

MUJERES AL PODER

Claudia Parzani, italiana, experta en Mercados de Capitales, candidata a senior partner global de Linklaters

EL ADN DE PEPSICO

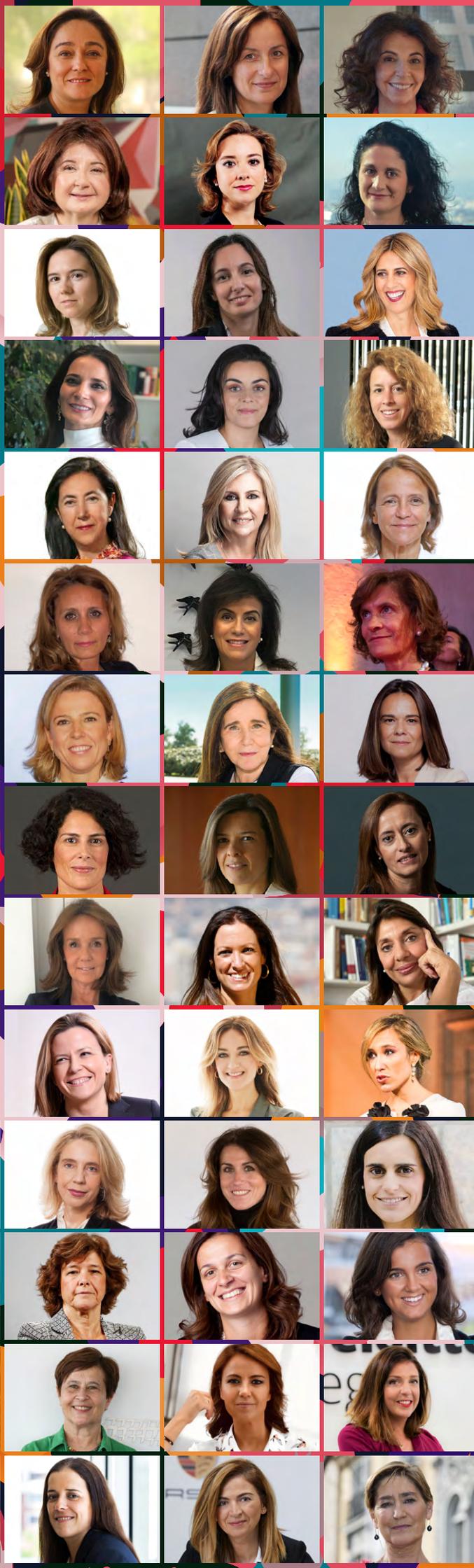
John Rigau, vicepresidente y general counsel de PepsiCo West Europe, nos habla de su rol en la legendaria marca

ENTRE MIAMI Y BARCELONA

Conocemos mejor a Ricardo Oliveras, socio de ECIIJA seleccionado por IBL como un top de Sports Law

CLIENTES EN EL CENTRO

Irene Terrazas, socia de Mariscal & Abogados y Joven e Imparable de abril, recuerda la necesidad de ponerse "en la piel del cliente"



Estas son las 50 mujeres que Iberian Lawyer elige en una nueva edición de InspiraLaw que pretende ser diversa e inclusiva a la vez que merecida. Caras veteranas y otras menos conocidas en este listado que regala un soplo de aire fresco en la segunda primavera de la pandemia.

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

Iberian Lawyer

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

Labour Awards - Portugal	Rescheduling of the 2020 edition - Web Edition	21/04/2021
Labour Awards - Spain		Madrid, 20/05/2021
InspiraLaw	New Date	Madrid, 25/05/2021
IP & TMT Awards - Spain		Madrid, 30/06/2021
IP & TMT Awards - Portugal	New Date	Lisbon, 14/07/2021
Forty under 40 Awards		Madrid, 23/09/2021
Gold Awards		Madrid, 04/11/2021
LegalDay		Madrid, 04/11/2021
Legaltech Day - Iberian	Web Edition	18/11/2021
Labour Awards - Portugal		Lisbon, 02/12/2021

The Latin American LAWYER

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

Legaltech Day - Latam	NEW DATE, Web Edition	26/04/2021
Energy & Infrastructure Awards		Sao Paulo, 21/10/2021

INHOUSECOMMUNITY AWARDS

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

InhousecommunityAwards Egypt	Web Edition	11/02/2021
Gold Awards		Madrid, 4/11/2021
Inhousecommunity Awards - Switzerland		Milan, 25/11/2021

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

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

Legalcommunity Week	Milan, 7-11/06/2021
---------------------	---------------------

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

The Global Annual Event for the Finance Community.

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

LC PUBLISHING GROUP

They are the events that are addressed to all the communities of the Group: legal, inhouse, finance and food.

Corporate Music Contest	Milan, 09/06/2021
-------------------------	-------------------

INSPIRALAW

por desiré vidal

S

Seguimos avanzando en el segundo trimestre del año y entramos en otra primavera descafeinada en la que necesitaremos, paradójicamente, bastante cafeína. Tras la eufórica esperanza del comienzo del año, la realidad se sigue presentando dura, cruel, sin darnos tregua entre las olas de esta pandemia. Cuando, un año después del comienzo, el final de esta odisea sigue siendo incierto, es necesario aclarar la mente. Comprender, por fin, que son tiempos de sobrevivir. De seguir dando lo mejor de nosotros mismos, pero, al mismo tiempo, de ser conscientes de que esto es más una carrera de fondo y que aún queda para el *sprint* final. Los esfuerzos tienen que ser medidos y rentabilizados y los despachos lo saben. El mercado legal se centra en los sectores que mantienen la demanda, aunque con unas exigencias cada vez más altas entre tanta competencia. Los líderes dan ejemplo y guía y animan a los jóvenes que, como vemos cada día en las operaciones y asuntos que cubrimos a nivel informativo, están dando la talla de sobra.

En este mes de abril, el soplo de aire fresco nos llega de InspiraLAW. Una nueva edición de la iniciativa que reconoce el papel de mujeres del sector legal de España y

Portugal y que este año llega con caras veteranas en el listado y otras menos conocidas, pero igualmente seniors en lo suyo. A todas ellas enhorabuena desde aquí. Son muchas más de 50 las abogadas que nos inspiran cada día, pero esta es una selección que trata de ofrecer un plantel diverso e inclusivo y, a la vez, merecido. La celebración donde se materializarán estos reconocimientos de *InspiraLaw Diversity & Inclusion* está prevista para el 25 de mayo.

Un número muy internacional en el que Iberian Lawyer ofrece, entre otros asuntos, la carrera final entre las candidatas a senior partner global de Linklaters con el foco puesto especialmente en Claudia Parzani. La italiana, experta en Mercados de Capitales, se presenta como posible opción ganadora y desde España nos hacemos eco de la entrevista que le realiza el director editorial de LC Publishing Group, Nicola Di Molfetta, para la revista italiana del grupo, MAG. Dos grandes responsables legales de marcas legendarias como PepsiCo y Coca-Cola nos regalan sus experiencias en sendas entrevistas. John Rigau, vicepresidente y general counsel de PepsiCo West Europe, nos cuenta, tras 30 años en la firma, que “la diversidad, integridad, sostenibilidad y meritocracia forman parte del ADN de PepsiCo” y Bradley Gayton, vicepresidente senior y consejero general global de Coca-Cola, nos avanza en qué consisten las normas de diversidad e inclusión fijadas por la empresa como nuevo requisito para su panel de firmas. Hablamos también con Adeodato Pinto, general counsel de Efacec, empresa cuya principal accionista era Isabel dos Santos, que en aquel momento era la mujer más rica de África. *Luanda Leaks* y COVID-19, según nos cuenta, dos “pandemias” en el año más complejo.

A caballo entre Miami y Barcelona, conocemos mejor a nuestro *Partner Abroad* de abril, Ricardo Oliveras, socio de ECIJA seleccionado por Iberian Lawyer en el pasado número de febrero como uno de los mejores abogados de la práctica de Sports Law de nuestro país. Como Joven e Imparable, presentamos a Irene Terrazas, letrada que a sus 28 años se ha hecho con una posición muy sólida dentro de la profesión, en concreto en sus especialidades; Contratación Pública, Mercantil y Derecho Societario, entre otras.

Entre nuestras colaboraciones de este mes, destacamos la de cinco grandes general counsel; Ana Buitrago, Teresa Mínguez, Eva Argilés, Gloria Sánchez y Rocío Bonet que debaten en el artículo de la ACC sobre la visión de género y diversidad. Manel Atserias Luque, fundador del Instituto de Salud Mental de la Abogacía, pone el dedo en la llaga y reflexiona sobre la necesidad de “poner fin a la crisis de salud mental de la abogacía”. Clara Cerdán, en nombre de la *Women in a Legal World*, Vanessa Fernández Lledó y Paloma de Carlos Álvarez, en representación de la *World Compliance Association*, completan las participaciones recogidas en este número. 

OPEN FOR BUSINESS: HOW SPAIN AND PORTUGAL ARE INCREASING FOREIGN CAPITAL IN THEIR DEALS

8 APRIL 2021 • 17:00 - 18:30 CET

Speakers

Adeodato Freire Pinto, General Counsel, *Efacec*

Claudia da Cruz Almeida, Partner, *VdA*

Javier Rapallo, Head of Corporate Finance Spain, *Deutsche Bank*

José Gómez de Barreda Tous de Monsalve, General Counsel, *Globalvia*

Pedro Marques da Gama, Partner, *Pérez-Llorca*

Rui de Oliveira Neves, General Counsel, *Galp*

Moderator

Michael Heron, Journalist, *Iberian Lawyer*



REGISTER

PARTNERS

Pérez-Llorca  VIEIRA DE ALMEIDA



N 103 • Abril 2021

Chief Editor

desire.vidal@iberianlegalgroup.com
en colaboración con
 michael.heron@iberianlegalgroup.com

Group Editor-in-Chief

nicola.dimoffetta@lcpublishinggroup.it

Managing Editor

llaria.laquinta@lcpublishinggroup.it

Group Art director

hicham@lcpublishinggroup.it • kreita.com
colaboración de LC Italy
 roberta.mazzoleni@lcpublishinggroup.it

Country Manager Portugal & Brazil

carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

Managing Director

aldo.scaringella@iberianlegalgroup.com

Group Coo

emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

**Group Communication
 and Business Development Director**

helene.thierry@lcpublishinggroup.it

Administration Officer

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Contributors

alessio foderi, clara cerdán, giselle estrada ramírez,
 paloma de carlos álvarez, vanessa fernández lledó,
 victoria ortega

Editor

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

El editor y los autores no se hacen responsables de los resultados de las acciones (o ausencia de las mismas) que se tomen en base a la información de esta publicación. A la hora de hacer frente a determinadas situaciones se recomienda a los lectores que busquen asesoramiento de un profesional cualificado. Iberian Lawyer se publica 11 veces al año por Iberian Legal Group SL 2020 - 04.2021 Se aplica el derecho de autor. Para fotocopias con licencia, póngase en contacto con info@iberianlegalgroup.com.

Política editorial

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

Depósito Legal
 M-5664-2009



32 EN PORTADA
INSPIRALAW, LAS 50
MUJERES TOP QUE
INSPIRAN AL MERCADO
LEGAL IBÉRICO



78 EL ADN DE PEPSICO
JOHN RIGAU
VICEPRESIDENTE
Y GENERAL COUNSEL
DE PEPSICO

08 ON THE MOVE
 Linklaters nombra nuevo
 socio director en España

24 ON THE WEB
 Transformando el mercado
 inmobiliario

64 OPINIÓN
 Un nuevo estatuto para una
 profesión en permanente
 actualización
 por Victoria Ortega

70 CLAUDIA PARZANI
 Candidata a senior partner
 global de Linklaters

88 IN-HOUSE EUROPE
 Bradley Gayton, vicepresidente sénior
 y general counsel global
 de The Coca-Cola Company

94 IN-HOUSE PORTUGAL
 Adeodato Pinto, general counsel
 de Efacec Portugal

100 SOCIOS POR EL MUNDO
 Entre Miami y Barcelona:
 Ricardo Oliveras, socio de ECIJA

106 JÓVENES E IMPARABLES
 Irene Terrazas, socia
 de Mariscal & Abogados

112 SALUD MENTAL
 Manel Atserias Luque sobre
 la crisis de salud mental
 en el sector de la abogacía

116 EL RINCÓN VERDE
 Cómo la IA puede ayudar
 a las empresas a reducir
 las emisiones nocivas.
 Por Alessio Foderi

118 SPECIAL FOCUS ENERGY
 El reto de la transformación
 energética

122 LEGALTECH CONNECT PORTUGAL
 La era de la eficiencia

126 WLW
 ¿Qué es feminismo?
 por Clara Cerdán

128 ACC
 Cinco prestigiosas general counsel
 debaten sobre su vision del gender gap

132 WCA
 Vanessa Fernández Lledó
 y Paloma de Carlos Álvarez,
 sobre Compliance y Sostenibilidad

Iberian Lawyer



THE CHALLENGE OF SUSTAINABILITY IN COMPANIES

22 APRIL 2021 • 11:00 - 12:30 CET

[REGISTER](#)

SPONSOR



For information: events@iberianlegalgroup.com



DIRECTIVOS

Linklaters nombra nuevo socio director en España

Linklaters ha nombrado a **José Giménez Cervantes** (en la foto) socio director de la firma en España por un periodo de cuatro años. El nombramiento será efectivo el 1 de mayo y forma parte de la rotación natural para este tipo de puestos en Linklaters.

Sustituye en el cargo a **Íñigo Berricano** quien, tras más de diez años dedicados a materias de gestión de la oficina de Madrid, continuará como socio asesorando a clientes en operaciones financieras y del mercado de valores.

José Giménez se incorporó a Linklaters como socio en el año 2009 y actualmente es el socio responsable de la práctica de Derecho Público y Sectores Regulados de la oficina de Madrid. Durante los últimos años ha ejercido diversos puestos de responsabilidad en la firma, como socio responsable de los departamentos de Conocimiento y Formación, y Marketing y Desarrollo de Negocio de la oficina de Madrid, así como codirector del sector de Telecomunicaciones (TMT) de Linklaters a nivel global.

Abogado del Estado desde 1993 (en excedencia desde 2003) fue durante tres años secretario del consejo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones. José cuenta con gran experiencia en el asesoramiento, tanto de carácter consultivo como contencioso, a grandes empresas en sectores con un importante componente regulatorio, principalmente en los sectores eléctrico y gasista, telecomunicaciones, contratos y concesiones públicas, y responsabilidad patrimonial de la Administración. También asesora a fondos de infraestructuras en los aspectos regulatorios de sus inversiones en activos regulados en España.

José es reconocido como uno de los principales expertos en el mercado español en las materias en las que asesora. En palabras de **Alejandro Ortiz**, *senior partner* de Linklaters en España: "Estamos enormemente agradecidos a Íñigo por su labor como socio director de la oficina de Madrid. Igualmente, estamos convencidos de que Pepe, otro peso pesado de la firma y de nuestro sector, desempeñará su nuevo cargo con la misma excelencia con la que ha desarrollado siempre (y seguirá desarrollando) su trabajo con clientes".



TMT Y SEGUROS. CONTRATACIONES LATERALES ESPAÑA

Bird & Bird ficha a tres socios procedentes de ONTIER y Hogan Lovells

Bird & Bird ha ampliado su equipo en Madrid con la llegada de su nuevo socio Joaquín Muñoz, experto en Nuevas Tecnologías y Protección de Datos, que se incorpora a la firma procedente de ONTIER, donde era codirector global de la práctica de TMT. El nombramiento de Joaquín forma parte del plan de crecimiento de la firma en la oficina de Madrid.

Joaquín Muñoz (en la foto a la izquierda) cuenta con 18 años de experiencia asesorando a empresas tecnológicas en Derecho Digital, Protección de Datos, Seguridad de la Información, Derecho del Comercio Electrónico, Derecho del Entretenimiento, Outsourcing de TI, Compliance de Juegos de Azar, Propiedad Intelectual y otros temas relacionados con la industria TMT. En Bird & Bird, Joaquín formará parte de las prácticas de Mercantil y Privacidad y Protección de Datos asesorando a clientes en materia de Protección de Datos y Ciberseguridad. Dada su amplia experiencia en cloud, software, Medtech, economía colaborativa, y en las industrias fintech, retail y Legaltech, Joaquín también trabajará estrechamente con los grupos sectoriales de Tech & Comms y Media, Entertainment & Sports.

La firma también ha reforzado su práctica de Resolución de Conflictos en Madrid con la incorporación de dos socios especializados en el área de Seguros, que se incorporan a la firma desde Hogan Lovells. Se trata de **Luis Alfonso Fernández Manzano** (en la foto en el centro) y **Virginia Martínez Fernández** (en la foto a la derecha), así como de dos asociados de la misma firma.

La llegada de Luis y Virginia, junto con su equipo, es un hito clave en el plan de crecimiento estratégico de la firma para la oficina de Madrid, especialmente en el área de Regulación de Seguros y Reaseguros. Debido a la necesidad creciente de esta experiencia en toda la firma, la llegada del nuevo equipo promoverá aún más la oferta de Seguros de Bird & Bird dentro de la práctica internacional de Resolución de Conflictos.

Luis se incorpora procedente de Hogan Lovells, donde era responsable de la práctica española de Seguros y Reaseguros y de los grupos de práctica de Responsabilidad por Productos, asumiendo el cargo de Ruiz-Echauri cuando dejó el bufete para incorporarse a Pérez-Llorca. Asimismo, fue el responsable del área Procesal de Madrid. Cuenta con una vasta experiencia en Litigios de Seguros, Derecho de Responsabilidad Civil, siniestros industriales, pleitos sobre cobertura de Seguros y Reaseguros, tramitación de reclamaciones, negligencia médica, reclamaciones relativas a siniestros de aviación, responsabilidad profesional, seguros de responsabilidad de consejeros y directivos, riesgos cibernéticos y servicios financieros. Es también un reconocido especialista en contratos de Reaseguro y en los aspectos Regulatorios de la industria, así como en la redacción de pólizas y acuerdos de distribución, *insurtech*, beneficios sociales y regulación de pensiones. Es colaborador habitual de artículos sobre contratación y regulación de seguros, así como coautor de numerosos libros sobre cuestiones de responsabilidad civil y Derecho de Seguros en España. También es profesor de Derecho del Seguro y de Derecho de Daños en la Universidad Pontificia Comillas (ICADE).

Virginia Martínez Fernández también procede de Hogan Lovells, donde era responsable de la práctica de Regulación de Seguros y Reaseguros. Asesora habitualmente a clientes en la interpretación de la normativa española de Seguros y Reaseguros y de planes de pensiones, así como en su distribución. También tiene experiencia en el diseño de estructuras de distribución de seguros en España, en la redacción y negociación de todo tipo de contratos de seguros (agencia, tercero administrador, contratos de intermediación y contratos de reaseguro) y en la presentación de propuestas a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Virginia también tiene una amplia experiencia en el diseño y adaptación de productos de seguros, habiendo colaborado en el lanzamiento de todo tipo de seguros en España, especialmente de pólizas de seguros masivos.

Junto a Luis y Virginia de Hogan Lovells están las asociadas **Teresa Repullo Conde** y **Virginia Domínguez Hierro**.



FISCAL PORTUGAL

Garrigues Portugal ficha a un nuevo socio de Fiscal procedente de Morais Leitão

Garrigues ha reforzado su equipo de Fiscal en Portugal con la incorporación de **Miguel Pimentel** (en la foto), que asumirá la coordinación del área portuguesa de Fiscalidad Internacional. Pimentel se une a los socios **Pedro Miguel Braz**, responsable del departamento y coordinador del área de Contencioso-Tributario en el país, y a **Fernando Castro Silva**, que se encarga de la asesoría Fiscal, y de la tarea de liderar el equipo, con más de 30 profesionales.

Miguel Pimentel, que vuelve a Garrigues desde Morais Leitão, donde era *managing associate*, tras haber trabajado en el despacho entre 2010 y 2012, centra su actividad en el sector Financiero, trabajando en operaciones de Financiación, Fusiones y Adquisiciones, Capital Riesgo y Private Equity, así como en Fiscalidad de Productos. Es licenciado en Derecho por la Universidad de Lisboa y cuenta con un máster en Derecho Fiscal por la Universidad de Georgetown.

El nuevo socio de Garrigues posee importante experiencia internacional. Ha trabajado durante varios años en Nueva York en KPMG y EY asesorando a grandes entidades financieras, incluyendo bancos y gestores de activos, en operaciones internacionales. Anteriormente, colaboró con la Secretaría de Estado de Asuntos Fiscales y fue miembro de la Comisión de Reforma del IRC en Portugal, donde participó en múltiples proyectos legislativos en el área Fiscal.

Miguel Pimentel declaraba: "Es un orgullo y un estimulante reto profesional volver al despacho en el que tuve la oportunidad de trabajar al inicio de mi carrera. Asumo este reto y el compromiso de potenciar el brillante trabajo que Garrigues viene desarrollando en Portugal, y más concretamente el área de Derecho Fiscal. Es el proyecto adecuado en el momento adecuado".

João Miranda de Sousa, socio director de Garrigues en Portugal, califica la incorporación de Miguel Pimentel como parte de la apuesta del despacho por seguir atrayendo el mejor talento: "Es el regreso a esta firma de un excelente abogado, con una trayectoria profesional inusualmente variada, marcada por una fuerte vocación internacional".



Legaltech

Spain

CONNECT



14 APRIL 2021

17.00-18.30 (CET)

LEGALTECH Y EL IMPACTO EN LAS CUENTAS
DE LOS DESPACHOS DE ABOGADOS:
¿QUÉ OCURRE CON EL VALOR AÑADIDO?

Speakers

Alejandro Touriño, Managing Partner, *Ecija*

Arturo Lacave, CEO, *ValistiQ - the legal procurement company*

Inmaculada Joachim - W. Mateo, Senior Legal Counsel

Legal for Technology & Legal Transformation, *Grupo Santander*

Marina Bugallal, General Counsel Legal & Governance EMEA, *NEC Corporation*

Moisés Barrio Andrés, Legal Counsel, *Council of State of Spain*, Ph.D, in Law,
professor of Law, *UCM*

Moderator

Antonella Puntriano, Journalist, *Iberian Lawyer & Latin American Lawyer*

PARTNER ECIJA

REGISTER





ENERGÍA Y PROCESAL. FICHAJES LATERALES EN ESPAÑA

Dentons incorpora a dos socios de GA_P y MA Abogados

Dentons ha incorporado a **Fermín Garbayo**, que deja Gómez-Acebo & Pombo, como nuevo socio responsable del área de Energía y al Abogado del Estado **José María García Santos**, que se incorpora desde MA Abogados como socio para liderar la práctica de Procesal.

Estos dos nuevos fichajes refuerzan la apuesta de la firma internacional liderada por **Jabier Badiola** por el crecimiento en España, que pasa por reforzar sus áreas más estratégicas para consolidar su posición entre los principales despachos de abogados de empresa del mercado español.

Garbayo (en la foto de la izquierda) es un reconocido experto en operaciones de Adquisición y Financiación de proyectos de energía renovable, tanto *green* como *brown field*, así como en la negociación de sus contratos de construcción, Power Purchase Agreements (PPA) y contratos de O&M. A lo largo de su carrera profesional, el nuevo socio responsable del área de Energía de Dentons ha venido asesorando a algunas de las principales compañías eléctricas españolas en cuestiones tanto contractuales para la diversificación de su oferta de productos de valor añadido, como concursales y contenciosos, así como a fondos nacionales e internacionales en la adquisición y/o desarrollo de proyectos de energía e infraestructuras, principalmente en España. Como socio de Gómez-Acebo & Pombo desde 2004, lideró la apertura de sus oficinas en Londres (2007) y Lisboa (2009).

José María García Santos (en la foto de la derecha) es un experimentado Procesalista, especializado en Litigación Comercial, que, a lo largo de su trayectoria profesional, ha prestado asesoramiento en el sector privado a múltiples empresas multinacionales. Cuenta con una dilatada experiencia en situaciones Concursales y Reestructuraciones, así como en procedimientos Penales Económicos. Antes de incorporarse a Dentons, García Santos ha sido of counsel en MA Abogados, y asesor jurídico de "LaLiga". También es secretario general de un *family office* y una empresa multinacional de agrotecnología. Como Abogado del Estado ha representado a la Administración ante el Tribunal Superior de Justicia de Cataluña y el Tribunal Superior de Justicia de Extremadura y, ha ocupado la Jefatura del Servicio Jurídico de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria en Extremadura. Además de su práctica jurídica, en su faceta docente ha sido profesor de Derecho Administrativo y Derecho Mercantil en la Universidad Católica de Ávila, en la Escuela de Práctica Jurídica de la Universidad de Extremadura y en el Centro Universitario Villanueva.

"La incorporación a la firma de un destacado profesional como Fermín Garbayo es reflejo de nuestra apuesta por la excelencia y el compromiso para ofrecer un asesoramiento de la mejor calidad a las compañías tanto nacionales como internacionales en un área de práctica tan estratégica en el mercado español y latinoamericano como es la Energía", afirma Jabier Badiola (en ambas fotos junto a los nuevos socios). Sobre la incorporación de García Santos, Badiola añadía: "La incorporación de José María es un paso importante que refuerza la estrategia de aumentar la presencia de la firma en España, invirtiendo en talento de calidad en áreas de práctica clave para el despacho, como Procesal y Concursal, y que mayor demanda están teniendo durante los últimos meses".





World Jurist
Association

**WORLD LAW CONGRESS
COLOMBIA 2021**

www.worldlawcongress.com



Sponsored by:



Media Partners:





IN-HOUSE ESPAÑA

Ilsa incorpora nueva directora Legal

Ilsa ha contratado a **Olga Polo**, que se incorpora a la empresa procedente de Cintra (filial de Ferrovial).

Ilsa, el próximo operador ferroviario privado que debutará en la red de alta velocidad española en 2022, ha reforzado su equipo directivo con el nombramiento de Olga Polo (en la foto) como directora Legal. Se trata de una abogada internacional con más de 15 años de experiencia en la gestión de equipos jurídicos multiculturales en todo el mundo. Cuenta con una amplia experiencia en Fusiones y Adquisiciones y gestión de activos, en la licitación y desarrollo de grandes proyectos internacionales de infraestructuras y en la dirección de asuntos Corporativos y de Cumplimiento normativo de empresas internacionales. Durante los dos últimos años ha sido *general counsel* de Cintra para Australia y directora y secretaria del Consejo. Anteriormente fue directora del departamento jurídico internacional durante cinco años.

Polo declaraba: "Soy un firme creyente de que un buen profesional siempre necesita explorar más allá de su zona de confort y exponerse a nuevos retoscomo nuevos puestos, nuevos países, nuevos sectores en los que pueda desarrollar cada día sus habilidades y fortalezas profesionales y personales".

Sus especialidades son los asuntos relacionados con las Fusiones y Adquisiciones, el Cumplimiento normativo, el asesoramiento Corporativo, los proyectos PP (Acuerdos de Asociación Público-Privada-Acuerdos de Concesión), la Financiación de Proyectos, las regulaciones del Mercado de Valores, las actividades Corporativas de los órganos de gobierno (Consejo de Administración, Juntas de Accionistas), los contratos de diseño y construcción, las empresas conjuntas, los acuerdos de servicios y los contratos relacionados con los proyectos.

Es licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, donde también realizó cursos de doctorado en Derecho Internacional. También realizó un PDD (programa de Administración y Dirección de Empresas) en la Escuela de Negocios IESE.



SUBVENCIONES E INCENTIVOS

Deloitte Legal incorpora a Carlos Bofill como socio

Deloitte Legal ha contratado al abogado **Carlos Bofill** (en la foto), que se incorpora como socio para reforzar el área de Subvenciones e Incentivos. Se trata de una práctica Fiscal implementada a nivel global que asesora a las empresas en la gestión de la financiación de su I+D+i a través de la realización de un tratamiento integral de sus incentivos fiscales y la gestión de convocatorias de ayudas y subvenciones públicas.

Además, Carlos Bofill se unirá al Deloitte European Center for Recovery & Resilience, que integra un equipo multidisciplinar de 250 profesionales, coordinados por 18 socios, bajo la dirección de **Enrique Gutiérrez**, socio responsable de Financial Advisory de Deloitte España. Este centro ofrece un asesoramiento integral en relación con el aprovechamiento de los fondos europeos a todo tipo de organizaciones.

Bofill afirma que "el proyecto que me ofrece Deloitte Legal supone involucrarme en uno de los mayores retos a los que se ha enfrentado el tejido empresarial de España, de la mano de uno de los mejores asesores del mercado. Es un momento decisivo para muchas organizaciones y lo afronto con ilusión, responsabilidad y determinación".

Por su parte, **Luis Fernando Guerra**, socio director en España y líder global de Deloitte Legal, añade que "la incorporación de Carlos potencia nuestras capacidades para apoyar a nuestros clientes en un asunto crucial como es la captación y aprovechamiento de las ayudas provenientes de la UE."

El nuevo socio cuenta con más de 20 años de trayectoria profesional vinculada a las consultoras internacionales Lowendal, y posteriormente Ayming, donde ocupó numerosos puestos de responsabilidad y desempeñaba hasta ahora la función de international managing director. Es licenciado en Derecho por la Universidad del País Vasco, cuenta con un máster en Asesoría Jurídica de Empresas en el IE y un Executive MBA en la School of Business de Chicago.



PROMOCIONES PORTUGAL

CCA nombra a un nuevo socio y a dos responsables de área

El bufete CCA Law firm ha anunciado la promoción de **Tomás Assis Teixeira** (en la foto, a la izquierda) a socio del área de Inmobiliario, de **Miguel Neiva de Oliveira** (en la foto, en el centro) a responsable del área de Derecho Público y de **Tito Rendas** (en la foto, a la derecha) a responsable de la práctica de Propiedad Intelectual.

Tomás Assis Teixeira, el nuevo socio del departamento de Inmobiliario de CCA, ha desarrollado su actividad profesional en el área del Derecho Inmobiliario y del Turismo y, a lo largo de su carrera, ha asesorado a varios grupos nacionales e internacionales en la promoción, concesión de licencias, construcción, gestión y venta de proyectos inmobiliarios y turísticos en Portugal y en PALOP (Países Africanos de Lengua Oficial Portuguesa), más concretamente en Cabo Verde. Tomás presta asesoramiento jurídico en todos los aspectos del Derecho Inmobiliario y del Derecho del Turismo, incluyendo la adquisición, estructuración, construcción, promoción, explotación/gestión y venta de todo tipo de proyectos inmobiliarios y turísticos, tanto en Portugal como en Cabo Verde.

Miguel Neiva de Oliveira es el nuevo responsable del área de Derecho Público de CCA, habiendo iniciado su colaboración con el despacho en febrero de 2020. Su experiencia se centra en asuntos de Derecho Administrativo, con énfasis en Contratación Pública, Contencioso, Urbanismo y Ordenación del Territorio. Asesora a diversas entidades, públicas y privadas, en los sectores de infraestructuras, transportes, sanidad, construcción y actividades reguladas en general.

Tito Rendas dirigirá la práctica de Propiedad Intelectual de CCA, habiendo iniciado su colaboración con la firma en 2019. Como asesor jurídico, ha trabajado en las áreas de Propiedad Intelectual, Comercio Electrónico y Protección de Datos y ha asesorado a empresas tecnológicas, operadores de telecomunicaciones y titulares de derechos. Como académico, ha intervenido en conferencias y seminarios en el Parlamento Europeo, la Facultad de Derecho de Yale, la Universidad de Ciudad del Cabo, entre otras muchas instituciones de todo el mundo, y ha publicado sus investigaciones en reconocidas revistas jurídicas internacionales.

En palabras de **Domingos Cruz**, socio director de CCA: "El nombramiento de Tomás, Miguel y Tito como socio y directores de área, respectivamente, es el más elemental y justo reconocimiento a unas trayectorias profesionales muy brillantes, que merecen ser celebradas. Para CCA es un orgullo ser testigo del crecimiento y la superación de todos sus abogados, y de estos en particular este año. Son tres abogados que demuestran, de manera muy consistente, grandes cualidades profesionales y humanas, condición esencial para la afirmación en nuestra organización. Son un verdadero complemento vitamínico para 2021".

1ª EDICIÓN

PREMIO CONEDE AL TALENTO JURÍDICO



CONSEJO *de* NACIONAL
ESTUDIANTES DE DERECHO



- ESTUDIANTES DE GRADO O DOBLE GRADO EN DERECHO
- EXPEDIENTE CON NOTA MEDIA SUPERIOR A 8 EN DERECHO
- EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS DE SU PLAN DE ESTUDIOS



1	<u>3.000 €</u> SANTANDER JUSTICIA	2	<u>2.000 €</u> URÍA MENÉNDEZ
3	<u>1.000 €</u> MUTUALIDAD DE LA ABOGACÍA	4	<u>750 €</u> ISIE LAW SCHOOL

TODOS LOS CANDIDATOS RECIBIRÁN UN PREMIO POR SU PARTICIPACIÓN



- PRESENTACIÓN DE CANDIDATURAS CON EXPEDIENTE Y CV
- FASE 1: SELECCIÓN DE LOS 50 CANDIDATOS CON MEJOR EXPEDIENTE
- PRESENTACIÓN DE UN VÍDEO DE 1 MINUTO DEL CANDIDATO
- FASE 2: SELECCIÓN DE 6 CANDIDATOS POR LA ASAMBLEA DE CONEDE
- FASE 3: RESOLUCIÓN DE UN CASO PRÁCTICO REDACTANDO UN DICTAMEN
- FASE 4: DEBATE JURÍDICO PARA ELEGIR A LOS PUESTOS 1º Y 2º, Y 3º Y 4º



- PRESENTACIÓN DE CANDIDATURAS: HASTA EL 3 DE MAYO
- PUBLICACIÓN DE LOS 50 CANDIDATOS SELECCIONADOS: 15 DE MAYO
- PRESENTACIÓN DEL VÍDEO PERSONAL: HASTA EL 29 DE MAYO
- PUBLICACIÓN DE LOS 6 CANDIDATOS SELECCIONADOS: 30 DE JUNIO
- FASES 3 Y 4: SEPTIEMBRE DE 2021. EDIFICIO ABELIAS, MADRID



INSCRIPCIONES YA DISPONIBLES EN

WWW.CONEDE.ES

PATROCINADORES:



fundación
MUTUALIDAD ABOGACÍA

URÍA
MENÉNDEZ



MEDIA PARTNER:





PROMOCIONES ESPAÑA

GVA nombra cinco nuevos socios

La Junta de Socios de GVA (Gómez-Villares & Atencia) ha acordado nombrar como nuevos socios de la firma a cinco prestigiosos abogados: Eduardo Luque Delgado, Alejandro Hernández del Castillo, Javier Martín-Gamero Verdú, Álvaro García-Cabrera Mata y Antonio Caba Tena. Todos ellos cuentan con una amplia experiencia y prestigio profesional y fueron responsables de diferentes departamentos del despacho.

Eduardo Luque Delgado es asociado del despacho desde 2005 y dirige el departamento de Derecho Fiscal. Ha sido dos veces presidente de la Asociación Española de Asesores Fiscales (AEDAF) y es profesor de Derecho Financiero y Tributario en la Universidad Autónoma de Madrid.

Alejandro Hernández del Castillo se incorporó a GVA Gómez-Villares & Atencia en 2013. Es director del departamento de Derecho Administrativo del despacho. Es Abogado del Estado en excedencia y delegado en Málaga de La Chambre; la Cámara Franco-Española de Comercio e Industria.

Javier Martín-Gamero Verdú dirige el departamento de Derecho Laboral del despacho, al que se incorporó en 2016. Cuenta con un amplio conocimiento sectorial, adquirido en el desarrollo de sus más de 20 años de experiencia profesional.

Álvaro García-Cabrera Mata se incorporó al despacho en 2018, junto con el equipo de profesionales y asesores que colaboraron con él, y dirige el departamento de Derecho Urbanístico, Medio Ambiente y Aguas del despacho. A lo largo de su trayectoria profesional, ha desempeñado un importante papel en el asesoramiento jurídico de diversos planes generales de ordenación urbana y en otros muchos aspectos relacionados con el Urbanismo.

Antonio Caba Tena es el responsable del departamento de Derecho Penal y Concursal del despacho, tras incorporarse a GVA a principios de 2021. Su incorporación supone también la apertura de una nueva oficina en Estepona y la incorporación de su talento y amplia trayectoria profesional. En la foto, de izquierda a derecha: Antonio Caba Tena, Javier Martín-Gamero Verdú, Alejandro Hernández del Castillo, Eduardo Luque Delgado y Álvaro García-Cabrera Mata.



IN-HOUSE ESPAÑA

Iberdrola nombra nuevo responsable de M&A Legal

Iberdrola incorpora a **Gonzalo Cerón Hernández**, procedente de Martínez-Echevarría & Rivera, como nuevo responsable del equipo in-house de M&A Legal para su oficina de Madrid. Cerón Hernández (en la foto) era socio de Martínez-Echevarría & Rivera Abogados desde julio de 2020, cuando fue contratado por la firma que dirige **Albert Rivera** para coordinar la práctica de Mercantil en su oficina de Madrid. Anteriormente, fue socio de Andersen Tax & Legal en Madrid durante diez años. También trabajó en Dewey & LeBeouf como abogado de Contratos y como asociado en Deloitte Legal, Araoz & Rueda, Baker McKenzie y Garrigues. Gonzalo Cerón es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, y tiene un máster en Derecho Empresarial por el Centro de Estudios Garrigues.

Iberdrola es una empresa de generación y distribución de electricidad con sede en el País Vasco, que desarrolla proyectos de generación de energía en numerosos países, que emplea a más de 36.000 personas y que obtuvo un beneficio neto de 3.600 millones de euros en el ejercicio 2020. En la actualidad, la compañía pone un fuerte énfasis en la generación de energía renovable, que constituyó el 73% de su cartera global en 2020, año en el que sus inversiones en cartera superaron los 9.200 millones de euros.



PROMOCIONES ESPAÑA

ECIJA nombra dos nuevos socios

Tras las recientes incorporaciones de socios en las áreas de Derecho de la Competencia y de Corporate/M&A de ECIJA, el Comité de Socios de la Firma ha acordado el nombramiento de dos nuevos socios, **Librado Loriente** (Procesal y Arbitraje) y **Juan Eugenio Tordesillas** (Compliance). La promoción de ambos viene a reforzar la primera línea de la estructura del Despacho, que ha visto cómo en los últimos años su plantilla y recurrencia de trabajo han crecido de manera exponencial.

Con una relevante experiencia en el asesoramiento en materia de Cumplimiento Normativo y Gobierno Corporativo, y tras su paso previo como fundador de la boutique Comter, Juan Eugenio Tordesillas (en la foto a la izquierda) pasa a formar parte de la firma como socio tras ocupar, en los dos últimos años, el rol de mánager del área de Governance, Risk & Compliance de ECIJA en la oficina de Madrid. Desde su incorporación a ECIJA en 2017, Juan Eugenio ha contribuido de manera decisiva al desarrollo del área, aportando un sólido conocimiento técnico y una clara visión de negocio, así como una especial orientación a las necesidades e interés de las áreas y unidades corporativas de supervisión del control y cumplimiento en diferentes sectores de actividad. Juan Eugenio realiza, además, una relevante labor formativa y divulgadora como profesor de postgrado, en diferentes universidades públicas y privadas, y como ponente (por ejemplo, en el XII Congreso Nacional de la Abogacía de 2019).

Por otro lado, Librado Loriente (en la foto a la derecha) es asimismo promocionado como socio del área de Dispute Resolution: Litigios y Arbitraje de ECIJA en Madrid tras desarrollar su carrera profesional de 7 años en la firma. Desde su incorporación en 2014, el nuevo socio ha contribuido decisivamente a fidelizar un extenso listado de clientes de múltiples ámbitos y sectores que requerían de la firma un asesoramiento jurídico especializado de alto valor añadido. En dicho cometido, ha tenido una ocupación multidisciplinar dentro del área de Dispute Resolution, liderando y coordinando proyectos de asesoramiento legal y defensa a clientes nacionales e internacionales en procesos civiles y administrativos, especialmente, en los sectores de retail, telecomunicaciones, tecnología, banca y finanzas.

Sobre estos ascensos, **Alejandro Touriño**, socio director de ECIJA, comentaba: "Es un acto de justicia al trabajo, esfuerzo y compromiso mostrado por ambos profesionales en todo el tiempo que llevan con nosotros. Estamos encantados de que profesionales como ellos sigan creciendo en ECIJA y nos ayuden a afianzar nuestra posición de liderazgo multidisciplinar. Confiamos, además, en seguir potenciando otras áreas de la firma con la incorporación de nuevos socios en los próximos meses, siguiendo nuestra apuesta estratégica de crecimiento".



PROMOCIONES ESPAÑA

Latham & Watkins nombra socio a un counsel de la oficina de Madrid

Latham & Watkins ha nombrado a 19 nuevos socios en todo el mundo, incluyendo al abogado de la oficina de Madrid **Iván Rabanillo** (en la foto). Los ascensos de los counsel incluyen a abogados con experiencia diversa en distintas prácticas, industrias y mercados.

"Felicitamos a nuestros nuevos socios, todos ellos abogados excepcionales que encarnan nuestra cultura de trabajo en equipo, innovación y compromiso inquebrantable con el servicio al cliente. A través del trabajo duro y la dedicación, han construido prácticas que contribuyen significativamente al crecimiento de nuestra firma a través de mercados clave y en importantes sectores de la industria", declaraba **Rich Trobman**, presidente y socio director de Latham & Watkins.

Iván Rabanillo es miembro de la práctica de Derecho Fiscal y asesora habitualmente a multinacionales españolas y a inversores internacionales en los aspectos Fiscales de operaciones de Fusiones y Adquisiciones internacionales, Financiación, Mercado de Capitales y Reestructuraciones, abordando cuestiones estratégicas de estructuración fiscal en el ámbito transaccional.

Antes de su incorporación como asociado a Latham & Watkins, en el año 2009 (año de la creación del departamento Fiscal en España, bajo el liderazgo de **Jordi Domínguez**), desarrolló su carrera en Arthur Andersen, Garrigues y Cleary Gottlieb Steen & Hamilton en Brasil, España y Nueva York, respectivamente. Fue ascendido a counsel en 2012.

Obtuvo su LLM en la New York University School of Law en 2007, un máster en Fiscalidad por la Universidad de Barcelona en 2003, y una licenciatura en Derecho por la Universidad de Salvador en 2001. Está habilitado para ejercer en España, Brasil y el estado de Nueva York.



FISCAL SEVILLA

EJASO ETL Global incorpora un socio para dirigir Fiscal en Sevilla procedente de CMS

EJASO ETL Global continúa con su plan de crecimiento y con el objetivo de ampliar su oferta de servicios a las medianas empresas de los sectores económicos clave de nuestro país y sus principales centros de negocio. El último movimiento en este sentido ha sido el fichaje de **Carlos Palma** (en la foto de la derecha), hasta ahora counsel y responsable de la oficina de Sevilla de CMS Albiñana & Suárez de Lezo, como socio responsable del área de Fiscal en su oficina de Sevilla. La incorporación de Carlos Palma al equipo que dirige **Javier Romero Macías** (en la foto, a la izquierda) en la capital andaluza, tras 21 años en CMS, supone una importante incorporación a la oferta de servicios de la firma en el sur de España, ya que refuerza su equipo de Sevilla con la especialidad de Fiscal, que hasta ahora destacaba en las áreas de Mercantil y Laboral, y su equipo de Córdoba, de reconocido prestigio en Derecho de la Competencia y Administrativo Público.

Carlos cuenta con una amplia experiencia en el ámbito del asesoramiento del Impuesto de Sociedades, con especial énfasis en el asesoramiento a empresas familiares y *family offices*, tanto en sus relaciones con la Administración Tributaria como en todo tipo de procedimientos Administrativos y Contencioso-Administrativos Fiscales. Asimismo, ha participado en numerosas operaciones de reorganización y planificación fiscal, en la implantación de estructuras fiscales post-fusión y en la reestructuración de grupos empresariales nacionales e internacionales. Para Carlos Palma, incorporarse al proyecto de EJASO ETL Global supone "seguir creciendo en mi carrera profesional, formando parte de una firma de prestigio con una alta penetración en el mercado empresarial nacional e internacional".

Javier Romero Macías ha destacado que la incorporación de Carlos Palma al equipo de Sevilla "es una prueba de la firme apuesta por el talento, para ofrecer al cliente un servicio de alta calidad en una rama del derecho de creciente importancia y necesidad para la firma".



IN-HOUSE ESPAÑA

El Corte Inglés incorpora a otro abogado de Pérez-Llorca a su equipo jurídico

Tras más de siete años en el despacho, **María Luisa Muñoz Saldaña** (en la foto) deja Pérez-Llorca para incorporarse al equipo que dirige **José Ramón de Hoces**.

En la nueva etapa de su carrera, Muñoz Saldaña también trabajará bajo la batuta de **Díaz Yeregui**, que fue contratado por El Corte Inglés en enero de 2021.

Durante su etapa como abogada en el departamento de Derecho Público de la oficina de Madrid de Pérez Llorca (desde 2013 hasta 2021), se especializó en Contratación Pública, Derecho Aeronáutico, asesoramiento en operaciones de Reestructuración de empresas públicas, Procedimientos Administrativos y Contencioso-Administrativos, así como todo tipo de asesoramiento desde el punto de vista Regulatorio.

Es Licenciada en Derecho por la Universidad de Navarra y diplomada en Economía por la misma Universidad. Durante dos años estuvo preparando las oposiciones a Administradores Civiles del Estado, especializándose, entre otras áreas del derecho, en las materias de Contratos de las Administraciones Públicas, Derecho Presupuestario, Derecho Administrativo y Sectores Regulados. Asimismo, colabora como profesora en la asignatura de Práctica Procesal Administrativa del máster de Acceso a la Abogacía de la Universidad de Navarra.

Se trata de la tercera contratación que el equipo jurídico de El Corte Inglés realiza desde Pérez-Llorca desde el verano de 2020, tras las incorporaciones de José Ramón de Hoces y Rafael Díaz Yeregui, que se suman a la del Abogado del Estado **Luis Florencio Santamaría Pérez**, estos dos últimos como directores jurídicos.



PROMOCIONES PORTUGAL

PRA nombra tres nuevos responsables de área

PRA-Raposo, Sá Miranda & Associados ha nombrado a tres nuevos directores locales de área en Lisboa y Oporto.

Tiago Fiuza (en la foto de la izquierda) es ahora el socio responsable del área de Mercantil, Contratos y Competencia de PRA Lisboa, así como el coordinador del equipo Mercantil de PRA Algarve.

Paula Favita Velez, asociada sénior (en la foto en el centro), será la responsable local del equipo de Litigios y Arbitraje, y **Hugo Monteiro**, asociado sénior (en la foto a la derecha), ha sido nombrado responsable del área de Mercantil, Contratos y Competencia, en PRA Oporto.

"Estas promociones son una forma de reconocer el trabajo que vienen realizando en PRA, y se traduce en la evolución natural del compromiso y el progreso que han demostrado", declaraba **Pedro Raposo**, presidente del Consejo de Administración de PRA.



**Álvaro Mena
Álvarez**

Director de Relaciones
Laborales
Globalvia



**Begoña
Landazuri Plaza**

Directora Corporativa RRHH,
PRL, Calidad/MA y SSGG
Aldesa



Carles Frigola

Director Corporativo de
Relaciones Laborales y de
la Asesoría Jurídico Laboral
Globalia



**Dolores Carillo
Márquez**

Prof. Propia agregada
derecho del Trabajo y
de la Seguridad Social
*Universidad Pontificia
de Comillas - Icade*



**Fernando
Lorente Serrano**

Director de Recursos
Humanos
GEFCO Group



**José Antonio
Menéndez**

Director de Recursos
Humanos
DS Smith



**Laura Díaz
González**

Directora de Relaciones
Laborales
Grupo Dia



**Luis Escribano
Gómez-Fabra**

Director de Relaciones
Laborales y Bienestar
WiZink



**María José
López**

Prof. Ordinaria Derecho del
Trabajo y SS
*Universidad Pontificia
de Comillas - Icade*



**Óscar Romero
Jiménez**

Director Corporativo de
Recursos Humanos
Vitaldent



**Pablo Galán
González**

Director de Recursos
Humanos y Organización
*Radiotelevisión
Española*



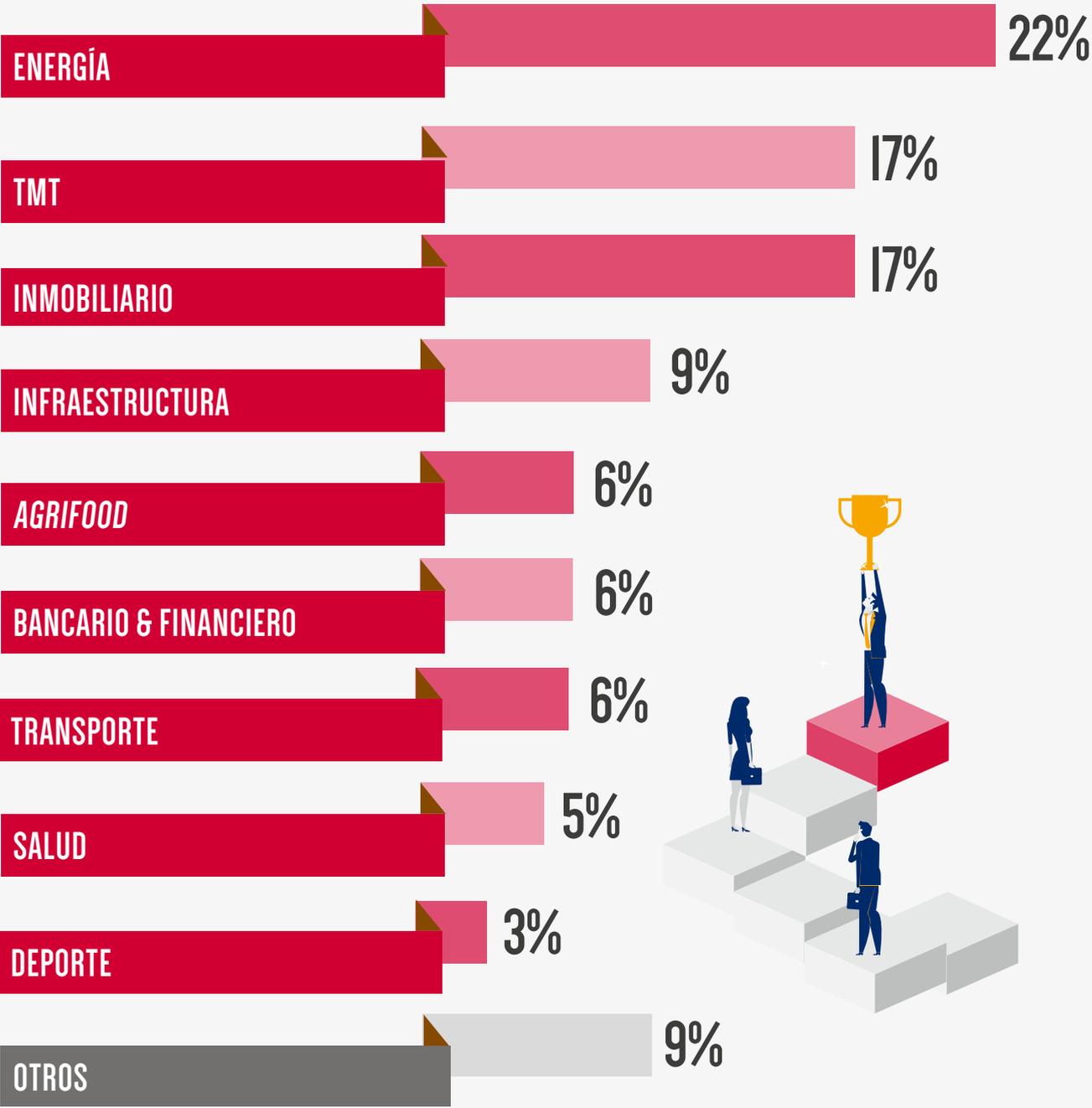
**Patricia Miranda
Villar**

Directora de la Asesoría
Jurídica
OUIGO España



TRANSFORMANDO EL MERCADO INMOBILIARIO

DEALS IBÉRICOS: SECTORES CLAVE



Periodo: 22 de febrero de 2021 – 21 de marzo de 2021 (fuente: Iberianlawyer.com)

Según el informe "Emerging Trends in Real Estate. An uncertain impact. Europe 2021", elaborado por PwC y el Urban Land Institute, los dos activos inmobiliarios que lideran el ranking del sector son el logístico y los data centres. Ambos se beneficiarán del aumento del ritmo de la digitalización en toda Europa, lo que se considera una tendencia positiva reforzada por el impacto del COVID-19. La transición hacia el comercio electrónico se está acelerando. El valor de la comercialización online aumentó un 90% en el segundo trimestre de 2020, en comparación con el mismo período de 2019, algo que requiere un importante reenfoque para muchas empresas en cuanto a sus planes de negocio y la forma en la que quieren mantener sus activos, centrándose en los almacenes logísticos para dar un servicio rápido a sus compradores online. En 2020, la inversión en activos logísticos en España ascendió a 1.560 millones de euros, según el informe "The Logistic Property Telescope" de EY. El sector logístico parece haberse convertido en el nicho más reforzado tras la crisis de COVID-19, que no ha hecho sino acelerar la tendencia ya creciente iniciada años atrás. En este sentido, hemos sido testigos de cómo los inversores se están lanzando al mercado logístico español. Como ejemplo, vemos la adquisición de una cartera inmobiliaria logística por parte de Clarion Partners Europe a la Socimi MERLIN Properties, con el asesoramiento legal de HSF y Linklaters respectivamente.

El sector inmobiliario de oficinas ha sido quizás el tipo de activo más reinventado durante el año 2020, mostrando una fuerte dependencia de la tecnología para el teletrabajo. Las oficinas de primera clase con contratos de arrendamiento a largo plazo siguen mostrando una fuerte demanda, como hemos presenciado con varias operaciones en el distrito @22 de Barcelona. Entre ellas, la adquisición por parte de Metrópolis del edificio de oficinas Diagonal 123, asesorado por Cuatrecasas, o el asesoramiento de

Garrigues a Dospuntos Asset Management en la venta de una torre de oficinas en el mismo distrito a DWS. Esto demuestra que el mercado de oficinas de Barcelona, ahora mismo muy ajustado y con muy poca desocupación, tiene posibilidades de capear bien la parada causada por el COVID-19. La tendencia de las operaciones en edificios de oficinas prime también se observa en Portugal, ejemplificada en el caso de la venta de un edificio de oficinas de seis plantas en Oporto por parte de M7, asesorado por SRS Advogados.

En ningún otro sector el COVID-19 ha tenido un impacto tan repentino y devastador como en la hostelería. Muchos hoteles han visto cómo su ocupación y sus ingresos han caído de la noche a la mañana a una fracción de los niveles pre-pandemia. Sin embargo, esta crisis también ofrecerá importantes oportunidades de Fusiones y Adquisiciones para aquellas empresas hoteleras con balances sólidos, una visión estratégica clara y la voluntad de asumir riesgos disciplinados en estos tiempos de incertidumbre. En 2020, el sector hotelero registró una inversión total de 1.210 millones de euros, lo que supone un descenso del 25% respecto al año anterior. Y esa cifra representó sólo el 13% de la inversión total en activos inmobiliarios en general durante el mismo periodo. Este mes, Iberian Lawyer ha informado de la venta de dos hoteles urbanos de lujo muy reconocidos en el centro de Madrid: el Hotel Madrid Edition a Archer, asesorado por Freshfields, y el Hotel Único a un inversor privado con la ayuda de Pérez-Llorca.

Multitud de informes confluyen que la crisis será un acelerador de las tendencias existentes en la forma en que la industria lleva a cabo sus negocios y aborda la inversión y la gestión. Una vez que la pandemia esté controlada, es posible que se mantengan los nuevos hábitos adoptados por los consumidores durante la pandemia (teletrabajo, compras online), mientras que es de esperar que otros vuelvan a su situación anterior, como el turismo, y eso sin duda seguirá dando forma al futuro del mercado inmobiliario.

LINKLATERS Y HSF ASESORAN A CLARION PARTNERS EN LA ADQUISICIÓN DE UNA CARTERA DE INMUEBLES LOGÍSTICOS A MERLIN PROPERTIES

Linklaters España ha asesorado a la Socimi española MERLIN Properties en la venta de una cartera de tres inmuebles logísticos en Madrid y Zaragoza a Clarion Partners, que ha sido asesorado por Herbert Smith Freehills.

Clarion Partners Europe, el brazo europeo de Clarion Partners, la gestora de fondos de inversión inmobiliaria especializada en activos logísticos e industriales, ha adquirido una cartera que comprende tres propiedades logísticas en España, con un total de 51.000 metros cuadrados.

La adquisición, en nombre de uno de sus fondos mixtos, amplía la presencia de Clarion Partners Europe en España, que ahora asciende a 350.000 metros cuadrados y comprende 17 activos en las principales conurbaciones de Madrid, Barcelona, Sevilla y Zaragoza.

Ubicada en mercados logísticos consolidados y densamente desarrollados en torno a Madrid y Zaragoza, la cartera comprende un activo en Azuqueca de Henares (Madrid), arrendado al grupo logístico alemán Dachser, una instalación de cross-dock en Getafe (Madrid) arrendada al servicio postal nacional español Correos Express, y una plataforma logística de nueva construcción en Plaza (Zaragoza), arrendada al operador logístico danés DSV.

Clarion Partners Europe se centra en invertir en propiedades logísticas y de industria ligera situadas en Alemania, los Países Bajos, Francia, España, Italia y otros países europeos.

La Socimi MERLIN Properties es una de las principales compañías inmobiliarias que cotizan en la Bolsa española (IBEX-35) para la adquisición y gestión de activos comerciales en la Península Ibérica.



Gabriel Cabello



Tomás Díaz

"Se trata de activos críticos para los inquilinos, situados en algunos de los mercados de comercio electrónico más dinámicos de Europa, donde creemos que podemos lograr una atractiva combinación de crecimiento de los alquileres y del capital, y donde tenemos la ambición y la experiencia para seguir ampliando nuestra exposición", declaraba Alistair Calvert, director general de Clarion Partners Europe.

Linklaters ha asesorado a las propiedades de MERLIN con el counsel de Inmobiliario **Gabriel Cabello**.

Herbert Smith Freehills ha asesorado a Clarion Partners Europe con un equipo liderado por el socio y responsable del área Inmobiliaria **Tomás Díaz**, y que incluye a los asociados júnior **Álvaro Nieto, Martín Núñez, Dany Al-Tinawi**.

Área de práctica

Inmobiliario

Operación

Adquisición de una cartera de activos logísticos de MERLIN por parte de Clarion Partners Europe

Firma de abogados

Herbert Smith Freehills (Clarion Partners) y Linklaters (MERLIN)

Socio principal

Tomás Díaz Mielenhausen (HSF) y Gabriel Cabello (counsel, Linklaters).

Valor

No ha sido revelado



Gerard Hernández



Antonio Gil

CUATRECASAS ASESORA A METRÓPOLIS EN UNA OPERACIÓN INMOBILIARIA DE 55 MILLONES DE EUROS EN EL DISTRITO @22 DE BARCELONA

Cuatrecasas ha asesorado a la sociedad de inversión Metrópolis en la adquisición de un edificio de oficinas situado en la Diagonal 123 de Barcelona a BFO por 55 millones de euros.

El edificio, diseñado por el arquitecto

francés Dominique Perrault, y construido en 2009, es uno de los más emblemáticos de la zona de confluencia de la Avenida Diagonal con el Distrito 22@, la zona con mayor demanda de oficinas de la ciudad. Tras la compra, valorada en 55 millones de euros, Metrópolis acometerá un exhaustivo proceso de renovación y reposicionamiento del activo que incluirá el rediseño de sus espacios comunes y la implantación de mejores estándares de calidad y sostenibilidad. Todo ello tendrá en cuenta el nuevo paradigma que contempla un entorno de trabajo más flexible que potencie la experiencia, el sentimiento de pertenencia y los espacios colaborativos. El edificio ha sido adquirido a BFO, el holding de la familia Bernat.

Diagonal 123 cuenta actualmente con la certificación Breeam Gold y ofrece 10.170 metros cuadrados de oficinas y locales comerciales, junto con 240 plazas de aparcamiento y amplias terrazas. El inmueble, que hasta hace unos meses estaba parcialmente ocupado por Vodafone, fue desarrollado por Hines y adquirido por BFO en 2010. A día de hoy, el inmueble tiene una tasa de ocupación cercana al 50%.

Situado en la Diagonal, goza de una ubicación privilegiada en el distrito 22@ y ofrece unas vistas excepcionales a lo que se ha convertido en el pulmón verde del distrito, el Parc Central.

Metrópolis es un grupo empresarial con sede en Barcelona que centra su actividad en los mercados de inversión inmobiliaria. Creado en 1992 como vehículo de inversión, sus accionistas comparten desde el principio una estrategia de inversión a largo plazo, de carácter tranquilo y diversificado, cuya vocación persigue la generación de un atractivo dividendo recurrente y la creación de valor a medio y largo plazo.

Cuatrecasas ha asesorado a Metrópolis con un equipo de la oficina de Barcelona formado por el socio de Fusiones y Adquisiciones **Gerard Hernández**, el socio de Fiscal **Antonio Gil**, y los asociados principales **Lluís Puig** y **José Luis Garcia**

de Cal, y el asociado **Claudio Hoyos**.

Área de práctica

Fusiones y Adquisiciones, Fiscal

Operación

Adquisición por parte de Metrópolis del edificio de oficinas de Diagonal 123 en Barcelona a BFO

Firma de abogados

Cuatrecasas

Socio principal

Gerard Hernández, Antonio Gil

Valor

55 millones de euros

SRS ASESORA A M7 EN UNA VENTA INMOBILIARIA EN OPORTO

SRS Advogados ha asesorado a M7, el inversor y gestor de activos paneuropeo, en la venta de un edificio de oficinas en Oporto, propiedad de M7 Portuguese Active Fund, un fondo de inversión inmobiliario portugués.

El inmueble, situado en Oporto, consta de seis plantas, con una superficie total de 3.826 m² y 58 plazas de aparcamiento, situado en una zona comercial y residencial de primer nivel de la ciudad.

Este inmueble fue adquirido en octubre de 2018, siendo la primera inversión que se completó por cuenta del fondo, también con el asesoramiento de SRS Advogados. El activo ha sido ahora revendido por M7 tras la aplicación de medidas para mejorar la calidad y el atractivo del edificio, y tras la aplicación de un plan de gestión integral.

"Esta venta está en consonancia con el plan de negocio del fondo y nos permite generar importantes rendimientos para los inversores. Además, demuestra nuestra capacidad de ejecutar con éxito nuestra estrategia de gestión de activos, a pesar del difícil entorno de mercado. Se trata de un resultado excelente para el fondo, que ilustra aún más el fuerte apetito inversor que estamos observando en el mercado inmobiliario portugués. M7 sigue centrado en la ejecución de otras iniciativas de gestión de activos mientras seguimos añadiendo valor al vehículo", comentaba Eduardo Craveiro Lopes, gestor de activos sénior de M7.



Neuza Pereira de Campos

Un equipo inmobiliario de SRS Advogados, coordinado por la socia **Neuza Pereira de Campos**, junto con los asociados **José Pinto Santos** y **Mafalda Jardine Neto**, ha asesorado a M7 en esta operación. La socia afirma que el mercado seguirá activo en este sector y que 2021 debería ser un año muy expresivo en términos de transacciones inmobiliarias, similar al año anterior.

Área de práctica

Inmobiliario

Operación

Venta de un edificio de oficinas en Oporto por parte de M7

Firma de abogados

SRS Advogados

Socio principal

Neuza Pereira de Campos

Valor

No ha sido revelado

GARRIGUES ASESORA A DOSPUNTOS EN UNA OPERACIÓN INMOBILIARIA DEL @22 DE 128 MILLONES DE EUROS

Garrigues ha asesorado a Dospuntos Asset Management en la venta de una torre de oficinas en el distrito @22 de Barcelona a DWS.

Värde Partners, empresa líder en inversiones alternativas a nivel mundial, ha anunciado el acuerdo de la venta de su promoción de oficinas One Parc Central en Barcelona a DWS por 128 millones de euros.

La venta se ha acordado a través de Dospuntos Asset Management, sociedad inmobiliaria controlada por Värde en España, constituida en diciembre de 2017 tras su escisión de la promotora residencial Vía Célere.

Situada en el distrito @22 de Barcelona, la torre de oficinas de 23.500 metros cuadrados forma parte del gran proyecto de transformación urbana de la



Jaime Olazábal



Juan José Berdullas

ciudad que busca establecer un nuevo polo tecnológico y de innovación en la antigua zona industrial de Poblenou. La construcción comenzó en el tercer trimestre de 2019 y se espera que esté terminada en el tercer trimestre de 2022.

Dospuntos Asset Management adquirió inicialmente el terreno en octubre de 2017, antes de obtener las aprobaciones de planificación y licencia para un total de 53.000 metros cuadrados edificables, que incluyen usos de oficinas, viviendas para estudiantes y residenciales.

One Parc Central tendrá 14 plantas y 2.158 metros cuadrados de terrazas, con vistas al Parc Central de Poblenou y a la Avenida Diagonal. Tendrá tres plantas subterráneas, con 154 plazas de aparcamiento para coches, 133 plazas para motos y 122 para bicicletas. Garrigues ha asesorado a Dospuntos Asset Management (controlada por Värde Partners) con un equipo de la oficina de Barcelona formado por el socio de Inmobiliario **Juan José Berdullas**, el socio de Mercantil/ Inmobiliario **Jaime Olazábal** y la asociada **Elisabet Terradellas**.

Área de práctica

Mercantil, Inmobiliario

Operación

Venta de una torre de oficinas en Barcelona por Dospuntos Asset Management a DWS

Firma de abogados

Garrigues

Socio principal

Juan José Berdullas y Jaime Olazábal

Valor

128 millones de euros

FRESHFIELDS ASESORA A ARCHER EN LA ADQUISICIÓN DEL HOTEL MADRID EDITION POR 205 MILLONES DE EUROS

Freshfields Bruckhaus Deringer ha asesorado a Archer Hotel Capital en la adquisición del Hotel Madrid Edition a KKH Property Investors por 205 millones de euros.

Archer Hotel Capital, el vehículo de inversión hotelera propiedad del fondo de Singapur GIC



Fernando Soto

Legaltech

Brazil

CONNECT



WEBINAR

26 DE ABRIL 2021 - 9:30 (BRT)



PROGRAMA*

09:30 BRT

SEÇÃO I

Tempos de eficiência: Clientes requerem eficácia e controle de custos
Como reagem e respondem os escritórios?

ORADORES:

Marcela Borella, Associate General Counsel, Embraer SA, Brazil

*Programa em andamento

MEDIA PARTNER

Iberian Lawyer

REGISTRE-SE

Maiores informações: carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

y del fondo de pensiones holandés APG, ha cerrado la compra del hotel Madrid Edition por 205 millones de euros. El inmueble seguirá siendo desarrollado por KKH, y está situado en el centro de la Puerta del Sol y la Plaza Mayor de Madrid, España. El inmueble era propiedad de KKH Property Investors, el promotor del hotel, y estaba operado bajo una de las marcas premium de Marriot.

Archer es un inversor hotelero europeo, que también es propietario del Westin Palace de Madrid y del Hotel Arts de Barcelona, con una cartera de 11 hoteles en toda Europa. Freshfields ya había asesorado en la constitución de Archer en 2018 y posteriormente en la venta del Paris Marriott Rive Gauche Hotel and Conference Centre en 2019. El hotel Madrid Edition será uno de los grandes estrenos del sector en el segmento de lujo. El hotel contará con 200 habitaciones y suites y se espera que abra sus puertas en el último trimestre del año, cuando finalice su construcción.

El equipo de Freshfields ha estado dirigido por la socia de Inmobiliario de la oficina de Londres, **Victoria Hills**, y por el socio de Inmobiliaria de la oficina de Madrid y codirector del grupo de transacciones globales en España, **Fernando Soto**, apoyados por los asociados de Inmobiliario **Abigail Gibb** (Londres) y **Francisco Moya** (Madrid).

Área de práctica

Inmobiliario

Operación

Adquisición del hotel Madrid Edition a KKH por parte de Archer

Firma de abogados

Freshfields Bruckhaus Deringer

Socio principal

Fernando Soto

Valor

205 millones de euros



Javier Muñoz Méndez



Alejandro Osma

PÉREZ-LLORCA ASESORA EN LA ADQUISICIÓN DEL HOTEL ÚNICO DE MADRID

Pérez-Llorca ha asesorado al comprador en la adquisición del famoso hotel de lujo Único ubicado en el centro de Madrid,

Único Hotels, cadena de hoteles boutique de lujo propiedad de Pau Guardans, ha cerrado la venta del edificio situado en el número 67 de la calle Claudio Coello de Madrid, donde se encuentra el Hotel Único Madrid, a un inversor asesorado por AIGA Advisory, empresa del Grupo A&G especializada en operaciones inmobiliarias y activos alternativos. La venta del edificio responde a un movimiento encaminado a garantizar la liquidez de la empresa ante la grave situación que el COVID-19 ha supuesto para todo el sector turístico. Desde el principio, este proceso se diseñó con la idea de que el Hotel Único continuara en este enclave del barrio de Salamanca en régimen de arrendamiento, tal y como se ha acordado.

La operación se ha estructurado como un "sale & leaseback", que garantiza un periodo de arrendamiento de 20 años, durante el cual Guardans tendrá la opción de recomprar la propiedad a un precio en varios momentos del transcurso del arrendamiento. Los términos financieros del acuerdo no han sido revelados.

El Hotel Único Madrid cuenta con 44 habitaciones, El Bar, diversas instalaciones, un cuidado jardín interior y alberga el prestigioso restaurante Ramón Freixá Madrid, galardonado con dos estrellas Michelin.

Pérez-Llorca ha actuado como asesor legal del comprador con un equipo de Inmobiliario formado por los socios **Alejandro Osma** y **Javier Muñoz Méndez**, junto con la asociada **Aurora Vázquez**. El vendedor ha sido asesorado por EY y CBRE.

Área de práctica

Inmobiliario

Operación

Venta del Hotel Único de Madrid por parte de Pau Guardans a un inversor privado

Firma de abogados

Pérez-Llorca

Socio principal

Alejandro Osma, Javier Muñoz Méndez

Valor

No ha sido revelado

InspiraLaw: TOP 50 MUJERES DEL SECTOR LEGAL DE ESPAÑA Y PORTUGAL

Un año más, Iberian Lawyer quiere reconocer la importante labor que realizan las mujeres Top de la abogacía de la península ibérica, ya sea desde despachos o como in-house de empresas. Nuestro listado presenta, en esta edición 2021, a 50 mujeres de España y Portugal cuya labor impulsa el papel de la mujer en el sector legal y en nuestra sociedad en general.

Para este listado, se ha tenido en cuenta la especialización reconocida en sus respectivas áreas de práctica, su labor académica y su pertenencia activa a asociaciones y organizaciones que trabajan por el impulso de la igualdad y la diversidad en el sector legal. Además, se ha valorado su trayectoria en puestos de decisión dentro de las firmas o compañías y la valoración que de ellas hacen otras compañeras y compañeros de profesión como mujeres inspiradoras.

Caras ya veteranas y otras que aparecen por primera vez en este ranking que solo pretende contribuir al gran trabajo que realizan todas estas y otras muchas mujeres.

ADRIANA DE BUERBA

Socia Penal Económico

Pérez-Llorca



Adriana de Buerba es socia del área de Derecho Penal Económico e Investigaciones de Pérez-Llorca desde enero de 2010. Se incorporó al despacho en 2008 como responsable de la práctica de Derecho Penal, tras diez años en la carrera Fiscal.

Su área de actuación se centra en Derecho Penal Económico y Corporate Compliance. Ha intervenido en múltiples procesos penales por delitos societarios, fraude fiscal, siniestralidad laboral, estafas, alzamiento de bienes o apropiación indebida. Reconocida experiencia en materia de Cooperación Judicial Internacional y es experta en procedimientos de extradición y órdenes europeas de detención.

Ha sido profesora en diversos cursos, como el de Formación Inicial de Fiscales, y actualmente lo es en el máster en Derecho Penal Económico de la Universidad Rey Juan Carlos y en el Máster de Acceso a la Abogacía de ISDE. Desde 2020, es vocal del Board of Trustees de la Academy of European Law (ERA).

Reconocida por prestigiosos directorios internacionales en Corporate Crime, Corporate Compliance, White-Collar Crime o Criminal Defense, es senior vice chair del Comité de Criminal Law de la IBA y miembro de asociaciones como la Unión Española de Abogados Penalistas, la European Criminal Bar Association o la European Fraud and Compliance Lawyers.



ALEXANDRA REIS

Senior counsel

Philip Morris International - Tabaqueira II S.A.

Alexandra Reis es senior counsel en Tabaqueira. Con más de 25 años de experiencia, Alexandra es especialista en Derecho Mercantil, de la Competencia y Laboral. Alexandra fue asesora jurídica de PGA Portugal Airlines más de seis años (2003-2009). Su carrera jurídica también incluye la práctica privada, ya que, durante dos años, trabajó

como abogada en la firma Macedo Vitorino & Associados (1995-1997).

Alexandra es reconocida por su excepcional habilidad para desenvolverse en las complejas leyes y reglamentos que afectan a las empresas tabaqueras, pero también por su capacidad para innovar pensando en el futuro.

Es licenciada en Derecho por la Universidad de Lisboa (1995). Ha recibido varios premios en el área de Compliance y fue reconocida por los Iberian Lawyer *Gold Awards* 2019 como In-house Counsel del año en la categoría de Consumer Goods & Manufacturing. Alexandra se ha destacado en el pasado en algunos de los directorios jurídicos más prestigiosos. Ha sido reconocida como mujer *InspiraLaw* en anteriores ediciones.

ALMUDENA ARPÓN DE MENDÍVIL

Socia de Mercantil/TMT

Gómez-Acebo & Pombo

Almudena es socia del área Mercantil y responsable del grupo de TMT de Gómez-Acebo & Pombo. Actualmente es la vicepresidenta de la International Bar Association (IBA) y miembro de su Consejo de Administración.

Tiene amplia experiencia en el asesoramiento en materia de Derecho Societario y Mercantil y es experta en los sectores de telecomunicación, media y tecnología. Está licenciada en Derecho por ICADE, y cuenta con un máster en Derecho Comunitario por el Colegio de Europa de Brujas (beca de Ministerio de Asuntos Exteriores) y con el Programa de Instrucción para Abogados (P.I.L.), por Harvard Law School.

Ha sido miembro del Consejo y de las Comisiones Ejecutiva y de Nombramientos y Retribuciones de la compañía española de satélites Hispasat S.A. Es secretaria general de Círculo Fortuny (Asociación española de empresas de alta gama) y su representante en la European Cultural and Creative Alliance (ECCIA).

Almudena está reconocida desde el inicio de su carrera en prestigiosos directorios legales como una de las líderes en los sectores de las Telecomunicaciones, Audiovisual y Nuevas Tecnologías.



ANA BUITRAGO

Directora Legal España y Alemania

Amazon

Ana Buitrago es la directora Legal de Amazon en España desde 2012, puesto que ha compatibilizado con el de directora Legal de Amazon en Reino Unido, durante 2019, y de Alemania, en la actualidad. Ana es miembro del Comité de Dirección, Data Protection officer y presidenta

del Comité de Cumplimiento.

Ana acumula más de 20 años de experiencia como abogada de empresa. Antes de unirse a Amazon, ha ocupado puestos legales directivos en dos grandes compañías del IBEX, Iberdrola Renovables (2002-2012 donde fue Secretaria General y del Consejo) y Terra Lycos (2000-2002, donde fue directora Legal Corporativa del Negocio). Inició el ejercicio de la abogacía en despacho, en concreto en la firma Uría Menéndez, donde se especializó en Derecho de los Negocios y Fusiones y Adquisiciones.

Ana cuenta con un Master LLM (Magna Cum Laude) por la Universidad Fordham (Nueva York 1996) y es profesora en varios másteres jurídicos. Tanto ella como sus equipos cuentan con varios premios y reconocimientos internacionales.

ANA ISABEL MONTERO

Directora Legal

Japan Tobacco International

Ana Isabel Montero es directora Legal de Japan Tobacco International (JTI) en la región de Iberia desde 2010. Es miembro del Comité Ejecutivo de la compañía y responsable de todos los asuntos legales que afectan a las operaciones de JTI en España, Portugal, Andorra y Gibraltar. Entre sus funciones, proporciona asesoramiento estratégico en asuntos Regulatorios y de Cumplimiento normativo, así como en relación al impacto de los cambios normativos sobre las actividades de la compañía. Posee amplia experiencia en Derecho Mercantil y Societario y es experta en regulación del sector del tabaco.

Comenzó su carrera en Clifford Chance en el año 2000, especializándose en Derecho de Propiedad Intelectual y, antes de unirse a JTI, trabajó como asesora interna de una corporación farmacéutica española. Ana Isabel es licenciada en Derecho por la Universidad de Salamanca y posee un máster LL.M en Derecho Europeo por la Universidad de Leiden (Países Bajos). Ha cursado programas de educación ejecutiva en el Instituto de Empresa, IMD, Hult Ashridge y London Business School.

Ha recibido diversos reconocimientos por parte de Iberian Lawyer: Ganadora de los *Gold Awards* al Equipo Legal de España en 2016, y ha sido reconocida como mujer *InspiraLaw* en anteriores ediciones.



ARACELI SÁENZ DE NAVARRETE

Socia de Tributario

EY Abogados

Araceli, socia de EY Abogados de la oficina de Madrid, es licenciada en Derecho por la Universidad de Salamanca, con máster en Derecho Tributario por el Instituto de Empresa (IE). Ha desarrollado toda su carrera en EY Abogados, empezando en la oficina de Málaga y trasladándose unos años después a Madrid. Es especialista y una apasionada del Derecho Fiscal, en particular en asesoramiento en transacciones y M&A para grupos multinacionales, *Private Equities* y clientes del sector financiero.

Araceli cuenta con más de veinte años de experiencia en la materia, diez de ellos como socia, y actualmente dirige la práctica de asesoramiento Financiero (Financial Services Office) de EY Abogados. Es habitual verla liderando el asesoramiento Fiscal en las transacciones de M&A más relevantes del mercado español, prestando servicios de *vendor o buyer due diligence*, estructura fiscal de inversión, *modelling* y también asesorando en Reestructuraciones transfronterizas complejas. Combina esta práctica transaccional con el asesoramiento continuado a clientes del ámbito Financiero.

Araceli es profesora titular de Fusiones y Adquisiciones en el máster de Fiscalidad del Instituto de Empresa (Madrid) desde 2012.

Su actividad profesional ha sido reconocida por los directorios de abogados internacionales más relevantes.



BELÉN QUINTAS

Directora Legal

Indra



Es abogada de Indra Soluciones Tecnologías de la Información, S.L.U., sociedad principal de las filiales IT del grupo multinacional Indra. En concreto, Belén es responsable de proveer el asesoramiento Legal a los mercados de servicios financieros, telco, media y tecnologías avanzadas. Destaca de su trabajo, la notoria complejidad de los acuerdos comerciales que asesora.

Su unión a la asesoría jurídica de Indra tuvo lugar en junio 2017, tras la OPA a TecnoCom Telecomunicaciones y Energía, S.A, donde trabajó durante 8 años como Legal manager teniendo la oportunidad de crear el departamento jurídico, diseñando sus procedimientos y directrices. Comenzó su carrera profesional en PwC, donde se especializó en Due Diligence y asesoramiento Legal en Fusiones y Adquisiciones.

En PwC, pudo adquirir y desarrollar todo un conjunto de *soft skills* con ocasión de haber participado en un programa internacional de liderazgo impartido en Washington D.C. en 2007/2008. De 2009 a 2015 colaboró con la Escuela de Negocios del C.E.U. en Madrid, impartiendo clases de Derecho Societario en el máster de Derecho Internacional de los Negocios de 2009 a 2015, y de Derecho Societario y M&A en su versión *executive* en las promociones de 2009 a 2013.



CARLA DE ABREU LOPES

Directora Legal

Samsung Electrónica

Carla de Abreu Lopes se incorporó a Samsung Electronics Portugal como directora de asesoría jurídica en 2012. Estos últimos nueve años de duro trabajo han sido reconocidos por sus compañeros con el "Premio al mejor apoyo" de la empresa. Antes de incorporarse a Samsung, Carla ejerció durante diez años como abogada en el despacho Garrigues, al que se incorporó

directamente desde la Facultad de Derecho. Durante sus prácticas ganó el "Premio a la Trayectoria en el Concurso de la Sociedad de Tribunales Simulados de Derecho Europeo" - Derecho de la Unión Europea.

En Samsung, Carla desarrolló plantillas para los contratos con clientes y proveedores e implementó políticas internas para asegurar el cumplimiento de las leyes aplicables. Asesoró en la venta de la división de impresión de Samsung a H.P. en 2017. Además, ha escrito diversos artículos en publicaciones de Derecho de la Competencia.

Carla se graduó en Derecho por la Universidad de Coimbra y obtuvo un máster en Derecho Comunitario por la Universidad de Leiden (Países Bajos). Está incluida en algunos de los directorios jurídicos internacionales más prestigiosos y ha sido reconocida como mujer *InspiraLaw* en anteriores ediciones.

CARMO SOUSA MACHADO

Socia

Abreu Advogados

Carmo Sousa Machado es presidenta y socia de Abreu Advogados, donde ha desempeñado la mayor parte de su carrera jurídica durante casi tres décadas. Se incorporó a Abreu en 1996 y se convirtió en socia en 1999. Es licenciada en Derecho por la Universidad de Lisboa (1990) y posee un posgrado en Derecho Laboral por la Universidad de Lisboa (2000).

Su práctica se centra en el Derecho Civil y Laboral en Portugal, incluyendo el área de Litigios. Fue responsable de crear el área de práctica de Derecho Laboral en Abreu. Desde abril de 2017 es presidenta del Consejo de Dirección de Abreu, de donde fue socia directora de 2004 a 2007. Desde 2019, es la presidenta de Multilaw, una red mundial líder de despachos de abogados independientes.

También es vicepresidenta del Colegio de Abogados de Portugal, para el trienio 2020-2022. Es reconocida por algunos de los más directorios jurídicos internacionales más prestigiosos.



CLARA CERDÁN

Secretaria general y directora de Asesoría Jurídica

Grupo FerroAtlántica

Clara Cerdán es la secretaria general y directora de Asesoría Jurídica de Grupo FerroAtlántica desde el año 2014. Con anterioridad fue responsable del departamento Jurídico Internacional de Sacyr y abogada de Garrigues. Es socia fundadora y vicepresidenta de la asociación Women in a Legal World.

Es miembro del Consejo Académico del MAJE de la Universidad Carlos III, directora del Programa de Consejos de Administración de la UNIR y profesora en los Programas de RSC, Consejos de Administración de ICADE, del MDI de la Politécnica de Madrid y de los másteres de Compliance y de Moda del Centro de Estudios Garrigues.

Además, es autora de múltiples publicaciones. Estudió Derecho y Administración de Empresas en la Universidad Complutense y en la European Business School (EBS) en Madrid, Londres y París, con Premio Extraordinario. Cuenta con los Programas de Directores Generales (PDG) en IESE, de Alta Dirección-Promociona- en ESADE, Women to Watch en PwC, el Advanced Management Program (AMP) en Wharton y el Global Leadership en Harvard. Ha recibido numerosos reconocimientos por parte de Iberian Lawyer: *InspiraLaw* y *Gold Awards* en varias ediciones, Best lawyer in-house Spain & Portugal, Iberian Lawyer 2020 y Awards Distinction at the Innovation & IP Forum 2019.



CELEBRATION NIGHT

INSPIRALAW

DIVERSITY & INCLUSION

25 May 2021 • Madrid
20:00 (CET)

Partners



ALLEN & OVERY



Supporters



Follow us on



#inspiraLaw

For information awards@lcpublishinggroup.com • + 34 91 563 3691

CLÁUDIA DA CRUZ ALMEIDA

Socia de M&A

VdA



Cláudia Cruz de Almeida es socia de VdA. Ha desarrollado la totalidad de su carrera jurídica en el despacho, incorporándose como practicante en 1999 y convirtiéndose en socia en 2014. Es socia de la práctica de Fusiones y Adquisiciones, y ha estado involucrada en distintas operaciones enfocadas principalmente a la Financiación de Adquisiciones, Financiación Corporativa y Adquisiciones y Ventas de empresas.

Asimismo, Cláudia ha asesorado a varios clientes en asuntos relacionados con los valores y en operaciones en el Mercado de Capitales. Cláudia es autora de varios artículos en publicaciones especializadas en Financiación de Adquisiciones, Finanzas Corporativas y Asuntos de Valores, en particular: "International Acquisition Finance: Jurisdictional Comparisons" y "European Lawyer", (coautoría del capítulo portugués del libro).

En 2020, Cláudia fue reconocida por Iberian Lawyer como la *Top dealmaker* por valor de operaciones en Portugal, es decir, la mujer que más cuantiosas operaciones realizó en Portugal, con seis transacciones por un total de 3.800 millones de euros. Cuenta con una licenciatura en Derecho por la Universidad de Lisboa y un posgrado en Derecho de Valores, por el Instituto de Valores Mobiliarios de la Universidad de Lisboa. Tiene el reconocimiento de algunos de los directorios jurídicos internacionales de mayor prestigio.



ELENA CUATRECASAS

Socia de M&A

Cuatrecasas

Elena Cuatrecasas, socia de M&A de la oficina de Barcelona de Cuatrecasas, tiene amplia experiencia en toda clase de operaciones Mercantiles nacionales e internacionales, entre las que destacan Fusiones y Adquisiciones, Joint Ventures, operaciones de capital riesgo,

adquisiciones apalancadas (LBO), compras de empresas por directivos internos (MBO) o externos (MBI), y Reestructuraciones de grupos de empresas. Asesora en todo tipo de contratos Societarios y Mercantiles.

Está especializada, asimismo, en los sectores farmacéutico, biotecnológico (*Life Sciences*) y TMT, asesorando a estas industrias e inversores tanto desde una perspectiva transaccional como contractual.

Trabajó en el Reino Unido y fue directora de la oficina de Nueva York de Cuatrecasas desde el 2014 hasta el 2017. Es secretaria del Consejo de Administración de varias empresas internacionales y miembro activo de la American Bar Association y de la International Bar Association, participando habitualmente como moderadora y ponente, y de la Spain-US Chamber of Commerce. Es autora de múltiples artículos que aparecen en revistas especializadas y en publicaciones colectivas.

Licenciada en Derecho por la Universitat de Barcelona, cuenta con un LL.M. por la Universidad de Londres. Distintos directorios jurídicos la recomiendan como abogada especialista en Corporate/M&A, Private Equity, *Life Sciences*, *Health Care* y *Biotechnology*.

ELIZABETH TORRECILLAS POWER

Socia directora oficina de Valencia

Uría Menéndez



Valenciana, de origen gaditano por parte de padre e irlandés por parte de madre, Elizabeth estudió Derecho en la Universidad de Valencia y, al terminar la carrera, realizó un máster en Tributación. Tras una breve experiencia en un despacho pequeño, en 1995 supo que Uría Menéndez abría oficina en Valencia y decidió presentarse al proceso de selección. Cuando se incorporó, la oficina de Valencia contaba con cuatro abogados y una secretaria y hoy son casi 60 personas.

“Me reconvertí de Fiscalista en Mercantilista, aprendí rodeada de profesionales extraordinarios, en un entorno que fomenta el estudio, el afán de superación, la búsqueda de la excelencia y donde los valores éticos y la decencia están en el ADN de la firma. En 2004, embarazada de mi primer hijo, me nombraron socia y, en 2019, directora de la oficina de Valencia. En 2021 obtuve el reconocimiento de abogada del año en Valencia por un reconocido directorio en Derecho Bancario y Financiero. Además del ejercicio profesional, soy profesora de Mercantil en el grado de Derecho y en cursos de posgrado. En un mundo en el que hacer carrera y llegar a puestos de responsabilidad no siempre es fácil para las mujeres, tuve la suerte de formar parte de una firma donde encontré el estímulo y el apoyo necesarios para crecer profesionalmente”, comenta la abogada a Iberian Lawyer.

FERNANDA MATOSO

Socia de Life Sciences

Morais Leitão



Fernanda Matoso se incorporó a Morais Leitão en 1984, donde ha desempeñado la totalidad de su carrera legal, convirtiéndose en socia en 1988. Es licenciada en Derecho por la Universidade Livre de Lisboa (1984). Fernanda

coordina el área de práctica de Ciencias de la Vida y anteriormente fue coordinadora del área de práctica de Derecho Público y Urbanismo. Fue miembro del Consejo de Administración del bufete durante algunos años.

El conocimiento de Fernanda sobre el mercado nacional de la salud y el sistema de salud es altamente reconocido. Tiene un amplio conocimiento y experiencia en el marco regulatorio de la actividad de la industria farmacéutica y sus respectivos productos. A lo largo de su carrera, Fernanda ha liderado diversos proyectos en el área de Derecho Público, como el proyecto de expropiación para la construcción del puente “Ponte Vasco da Gama” sobre el río Tajo (Lisboa) y el proyecto de metro que se ejecutó en municipios del entorno de Lisboa (“Metro Sul do Tejo”).

Uno de los proyectos más ambiciosos liderados por Fernanda fue el de “Cidade Administrativa”, cuyo objetivo era la reubicación de la mayoría de los ministerios y servicios públicos en una nueva ubicación en Lisboa.

GABRIELA RODRIGUES MARTINS

Socia de Corporate y Financiero

SRS Advogados

Gabriela Rodrigues Martins es socia del departamento de Corporate y Financiero de SRS Advogados. Inició su carrera jurídica en la prestigiosa firma brasileña Mattos Filho & Suchodolsky, en São Paulo, antes de reubicarse en Portugal e incorporarse a PLMJ como asociada en 1989.

Fue promovida a socia en 1996. Fue socia fundadora de AAA Advogados en 2008 antes de su subsecuente fusión con SRS Advogados en septiembre de 2020. Es una de las abogadas más prestigiosas de Portugal en transacciones corporativas, Fusiones y Adquisiciones, Mercado de Capitales, contratos y operaciones de capital privado.

Con más de 30 años de carrera y experiencia práctica en Portugal, Gabriela también está integrada en el Colegio de Abogados de Brasil y continúa asesorando a clientes nacionales e internacionales en asuntos relevantes de diversa índole. Gabriela es Licenciada en Derecho por la Universidad Católica de Portugal y está reconocida por algunos de los más prestigiosos directorios jurídicos internacionales.



ISABEL CHARRAZ

Country Legal counsel para Portugal y Grecia

Citibank Europe



Isabel Charraz se incorporó a Citibank en 2003, entrando en el departamento de Legal y Compliance como responsable de Legal y Compliance. En diciembre de 2007, fue nombrada responsable Legal de consumo, lanzando el negocio de retail y el canal de Internet para la adquisición de tarjetas de crédito en Portugal. En julio de 2009, fue nombrada general counsel y responsable de Cumplimiento y Control y Oficial de Cumplimiento Anti-Blanqueo de Capitales (AMLCO) hasta 2014. Es la responsable de Protección de Datos (DPO) desde 2009. En la actualidad, es la asesora jurídica para Portugal y Grecia, incluidos Chipre y Malta. Cuenta con postgrados en Derecho Bancario y de Valores, en Derecho de Mercados de Capitales, Banca y Seguros y en Empresas Públicas. En 2016 fue reconocida por un prestigioso directorio jurídico internacional en Iberia como una de las abogadas más innovadoras de Portugal. En 2018, y por segunda vez consecutiva fue incluida en otra lista internacional. En 2019, el equipo legal de CEP Portugal ganó el premio al mejor equipo legal de Bancario y Financiero en Iberia otorgado por Iberian Lawyer en sus *Gold Awards*. En 2020 fue incluida en la lista *InspiraLaw* como una de las 60 mujeres más inspiradoras del sector legal en la Península Ibérica por Iberian Lawyer.

ISABEL FERNANDES

General counsel

Grupo Visabeira



Isabel Fernandes ha sido general counsel del Grupo Visabeira desde 2006. Gestiona un complejo grupo de empresas en diferentes mercados. Antes de asumir su actual puesto, Isabel fue directora asociada de Impuestos y Legal en PWC entre 1998 y 2006 en Maputo, Mozambique. Entre 2002 y 2006, Isabel asumió el cargo de corresponsal para la Oficina Internacional de Documentación Fiscal (IBFD).

Esta abogada destaca por su experiencia en Derecho Societario, Gobierno Corporativo y Reestructuraciones, así como en asuntos contractuales. Tiene una importante experiencia internacional en asuntos Legales y Fiscales.

Fernandes fue miembro del jurado de los premios Iberian Lawyer *Forty under 40* en 2017 y ganó, junto con su equipo, el premio Corporate Portuguese Team en los Iberian Lawyer *Gold Awards* 2018. También fue finalista en los *Gold Awards* 2016, 2018 y 2019 y ha sido reconocida como mujer InspiraLaw en anteriores ediciones.

Es licenciada en Derecho por la Universidad de Coimbra (1992).



ISABEL LAGE

General counsel

Grupo Fidelidade

Isabel Lage es la general counsel del Grupo Fidelidade, líder del mercado portugués en seguros de vida y no vida. Cuenta con más de 25 años de experiencia y un profundo conocimiento del sector de

los seguros. Como profesional in-house, proporciona un asesoramiento integral al Grupo, relacionado con las operaciones tanto en Portugal como en el extranjero, abarcando las áreas de Seguros, Corporate, Regulatorio e Inmobiliario. Isabel Lage es conocida por sus amplios conocimientos en la gestión de transacciones transfronterizas y por haber participado en un gran número de proyectos y operaciones emblemáticas. El equipo jurídico dirigido por Isabel Lage cuenta con mucha experiencia y es muy respetado en el mercado y también ha sido reconocido en varios premios, publicaciones importantes directorios jurídicos. El equipo jurídico que dirige destaca como un verdadero motor de negocio, supervisando proyectos de gran importancia para el Grupo y su crecimiento. Como general counsel, María Isabel representó a Fidelidade y ganó, junto con sus colegas de su departamento Legal, el In-House Team of the Year - Insurance en los *Gold Awards* de Iberian Lawyer's en 2019 y en 2020.

LEONOR SAMPAIO SANTOS

General counsel

José de Mello Capital

Leonor Sampaio Santos es la general counsel de José de Mello Capital, donde ha pasado los últimos 20 años de su carrera, hasta 2017 como directora Legal. Comenzó como becaria en PLMJ (1999-2001). Ha sido una carrera llena de éxitos y desafíos que culminaron en lo que quizás sea la cumbre de su carrera, cuando Leonor supervisó la venta de la participación mayoritaria en Brisa, que tuvo lugar durante el primer período de confinamiento del COVID-19 en 2020.

Esta fue, sin duda, una de las operaciones de Fusiones y Adquisiciones más relevantes en Portugal el año pasado. Por entonces, los medios de comunicación portugueses la citaron diciendo que nunca volverá a vivir un reto como este, que tenía la sensación de estar nadando en alta mar y que está orgullosa de haberlo vivido.

Es licenciada en Derecho por la Universidad de Lisboa (1999). Anteriormente ha sido reconocida por algunos de los principales directorios legales internacionales.



LOLA CONDE

Legal COO

Banco Santander

Actualmente es la Legal COO de Santander, reportando al vicesecretario del Consejo y director de la Asesoría Jurídica de Banco Santander. Lola ha desarrollado su carrera como jurista en ámbitos tan diversos como Ebusiness, Banca Retail, RRHH, compras, costes, comunicación, Gobierno Corporativo, tanto a nivel nacional como internacional, gestionando equipos directa e indirectamente en proyectos relevantes y de impacto.

Es licenciada en Derecho Español y Comunitario por la Universidad CEU de Madrid, con premio extraordinario, y ha cursado estudios de postgrado en el IE, MMBA Deusto y compagina su actividad profesional con actividades relacionadas con su pasión por la docencia y por las personas.

Como Santander Legal COO, tiene encomendada una función innovadora dentro de los servicios jurídicos internos de las multinacionales, que nace inspirada en la nueva estrategia y cultura corporativas. Su misión consiste en definir y desarrollar dentro de la Asesoría Jurídica, bajo la tutela de la alta dirección, y como apoyo directo a la misma, una función no técnico-jurídica sino de gestión, para la mejora de la eficiencia y eficacia de la misma, acciones de comunicación, gestión y difusión del conocimiento, con foco en el desarrollo y motivación personal y profesional de las personas del equipo.

MAFALDA BARRETO

Socia directora oficina de Lisboa

Gómez-Acebo & Pombo



Mafalda Barreto es socia de Gómez-Acebo & Pombo desde 2013. Mafalda asumió en enero de 2018 el papel de socia directora de la oficina de Lisboa. Comenzó su carrera en Teixeira de Freitas donde fue asociada (1998-2005) y socia (2005-2013).

Mafalda ha liderado las principales transacciones en las áreas de Fusiones y Adquisiciones y Bancario de la oficina de Lisboa, así como en el área de práctica de Reestructuración, asesorando a notables empresas internacionales y fondos de inversión.

Está especializada en Banca y Finanzas, Societario y Fusiones y Adquisiciones, Joint Ventures, Mercado de Capitales, Reestructuraciones, Inversión Extranjera y Disputas Corporativas. Se licenció en Derecho por la Universidad Católica de Portugal (1998), realizó un posgrado en Derecho Fiscal, por el Instituto Superior de Gestão (2001) y un posgrado en Derecho Societario y Mercantil, por la Universidad Católica de Lisboa (2004).

En el pasado ha sido y sigue siendo reconocida por algunos de los principales directorios y clasificaciones jurídicas internacionales.



MAFALDA FERREIRA

Socia Derecho Público, Proyectos y Energía

DLA Piper ABBC

Mafalda Ferreira es socia de DLA Piper ABBC. Inició su carrera en Sérvulo & Associados, donde fue practicante y abogada asociada (2004-2008). Fue abogada sénior en Uría Menéndez Portugal (2008-2019) y en Uría Menéndez São Paulo (2010-2012). Se incorporó a DLA Piper ABBC como socia en 2019. Su práctica se enfoca en las áreas de Derecho Público, Proyectos y Energía.

Asesora a clientes en Asociaciones Público-Privadas, Contratación Pública, Proyectos, Derecho Administrativo y Regulatorio, Financiación de Proyectos y Litigios. Mafalda posee una amplia trayectoria en inversiones, adquisiciones y cesiones en los sectores de agua/aguas residuales, energía y transporte.

Es licenciada en Derecho por la Universidad Católica de Portugal (2004), y cuenta con un máster Internacional Intensivo en Derecho Público Europeo (2005). Mafalda fue reconocida como Abogada del Año en Infraestructuras y Construcción, en los premios Iberian Lawyer 2020 *Forty under 40*. En el pasado ha sido y continúa siendo reconocida por algunos de los principales directorios y clasificaciones jurídicas internacionales.

MAFALDA MARCARENHAS GARCIA

Lead counsel

IBM

Mafalda Marcarenhas Garcia es la lead counsel de IBM, donde ha trabajado durante los últimos ocho años. Obtuvo su licenciatura en Derecho por la Universidad Católica de Portugal (1996) y un máster en Derecho Societario y Mercantil por el University College de Londres (2000).

Inició su carrera en Linklaters, antes de unirse a Cuatrecasas Portugal en 2001, donde su práctica se centró en Derecho Mercantil y Societario, Fusiones y Adquisiciones, Derecho Financiero, Finanzas Corporativas, Financiación de Proyectos y también fue miembro del Desk de Angola de la firma.

En 2013, Mafalda se incorporó a IBM, donde ha ocupado varios puestos de dirección, entre ellos el de asesora Legal principal de IBM - Código de Conducta de la Nube de la UE (2017-actualidad), asesora Legal principal para asuntos relacionados con el GDPR (2018-actualidad) y, más recientemente, directora del departamento Legal de Privacidad de IBM para la Nube Pública, la Plataforma en la Nube y las Aplicaciones de IA (2020-actualidad). Mafalda ha sido reconocida en el pasado por los principales directorios y rankings jurídicos internacionales.



MANUELA TAVARES MORAIS

Socia de Resolución de Conflictos

PLMJ

Manuela es socia del área de Resolución de Conflictos en PLMJ. Con más de 20 años de experiencia, trabaja en áreas del Derecho Civil y Mercantil, con especial énfasis en el Procedimiento Civil y en la Insolvencia y Reestructuración Corporativa. Ha prestado

asesoramiento especializado tanto a clientes portugueses como extranjeros en procedimientos judiciales de diferentes jurisdicciones, en particular, en casos de Insolvencia y Liquidación de entidades de crédito.

Ha participado en numerosas iniciativas de éxito para clientes, incluyendo el ciclo de formación de PLMJ dedicado exclusivamente a la reforma de la Ley de Enjuiciamiento Civil, con el objetivo de proporcionar a los abogados un conocimiento profundo sobre la teoría y la práctica del nuevo código, abierto a directores jurídicos o abogados internos de empresas clientes. Manuela también representa a acreedores y deudores en las negociaciones de los Procedimientos Especiales de Recuperación de Compañías.

Manuela ha desarrollado toda su carrera en PLMJ, donde se incorporó al terminar la carrera de Derecho como becaria en 1994. Fue promovida a socia en 2007. Es licenciada en Derecho por la Universidad de Lisboa (1994). Manuela ha sido constantemente reconocida por algunos de los principales directorios y rankings jurídicos durante las últimas dos décadas.



MARÍA ECHEVERRÍA-TORRES

Directora Legal y de Cumplimiento

Nokia Networks



María ha desarrollado su carrera profesional como asesora en multinacionales tecnológicas y del sector de las telecomunicaciones en asuntos Legales, de Gobierno y de Cumplimiento normativo. María comenzó su andadura en el despacho Uría Menéndez.

Está en Nokia desde 2010, empresa en la que ostenta el cargo de directora del departamento Legal y de Cumplimiento con responsabilidad internacional. María es responsable de liderar un equipo de abogados que operan en diferentes jurisdicciones dando soporte a la empresa, siendo la asesora de su equipo ejecutivo en los aspectos Legales, Regulatorios y de Cumplimiento normativo.

María ha colaborado con el Consejo General de la Abogacía Española y ha escrito varios artículos sobre Cumplimiento y el futuro de la abogacía de empresa. Forma parte del Jurado de "Women In Compliance" y colabora en foros anticorrupción.

Antes de Nokia, María ha ostentado cargos de responsabilidad en las asesorías jurídicas de General Motors y Hewlett Packard (anteriormente Electronic Data Systems), entre otras TIC.

María ha obtenido varios reconocimientos de Iberian Lawyer, tales como Mejor Abogada Protección de Datos en *Gold Awards*, y fue seleccionada en *InspiraLaw* durante varios años, así como Mejor Abogada de Cumplimiento en los *Gold Awards* (2016).



MARÍA EUGENIA GAY

Decana del ICAB

Socia fundadora Gay-Rosell & Solano

Abogada y con máster en mediación, María Eugenia es la actual presidenta del Consejo de Colegios de Abogados Catalán y decana del Ilustre Colegio de la Abogacía de Barcelona (ICAB), vicepresidenta del Consejo General de la

Abogacía Española, así como presidenta de su Comisión de Relaciones Internacionales y presidenta del Capítulo Español de la World Jurist Association (WJA).

Es, además, presidenta de la Asociación Intercolegial de Colegios Profesionales de Catalunya, presidenta de la Comisión de Mediación de la Fédération des Barreaux de Europe (FBE) y directora de Collective Members de la Unión Internacional de Abogados (UIA). Es también miembro de la Asociación Catalana de Juristas Demócratas y miembro de la Asociación Catalana de Expertos en Derechos de Sucesiones.

María Eugenia Gay es socia fundadora del despacho de abogados Gay-Rosell & Solano y actual socia de la oficina de Barcelona de la firma. Es especialista en Derecho Procesal Civil y cuenta con una dilatada experiencia en Derecho de Familia, especialmente en Matrimonial, así como en Sucesiones, Responsabilidad Civil, Derecho Registral, Asociaciones, Fundaciones y Colegios Profesionales. Ha sido tutora de Derecho Civil y profesora del máster de Derecho Procesal Civil, ambos impartidos en el ICAB, entre otros.

MARÍA JESÚS GONZÁLEZ-ESPEJO

Socia directora

Instituto de Innovación Legal

Experta en el mundo de la Innovación, LegalTech, Estrategia y Marketing Jurídico, María Jesús González-Espejo es socia directora del Instituto de Innovación Legal. También dirige Emprendelaw, consultora asesora de numerosas firmas de abogados.

Responsable de la creación y desarrollo de exitosas marcas corporativas y profesionales, y abogada apasionada por el Derecho Tecnológico, María Jesús dedicó la primera mitad de su carrera a la práctica de la abogacía, especializándose en Propiedad Intelectual y Protección de Datos. Ingresó en el Colegio de Abogados de Madrid en 1989. Ejerció como abogada en Clifford Chance y Gómez-Acebo & Pombo, y posteriormente como abogado in-house.

Es autora de obras sobre innovación, LegalTech y gestión de despachos de abogados y colabora con diversos medios de comunicación. Es docente en varias universidades e imparte conferencias y cursos en todo tipo de foros, como colegios profesionales, empresas y despachos. Ha sido vicepresidenta de la European Legaltech Association (ELTA), fundadora y coorganizadora de Madrid #LegalHackers y presidenta de la Asociación de Mujeres Jurídicas Latinoamericanas (AMJI).

Ha sido reconocida como una de las mujeres más influyentes del mundo en LegalTech en 2020 por la International Legal Technology Association (ILTA) y nombrada embajadora de Madrid por el Ayuntamiento de esta ciudad.



MARÍA JOSÉ LÓPEZ

Directora Legal

LaLiga

Licenciada en Derecho por la Universidad de A Coruña, María José López es directora del área Legal de LaLiga desde el año 2015, aunque entró en 2013. Antes trabajó en el departamento Legal de EY. Desde su llegada a LaLiga, López es reconocida por contribuir a la evolución de la institución con la comercialización de sus derechos audiovisuales

de forma colectiva por primera vez en su historia, así como por su apoyo legal en la internacionalización de la competición, constituyendo filiales y proyectos que contribuyen a la mencionada comercialización de los derechos audiovisuales.

Se distingue por desarrollar y aplicar estrategias jurídicas que protegen los derechos de Propiedad Intelectual y el contenido audiovisual de la competición.

Otros asuntos importantes en los que ha contribuido incluyen diversos litigios sobre el alcance y la amplitud de las competencias de LaLiga, el tratamiento de las medidas jurídicas de lucha contra la piratería y la facilitación de acuerdos de patrocinio estratégico a escala internacional.

Está reconocida por uno de los directorios legales internacionales como abogada in-house 2018, 2019 y en 2021 fue destacada por Iberian Lawyer como abogada de empresa especialista en Derecho Deportivo en los *Top 10 abogados in-house del sector deportivo en España*.



MARÍA PILAR GARCÍA GUIJARRO

Socia directora

Watson Farley & Williams



María Pilar es socia directora de WFW en Madrid y del departamento de Mercantil/M&A.

Asesora en todo tipo de operaciones de M&A, incluyendo adquisiciones de capital, compañías, proyectos, porfolios, plataformas y en operaciones de capital riesgo tales como MBO, LBO, Joint Ventures y acuerdos de accionistas. También tiene una extensa experiencia en asesoramiento de tipo comercial incluyendo estructuración de operaciones, desarrollo y contratos de proyectos (PPA, EPC, O&M) tanto a nivel nacional como internacional.

María Pilar asesora a importantes fondos de inversión internacionales con diferentes perfiles (*Private Equity*, infraestructuras, cerrados, *distressed*, *pension funds*, etc), también asesora a distintas compañías industriales y entidades financieras.

Se especializa en el sector de la energía con un especial enfoque en energías renovables, gas natural/LNG, electricidad e infraestructuras en Europa, Latinoamérica y Oriente Medio.

Asimismo, cuenta con amplia experiencia en Financiaciones Estructuradas, así como procesos de Reestructuración y Refinanciación.

MARLEN ESTÉVEZ

Socia de Litigación, Mediación & Arbitraje

Roca Junyent



Marlen es socia y directora del departamento de Litigación, Mediación & Arbitraje de Roca Junyent, así como codirectora del departamento de Innovación y del Latam Desk. También es fundadora y presidenta de Women in a Legal World.

Cuenta con una prolífica carrera de ámbito internacional como experta en el ámbito de la Resolución de Conflictos, la cual compagina con el desempeño de puestos directivos en el Consejo de Abogados Europeos y la Real Academia, siendo además miembro del Consejo Asesor de universidades, editoriales, cortes arbitrales y Endeavor.

En el ámbito educativo, ha sido profesora de Arbitraje y Mediación en el IE University, la Universidad Pontificia Comillas y la Universidad Carlos III, entre otras. Su fulgurante trayectoria le ha valido el reconocimiento de diversos directorios internacionales, que seleccionaron como abogada líder en su campo.

Asimismo, ha sido elegida como una de las 20 letradas más relevantes de la abogacía española, como una de las 500 mujeres más influyentes de España y galardonada con el reconocimiento Top 50 *InspiraLaw* de España y Portugal, Top 60 Women in the Iberian Legal Sector y *Forty under 40*, por Iberian Lawyer.



June 1,2 & 3, 2021

DISRUPTION

**LAW AND ARTIFICIAL INTELLIGENCE
THE FUTURE IS NOW**

ARE YOU READY?

Join Now

legalsummit.lawitgroup.com

LAWIT
By LAWGISTIC

MEDIA PARTNERS


INHOUSECOMMUNITYUS

Iberian Lawyer
●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●

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

MARTA AFONSO PEREIRA

Socia de Laboral

Linklaters

Marta dirige el área de Derecho Laboral de la oficina de Lisboa de Linklaters. Asesora a empresas portuguesas e internacionales en cuestiones de Derecho Laboral y de Seguridad Social, incluyendo los beneficios del personal (planes de pensiones y planes de opciones sobre acciones), negociaciones laborales colectivas, Reestructuración de empresas y traslados de personal, procedimientos disciplinarios y reclutamiento y despido de ejecutivos, así como Litigios Laborales.

Marta asesora a empresas de una amplia gama de sectores, incluyendo banca, seguros, fondos de inversión, servicios profesionales y consultoría, sanidad, farmacia, transporte y automoción. Marta trabaja de cerca con los abogados corporativos del bufete para asesorar sobre las cuestiones Laborales en las transacciones transfronterizas, incluidas las del África lusófona.

Marta estudió Derecho y posee un posgrado en Derecho Laboral y de la Seguridad Social por la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa y un posgrado en Derecho Empresarial por la Facultad de Derecho de la Universidad Católica de Lisboa. Marta ha sido constantemente reconocida por algunos de los principales directorios y rankings jurídicos.



NIEVES BRIZ

Socia directora oficina de Barcelona

Dentons

Nieves es socia directora de Dentons, el despacho de abogados más grande del mundo, en Barcelona, donde es responsable del diseño y desarrollo de la estrategia de negocio de la firma en el mercado catalán y socia del departamento de Corporate y M&A.

En Dentons, es miembro del Comité Global de D&I y del Women's Advancement Committee. Asimismo, es presidenta de International Women's Forum (IWF) en España, miembro del SyC Advisory Board Women Legal Practice, miembro de la Junta Directiva de ACG Barcelona, miembro del Consejo Asesor de la Facultad de Derecho de ESADE y del Consejo Asesor de compañías pertenecientes al sector tecnológico e industrial.

Con el objetivo de promover e impulsar el liderazgo femenino, colabora asiduamente como ponente en conferencias organizadas por Escuelas de Negocios y Organizaciones Empresariales como IESE, ESADE o CGAE y participa en programas de mentoring con consultoras globales. Previamente, trabajó en Fieldfisher JAUSAS como socia de M&A y Compliance y en EY Abogados durante 25 años, donde fue la primera mujer, y la más joven entonces, en ser nombrada socia internacional de cuota. Su trayectoria fue recientemente reconocida como una de las mujeres líderes de la abogacía española en un medio del sector legal.

PALOMA BRU

Socia de TMT y Ciberseguridad

Pinsent Masons



Paloma Bru es socia responsable de la práctica de TMT y Ciberseguridad en Pinsent Masons Madrid. Se incorporó a Pinsent Masons en 2018 tras liderar la práctica de TMT en Jones Day, donde trabajó desde 2001.

Paloma cuenta con una extensa carrera centrada en el asesoramiento a empresas españolas y extranjeras en materia de contratos comerciales locales e internacionales, Privacidad y Protección de Datos, Ciberseguridad, *Outsourcing*, Comercio Electrónico y servicios de la sociedad de la información.

Paloma ofrece un asesoramiento completo de servicios a sus clientes en materia comercial, preparación de ofertas públicas, operaciones Societarias, relaciones con instituciones reguladoras y formulación de alegaciones y recursos en relación con las normas y legislación que rigen el sector. En materia de Privacidad, asesora a las empresas en su adaptación a las leyes españolas y europeas de Protección de Datos, así como en la representación de las mismas en reclamaciones relacionadas con este tema.

Paloma es licenciada en Derecho por ICADE, y cuenta con un máster en Derecho de las telecomunicaciones por la misma institución. Figura dentro del Top 10 en el ranking de 2020 *Mejores abogados en materia de Ciberseguridad* de Iberian Lawyer.

PALOMA FIERRO

Socia de Regulación Financiera

Linklaters



Paloma es socia y la responsable del departamento de Regulación Financiera de la oficina de Madrid de Linklaters. Cuenta con una amplia experiencia en lo concerniente a la Regulación de los mercados financieros, incluyendo operaciones de Reorganización de grupos bancarios y empresas de servicios de inversión,

operaciones societarias con componente regulatorio, apertura de entidades de crédito, sucursales y oficinas de representación, constitución de sociedades gestoras de *hedge funds* y constitución y registro de IIC tradicionales y *hedge funds*. Asimismo, es experta en derivados, incluyendo la estructuración y negociación de derivados financieros y productos estructurados y en el diseño de operaciones con componente de protección frente a situaciones de Insolvencia. Paloma es una de los dos *global diversity partners* de la firma.

Las ediciones 2009 a 2021 de uno de los directorios internacionales más prestigiosos la consideran una *leading individual* en Regulación Financiera, describiéndola como una abogada imprescindible y destacando su profundo conocimiento en temas Regulatorios. También se la describe como una persona de referencia para cualquier cuestión Regulatoria en España.

PATRÍCIA AFONSO FONSECA

Directora Legal

NOVO BANCO



Patrícia es responsable del área Jurídica de Novo Banco, con experiencia en transacciones de Mercado de Capitales (acciones y deuda), Derivados, Valores y Banca. También mantiene contacto con las autoridades de regulación y supervisión bancaria y financiera. Antes de ejercer como abogada in-house, trabajó en un bufete de abogados internacional (Linklaters LLP, Corporate Finance) en Derecho Corporativo, Fusiones y Adquisiciones, Private Equity, Gobierno Corporativo y Reestructuraciones Corporativas. Patrícia Fonseca dirige un equipo de 14 abogados y tres miembros de apoyo en Novo Banco.

Cuenta con una profunda experiencia en los Mercados de Capital y de Deuda, así como un extenso conocimiento de los valores derivados y de la normativa bancaria. Fonseca ha sido recomendada por sus esfuerzos en el manejo de transacciones transfronterizas, tal como la reciente venta de un importante banco de inversión portugués a un inversor chino por aproximadamente 378 millones de euros.

Es licenciada en Derecho por la Universidad de Lisboa (2002). Es elogiada por su destreza en la gestión de equipos. Ha sido reconocida como mujer InspiralAw en anteriores ediciones y en los *Forty under 40* 2017, y obtuvo la distinción In-house Counsel of the Year Banking & Finance en los *Gold Awards* 2019.



PATRICIA MANCA

Socia de New Law

PwC Tax & Legal

Patricia lidera el área de New Law Legal management services de PwC en España, asesorando a las organizaciones, en particular en las áreas de Legal y de Compliance en sus procesos de transformación de optimización y digitalización.

Su extensa carrera y experiencia de más de 24 años de ejercicio profesional se ha focalizado en el área de Corporate & Compliance, asesorando a organizaciones nacionales e internacionales en el diseño de modelos de Cumplimiento integrales, actuando como soporte del Chief Compliance officer, y en materia de gobierno corporativo actuando de forma recurrente como secretaria no consejera de varias entidades, llevando a cabo proyectos de diagnóstico de modelos de gobierno, protocolos para la toma de decisiones de órganos de gobierno, evaluación de políticas de conflictos de interés etc.

Asimismo, Patricia ha participado en numerosos proyectos de Reestructuración Mercantil, asesorando principalmente en los aspectos de transformación que afectan a la cadena de distribución y sus procesos.

Es licenciada en Derecho por la Universidad CEU San Pablo y ha permanecido más de 22 años en PwC T&L, tras un periodo en Mullerat & Roca, previo a su disolución.

PILAR MENOR

Global co-chair de Laboral. Senior partner

DLA Piper



Pilar Menor es global co-chair de Laboral de DLA Piper, responsable de Laboral y *senior partner* de la oficina de Madrid. Fue socia directora de la firma en España (2012 a 2020).

Es experta en todos los ámbitos del Derecho Laboral y de la Seguridad Social, habiendo intervenido en multitud de operaciones de Reestructuración empresarial, negociaciones colectivas y contratos de alta dirección.

Es presidenta de Forelab, consejera del Consejo de Colegios de la Comunidad de Madrid y miembro activo de diversas asociaciones como International Bar Association, European Employment Lawyers Association, Women in a Legal World, Woman Forward, Fundación Pro bono España y el Ilustre Colegio de Abogados de Madrid.

Participa en diversos Comités de DLA Piper: presidenta del grupo de trabajo EMEA de Diversidad e Inclusión, vicepresidenta de la red de empleados de equilibrio de género LAW (Alianza de Liderazgo femenino) y miembro del comité de salud mental y bienestar de DLA Piper.

Ha sido reconocida por directorios jurídicos internacionales como una de las principales laboralistas de España y en Iberian Lawyer en *InspiraLaw* 2017-2020, y abogada Laboralista en los *Labour Awards* 2020 de Iberian Lawyer.

Es autora de publicaciones y ponente habitual en materia Laboral y de Diversidad e Inclusión.



RITA CORREIA

Socia de Fiscal y Energía

Miranda & Associados

Rita Correia es socia de Miranda & Associados, donde ha desarrollado toda su carrera jurídica y fue la segunda abogada en unirse al bufete junto con Agostinho Pereira de Miranda en 1989. La práctica de Rita se centra en Petróleo y Gas y Fiscalidad, áreas en las que es reconocida por sus conocimientos y experiencia. Su práctica abarca varias jurisdicciones lusófonas de África.

Dirige la práctica Fiscal de Miranda y es miembro de la práctica de Energía. Rita ha asesorado en numerosas transacciones de Petróleo y Gas en estrecha colaboración con abogados de Angola, incluyendo negociaciones de Contratos de Producción Compartida, Contratos de Servicios de Riesgo, Acuerdos de Joint Venture, *Farm-Ins* y *Farm-Outs*, entre otros.

Ha participado en la planificación Fiscal de varios acuerdos internacionales de Joint Venture y en varios proyectos de inversión extranjera en Angola y en otros sitios de África. Tiene casi 30 años de experiencia lidiando con asuntos Regulatorios, de Asesoramiento Fiscal y de Litigios en el sector del petróleo y el gas, en coordinación con abogados de Angola. Rita también cuenta con amplia experiencia en la dirección de equipos de proyectos formados por abogados de diferentes departamentos de la firma y abogados de Miranda Alliance.

RITA GOUVEIA

Socia de Litigación y Arbitraje

CMS Rui Pena & Arnaut



Rita Gouveia es socia de CMS Rui Pena & Arnaut, tras incorporarse a la firma procedente de Cuatrecasas Portugal en 2018. Cuenta con más de 20 años de experiencia y su práctica está enfocada en el área de Litigios y Arbitrajes, relativos a Disputas Nacionales e Internacionales en el ámbito de las Relaciones Corporativas, Operaciones de M&A, Transacciones Financieras y Bancarias, Contratos de Distribución y Acuerdos de Servicios.

Es profesora de Procedimiento Civil y Práctica Forense en la Universidad Católica Portuguesa, donde también ha sido docente, a partir de 1998, de asignaturas como Teoría General del Derecho Civil, Derechos Reales, Derecho de Sucesiones y Derecho de Obligaciones. Licenciada en Derecho y con máster por la Universidad Católica Portuguesa, ha desarrollado la mayor parte de su carrera en Cuatrecasas Portugal como asociada (2000-2009) y como socia (2009-2018).

Es miembro de la comisión ejecutiva de la "Comissão de Arbitragem Nacional da ICC Portugal" (Cámara de Comercio Internacional de Portugal). Rita ha sido constantemente reconocida por algunos de los principales directorios y clasificaciones jurídicas.



ROSA ESPÍN

Co-CEO

Ambar Partners

Rosa Espín es doctora en Derecho Público Global *Cum Laude* por la Universidad Autónoma de Barcelona y licenciada en Derecho y Empresariales en ICADE. Además, cuenta con una diplomatura en Derecho por la Universidad de Cardiff y está finalizando un Executive MBA en el IESE.

Rosa Espín es una experta en Derecho Regulatorio, ESG y Litigación, habiendo ejercido más de 12 años en Latham & Watkins, donde era counsel y trabajó en las oficinas de Madrid, Londres y Bruselas. Rosa Espín siempre ha estado involucrada en iniciativas de fomento del talento femenino, habiendo liderado importantes iniciativas a nivel global y europeo.

A lo largo de su carrera, Rosa ha sido seleccionada en por un prestigioso directorio legal dentro del sector energético, así como recomendada por otro reconocido directorio legal en Litigación.

Ahora mismo, Rosa está liderando el que se considera como uno de los proyectos más disruptivos en el sector Legal en España.

Iberian Lawyer



Awards

Portugal **IP&TMT**

SAVE THE DATE

14 July 2021 • Lisbon
19:30 (GMT)

Follow us on



#IBLIpTmtAwardsPT

Request your submission form to vito.varesano@iberianlegalgroup.com
For information: awards@lcpublishinggroup.com • + 34 91 563 3691

ROSA VIDAL

Socia directora

BROSETA

Socia directora de BROSETA desde 2016. Antes de su incorporación, en 2006, llevó a cabo una dilatada trayectoria como Abogado del Estado en diferentes puestos de responsabilidad. Entre otras funciones, ha sido Abogado del Estado-Jefe en Soria, Castellón y Valencia; secretaria del Consejo de Administración de la Autoridad Portuaria de Castellón; secretaria sustituta del Tribunal Económico Administrativo Regional de Valencia; miembro del Grupo de seguimiento en Valencia del Observatorio de Delitos Fiscales y Blanqueo de Capitales; miembro del Tribunal de Arbitraje de Contratación Pública, y presidenta del Consejo de Administración y directora general de RTVV.

Rosa es licenciada en Derecho por la Universidad de Valencia, con especialización en Derecho Público, formación en Ciencias Empresariales en la Universidad Jaume I y en el máster en Dirección de Empresas por la Universidad CEU San Pablo; Curso Superior de Derecho Comunitario en la Corte de Justicia de Luxemburgo. También está especializada en Derecho Administrativo, Urbanístico, Medio Ambiente, Inmobiliario y de la Construcción, Infraestructuras y Energía.

Ha sido seleccionada en todas las ediciones de la iniciativa InspiraLaw de Iberian Lawyer. Es además Árbitro de la Corte Civil y Mercantil de Arbitraje (CIMA), y cuenta con amplia experiencia docente y una prolífica obra editorial.



ROSA ZARZA

Socia de Laboral

Garrigues

Rosa Zarza es la socia responsable del departamento de Derecho Laboral de Garrigues, con más de 200 profesionales en el mundo, y miembro del Comité de Dirección de la firma.

Rosa se incorporó a Garrigues en 1990; diez años después, con solo 33 años, fue nombrada socia. En 2011 asumió su actual posición como responsable del departamento Laboral, convirtiéndola en una de las abogadas con mayor responsabilidad dentro la firma. De hecho, Rosa fue la primera persona en liderar el departamento a nivel mundial, después de que esta área experimentara su expansión y consolidación a gran escala.

Reconocida como *leading lawyer* en el mercado ibérico, bajo su dirección, el departamento salió aún más reforzado de la pasada crisis financiera, ganando en dimensión internacional mediante la red de oficinas propias que Garrigues tiene en los 13 países en los que opera.

Ha recibido los siguientes reconocimientos por parte de Iberian Lawyer: *InspiraLaw 2020* y *2018*, *Iberian Top 50 lawyers in Business Law 2020* y *Lawyer of the Year - Public Sector Employment*, *Iberian Lawyer Labour Awards 2020*.

RUTH BREITENFELD

Directora Legal

Cepsa Trading

Ruth Breitenfeld es la directora Jurídica de Cepsa Trading y la vicepresidenta de Cepsa Portugal. Tiene más de 20 años de experiencia legal multinacional. Ruth es reconocida por su vasta experiencia en gestión y coordinación, tanto interna como con socios externos locales e internacionales, con un récord de éxito y de resultados probados.

Lleva 15 años en Cepsa, una multinacional española de petróleo y gas con operaciones en varios países, y anteriormente fue asesora jurídica sénior en BP Portugal. Es licenciada en Derecho por la Universidad de Lisboa y cuenta con un posgrado en Derecho de la Competencia por la Universidad Católica de Portugal.

Ha sido elogiada por el exitoso equipo que ha establecido en Cepsa, y su labor principal en la empresa fue la creación y el desarrollo de un equipo de alto nivel. El equipo jurídico de Cepsa ha sido reconocido como In-house Team of the Year - Energy & Renewables, en los Iberian Lawyer 2019 Gold Awards.



SAGRARIO FERNÁNDEZ

General counsel

Grupo DIA



Sagrario inicia su carrera en Garrigues colaborando como abogada en varios departamentos. En 1998, se incorpora a Indra como gerente de Asesoría Jurídica Corporativa, participando en su privatización y salida a Bolsa.

En 2001 se incorpora a Iberbanda (actualmente grupo Telefónica), como directora de Asesoría Jurídica, RRHH y Regulación y secretaria del Consejo de Administración hasta 2006, cuando se une a Informática El Corte Inglés como directora de Asesoría Jurídica.

En 2008 se incorpora a Prosegur como secretaria general y del Consejo de Administración con responsabilidad en áreas de Legal, Cumplimiento, Gobierno Corporativo, Regulación, M&A internacional y Protección de Datos en 17 países.

En 2018 se incorpora a Codere como directora Legal Corporativa y Compliance officer.

Desde septiembre de 2019 es directora Legal Corporativa y vicesecretaria del Consejo de Administración del Grupo DIA, con responsabilidad en las áreas de Legal, Cumplimiento, Protección de Datos, Seguros, Marcas, control interno y Ciberseguridad.

Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, cuenta con un máster en Negocio Digital DIBEX, ISDI. Actualmente cursa un máster en Inteligencia Artificial en Instituto de Inteligencia Artificial. Ha sido participante del programa Banco Santander UCLA W50, 2017 y del PwC Women to Watch, edición 2018.

SARA MOLINA PEREZ-TOMÉ

Consultora Transformación Digital

Deloitte Legal

Sara es consultora de transformación digital en Legal Management Consulting de Deloitte Legal. Ha participado en proyectos de transformación de modelos operativos, reingeniería de procesos de negocio e implementación de soluciones tecnológicas (AI, RPA) desde una perspectiva de gestión sistémica de personas dentro de marcos de trabajo ágiles. Ha desarrollado su carrera tanto en el sector jurídico como en proyectos de organización en diferentes empresas en sectores como en el sector energético, médico o la industria alimentaria.

Además, fue fundadora y presidenta de la Sección de Gestión de Despachos e Innovación del Colegio de Abogados de Madrid, coorganizadora de Legal Hackers Madrid, miembro del Gabinete técnico de Woman in Legal World, vicepresidenta del Instituto de Salud Mental y colaboradora del Observatorio de Innovación de Lefebvre.

Es coordinadora y autora del “Manual de Dirección, Gestión y Marketing jurídicos” y de “Ellas: Retos, Amenazas y oportunidades en un mundo interconectado”, así como ponente habitual en congresos, universidades y escuelas de negocios. Cuenta con diversos artículos sobre Management, Legaltech e Innovación en el sector.



STÉPHANIE SÁ SILVA

General counsel

TAP

Stéphanie Sá Silva es la general counsel de TAP. Stéphanie lidera el equipo Legal y ha sido descrita como “una destacada abogada con un profundo conocimiento en diversas áreas del derecho”, que además de su trabajo diario,

asiste al Comité Ejecutivo y al trabajo transaccional regulatorio.

Algunos de los aspectos más destacados del equipo jurídico comprenden el paquete de acuerdos de financiación por un valor de unos 250 millones de euros que se cerró con entidades financieras como Macquarie, Banco do Brasil, Citigroup y JP Morgan desde mediados de 2018. Ha sido fundamental para establecer la renovación de la flota que implica 37 nuevos aviones y de 10 nuevas rutas hasta finales de 2019. Stéphanie está en TAP desde 2018 liderando un equipo Legal de 22 empleados. Antes de incorporarse a TAP en 2018, Stephanie trabajó en PLMJ.

Previamente, Stéphanie fue asociada de Derecho de la UE y de la Competencia en Cuatrecasas Portugal. Se licenció en Derecho por la Universidad de París II, Panthéon - Assas, en 2004, obtuvo un máster en Derecho Europeo e Internacional en la Universidad Católica de Lovain y un posgrado en Derecho de la Competencia de la UE en el King's College de Londres.

SUSANA GUERRERO

Directora Legal

Iberian Diageo

Susana Guerrero es directora de Legal para el Sur de Europa en Diageo, una de las compañías líderes a nivel mundial en el sector de las bebidas espirituosas. Su trabajo comprende la dirección jurídica de la actividad del Grupo en España, Portugal, Francia, Italia y Grecia, y es miembro del Comité Ejecutivo de Diageo para el Sur de Europa.

Desde 2019, Susana es además profesora asociada de Derecho Mercantil en la Universidad Autónoma de Madrid.

Antes de incorporarse a Diageo en 2010, Susana trabajó como abogada en Gas Natural Fenosa (hoy Naturgy), dando apoyo Legal a la actividad de aprovisionamiento del Grupo, principalmente con los países del norte de África. Susana tiene experiencia también como abogada de despacho, habiendo trabajado como abogada asociada del área de Derecho de la Competencia de Pérez-Llorca y CMS Albiñana & Suárez de Lezo.

Susana es licenciada en Derecho por la Universidad de Granada, cuenta con un máster en Derecho de la Unión Europea por la Universidad Carlos III de Madrid y un LLM por la Universidad de Columbia en Nueva York.



TERESA MÉNDEZ

Counsel de Mercantil / M&A

Allen & Overy

Teresa Méndez es counsel del departamento de Mercantil/ M&A de Allen & Overy en España. Cuenta con más de 15

años de experiencia y está especializada en la estructuración y ejecución de operaciones de M&A y Mercado de Capitales (*equity*).

Ha participado en algunas de las más relevantes salidas a Bolsa en España, así como en aumentos de capital, ofertas secundarias y colocaciones aceleradas. Ha asesorado tanto a emisores como a entidades aseguradoras en varias de las salidas a Bolsa más relevantes de los últimos años, incluyendo las de Cepsa, Applus+, Euskaltel, Talgo y Unicaja Banco, así como en la oferta pública de venta de acciones formulada por Enel respecto a Endesa. Posee amplia experiencia en asuntos de Gobierno Corporativo, particularmente sobre sociedades cotizadas.

Cuenta con una amplísima experiencia en operaciones tanto públicas como privadas, destacando su conocimiento y experiencia en ofertas públicas de adquisición.

Sus credenciales incluyen también algunas de las operaciones más complejas realizadas como parte de la Reestructuración del sector financiero español, como la creación de la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (SAREB).

Ocupó la primera posición en el ranking de abogadas en operaciones de M&A por valor, según TTR, 2020.



TERESA MÍNGUEZ

Directora Legal y Compliance & Integrity officer

Porsche Ibérica



Teresa Mínguez es directora Legal y Compliance & Integrity officer de Porsche Ibérica, S.A., donde asume la responsabilidad general de todos los asuntos Legales y de Compliance relacionados con los negocios de las entidades de Porsche en España y Portugal. Recientemente, ha asumido igualmente las funciones de Data Protection Officer de las entidades del grupo en Iberia. Es representante de la ACC en España y miembro del Comité Jurídico Nacional y del Comité Jurídico Internacional de la Word Compliance Association.

Ha escrito numerosos artículos e impartido conferencias sobre temas jurídicos relacionados, principalmente, con los temas de Gobierno Corporativo, Compliance e Innovación en el área Legal.

Esta cualificada como *solicitor* en Inglaterra y Gales desde el año 2004 y cuenta con un máster en Asesoría Jurídica de Empresas en el Instituto de Empresa (Madrid) en 1998. Ha sido galardonada en los *Gold Awards* de Iberian Lawyer, en la categoría de Fashion & Luxury en los años 2019 y 2020.



VICTORIA ORTEGA

Presidenta

Consejo General de la Abogacía Española

Victoria Ortega Benito es presidenta del Consejo General de la Abogacía Española desde enero de 2016 (reelegida en enero de 2020). Es también presidenta de Unión Profesional,

vicepresidenta Primera del Consejo Europeo de las Profesionales Liberales y vicepresidenta de la Organización Mundial de las Profesionales Liberales. Igualmente es consejera del Consejo de Estado y miembro de la Comisión General de Codificación.

Nacida en Palencia, reside y ejerce en Cantabria desde hace años. Es doctora en Derecho por la Universidad de Valladolid y abogada en ejercicio desde 1981. Ha sido decana del Colegio de Abogados de Cantabria (2000-2008); vicepresidenta del Consejo General de la Abogacía Española (2002-2008) y secretaria general de este organismo desde febrero de 2011 hasta diciembre de 2015.

En cuanto a su actividad académica, es profesora titular de Derecho Procesal en la Universidad de Cantabria desde 1992, y ha realizado diversas publicaciones y textos monográficos sobre Derecho Procesal y Administrativo.

En 2009 recibió la Gran Cruz al Mérito en el Servicio a la Abogacía y la Gran Cruz de San Raimundo de Peñafort, el máximo galardón que otorga el Ministerio de Justicia.



Alexandra Reis
Senior Counsel
Philip Morris



António Neto Alves
General Counsel / Company Secretary
The navigator Company



Catarina Coutinho
HR Associate Director
CBRE



Isabel Charraz
Country Legal Counsel
Portugal & Greece
Citibank Europe



Isabel Fernandes
Head of Legal
Grupo Visabeira



Isabel Lage
General Counsel
Fidelidade



José Almeida Fernandes
Tax Director
Semapa



Luis Graça Rodrigues
Legal regional Counsel
Indra



Maria do Rosário Vilhena
HR Head
Nestle Portugal



Patrícia Afonso Fonseca
Head of Legal
Novo Banco



Patrícia Mendes
Head of Legal & Compliance
Volkswagen Financial Services



Pedro Vaz de Alamada
Legal & Business Affairs Manager
Novartis Farma



Teresa Carvalho de Oliveira
Head of Legal
Vinci Energies



Tiago da Mota
Director of Legal & Business affairs
The Walt Disney Company



Vanda Valente
General Legal Counsel & Compliance Officer
Bank of China

A portrait of Victoria Ortega, a woman with short brown hair, wearing a leopard-print blazer. She is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression. The background is a solid reddish-brown color.

UN NUEVO ESTATUTO PARA UNA PROFESIÓN EN PERMANENTE ACTUALIZACIÓN

por victoria ortega,
presidenta del Consejo General
de la Abogacía Española

VICTORIA ORTEGA

VICTORIA ORTEGA



No sé si la abogacía está entre las primeras profesiones de la historia de la civilización, pero sí tengo la certeza de que el Derecho ha sido siempre elemento central en la evolución de nuestro planeta. Nada se puede organizar en sociedad sin el Derecho y, desde el momento en que existió, la figura de quien aboga por su respeto y cumplimiento cobró la máxima relevancia. Muchas han sido las regulaciones que en el transcurso de los siglos han establecido el papel del abogado y las herramientas a su alcance. Y podemos decir en líneas generales que cuanto más avanzado ha sido un estado en términos democráticos mayor ha sido la protección de la que ha gozado el ejercicio de la abogacía.

Poca explicación adicional precisa hasta qué punto la Constitución de 1978 ofreció a nuestra profesión el desarrollo que se le había negado durante las cuatro décadas que le precedieron. El texto constitucional no solo puso en valor el trabajo de los abogados, sino que apuntaló su cometido como esencial en desarrollo del Estado de Derecho. El transcurso de los años y la aprobación de sucesivas normas no han hecho más que consolidar su posición como elemento central en la defensa de derechos y libertades.

Y, sin embargo, 42 años después, seguía existiendo un largo recorrido por completar en aspectos tan esenciales como las garantías que deben atribuirse a quienes ofrecen a la ciudadanía el imprescindible conocimiento de las leyes y el funcionamiento del complejo sistema judicial. En este sentido,

**EL NUEVO ESTATUTO
AHONDA EN LA
PROTECCIÓN DE LOS
PROFESIONALES,
PERO LO HACE EN
LA MISMA MEDIDA
EN QUE LO HACE
EL RÉGIMEN DE
TRANSPARENCIA Y
GARANTÍAS DEL QUE
DEBEN GOZAR SUS
CLIENTES**

»»»

el nuevo Estatuto General de la Abogacía viene a reparar por completo las lagunas que existían, al menos a completar el grueso de las demandas que la abogacía llevaba varios lustros reclamando.

Porque el ejercicio de la defensa no se puede entender si al abogado y a su cliente no les asiste el principal escudo y herramienta de protección que es el secreto profesional. La inquebrantable privacidad de las comunicaciones en el proceso de deliberación y en la preparación de los casos es una pieza fundamental en el engranaje de la protección de derechos y en la reclamación de daños. Y no es que el secreto profesional no fuera una realidad en el Estatuto que todavía está vigente y lo seguirá estado hasta el próximo 1 de julio. Pero sí lo es que por primera vez se recogen todos sus aspectos de una forma exhaustiva. Y como muestra, basta aludir al hecho de que a partir de ahora será el abogado quien, ante una orden de registro en su despacho, actúe como actor capacitado para exigir la presencia de su decano. En el estatuto de 2001, esa potestad correspondía únicamente al juez y/o la autoridad gubernativa. Deseo y confío en que, tal y como recoge el texto, la nueva regulación impida también la confiscación sin criterio de todos los archivos de un despacho profesional, pues las órdenes de registro solo pueden afectar a los documentos relacionados con el caso que se investiga judicialmente.

Ofrecer a los abogados y abogadas esa protección insoslayable era y es sin duda un elemento tan necesario como irremplazable para el profesional, pero lo es fundamentalmente para las personas incurso en una



SOBRE VICTORIA ORTEGA

Victoria Ortega Benito es presidenta del Consejo General de la Abogacía Española desde enero de 2016 (fue reelegida en enero de 2020). Es también presidenta de Unión Profesional y vicepresidenta del Consejo Europeo de las Profesiones Liberales y de la Organización Mundial de las Profesiones Liberales. Igualmente es consejera del Consejo de Estado.

Es doctora en Derecho por la Universidad de Valladolid y abogada en ejercicio desde 1981. Ha sido decana del Colegio de Abogados de Cantabria (2000-2008) y secretaria general del Consejo General de la Abogacía Española (2011-2015). Es profesora titular de Derecho Procesal en la Universidad de Cantabria desde 1992. En 2009 recibió la Gran Cruz al Mérito en el Servicio a la Abogacía y la Gran Cruz de San Raimundo de Peñafort. 

“DESEO Y CONFÍO EN QUE, TAL Y COMO RECOGE EL TEXTO, LA NUEVA REGULACIÓN IMPIDA TAMBIÉN LA CONFISCACIÓN SIN CRITERIO DE TODOS LOS ARCHIVOS DE UN DESPACHO PROFESIONAL, PUES LAS ÓRDENES DE REGISTRO SOLO PUEDEN AFECTAR A LOS DOCUMENTOS RELACIONADOS CON EL CASO QUE SE INVESTIGA JUDICIALMENTE”



VICTORIA ORTEGA

“EL NUEVO ESTATUTO GENERAL DE LA ABOGACÍA VIENE A REPARAR POR COMPLETO LAS LAGUNAS QUE EXISTÍAN, AL MENOS A COMPLETAR EL GRUESO DE LAS DEMANDAS QUE LA ABOGACÍA LLEVABA VARIOS LUSTROS RECLAMANDO”

investigación o pleito, quienes por principio no deberían tener secreto alguno con su representante legal. Y es que, como no podía ser de otra forma, el nuevo Estatuto ahonda en la protección de los profesionales, pero lo hace en la misma medida en que lo hace el régimen de transparencia y garantías del que deben gozar sus clientes. Es por eso por lo que la nueva norma que regirá a la abogacía consagra aspectos tan relevantes como el anticipo de una previsión de honorarios, la fluidez de la información y un sistema de reclamaciones que debe prestarse con la máxima diligencia por parte de los colegios y consejos. Ofrecer también transparencia en materia de sanciones deontológicas y el compromiso con los servicios a través de las cartas de calidad por parte de las instituciones nos ayudará a ser más útiles y eficientes a la hora de prestarlos a nuestros colegiados y proporcionará una mejor percepción de la atención que dispensamos directamente a la ciudadanía. El balance es moderadamente optimista, pues, tal y como he expuesto, supone un significativo paso adelante. Y, sin embargo, no debemos olvidar que la nuestra es una profesión que requiere de una permanente actualización, no sólo en cuanto a nuestros conocimientos de práctica jurídica, sino también en lo relacionado con la reclamación de derechos bien no reconocidos o bien reconocidos pero todavía por materializar. Apenas hemos conquistado una nueva meta, no me cabe ninguna duda de que pronto surgirán otras. Y tan pronto como suceda, nos pondremos manos a la obra. Porque ese es el espíritu que confiere a la abogacía su capacidad para seguir transformando la sociedad. ■

A professional portrait of Claudia Parzani, a woman with long, wavy brown hair, wearing a light blue blazer over a white top. She is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a vibrant, abstract composition of blue, yellow, and red geometric shapes.

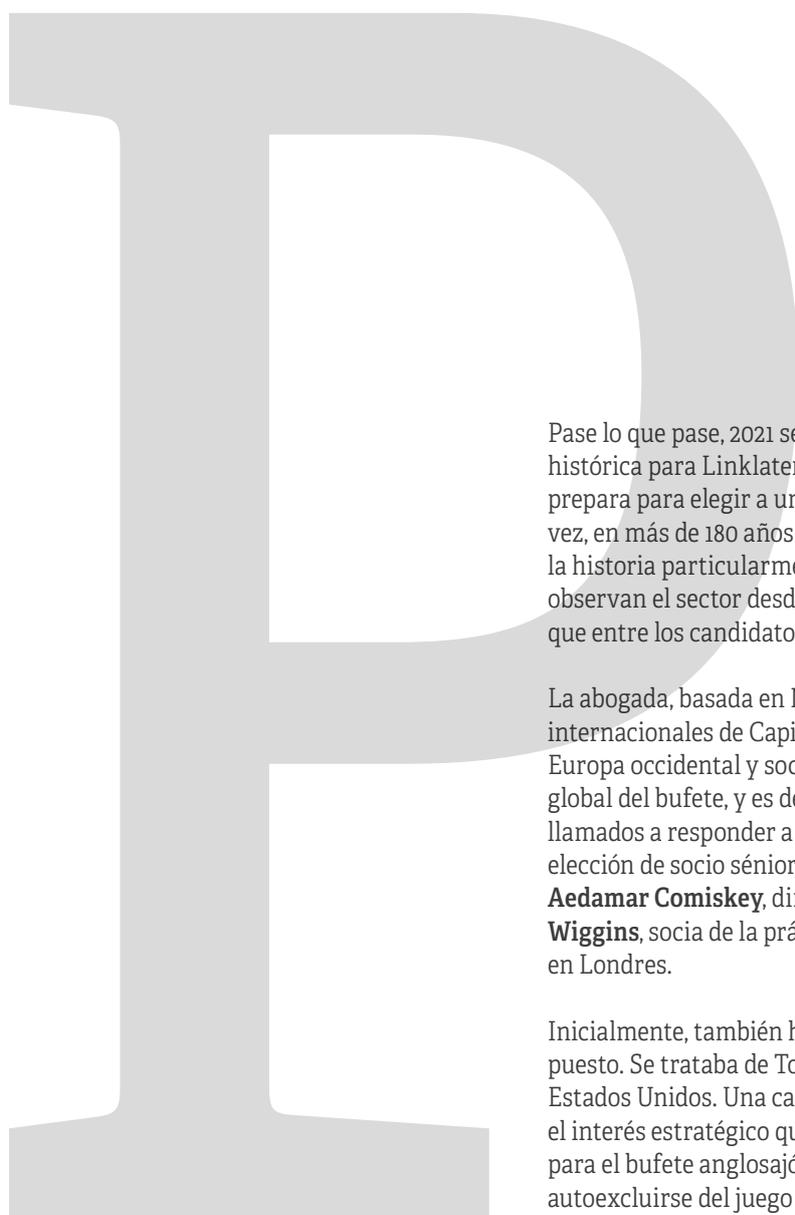
CLAUDIA PARZANI

CANDIDATA AL
ROL DE *SENIOR*
PARTNER DE
LINKLATERS GLOBAL

CLAUDIA PARZANI

Podría ser la primera italiana en asumir el papel de *senior partner* de Linklaters a nivel mundial. Desde los Mercados de Capitales hasta el compromiso con la igualdad de género, Iberian Lawyer retrata a la abogada que, desde Milán, intentará tomar el timón de una de las firmas del *magic circle*

por nicola di molfetta



Pase lo que pase, 2021 se convertirá en un año de importancia histórica para Linklaters. En efecto, el bufete del *magic circle* se prepara para elegir a un nuevo socio sénior global. Y, por primera vez, en más de 180 años de historia, será una mujer. Para hacer la historia particularmente interesante también para los que observan el sector desde fuera del Reino Unido está el hecho de que entre los candidatos hay una italiana: Claudia Parzani.

La abogada, basada en Milán, es una estrella de los Mercados internacionales de Capital, socia directora regional para el área de Europa occidental y socia de Desarrollo de Negocio y Marketing global del bufete, y es de hecho uno de los tres profesionales llamados a responder a esta "cita con la historia": la carrera de elección de socio sénior. Las otras dos candidatas en liza son **Aedamar Comiskey**, directora global de Corporate y **Sarah Wiggins**, socia de la práctica de Corporate M&A. Ambas con sede en Londres.

Inicialmente, también había un hombre que se presentaba al puesto. Se trataba de Tom Shropshire, jefe global de la práctica en Estados Unidos. Una candidatura relevante teniendo en cuenta el interés estratégico que representa el mercado americano para el bufete anglosajón. Sin embargo, Shropshire ha decidido autoexcluirse del juego y el pasado 22 de febrero anunció su decisión de dejar Linklaters para cambiar a la práctica como in-house. Será el nuevo general counsel de la multinacional Diageo, empresa dedicada al negocio de las bebidas alcohólicas, que incluye marcas como Guinness, Harp, Kilkeny, J&B, Johnnie Walker, Smirnoff y muchas otras.



AEDAMAR COMISKEY

SARAH WIGGINS

El actual *senior partner*, Charlie Jacobs, ha decidido dejar la empresa para incorporarse a J.P. Morgan como codirector de banca de inversión. Y a estas alturas parece claro que en mayo pasará el testigo a una mujer. La primera vez de Linklaters no será la primera en el panorama jurídico internacional. Hay varias organizaciones jurídicas mundiales que han visto recientemente cómo una mujer ascendía a la cima.

Para quedarnos en el Reino Unido, por ejemplo, podemos recordar a Margaret Robertson, consejera delegada de Withers, que ocupa este cargo desde 2007. Más recientemente, también hemos asistido a la elección de Erin Webber como consejera delegada y presidenta de Littler, seguida unos meses más tarde por la de Georgia Dawson como primera *senior partner* en la historia de Freshfields Bruckhaus Deringer, hasta el caso de Shauna Clark que desde el pasado mes de enero es la nueva presidenta mundial y estadounidense de Norton Rose Fulbright.

Pero volvamos a la carrera por la cumbre de Linklaters, que terminará el próximo mes de mayo, después de que todos los socios del bufete hayan tenido la oportunidad de expresar su preferencia. Según declaró Jacobs en un vídeo difundido dentro del bufete el día que anunció su retirada, los perfiles de los aspirantes son todos “fuertes y diferentes”.

Claudia Parzani llega a este nombramiento con una sólida

trayectoria que la ha llevado a convertirse en un punto de referencia en la comunidad empresarial internacional y no sólo dentro del mercado jurídico italiano. En septiembre de 2020 fue incluida en la categoría HERoes 100 Women Executives, que celebra a las 100 mujeres, en altos cargos a nivel internacional, que impulsan el cambio utilizando su influencia y posición profesional para promover activamente una cultura inclusiva. Parzani ya había recibido premios similares en 2019 (la única italiana en la categoría 100 Women Executives), en 2018 (Top 10 Female Role Model para el Financial Times y HERoes) y en 2017 (Top 10 Champion of Women in Business para el Financial Times y HERoes).

Desde Franciacorta, también ha sido presidenta de Allianz Italia y vicepresidenta de Borsa Italiana desde abril de 2017, cargos a los que llegó después de haber sido miembro de los consejos de administración de la misma aseguradora y de la empresa que gestiona los mercados de valores, así como miembro de los consejos de administración del Politécnico de Milán, de Valore D (asociación que también presidió entre 2013 y 2016), del Grupo 24 Ore y de Moleskine.

Su carrera jurídica, por su parte, comenzó (tras licenciarse en la Universidad de Milán) con tres años en Clifford Chance, seguidos de otros cuatro en White & Case, durante los cuales también tuvo la oportunidad de realizar una comisión de servicio en Credit Suisse. De vuelta al bufete americano, Claudia Parzani se convirtió en socia en 2005. Y unos dos años después, tras un rápido traslado al estudio Cba, se incorporó al equipo dirigido por Andrea Arosio, que aceptó el reto de relanzar la presencia de Linklaters en Italia tras el fin de la alianza con Gianni & Origoni.

EL BUFETE DE ABOGADOS

en cifras

1838

Año de fundación

30

Oficinas en todo el mundo

500

Socios

2.370

Abogados (excluyendo a los socios)

20

Países en los que está presente el bufete

5.290

Miembros del personal

1,64

miles de millones de libras facturadas en 2020

En su trayectoria de primer nivel (siguió todas las ampliaciones de capital de Unicredit, se ocupó de la transformación de Bper en una sociedad anónima, trabajó en la cotización de empresas como Fineco, Anima, Massimo Zanetti o Equita y, más recientemente, apoyó a Tim en su operación brasileña), ha mostrado un compromiso constante al frente de la cuestión de género convirtiéndose no sólo en un modelo a seguir, sino en una verdadera líder de pensamiento que expresa una peculiar capacidad para pensar *outside the box* y abrazar el cambio.

Como ya se ha dicho, la elección de una mujer para el cargo de socio principal del bufete fundado en 1838 por John Linklater y Julius Dods será una primicia histórica. Y Claudia Parzani está definitivamente acostumbrada a ser pionera. Fue la primera mujer socia de Linklaters en Italia (2007), la primera en ser nombrada socia directora de la zona de Europa occidental (a finales de 2016) y la primera socia en ocupar el cargo de directora global de BD & Marketing (2018).

Obviamente, además de los honores, la victoria traería consigo una serie de cargas. Según muchos observadores internacionales, hay al menos tres cuestiones que entrarán inmediatamente en la agenda. El futuro *senior partner* tendrá que llevar a cabo la gestión de la emergencia pandémica y, en particular, de sus efectos conexos (empezando por la necesidad de concebir y poner en práctica una nueva organización del trabajo que incluya el teletrabajo de forma estructural); además, quien gane esta carrera por la cima tendrá que ocuparse de proseguir la estrategia de desarrollo internacional del bufete (y por tanto: cómo ganar el desafío americano). A todo esto, hay que añadir la gestión del eterno rompecabezas de las políticas de remuneración, que se sigue considerando fundamental para que el bufete sea competitivo y pueda mantener su atractivo ante los mejores talentos del mercado. ■

CLAUDIA PARZANI



CRONOLOGÍA

2007

Claudia Parzani entra como socia del departamento de Mercados de Capitales de Linklaters en Milán

Finales de 2016

Fue nombrada socia directora regional para la zona de Europa Occidental y, en calidad de tal, forma parte del Comité Ejecutivo Global de la firma y preside EuroCom, el consejo formado por los directores de las distintas oficinas europeas de Linklaters.

2018

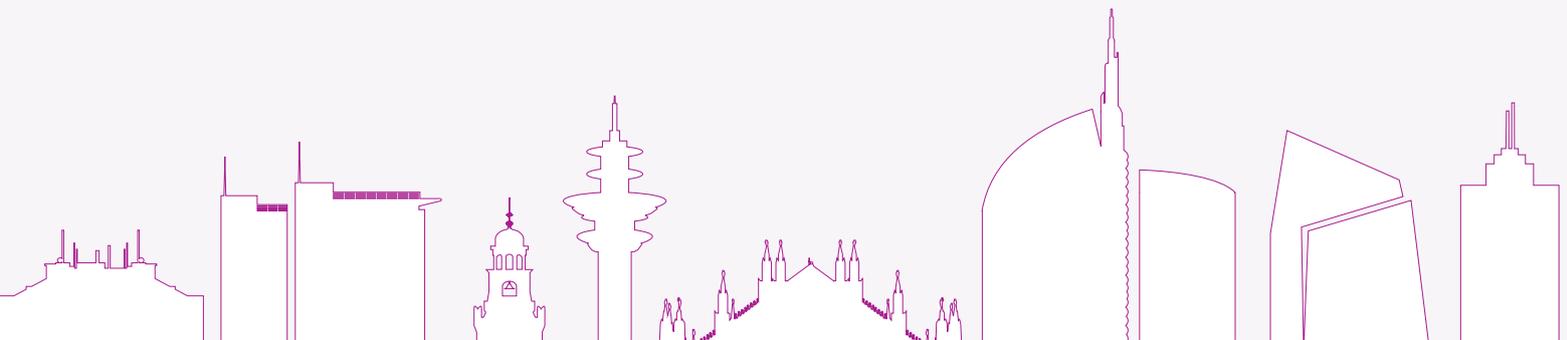
También es nombrada socia de Desarrollo de Negocio y Marketing Global (primera socia en ocupar este puesto y en dirigir un equipo de negocio)

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

7 - 11 JUNE 2021

Milan, Italy



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

www.legalcommunityweek.com

Patronage, Partners and Supporters

2021 Edition

Platinum Partners



Gold Partners



Silver Partner



Supporters



Media Partners



LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS



Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

MONDAY 7 JUNE			Partners	Address
9:00 - 13:00	 CWP	Opening conference: "Innovation and artificial intelligence"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "New media"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable: "Influencer Marketing"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
16:15 - 18:00	 CWP	Roundtable		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
From 18:30	 SEP	Corporate Counsel Cocktail	GattiPavesiBianchiLudovici	GPBL Piazza Borromeo 8, Milan
TUESDAY 8 JUNE				
8:00 - 9:30	 CWP	Breakfast on Finance		Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2, Milan
9:15 - 13:00	 CWP	Conference: "Africa and the Middle East"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable: "ESG, companies & labour law: an evolving scenario"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
18:00 - 20:00	 SEP	European Green Deal: tools and opportunities for sustainable industries		Milan (venue tbc)
WEDNESDAY 9 JUNE				
11:00 - 13:00	 CWP	Roundtable: "NRRP: the new Italy Projects and procedures to build the future"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
14:30 - 18:30	 CWP	Conference: "LATAM's Energy and Construction Industries: trick or t(h)reat?"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
18:00 - 20:00	 SEP	Discussion and Cocktail		Legance Via Broletto 20, Milan
18:30 - 20:30	 SEP	Talks & Cocktail		Toffoletto De Luca Tamajo Via San Tomaso 6, Milan
19:30 - 23:30	 SEP	Corporate music contest		Milan (venue tbc)

Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

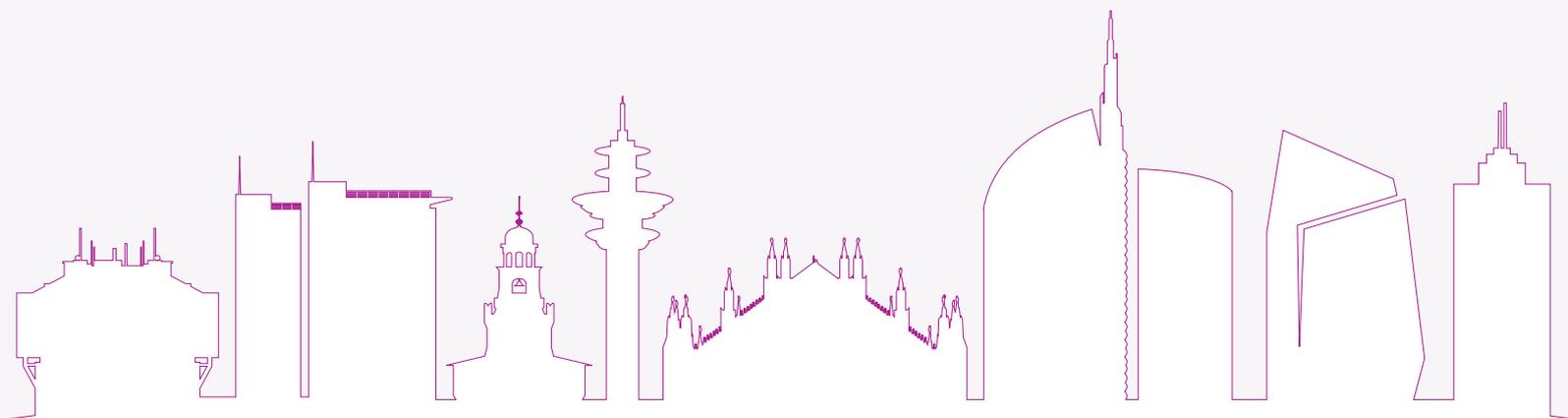
SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

THURSDAY 10 JUNE				
9:00-11:00	 CWP	Breakfast Roundtable		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
9:00 - 13:00	 CWP	Conference on Finance	CHIOMENTI	Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
19.15 - 23:30		Legalcommunity Corporate Awards		Milan (venue tbc)
FRIDAY 11 JUNE				
18.00	 SEP	International guest greetings		Milan (venue tbc)

SEE YOU FROM 7 TO 11 JUNE 2021



for information please send an email to : helene.thierry@lcpublishinggroup.it

JOHN RIGAU:

“LA DIVERSIDAD,
INTEGRIDAD,
SOSTENIBILIDAD
Y MERITOCRACIA
FORMAN PARTE
DEL ADN DE PEPSICO”

Por sus palabras, no cabe duda de que nos encontramos frente a un director de orquesta acostumbrado a componer y conducir toda clase de repertorios. No en vano, John Rigau, vicepresidente y general counsel de PepsiCo Europa Occidental, cumple 30 años en la firma y ahora, al hablar de su carrera, habla también de su vida. Rigau reconoce que le llena de orgullo pertenecer a una alta dirección formada por ejecutivos que desarrollaron su carrera en la compañía y en la que el CEO es un barcelonés, Ramón Laguarta, que inició su carrera en PepsiCo España y ahora dirige una compañía que supera en capitalización bursátil a las tres empresas mayores del IBEX juntas.

por desiré vidal

Tras casi treinta años en la misma compañía, imaginamos que usted siente PepsiCo en su ADN y viceversa. Cuéntenos, ¿cómo ha vivido esta evolución a lo largo de los años y los diferentes puestos y roles hasta llegar a ser, en la actualidad, VP, general counsel Western Europe and Public Policy and Government Affairs South West Europe?

Mi trayectoria en PepsiCo ha sido muy dinámica, lo que me ha permitido trabajar en proyectos muy variados, entornos jurídicos multinacionales así como en equipos globales y diversos. Realmente me siento muy privilegiado de trabajar en una de las grandes compañías mundiales desde una posición internacional. PepsiCo me ha permitido desarrollarme profesionalmente en una cultura y valores con los que me siento totalmente identificado. La diversidad, integridad, sostenibilidad y meritocracia forman parte de nuestro ADN, así como el crecimiento constante y el aprendizaje continuo. Igualmente, PepsiCo me ha permitido trabajar junto a ejecutivos globales de primer nivel.

Tras un primer año de formación en USA, México y UK, inicié mi trayectoria como responsable jurídico del grupo en España con el reto de crear un departamento interno. Fue una época muy interesante en la que el objetivo primordial era centralizar todo el trabajo legal de la compañía, establecer procesos y sistemas eficientes y reducir la dependencia de asesores externos. Posteriormente, me ofrecieron la responsabilidad de llevar el departamento Legal de la división de PepsiCo Restaurants para el Sur de Europa y Norte de África en unos años de gran expansión y crecimiento del negocio de Pizza Hut y KFC. Tras el spin-off de esta división de PepsiCo, se me asignaron nuevas responsabilidades hasta llegar a general counsel para Europa Continental para la unidad de negocios de Foods en los que PepsiCo se expandió en los mercados emergentes de Europa del Este mediante adquisiciones y joint-ventures. Fueron años de gran intensidad, ya que además de la compra de empresas locales, teníamos que integrarlas en la estructura de PepsiCo así como buscar talento local y, en mi caso, organizar el departamento legal en cuestión y desarrollar los estándares de compliance PepsiCo. Tras la integración de los negocios de bebidas, zumos, snacks y cereales, actualmente dirijo el departamento Legal para Europa Occidental para todas las divisiones de PepsiCo.

En la actualidad es responsable del departamento Jurídico de Europa Occidental de PepsiCo, que incluye 15 mercados y además, es responsable del área de Asuntos Gubernamentales y Comunicación para España, Portugal e Italia. ¿Cómo está estructurado su equipo, cuántos abogados componen el departamento jurídico que maneja y qué destacaría de todos ellos?

El equipo legal de PepsiCo West Europe está compuesto de 14 abogados ubicados en cuatro unidades de negocio que son: 1) Francia, 2) Benelux y Escandinavia, 3) Alemania, Suiza y Austria y 4) España, Portugal e Italia. Igualmente, dirijo el



DE MI EQUIPO
DESTACARÍA SU
CAPACIDAD DE
ENTENDER EL
NEGOCIO Y SUS
PRIORIDADES
ESTRATÉGICAS,
SER BUENOS
GESTORES
DE RIESGO,
RESOLUCIÓN
PRAGMÁTICA DE
SITUACIONES
COMPLEJAS
Y ACTITUD
POSITIVA



equipo de Asuntos Gubernamentales y Comunicación para España, Portugal e Italia con un equipo de cinco profesionales. El equipo está formado por un mix de abogados generalistas y especialistas teniendo en cuenta la variedad de ámbitos legales que intervienen en el sector alimentación y gran consumo. Nuestra área de actuación abarca esencialmente proyectos de M&A, distribución y competencia, regulatorio, publicidad y patrocinios, propiedad intelectual, inmobiliario, laboral y compliance. De mi equipo destacaría su capacidad de entender el negocio y sus prioridades estratégicas, ser buenos gestores de riesgo, resolución pragmática de situaciones complejas y actitud positiva.

Empezó como abogado en Baker McKenzie, pero tras ese periodo, cambió de rumbo hacia la empresa privada. ¿No echa de menos los tiempos del bufete? ¿Qué añora y qué no?

La verdad es que no imaginé desarrollar mi carrera en una empresa privada. De hecho, recuerdo que cuando comenté mi incorporación a PepsiCo al socio de confianza en Baker McKenzie, me dijo que no tardaría más de tres años en volver a la firma de abogados. Todavía nos reímos de este comentario pues ya han pasado casi 30 años y puedo asegurar que me siento muy privilegiado por la carrera que me ha ofrecido PepsiCo. En una fase inicial, recuerdo que sentía cierta nostalgia del compañerismo del bufete y de poder profundizar más en los temas jurídicos ante la velocidad, orientación a resultados y pragmatismo que se exige desde del negocio. La empresa permite tener una visión holística de todos los proyectos, vivirlos desde que están en un estado embrionario hasta su posterior ejecución. También, en la empresa aprendemos a tomar decisiones más allá del asesoramiento. Este es un punto diferencial respecto a los despachos de abogados aunque colaboramos estrechamente con los mismos para proyectos de complejidad técnica o que requieren especial expertise.

5th Edition

Gold Awards

● ● ● ● ● by Inhousecommunity

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

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

SAVE THE DATE

04 November 2021 • Madrid
19:30 (CET)

Sponsors



Follow us on



#IBLGoldAwards

Usted ha sido jurado de los premios *Forty under 40* de esta casa, Iberian Lawyer, durante nueve años (2008-2017). En tantos años, ¿qué balance hace de la formación y el empaque de las nuevas generaciones de abogados que ha visto competir desde esta posición? ¿Ha seguido la trayectoria profesional de alguno de ellos a posteriori?

Me siento muy agradecido de haber formado parte del jurado de los *Forty under 40* desde sus inicios. Iberian Lawyer siempre ha sido pionera y visionaria en fomentar el crecimiento y desarrollo de la profesión jurídica y estos premios son un reflejo de ello. Ser miembro del jurado me ha permitido ver la evolución del talento y excelencia de los abogados jóvenes en España y Portugal, unas candidaturas tremendamente competitivas que hacen muy difícil el trabajo del jurado. Realmente, en 2021 el abogado español y portugués está muy preparado y capacitado para trabajar en entornos globales. Creo que ya no existe esa brecha que había en mis inicios en el entorno legal corporativo respecto a los abogados anglosajones. He seguido la trayectoria de muchos de los abogados ganadores del *Forty under 40* y me alegra ver cómo incluyen el galardón en sus CV y cartas de presentación. Es una muestra más de reconocimiento del premio en el mundo jurídico y del orgullo que representa estar en la lista.

A pesar del impacto del COVID-19, que ocasionó la paralización de la hostelería durante tanto tiempo, el 2020 no fue –tenemos entendido– un mal año para PepsiCo. Imaginamos que la falta de ventas se suplió con la venta a Food/Retail; supermercados, gasolineras etc. ¿Qué divisiones y productos y en qué mercados funcionaron mejor y a qué cree que se debió?

En 2019 nuestra ventas entre los canales de fuera del hogar (Horeca) y



LA EMPRESA
PERMITE TENER
UNA VISIÓN
HOLÍSTICA DE
TODOS LOS
PROYECTOS,
VIVIRLOS DESDE
QUE ESTÁN EN
UN ESTADO
EMBRIONARIO
HASTA SU
POSTERIOR
EJECUCIÓN.
TAMBIÉN, EN
LA EMPRESA
APRENDEMOS
A TOMAR
DECISIONES
MÁS ALLÁ DEL
ASESORAMIENTO



SOBRE JOHN RIGAU

Rigau es actualmente vicepresidente y general counsel de PepsiCo para Europa Occidental.

Dirige un equipo profesional distribuido en cinco países cubriendo la responsabilidad de la función Legal de 16 mercados europeos.

De 2016 a julio de 2018 ejerció como presidente de ANFABRA, la Asociación Española de Bebidas Refrescantes.

En la actualidad ejerce el cargo de vicepresidente de la Asociación.

En PepsiCo, John ha desempeñado múltiples y variadas posiciones. Entre otras, ha sido director jurídico de Pizza Hut y KFC para el Sur de Europa y norte de África en los años de expansión de la división de restaurantes y general counsel de PepsiCo Foods Europe, participando en las adquisiciones y desarrollo del negocio en los países de Europa del Este. Igualmente, John es responsable de asuntos corporativos e institucionales para España, Portugal e Italia, así como miembro del Consejo de Administración de varias sociedades y Joint Ventures del grupo PepsiCo en Europa.

John es presidente de la Comisión de Abogados de Empresa del Colegio de Abogados de Barcelona, miembro del Comité Ejecutivo y patrono de EADA y ponente académico en ESADE y ISDE Law&Business School.

Antes de PepsiCo, John fue asociado de Baker & McKenzie Barcelona.

John es licenciado en Derecho y CSEP por la Columbia Business School (NY). 

LEGALDAY

The Iberian event for the legal business community

04 NOVEMBER 2021 • MADRID

9:00 – 17:30 (CET)



consumo doméstico (supermercados y comercio tradicional) estaba balanceado al 50%. En 2020 nos vimos impactados por el cierre del canal Horeca y las medidas de confinamiento. Ante esta nueva realidad y debido a los cambios en los hábitos de compra de los consumidores, nos centramos en cubrir la creciente demanda del canal retail. También redistribuimos nuestra fuerza de ventas para enfocarnos en los supermercados y en las tiendas de proximidad. Nuestra amplia cartera de productos con marcas líderes como Lay's, Cheetos, Doritos, Ruffles, Pepsi, 7Up, Gatorade, KAS, Quaker y Alvalle nos ayudaron además a ganar relevancia y seguir muy presentes en los hogares españoles, debido también al auge del consumo de productos para el aperitivo.

La pandemia ha obligado a todas las empresas de productos de consumo a revisar y reforzar sus procesos de seguridad de cara tanto a trabajadores como a consumidores. ¿Qué medidas tomó PepsiCo?

Desde un primer momento, se priorizó la seguridad de nuestros empleados y equipos, principalmente de nuestras plantas de producción y fuerza de ventas, por ser éstos quienes estaban más expuestos. Nuestras plantas y cadena de suministro mantuvieron su operativa en todo momento, con la máxima seguridad y protección para nuestros empleados. A pesar de múltiples y numerosas dificultades, la cadena de suministro trabajó en perfecta coordinación con proveedores y clientes para asegurar el abastecimiento en todo momento. Debido a la gran rotación de nuestros productos en estos canales y a la escasez de personal en algunas tiendas, incrementamos la frecuencia de visita y ayudamos también en la reposición de productos. La actitud y compromiso de nuestro equipo de primera línea ha sido ejemplar durante toda la pandemia y, sobre todo, en los momentos de mayor incertidumbre.



ME SIENTO MUY
AGRADECIDO
DE HABER
FORMADO
PARTE DEL
JURADO DE LOS
FORTY UNDER
40 DESDE
SUS INICIOS.
IBERIAN
LAWYER
SIEMPRE HA
SIDO PIONERA Y
VISIONARIA EN
FOMENTAR EL
CRECIMIENTO
Y DESARROLLO
DE LA
PROFESIÓN
JURÍDICA
Y ESTOS
PREMIOS SON
UN REFLEJO DE
ELLO



PepsiCo tiene una faceta solidaria importante. Entendemos que, llevando tanto tiempo en esta empresa, será también en parte debido a que se ve reflejado en estos valores que conforman su leitmotiv. ¿En este sentido, qué valores le siguen “enamorando” a día de hoy?

PepsiCo es una empresa muy ligada con los valores solidarios y allí donde operamos buscamos siempre la forma de apoyar a las comunidades y ayudar a los más vulnerables. Nos valemos de nuestra dimensión y alcance para hacerlo posible. Posiblemente esta cultura ha ejercido una influencia positiva en mi persona y valoro trabajar en una compañía con propósito donde existe una verdadera atención a la sostenibilidad y a las personas. En los momentos más difíciles de la pandemia, fuimos capaces de apoyar con 1 millón de euros a más de 25.000 familias a través de la Fundación Educo y Cruz Roja. Además de este apoyo tan necesario, realizamos donaciones de productos a sanitarios, voluntarios y bancos de alimentos. Fue una experiencia muy gratificante y un orgullo poder colaborar en estos proyectos solidarios.

Después de tantos años y en una empresa propietaria de tantos y tan diversos productos; Pepsi, Lay's, Gatorade o Doritos, entre muchos otros, ¿qué tipo de asuntos le ha dado más dolores de cabeza? ¿Temas de marca, contratos con proveedores, temas de competencia, publicidad...? ¿Es realidad o leyenda la eterna “guerra con Coca-Cola”?

He tenido la oportunidad de trabajar en asuntos muy variados que van desde operaciones corporativas, contratos de patrocinio con celebrities y deportistas, diseño de redes comerciales y de distribución y temas de Compliance, además de organizar equipos legales orientados a dar un servicio eficiente al negocio. Tengo gratos recuerdos de las adquisiciones que realizamos en mercados emergentes como Polonia, Serbia, Rusia, Turquía, Rumanía o Israel

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

NEXT EDITION

15-19

NOVEMBER 2021

MILAN **3rd EDITION**

The global event for the finance community

Gold Partners



GattiPavesiBianchiLudovici



Platinum Partner



#financecommunityweek    

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



JOHN RIGAU

“

ES VERDAD QUE EXISTE UNA SANA COMPETENCIA EN EL ÁMBITO COMERCIAL CON NUESTRO PRINCIPAL COMPETIDOR Y EN LAS CAMPAÑAS DE MARKETING QUE SIEMPRE REQUIEREN LA INTERVENCIÓN DE LOS CORRESPONDIENTES EQUIPOS LEGALES. CREO QUE ESA COMPETENCIA ES POSITIVA, ENRIQUECE A AMBAS COMPAÑÍAS Y HACE QUE LA INNOVACIÓN SEA CONSTANTE EN EL MERCADO EN BENEFICIO DE NUESTROS CONSUMIDORES

”

en la que los vendedores eran grupos familiares que habían sabido desarrollar empresas exitosas de alimentación. En estos proyectos, la negociación tenía un componente emocional que iba más allá del jurídico y se establecían estrechos vínculos con los vendedores hasta llegar a materializar la operación de venta. Es verdad que existe una sana competencia en el ámbito comercial con nuestro principal competidor y en las campañas de marketing que siempre requieren la intervención de los correspondientes equipos legales. Creo que esa competencia es positiva, enriquece a ambas compañías y hace que la innovación sea constante en el mercado en beneficio de nuestros consumidores. En otros ámbitos, como

ACERCA DE PEPSICO

Los productos PepsiCo se disfrutan en más de 200 países en todo el mundo. PepsiCo generó más de 70.000 millones de dólares de venta neta en 2020, gracias a un portafolio complementario de alimentos y bebidas que incluye Frito-Lay, Gatorade, Pepsi-Cola, Quaker, Tropicana y SodaStream. La gama de productos PepsiCo incluye una amplia variedad, donde destacan 23 marcas que generan más de 1.000 millones de dólares cada una en ventas anuales estimadas.

La nueva visión de PepsiCo es "Ser líderes mundiales en Alimentación de Conveniencia y Bebidas Ganando con Propósito", que refleja la ambición de la compañía de ganar de forma sostenible en el mercado, así como de integrar propósito en todos los aspectos del negocio. 

la defensa del sector ante cambios regulatorios como la imposición de impuestos discriminatorios a los refrescos o restricciones a la publicidad, estamos en el mismo lado de la mesa y trabajando conjuntamente en las asociaciones patronales.

PepsiCo tiene en sus filas a grandes ejecutivos españoles a nivel mundial. ¿Qué factores son clave para desarrollar una carrera en una multinacional como la suya?

Desarrollar la carrera en una empresa global aporta muchas oportunidades de crecimiento y a su vez requiere habilidades para desenvolverse en un entorno complejo, exigente y competitivo. Afortunadamente, una gran organización como PepsiCo cuida y promueve el talento



PEPSICO ES
UNA EMPRESA
MUY LIGADA
CON LOS
VALORES
SOLIDARIOS
Y ALLÍ DONDE
OPERAMOS
BUSCAMOS
SIEMPRE LA
FORMA DE
APOYAR A LAS
COMUNIDADES
Y AYUDAR
A LOS MÁS
VULNERABLES.
NOS VALEMOS
DE NUESTRA
DIMENSIÓN
Y ALCANCE
PARA HACERLO
POSIBLE



interno y es remarcable ver cómo gran parte de la alta dirección está formada por ejecutivos que han desarrollado su carrera en la compañía tras superar experiencias críticas y responsabilidades en los negocios de alimentación y bebidas en distintas áreas geográficas. Para mí es un orgullo que el CEO mundial de PepsiCo sea un barcelonés que inició su carrera en PepsiCo España y ahora dirija una compañía que supera en capitalización bursátil a las tres empresas mayores del IBEX juntas. Hay muchos factores que ayudan al éxito en una compañía como PepsiCo y que también son aplicables a los abogados. En este sentido, destacaría el conocimiento del negocio, curiosidad intelectual más allá del área funcional, capacidad de integración y colaboración en equipos de trabajo multifuncionales.

Para terminar, ¿cómo afrontan desde PepsiCo la recuperación económica?

A pesar de la dureza de la crisis que estamos viviendo, afrontamos el futuro con optimismo. Es innegable el impacto en el negocio, pero ya vemos la luz al final del túnel. Sin ninguna duda, creo que PepsiCo ha salido fortalecida porque, a pesar de todas las dificultades, hemos sido capaces de adaptarnos a la nueva situación en tiempo récord, incorporar una mentalidad más ganadora y de acelerar nuestra transformación en áreas críticas del negocio. Si a todo ello añadimos que contamos con grandes marcas y el mejor equipo, creo que tenemos motivos para ser positivos. Además, hemos tenido la suerte y el privilegio de no haber parado nuestra actividad durante toda la pandemia, y más aún, de dar continuidad a proyectos e inversiones clave, como por ejemplo en España, la puesta en marcha la primavera pasada de la nueva planta de Alvalle en Murcia, la ampliación de nuestro centro logístico en Burgos, donde tenemos nuestra planta de snacks, así como la incorporación de las nuevas botellas de Pepsi 100% de plástico reciclado, acelerando así nuestro compromiso en materia de sostenibilidad. 

Iberian Lawyer
●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●
Awards
Spain IP&TMT

SAVE THE NEW DATE

30 June 2021 • Madrid
19:30 (CET)

Follow us on  

#IBLIpTmtAwardsES

Request your submission form to vito.varesano@iberianlegalgroup.com
For information: awards@lcpublishinggroup.com • + 34 91 563 3691



Carlos M. Lizán
CEO
Inlea Legal



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



**Elia Esteban
García-Aboal**
Directora Adjunta de la
Asesoría Jurídica
& Secretaria de Consejo
Grupo Asisa



**Emilio Pi Galvéz-
Cañero**
Director de Estrategia
Reputation Intelligence
& Secretaría de Consejo
Kantar Media Spain



**Helena
Pons-Charlet**
Directora jurídica, Digital
Crimes Unit,
Corporate External & Legal
Affairs
Microsoft



Irene Rodríguez
Directora Global de Propie-
dad Industrial e Intelectual
BBVA



**Jaime Requejo
García-Abril**
Data Protection Officer
Sanitas



**María
Echeverría-
Torres Barbeira**
Directora Jurídica
Nokia Networks



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



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



**Tamara
Wegmann**
Directora Legal
& Compliance
HERITAGE B



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

BRADLEY GAYTON

COCA-COLA FIJA ROTUNDAS NORMAS DE DIVERSIDAD E INCLUSIÓN PARA LAS FIRMAS CON LAS QUE TRABAJA

El vicepresidente sénior y general counsel global de la compañía, Bradley Gayton, explica a Iberian Lawyer las nuevas directrices esbozadas en una carta abierta a despachos y abogados externos de Estados Unidos

por Ilaria Iaquinta

Basta de buenas intenciones. La diversidad y la inclusión (D&I) en los despachos de abogados ha sido durante demasiado tiempo una cuestión de comunicación más que un campo de acción. Ha llegado la hora del pragmatismo y de los compromisos reales. Y **Bradley Gayton** se lo toma en serio. A finales de enero, el vicepresidente sénior y *general counsel* (GC) global de The Coca-Cola Company publicó la carta (véase el recuadro) enviada a sus asesores externos habituales en EE.UU. con los nuevos requisitos de D&I que deben cumplir para ser incluidos en su primer panel de firmas preferidas, previsto para dentro de 18 meses.

Aquellos que aspiren a ser incluidos en la lista, además de las normas de calidad tradicionales, también tendrán que cumplir las últimas directrices sobre diversidad e inclusión.

En primer lugar, los bufetes necesitarán un plan de acción de D&I con objetivos medibles y que incluya el compromiso personal del socio director.

En términos más generales, los bufetes de abogados tendrán que: presentar un análisis trimestral de la diversidad de los equipos que trabajan en los asuntos de la empresa, demostrando su adecuada composición en términos de género y etnia; proporcionar transparencia sobre cómo se concede el crédito original e identificar al menos dos abogados diversos entre los posibles sucesores de los socios de referencia de Coca Cola.

En cuanto a los nuevos asuntos, al menos el 30% de cada una de las horas facturadas a los asociados y a los socios tendrá que proceder de abogados diversos, y al menos la mitad de ellos de abogados de raza negra.

A los que no cumplan estos compromisos se les animará a trabajar en colaboración con otros despachos o asociaciones para montar equipos y tendrán dos trimestres consecutivos para resolver el asunto. Si no lo consiguen, el gigante embotellador recortará un 30% de los honorarios del despacho hasta que se cumpla el compromiso y, en caso de incumplimiento continuado, la finalización de la relación.

Las directrices -cuyos porcentajes se definieron observando los datos del censo de EE.UU. y se ajustarán con el tiempo a medida que su aplicación vaya evolucionando- actualmente sólo se aplican a Estados Unidos, pero pronto se extenderán, con las adaptaciones adecuadas, a toda la organización mundial de la empresa.

Iberian Lawyer entrevistó a Gayton para profundizar en la iniciativa. Esto es lo que nos contó:

En la última década, varias grandes compañías se han comprometido a desarrollar iniciativas destinadas a fomentar la diversidad en el mundo jurídico...

La buena noticia es que hemos avanzado en la curva de madurez de las conversaciones que mantenemos. Parece que ya hemos dejado de discutir si la diversidad es importante y por qué.



LA DURA REALIDAD ES QUE NUESTRA PROFESIÓN NO ESTÁ TRATANDO EL TEMA DE LA DIVERSIDAD COMO UN IMPERATIVO EMPRESARIAL

A pesar de estos esfuerzos, y de los realizados por los bufetes de abogados, seguimos viendo muchas desigualdades en la profesión jurídica. ¿Por qué?

La dura verdad es que nuestra profesión no trata el tema de la diversidad como un imperativo empresarial. Nos apresuramos demasiado a celebrar el progreso estancado y a premiar la intención. Tenemos que comprometernos con acciones específicas que aceleren la diversidad de la profesión jurídica y no debemos seguir celebrando las buenas intenciones o los esfuerzos altamente improductivos que no han producido ni es probable que produzcan una mayor diversidad de personal. Si abordamos la cuestión de la diversidad como cualquier otro imperativo empresarial, asignaríamos el capital e invertiríamos en los aspectos de nuestro negocio que nos hacen avanzar para alcanzar nuestro objetivo y crecer de forma rentable.

He visitado personalmente los despachos, me he sentado con los socios, he trabajado en los planes y he revisado los cuadros de mando. Probablemente he pasado miles de horas haciendo esto sólo en los últimos cinco años. Este trabajo ha tenido, absolutamente, un impacto en personas individuales de firmas específicas, pero no el cambio a nivel de sistemas que necesitamos. Me pareció que era el momento adecuado para probar un nuevo enfoque.

El hecho de que sea tan difícil encontrar una solución pone de manifiesto que el problema es muy complejo... ¿Cómo debe abordarse para lograr resultados reales e impulsar un cambio sistémico eficaz?

Se trata de una cuestión innecesariamente obstinada. Tenemos una verdadera crisis entre manos y si la tratáramos así y trabajáramos para resolverla como

lo haríamos con cualquier otra cuestión empresarial, asignaríamos capital y aplicaríamos soluciones que impulsen resultados reales. Tenemos que dejar claro de forma inequívoca que hay demanda de diversidad en el sector legal y de bufetes que la fomenten.



NO DEBEMOS SEGUIR CELEBRANDO LAS BUENAS INTENCIONES O LOS ESFUERZOS ALTAMENTE IMPRODUCTIVOS QUE NO HAN PRODUCIDO NI PUEDEN PRODUCIR UNA MEJOR DOTACIÓN DE PERSONAL

¿Por qué es tan importante que la profesión jurídica se comprometa plenamente con los objetivos de diversidad e inclusión?

Los equipos diversos generan mejores resultados empresariales. Nuestra profesión debe ser representativa de la población a la que sirve si queremos atraer y retener a los mejores talentos y seguir ganando en nombre de las organizaciones para las que trabajamos. Es así de sencillo. Todos los que ocupamos posiciones de liderazgo tenemos que ser los impulsores de ese cambio, y seremos mejores por ello.

En su carta pública a las firmas y abogados externos mencionó que los requisitos de D&I establecidos serían un “factor significativo” para determinar la inclusión de los bufetes en el nuevo panel habitual de la compañía. ¿Podría profundizar un poco más en el peso del “factor significativo”? ¿Qué importancia le dará? ¿Será una *condición sine qua non*?

El cumplimiento de las nuevas directrices establecidas en la carta será esencial para que las firmas sean consideradas para el panel referencial. También se tendrán en cuenta factores tradicionales como el presupuesto y la experiencia en el área de práctica, entre otros.

¿Pedirá a los bufetes de abogados que respeten los objetivos de D&I en cualquier caso, aunque no tengan que encargarse de grandes proyectos sino sólo de trabajos jurídicos de poco valor para usted?

Las directrices se aplican a todo el trabajo jurídico. Empezaremos con todos los asuntos nuevos y luego los ampliaremos a los ya existentes con el tiempo. Es importante que trabajemos con bufetes que



BRADLEY GAYTON

compartan nuestros valores y sean capaces de formar equipos ganadores para nosotros.

¿Tiene previsto revisar las directrices y posiblemente establecer criterios más estrictos a medio-largo plazo? ¿Sabe ya qué criterios seguirá para endurecer los requisitos actuales?

Espero que estas directrices se ajusten con el tiempo, con la aspiración final de que al menos el 50% del tiempo facturado de los asociados y del tiempo facturado de los socios sea de abogados diversos.

¿Cómo están reaccionando los bufetes de abogados a las directrices de D&I? ¿Cree que podrán respetar fácilmente los nuevos requisitos?

La reacción ha sido increíble. Me siento orgulloso y humilde por el amplio apoyo de tantas firmas, departamentos jurídicos y personas de la comunidad empresarial.

Muchos de los socios de los bufetes de abogados ya están en conversaciones con nuestro equipo sobre cómo pueden cumplir estas directrices. Esas conversaciones se centran en general en

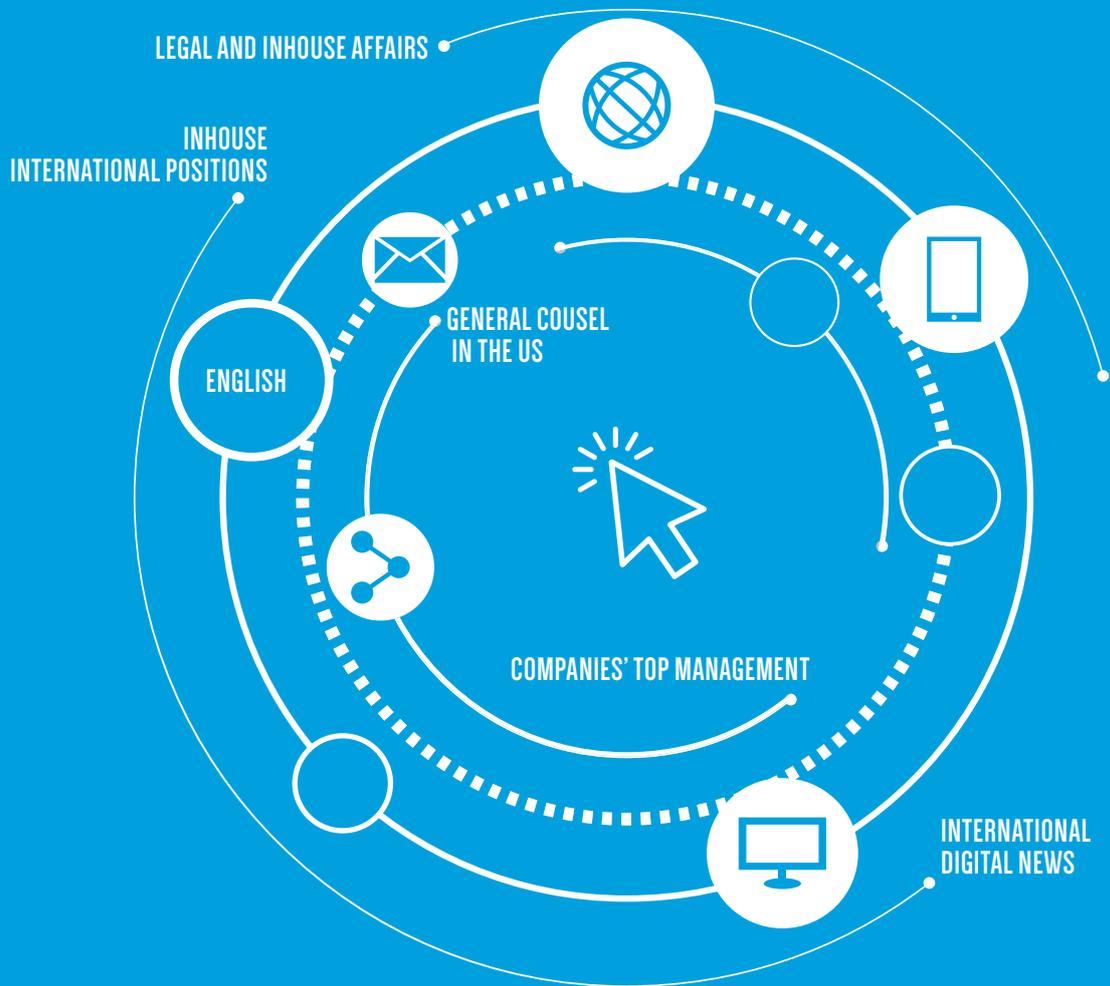


TODOS LOS QUE OCUPAMOS POSICIONES DE LIDERAZGO TENEMOS QUE SER LOS IMPULSORES DE ESE CAMBIO, Y SEREMOS MEJORES POR ELLO



INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



www.inhousecommunityus.com

las capacidades dentro de las cuatro paredes del despacho y en comprender dónde tienen sentido las asociaciones estratégicas.

¿Qué ocurrirá con los bufetes de abogados con los que lleva mucho tiempo colaborando que no puedan demostrar que cumplen los nuevos objetivos de D&I?

El rendimiento se medirá y evaluará trimestralmente. En el caso de los nuevos asuntos

SOBRE BRADLEY M. GAYTON

Se incorporó a The Coca-Cola Company en 2020 como vicepresidente sénior y general counsel global, supervisando todas las funciones legales y de seguridad.

Anteriormente, Gayton fue vicepresidente del grupo, director administrativo y general counsel de Ford Motor Company, donde dirigió un equipo de más de 600 personas en más de 20 países, con responsabilidad sobre los litigios, los impuestos, el cumplimiento, los esfuerzos corporativos y de propiedad intelectual de la empresa, así como las instalaciones y los bienes inmuebles de la compañía.

Gayton está considerado como uno de los principales defensores de los avances en la tecnología jurídica, la diversidad y la inclusión y la justicia equitativa para los ciudadanos de bajos ingresos.

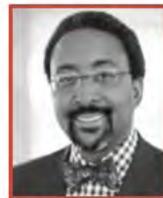
Durante este mandato en Ford Motor Company, fomentó una cultura de innovación en el grupo jurídico a través de una serie de iniciativas tecnológicas que exploraban la aplicación de la inteligencia artificial y el big data para crear eficiencia operativa y soluciones mejoradas a cuestiones jurídicas complejas.

Después de patrocinar la creación de la Alianza Legal de Mujeres, Gayton instituyó una serie de iniciativas que repercuten en el proceso de contratación y desarrollo profesional de su equipo y de los abogados externos. También creó la Ford Law Career Academy, un programa que tiene como objetivo añadir mayor diversidad a las fuentes de talento para las generaciones futuras, introduciendo a los estudiantes minoritarios de secundaria en las carreras de derecho.

Gayton defendió una cultura de trabajo pro bono en todo su equipo en Ford Motor Company y vio un aumento significativo de las horas pro bono durante su mandato. 

que no cumplan el compromiso durante dos trimestres consecutivos, se producirá una reducción no reembolsable del 30% de los honorarios a pagar hasta que se cumpla el compromiso y, si el incumplimiento continúa, la firma puede dejar de ser considerada para trabajar con nosotros.

Mi esperanza es que nunca se llegue al extremo de reducir los honorarios o dejar de hacer negocios con un bufete. Mi objetivo es crear una demanda de abogados diversos y de bufetes que fomenten su crecimiento. Espero colaborar con los despachos para que el trabajo sea realizado por una panoplia diversa de abogados y no hacer negocios con los despachos no logra ese objetivo de crear demanda.



Bradley M. Gayton
SVP, Global General Counsel



Monica Howard Douglas
Ethics, Compliance and Privacy



Benny Lee
Marketing and Intellectual Property



Anjali Kelotra
Regulatory, Digital and Emerging



Ben Garren
Commercial Trans. and Competition



Russ Bonds
Litigation and Employment



Jennifer Manning
Corporate Secretary and M&A



Christos Kalamatianos
Strategic Security

¿Tiene previsto ampliar las directrices a Europa? En caso afirmativo, ¿qué requisitos establecerá para la región, teniendo en cuenta que va por detrás de EE.UU. en cuanto a la diversidad de su entorno jurídico?

Las nuevas directrices sólo se aplican a las empresas de Estados Unidos por ahora, pero la expansión internacional es el siguiente paso. Actualmente estamos trabajando con nuestros equipos en los mercados de fuera de EE.UU. para entender mejor los matices locales y qué tipo de iniciativa podría tener el mayor impacto. Espero tener más información al respecto a lo largo del año.



MI OBJETIVO ES CREAR UNA DEMANDA DE ABOGADOS DIVERSOS Y DE BUFETES QUE FOMENTEN SU CRECIMIENTO

En la carta que compartió con sus asesores externos, animó a otros departamentos jurídicos a unirse a la iniciativa de Coca-Cola. ¿Ha recibido algún mensaje o compromiso de otros directores jurídicos? Si no es así, ¿espera que otros directores jurídicos se unan a la iniciativa? Varios departamentos jurídicos se han puesto en

contacto conmigo y estoy en proceso de reunirme con cada uno de ellos para compartir lo que hemos aprendido. Podemos introducir un cambio mayor con la participación de más organizaciones, así que estoy encantado de compartir mi experiencia y ayudar en lo que pueda. Esas conversaciones tendrán lugar en las próximas semanas. 

THE LETTER



Bradley M. Gayton
Senior Vice President
General Counsel

The Coca-Cola Company
1 Coca-Cola Plaza
Atlanta, Georgia 30333

January 28, 2021

To: U.S. Law Firms Supporting The Coca-Cola Company

Re: Commitment to Diversity, Belonging, and Outside Counsel Diversity

I write you with a heavy heart. For decades, our profession has had discussions about why diversity is important. We have developed score cards, held summits, established committees and written action plans. These efforts are not working. I'm reminded of this by the alarming number of new partner headshots that continue to be proudly published with an obvious lack of diversity and when I read that Black equity partners will not reach parity with the Black U.S. population until 2391.

The hard truth is that our profession is not treating the issue of diversity and inclusion as a business imperative. We are too quick to celebrate stagnant progress and reward intention. We have a crisis on our hands and we need to commit ourselves to specific actions that will accelerate the diversity of the legal profession. Our profession needs to be representative of the population it serves. All of us in leadership positions need to be the drivers of that change - and we will be better for it.

We know how to develop and implement clear timebound actionable plans that move organizations and industries to solve complex problems. In the grand scheme of things, the issue of the diversity of our profession is not a complex problem. If we approach this like any other business imperative, we would allocate capital and invest in aspects of our business that move us forward to achieve our goal and grow profitably.

As a consumer of legal services, we believe that diversity of talent on our legal matters is a critical factor to driving better business outcomes. We will no longer celebrate good intentions or highly unproductive efforts that haven't and aren't likely to produce better diverse staffing. Quite simply, we are no longer interested in discussing motivations, programs, or excuses for little to no progress - it's the results that we are demanding and will measure going forward.

The Coca-Cola Company's legal department has thought deeply about the design of our collective efforts and how we might change the present trajectory and bend the arc so that we are on a path to achieve parity. Our plan is far from perfect, but we believe that it offers greater promise than continuing down the current path hoping to reach a different destination. We encourage other law departments to join us in the initiatives outlined below or develop their own to further accelerate our progress.

While the above actions focus on the United States for now, we intend for these initiatives to be customized and applied throughout our global organization.

Coca-Cola Company Actions - Over the past several months, the Global Legal team at The Coca-Cola Company as well as many across the organization has looked deeply into the meaning of our Company's purpose in relation to advancing Social Justice, Diversity, Inclusion and Belonging.

We believe our company should be representative of the markets that we serve. Within the U.S. 51% of our lawyers are ethnically diverse and 23% of that group is Black, 18% Asian, and 10% Hispanic. Additionally, 53% of our U.S. based lawyers are women. We are pushing ourselves to think boldly about the actions we take inside our company, within our areas of expertise and across the community to drive significant collective change.

As a function, we believe that pursuing diversity is not only the right thing to do, but it's a business imperative to do so quickly. We know firsthand that a diversity of thought, perspective and experience is critical to drive the best work and outcomes for our Company. In this light, we are announcing the following actions and initiatives:

- **Joined the American Bar Association's Resolution 113** - We have joined this initiative to expand and create opportunities at all levels of responsibility for diverse attorneys; to assist in facilitating the creation of opportunities for diverse attorneys; and to direct a greater percentage of the legal services we purchase, both currently and in the future, to diverse attorneys.
- **Leaders at the Front** - I have publicly committed to a personal action plan to promote diversity and inclusion through the Leaders at the Front Program of the Leadership Council on Legal Diversity.
- **MWBE Spend** - The Coca-Cola legal team will increase annual North American spend with minority or women-owned enterprises from 1% to at least 10% this year and target further increase in the future.
- **Move the Needle Fund (MTN)** - As one of the founding General Counsels of MTN, in collaboration with 29 other legal departments and four law firms, our legal team and I are helping to develop and test experimental efforts, such as the Diverse Partner Directory and the Diversity Dividends Collective, that break down barriers for experienced diverse lawyers to advance into leadership.
- **Mansfield Rule Certification** - We will seek Mansfield Rule Legal Department certification during the upcoming certification window and implement the requisite tracking and processes to drive consideration of a broader pool of candidates when hiring and promoting lawyers for internal and outside counsel roles.
- **Pipeline Parity** - A proud co-founder of a new initiative with Diversity Lab that focuses on ensuring a greater diversity of law school hires by challenging long held assumptions around recruitment efforts, including which law schools are targeted and the success factors considered when selecting and hiring talent. More on that to come soon.

Revised Outside Counsel Diversity Guidelines - We are revising our outside counsel guidelines for our US-based firms to provide for the following commitments from our outside counsel:

D&I Information	Outside counsel commit to providing KO with self-identified diversity data (including American Indian or Alaska Native, Asian, Black, Women, Hispanic/Latino, LGBTQ+, Native Hawaiian or Other Pacific Islander and Persons with Disabilities) for KO's quarterly analysis of the diversity of teams working on KO matters.
Billed Time Commitments	For each new KO matter following the revision to the guidelines ("New Matters"), you commit that at least 30% of each of billed associate and partner time will be from diverse attorneys, and of such amounts at least half will be from Black attorneys. Work performed by diverse attorneys is expected to be accretive to their development and advancement at the firm. These percentages are approximately linked to U.S. Census population data. These minimum commitments will be adjusted over time as U.S. Census data evolves, with an ultimate aspiration that at least 50% of billed associate time and billed partner time will be from diverse attorneys with at least half of that amount from Black attorneys. You will also work to apply the above commitment to our existing matters with your firm.
Quarterly Evaluation	The responsible KO attorney for each New Matter will review performance against your commitment for New Matters each quarter. For New Matters failing to meet the commitment, you will be required to provide a plan to meet your commitment. Failure to meet the commitment over two quarterly reviews will result in a non-refundable 30% reduction in the fees payable for such New Matter going forward until the commitment is met and, continued failure may result in your firm no longer being considered for KO work.
Collaboration with Other Firms	If your firm cannot internally meet the above commitments, we encourage you to work collaboratively with other firms, including member firms of the National Association of Minority and Women Owned Law Firms, to assemble matter teams that meet the commitments. We can assist you in this regard and provide introductions and suggestions.
Publish Diversity Plans	Your Managing Partner will publish a personal commitment to diversity, inclusion and belonging and related action plans setting forth measurable goals.
Relationship/Matter Credit	You will provide transparency as to how origination, relationship, and matter credit is apportioned on KO matters, or if the firm does not use origination, relationship, and matter credit as a compensation or evaluation metric, how work on KO matters is factored into a firm attorney's performance evaluation and compensation.
Relationship Partner/Succession Planning	You will identify two or more diverse attorneys, at least half of whom are Black, as candidates for succeeding to the relationship partner role with KO. KO's goal is to have at least 30% diverse relationship partners at our highest-spend and preferred panel firms with at least half of those partners being Black.
Preferred Firm Panel	KO expects to select a panel of preferred firms within 18 months following implementation of the revised guidelines. Meeting the commitments above will be a significant factor in determining your firm's inclusion and ongoing status on the panel.

I hope you will join us in this work and embrace these changes as an opportunity. While there is a long road ahead to effect systemic change around social justice, diversity, inclusion and belonging, we believe that the actions outlined above are steps in the right direction and look forward to working toward our shared goals with our law firm partners. As a legal community, we must use our collective power and knowledge of the law to enact meaningful change. Together, there is endless good we can do and I look forward to your partnership.

Sincerely,

Bradley M. Gayton

SUPERANDO DOS PANDEMIAS EN 2020

Decir que 2020 fue un año difícil para la portuense Efacec, sería quedarse corto. En esta entrevista, su general counsel, Adeodato Pinto habla del escándalo de las Luanda leaks y del impacto que ha tenido en la empresa. La accionista mayoritaria de la empresa, Isabel dos Santos, que en aquel momento era la mujer más rica de África, vio cómo sus bienes fueron congelados por los Estados angoleño y portugués. A pesar de estos colosales desafíos durante este periodo, Efacec se ha desenvuelto admirablemente y, lo que es más importante, ha sobrevivido, lo que ha dado lugar a la nacionalización de la empresa. Desde Iberian Lawyer, no hemos dejado pasar la oportunidad para hablar con Adeodato sobre todos los retos a los que se ha enfrentado su departamento jurídico, sin olvidar la pandemia del COVID-19, el Legaltech y cómo seleccionan a los despachos de abogados externos que trabajan con Efacec.

por michael heron



ADEODATO PINTO

Después de más de 12 años trabajando como abogado en el sector privado, ¿qué le hizo decidirse a entrar en el mundo de la empresa?

Decidí pasar a un papel interno, sobre todo por el reto de conocer la empresa, Efacec, y apoyar a la compañía desde el principio hasta el final. Cuando trabajé como abogado en la práctica privada en Cuatrecasas Portugal (2003-2014) y luego en Miranda (2014-2015), siempre disfrutaba trabajando con clientes industriales. Los seguía muy de cerca y me encantaba la idea del proceso de producción y fabricación, así como el apoyo a la estructura desde la gestión, hasta los contratos comerciales, para entender el negocio. Siempre me interesó un papel en el que pudiera desempeñar estas funciones y Efacec, al ser una empresa enorme en el norte de Portugal, encajaba muy bien para mí.

¿Puede resumir los últimos 12 meses y el impacto que COVID-19 ha tenido en el negocio de Efacec?

Puedo resumir los últimos 12 meses de la siguiente manera. Durante los dos o tres primeros meses de la pandemia, parecía que faltaban 24 horas para el fin del mundo ¡y yo tenía que encontrar la manera de trabajar 48! Para resumir 2020, si todavía estuviera en la universidad y tuviera que hacer un examen de Derecho que incluyera un estudio de caso sobre lo que le ocurrió a Efacec durante el último año y todos los retos legales a los que nos enfrentamos, ¡nunca habría creído que algo así pudiera ocurrir en la vida real! 2020 fue un año en el que tuvimos que lidiar con graves problemas de Cumplimiento de nuestra principal accionista en ese momento, Isabel dos Santos, derivados de la historia de las *Luanda leaks* y que afectaron a muchos países donde ella tenía inversiones y propiedad en empresas. Esto supuso un enorme reto de gestión, ya que afectó a la relación de Efacec con todas sus partes interesadas. Tuvimos que gestionar el control de daños con los clientes, los proveedores, las instituciones financieras y los empleados y, al mismo tiempo, tratar de cooperar con todas las partes relacionadas para encontrar una solución que desbloqueara el asunto de los accionistas. Tras la noticia de las *Luanda leaks* y por invitación del Consejo de Administración, la Sra. Isabel dos Santos aceptó inmediatamente vender sus acciones, pero, como pueden imaginar, había que superar varias limitaciones legales para ejecutar esa transferencia.

Tras la petición del accionista mayoritario, llevamos a cabo un proceso de fusión y adquisición que dio lugar a varias ofertas no vinculantes recibidas en junio de 2020, pero en ese momento las acciones habían sido embargadas judicialmente tanto en Angola como en Portugal a petición del Estado angoleño y no había forma de concluir el acuerdo. Al mismo tiempo que esta situación cobraba fuerza, estaba obviamente la pandemia del COVID-19, que empezó a afectar a Europa de forma más severa en marzo de 2020, con varios países aplicando restricciones al movimiento de sus ciudadanos, entre ellos Portugal. Tuvimos que lidiar con los diferentes problemas que la pandemia trajo a empresas exportadoras como la nuestra. Se cerraron las fronteras, se prohibió viajar y se impidió a los empleados ir o venir de los lugares de trabajo. Las cláusulas de fuerza mayor fueron invocadas tanto por nosotros como por nuestros proveedores, pero algunos de nuestros trabajos estaban relacionados con infraestructuras eléctricas o de agua estratégicas, por lo que esas funciones tuvieron que continuar y tuvimos que encontrar excepciones legales para llevarlas a cabo. El 80% de nuestros contratos se encuentran fuera de Portugal, como en Estados Unidos, Dinamarca, Reino Unido, India, Argelia, Ruanda y los países del Golfo Pérsico, por lo que tuvimos que organizarnos en todas estas diferentes jurisdicciones y evaluar rápidamente el impacto de la pandemia y de las modificaciones legales de urgencia del COVID-19. Fueron tiempos verdaderamente exigentes.

La situación de la pandemia agravó las dificultades que teníamos por delante con el bloqueo de los accionistas y esto repercutió en la relación con el sistema financiero que finalmente bloqueó cualquier

“

DURANTE LOS DOS O TRES PRIMEROS MESES DE LA PANDEMIA, PARECÍA QUE FALTABAN 24 HORAS PARA EL FIN DEL MUNDO ¡Y YO TENÍA QUE ENCONTRAR LA MANERA DE TRABAJAR 48!

”

apoyo financiero. Tuvimos que gestionar este proceso durante el primer semestre de 2020. Tuvimos que cambiar nuestro modelo de negocio y renegociar los contratos con proveedores y clientes. Como todas nuestras líneas de crédito estaban suspendidas, tuvimos que buscar formas innovadoras de encontrar compromisos. Cuando miro ahora hacia atrás, me sorprende cómo la empresa reaccionó y sobrevivió durante este periodo. Luego, el 2 julio, la empresa fue nacionalizada por el gobierno portugués y dieron comienzo toda una serie de retos legales para la segunda mitad del año. Era la primera nacionalización de una empresa no financiera en Portugal desde hacía más de 40 años, por lo que no había mucha (o ninguna) jurisprudencia o incluso doctrina que nos ayudara a evaluar todos los efectos e impactos legales de la nacionalización. El bloqueo financiero se levantó y concluimos un acuerdo de préstamo de 70 millones de euros en agosto, e inmediatamente empezamos a intentar resolver los problemas con proveedores y clientes que habían surgido durante el primer semestre. El departamento Jurídico desempeñó un papel fundamental en el apoyo a la dirección y a las unidades de negocio en todas estas cuestiones, por lo que puedo decir con seguridad que 2020 fue, profesionalmente, el año más difícil para mí y para mi equipo.

¿Cuántas personas trabajan en el departamento jurídico que dirige actualmente? ¿Ha hecho crecer el equipo?

Cuando me incorporé a la empresa en 2015, éramos un equipo de seis personas, y ahora somos diez. Para los estándares de Portugal, es un departamento jurídico relativamente grande. El 80% de nuestro negocio está en el extranjero, donde llevamos a cabo contratos internacionales. Casi todos nuestros productos son personalizados y tenemos muy pocos productos básicos. Por lo tanto, muchos de los contratos tienen que ser hechos a medida y son muy diferentes. También tenemos ocho unidades de negocio con diferentes productos. En 40 países del mundo, tenemos 13 filiales internacionales y 29 sucursales en el extranjero. Tengo un equipo de contratos con cinco abogados, que da apoyo directo a las unidades de negocio, donde revisan y negocian los contratos. Dado el valor de los contratos que tiene que revisar mi equipo, son principalmente abogados relativamente veteranos. Mi equipo revisa una media de 330 millones de euros en contratos al año, lo que equivale a aproximadamente el 80% de nuestros contratos y del negocio de Efacec, y además revisamos los documentos contractuales de todas las

SOBRE ADEODATO PINTO

Adeodato Freire Pinto es un abogado corporativo con 17 años de experiencia en asuntos de Derecho Societario, Mercantil, Proyectos y Finanzas, incluyendo la redacción y negociación de todo tipo de contratos. También cuenta con una amplia experiencia en cuestiones de Derechos de Propiedad Intelectual. En noviembre de 2015 fue nombrado director del departamento Legal de Efacec Power Solutions, el mayor proveedor portugués de soluciones para el sector eléctrico y electromecánico, con presencia en más de 60 países. También es secretario de la sociedad del Holding del Grupo.

En este puesto es responsable de un equipo jurídico de más de 10 personas, dirige el trabajo de los asesores externos y coordina el apoyo jurídico a todas las Unidades de Negocio y servicios compartidos del Grupo, así como la interacción jurídica con las más de 30 filiales y sucursales internacionales del Grupo.

Es licenciado en Derecho por la Universidade de Coimbra y cuenta con un máster en Derecho Societario por la misma institución. Antes de incorporarse a Efacec en 2015, trabajó en Cuatrecasas Portugal y Miranda & Associados. 

ofertas realizadas por Efacec. También colaboramos estrechamente con los equipos de los 20 principales proyectos de la empresa, lo que significa que, a nivel global, gestionamos contratos que superan fácilmente los 1.000 millones de euros al año.

**¿Cómo selecciona a sus asesores jurídicos externos?
¿Tiene paneles o hace que los abogados se presenten
regularmente para trabajar?**

Externalizamos el 20% de nuestro trabajo jurídico a asesores externos (bufetes de abogados). Los contratos mercantiles que subcontratamos suelen ser contratos portugueses, ya que trabajamos principalmente con bufetes de abogados portugueses, pero si tengo un contrato en Italia, España o Estados Unidos, no pueden asesorarnos. A menudo este trabajo se realiza internamente o buscamos una firma de abogados extranjero o internacional si el asunto es muy especializado, especialmente si el valor del contrato supera los 20 millones de euros. Para todos los casos de resolución de litigios en Portugal y en el extranjero utilizamos abogados externos. Para que se hagan una idea, ahora tenemos unos 20 casos de litigios abiertos. El trabajo corporativo y el mantenimiento de nuestras 13 filiales internacionales y 29 sucursales es gestionado por bufetes de abogados locales en esos países. El equipo de Corporate de nuestro departamento jurídico está formado por cinco abogados, incluyéndome a mí, por lo que nos dividimos al 50% en Corporate y al 50% en contratos. El trabajo de Derecho Laboral lo gestiona nuestro departamento de RRHH. No tenemos un panel de bufetes preferidos en Portugal, pero estoy trabajando en ello y me gustaría crear uno en un futuro no muy lejano. Me baso en los directorios jurídicos a la hora de elegir a los abogados externos con los que trabajar en el extranjero. Contamos con un grupo de buenos bufetes de tamaño medio con los que trabajamos en los diferentes países en los que tenemos presencia. Por desgracia, nuestro

“

**MI EQUIPO REvisa UNA MEDIA DE 330
MILLONES DE EUROS EN CONTRATOS AL AÑO,
LO QUE EQUIVALE APROXIMADAMENTE AL 80%
DE NUESTROS CONTRATOS Y DEL NEGOCIO DE
EFACEC**

”

SOBRE EFACEC

Efacec es una de las empresas líderes de Portugal en el ámbito de la energía, la ingeniería y la movilidad, con 13 filiales y 29 sucursales en el extranjero que garantizan una fuerte presencia en diferentes mercados internacionales. El grupo Efacec es líder mundial en el mercado de infraestructuras de carga rápida para vehículos eléctricos. Es una empresa con un fuerte perfil exportador y presencia internacional en 40 países. ■

presupuesto no nos permite contratar siempre bufetes de nivel 1 o incluso de nivel 2, ya que sus honorarios son demasiado elevados, especialmente en Europa, Estados Unidos y el Golfo Pérsico. Buscamos bufetes especializados en contratos de infraestructuras, por lo que la experiencia en el sector es muy importante y nos tranquiliza saber que entienden nuestro negocio.

¿Qué cambios ha observado en el mercado jurídico en la forma en que los bufetes se comunican con los general counsel?

Creo que los bufetes de abogados entienden ahora la importancia de comunicarnos su experiencia en el sector, lo cual es una cuestión muy relevante e importante. Entender nuestro negocio es fundamental para dar confianza a nuestros clientes internos. El departamento jurídico in-house suele ser un intermediario entre la empresa y nuestros asesores externos. Nuestros colegas y partes interesadas confían en nosotros porque entendemos su lenguaje. Para mí es muy importante comprobar que el bufete de abogados externo con el que trabajamos puede hablar nuestro idioma y entender nuestro negocio y cultura. De lo contrario, tenemos que actuar como traductores entre la empresa y el abogado externo, lo que puede llevar mucho tiempo. Busco en el asesoramiento externo un abogado o un equipo con el que pueda discutir puntos estratégicos. A veces necesito apoyo en las decisiones que tomo. No basta con conocer la ley, sino también conocer nuestro negocio y ayudarnos a pensar estratégicamente gestionando todas las partes interesadas.



ADVOCACIA EM RETRATO



PARA OUVIR, CLIQUE AQUI



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

For further information carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com



“

A VECES QUEREMOS SABER QUÉ ABOGADO REALIZA EL TRABAJO Y ESTABLECER UNA RELACIÓN CON ÉL, Y NO NOS IMPORTA QUE NO SEA SIEMPRE EL SOCIO

”

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

Respecto a Legaltech, me he dado cuenta de varias cosas que han sucedido y cambiado en el mercado durante los últimos años. Hasta 2019 trabajé mucho con uno de los grandes bufetes de abogados aquí en Portugal, y contaban con algunas soluciones de Legaltech que realmente sirvieron de ayuda a nuestra empresa. Cuando el tema del Brexit empezó a ser relevante, hicimos una evaluación de todos nuestros contratos para ver cuáles tenían exposición a las cláusulas del Brexit. Pedimos a este gran bufete que realizara una Due Diligence en todos nuestros contratos con clientes británicos y utilizaron un software de IA para analizar estos contratos y determinar la exposición al riesgo. Esto fue muy rápido y nos reconfortó saber la sofisticación que hay detrás de este proceso. Este es el mejor ejemplo que puedo dar de experiencia de primera mano con Legaltech en Portugal.

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

Mi mayor frustración cuando trabajo con abogados externos es cuando se ciñen a la ley y se limitan a darnos información sobre lo que dice la ley o los contratos. No necesitamos que nos expliquen la ley, la conocemos. Puedo conocer la ley utilizando recursos internos. Necesitamos ayuda para superar los problemas y encontrar soluciones.

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

Una de las principales cosas que trato de encontrar cuando trabajamos con bufetes de abogados, es que los abogados se sientan como nuestros abogados, y no solo como abogados del bufete donde trabajan. Se trata de algo muy sutil pero que marca una gran diferencia. El trabajo para nosotros se lo da claramente el socio y luego lo presentan a su socio supervisor. A veces queremos saber qué abogado realiza el trabajo y establecer una relación con él, y no nos importa que no sea siempre el socio, lo entendemos. Cuando se trabaja con el socio, aprecio sentir que es “mi” abogado, como en los viejos tiempos, una persona que nos va a asesorar estratégicamente en general, y no solo con opiniones jurídicas, naturalmente basadas en conocimientos legales, sino también con toda la experiencia adquirida durante su vida profesional con sus otros clientes. Valoramos y apreciamos a las firmas que son capaces de equilibrar esto. 

RICARDO OLIVERAS:

“UN BUEN ABOGADO DE DERECHO DEPORTIVO DEBE SER UN BUEN PORTERO DE EQUIPO”

Viajamos a Miami para conocer mejor a Ricardo Oliveras, seleccionado por Iberian Lawyer en el pasado número de febrero como uno de los mejores abogados de la práctica de Sports Law de nuestro país. Socio de ECIIJA desde hace más de siete años, ahora vive a caballo entre Estados Unidos y España y reconoce que “caer” en Miami es cómodo a nivel personal debido a su gran componente internacional y a la influencia de cultura latinoamericana. Su talante docente y accesible nos ha ampliado la visión sobre la magnitud de los temas que abarca el Derecho Deportivo que, afortunadamente, va más allá de las estrellas de fútbol y los contratos millonarios.

by desiré vidal

RICARDO OLIVERAS

Ricardo Oliveras, socio de ECIJA, usted vive y reside en Miami desde agosto 2019, aunque en Internet sigue apareciendo como residente en Barcelona en distintas plataformas. ¿Cómo ha sido el cambio? ¿Le eran ya conocidos estos territorios? ¿Cómo ha sido la experiencia de “asentamiento” en el plano laboral y personal?

Mi posición como responsable de la oficina de ECIJA en Miami me obliga a trabajar a caballo entre Estados Unidos y España, si bien, con una mayor presencia en territorio americano. Desde mi situación en Miami, viajo de forma frecuente a nuestras oficinas de Latinoamérica, actividad que si bien quedó parada por la aparición del Covid, espero retomar en un par de meses.

El hecho de estar desplazado y residir en Miami no me ha impedido seguir llevando y asesorar en operaciones de clientes en España, por cuanto, en ECIJA trabajamos en equipo. Igualmente, mi práctica de Derecho Deportivo tiene un componente internacional muy acentuado por cuanto se trata de una industria global y perfectamente puedo estar asesorando en un tema para un cliente argentino ante FIFA en Suiza como para un contrato de una agencia de marketing estadounidense con un promotor español en Barcelona. El hecho de estar en Miami, Barcelona o Madrid no me afecta en absoluto en dicha práctica, más cuando una gran parte de los clientes de la industria del deporte que asesoro son empresas o deportistas extranjeros (no españoles).

Con Estados Unidos estaba familiarizado, ya que estudié

un año en este país (el antiguo COU), asimismo había tenido la oportunidad de viajar bastante por Estados Unidos estos últimos años y realizar estancias temporales de 2 o 3 meses en años anteriores. Por todo ello, no me resultaba ni un país ni una cultura desconocida, si bien, Florida (Miami) no es que digamos el auténtico Estados Unidos, debido a su gran componente internacional e influencia de cultura latinoamericana. Como español, “caer” en Miami es cómodo a nivel personal.

Usted ha sido in-house, abogado de despacho y además cuenta con un importante expediente docente. Durante todos estos años, ¿qué etapa recuerda con mayor cariño y cuál le dio las mayores satisfacciones a nivel profesional?

Cada una de mis etapas profesionales me ha aportado grandes experiencias personales, además de formación profesional. Me considero un afortunado por los grandes maestros (jefes) que he tenido, además de trabajar con grandes profesionales y cultivar buenas amistades. El rol de abogado de firma es completamente distinto tanto en la forma de trabajar como objetivos al de empresa. Me considero un profesional

afortunado por haber trabajado a los lados de la pista de tenis, lo que me permitía tener una visión práctica y real de las necesidades de un abogado de empresa sin perder el rigor jurídico y aportar el conocimiento y asesoramiento jurídico que un despacho de abogados, como ECIJA, debe dar a sus clientes.

Sin duda, la docencia me aporta grandes alegrías y me enseña cada día. Es gratificante compartir tus experiencias y conocimiento profesional con los alumnos e interactuar con abogados de generaciones más jóvenes que la mía. Por último, la docencia te obliga estar al día en cuestiones jurídicas-deportivas y esto es un reto.

Su carrera como abogado abarca varias prácticas deportivas, ¿en cuál se siente más a gusto? ¿En qué tipo de operaciones diría que se mueve “como pez en el agua”?

Así es, la práctica del Derecho Deportivo (o como me gustar decir a mis alumnos, Derecho de la Industria del Deporte) engloba desde cuestiones de ámbito Contractual y Laboral, a cuestiones Fiscales, Societario, Procesal o Propiedad Intelectual. Realmente, en todas estas áreas relacionadas con proyectos deportivos me siento cómodo. Quizás percibo que donde mayor

QUIZÁS PERCIBO QUE DONDE MAYOR VALOR AÑADIDO APORTO AL CLIENTE ES EN LA PREPARACIÓN Y NEGOCIACIÓN DE CONTRATOS COMO POR EJEMPLO, DE PATROCINIO, AGENCIA, DE DEPORTISTAS O EN EL ÁMBITO DEL FUTBOL, NO SOLO POR CUESTIONES TÉCNICAS-JURÍDICAS, SINO POR EL CONOCIMIENTO Y PRÁCTICA DE LA INDUSTRIA



valor añadido aportado al cliente es en la preparación y negociación de contratos como, por ejemplo, de patrocinio, agencia, de deportistas o en el ámbito del fútbol, no solo por cuestiones técnicas-jurídicas, sino por el conocimiento y práctica de la industria. Igualmente, en temas litigiosos, en particular, en la jurisdicción de la FIFA y arbitrajes en sede del Tribunal Arbitral del Deporte, donde la estrategia y la experiencia es un plus, me siento muy seguro. Por último, estos últimos años he tenido la ocasión de participar en operaciones de adquisiciones de distintos “activos” deportivos, como clubes de fútbol, academias de tenis, circuitos de coches, y la verdad, es que debido al carácter global de una operación de esta índole, es realmente interesante y satisfactorio poder asesorar al cliente en las distintas cuestiones jurídicas que van surgiendo.

¿Cree que hay estrellas en el Derecho Deportivo? Desde fuera se percibe como un tanto complicado “entrar” en este prestigioso club de jugadores legales. ¿Es así? ¿Qué se requiere para ser “un figura” en el Derecho Deportivo? Metafóricamente, en su profesión, ¿son más importantes los goles, las ligas, los partidos uno a uno...? ¿Puede llegar a ser deseable un empate?

Al igual que en otra práctica del Derecho, en el campo del Derecho Deportivo, hay abogados de reconocido prestigio. De hecho, España es un referente en el ámbito del Derecho Deportivo, no solo a nivel nacional sino internacional y, sin duda, ello ha sido gracias a que hemos contado con grandes

SOBRE RICARDO OLIVERAS

Ricardo es socio responsable del área de Derecho del Deporte, Corporate/M&A, Startups, Innovación y Emprendimiento de ECIJA, donde se incorporó en 2014 para crear el área. Es un abogado con una amplia experiencia en Derecho Mercantil e industria del Deporte, que inició su carrera profesional en KPMG Abogados en 1997. En la industria del Deporte, Ricardo ha sido abogado de empresa de entidades organizadoras de eventos deportivos internacionales (America's Cup Management -2004 a 2007-, Superleague Formula Motorsport Series -2008 a 2011-). Ha colaborado y asesora en materias de índole Jurídico-Deportivo a federaciones y asociaciones deportivas nacionales e internacionales, right-holders/ promotores de eventos deportivos, clubes, agencias/agentes de deportistas profesionales y en general empresas y profesionales que operan en el ámbito del Deporte, lo que le ha permitido tener un amplio conocimiento del funcionamiento de la industria del Deporte en todas sus vertientes. Entre sus colaboraciones recientes, destaca el asesoramiento a la FIFA en todos los asuntos legales relacionados con la candidatura presentada por las Federaciones de Fútbol de España y Portugal para organizar la Copa del Mundo de 2018. También fue asesor legal y corporativo de la Superleague Fórmula.

Además de en fútbol, ha participado en asesoramientos en otras prácticas deportivas como la vela, el deporte del motor (coches y motos) y el ciclismo, entre otros.

Ricardo es codirector académico del máster en Gestión Deportiva y Habilidades Legales coorganizado por el Futbol Club Barcelona en colaboración con la principal institución académica en los cursos de postgrado de Derecho, ISDE, y es también profesor invitado del máster en International Sports Law LLM.

Es licenciado en Derecho por la Universitat Abat Oliba CEU y cuenta con un LLM en Commercial & Corporate Law por ISDE y un programa executive en Business Administration & Management por la Universidad de Navarra IESE. 

referentes en este campo, que ha permitido a abogados de mi generación y más jóvenes asesorar en este campo siguiendo el camino marcado por maestros como J.J. Pintó o Juan de Dios Crespo. Igualmente, el boom del deporte en España como industria propia, en particular, a partir del año 2000, ha provocado temas deportivos de grande transcendía mediática, económica y jurídica. Durante mucho años, el

Derecho del Deporte era un sector complicado de entrar, muy cerrado y digamos de “amiguismos”, por cuanto no había por parte de los operadores de la industria del deporte (clubes, entidades deportivas, agentes, patrocinadores, etc.) la percepción que un abogado con conocimiento en el campo de la industria del deporte desde una perspectiva jurídica podría realmente ser un factor diferencial. Abogados de muchas

HACIENDO UN SÍMIL, CONSIDERO QUE UN BUEN ABOGADO DE DERECHO DEPORTIVO DEBE SER UN BUEN PORTERO DE EQUIPO, QUIEN, DESDE SU CARGO, TIENE UNA VISIÓN COMPLETA DE LA POSICIÓN DE SU EQUIPO (EL CLIENTE) Y NO DEBE PERMITIR QUE LE METAN “GOLES” JURÍDICOS. EL CLIENTE ES LA ESTRELLA DEL EQUIPO [...], ES QUIEN DECIDE Y GANA LOS PARTIDOS Y TÍTULOS



entidades u organizaciones deportivas cuando requerían un abogado, recurrían al abogado de la familia o de confianza. Sin embargo, poco a poco el Derecho Deportivo se ha ido consolidando como una práctica propia dentro del Derecho y ello, unido al *boom* de la industria del deporte en España, hace que hayan realmente oportunidades

de negocio. Debemos tener en cuenta que no todo es fútbol o deportistas de élite, sino que hay mucho más.

Haciendo un símil, considero que un buen abogado de Derecho Deportivo debe ser un buen portero de equipo, quien, desde su cargo, tiene una visión completa de la posición de su equipo (el cliente) y no debe

permitir que le metan “goles” jurídicos. El cliente es la estrella del equipo y para quien se trabaja y, por tanto, quien decide y gana los partidos y títulos.

Más allá de la práctica concreta, ¿cree que el carisma personal es un rasgo importante a cultivar para cualquier abogado que quiera triunfar en su carrera? En estos tiempos, en que la competencia es tan alta, ¿es más importante tener dotes comerciales que ser un buen abogado? ¿Qué papel juega, según su opinión, la formación continua para cualquier profesional?

Carisma, empatía, y cierta dosis (o conciencia) de inteligencia emocional son rasgos que ayudan al desarrollo profesional de toda persona en cualquier industria, y un abogado de firma no es ajeno a ello. Sin embargo,

»»»

SOBRE EL DEPARTAMENTO DE SPORTS LAW DE ECIJA

ECIJA es una de las mejores firmas multidisciplinarias del mercado español en TMT, IP y Protección de Datos. Además, está considerado como uno de los despachos de referencia en el ámbito de la Economía Digital e Innovación en España.

Respecto al área de Derecho del Deporte y Entretenimiento, ECIJA fue uno de los primeros despachos de abogados españoles en apostar por este ámbito del Derecho al poner en marcha un área especializada con motivo de la celebración del Campeonato Mundial de Atletismo en 1999.

El área de Derecho del Deporte de ECIJA está compuesta por un equipo multidisciplinar que aúna profesionales de TMT, IP, Corporate, entre otros, y está liderado por Hugo Écija,

fundador de la Firma, Pablo Jiménez de Parga, vicepresidente, Ricardo Oliveras, socio y Xavier Muñoz, socio. El equipo asesora y representa a deportistas, clubes, federaciones, asociaciones o ligas en procedimientos de todo tipo (UEFA, FIFA, laborales, disciplinarios, comerciales, responsabilidades y dopaje entre otros) y arbitrajes (Tribunal Arbitral del Deporte (TAS), Tribunal de Arbitraje de Fútbol, Tribunal de Arbitraje de Baloncesto (BAT), Federación Internacional del Automóvil (ICA), etc.).

Asimismo, ECIJA ha adoptado un papel relevante en el campo de los e-sports, donde ha trabajado con diferentes publishers, organizadores de torneos, plataformas, equipos y jugadores (individualmente y vía federativa).

Por último, cabe destacar que ECIJA ha asesorado en la adquisición de derechos de retransmisión de eventos deportivos como el Open de Madrid de Tenis, Fórmula 1, el Campeonato Mundial de Motociclismo o el Campeonato Mundial de Balonmano. Entre los clientes que asesora regularmente, sobresalen LaLiga y el Atlético de Madrid. 

ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

SAVE THE DATE

21 October 2021 • São Paulo
7:30 pm (BRT)

Follow us on



#TheLatamLawyerAwards

ESPAÑA ES UN REFERENTE EN EL ÁMBITO DEL DERECHO DEPORTIVO, NO SOLO A NIVEL NACIONAL SINO INTERNACIONAL Y, SIN DUDA, ELLO HA SIDO GRACIAS A QUE HEMOS CONTADO CON GRANDES REFERENTES EN ESTE CAMPO, QUE HA PERMITIDO A ABOGADOS DE MI GENERACIÓN Y MÁS JÓVENES ASESORAR EN ESTE CAMPO SIGUIENDO EL CAMINO MARCADO POR MAESTROS COMO J.J. PINTÓ O JUAN DE DIOS CRESPO



RICARDO OLIVERAS

”

en ECIJA, nos apoyamos en abogados de otras áreas, por ejemplo, en materia Procesal, Fiscal o Nuevas Tecnologías, para dar asesoramiento en cualquier campo o necesidad del cliente.

¿Qué asuntos o tipo de operaciones requieren su tiempo con mayor frecuencia desde que se encuentra en Miami?

Atender consultas de la red ECIJA, ya sea de España, Portugal o Latinoamérica, relativas a la constitución de sociedades en Estados Unidos, asuntos en materia de inversiones, Fiscalidad (por ejemplo, entre Estados Unidos-España (y vice-versa), orientación en temas de Inmigración o cuestiones en materia de Protección de Datos. Actuamos con una pata de la red y apoyamos y acompañamos al cliente en cualquier asunto que precise para Estados Unidos, trabajando con despachos estadounidenses. Orientamos al cliente en función de sus necesidades jurídicas y sector.

considero que para un abogado lo principal es su formación y conocimientos, por cuanto, para ellos se nos contrata y pide asesoramiento. La competencia nos ha obligado a pisar la calle y ser activos en la captación de clientes, y lógicamente los dotes comerciales son necesarias, pero la decisión de contratación no se va a dar si no tienes y demuestras conocimiento y valor añadido.

¿Le gusta trabajar en equipo? ¿Con qué equipo cuenta en ECIJA?

Trabajar en equipo son todo ventajas, si tienes la mentalidad

y el compromiso necesario para ello. En nuestra profesión, cada abogado tiene su propio estilo, y cuando se trabaja en equipo, hay que saber sacar lo mejor de cada uno. Además, en el campo legal, trabajar en equipo te permite llevar asuntos y operaciones, que sería imposible por uno mismo. En ECIJA cuento con un equipo multidisciplinar de más 100 abogados que pueden ayudar y apoyar al Despacho en cualquier asesoramiento de ámbito jurídico-deportivo. Si bien es cierto que el equipo – propiamente dicho- de Derecho del Deporte lo integramos un determinado grupo de abogados

Por último, ¿cuáles son sus planes de futuro?

Nuestros planes pasan por consolidar la oficina de ECIJA en Miami, de forma que sea un nexo entre nuestras oficinas de Europa y Latinoamérica. Igualmente, potenciar colaboraciones profesionales entre ECIJA y despachos estadounidenses, así como dar mayor presencia y visibilidad a ECIJA como firma de referencia iberoamericana en Estados Unidos. Soy optimista de cara a que todas las limitaciones en materia de restricción de movimientos y viajes se levantarán pronto. ■

A portrait of Irene Terrazas, a young woman with long, wavy brown hair, wearing a black blazer over a white top. She is smiling slightly and has her arms crossed. The background is a plain, light color.

IRENE TERRAZAS: “ES IMPORTANTE PONERSE EN LA PIEL DEL CLIENTE”

Dejó las ciencias por las letras puras. Esta letrada de solo 28 años se ha hecho con una posición muy sólida dentro de la profesión, en concreto en sus especialidades; Contratación Pública, Mercantil y Derecho Societario, entre otras. Abogada en Mariscal & Abogados hace casi tres años, reconoce que el mentoring es una parte fundamental del

aprendizaje, en especial, en el sector de la abogacía. Trabajando con clientes de diversas jurisdicciones, agradece a su formación internacional las posibilidades de conocer gente de otros países y convivir con culturas diferentes, además de aportar tolerancia y versatilidad a su trabajo.

by desiré vidal

**¿Siempre quiso ser abogada?
¿Cómo planificó su carrera para asegurarse el estar donde está?
¿Quién la asesoró?**

La verdad es que nunca había pensado en estudiar Derecho. De hecho, cursé la rama de ciencias en bachillerato, e inicialmente pensaba hacer algo relacionado con ciencias de la salud... ¡las vueltas que da la vida!
En relación a cómo planifiqué mi carrera, creo que hubiera cambiado varias cosas mirando hacia atrás, aunque no me arrepiento de ninguna de mis decisiones. Planificar qué quería hacer no fue demasiado sencillo, en especial porque no tenía familia o amigos en el mundo de la abogacía que pudieran orientarme o informarme sobre cómo funcionaba el sector. No obstante, siempre aposté por el plano internacional, una buena formación de posgrado e idiomas.

Mujer y abogada, sus compañeros del bufete hablan maravillas de usted. ¿Qué piensa sobre el Gender Gap? ¿Le afecta o le ha afectado en el pasado algún tipo de discriminación por cuestión de género?

A nivel personal, he de decir que nunca me he sentido discriminada por el hecho de ser mujer. No obstante, pese a mi corta experiencia profesional, sí que he visto mujeres a mi alrededor que han sufrido algún tipo de discriminación y conozco varios casos de forma indirecta, a través de compañeros que trabajan en otros despachos.
En relación con el *Gender Gap*, considero que es una realidad en este sector, en especial, en generaciones más mayores. No obstante, considero que estamos dando muchos pasos para que esta situación cambie, y que, afortunadamente, mi generación será testigo de ello.

Aún es muy joven pero no es necesario tener familia para querer hacer algo más aparte de trabajar en esta vida, ¿qué piensa de esta cuestión?

En el sector legal, tenemos afortunadamente bastantes ejemplos que demuestran que ya no es una condición *sine qua non* tener que elegir entre vida profesional y familiar. ¿Cuáles son sus modelos en este sentido y por qué? ¿Qué mujeres le inspiran?

Estamos viviendo un cambio de paradigma sin precedentes en esta cuestión. Para mí, la piedra angular de este importante cambio ha sido el teletrabajo, que se ha acelerado con la pandemia (algo bueno tenía que tener este virus).

Desde mi experiencia personal, y gracias a poder trabajar desde casa varios días a la semana, he descubierto que es posible compaginar un trabajo que me apasiona y que exige dedicación, con mi vida personal.

Para poder llegar a ese equilibrio, también es importante tener un buen equipo de trabajo a tu alrededor; poder contar con que algún compañero pueda “echarte una mano” si surge alguna cuestión personal relevante en mitad de una operación de calado.

En cuanto a las mujeres por las que me he sentido inspirada, citarí a todas las mujeres de mi familia, mi madre y mi abuela en

particular, que siempre han sido trabajadoras e independientes, algo que mi familia me ha inculcado desde mi niñez.

Está habilitada para trabajar en varias jurisdicciones. ¿Cómo ha tenido que formarse? ¿Es complicado cambiar de chip según la jurisdicción en la que se intervenga?

Dependiendo de la jurisdicción, sí que puede haber diferencias importantes que pueden complicar la llevanza de algunos asuntos. No obstante, creo que el principal activo para llevarlos a cabo con éxito, es tener una mente abierta y poder entender a clientes con culturas muy diversas y sustancialmente diferentes a la cultura mediterránea.

Es importante ponerse en la piel del cliente y entender que los problemas pueden abordarse de maneras muy diversas, siendo todas ellas perfectamente válidas.

En mi caso, trabajar para otras jurisdicciones o con clientes de diferentes nacionalidades, nunca ha resultado demasiado complicado por dos motivos principales: mi formación, y el hecho de que, en Mariscal, el 95% de nuestros clientes son internacionales. Es un aprendizaje constante y resulta enormemente enriquecedor, tanto a nivel profesional como personal.

“EN RELACIÓN CON EL *GENDER GAP*, CONSIDERO QUE ES UNA REALIDAD EN ESTE SECTOR, EN ESPECIAL, EN GENERACIONES MÁS MAYORES. NO OBSTANTE, CREO QUE ESTAMOS DANDO MUCHOS PASOS PARA QUE ESTA SITUACIÓN CAMBIE, Y QUE, AFORTUNADAMENTE, MI GENERACIÓN SERÁ TESTIGO DE ELLO”

Iberian Lawyer
Awards

Forty40

UNDER

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

SAVE THE DATE

23 September 2021 • Madrid
19:30 (CET)

Follow us on



#IBLFortyUnder40

De las operaciones que ha llevado o en las que ha participado, ¿cuál o cuáles han supuesto para usted mayor satisfacción? ¿En cuál ha aprendido más?

¡Qué difícil tener que elegir! La que más satisfacción me ha supuesto, fue la primera operación del sector de energía que cerramos con el equipo a finales de 2019. Fue muy compleja de articular, con muchas partes involucradas y con negociaciones e imprevistos de última hora. Se juntó la adrenalina de la intensa operación en sí, junto con el hecho de que me estrenaba en el sector de Energía.

Por otro lado, la operación con la que más he aprendido en mi experiencia profesional, fue el cierre de un contrato que afectaba a varios organismos públicos a nivel nacional e internacional, y en el que el equilibrio entre intereses públicos y privados era bastante delicado. Nuestro cliente era una empresa noruega, pieza clave en la operación. Las negociaciones, que duraron más de un año, me enseñaron que, en este sector, la parte personal puede ser tan importante o más que la solvencia técnico-legal, que, a la postre, se le presupone a cualquier abogado bien formado y con experiencia.

Para dedicarse a cualquier especialidad del Derecho, el mentoring supone un valor muy importante. ¿Cómo diría que ha influido el mentoring en su carrera hasta el momento y quiénes han sido sus mentores?

A mi modo de ver y por mi experiencia, el *mentoring* es una parte fundamental del aprendizaje, en especial, en el sector de la abogacía.

En mi corta experiencia profesional, tengo claramente dos referentes, de los que tengo la suerte de haber aprendido y compartido experiencia profesional.

El primer referente es Isabel Pinazo, que me enseñó a tener paciencia en el sentido de que, para alcanzar la excelencia, son necesarios tiempo y dedicación a los asuntos. También me enseñó lo importante que es contar con personas en tu equipo en las que puedes confiar.

Mi segundo mentor, Alberto Álvarez, con quien llevo trabajando más de 3 años codo con codo, me ha enseñado tantas cosas que es imposible nombrarlas todas en una respuesta: trabajo en equipo, horizontalidad, excelencia, trato con el cliente y, sobre todo, confianza.

Alberto es claramente el responsable directo de que hoy

esté escribiendo estas palabras. Es difícil agradecerle lo suficiente la dedicación y paciencia que ha tenido y sigue teniendo a diario para formarme. Todo el mundo debería tener la suerte que he tenido yo.

También se ha formado en distintos países. ¿Cree que esto ha contribuido a que ahora tenga un perfil internacional más sólido?

Sin duda. Desde mi experiencia, conocer gente de otros países y convivir con culturas diferentes, te hace tolerante y versátil en el trabajo; resulta muy útil poder hacer uso de lo aprendido en otros entornos de trabajo y aplicarlo en España.

En suma, la formación internacional proporciona, a mi juicio, una capacidad mucho mayor para adaptarte a situaciones complejas o cambiantes, y ayuda a empatizar con personas que aplican métodos de trabajo que están en las antípodas de la cultura mediterránea.

En fin, desde mi perspectiva, la formación internacional resulta enormemente enriquecedora y útil, especialmente en el mundo globalizado en el que vivimos.

Aún estamos con los coletazos de la pandemia, ¿qué características de su personalidad le han ayudado a mantenerse fuerte durante este periodo de tanta incertidumbre?

Considero que esta pandemia ha sido un curso de aprendizaje acelerado para muchos de nosotros, y nos ha dado una lección de humildad. En el sector de la abogacía, y creo que puede ampliarse a muchos otros, considero que la mejor característica para hacer frente

Sobre Irene Terrazas

Irene es licenciada en Derecho, cursando posteriormente un doble máster de Acceso a la Abogacía y Asesoría Jurídica de Empresa por el Instituto de Empresa Law School (IE). Adicionalmente cursó estudios en la American University de Washington D.C. (Washington College of Law) y en la Universidad Robert Schuman III de Estrasburgo (Francia).

Irene comenzó su experiencia profesional en Broseta, y en 2018 se unió al equipo de Mariscal & Abogados. A día de hoy, ha publicado varios artículos y colabora con varias Cámaras de Comercio internacionales. 

“LA FORMACIÓN INTERNACIONAL PROPORCIONA, A MI JUICIO, UNA CAPACIDAD MUCHO MAYOR PARA ADAPTARTE A SITUACIONES COMPLEJAS O CAMBIANTES, Y AYUDA A EMPATIZAR CON PERSONAS QUE APLICAN MÉTODOS DE TRABAJO QUE ESTÁN EN LAS ANTÍPODAS DE LA CULTURA MEDITERRÁNEA”

IRENE TERRAZAS

a esta nueva realidad, es la capacidad para adaptarse a las nuevas circunstancias de forma rápida y ágil. Estamos viviendo un periodo de cambios e incertidumbre sin precedentes en nuestro país y en el mundo. Durante este último año, he podido comprobar que, lo más demandado por los clientes en general, son soluciones rápidas y eficaces. En este sentido, es fundamental adelantarse a los posibles cambios y ser “creativo” para poder dar soluciones efectivas a los problemas de los clientes, que son muchos en la coyuntura actual. Otra cuestión que considero especialmente relevante para los clientes, es la disponibilidad y cercanía que tenemos los abogados. Cuando un cliente tiene un problema que le está causando desasosiego, es fundamental la inmediatez a la hora de abordar la situación. Al fin y al cabo, los clientes necesitan tranquilidad en el plano legal para poder dedicarse de forma plena a sus respectivos

negocios y que éstos salgan adelante.

La pandemia ha trastocado más o menos los planes de todos, ¿cuáles son sus planes de futuro a corto, medio y largo plazo?

Tal y como está evolucionando la situación, es difícil tener una idea clara o una respuesta concreta a esta pregunta. De momento, me gustaría seguir en Mariscal, aprendiendo como lo

estoy haciendo, en un ambiente internacional, y con un trabajo muy dinámico e interesante. Como siempre digo a mis amigos y familiares: “en el trabajo no me aburro”. En principio, me gustaría hacerme un hueco en el mundo de la abogacía, y no descarto que mi carrera profesional pueda desarrollarse fuera de España en algún momento o durante algún tiempo. 

Sobre Mariscal & Abogados

Mariscal & Abogados es un despacho fundado en 2001, con una sólida y clara vocación internacional, siendo la mayoría de nuestros clientes extranjeros, y con oficina de representación en Miami. Mariscal ha formado un equipo de profesionales altamente cualificados que ofrecen un asesoramiento jurídico de calidad y pueden trabajar en castellano, inglés, alemán y francés.

Mariscal desarrolla su actividad en diversos campos jurídicos y sectoriales, estando ellos relacionados con el derecho de los negocios. Asesoramos a nuestros clientes en cada etapa de su proyecto en España: desde la entrada en el mercado español hasta cualquier asunto legal que pueda abarcar o afectar su negocio. 



PONGAMOS FIN A LA CRISIS DE SALUD MENTAL DE LA ABOGACÍA

por manel atserias luque

Estamos viviendo una crisis de salud mental a nivel global sin precedentes y el sector legal no es ajeno a ella. La pandemia de la Covid-19 ha acentuado todavía más los problemas de ansiedad, estrés y burnout que ya arrastraban los abogados españoles. A diferencia de otras jurisdicciones, no hemos podido medir con suficiente detalle el alcance de otros problemas de salud mental (depresión y pensamientos suicidas) y adicciones (alcohol y consumo de otras drogas) de la profesión en España. La magnitud de la crisis es tal que la *International Bar Association* lanzó la primera iniciativa global de salud mental a finales del año pasado con el fin de conocer el impacto de este fenómeno en la profesión legal y aportar posibles soluciones a los distintos colectivos. Sin perjuicio de los resultados y conclusiones que se extraigan de esta investigación, y centrándome ahora en el mundo del Derecho de los Negocios, considero que el modelo de negocio de los despachos merma sustancialmente la salud mental y el bienestar de sus abogados. En concreto, quiero centrarme en su elemento más nocivo: la hora

facturable (*billable hour*), utilizada como sistema de evaluación o productividad del profesional.

Más allá de que este sistema de facturación no esté alineado con los intereses de los clientes y sea poco transparente, la hora facturable fomenta jornadas largas de trabajo. En 2017, la Facultad de Derecho de Yale concluyó que “un abogado debe trabajar 2.420 horas para facturar 1.800, y que 2.200 horas facturables requieren que un abogado esté trabajando 3.048 horas” (*Capitalizing on Healthy Lawyers: The Business Case For Firms To Promote and Prioritize Lawyer Well-Being*).

Evidentemente, las jornadas maratonianas tienen consecuencias negativas en el bienestar de los abogados. La comunidad científica ha demostrado que las jornadas largas de trabajo afectan los procesos neuronales y atrofia las funciones cognitivas de los trabajadores, además de suponer un deterioro progresivo de su salud física y mental (en general, *The Effect of Long Working Hours and Overtime on Occupational Health: A Meta-Analysis of Evidence from 1998 to 2018*). En el sector legal español, el Informe *Lawyers Burnout* (2020) puso de manifiesto que “el agotamiento presenta un Riesgo Relativo de aparecer con más horas de trabajo con valor de 4.267 con respecto a menos horas de trabajo a la semana”.

Los despachos justifican estas jornadas largas de trabajo sosteniendo que los clientes son su prioridad. Es decir, sitúan los intereses de estos últimos en el centro de su actividad económica. De ser así, y teniendo en cuenta las evidencias científicas, ¿Cómo puede un despacho ofrecer un servicio de calidad al cliente cuando no garantiza un descanso efectivo y reparador a sus abogados? ¿Cuáles son las probabilidades de que un abogado, por más bueno que sea, cometa un error cuando lleva trabajando más de lo que razonablemente es saludable? ¿Los clientes son conscientes de los potenciales riesgos de esta forma de ejercer la abogacía?

En mi opinión, el argumento utilizado por las firmas es contradictorio, perverso y perjudica tanto a los abogados como a los clientes.

En este sentido, cabe recordar que el legislador español reconoció el derecho a la desconexión digital en el ámbito laboral a todos los trabajadores y empleados públicos a finales del año 2018 (artículo 88 de la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales). Evidentemente, los abogados que trabajan en los despachos también tienen este derecho, aunque su relación laboral tenga carácter especial (Real Decreto 1331/2006).



MANEL ATSERIAS LUQUE



LA MAGNITUD DE LA CRISIS ES TAL QUE LA INTERNATIONAL BAR ASSOCIATION LANZÓ LA PRIMERA INICIATIVA GLOBAL DE SALUD MENTAL A FINALES DEL AÑO PASADO CON EL FIN DE CONOCER EL IMPACTO DE ESTE FENÓMENO EN LA PROFESIÓN LEGAL Y APORTAR POSIBLES SOLUCIONES A LOS DISTINTOS COLECTIVOS



Transcurridos más de dos años desde su reconocimiento legal, me gustaría saber cuál es el porcentaje de despachos de Derecho de los Negocios que ya ha elaborado una política interna dirigida a sus abogados/as en la que defina las modalidades de ejercicio del derecho a la desconexión. Y, dentro de ese porcentaje, también sería interesante conocer cuántas firmas garantizan dicha desconexión digital sin que esto penalice a la evaluación de estos profesionales.

De todos modos, mientras el modelo de negocio de los despachos siga inspirándose en el sistema

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



Cravath (*billable hour* y *up-or-out*), me temo que cualquier política interna de desconexión digital en estas organizaciones será papel mojado.



EL MODELO DE NEGOCIO DE LOS DESPACHOS MERMA SUSTANCIALMENTE LA SALUD MENTAL Y EL BIENESTAR DE SUS ABOGADOS. EN CONCRETO, QUIERO CENTRARME EN SU ELEMENTO MÁS NOCIVO: LA HORA FACTURABLE (BILLABLE HOUR), UTILIZADA COMO SISTEMA DE EVALUACIÓN O PRODUCTIVIDAD DEL PROFESIONAL



UN MÍNIMO COMPROMISO EN PRO DE LA SALUD MENTAL DE LA ABOGACÍA

El pasado 25 de enero de 2021 seis multinacionales - Unilever, Deloitte, HSBC, BHP, Salesforce y Clifford Chance - crearon la primera iniciativa empresarial global en salud mental («*The Global Business Collaboration for Better Workplace Mental Health*») con el fin de “promover y acelerar un cambio positivo en la salud mental en el lugar de trabajo a escala mundial”.

Los líderes empresariales que se adhieran a esta iniciativa se comprometen a:

- Desarrollar y ejecutar un plan de acción para apoyar la buena salud mental en su organización.
- Promover una cultura abierta en torno a la salud mental, trabajando para eliminar el estigma.
- Tomar medidas proactivas para desarrollar su cultura y formas de trabajo para crear una salud mental positiva y reducir la mala salud mental.
- Capacitar a todos sus empleados/as para que gestionen y den prioridad a su propia salud mental, y para que se apoyen mutuamente.



MANEL ATSERIAS LUQUE

SOBRE MANEL ATSERIAS LUQUE

Manel Atserias Luque es fundador del Instituto de Salud Mental de la Abogacía – Mental Health Institute of Legal Professions, miembro de la International Bar Association Well-Being Taskforce y activista en salud mental. Recientemente, ha fundado el proyecto #HazTuAlegato, cuyo objetivo es normalizar las conversaciones de salud mental en el sector empresarial.

A pesar de que le diagnosticaron un Trastorno Obsesivo Compulsivo muy severo durante su etapa universitaria, Manel se licenció en Derecho por la Universidad Pompeu Fabra y, posteriormente, obtuvo el máster Avanzado en Ciencias Jurídicas por dicha universidad, realizando una estancia académica en la University College Dublin Sutherland School of Law en el marco del programa Comparative, International, European Law (programa CIEL). 

- Facilitar a sus trabajadores las herramientas de salud mental y el apoyo que necesiten.
- Medir periódicamente el impacto de sus esfuerzos, siendo abiertos sobre su progreso, para influir e inspirar el cambio en su organización y más allá.

También tienen una iniciativa específica dentro del sector legal: la *Carta de los Negocios Saludables* del Instituto de Salud Mental de la Abogacía – Mental Health Institute of Legal Professions (ISMA-MHILP). 



CÓMO LA IA PUEDE AYUDAR A LAS EMPRESAS A REDUCIR LAS EMISIONES

por alessio foderi

La percepción del cambio climático está aumentando en todo el mundo, especialmente en las comunidades empresariales. Las emisiones globales de gases de efecto invernadero (GEI) alcanzan actualmente unas 53 gigatoneladas de dióxido de carbono equivalente (CO₂e). Si queremos cumplir el objetivo de limitar el aumento de la temperatura media mundial a 1,5 °C, como se especifica en el Acuerdo de París de 2016, debemos reducir esas



emisiones en un 50% para finales de esta década. Según el Boston Consulting Group, utilizando la IA las empresas pueden lograr una reducción de entre el 5% y el 10% de las emisiones de GEI, entre 2,6 y 5,3 gigatoneladas de CO₂e.

Mientras tanto, los estudios de BCG muestran que el impacto potencial global de la aplicación de la IA a la sostenibilidad corporativa asciende a entre 1,3 y 2,6 billones de dólares en valor generado a través de ingresos adicionales y ahorro de costes para 2030. Esto significa que la IA puede aportar eficiencia a las empresas y, al mismo tiempo, ayudar al medio ambiente. La inteligencia artificial, prosigue BCG, es capaz de controlar, predecir y reducir las emisiones futuras de toda la cadena de valor empresarial. Precisamente por eso es posible utilizarla para definir y alcanzar los objetivos de reducción de emisiones de forma coherente. La gran fuerza de la IA reside en este hecho. O mejor dicho, en su capacidad para aprender de la experiencia, reuniendo enormes cantidades de datos, detectando conexiones que los humanos no perciben y recomendando acciones adecuadas en función de sus conclusiones.

Por tanto, las empresas que pretendan reducir su huella medioambiental deben centrarse en estos tres aspectos: seguimiento, previsión y recorte. El primer paso consiste en utilizar la ingeniería de datos basada en la inteligencia artificial para controlar automáticamente las emisiones. Esto, por ejemplo, se aplica a diferentes ámbitos: desde los viajes corporativos hasta los equipos informáticos, pasando por los proveedores de materiales y componentes. La IA predictiva, por su parte, puede predecir las emisiones futuras en función de la huella ambiental y la demanda futura. Como resultado, los objetivos de reducción pueden establecerse y ajustarse con mayor precisión. Con conocimientos específicos sobre cada aspecto de la cadena de valor, la IA también puede ayudar en la producción. En este contexto, por ejemplo, hay que dar prioridad a los procesos de alto consumo energético.

Si el camino está claro, los líderes empresariales deben actuar rápidamente para mitigar los efectos del calentamiento global. La IA ya ha demostrado su valor a corto plazo a la hora de ayudar a las empresas a reducir sus emisiones de gases de efecto invernadero y recortar costes. Al generar un retorno positivo de la inversión, a menudo en el plazo de un año, debería convertirse rápidamente en un beneficio financiero para las empresas, en lugar de un coste más. E incluso a largo plazo, la combinación de medio ambiente y tecnología parece ser el único camino a seguir. Sobre todo teniendo en cuenta la crisis del COVID-19. ■



EL SPECIAL FOCUS ENERGY DE IBERIAN LAWYER ABORDA EL RETO DE LA TRANSFORMACIÓN ENERGÉTICA

Iberian Lawyer organizó el pasado 25 de marzo el Special Focus Energy, un webinar donde se dieron cita socios de prestigiosos despachos de abogados especialistas en el área de Energía y relevantes responsables legales de diversas compañías. Todos ellos brindaron su punto de vista respecto al rol que juegan los abogados en el objetivo común de implantar las energías renovables en la industria y de mitigar así el cambio climático. Entre otros aspectos, en el encuentro se abordó el inmenso campo de negocio que nos abren las energías renovables y sobre los ángulos jurídicos que han ido inevitablemente evolucionando para su implementación, tanto en el contexto europeo como a nivel específico en España.

por giselle estrada ramirez

El evento fue presentado por Aldo Scaringella, LC Publishing Group managing director y moderado por Desiré Vidal, editora jefe de Iberian Legal Group. El evento se desarrolló con el apoyo de las firmas Araoz & Rueda y Mariscal & Abogados.

Los siguientes ponentes, además de la audiencia con sus preguntas, contribuyeron a una enriquecedora conversación sobre esta situación global que impactará exponencialmente al sector legal:

- Alberto Álvarez, socio de Mariscal & Abogados
- Antonio Adami, director sénior & general counsel EMEA de Canadian Solar
- Francisco Solchaga, socio de Araoz & Rueda
- Pedro Requena, director jurídico, España & Portugal en Siemens Energy
- Stéphane Barthe, director jurídico en Dhamma Energy

Al iniciar la discusión, en referencia al Plan Nacional de Energía y Clima (2021-2030) y el negocio de las renovables, **Alberto Álvarez**, socio de Mariscal & Abogados, puntualizó que es necesario sentar un plan de acción que vaya más allá, incluso hasta 2050, que consista en reducir las emisiones de gases de efecto invernadero a través de acciones concretas, siempre acompañando en el asesoramiento legal a los inversores para el cumplimiento de los objetivos.

Álvarez se mostró de acuerdo en que estamos ante una globalización obligada, y agregó: “Muchas gracias a Iberian Lawyer por la invitación y agradeceremos a todos los participantes por poder compartir conjuntamente nuestra experiencia en este precioso sector de la energía. El sector de la energía está aquí para quedarse. La rápida proliferación de proyectos de energía solar en España, las acciones de las autoridades gubernamentales nacionales e internacionales, así como de las entidades de crédito, junto con los cambios innovadores en la financiación de proyectos, han provocado una evolución significativa y, de hecho, una revolución en el sector de la energía solar en España. España tiene, además de los activos necesarios, un buen y estructurado tejido industrial para poder ser un lead “players” los próximos años y, con mucho esfuerzo de todos, cumpliremos los objetivos a largo plazo del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC) 2021-2030”.

Por su parte, **Antonio Adami**, director sénior & general counsel EMEA de Canadian Solar, destacó que el rol que pueden jugar los abogados al cumplir con los objetivos nacionales es el de involucrarse directamente con los poderes públicos y señalarles cuáles son los temas prioritarios o urgentes (que se atrasen o sume costes), ya que ellos son fundamentales para asegurar las condiciones sustanciales para el avance de la implantación de las energías renovables. Mencionó que, a pesar del gran apetito que los inversores tienen en el sector



ALBERTO ÁLVAREZ



ANTONIO ADAMI



FRANCISCO SOLCHAGA

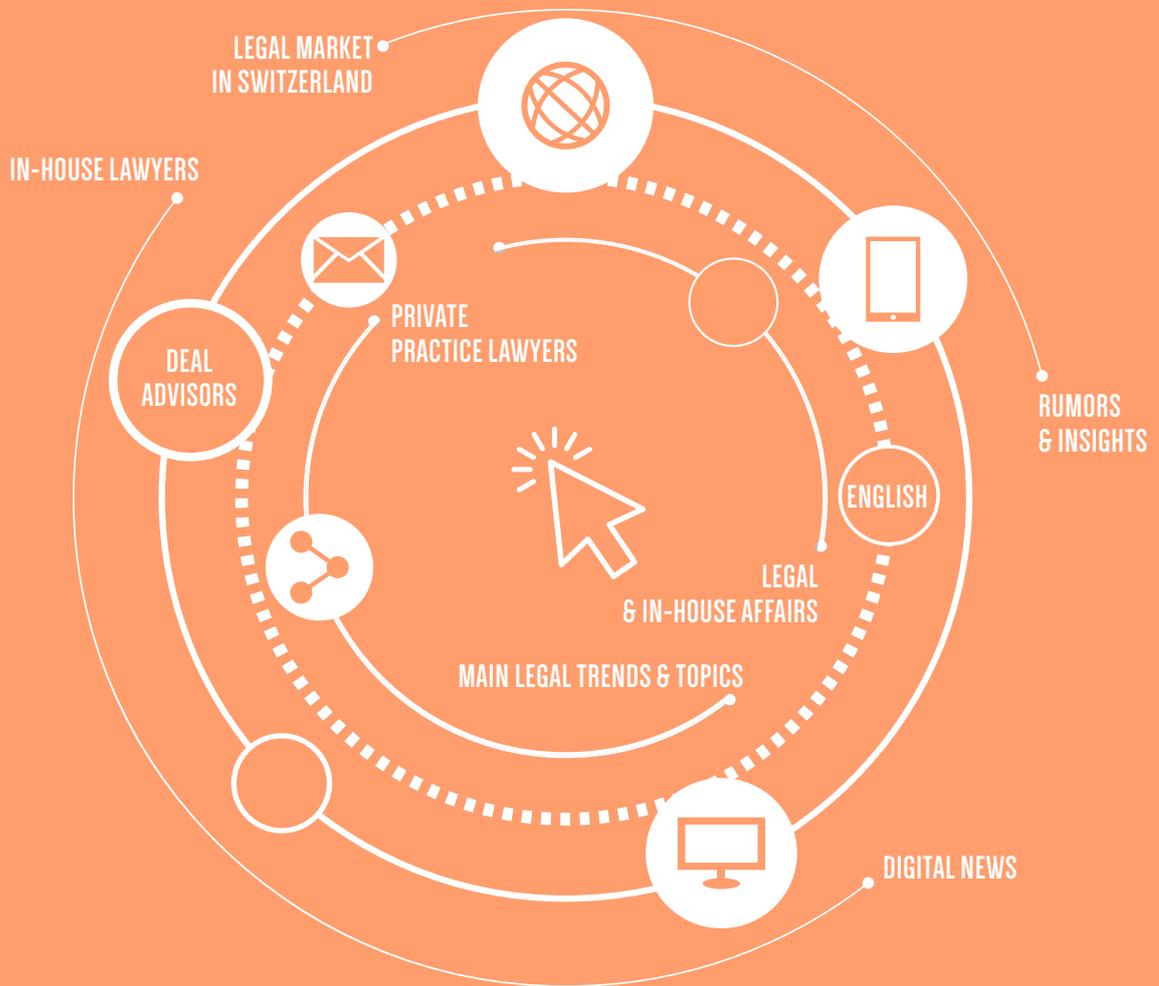
energético, hay que considerar la falta de recursos que pueden limitar el alcanzar las metas. Uno de ellos es la falta de tecnología, ya que muchas administraciones públicas, e incluso parte del sector privado, no ha tomado aún el camino de la estandarización y automatización que facilitaría y agilizaría estos procesos.

“Deseo agradecer a Iberian Lawyer, a Legalcommunity y a Aldo la invitación, y a los demás ponentes por tocar todos los temas fundamentales. Estoy convencido de que el cuadro que sale de la discusión es de un sector en pleno desarrollo y transición (no solo un decir) tras completarse la cual, los ciudadanos tendrán un beneficio sustancial inmediato y directo en términos de disponibilidad de más energía a precios más competitivos, y también, un beneficio mayor de forma indirecta. Se insiste mucho en las oportunidades que el sector de la energía puede crear en términos de empleo y desarrollo. Esto es verdad, lo es aún más si se considera por lo que es: un servicio – y, por lo tanto – un factor esencial de desarrollo y motor de toda la industria especialmente de la industria energética, que incluye todas



LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on



www.legalcommunity.ch

las nuevas tecnologías y todo el sector informático”, resumió Adami tras el evento.

Desde su punto de vista, **Francisco Solchaga**, socio de Araoz & Rueda, afirmó que: “El sector energético se encuentra en transición, ávido de avances tecnológicos y necesitado de grandes inversiones. Los desafíos a los que nos enfrentamos para evolucionar hacia un modelo energético sostenible son extraordinarios y demanda una respuesta de toda la sociedad en su conjunto. Tenemos la suerte de que las administraciones públicas apoyan esta evolución. Recientemente hemos vistos relevantes cambios normativos que han sido positivos y bien acogidos. La nueva regulación era muy necesaria pues la anterior no se adaptaba a las necesidades del mercado y el sector crecía ignorándola. Es reseñable la novedosa regulación sobre hibridación y almacenamiento. Las subastas son la gran cuestión de futuro, veremos si el Gobierno será capaz de hacerlas atractivas o si los operadores preferirán los PPAs o acudir al mercado. Los abogados tendremos que seguir formándonos y entender las nuevas energías para poder asesorar correctamente a nuestros clientes”.

Aportando optimismo al debate, **Pedro Requena**, director jurídico, España & Portugal en Siemens Energy, comentó que su empresa trabaja en sistemas de generación de hidrógeno verde, y reconoció que se encuentran en un momento de transformación. Aseguró que la situación energética es muy clara, en la cual, por un lado, es un negocio colosal que atrae la atención de muchos inversores, mientras que, por otro lado, es un negocio en transición que debe crear tecnologías aún inexistentes. Para lograrlo, los departamentos jurídicos deben apoyarse de automatizar las tareas que se puedan, y enfocarse en donde ellos puedan aportar.

Requena añadió que: “Ha sido un honor participar de este evento. Para todos los profesionales en el sector energético, debemos dar un paso adelante y asumir el reto que se nos presenta. La transformación por la que tiene que atravesar esta industria en los próximos años es abrumadora, y creo no exagerar cuando digo que el mundo depende de eso. Pero no es solo una gran responsabilidad ser parte de una misión tan significativa y desafiante, sino también muy emocionante y, para nosotros los abogados en particular, una oportunidad única de aprender y poner a prueba nuestra creatividad y nuestro enfoque orientado a soluciones”. Concluyó que es un periodo de transición en el cual, habrá más competencia y escrutinio, pero los abogados seguirán jugando un papel fundamental.

Por último, **Stéphane Barthe**, director jurídico en Dharma Energy, abordó el impacto que tendrán los cambios del sector renovable sobre las empresas españolas, comparando



PEDRO REQUENA



STÉPHANE BARTHE



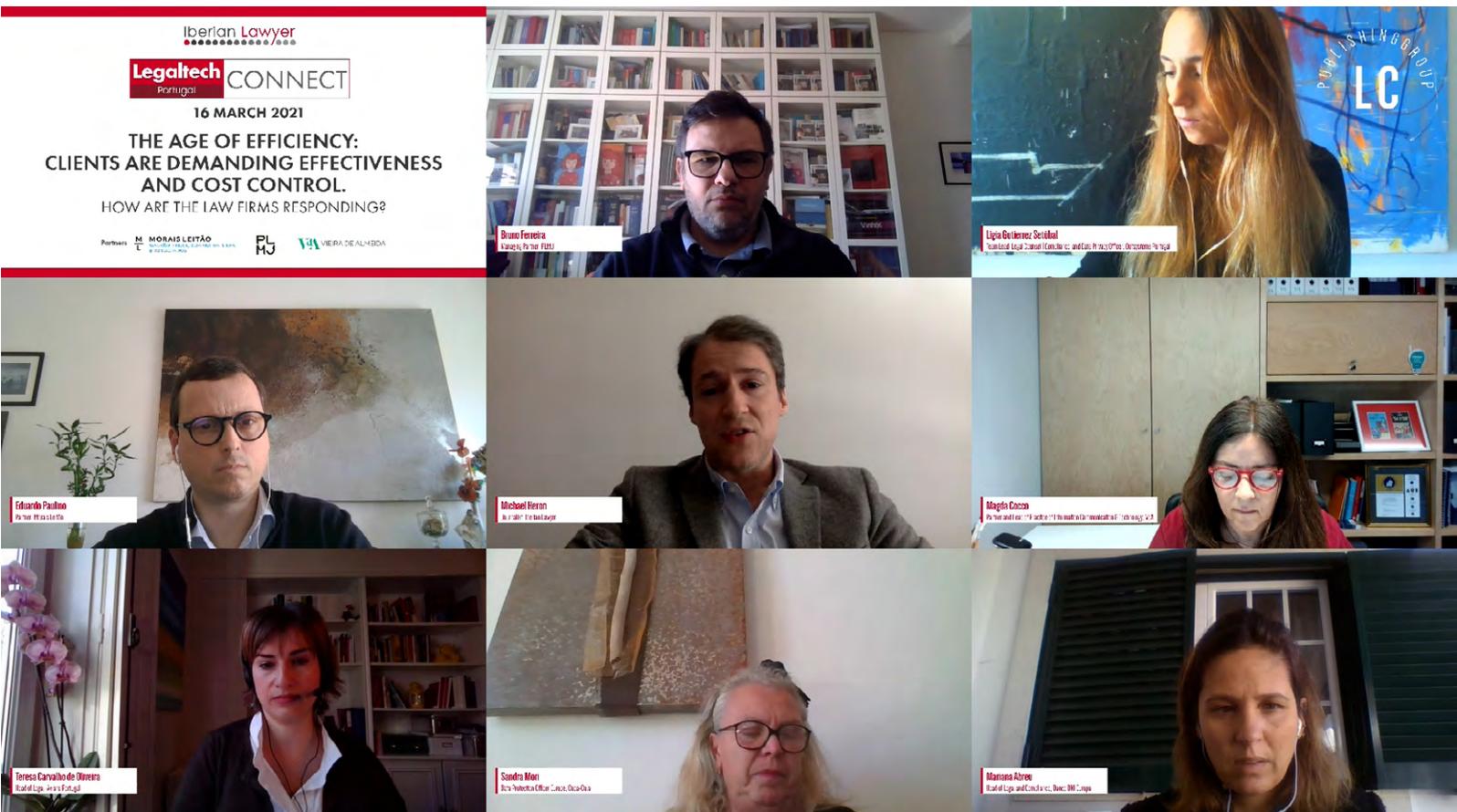
DESIRÉ VIDAL

la situación con lo sucedido en la industria de la construcción, vaticinando que se obtendrá mucha experiencia y apoyo extranjero, lo que ayudará al inevitable crecimiento del sector energético. Contrario a la opinión de otros participantes, mencionó que, según su punto de vista, la digitalización en aspectos jurídicos es un mito, ya que se habla de automatización de contratos y tecnologías, de cuya implantación efectiva, él no ha sido testigo en sus más de 2 décadas de experiencia. También agregó que los cambios ambientales que se verán en los próximos años competen no sólo a los abogados en su papel de colaboradores, sino a nivel personal de cada individuo como ciudadano.

La principal conclusión fue que las energías renovables y su implantación suponen un gran reto a todos los profesionales del sector legal-energético, ante la agobiante pero necesaria transformación que impactará a todas las industrias. Es una desafiante y emocionante responsabilidad que, para los abogados será una oportunidad de aprender y aportar soluciones. 

IBERIAN LAWYER CELEBRÓ EL I LEGALTECH CONNECT PORTUGAL

El evento se llevó a cabo totalmente online e incluyó la participación de prestigiosos profesionales de despachos de Portugal e Italia



Iberian Lawyer celebró el pasado mes el primer Legaltach Connect Portugal bajo el título: La era de la eficiencia: los clientes demandan efectividad y control de gastos ¿Cómo están respondiendo las firmas de abogados?

Presentado por Aldo Scaringella, LC Publishing Group propietario y managing director, el webinar fue moderado por el periodista portugués Michael Heron. El evento se desarrolló en colaboración con las firmas Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados • Morais Leitão, PLMJ y VdA "Vieira de Almeida".

El público asistente, con un aforo máximo en línea, se sumergió de lleno en el debate, que contó con los siguientes ponentes:

- Bruno Ferreira, socio director PLMJ
- Eduardo Paulino, socio Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados • Morais Leitão
- Lúgia Gutierrez Setúbal, líder de equipo, asesora legal • oficial de cumplimiento y privacidad de datos OutSystems Portugal
- Magda Cocco, socia y directora de práctica de comunicación y tecnología de la información VdA Vieira de Almeida
- Mariana Abreu, directora legal y de cumplimiento Banco BNI Europa
- Teresa Carvalho de Oliveira, directora legal Axians Portugal
- Sandra Mori, responsable de la protección de datos en Europa The Coca-Cola Company

El debate se enfocó en los asistentes internos y su experiencia respecto al asesoramiento externo, así como la tecnología que les ha ayudado a gestionar su trabajo jurídico de manera más eficiente. Los abogados de la práctica privada discutieron acerca de las herramientas que utilizan, sus puntos de vista sobre Legaltech en general y cómo la tecnología puede ayudar con la ejecución de los servicios jurídicos, así como el futuro de la profesión.

Entre los momentos más destacados, **Mariana Abreu** del Banco BNI Europa, habló de que los bufetes de abogados están respondiendo a este reto digital de forma rápida, y que todos sus abogados externos han estado mejorando sus herramientas y servicios con la tecnología para lograr una mayor eficacia en cuanto a tiempo y costes. Mariana añadió que la tecnología no sólo está ayudando a la forma en que los bufetes de abogados se comunican y prestan servicios a sus clientes, sino también a su equipo interno, con el fin de que puedan gestionar su trabajo legal interno de manera más eficaz.

Eduardo Paulino, de MLGTS, dijo que hoy en día la información, en general, proviene de diferentes fuentes y en un flujo de datos que es inimaginable si se compara con el de hace cinco años. Continuó diciendo que los datos habitualmente llegan de forma desorganizada



BRUNO FERREIRA



EDUARDO PAULINO



LÚGIA GUTIERREZ



MAGDA COCCO



MARIANA ABREU



TERESA CARVALHO DE OLIVEIRA



SANDRA MORI



MICHAEL HERON

Legaltech Day

The event focusing on legaltech trends in the Iberian market

23 NOVEMBER 2021

9:00 – 17:30 (CET)



MEDIA PARTNER

The
Latin American
LAWYER

For information: events@iberianlegalgroup.com



la cual necesita ser recopilada para darle sentido y esta es una de las áreas en las que ven a la tecnología legal asistiendo a los abogados e interpretando grandes cantidades de datos de forma rápida y efectiva. Ellos, como otras firmas, han invertido en productos de Inteligencia Artificial para afrontar este reto y han demostrado ser muy eficaces.

Lígia Gutierrez Setúbal, de OutSystems, quiso destacar que la tecnología está en el centro de todo lo que hacen, siendo una empresa que opera en este sector. Considera que la tecnología tiene un papel fundamental en la prestación de servicios jurídicos y que el beneficio clave es la eficiencia. Lígia continuó señalando que el ahorro de tiempo es fundamental y que los despachos de abogados externos necesitan flexibilidad para entrar en su mundo y adaptarse a sus necesidades. En última instancia, tiene que ser una buena abogada para sus clientes, que son colegas internos y accionistas.

Magda Cocco, de VdA, destacó una gran inversión que el bufete ha realizado recientemente en tecnología y que ha implementado para mejorar el manejo de los grandes casos de litigio, con el fin de evitar que los abogados tengan que realizar tareas manuales que consumen mucho tiempo y evitar el incumplimiento de los plazos. Agregó que esta solución fue galardonada con un premio a la innovación. Dijo que esta estrategia no era distinta a la de las empresas de otros sectores que atraviesan un periodo de transformación digital.

Teresa Carvalho de Oliveira, de Axians, recalcó que, al igual que su colega de OutSystems, ellos también

son una empresa tecnológica y les encanta la tecnología. Utilizó las palabras clave “rápido” y “ágil” y prosiguió diciendo que a menudo los abogados no son los primeros en adoptar la tecnología, sin incluir los grandes bufetes presentes en el debate. Dijo que lo único positivo de la pandemia de COVID-19 es que herramientas como las videollamadas, las aplicaciones de mensajería móvil y la tecnología en general han mejorado en algunos casos la comunicación con los asesores externos y han hecho que todos se sientan más cercanos y accesibles a pesar de que todos trabajan desde casa.

Bruno Ferreira, de PLMJ, mencionó que el despacho ha reflexionado mucho sobre el uso de la tecnología para hacer que los servicios jurídicos sean más eficientes y menos costosos, y cree que la tecnología es una parte importante de esto, pero no el único elemento relevante. Cree que contar con las personas correctas y los procesos adecuados es crucial, diciendo que al igual que los abogados no son la única solución para un problema legal, la tecnología no es siempre la solución para un problema de procesos. Asimismo comentó que PLMJ es un gran defensor de la tecnología, pero insistió en que, antes de comprar o crear una solución, hay que comprender realmente las ventajas que aportará tanto al bufete como a sus clientes.

Por último, **Sandra Mori**, de The Coca-Cola Company, compartió que, según su punto de vista, durante los últimos diez años las firmas de abogados han cambiado completamente su actitud respecto al trabajo con la tecnología. Recuerda que hace 10 años le propusieron utilizar una herramienta de gestión de contratos que una de las principales firmas de abogados de Italia había creado, y le ofrecieron externalizar toda la gestión de contratos a esta firma. Su razonamiento en aquel momento fue que, a pesar de que el bufete era innovador en su enfoque, llegó a la conclusión de que la empresa podía invertir en la tecnología por sí misma y no necesitaba necesariamente que el bufete la gestionara por ellos.

El debate muestra que ha habido un gran progreso en el mercado legal con respecto a la tecnología y que no es sólo una palabra de moda utilizada para sonar a la moda. Los bufetes de abogados han empezado a invertir de verdad y a pensar en maneras innovadoras de prestar servicios legales, de una manera más eficiente y rentable. Esto parece ser algo que seguirá creciendo exponencialmente en el futuro y más allá. 



¿QUÉ ES EL FEMINISMO?

por Clara Cerdán,

secretaria general y directora de Asesoría Jurídica de Grupo FerroAtlántica, socia fundadora y vicepresidenta de la Asociación Women in a Legal World

Son tantas las definiciones que se han dado del feminismo que se ha convertido en una suerte de palabra polisémica. Tanto es así que cada día son más las personas que no saben si son feministas o no, dado que no tienen la certeza de estar respondiendo a un significado concreto. Este poliédrico significante en el que se ha convertido el feminismo lo ha contaminado, hasta el extremo de generar inseguridad ante su significado y, en ocasiones, rechazo.

Ante esta realidad, me resulta arriesgado manifestarme, sin salvedades, como feminista, dado que no sabría a qué aceptación -de las múltiples acuñadas- me estaría refiriendo; pero sí sé, sin ningún atisbo de duda, en lo que creo y en lo que predico como firme defensora.

Creo en la meritocracia como forma de obtener una gestión magnánima de las empresas y de la sociedad, creo en el liderazgo como habilidad fundamental para inspirar a

los demás, creo en la igualdad ontológica de hombres y mujeres y en la diferencia natural de sexos; somos morfológicamente desiguales y complementarios, lo que nos enriquece en tanto en cuanto tenemos una diferente manera de enfocar los problemas y de encontrar soluciones. Negar las naturales diferencias entre hombres y mujeres, es el equivalente a no reconocer que estamos concebidos para ser complementarios, para ser corresponsables de la continuidad de la especie humana. Por ello, reducir la inexorable necesidad de que las empresas estén dirigidas por hombres y mujeres a una mera reivindicación femenina o feminista sería simplista y sesgada, en tanto en cuanto la diversidad es una reivindicación sin género; debería de ser una reivindicación social dado que, a mayor simbiosis entre las empresas y sociedad, mayor sostenibilidad social. En mi opinión, posiblemente

de manera inconsciente o quizás torpe, la reivindicación feminista se ha enarbolado como si se tratara de una lucha de géneros, en un ambiente de crispación y resentimiento que sólo destruye y no ayuda a avanzar. Por supuesto que son muchos los sesgos y las premisas sociales, muy arraigadas en nuestra cultura, que han de cambiar; hemos de superarlos todos -hombres y mujeres-, pero ello no se consigue declarando la guerra a la mitad del mundo sino enfocando el cambio de una manera colaborativa, puesto que supone una redefinición de los roles que nos afecta a todos y que nos beneficia a todos. En efecto, no se trata de que las mujeres pretendan anular a los hombres, ni impedirles su legítima proyección profesional. Se trata de que todos podamos compartir legítimos objetivos de emancipación y realización profesional, sin descuidar nuestras responsabilidades familiares. Y esto, nos afecta (o debería afectar) por igual a

hombres y mujeres.

Una de las externalidades positivas del drama que estamos viviendo con la pandemia, es que se ha demostrado que la flexibilidad laboral es posible, es productiva y no tiene género. Aquéllos que se resistían a la flexibilidad y que apostaban por el presentismo – tan arraigado en la cultura española- como la única forma de trabajo, se han quedado sin argumentos; aquéllos que ligaban la flexibilidad laboral al género femenino y lo criticaban porque no era una forma de compromiso para con la empresa equiparable al presentismo, son un reducto arcaico de una mentalidad anacrónica incompatible con la revolución tecnológica que estamos viviendo. Lo que en otras jurisdicciones desde hace años se tiene implementado y asumido, en España ha sido el COVID-19 quien lo ha impulsado sin retorno. Por ello, hemos de ser conscientes del estadio en el que nos encontramos para que, sirviéndonos la evolución que hemos vivido este año como trampolín, sigamos avanzando en esta línea, haciendo partícipes del cambio a los hombres y a las mujeres, puesto que todos somos los artífices. Tenemos la responsabilidad de no permitir la involución, de la misma manera que tenemos la responsabilidad de enterrar la crispación y el rencor de generaciones pasadas y liderar inspirando a las nuevas generaciones para que sumemos fuerzas y, así, seguir avanzando hacia empresas gestionadas de manera más diversa, hacia una sociedad más sostenible cuyo valor supremo sea la magnanimidad en detrimento de la discriminación y el nepotismo. La piedra angular del cambio está en la educación y en la

ejemplaridad y no en la lucha y en la crispación, convirtiendo el feminismo en el enemigo del hombre.

Precisamente desde Women in a Legal World (WLW) defendemos la meritocracia y el liderazgo en positivo, construyendo empresas y sociedades más sostenibles desde el enriquecimiento incontrovertido que proporciona la diversidad en los órganos de dirección de las compañías, desde el liderazgo

responsable inspirando con nuestro trabajo, aprendiendo al tiempo que enseñamos. Todos los proyectos que impulsamos desde la asociación tienen este espíritu porque somos unas fervientes convencidas de que se construye más cuando se suma, se convence mejor desde la coherencia y la ejemplaridad, se trabaja mejor en equipo, hay mayor compromiso cuando se inspira, y se consolidan mejor estos valores en las sociedades sostenibles. 

SOBRE CLARA CERDÁN

Clara Cerdán es la secretaria general y directora de Asesoría Jurídica de Grupo FerroAtlántica desde el año 2014. Con anterioridad fue responsable del departamento Jurídico Internacional de Sacyr Vallehermoso y abogada Procesalista de Garrigues. Es socia fundadora y vicepresidenta de la Asociación Women in a Legal World, desde la cual se ha impulsado importantes proyectos ligados con la educación, el liderazgo femenino, el mentoring y los consejos de administración. Desde la perspectiva académica, es miembro del Consejo Académico del máster de Asesoría Jurídica de la Universidad Carlos III y forma parte del claustro de profesores de dicho máster, así como de los Programas de RSC, Consejos de Administración y Secretario de Consejo de ICADE, de Derecho Regulatorio Chino y Americano del MDI de la Universidad Politécnica de Madrid y de los másteres de Compliance y de Moda del Centro de Estudios Garrigues. Además, como complemento a su dimensión académica, escribe artículos en revistas especializadas en el sector jurídico y es coautora de las obras “Defensa Corporativa y Compliance”, editorial Aranzadi-Thomson Reuters y “Derecho de Sociedades y Crisis de la empresa en tiempos de pandemia”, editorial Comares. Estudió Derecho y Administración y Dirección de Empresas en la Universidad Complutense y en la European Business School (EBS) en Londres y París, con Premio Extraordinario en el Área de Ciencias Sociales, Premio Licentatura y Número 1 de su promoción en sendas carreras. Tiene el Programa de Directores Generales (PDG) en IESE, el Programa de Alta Dirección-Promociona- en ESADE (becada por la CEOE), el Programa Women to Watch en PwC, el Advanced Management Program (AMP) en Wharton Business School y el Programa Global Leadership en Harvard Business School (becada por la Fundación Rafael del Pino). Clara ha recibido numerosos reconocimientos por parte de Iberian Lawyer: The best lawyer in-house Spain & Portugal, Iberian Lawyer2020, Awards Distinction at the Innovation & IP Forum (category: Best IP Department) 2019, Gold Awards Iberian Lawyer 2019, The Iberian Lawyer InspiraLAW Top 50 Women 2020, 2018, y 2017, Gold Awards (Iberian Lawyer), Projects & Infrastructure Lawyer of the Year 2016. 



UNA VISIÓN DE GÉNERO Y DIVERSIDAD

Desde Iberian Lawyer hemos conmemorado recientemente el Día Internacional de la Mujer, observando como las políticas de diversidad y, en concreto, la diversidad de género, comienzan a instalarse como una prioridad en las organizaciones. En el número de abril, pasada ya la euforia de la celebración, invitamos a algunas representantes de la ACC, de reconocida trayectoria profesional, a que reflexionen con nosotros acerca de la diversidad de género. Para ello, con su ayuda, hemos identificado tres grandes factores que pueden contribuir a eliminar el *gender gap* en las organizaciones:

- Responsabilidad por los resultados de las políticas de género.
- Sistema de contratación, promoción y desarrollo personal en el seno de las organizaciones.
- Ambiente de trabajo inclusivo.

Preguntamos a algunas de sus asociadas más relevantes, por su visión y experiencia personal y profesional respecto a ellos.



ANA BUITRAGO
Legal director
& associate general counsel
Amazon

Desde su punto de vista, la inclusión de objetivos de promoción de diversidad de género en la empresa o en el equipo directivo, ¿podría contribuir a eliminar las diferencias de género en las organizaciones? ¿Cómo considera que podría hacerlo y qué tipo de KPI serían de utilidad en este sentido?

Creo firmemente en ello y estoy avalada por la experiencia de mi empresa actual. En el caso de Amazon,- que se precia de ser una empresa totalmente centrada en satisfacer a nuestros clientes -, es clave contar con una amplia diversidad de empleados que representen la variedad de ideas, gustos, inquietudes, y preferencias que podemos encontrar entre nuestros clientes. Para nosotros la diversidad e inclusión forman parte de nuestro ADN, se trata de algo intrínseco a todo lo que hacemos y no algo relegado a la responsabilidad social corporativa. Manejamos la diversidad e inclusión con el mismo rigor con el que gestionamos nuestro negocio.

Para ello nos basamos en datos objetivos, fijamos objetivos y aplicamos de forma sistemática sistemas de métricas para comprobar si avanzamos en la dirección acertada de forma integral, como parte de nuestros planes de negocio. La diversidad no es algo inconexo o paralelo, es parte de la estrategia de negocio y todo el equipo, en cualquier función – también la jurídica – es responsable de contribuir a sus objetivos. De hecho, ponemos en marcha mecanismos para que las distintas organizaciones y equipos puedan diseñar su propio plan de diversidad e inclusión, ajustado a sus peculiaridades y necesidades, en lugar de imponer un plan global o único.

¿Cree que, con carácter general, existen las mismas opciones de desarrollo personal y profesional para hombres y mujeres? ¿Existen diferencias en cuanto a la posibilidad de obtener mentorships, feedback o interacción con el CEO entre hombres y mujeres?

Creo que sí existen las mismas opciones, pero ello no significa que no existan dificultades en el ámbito profesional. Muchas de ellas están generadas por los propios sesgos de género inconscientes, los silos y la carencia de roles femeninos a los que seguir. El sector masculino en las organizaciones es clave para superar estas barreras y conseguir una mayor igualdad de género. Nuestros compañeros masculinos deben ser los defensores de este cambio de mentalidad, para atraer talento, romper los silos y sesgos inconscientes y mentorizarnos con su ejemplo y facilitar nuestro aprendizaje.

El compromiso de la organización y el estilo de liderazgo del CEO son fundamentales para garantizar el cumplimiento de los objetivos de igualdad de oportunidades, la incorporación de políticas inclusivas, la aplicación de criterios basados en la meritocracia y el reconocimiento de los perfiles diversos a todos los niveles de la organización.

Porsche incorpora en su Código de Conducta su compromiso con la igualdad de trato y la igualdad de oportunidades, en sentido amplio y diverso, reconociéndolo como una piedra angular de un enfoque justo, sin prejuicio y abierto que permite conseguir un máximo grado de productividad, competitividad y capacidad de innovación, creatividad y eficiencia. Buena prueba de ello es la reciente incorporación de D^a Bárbara Frenkel, Vicepresidenta de Ventas para Europa al Consejo de Administración de Porsche AG y otras posiciones de liderazgo y responsabilidad ocupadas por mujeres.



TERESA MÍNGUEZ
Legal director
and Compliance
& Integrity officer,
Porsche Ibérica, S.A.



EVA ARGILÉS
general counsel,
Applus+

¿En qué medida puede el abogado de empresa o la asesoría jurídica contribuir a la diversidad de género?

Los abogados de empresa tenemos una posición privilegiada para fomentar la diversidad, tanto en las compañías para las que trabajamos, como en las esferas en las que desarrollamos nuestra profesión. El creciente rol y ámbito de influencia del “in-house” (objetivo por el que ACC viene trabajando desde hace tiempo), nos permite no solo dar ejemplo en la conformación de nuestros equipos, sino en funciones conectadas como Compliance, Data Protection, ESG o Sostenibilidad, entre otras. Finalmente, quienes de nosotros trabajamos en materia de Gobierno Corporativo, podemos promover la diversidad de género (y en sentido amplio) en la composición del Consejo de Administración y otros órganos de decisión de nuestras compañías y, en este caso, Applus+ es un ejemplo. En la esfera externa, podemos igualmente contribuir a la diversidad en el marco de nuestras colaboraciones (ya sea con despachos, consultores, asociaciones, conferencias, ámbito educativo).

¿Cree que las organizaciones incluyen medidas específicas para ir disminuyendo progresivamente la brecha salarial o el acceso a puestos directivos? ¿Cuáles considera más útiles? ¿Tienen estas medidas impacto en la consecución de los objetivos de la empresa?

En los últimos años estamos viendo un esfuerzo importante en algunas organizaciones, y es probable que presenciemos una expansión de las acciones en este sentido, ya que los resultados en términos de diversidad, captación y retención de talento, y contra el temido “group thinking”, son muy positivos. Algunos ejemplos interesantes que en Santander estamos aplicando son la introducción de metodologías de comparación de retribución con distintas visiones (vertical y transversal) para detectar diferencias retributivas no justificadas; la aplicación de técnicas de analítica a las decisiones sobre retribución variable para detectar si en la relación entre valoración de desempeño y la definición de retribución variable hubiera algún tipo de sesgo; el establecimiento de criterios respecto de las vacantes -especialmente en puestos directivos-, de modo que se tengan en cuenta candidatos diversos tanto en los planes de sucesión, como en los procesos de selección. En cualquier caso, como sucede con todas las cuestiones transformadoras, las medidas concretas que se adopten, necesitarán ir acompañadas por un cambio cultural importante apoyado por la alta dirección. A este respecto, nosotros hemos considerado la diversidad e inclusión como un pilar estratégico del grupo, estamos implementando medidas formativas (como talleres sobre la detección y manejo de sesgos inconscientes, formación en liderazgo inclusivo), fijación de objetivos de gestión de la diversidad para los directivos, revisión del ciclo de vida del talento, la promoción de la meritocracia y la igualdad de género en los procesos, así como una apuesta por las medidas de flexibilidad, entre otros.



GLORIA SÁNCHEZ
Group Legal VP
head of Legal for Technology
& Legal Transformation,
Banco Santander, S.A.



ROCÍO BONET
Senior Litigation Manager
EMEA & APAC,
Hewlett Packard Enterprise

A menudo se habla de que el camino hacia el liderazgo es más empinado para las mujeres, ¿está de acuerdo? ¿Existen, en su opinión, factores implícitos internos en las mujeres que nos hacen más difícil el camino o, por el contrario, considera que la responsabilidad es compartida?

En los últimos años se ha trabajado mucho tanto a nivel sociedad como en las empresas en hacer que el camino al liderazgo sea menos empinado para las mujeres. En este sentido, es clave crear una cultura empresarial que lo fomente: la figura de un mentor, dar visibilidad a los referentes de mujeres líderes que existan en la empresa, y/o fomentar la co-responsabilidad en las tareas domésticas (bajas de maternidad y paternidad compartidas), son buenos ejemplos que allanan el camino al liderazgo a las mujeres.

En mi opinión, pueden existir factores educacionales, culturales, y/o de formación, pero no "*factores implícitos internos en las mujeres*" que hacen que el camino al liderazgo sea difícil. Creo que hay sesgos inconscientes sobre los que tenemos que trabajar. Son muchos los estudios que confirman que las mujeres tenemos muchas habilidades que los hombres no suelen tener y que son muy positivas para los resultados de la empresa. Como mujeres, tenemos que trabajar a nivel personal en ser conscientes de todas aquéllas habilidades y ponerlas en valor. Existen muchas organizaciones que hacen un trabajo incansable para allanar este camino.

Iberian Lawyer

The legal
information leader
in Spain & Portugal



#IberianLawyer

The
Latin American
LAWYER

The legal
information leader
in Latin America



#TheLatinAmericanLawyer



VANESSA FERNÁNDEZ LLEDÓ



PALOMA DE CARLOS

COMPLIANCE Y SOSTENIBILIDAD

por vanessa fernández lledó,
socio departamento Penal y coordinadora área Corporate Compliance
de Gómez-Acebo & Pombo
y paloma de carlos,
asociada sénior departamento Penal y Corporate Compliance
de Gómez-Acebo & Pombo

Desde que se aprobaron los objetivos y metas de desarrollo sostenible por las Naciones Unidas en el año 2015, los países líderes mundiales, adoptaron un férreo compromiso por el desarrollo y satisfacción de sus propios intereses sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones; en otras palabras, se persigue promover el desarrollo económico protegiendo a las generaciones futuras.

Bajo el lema “*transformar nuestro mundo*”, la ya más que conocida Agenda 2030 detalla los 17 objetivos de desarrollo sostenible (ODS)

que deben observarse por la comunidad internacional y que han de ser alcanzados antes del año 2030, abarcando temas tan diversos como la erradicación de la pobreza, el derecho a un trabajo decente y el crecimiento económico, la observancia de la igualdad de género o la creación y mantenimiento de comunidades y ciudades sostenibles, entre otros.

En el ámbito normativo, a finales de 2019 la Unión Europea alcanzó el denominado Pacto Verde Europeo o *European Green Deal*, cuyo principal objetivo es trazar una hoja de ruta



para dotar a la Unión de una economía sostenible. Ya el propio Tratado de la Unión Europea (amén de la reforma introducida por el Tratado de Lisboa) y la Carta de Derechos Fundamentales de la UE, recogían el concepto de *sostenibilidad* y establecían que “*la Unión obrará en pro del desarrollo sostenible de Europa*”. En los últimos tiempos nos hemos encontrado, por fin, con Reglamentos y Directivas que definen obligaciones concretas y exigibles para todos los miembros de la Unión con el principal objetivo de integrar criterios ambientales, sociales y de gobierno corporativo en la gestión de las empresas [i.e. Reglamento (UE) 2019/2088 del Parlamento Europeo y del Consejo de 27 de noviembre de 2019 sobre la divulgación de información relativa a la sostenibilidad en el sector de los servicios financieros, que

entró en vigor el pasado día 10 de marzo].

No obstante, a nivel nacional aún nos encontramos con importantes carencias normativas en este sentido, si bien es cierto que desde la Secretaría de Estado para la Agenda 2030 se han dictado las Directrices Generales de Desarrollo Sostenible que, sin fuerza de ley, definen los grandes retos de nuestro país para cumplir con la Agenda, promoviendo políticas aceleradoras y prioridades de actuación.

Descendiendo ya a la práctica empresarial, una vez más, las empresas y la sociedad civil han ido un paso por delante y según la Consulta Empresarial para la Estrategia de Desarrollo Sostenible 2030 de noviembre de 2020, el 81% de las empresas encuestadas afirma conocer los ODS y el

47% y 48%, respectivamente, reconoce contar con una política de sostenibilidad o RSC y tener identificados sus ODS estratégicos.

Lo cierto es que, aunque queda mucho camino por recorrer, las empresas españolas tienen cada vez más claro que el desarrollo acertado y comprometido de su actividad empresarial, pasa por realizarlo de una forma sostenible. Un buen número de compañías reciben el encargo de hacerlo así directamente de su órgano de administración, como líderes de ese compromiso por un ejercicio empresarial íntegro y sostenible –adoptando algunos o todos los ODS–, legitimando a la función de Cumplimiento Normativo o *Compliance Officer* como un aliado estratégico y diferenciador para conseguirlo.



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

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



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



SOBRE VANESSA FERNÁNDEZ LLEDÓ



Vanessa es socia del área de Penal y coordinadora del área de Corporate Compliance de Gómez-Acebo & Pombo. Es licenciada en Derecho por la Universidad San Pablo-CEU y máster de Abogacía por el Instituto de Estudios Superiores San Pablo-CEU. Es vocal del Comité de Prevención del Blanqueo de Capitales del CGAE.

Vanessa está reconocida en los prestigiosos directorios legales como una de las profesionales líderes en las áreas de Corporate Compliance, White-collar crime y Dispute Resolution: Corporate Crime. También ha sido reconocida por su *expertise* en el área de Corporate Governance & Compliance. 

Esta área de Cumplimiento adopta un papel fundamental en la estrategia de las compañías: no sólo llevará a cabo la evaluación de riesgos o impactos normativos, sino que, yendo más allá, promoverá y velará, en colaboración con el resto de áreas de negocio y soporte de la compañía, para que su objeto social y el desempeño profesional de aquellos que se relacionan directa o indirectamente con la entidad, lleven a cabo sus actividades ya no sólo de forma ética en términos generales, sino de forma sostenible.

Para ello, la función de Cumplimiento será la encargada de promover la adopción de políticas sostenibles, entre las que se encuentran habitualmente, entre otras, el Código ético y de proveedores o la Política ESG, de Responsabilidad Social Corporativa, de Diversidad y No Discriminación o la de Salud y Bienestar para Empleados.

Lo más relevante para hacer que el engranaje funcione es que se dote a la función de *Compliance* de una fuerza o entidad suficiente (*“empowerment”*) para poder aplicar y desarrollar medidas que garanticen el cumplimiento de las políticas y procedimientos internos; con el objetivo de que, junto con negocio y el resto de áreas de soporte, se consiga un ejercicio empresarial ético y sostenible que, además de ser respetuoso con la legalidad aplicable, genere rentabilidad y se asegure de dejar un mundo mejor para quienes lo habitamos y, sobre todo, para quienes lo harán mañana. 

SOBRE PALOMA DE CARLOS



Paloma es asociada sénior del área de Penal y Corporate Compliance de Gómez-Acebo & Pombo. Es licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, título propio en Marketing por el Centro Universitario Villanueva y LLM (Master of Laws) por el Instituto de Empresa.

Paloma tiene amplia experiencia en la práctica de Corporate Compliance, Prevención del Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo y en el asesoramiento jurídico-procesal de asuntos relacionados con el Derecho Penal de la empresa. 



大成 DENTONS

contacto:

luis.belart@dentons.com

www.dentons.com

+34 91 43 241 10

“LA NUEVA “MILLA EXTRA” EN LA ABOGACÍA DE NEGOCIOS

por Luis Belart

Luis Belart tiene 14 años de experiencia asesorando a instituciones de crédito, corporaciones, fondos de inversión, sponsor y compañías en todo tipo de operaciones de deuda. Está especializado en operaciones nacionales e internacionales de financiación, productos de liquidez y deuda, con un peso especial en financiación de activos, corporate finance, financiación a la exportación, financiación de proyectos, programas de compra de deuda, financiación de adquisiciones, así como refinanciaciones, reestructuraciones de deuda y situaciones pre-concursales. Belart es licenciado en Derecho con Premio Extraordinario por la Universidad Complutense de Madrid y ostenta el título privado en Administración de Empresas Internacionales. Asimismo, cuenta con un máster en administración de empresas (MBA) por el IESE Business School de Barcelona (Universidad de Navarra) y habla español, inglés y francés.

Hablamos con Belart, Counsel de Dentons que ha acompañado a Jabier Badiola, actual Managing Partner, en la fundación, crecimiento y gestión del departamento de Banking & Finance, nos da su opinión sobre la evolución y futuro del role del abogado de negocios

Cuentas con más de 12 años de experiencia, durante los cuales has vivido fuertes crisis económicas ¿crees que ha cambiado la forma de ejercer a raíz de estas turbulencias?

Sin duda. Las crisis han provocado cambios profundos en muchos aspectos y que se unen a los derivados de la denominada “cuarta revolución industrial”.

Entre 2008 y el actual 2021, nuestro sector ha pasado de una fase de consolidación, al inicio de una fase de concentración, como se puede ver en el aumento de fusiones y alianzas entre despachos (irán a más y afectarán a firmas históricas).

Ese cóctel lleva tiempo incidiendo en toda nuestra cadena de valor: desde el

perfil y selección de candidatos hasta la forma de firmar un documento, pasando por la gestión de operaciones, prácticas, selección, carreras, clientes, etc. Lógicamente todo esto incide en la forma de prestar el servicio.

¿Veremos más cambios a corto plazo en la profesión de abogado?

Está cambiando continuamente y de manera intensa si tenemos en

cuenta las últimas décadas. De una profesión tradicionalmente individualista, basada en conocer una normativa fundamentalmente local, hemos pasado a grandes compañías de profesionales que prestan servicios a multinacionales, a través de equipos multidisciplinares, en distintas jurisdicciones.

El tópico de que el abogado debe adaptarse a los cambios que experimentan sus clientes, sus negocios, sectores, normativa aplicable, está obsoleto. La realidad es que hoy el abogado debe incluso anticiparse a dichos cambios, que los clientes no caminen solos por la novedad.

¿Qué demanda vuestro cliente tipo de vosotros?

El conocimiento jurídico, desde la perspectiva del cliente, cada vez se da más por sentado, especialmente al contratar un buen equipo de una buena firma.

Además, son clientes formados e informados, con conocimientos en los aspectos legales que afectan a sus negocios.

Este perfil de cliente busca un abogado con sólidos conocimientos jurídicos, que entienda la operación en aspectos no jurídicos y cómo se encuadra en el negocio del cliente y que actúe de manera expeditiva, evitando debates jurídicos entre contrapartes que retrasan o complican las operaciones, sin descuidar obviamente el estar suficientemente protegido.

Entonces ¿Qué puedes aportar que te diferencie y permita al cliente identificar el valor?

En mi opinión, tener los medios para entender y adaptarte a la

necesidad de tu cliente, no solo en los términos puramente legales, sino en sentido amplio, una aproximación holística: cómo atender esa necesidad impacta en su negocio en términos económicos (entender su negocio y comprender sus números), humanos (áreas que toca e impacto social) y de mercado (se encuadra en una estrategia de crecimiento, internacionalización, concentración, etc.).

Un inversor aprecia (y mucho) que conozcas o te informes sobre su perfil, el sector en el que invierte, el ticket medio de su inversión, su portfolio actual, si acude a compras con o sin financiación, el tiempo de inversión medio, el inversor tipo, el éxito que espera, si está compitiendo en una compra, los tiempos de la operación, etc. Le transmite la certeza de que cuando negocies la documentación en una operación de adquisición, tendrás en cuenta todo lo anterior.

¿Qué necesita un abogado de negocios en la actualidad para tener a un cliente satisfecho?

Nuestra profesión requiere una actualización continua. Además, resulta esencial dominar el inglés y ya es habitual dominar un tercer idioma.

Hace tiempo empezamos a ver abogados españoles que obtenían la cualificación para ejercer como abogados ingleses o americanos.

En los últimos años no son pocos los abogados que estudian cursos especializados en finanzas, gestión de proyectos, valoración de empresas, etc.

Abogados con cualificaciones como asesores financieros (CFAs, CISI, CFP, etc.), con

MBA, títulos de gestores de proyectos (PMI o PMP), etc. Abogados con formación habitual e incluso requerida en consultoría, banca de inversión, fondos de inversión...

Esta formación acerca el abogado a sus clientes y ayuda a comprender los aspectos no jurídicos. La finalidad última: dar un mejor asesoramiento. Por supuesto, no es necesario un CFA o saber chino para ser un buen abogado, pero quizás sí para conquistar y mantener la fidelidad de ciertos clientes.

¿Merece la pena invertir en formación?

Mirando con perspectiva y cuanto más te acercas a actividades de gestión, te das cuenta de que puede ser fundamental. Un socio no deja de ser un CEO de una PYME: comunica, gestiona recursos, maneja presupuestos, etc. en un contexto cada vez más competitivo.

Hace un par de décadas había pocos expertos en ciertas áreas. No era esencial ser un buen gestor, la gente quería trabajar contigo, la comunicación la hacía tu reconocimiento y no era vital hacer números, el margen era considerable. Hoy existen cientos de abogados, socios y no socios, especialistas, y el servicio puramente jurídico puede llegar a ser muy similar de un despacho a otro.

Por tanto, ¿merece la pena? El éxito en la carrera no depende de la formación. La formación es un medio más (y no son pocos), puesto que el éxito realmente depende de atraer y renovar continuamente la confianza de los clientes.



contacto:

idoia.arteagabeitia@pinsentmasons.com

+34 910 484 003

EL NUEVO REGLAMENTO EUROPEO SOBRE *CROWDFUNDING*: UNA GRAN OPORTUNIDAD PARA ESTE SECTOR.

por Idoia Arteagabeitia

Idoia es Socia responsable del departamento de Bancario y Financiero de Pinsent Masons en España y dirige el área Fintech/Blockchain. Cuenta con amplia experiencia en operaciones de financiación estructurada y corporativa tanto a nivel nacional e internacional.

El sector del Crowdfunding, en su doble vertiente de Crowdlending, en el que los inversores realizan sus aportaciones dinerarias en forma de préstamo, y Crowdequity, en el que las inversiones se materializan mediante la adquisición de acciones o participaciones de una sociedad, ha venido experimentando desde su aparición datada en el año 2011 un importante crecimiento. Desde una perspectiva regulatoria, el tratamiento

conferido por los Estados Miembros de la Unión Europea a este modelo de negocio ha sido muy dispar. Así, algunos países, como es el caso de España que regula las denominadas plataformas de financiación participativa en la Ley 5/2015, de 27 de abril, de Fomento de la Financiación Empresarial, lo han dotado de una regulación específica ad hoc, otros, como Holanda, se han limitado recoger excepciones y particularidades aplicables

a este sector en sus normas generales y finalmente, una tercera categoría de países, prohíben directamente el *Crowdfunding*. Finalmente, la Unión Europea con la reciente aprobación del Reglamento (UE) 2020/1503, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de octubre de 2020, relativo a los proveedores europeos de servicios de financiación participativa para empresas, ha terminado por dar carta de naturaleza y admitir la



importancia de este sector que juega un papel relevante como mecanismo de financiación alternativa pequeñas y medianas empresas y tiene un potencial de crecimiento grande; optando por dotar al llamado Crowd o *Crowdfunding* de una normativa uniforme para todo el territorio de la Unión Europea.

La nueva normativa europea permite por primera vez que las empresas y plataformas que cuenten con la debida autorización para prestar servicios de *Crowdfunding* en un país de la Unión Europea puedan prestarlos en otros países comunitarios vía el oportuno pasaporte para su autorización o licencia.

El Reglamento prevé un periodo transitorio de 24 meses desde su entrada en vigor para que las entidades que vienen prestando los servicios de financiación participativa con arreglo a su legislación nacional adapten su actividad a las disposiciones del nuevo Reglamento.

Si bien son las autoridades nacionales competentes (en el caso de España, la Comisión Nacional del Mercado de Valores) quienes pueden adoptar disposiciones y procedimientos especiales para que se produzca esta adaptación, es la Autoridad Europea de Valores y Mercados, ESMA, quien, en

estrecha cooperación con la Autoridad Bancaria Europea y la Comisión, ha de elaborar numerosos desarrollos técnicos y de ejecución para la correcta aplicación del Reglamento, a los que habrá que esperar y estar debidamente atentos. Recientemente, en el mes de marzo, ESMA ha publicado una consulta pública sobre el Reglamento invitando al sector a responder a las preguntas y dar opinión sobre las cuestiones que suscita la aplicación del Reglamento y que en dicha consulta se mencionan. El principal objetivo del Reglamento, como hemos mencionado, es fomentar la financiación transfronteriza; unificando la normativa aplicable a los servicios de financiación participativa. Otra de las preocupaciones esenciales es la de garantizar la adecuada supervisión y funcionamiento de las plataformas que presten estos servicios. Por ello, se exige que dispongan en todo momento de una garantía (de acuerdo con la aplicación del principio de salvaguardia prudencial) por un importe al menos igual al importe más elevado entre: (i) veinticinco mil euros; o (ii) la cuarta parte de los gastos fijos generales del ejercicio anterior. La salvaguardia prudencial

puede cubrirse a través de recursos propios, una póliza de seguro o garantía comparable, o una combinación de las anteriores.

También por ello se refuerza el gobierno corporativo de este tipo de plataformas, que han de contar con políticas y procedimientos adecuados para evaluar los riesgos, garantizar una gestión eficaz y prudente por parte del proveedor y la claridad de la información que se ofrezca a los clientes e inversores.

La preocupación por la transparencia y claridad de la información que se proporciona a los inversores y por la protección de estos es también muy relevante.

Los proveedores de estos servicios han de garantizar que los inversores entiendan claramente la naturaleza de los servicios de financiación participativa y los riesgos, los costes y las cargas relacionados con dichos servicios. Además, ha de concederse a los inversores un período de reflexión precontractual durante el cual el potencial inversor no experimentado ha de poder revocar en todo momento su oferta de inversión o de expresión de interés sin necesidad de justificar su decisión y sin incurrir en una sanción.

La opinión del sector *Crowdfunding* es muy positiva. Parece que el nuevo Reglamento abrirá nuevos mercados, permitirá ofrecer el mejor servicio a todo tipo de inversores y eliminará las desventajas competitivas actuales que benefician a plataformas de determinados países frente a otros.



contacto:

arturo.lacave@valistiq.com

www.valistiq.com

+34 670 91 11 77

VALISTIQ, LA FIRMA DE LEGAL PROCUREMENT QUE ESTÁ REVOLUCIONANDO LOS PROCESOS DE COMPRA DE SERVICIOS LEGALES A ESCALA MUNDIAL BAJO SU MODELO DE OUTSOURCING Y ZERO COST POLICY

Iberian Lawyer entrevista a Arturo Lacave, CEO de ValistiQ, firma de servicios de legal procurement que está revolucionando los procesos de compra de servicios legales a través de su pionero modelo: Jointly Agreed Tender, exclusivamente diseñado para que los departamentos legales y fiscales de empresas (y también sus departamentos de compras) consigan significativos ahorros de recursos en sus procesos de contratación de asesores legales en cualquier jurisdicción. Todo ello sin coste alguno.

• **Cómo surgió ValistiQ?**

¿En los últimos años hemos visto como los departamentos jurídicos y fiscales de las empresas han ido asumiendo nuevos roles, nuevos ámbitos de responsabilidades complejas (compliance, protección de datos, formación, etc.), pero por diferentes motivos el presupuesto

con el que cuentan estas áreas no se ha visto incrementado de manera proporcional. Por ello, las empresas se ven en la constante necesidad de optimizar sus recursos **para lograr hacer más con menos**. Por este motivo, desde ValistiQ siempre tuvimos claro que todos nuestros

esfuerzos tenían que ir dirigidos a solucionar ese reto: **lograr hacer más con menos**. Para lograr este reto, ser pioneros y tener un modelo escalable de negocio, no tendría sentido comenzar cobrando a nuestros clientes, por ello nuestro pilar y símbolo de referencia es: Zero Cost Policy, lo que implica

que nuestro cliente no paga por nuestro servicio especializado de outsourcing.

Hemos puesto en valor la inversión de nuestro tiempo y expertise en el sector legal durante años, de este modo tenemos la capacidad de ofrecer un outsourcing de máxima calidad, centrados desde el primer momento en las prioridades de nuestros clientes y que encima, es gratuito. Somos un aliado de confianza, que solo viene a sumar.

¿En qué consiste exactamente vuestro exitoso modelo de Jointly Agreed Tender (JAT)?

Nuestro modelo no es más que un reflejo de cómo está cambiando el mercado legal, es la adaptación de los intereses de nuestros clientes, en constante evolución, al ámbito de los procesos de compra de servicios legales. Nos gusta definirnos como artesanos del proceso. En nuestro caso, no como una empresa de tecnología o marketplace legal; somos una firma de servicios profesionales, hacemos todo a medida, y creo que nuestro valor diferencial radica ahí, en que nuestros clientes saben que nuestro equipo cuida cada detalle y por tanto, garantiza excelentes resultados. Entendemos las necesidades de nuestros clientes, porque hemos estado en su posición y, por tanto, nuestro trabajo se centra en buscar la mejor solución para cada uno de ellos y optimizarla en términos de costes. Logramos simplificar y dar transparencia a los procesos de compras, escuchando a nuestros clientes, aportándoles nuestra experiencia y dándoles confianza. Al final, se trata de que intervengan lo menos posible, solo para las decisiones importantes.

Por tanto, por un lado, la figura

del JAT permite a las empresas ahorrar tiempo y contar con las mejores propuestas de despachos contrastados en un tema en concreto y en una jurisdicción específica, que han competido en el marco de una licitación acordada por todas las partes que intervienen. No importa la tipología de asunto, ni el país, ni el sector, queremos que los directores jurídicos sepan que estamos aquí para sumar, para quitarles trabajo y ponerles en contacto con los profesionales más fiables en cada país, todo ello sin cobrarles nada.

Además, la figura del JAT ofrece a los despachos la posibilidad de acceder sin esfuerzo a multitud de oportunidades de negocio y nuevos clientes tanto de su propio país como extranjeros, para temas en los que es un reconocido experto. Y el feedback que les aportamos, les ayuda a mejorar día a día.

¿Y vuestro servicio de puentes de confianza, de qué trata?

Este servicio decidimos lanzarlo al mercado para que los despachos también puedan beneficiarse de nuestro conocimiento y de la Zero Cost Policy, logrando contactos de confianza en cualquier jurisdicción. No se trata de un legal network, todo lo contrario, es algo puramente basado en la confianza, en tender un puente -con ladrillos testados por ValistiQ- entre dos excelentes profesionales para un tema específico o para la generación de nuevas oportunidades. Nosotros tenemos la gran suerte de poder observar el trabajo de múltiples despachos de abogados (los principales bufetes internacionales, despachos medianos, boutiques,

unipersonales, grandes firmas de servicios profesionales, etc.) y otros profesionales del sector legal por todo el mundo: los analizamos en detalle, mantenemos reuniones con ellos, negociamos, organizamos las kick-off calls de los proyectos licitados, enviamos hojas de satisfacción a los clientes y en muchos casos actuamos como legal project managers. Por ello, ValistiQ tiene, desde un prisma único, la posibilidad de identificar a aquellos profesionales de confianza, fácil trato, gran reputación, máxima eficiencia y flexibilidad para cada asunto concreto en multitud de jurisdicciones.

Solo queremos que toda esa inversión de tiempo y recursos en conocimiento y en contactos de máxima confianza esté también a disposición de los despachos de abogados y de reputados profesionales del sector legal, y que lo esté de manera gratuita. Al fin y al cabo, el éxito de ValistiQ, está cimentado en el éxito de los despachos de abogados y profesionales del sector legal.

¿Qué balance haces de vuestro primer año?

Honestamente, solo podemos mirar atrás y dar las gracias a todos nuestros clientes y a todos nuestros proveedores, son ellos y nuestra red global los que nos han llevado a realizar JATs en 35 países y 4 continentes diferentes en menos de un año.

Día a día aprendemos de/y con nuestros clientes, y por supuesto de los más de 450 despachos de abogados de todo tipo con los que nos hemos reunido en tan pocos meses. Aunque el equipo esté creciendo, nuestra actitud siempre ha sido la misma, la de acompañar a nuestros clientes en cualquier lugar donde necesiten contratar servicios legales excelentes y eficientes de toda índole.

Iberian Lawyer



THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on

