



## Digitalización de la facturación

La AEAT pondrá en marcha este año planes enfocados a la identificación de herramientas de software de gestión y contabilidad utilizadas por comercios y empresas, además de verificar la consistencia de los programas informáticos a la nueva normativa. El futuro reglamento que establecerá los requisitos de los sistemas y programas informáticos de los procesos de facturación es la respuesta normativa a las exigencias de digitalización y a las demandas sociales para mejorar el control tributario de pymes, microempresas y autónomos. El objetivo es

asegurar la conexión y compatibilidad de clientes, proveedores y administraciones. Por su parte, la Unión Europea y la OCDE respaldan el desarrollo de sistemas informáticos que permitan ahorrar costes de cumplimiento. El reglamento reforzará la obligación de emitir factura y se incentivará la solicitud del comprobante de operaciones. Los fiscalistas concluyen que puede abrirse una línea de negocio para las entidades certificadoras. “En la inspección de un negocio de hostelería, sector donde ha sido clásico este tipo de fraude, se va a exigir dicha certificación”.

dades y, de esta manera, tomar medidas. Los objetivos van a los facilitadores que prestan asesoramiento fiscal utilizando mecanismos transfronterizos que favorecen la evasión fiscal o planificación fiscal agresiva.

En opinión de Jesús Rodríguez y Javier Martín, socios de Ideo Legal, los principales riesgos de la actuación de los facilitadores están en “una menor recaudación, que perjudica a las administraciones tributarias y a los ciudadanos”. Frente a asesores que

cumplen con la finalidad de dar dictamen a sus clientes, estos facilitadores llevan a cabo una “competencia desleal”.

Para los codirectores académicos del Congreso Fiscal de Lefebvre “a los facilitadores reincidentes, deberían aplicárseles medidas que los desacrediten de cara al mercado”. Por ejemplo, “la asignación de números ‘negros’ de identificación, con obligación de incluirlos en sus páginas web y sus comunicaciones comerciales”.

empresas”. Su primera recomendación a la hora de evitar riesgos es que cada grupo o sociedad española empiece a analizar cómo espera que le afecte Pilar 2. Para Oraa, “es mejor no dejar pasar el tiempo y que los grupos analicen con profundidad las implicaciones de Pilar 2, en su caso concreto. Esto con

datos de 2022, para tener una foto cerrada, o con proyecciones de ejercicios futuros”. Dicha foto ayudará a ser “conscientes de lo que se avecina y tomar medidas para reducir efectos negativos no esperados”. Una vez se publique la norma habrá poco tiempo para analizarla, dado que tiene efectos en 2024 en España.

## GESTIÓN

# Ecija y Taylor Wessing sellan su alianza

El acuerdo estratégico entre las firmas crea una red combinada de 3.000 personas y cobertura en 32 países.

**Alejandro Galisteo.** Madrid Taylor Wessing y Ecija formalizan su alianza estratégica. El acuerdo, adelantado por EXPANSIÓN el pasado 26 de enero, supone el aterrizaje de un despacho *top 20* en Reino Unido en nuestro país de la mano de la firma presidida por Hugo Écija. Ambos bufetes, según han comunicado de manera conjunta, han suscrito “un acuerdo estratégico con vocación temporal indefinida y que respetará las marcas y autonomía de gestión de ambos despachos”.

Dicha alianza estratégica tiene como resultado una red combinada de más de 3.000 profesionales y 500 socios presentes en 62 oficinas repartidas por 32 jurisdicciones de todo el mundo. Por parte de Ecija destaca su presencia en España, Portugal y Latinoamérica, mientras que Taylor Wessing aportará su negocio en los mercados en Europa, Oriente Medio y Asia.

“El foco de ambas firmas en el sector TMT (tecnología, medios y telecomunicaciones), su complementariedad en territorios y su visión común de crecimiento han conducido a ambos despachos a la suscripción de este acuerdo estratégico”, señala el comunicado en el que las firmas dan a conocer oficialmente la alianza.

Shane Gleghorn, socio director de Taylor Wessing en Reino Unido y copresidente del consejo mundial de la firma, señala que “la Península Ibérica es una región atractiva y cada vez más importante para el crecimiento empresarial. La ampliación de nuestra oferta europea a la zona euro apoya nuestra estrategia actual, mientras que el interés y las oportunidades de los inversores en tecnología, ciencias de la vida y sector inmobiliario siguen siendo elevadas en la coyuntura actual. Esta alianza aumenta sustancialmente la oferta colectiva de ambas firmas en Europa y en todo el mundo”.

Por su parte, Hugo Écija, presidente ejecutivo del despacho de abogados Ecija, ex-



Arriba, de izqda. a dcha.: Shane Gleghorn, socio director de Taylor Wessing en Reino Unido y copresidente del consejo mundial; y Hugo Écija, fundador y presidente ejecutivo de Ecija. Abajo, de izqda. a dcha.: Olaf Kranz, socio director de Taylor Wessing en Alemania y copresidente del consejo mundial, y Alejandro Touriño, socio director de Ecija.

**Ecija y Taylor Wessing respetarán sus marcas y su autonomía de gestión**

plica que esta alianza confirma el compromiso de su firma para consolidar una posición como “firma internacional y referente en economía digital. En apenas 25 años de historia del despacho hemos sido capaces de crecer de manera exponencial en los mercados de habla hispana y portuguesa. Es momento ahora de unir fuerzas con una firma líder en el mundo anglosajón”.

### Claves del acuerdo

La operación entre ambos bufetes encaja por modelo y tipología de firma. Y es que, el bufete anglosajón destaca en prácticas como tecnología, medios y telecomunicaciones, inmobiliario y gestión de

**62 oficinas y 500 socios operarán bajo el paraguas de ambas firmas a partir de ahora**

patrimonios privados, áreas también muy potentes en Ecija. Además, ambas firmas comparten el modelo de gestión *swiss verein*, una estructura corporativa de carácter descentralizado, que es constituida bajo las leyes suizas en la que sus miembros tienen personalidad jurídica propia y total independencia económica y financiera.

Taylor Wessing ingresó en el último ejercicio 420,6 millones de libras, un 13% más que en el ejercicio anterior. Cuenta con una alianza estratégica con el despacho estadounidense Wilson Sonsini, firma ubicada en Palo Alto (California), siendo asesores de las principales tecnológicas a nivel mundial.



**Latham promociona a socio a José M<sup>a</sup> Alonso**

José María Alonso acaba de ser nombrado como nuevo socio del área de derecho público en la oficina de Madrid de Latham & Watkins, de la que ya era su responsable. Se trata de un reconocimiento a su labor desde que fichara en 2020 por el despacho dirigido en nuestro país por Ignacio Gómez-Sancha.



**Nuevo director de RRIL en Administravando**

Alejandro Canónico Sarabia es el nuevo director de relaciones Internacionales de Administravando Abogados. Tras ingresar en el despacho como ‘of counsel’ el pasado año, el abogado asume la responsabilidad de la política de expansión de la firma especializada en derecho administrativo y contencioso-administrativo. La hoja de ruta más inmediata pasa por llegar a Italia y Brasil.

**Cinco nuevos ‘counsels’ en KWM**

King & Wood Mallesons (KWM) cuenta con cinco nuevos ‘counsels’ en España. Así, han sido promocionados a esta categoría Alberto Artés (energía e infraestructuras), María de Orueta (fondos de inversión), Candela Escribano (inmobiliario), José Carlos Fraga (procesal) y Félix Hernández (financiero y bancario).