

Legal



Análisis. Ley del Derecho de Defensa, ¿truco o trato? —P4



El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, durante la presentación del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de la Economía Española, la semana pasada. EFE

Los bufetes, a la caza del negocio del fondo europeo

Algunas firmas ya diseñan propuestas para sus clientes

La oferta de las 'big four' combina lo legal y la consultoría

PEDRO DEL ROSAL
MADRID

El dinero proveniente del Fondo Europeo de Recuperación va a ser, en los próximos años, una importante fuente de negocio para los grandes despachos de abogados. Y es que tanto la Administración (encargada de diseñar y supervisar los cauces para la entrega de las ayudas) como el sector privado (que debe presentar y ejecutar sus propuestas) van a requerir muchas horas de asesoramiento legal de alta precisión para superar el exigente escrutinio de Bruselas.

Conscientes de ello, algunos bufetes no han querido esperar a la concreción

normativa del plan y ya han conformado equipos multidisciplinares que trabajan analizando oportunidades y presentando propuestas a sus clientes. No obstante, no todos se han puesto ya manos a la obra.

Otras firmas han optado por una estrategia más reactiva y aguardan a que lleguen los encargos, o, directamente, admiten que las ayudas no están, de momento, entre sus prioridades. Así, si bien es cierto que la carrera por el negocio del fondo europeo aún no está lanzada, el pistoletazo de salida puede pillar a más de uno con los deberes por hacer. Y más aún porque entre los competidores figuran las áreas legales de unas *big four* que ya ofertan el *pack* consultoría y asesoramiento jurídico.

En todo caso, la captación de negocio no es el único frente abierto que tienen los grandes bufetes. Durante estos días, algu-

CEOE convoca a Uría, Cuatrecasas, PwC y Garrigues para proponer un nuevo marco legal

Otros despachos siguen una estrategia reactiva o aún no ven en el plan una prioridad

nos de ellos también mantienen contactos al más alto nivel con la Administración y las instituciones y organizaciones implicadas en la revisión de la tramitación pública. Es el caso de Uría Menéndez, PwC Tax & Legal, Garrigues o Cuatrecasas, firmas a las que CEOE ha invitado a su grupo de trabajo que debe elaborar una propuesta de reforma para agilizar los procedimientos administrativos y suprimir los cuellos de botella.

Abogados del Estado y expertos en la UE
La composición de los equipos diseñados por los bufetes permite radiografiar los elementos que estos consideran clave desde el punto de vista legal para resultar agraciado con el maná europeo. Así, destaca la presencia en los mismos de abogados del

—Continúa en P2

En portada



Imagen de las Cuatro Torres, en Madrid, complejo en el que tienen su sede algunas big four. PABLO MONGE

—Viene de P1

Estado, profesionales que no solo cuentan con una formación técnica de primer nivel, sino que además conocen los entresijos de la Administración. También es relevante el peso de los expertos en el derecho y las instituciones comunitarias; buena parte de la batalla se libra en Bruselas. Y, finalmente, todas las firmas inciden en la transversalidad de sus paneles.

Precisamente, el carácter multidisciplinar es la nota predominante en el grupo conformado por Uría Menéndez y cuyo liderazgo recae sobre Jesús López Tello, socio de fiscal. Junto a él, entre otros perfiles, también se integran en el equipo Mariano Magide y José Alberto Navarro, socios de público; la responsable de la oficina en Bruselas, Edurne Navarro, y Jaime Folguera, socios expertos en derecho europeo, o Juan Martín Perrotto, socio de mercantil. “Somos los encargados de dinamizar el trabajo, pero, cuando haya que concretar en una materia, incorporaremos al responsable de la misma”, explica López Tello, quien subraya la “labor de orfebrería” que supone traducir al lenguaje legal un proyecto técnico. Una tarea que debe hacerse con extrema precisión porque su examen, al fin y al cabo, correrá a cargo de funcionarios de formación jurídica.

En Pérez-Llorca también ponen el acento en la variedad de perfiles presentes en su grupo de trabajo, compuesto por una treintena de letrados. “El liderazgo recae sobre profesionales de las áreas de regulatorio y de mercantil, pero sumamos gente experta en renovables, transformación digital, infraestructuras, competencia...”, describe Julio Lujambio, socio del bufete.

Cuatrecasas, por su parte, ha situado al frente de su observatorio sobre el Fondo Europeo a su socio director en Madrid y experto en financiero, Fernando Bernad. Le acompañan Rebeca Rodríguez, socia de fiscal, y Jorge Botella, consejero de público. “Lo crítico es conocer la estructura legal que se diseñe para acceder al dinero; el

quién, el cómo y el para qué”, reflexiona Bernad.

Desde Baker McKenzie informan de que su equipo está configurado en dos niveles. A escala europea cuenta con un grupo de 260 abogados que operan bajo la dirección de Christopher Jones, ex director general adjunto de Energía de la UE. “Mantenemos reuniones semanales de coordinación”, revela Antonio Morales, abogado del Estado en excedencia y socio responsable del derecho público y energía en Madrid. En España, Morales lidera un equipo coordinado por siete socios. “Aunamos conocimiento sectorial y de la Administración, tanto nacional como europea”, defiende el letrado.

La estrategia comercial de las ‘big four’ También proviene del cuerpo de abogados del Estado María Guinot, socia de Deloitte Legal, quien junto al *of counsel* Juan Zornoza son los representantes del despacho en el centro de asesoramiento que la firma ha constituido para ofertar sus servicios al sector público y al privado. Como detalla Zornoza, en Deloitte han recibido ya

Lidera el equipo europeo de Baker un excargo de la dirección de Energía de la UE

Firmas medianas como Andersen o Broseta también apuestan por esta línea de negocio

“más de un centenar de consultas” entre empresas y Administraciones. “La etapa de presentaciones está superada y hemos empezado a concretar proyectos”, asevera.

David Mellado, socio responsable de los servicios legales de PwC Tax & Legal, relata que en la firma han asignado el liderazgo del trabajo relacionado con los fondos a José Américo, socio de regulatorio y ex secretario general técnico del Ministerio de Justicia. Mellado, que ve un interés sincero por parte de la Administración para mejorar los procesos de asignación de los fondos, apunta que, en su opinión, “sería deseable que en el sistema de subvenciones se introdujeran mecanismos de colaboración con el sector privado”.

La estrategia comercial de Deloitte y PwC pasa por insistir la posibilidad de aunar servicios. Un propósito al que se suma EY Abogados, desde donde inciden en la idea de que sus letrados “trabajan en coordinación con los equipos de alta especialización del resto de línea de negocio”.

No solo las firmas de mayor tamaño se han interesado por el fondo de la UE. En la zona media, el equipo de Andersen cuenta, entre otros, con Arancha Bengoechea y José Miguel López García, socia y director de público (incorporados en julio desde PwC) o los socios Miguel Nieto (abogado del Estado) y Belén Palao. “Por nuestra experiencia en una *big four*, contamos con un amplio conocimiento en la gestión de fondos”, apunta Bengoechea, y advierte que, de no hacerse bien, las empresas pueden sufrir incluso “un procedimiento de reintegro”. El grupo de Broseta, por su parte, está compuesto por 20 abogados y consultores liderados por su socia directora, Rosa Vidal, y otros socios como Julio Veloso, Nuria Arenas y Fernando Cacho.

Más en cincodias.elpais.com/agr/legal

La reforma del procedimiento, imprescindible

► **Consenso.** Todos los bufetes consultados coinciden en que resulta imprescindible reformar los procedimientos administrativos para agilizar la tramitación del dinero europeo. “Cuando el programa cuenta con unos fondos tan amplios y una ventana temporal tan estrecha, hay que ser muy ágil”, reflexiona Antonio Morales, de Baker McKenzie. Más allá de la revisión normativa, Jesús López Tello, de Uría Menéndez, también apuesta por abordar la situación y la capacidad de las oficinas administrativas. “Es necesario un enfoque muy práctico. Por ejemplo: todos los proyectos deben contar con una declaración de impacto ambiental, pero no tiene sentido que su examen retrase un tramitación entre ocho y nueve meses. Esto debería resolverse en 15 días”, agrega. Desde Cuatrecasas, Fernando Bernad pide que la inyección económica siga una estrategia: “No podemos improvisar, hay que aparcarse otros intereses y diseñar un plan para abordar reformas vitales”. David Mellado, de PwC Tax & Legal, relata que el riesgo, como sucedió con el *plan Juncker*, es que las dificultades administrativas provoquen “cansancio institucional” y el programa acabe “muy diluido”. No obstante, admite que existe un importante flujo de intercambio de ideas y documentos con las distintas Administraciones, lo que le permite ser “moderadamente optimista”. Finalmente, Julio Lujambio, de Pérez-Llorca, demanda flexibilidad a los poderes públicos. “No hay unanimidad entre las empresas sobre qué fórmula jurídica es la mejor para articular las ayudas. Sería positivo que existieran distintas opciones para satisfacer a todos los agentes económicos y así incrementar el número de buenos proyectos que se presenten”, razona el letrado.