemas son especialmente relevantes en el contexto de la docencia, las redes sociales y las plataformas en línea, donde el contenido generado por los usuarios es crucial.

La rápida adopción de la IA ha creado una necesidad urgente de un marco legal sólido para regular su uso y mitigar los riesgos potenciales. En España, la regulación de

la IA se basa, en gran medida, en el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) y la Ley Orgánica de Protección de Datos y Garantía de los Derechos Digitales, ambas establecen requisitos específicos para el tratamiento de datos personales. En concreto determinan que los datos personales deben ser tratados de manera lícita, leal y transparente, y solo han de ser utilizados para los fines para los que fueron recopilados. Los titulares de los datos personales tienen derecho, entre otros, a acceder, rectificar, cancelar y oponerse al tratamiento de los mismos.

En el contexto de la IA, estos principios son particularmente relevantes, ya que el uso de esta tecnología puede implicar la recopilación, el procesamiento y la utilización de grandes cantidades de datos personales de forma masiva.

Adicionalmente, es necesario abordar otras cuestiones legales, como son: la responsabilidad en el uso de

la IA compartida entre diversos agentes (fabricante de software, el proveedor de servicios, el usuario final, etc), la protección de los derechos de los ciudadanos y la vulneración de la propiedad intelectual.

Otro aspecto es la falta de transparencia y explicabilidad en los sistemas de IA. Muchos de estos sistemas utilizan algoritmos complejos que pueden tomar decisiones que no son fácilmente explicables y/o comprensibles. Esto puede generar desconfianza en los usuarios y dificultar la supervisión y el control de la IA. Es conveniente que los usuarios comprendan en qué medida se aplican técnicas de aprendizaje automático, cómo se toman las decisiones y cómo se recopilan, procesan y utilizan sus datos, especialmente los de carácter personal.

Desde la Unión Europea se está impulsando la elaboración de una propuesta de regulación sobre inteligencia artificial (AI Act) de la Comisión Europea de abril de 2021, y a nivel nacional cabe citar la Estrategia Nacional de

Inteligencia Artificial (ENIA) de diciembre de 2020. La propuesta europea representa un elemento clave de la política de la UE, cuyo objetivo es garantizar que los sistemas de inteligencia artificial utilizados en el mercado de la UE respeten la legislación vigente en materia de derechos fundamentales, así como los valores de la Unión.

Entre los aspectos más importantes de esta propuesta se incluyen:

- La creación de un marco de cumplimiento, evaluación de riesgos asociados y certificación para los sistemas de IA de alto riesgo.
- La prohibición de ciertos tipos de sistemas de IA considerados inaceptables (es el caso de los diseñados para manipular, de manera inapropiada, el comportamiento humano).
- Un sistema de gobernanza para garantizar la transparencia y la responsabilidad en el uso de la IA.
- La imposición de multas administrativas, así como la posibilidad de presentar reclamaciones ante la

autoridad de vigilancia del mercado pertinente.

Todas las previsiones apuntan a que este nuevo marco legal no estará vigente dentro de este año ni el siguiente. Mientras tanto, los reguladores para sortear estas lagunas legales, están aplicando normativas existentes, como es la ya mencionada en materia de protección de datos.

Los gobiernos y las autoridades reguladoras están prestando atención a los riesgos potenciales asociados al uso de la IA. Hay que destacar el caso de Italia, que ya ha tomado medidas bloqueando temporalmente la ChatGPT ante la filtración de conversaciones de usuarios. Alemania, ha mostrado especial interés en el impacto del uso de esta aplicación.

En conclusión, el elevado impacto de la IA en la sociedad es una realidad. Los continuos avances en los que se busca replicar capacidades de los seres humanos (como el razonamiento, el aprendizaje, la creatividad o la capacidad

de planear) han puesto de manifiesto que su adopción ha de ser prioritaria para que las empresas mantengan su competitividad. No obstante, la IA presenta importantes desafíos legales y éticos, y por ello, es necesario abordarlos de forma proactiva para garantizar que se utilicen de manera responsable. Para lograr esto, es necesario establecer marcos legales claros y precisos que orbiten sobre la privacidad, la gobernanza del dato, la responsabilidad y rendición de cuentas, la transparencia y explicabilidad, el control y vigilancia humana, la protección de los derechos humanos y la sostenibilidad. Cualquier regulación ha de tener la capacidad de dar cobertura y anticiparse a la frenética evolución de la sociedad y de la propia tecnología.

Por todo lo anteriormente citado, es de vital importancia encontrar instrumentos que garanticen la utilización ética y legítima de la IA, pudiendo convertir a la Unión Europea en referentes a nivel mundial de una IA fiable, al igual que se hizo con el RGPD en relación al tratamiento de datos de carácter personal. 





EL FUTURO REQUIERE UNA NUEVA ACTITUD

por Bárbara de Eliseu

El futuro del trabajo en los bufetes de abogados y los departamentos jurídicos internos se enfrenta a un gran cambio impulsado por varios factores, como la tecnología, la demografía, las expectativas personales o la globalización.

La época en la que un título en Derecho y un certificado del Colegio de Abogados era más que suficiente para hacer una carrera ha pasado y ahora se reemplaza por el aprendizaje permanente. De hecho, todos sabíamos desde el principio que tendríamos que estudiar toda nuestra vida para mantenernos al día con los desarrollos legislativos en curso. Pero ahora nos enfrentamos a más que eso, nos enfrentamos al desafío de estar al día con los nuevos tiempos, los cambios, las nuevas mentalidades, las nuevas formas de hacer las cosas. Y esto es exactamente lo que nos trae a este tema hoy.

Los cambios demográficos

ahora dan forma a los abogados jóvenes. Las generaciones más jóvenes esperan un rápido crecimiento profesional y flexibilidad. La automatización o las demandas cambiantes de los clientes redefinirán las habilidades y aptitudes requeridas por los bufetes de abogados y los departamentos internos en el futuro. En tecnología, algunos cuestionan si la automatización y la IA reemplazarán a los abogados junior o cómo van a estar preparados para desempeñarse como abogados senior sin el conocimiento y la experiencia en *due diligences*, revisión de documentos, análisis de jurisprudencia o incluso algunas tareas repetitivas (pero necesarias).

¿Qué vamos a hacer al respecto?
¿Nos estamos rindiendo?
¿Nos vamos a quejar? ¿Vamos a resistirnos al cambio?
¿Escondernos detrás de las cortinas? ¡No lo haremos! Hay mucho que pensar, mucho por

hacer y esto significa que es hora de cambiar. Entonces, **si se necesita un cambio, ¡saquemos lo mejor de él!**

Las Universidades, los proveedores de formación, los bufetes de abogados, los departamentos jurídicos internos y el propio Colegio de Abogados tienen mucho en lo que pensar y remodelar. El mercado ya espera (no solo de los abogados junior) un nuevo conjunto de habilidades. Hay una emergencia de un nuevo enfoque de los cursos legales, calificaciones, atributos creativos, pensamiento estratégico, habilidades para resolver problemas, colaboración en equipos multidisciplinarios. Las profesiones jurídicas se están y se seguirán recreando.

Este es un momento para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades.

Los bufetes de abogados y

los departamentos jurídicos internos se enfrentarán a retos como: adoptar una nueva mentalidad adaptada a su negocio; los departamentos de capacitación deben proporcionar conocimientos significativos y experiencias dinámicas para ayudar a sus abogados a aprender cómo aprender estas nuevas habilidades; crear programas internos de intercambio de conocimientos; presiones tarifarias y costos laborales obligarán a una redefinición de segmento, nicho; mejora en la organización del trabajo. Pero este también será un momento para oportunidades como: proporcionar crecimiento fuera de la experiencia legal; usar todas sus habilidades de abogado para crear e innovar; motivar a sus equipos, dándoles la flexibilidad que demandan; capacitar a tus abogados para que colaboren con las máquinas, esto será una ventaja competitiva para ti, enséñales tecnología legal. Eliminar las tareas rutinarias y de búsqueda permitirá enfocarse en las diferentes aptitudes que los abogados aplican a su trabajo y los nuevos roles que necesitarán las organizaciones para apoyar las tareas que realizan las máquinas.

Nuestro sistema educativo deberá cumplir con las expectativas en tiempo real de esta nueva generación de abogados y deberá diseñar el plan de estudios de habilidades para fomentar la creatividad y la curiosidad en las profesiones legales. Las universidades y los proveedores de formación también se enfrentarán a

serios desafíos: acumular la adquisición de conocimientos con la adquisición de otras habilidades, a saber, habilidades no relacionadas con el Derecho; aumentar la flexibilidad en el aprendizaje de conceptos; evaluar y anticipar las cambiantes necesidades de habilidades en el mundo legal; aprovechar la gama de disciplinas y contenidos multidisciplinarios. Asimismo, en relación con estos 'players' habrá espacio para oportunidades como: lograr que los estudiantes tengan una formación amplia y estén a la altura de las expectativas de los bufetes de abogados y empresas, siendo 'El' referente en los procesos de selección; proveer ese aprendizaje permanente y estar siempre a la vanguardia de las necesidades de los profesionales, del mercado y del servicio legal.

Los Colegios Nacionales de Abogados necesitan ponerse al día con estos nuevos tiempos. Surgirán desafíos, como proveer capacitación relevante y soporte digital, identificar las habilidades requeridas por ciertas áreas de práctica de los futuros abogados, cómo administrar y fomentar el aprendizaje permanente, asociaciones que se pueden crear con proveedores tradicionales para ofrecer el desarrollo de nuevos conjuntos de habilidades. Una vez más, hay espacio para la oportunidad: permitir que los abogados comuniquen sus necesidades y

nuevas ideas; facilitar el debate y la creación de redes sobre las nuevas funciones y habilidades necesarias; ayudar a los abogados y bufetes de abogados a navegar el cambio; desarrollar nuevos programas de estudios con proveedores externos; desarrollar contenido en línea y materiales de aprendizaje.

Cuando las cosas cambian, especialmente cuando lo hacen con tanta rapidez, el ser humano tiende a temer y eso puede congelarlo o impedirle crecer. Ya tuvimos bastante tiempo para temer, resistir, cuestionar, intentar frenar estos cambios en el sector legal, pero lo cierto es que se vienen, nos guste o no.

¡Ha llegado el momento de cambiar de actitud y **abrazar el cambio!** Deja que el miedo se vaya y saca lo mejor de esta nueva era. Deje de pensar en todo lo que puede salir mal y trabaje en las soluciones correctas para que funcione incluso mejor que antes. 



Nueva Ley de Protección de Informantes en España

Cumplir antes del 13 de junio

El 16 de febrero de 2023, el Congreso Español aprueba la **Ley de Protección de Informantes**, por la que se transpone la Directiva Whistleblowing. El 13 de marzo, la normativa entra en vigor. Todas las **empresas que operen en España con más de 250 empleados** tienen hasta el 13 de junio para implementar un canal de denuncias que cumpla con la Ley. A partir del 1 de diciembre de 2023, las empresas con más de 50 empleados también deben cumplir con la Ley. La Ley tiene el principal objetivo de **evitar represalias** para

los informantes, daños de reputación o **pérdidas económicas** en las empresas. Por tanto, las empresas deben implementar un sistema de **información seguro**, legal y fácil de usar que garantice la confidencialidad de los informantes. A continuación, encontrará todos los requisitos de la normativa y cómo cumplir con ella con un canal de denuncias digital como **EQS Integrity Line**. Fortalezca la confianza en su empresa y evite sanciones económicas de hasta **1 millón de euros** con el sistema número uno de Europa.

Principales requisitos de la Ley de Protección de Informantes

- Protección total de los **informantes**
- Implementación de sistemas internos de información para **administraciones públicas y personas físicas o jurídicas del sector privado** a partir de 50 empleados
- Establecimiento de sistemas que aseguren la **confidencialidad**, seguimiento, investigación y protección del informante
- **Seguimiento continuo** del estado de la información proporcionada por el informante
- Acuse de recibo por parte de la empresa u organización en un **plazo de 7 días** a partir de la recepción de la información
- Feedback proporcionado por la empresa sobre la resolución de la información en los siguientes **3 meses** tras haber interpuesto el caso

Por qué elegir **EQS Integrity Line**

- Canal de denuncias digital **conforme** a la Ley de Protección de Informantes y otras normativas vigentes
- Sistema con certificación **ISO 27001** y conforme al **RGPD**
- Garantiza la **confidencialidad** y el **anonimato** total de los informantes
- Disponible en más de **80 idiomas**
- Personalizable y **adaptado a la necesidad** de su empresa
- Adecuado para empresas de cualquier **sector y tamaño**
- Elegido por más de 2000 empresas de todo el mundo (**Almirall, Cabify, Raventós Codorníu**, entre otras, en España)
- La mejor relación calidad-precio del mercado

Contacto:



Murray Grainger
Country Manager Spain & Portugal
EQS Group Regtech SLU
Calle Villanueva 31, 1 Izq
28001 Madrid
Carrer Riera de Sant Miquel 1
Barcelona
murray.grainger@eqs.com
+34 919 54 62 61

 **INTEGRITY LINE**

Visite nuestro sitio web y solicite su prueba gratuita

www.integrityline.com/es





IBERIAN LAWYER



THE DIGITAL AND FREE MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN
BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



Search for Iberian Lawyer or IBL Library on



N 124 | Mayo 2023

Editor-in-Chief

ilaria.iaquinta@iberianlegalgroup.com

Deputy Editor

michael.heron@iberianlegalgroup.com

In collaboration with

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

Contributor

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

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.com

Administration Officer

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Graphic Designer

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

International Project & Conference Manager

anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

CEO

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.com

Group Communication and Business Development Director

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

General Manager and Group HR Director

stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.com

Group CFO

valentina.pozzi@lcpublishinggroup.it

Marketing and Sales Supervisor

chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

Account Executive Brazil, Iberian and Latam Markets

amanda.castro@iberianlegalgroup.com

Events and Sales Coordinator

silvia.torri@lcpublishinggroup.com

Editor

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

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

Legal Deposit

M-5664-2009