Iberian Lawyer



N.108 Octubre 2021

CEREJEIRA NAMORA, Marinho falcão

La firma portuguesa celebra su 30 aniversario el año que viene

ARBLIT ABRE Un desk español

Al frente de la gestión, Luca Radicati di Brozolo

"DESPIERTA Y Huele el café"

Iberian Lawyer conoce la gestion y la filosofía de José Antonio Morán, socio de la oficina de Chicago de Baker McKenzie

¿PUEDEN SER FELICES LOS ABOGADOS?

Responden las coaches Bárbara Eliseu y María Jesús González-Espejo







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.

IP 6 TMT Awards - SpainNew DateMadrid. 07/10/2021Gold AwardsMadrid. 4/11/2021LegalDayMadrid. 4/11/2021Legaltech Day - IberianMadrid.23/11/2021Labour Awards - PortugalLisbon. 2/12/2021

Latin American

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

Energy & Infrastructure Awards New Date Sao Paulo, 17/03/2022

<u>FINANCECOMMUNITY**WEEK**</u>

LCPUBLISHINGGROUP

The Global Annual Event for the Finance Community.

Financecommunity Week 15-19/11/2021



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

Inhousecommunity Awards - ItalyMilan, 14/10/2021Inhousecommunity Awards - SwitzerlandMilan, 25/11/2021

<u>LEGALCOMMUNITYWEEK</u>

LCPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week

New Date Milan, 13-17/06/2022

POSICIONES, NEW MANAGEMENT Y ¿FELICIDAD?

por desiré vidal

Para bien o para mal, el mercado Legal ibérico está que arde. Fichajes, aperturas de nuevas oficinas, nuevas áreas para hacer cash, posicionamiento en las "fuertes de siempre" y todo con new management de fondo. Los barcos necesitan nuevos capitanes (o pilotos) para la carrera descarnada que va a ser el 2022, una vez hayamos vuelto del todo a la vieja normalidad, si las desgracias no identificadas lo permiten. Las firmas toman sus posiciones en la parrilla de salida con más ventaja de la que pensaban el año pasado por estas fechas y con una zanahoria mucho más grande: seguir siendo (y crecer) o dejar de ser. Además, despuntan nuevas escuderías, de las que se lanzaron a la aventura en plena pandemia, y van a tope aunque les pique a muchos. Por eso, algunos bufetes se dejan de pajarillos volando y deciden concentrarse en las áreas en las que realmente son fuertes, mientras otros se arriesgan todo al verde aunque sea un terreno que empieza a estar masificado. Es hora de hacer apuestas y jojo! no todo está dicho aún ni es plata lo que aparenta. Las estrategias resuenan en actos y conversaciones como balas cruzando el horizonte y todos dicen tener el as bajo la manga. Veremos. Y hablando de posiciones, en portada, Iberian Lawyer, los

Best 60 Iberian Lawyers in Business Law, y avanza el resumen de los Forty under 40 Awards 2021 que encontrarán en est número junto al de los premios IP/TMT de Portugal.

En On the Move, nuestros lectores encontrarán algunos de los fichajes y movimientos más destacados del último periodo de España y Portugal, tanto in-house como de la práctcia privada. Mientras, en On the Web, observamos como la ingienería Legal va ganando posiciones en todas las áreas y sectores, y las Fusiones, Adquisiciones e Inversiones ya no son solo negocios, sino "la suma de sinergias para lograr mejores objetivos, para todos" donde la consecución de los ESG también importa. En definitiva; crecer con tentáculos prestados también es crecer. De la consolidación de la práctica de ESG hablamos precisamente con DLA Piper, que nos cuenta como, a nivel global, llevan años pendientes de esta área a sabiendas de que será algo inevitable en un futuro inmediato. Iberian Lawyer habla con sus codirectores en España; Joaquín Hervada y Paz de la Iglesia, donde la práctica se consolida tras un año de su implantación. También conocemos más de cerca a Cerejeira Namora, Marinho Falcão y a su managing partner Nuno Cerejeira Namora que, además de Derecho, estudió Periodismo. La firma portuguesa cumplirá su treinta aniversario el año que viene.

Del mundo in-house traemos este mes a Álvaro Mena, director de Relaciones Laborales de Globalvia y a Tiago Severim Melo, secretario corporativo y general counsel de Brisa. Y nos vamos a Chicago a visitar virtualmente a José Antonio Morán, director de la práctica de Energía, Minería e Infraestructura de Baker McKenzie a nivel global y socio de la oficina de Baker McKenzie de esta ciudad de Illinois (USA). Como Joven Imparable de octubre, Carmen del Castillo Vericat, una

joven abogada brillante y generosa que aboga por el asociacionismo y el compañerismo. No en vano es, desde 2020, vicepresidenta del Grupo de la Abogacía Joven (GAJ) de Barcelona y este verano fue nombrada *Executive officer* de la Asociación Europea de Jóvenes Abogados.

De su revista hermana MAG, Iberian Lawyer les ofrece las entrevistas de; Luca Radicati di Brozolo, socio fundador del despacho con sede Milán ArbLit, que acaba de poner en marcha un desk para asuntos españoles y latinoamericanos; Enrico Favale, jefe de Asuntos Legales de FCA Bank y el artículo de Ilaria Iaquinta, directora editorial de LC Publishing Group e Iberian Legal Group sobre la reiteración por parte del Tribunal de la UE de la petición de igualdad salarial de género.

Con todos estos *estreses* del tercer trimestre del año, aliñados con cuentas y *perfomance varios*, en el número de octubre desde Iberian Lawyer nos preguntamos si pueden los abogados ser felices o si, en realidad, están destinados -o no- a serlo. Nos ayudan a descifrarlo las coaches y expertas en el sector Legal María Jesús González-Espejo (Chusa) y Bárbara de Eliseu. Porque aún estamos en otoño y podemos reflexionar mientras observamos cómo se derriten los hielos de una copa de balón o de una *Coke Zero*.

Nuestras colaboraciones habituales de Noticias desde Bruselas, Women in a Legal World, World Compliance Association y Association of Corporate Counsel completan este número.



EVENTS CALENDAR 2022

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

Iberian Lawyer

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

InspiraLaw	Madrid. 10/03/2022
Iberian Lawyer Labour Spain	Madrid, 07/04/2022
Iberian Lawyer IP&TMT Spain	Madrid, 12/05/2022
Iberian Lawyer Energy Awards	Madrid, 22/06/2022
Iberian Lawyer IP&TMT Portugal	Lisbon. 07/07/2022
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Lisbon, 15/09/2022
Iberian Lawyer LegalTech Day	Madrid, 25/10/2022
LegalDay	Madrid, 08/11/2022
Gold Awards	Madrid,08/11/2022
Iberian Lawyer Labour Portugal	Lisbon, 01/12/2022



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

Energy & Infrastructure Awards New Date Sao Paulo, 17/03/2022

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

The Global Annual Event for the Finance Community.

Financecommunity Week 14-18/11/2022



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

Inhousecommunity Awards - ItalyMilan. 13/10/2022Inhousecommunity Awards - Switzerland24/11/2022

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week Milan, 13-17/06/2022



N 108 | Octubre 2021

Chief Editor

desire.vidal@iberianlegalgroup.com En colaboración con

michael.heron@iberianlegalgroup.com

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Managing Editor

llaria.laquinta@lcpublishinggroup.it

Group Art director

hicham@lcpublishinggroup.it • kreita.com

Country Manager Portugal & Brazil

carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

Managing Director

aldo.scaringella@iberianlegalgroup.com

emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

Group Communication and Business Development Director

helene.thiery@lcpublishinggroup.it

Administration Officer

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Contributors

diego cabezuela sancho, josé rivas, marcos camacho, maría cermeño

Editor

Oficina registrada: C/ Covarrubias 3, bajo D 28010 Madrid - España Tel. +34 9I 563 369I info@iberianlawyer.com www.iherianlawver.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.

lberian Lawyer se publica II veces al año por Iberian Legal Group SL 2020 - 09.2021 Se aplica el derecho

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



ON THE MOVE

RocaJunyent integra a MDV & Asociados

ON THE WEB

Fusiones, Adquisiciones e Inversiones: La unión hace la fuerza

IBERIAN LAWYER FORTY UNDER 40

> Anunciados los ganadores de la edición 2021

PREMIOS

Anunciados los ganadores de los IP&TMT Awards

PERFIL DE FIRMA Dla Piper y los ESG

CEREJEIRA NAMORA. MARINHO FALÇÃO

> La firma portuguesa cumple su 30 aniversario en 2022

IN-HOUSE PORTUGAL

Tiago Severim Melo, secretario corporativo y general counsel de Briss

IN-HOUSE SPAIN 130

Álvaro Mena, director de Relaciones Laborales de Globalvia

DE LA REVISTA MAG

Arblit abre un desk español: Al frente, Luca Radicati di Brozolo

FCA BANK

Enrico Favale. jefe de Asuntos Legales **DEL BUSINESS** LAW EN IBERIA

INTERNACIONAL

Diferente de quién? El Tribunal de la UE reitera la igualdad salarial de género

SOCIOS POR EL MUNDO

José Antonio Morán, socio de Baker McKenzie en Chicago

JÓVENES E IMPARABLES

Carmen del Castillo Vericat, abogada de Caixa Capital Risc (CCR)

NOTICIAS DESDE BRUSELAS IRN

José Rivas escribe sobre "Trabajadores de plataformas digitales, intervención de la UE y Derecho de la Competencia"

OPINIÓN

¿Pueden ser felices los abogados?, hablan Bárbara Eliseu v María Jesús González-Espejo

ASSOCIATION OF CORPORATE COUNSEL

> "Nuevas Cláusulas Contractuales Tipo para transferencias internacionales de datos", por Elisa García

WOMEN IN A LEGAL WORLD

"El poder del asociacionismo en el sector Legal" por Susana Claudio

CONGRESO WCA

Congreso Internacional sobre Lobbying y Compliance

WORLD COMPLIANCE ASSOCIATION

"Consideraciones sobre el régimen jurídico de la protección de datos personales post mortem", por Javier Puyol Montero

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

THE GREATEST PRIVATE CAPITAL EVENT

3,200 participants **50** countries 480 LPs

450 GPs

400 Advisors / Business Services

REGISTER NOW & SAVE!

Early Bird offer: 20% discount until October 15th, 2021
To benefit from this offer or learn more about exhibiting

and sponsorship opportunities, contact:

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

In partnership with:

Iberian Law



INTEGRACIONES

RocaJunyent integra a MDV & Asociados

RocaJunyent y MDV & Asociados han firmado un acuerdo por el que la firma MDV & Asociados, especializada en Derecho Fiscal y con sede en Barcelona, se incorpora a Roca Junyent. De este modo, un total de 12 profesionales se incorporan al equipo de RocaJunyent en Barcelona.

Luis Mas, hasta ahora socio director de MDV, se incorpora como socio del departamento Fiscal en Barcelona. Con más de 30 años de experiencia como asesor fiscal y auditor, Luis Mas es especialista en el Impuesto de Sociedades, con especial experiencia en empresas familiares, empresas de Internet, así como fundaciones y otras organizaciones sin ánimo de lucro y sociedades de Capital Riesgo.

Con la integración de MDV & Asociados, RocaJunyent refuerza el área de Derecho Tributario, incorporando el bagaje y la experiencia de un equipo profesional solvente y altamente reconocido. En la actualidad, el departamento Fiscal de RocaJunyent está formado por 30 profesionales liderados por los socios Jordi Guarch, Blanca Usón, Raúl Salas, Joan de Figarolas, Josep Godall, Joan Iglesias y Enric Moret, que dan solución a las necesidades de los clientes en las especialidades de Impuesto de Sociedades, Gestión del Patrimonio Fiscal, Fiscalidad de las operaciones de Fusiones y Adquisiciones, Precios de Transferencia y Litigios Tributarios. Este acuerdo reafirma la apuesta de RocaJunyent por promover incorporaciones estratégicas que complementen el equipo actual de la firma, haciéndolo más transversal. Roca Junyent cuenta actualmente con una plantilla de 230 profesionales al servicio de sus clientes.

En la foto, de izquierda a derecha, **Joan Roca**, presidente ejecutivo y socio de RJ, Blanca Usón, socia de Fiscal de RJ; Luis Mas, socio fundador de MDV que se incorpora a RJ como socio de Fiscal y Jordi Guarch, socio de Fiscal de RJ.

VALENCIA

Anaford promociona a un socio y ficha a otro de Uría Menéndez

Fernando Antón, asociado sénior de la oficina de Valencia de Anaford Abogados, ha sido promovido a socio de Mercantil. Fernando centra su práctica en el Derecho Mercantil y Societario, asesoramiento legal y contractual en



general, Adquisiciones Corporativas, Joint Ventures y Due Diligence, M/A, operaciones Inmobiliarias y de Private Equity. Además, asesora habitualmente sobre el cumplimiento de las leyes Civiles y en el campo de la Tecnología de la Información.

Antes de incorporarse a Anaford, Fernando trabajó varios años en Garrigues. Es licenciado en Derecho y en Dirección y Administración de Empresas por la Universidad CEU Cardenal Herrera Valencia (2011). Es miembro del Colegio de Abogados de Alicante. La firma también ha contratado al asociado principal de Uría Menéndez, **Álvaro Paniagua Rico**, para reforzar el área Fiscal de la oficina de Valencia, como socio. Álvaro se incorpora procedente de Uría Menéndez, donde ha sido asociado principal del departamento Fiscal desde 2010. Centra su práctica en el Impuesto de Sociedades, el Impuesto sobre las Personas Físicas y el Patrimonio y el Impuesto de No Residentes. Tiene amplia experiencia en la planificación Fiscal de Reestructuraciones empresariales y combinaciones de negocios, tanto nacionales como internacionales.

Cuenta con un máster en Tributación por la Escuela de Negocios Fundesem, Alicante, España (2008), y es Licenciado en Derecho y Administración de Empresas por la Universidad de Alicante. Ha sido profesor de Fiscalidad Inmobiliaria, Impuesto sobre el Patrimonio y Operaciones Empresariales de Empresas Familiares y Fiscalidad de Empresas Familiares en diversas Escuelas de Negocios. Además, es también ponente habitual en seminarios y conferencias de derecho y autor de varios artículos Sobre estos nombramientos, Enrique Lucas, socio director de la oficina de Valencia de Anaford, declaraba: "La incorporación de Álvaro Paniagua consolida a Anaford como una referencia en el asesoramiento Tributario a nivel nacional e internacional, ampliando la capacidad del despacho para atender las necesidades de nuestros clientes a todos los niveles". Respecto de la designación como socio de Fernando Antón apuntaba que "el nombramiento es el merecido reconocimiento a su extraordinaria trayectoria en el despacho y a su destacada contribución al desarrollo y consolidación del departamento de derecho Mercantil de la firma. Fernando representa a la perfección el modelo de trabajo de Anaford donde la excelencia profesional se conjuga con la excelencia humana, resultando en un asesoramiento diferencial a nuestros clientes".

En la foto, de izquierda a derecha, Álvaro Paniagua, Fernando Antón y Enrique Lucas.

5th Edition



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

4 November 2021 • Madrid
19:30 (Local Time)

Partner MJ

Sponsors





Follow us on



#IBLGoldAwards



IT/PROTECCIÓN DE DATOS Y LABORAL

ECIJA ficha a dos nuevos socios que se incorporan desde RocaJunyent y Uría Menéndez

ECIJA ha fichado a Teresa Pereyra como socia de IT y Privacidad, que se incorpora desde RocaJunyent y a Jorge Gorostegui como socio de Laboral, procedente de Uría Menéndez.

Teresa Pereyra (en el centro de la foto) es responsable de las áreas de Protección de Datos, Privacidad y Nuevas Tecnologías en RocaJunyent desde hace tres años. Anteriormente, trabajó en el sector público, concretamente en la Agencia de Protección de Datos de la Comunidad de Madrid, y previamente en ECIJA, donde trabajó de 2013 a 2015 como asociada en el área de TMT de la oficina de Madrid.

Su experiencia incluye el asesoramiento en proyectos de cumplimiento de la normativa de Protección de Datos, auditorías, elaboración de estrategias de Compliance, defensa en procedimientos sancionadores, formación y Due Diligence, entre otros. Ha asesorado a clientes de los sectores sanitario, farmacéutico, marketing, banca, telecomunicaciones, comercio electrónico y cultura, entre otros.

Pereyra es profesora del Máster en Protección de Datos, Innovación y Seguridad de la Universidad de Nebrija. Es coordinadora del Comité de Tecnología de Mujeres en un Mundo Legal, miembro del Comité Legal de Alastria y de la Asociación Profesional Española de Privacidad (APEP). Recientemente, Teresa ha liderado el equipo RJ-Metaphase, ganador a nivel nacional y europeo del Global Legal Hackathon 2020, y finalista a nivel mundial. En palabras de Hugo Écija (en la foto a la izquierda), presidente ejecutivo de ECIJA: "La llegada de Teresa viene a reforzar un área de referencia de la firma. Su experiencia a nivel de Regulación tras su paso por el sector público, su liderazgo en la gestión de equipos y la multitud de sectores que ha asesorado, la convierten en un refuerzo de lujo para nuestro equipo".

El bufete también ha incorporado a Jorge Gorostegui como socio de laboral, procedente de Uría Menéndez, donde ha sido of counsel durante los últimos diez años.

Jorge Gorostegui (en la foto a la derecha) cuenta con más de 25 años de experiencia en Reestructuración Empresarial, Negociación Colectiva y en la gestión de procedimientos ante los juzgados y tribunales de la jurisdicción social en sus diferentes niveles y fases. Está especializado en el asesoramiento a grandes empresas así como a entidades del sector público en materia de Derecho Laboral y relaciones, negociación de contratos de trabajo en régimen general y especial, despidos y conflictos colectivos, entre otros.

Es licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto y tiene un máster en Comercio Internacional por la Universidad del País Vasco. Su trayectoria profesional incluye 20 años en Uría Menéndez, tres años en Cuatrecasas y antes, cuatro en Baker McKenzie. Además, Jorge compagina su ejercicio de la abogacía con la docencia en el máster de Derecho Laboral de la Universidad de Navarra desde 2012.





#UIAMadrid

Meet the World's Lawyers in Madrid!

UIA 2021 HYBRID CONGRESS

→ More than 45 working sessions to attend in Madrid or from home, in various fields of law and on a wide range of subjects.

→ And many business and networking opportunities.



MADRID, SPAIN OCTOBER 28-30, 2021

Media partner





CORPORATE/M&A

Dentons incorpora un nuevo socio de Corporate/M&A procedente de Araoz & Rueda

Dentons ha reforzado su práctica de Mercantil y Fusiones y Adquisiciones en España con el fichaje de **Israel de Diego** como nuevo socio en la oficina de Madrid, procedente de Araoz & Rueda. Israel de Diego (en la foto a la derecha) es un abogado Mercantilista cuya práctica se centra en Fusiones y Adquisiciones, tanto a nivel nacional como internacional, asesorando a empresas y fondos de Private Equity. También asesora en operaciones de Mercado de Capitales.

Está reconocido como uno de los principales abogados españoles en Derecho Mercantil y Fusiones y Adquisiciones por los más prestigiosos directorios jurídicos internacionales. Antes de incorporarse a Dentons, fue socio de Fusiones y Adquisiciones en Araoz & Rueda, y anteriormente fue socio de Fusiones y Adquisiciones y Mercado de Capitales en Baker McKenzie. Jabier Badiola (en la foto a la izquierda), socio director de Dentons en España, declaraba: "La reconocida y amplia experiencia de Israel en operaciones de Fusiones y Adquisiciones de alto valor reforzará nuestra actual práctica de Derecho Mercantil y Fusiones y Adquisiciones, que ha construido un sólido historial en los últimos años".

En palabras de Israel de Diego: "Unirme a Dentons, una firma dinámica y en constante expansión, con un sólido equipo de profesionales en todo el mundo, es un reto muy atractivo en mi carrera que me hace mucha ilusión".



LABORAL

Marimón ficha a una socia de Laboral de **Ashurst**

Marimón Abogados ha incorporado a Diana Rodríguez (en la foto) como socia del área de Laboral, incorporándose a la oficina de Madrid desde Ashurst. Diana Rodríguez es licenciada en Derecho por la Universidad Pontificia Comillas ICADE. Inició su carrera en Sagardoy Abogados. Tras dos años, se incorporó a CMS Albiñana & Suárez de Lezo, donde estuvo 11 años y dirigió el departamento de Laboral de la firma. En 2010, fue contratada por Ashurst como socia de Laboral, firma de la que ahora se incorpora al equipo de Laboral de Marimón Abogados en Madrid también como socia.

Diana Rodríguez cuenta con una amplia experiencia en el asesoramiento diario a empresas en todos los aspectos del Derecho Laboral, destacando su práctica en la relación laboral especial de alta dirección y en las relaciones contractuales de consejeros y administradores, así como en los aspectos laborales relacionados con las operaciones mercantiles. Asimismo, cuenta con amplios conocimientos en Litigios ante la Jurisdicción Social en sus diferentes instancias.

Diana ha sido finalista, durante los dos últimos años, de los Iberian Lawyer Labour Awards.





www.worldlawcongress.com

World Law Congress Colombia 2021



Sponsored by:











Media Partners:



















ABOGADOS

















Abogacía

Española





DERECHO DE LA COMPETENCIA Y LA UE PORTUGAL

PLMJ refuerza la práctica de Competencia y UE

PLMJ ha reforzado su práctica de la Derecho de la Competencia y la UE con la contratación de Andrea Gomes da Silva (en

la foto), que se incorpora al equipo de Competencia como *special adviser*, aportando una gran experiencia.

Antes de incorporarse a PLMJ, Gomes da Silva fue miembro del consejo de la Autoridad de Competencia y Mercados del Reino Unido (CMA), con especial responsabilidad sobre el trabajo de fusiones de la CMA. También prestó asesoramiento estratégico sobre las funciones que desempeña la autoridad en este ámbito.

La abogada comenzó su carrera y completó su contrato de formación en Slaughter & May, antes de incorporarse a Freshfields UK en 2001. Se convirtió en socia en 2008 y desempeñó un papel importante en el desarrollo del programa de asociación internacional de Freshfields "Stronger Together", que hoy es una red de más de 300 oficinas en todo el mundo. Andrea también fue responsable de las relaciones de la firma en los países de habla portuguesa.

Ricardo Oliveira, socio responsable del área de práctica de Competencia y UE de PLMJ, declaraba: "Estamos muy ilusionados con la llegada de Andrea Gomes da Silva a PLMJ y a nuestro equipo en particular. Andrea ha tenido una carrera excepcional y tiene un profundo conocimiento de la aplicación del Derecho de la Competencia a una amplia variedad de sectores. Será un activo muy importante para el equipo. En la actualidad, el equipo ya es excepcionalmente fuerte y, con la llegada de Andrea, estoy seguro de que podremos ofrecer algo único en Portugal y garantizar un servicio aún mejor a nuestros clientes".

En palabras de Andrea Gomes da Silva: "Estoy encantada de unirme a la práctica de Derecho de Derecho de la Competencia y la UE de PLMJ como special adviser. Conozco bien al equipo y a la firma, ya que he trabajado con PLMJ durante muchos años, y estoy muy emocionada de poder contribuir a un equipo de esta calidad".



PROPIEDAD INTELECTUAL Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Deloitte Legal incorpora un socio de PI y NNTT procedente de Baker McKenzie

Deloitte Legal ha incorporado a Raúl Rubio como socio para reforzar su área de Propiedad Intelectual y Nuevas Tecnologías. Rubio (en la foto) es un abogado especializado en el asesoramiento de diferentes áreas de práctica, como Propiedad Intelectual, Servicios Digitales, Sector Audiovisual, Derechos de Imagen o Seguridad de la Información. Es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid. El nuevo socio de Deloitte Legal es uno de los abogados de referencia en su sector, en el que ya ha ocupado puestos relevantes. Se incorpora a Deloitte Legal procedente de Baker & McKenzie, donde dirigía el área de Tecnologías de la Información y Comunicaciones desde 2011. Anteriormente, fue asociado sénior en PwC. También trabajó en ECIJA como socio durante más de cuatro años y como secretario del Consejo en Camerfirma. Sus más de 20 años de impecable trayectoria profesional están reconocidos en prestigiosos directorios jurídicos internacionales.

En palabras de Luis Fernando Guerra, socio director de Deloitte Legal en España y líder global de Deloitte Legal, "la llegada de Raúl Rubio supone incorporar a uno de los mejores abogados del país en un área clave para la firma, como son las Nuevas Tecnologías, además de aumentar nuestra capacidad de crear sinergias con otros negocios de Deloitte en el proceso de transformación digital de nuestros clientes".

Además, Rubio tiene una importante travectoria como docente. Es profesor en la Universidad Pontificia Comillas y en el Instituto de Empresa, donde dirige el Programa de Cibercumplimiento y Protección de Datos.



MERCANTIL Y CONCURSAL

Ceca Magán incorpora nuevo socio procedente de MA Abogados

Ceca Magán Abogados ha contratado a **José Carlos González**, que se incorpora como socio del área Mercantil de la oficina de Madrid y dirigirá también el departamento de Concursal.

José Carlos (en la foto a la izquierda) se une al equipo de socios que actualmente forman **José Luis Martínez Andreo**, **José María Pastrana**, **Alejandro Alonso Dregi** y, en la oficina de Barcelona, **Juan Ignacio Alonso Dregi** y **José Nicolás de Salas**. Cuenta con más de 20 años de experiencia en el ejercicio de la abogacía, habiendo trabajado en los últimos años en el despacho MA Abogados, donde dirigía el departamento Mercantil de su oficina de Madrid.

José Carlos es experto en Gobierno Corporativo, asesorando en operaciones de Fusiones y Adquisiciones con especial conocimiento del sector alimentario y de servicios, además de tener una amplia experiencia en Regulación Bancaria, Reestructuraciones e Insolvencias, tanto como abogado como administrador concursal en más de veinte procedimientos. Es licenciado en Derecho (con matrícula de honor) por la Universidad de Granada y doctor por la Universidad de Bolonia. Recibió el premio Domenico Belvederi a la mejor tesis doctoral. Es profesor de Derecho Mercantil en la Universidad Complutense de Madrid desde 1997, e imparte clases en diversos másteres y cursos de postgrado, así como en seminarios y conferencias en España y en el extranjero.

Para José Carlos, este nuevo reto profesional representa "una gran oportunidad de crecimiento profesional y personal dentro de un proyecto enormemente ilusionante en una firma que combina perfectamente juventud y experiencia, profesionalidad e innovación, con un gran equipo y una estrategia de desarrollo bien definida".

Esteban Ceca Gómez - Arevalillo (en la foto a la derecha), socio director de la firma, declaraba que "la incorporación de un profesional como José Carlos González es una alegría para nosotros, y nos alegra saber que seguimos atrayendo el talento de reconocidos profesionales, nuestra apuesta por el área Mercantil y de Reestructuración es firme y esperamos que este cierre de año 2021 tenga un especial movimiento de operaciones".



LABORAL BARCELONA

Toda & Nel-lo incorpora nuevo socio de Laboral de Rödl & Partner

La práctica de Derecho Laboral sigue siendo una apuesta estratégica para Toda & Nel-lo, que ha anunciado el fichaje de **Carlos Piera** (en la foto) como socio para liderar esta práctica en la oficina de Barcelona.

El abogado, que procede del bufete alemán Rödl & Partner, ha desarrollado gran parte de su carrera como socio de Garrigues y anteriormente de Baker & McKenzie.

Con más de 25 años de experiencia, Carlos Piera es especialista en negociación colectiva y Reestructuración de Empresas, extinción de contratos de trabajo y Procedimientos de Responsabilidad Civil, así como en todo tipo de Litigios de la Jurisdicción Social.

Es miembro del Tribunal Laboral de Cataluña, de la EELA (Asociación Europea de Abogados Laboralistas) y de Forelab (Foro Español de Abogados Laboralistas). Con la incorporación de Piera, Toda & Nel-lo cuenta ahora con 18 socios en sus oficinas de Madrid y Barcelona.

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

NOVEMBER 2021 3rd EDITION



The global event for the finance community

Platinum Partner









Gold Partners





GattiPavesiBianchiLudovici





#financecommunityweek in 🕑 🕥 🖪 🕒













FISCAL PORTUGAL

Andersen Portugal refuerza Fiscal con nueva socia, procedente de PwC

Andersen Portugal ha anunciado la integración, en su oficina de Oporto, de Ana Reis (en la foto). Se incorpora a la firma como socia de Fiscal desde PwC Portugal, donde ha trabajado durante más de 25 años como directora de Fiscal.

Ana Reis es licenciada en Economía y Derecho, tiene un MBA en Gestión y Fiscalidad y es profesora visitante en la Escuela de Negocios de Oporto (PBS), el Instituto Politécnico de Cávado y Ave (IPCA) y el Instituto Superior de Administración y Gestión (ISAG). A lo largo de su carrera, ha asesorado tanto a grupos empresariales nacionales como a empresas multinacionales con inversiones en Portugal, teniendo experiencia en los sectores de la fabricación, la automoción, la energía, el comercio minorista, las tecnologías de la información, la producción y la distribución alimentaria, el turismo, el entretenimiento y el sector inmobiliario.

Teresa Nogueira, socia co-directora de Andersen Portugal que, junto con Luísa Curado, dirige la oficina de Oporto, declaraban: "La contratación de Ana Reis como socia en el área Fiscal será sin duda otro paso progresivo de expansión de las áreas de actividad del despacho y de nuestra base de clientes".



Pérez-Llorca incorpora dos nuevos socios de GA_P y Garrido Abogados

Pérez-Llorca ha contratado a **Eduardo Castillo** (en la foto a la izquierda) como socio y nuevo responsable de Propiedad Intelectual, procedente de Gómez-Acebo & Pombo. Eduardo es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, comenzó su carrera en el bufete Alberto Sáez López y en 1996 se incorporó al Bufete Otero Lastres. Lleva 13 años trabajando en Gómez-Acebo & Pombo.

Sobre su contratación, el abogado declaraba: "Comienzo en Pérez-Llorca junto con mis amigos y compañeros Álvaro De Castro y Joaquín Rovira Fernandez-Arche el proyecto más emocionante e interesante de mi carrera profesional. Nos unimos a Andy Ramos Gil de la Haza y al resto del equipo de PI para construir la práctica de litigios de PI en la firma. Queremos darlo todo. Tenemos el ambicioso objetivo de convertirnos en la primera fuerza de litigios de PI en España a corto plazo, y Pérez-Llorca es la firma que puede lograrlo. Lo tenemos claro en la cabeza, y estamos muy contentos de empezar a hacerlo con nuestras manos. Somos principalmente litigantes de patentes, pero no se trata sólo de nosotros. Quiero agradecer desde el principio a mis socios Pedro Pérez-Lorca y Juan Jiménez Laiglesia, por su apoyo y por compartir su entusiasmo en el proyecto. En segundo lugar, a mis antiguos compañeros de PI en el GA P por haberme dado mucho más de lo que pude compartir con ellos en mis últimos seis años como Jefe de PI".

El bufete también ha contratado a **Pablo Figueroa**, procedente de Garrido Abogados, como socio de Competencia. Pablo Figueroa cuenta con más de 15 años de experiencia repartiendo su tiempo entre Madrid y Bruselas. Ahora, en Pérez-LLorca, se incorpora al área dirigida por Juan Jiménez-Laiglesia. Es un abogado de orientación internacional en materia de Defensa de la Competencia e IED con amplia experiencia en Madrid y Bruselas. Paralelamente, es profesor de Derecho de la Competencia en la Queen Mary University de Londres y en el Instituto de Empresa, donde fue profesor adjunto de Derecho de la Competencia durante dos años. Actualmente es editor de la revista World Competition, Law and Economics Journal (Kluwer), cargo que comenzó hace nueve años. También trabajó como asociado y posteriormente como asociado sénior en Gibson, Dunn & Crutcher LLP. Anteriormente, trabajó en prestigiosos bufetes de abogados como Linklaters y Allen & Overy. Es licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto (LLB), y tiene un LLM por la Cornell Law School y otro en Derecho Europeo por el Europacollege (Brujas).



SOCIOS POR EL MUNDO. NUEVA YORK

Uría Menéndez nombra nuevo director de la Oficina de **Nueva York**

El socio de Uría Menéndez José Félix Zaldívar de la Rica ha sido nombrado nuevo director de la oficina de Nueva York del despacho. El socio Javier Tortuero estuvo al frente de esta oficina hasta 2020.

José-Félix Zaldívar (en la foto) se incorporó a Uría Menéndez en 2010 y fue nombrado socio en 2021. Entre enero y diciembre de 2013 estuvo basado en la oficina de Uría Menéndez en São Paulo (Brasil). De septiembre de 2018 a agosto de 2019 se incorporó al equipo de Fusiones y Adquisiciones de Cravath, Swaine & Moore LLP en Nueva York como abogado asociado extranjero.

Cuenta con más de 10 años de experiencia asesorando en operaciones de Fusiones y Adquisiciones y de Financiación, principalmente en los sectores de energía, infraestructuras e inmobiliario. También ha asesorado a acreedores y deudores en la Reestructuración de la deuda de algunas de las mayores empresas españolas. Centra su práctica en la Financiación de empresas, Adquisiciones y Proyectos, así como en la reestructuración, ventas y adquisiciones en el sector de la energía, y ventas y adquisiciones de activos no estratégicos de instituciones financieras, como préstamos morosos, activos inmobiliarios y plataformas de gestión de propiedades. José Félix ha impartido docencia en el máster de Acceso a la Abogacía y en el máster de Derecho Mercantil de la Universidad de Navarra desde 2014. Además, ha sido profesor en el máster de Acceso a la Abogacía de la Universidad San Pablo CEU desde 2014 hasta 2017. También es ponente habitual en seminarios sobre su área de especialización..

Iberian Lawyer Awards P&TMT

7 October 2021

FOUR SEASONS HOTEL

Calle de Sevilla, 3, 28014 | Madrid

18,30 Registrations

18,45 Roundtable:

IP & TMT: A market full of challenges and opportunities

Sustainability & added values: mandatory goals for the new times

SPEAKERS

CRISTINA HERNÁNDEZ TIELAS, Senior Legal Counsel Iberia,

British American Tobacco – South Europe Area

CARLOS MENOR GÓMEZ, Legal Director & Compliance Officer, Renault Iberia

IGNACIO MENDOZA, Legal Director, HEINEKEN Spain

DAVID RIOPÉREZ, Corporate Counsel, Gómez-Acebo & Pombo

ALEJANDRO TOURIÑO, Managing Partner, ECIJA

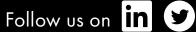
MODERATOR

DESIRE VIDAL, Chief Editor, Iberian Lawyer

19,30 Welcome cocktail

20,00 Awards Ceremony

21,00 Dinner







#IBLIpTmtAwardsES

Iberian Lawyer Awards IP&TMT



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 & Secretaría de Consejo Grupo Asisa



Emilio Pi Galvéz-Cañero Director de Estrategia Reputation Intelligence Kantar Media Spain



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



Irene Rodríguez Directora Global de Propiedad Industrial e Intelectual BBVA



Jaime Requejo García-Abril Data Protetion Officer Sanitas



María Echeverría-Torres Barbeira Directora Jurídica Nokia Networks



Marta García Rodríguez Responsable Asesoría Jurídica España y Portugal Unisys



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 Servicios Jurídicos y CCO Repsol



Tamara
Wegmann
Directora Legal
& Compliance
HERITAGE B



Teresa González Ercoreca Lead Counsel Spain & Latam, Qualified TMT Lawyer *Micro Focus*

FUSIONES, ADQUISICIONES E INVERSIÓNES: LA UNIÓN HACE LA FUERZA



El mercado de M&A se mueve, de eso no hay duda. Y eso es bueno. Además, lo hace en todos los sectores de actividad, aunque siguen destacando algunos como Real Estate, Energía, Healthcare & Pharma, Alimentación y Digital Innovation, entre otros. A grandes problemas grandes soluciones y, en el último periodo, hemos visto cómo compañías de ámbitos complementarios han llegado a acuerdos de compra-venta para continuar de forma conjunta con el crecimiento natural de sus objetivos, algo que seguramente no hubieran podido realizar por separado, aunque muchas continúen manteniendo su identidad e incluso su management. De esta forma, han ido extendiendo sus tentáculos para expandir su mercado, sus usuarios, diversificar los servicios y, en definitiva, mejorar la cifra de negocio. Sirva como ejemplo la compra (share swap) por parte de GlovoApp23, con el asesoramiento de Uría Menéndez, de Promotech Digital, que opera bajo la marca "Lola Market", y que servirá al primero para escalar su división Q-commerce. No solo las compañías se fusionan. También asociaciones de negocios de energías renovables como las portuguesas APREN and APESF que, con el asesoramiento de la firma TELLES se han fusionado para desarrollar transversalmente el sector solar fotovoltaico en Portugal, en el contexto de la transición climática hacia la descarbonización. También en Portugal tenemos otro gran ejemplo: la compra por parte de Galp de Mobiletric, compañía que explota puntos de recarga rápida y ultrarrápida para vehículos eléctricos y vende electricidad para la movilidad eléctrica. Con esta adquisición, Galp ha añadido 280 estaciones de carga a su red. En este caso, Galp contó con Morais Leitão como asesor legal. Especialmente llamativa ha sido la entrada del grupo japonés Sojitz en el capital de Nexus Energía, representando esta transacción, en la que CMS España asesoró a Nexus Energía mientras que Ashurst asesoró a Sojitz, la primera empresa japonesa que participa en el negocio minorista de electricidad en España. En

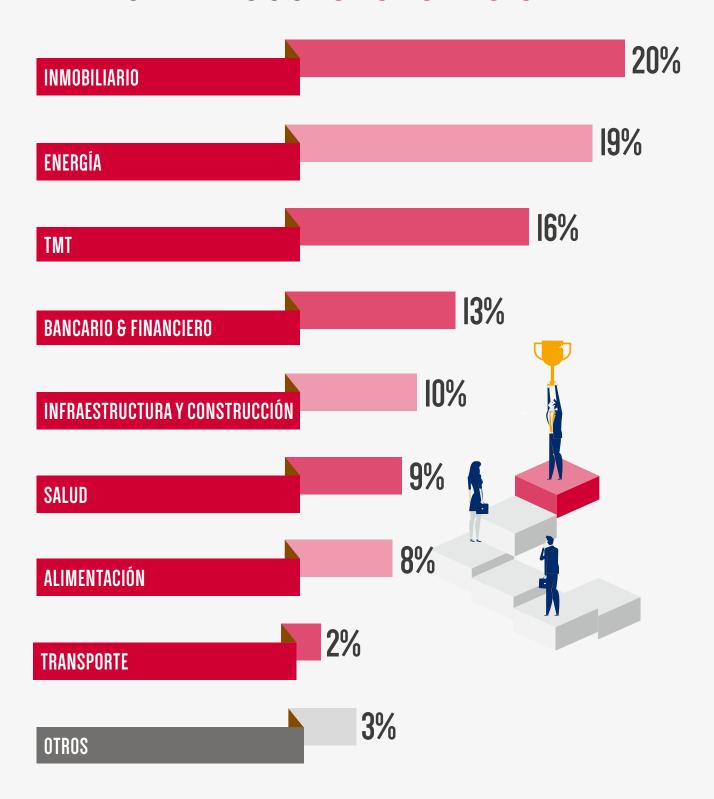
el caso de Sojitz, su plan a medio plazo, un

plan trienal lanzado en abril de este año, tiene como objetivo ampliar el alcance de sus negocios de energía eléctrica e infraestructuras para incluir negocios periféricos y de servicios y mejorar el valor corporativo a través de negocios basados en soluciones a las necesidades del mercado y los problemas sociales.

También los fondos han seguido haciendo su tarea invirtiendo en empresas ya consolidadas que están en el momento perfecto para continuar su desarrollo, como la compra de Seprotec por parte de Nazca Capital, donde Garrigues asesoró a los compradores y DLA Piper a los vendedores. Otro de los movimientos destacados del último mes es la compra por parte de la inversora ProA Capital de La Casa de las Carcasas, una operación que contó con el asesoramiento de cuatro firmas; KPMG Abogados y Gómez-Acebo & Pombo asesorando a ProA Capital y Linklaters y PwC Tax & Legal como asesores por parte de La Casa de las Carcasas, cuyo objetivo conjunto es ahora seguir creciendo en otros países europeos y latinoamericanos. Estos son solo algunos ejemplos de cómo el mercado busca opciones y conexiones, sinergias para multiplicarse en lugar de perder posibilidades y dinero. Destacamos a continuación tres operaciones de adquisición. Por un lado, la adquisición de la totalidad del grupo español Unísono por parte de Intelcia, asesorados respectivamente por Herbert Smith Freehills y EY Abogados, dos empresas que comparten los mismos valores y la visión de su sector. Por otro lado la compra de Laboratorios Forenqui por parte de la gestora de fondos de capital riesgo Sherpa Capital para acelerar su crecimiento, con el asesoramiento de Eversheds Sutherland a la parte compradora. Y por último la entrada del grupo italiano Morato Pane en España con la adquisición de una planta de producción de Cerealto, con el grupo italiano representado por Cuatrecasas.

EY Y HSF ASESORAN EN LA ADQUISICIÓN DE UNÍSONO

DEALS IBÉRICOS: SECTORES CLAVE



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

POR PARTE DE INTELCIA

Intelcia ha anunciado la adquisición total del grupo español Unísono, una multinacional líder en el ámbito de la experiencia del cliente y la transformación digital. Fundada en Madrid en 1999, Unísono está especializada en experiencia de cliente, externalización de procesos de negocio, digitalización, automatización y consultoría de relación con el cliente. Unísono cuenta con 9.000 empleados repartidos en 16 sedes en España, Colombia, Chile y Reino Unido. En 2020, Unísono alcanzó una facturación de 146 millones de euros y contaba con más de 100 clientes en su cartera.

Intelcia es un actor global en el ámbito de la externalización, que lleva 20 años apoyando a sus clientes combinando talentos, tecnologías y procesos para ofrecer un servicio a medida y unas competencias que cumplen con los estándares internacionales. Esta adquisición respalda la estrategia de desarrollo de Intelcia, que se centra en la diversificación empresarial y geográfica para convertirse en un subcontratista mundial.

"Estamos encantados de dar la bienvenida al Grupo Unísono y a toda su gente a la gran familia que es Intelcia. Nuestro deseo es aprovechar los conocimientos de los directivos locales y conservar su experiencia mientras construimos juntos un futuro común. Se trata de una asociación basada en la confianza que ofrecerá a Unísono y a su gente oportunidades de desarrollo a nivel global. La complementariedad de nuestros conocimientos y nuestra presencia geográfica ya ha permitido identificar varias áreas de crecimiento", declaraba Karim Bernoussi, presidente y director general del Grupo Intelcia. "Estoy orgullosa de que el Grupo Intelcia haya elegido a Unísono para gestionar sus retos futuros y su estrategia de crecimiento global. Ambas empresas compartimos los mismos valores y la visión del sector de la gestión de clientes, que creo que es clave,

y así lo entendí en el momento de fundar

y con el mejor equipo de profesionales del

Unísono. Después de 22 años de crecimiento





sector, sólo puedo estar orgullosa de ver el futuro de la empresa que fundé en 1999", decía María Del Pino Velázquez, fundadora del grupo Unísono.

El equipo de Fusiones y Adquisiciones de EY Abogados en Barcelona, dirigido por el socio **José Carnerero** asesoró al comprador (Intelcia), con el apoyo de la abogada sénior Marta Bernà. Norton Rose Fulbright (**Anne-Laure Bernard-Bouissieres**, oficina de Casablanca) también asesoró en este asunto. Por otro lado, Herbert Smith Freehills, con el socio **Nicolás Martín** al frente del equipo, integrado por la asociada **Amparo de Leyva** y la asociada júnior **Mercedes Olmos**, asesoró a los vendedores.

Área De Práctica

Fusiones y Adquisiciones

Operación

Adquisición, por parte de Intelcia, del Grupo Unísono

Firmas de Abogados

EY Abogados, Herbert Smith Freehills

Socio Responsible

José Carnerero (EY Abogados) y Nicolás Martín (HSF)

Valor

No revelado

EVERSHEDS SUTHERLAND ASESORA A SHERPA CAPITAL EN LA ADQUISICIÓN DE LABORATORIOS FORENQUI

Sherpa Capital, gestora de fondos de capital riesgo, ha adquirido Laboratorios Forenqui, empresa española especializada en la producción y comercialización de productos de higiene y cuidado personal. Fundada hace más de tres décadas en Valencia, Forenqui es una empresa familiar que ha experimentado un fuerte crecimiento en los últimos años gracias a la apertura de nuevos mercados internacionales. Sus ingresos anuales se estiman en unos 30 millones de euros y cuenta con un centenar de empleados.



FASE FINAL DEL PREMIO CONEDE AL TALENTO JURÍDICO

- 1 3.000€ SANTANDER JUSTICIA
- **2** 2.000€ URÍA MENÉNDEZ
- 3 1.000€ F. MUTUALIDAD DE LA ABOGACÍA 4
 - 4 750€ ISIE LAW SCHOOL

ADEMÁS DE MATERIAL CORTESÍA DE LA EDITORIAL LEFEBURE

- Miguel Estruch Ferrando UV
- Covadonga Bermejo Cosmen CUNEF

- Ángela García Jiménez UMA
- Candela Muñoz Vega CUNEF
- Paula B. Moreno-Cervera de la Cuesta IE Damián Rubio Negueruela UVA















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



La entrada de Sherpa Capital responde a la necesidad de gestionar el relevo generacional en el accionariado de la compañía y acompañar al equipo directivo en la ejecución del plan estratégico. Sherpa Capital apoyará a Laboratorios Forenqui en la consecución de sus objetivos estratégicos Antonio Cuéllar y su plan de negocio, especialmente en la identificación e implementación de estrategias de crecimiento orgánico e inorgánico en sus mercados actuales y en la entrada en nuevos mercados internacionales.

Sobre el asunto, el socio de Sherpa Capital, Javier Casado, declaraba: "Confiamos en que Sixto de la Calle nuestra experiencia inversora y de gestión en empresas industriales con proyección internacional acelerará el crecimiento de Forenqui hacia el siguiente nivel de desarrollo y ayudará a dotar a la compañía de los recursos necesarios para capturar el potencial que vemos en sus mercados". El equipo de Eversheds Sutherland España ha sido liderado por el of counsel y responsable de la práctica de Private Equity y Venture Capital Sixto de la Calle, y apoyado por el socio de Fiscal **Antonio** Cuéllar y la asociada sénior María Ramalle.



Private Equity

Operación

Adquisición de Laboratorios Forenqui por parte de Sherpa Capital

Firmas de Abogados

Eversheds Sutherland España

Socio Responsable

Sixto de la Calle (of counsel)

Valor

No revelado

CUATRECASAS ASESORA A MORATO PANE EN LA COMPRA DE UNA PLANTA DE PRODUCCIÓN DE CEREALTO **SIRO EN BRIVIESCA (BURGOS)**





Esta operación supone un importante paso adelante en la apuesta estratégica de la compañía por el mercado ibérico. Tras la primera adquisición, firmada en 2020, de una empresa española, especializada en la producción de pan envasado, el grupo italiano Morato Pane ha dado otro paso importante hacia la consolidación de su papel como actor en España. Esta operación persigue el objetivo de desarrollar al menos el 50% de la facturación total en el extranjero, reforzando la empresa italiana en los mercados ya presentes. La fábrica adquirida cuenta con diez líneas de producción en unas instalaciones de 34.000 metros cuadrados y una facturación de unos 35 millones de euros.

El grupo, con sede en Palencia, tiene como principal cliente a Mercadona, para el que produce referencias de su marca blanca. Esta desinversión se produce junto con la venta de su planta de Medina del Campo a

Stefano Maza, consejero delegado del Grupo Morato, ha declarado: "El desarrollo de nuestro negocio en España es una de nuestras prioridades estratégicas en un mercado de gran potencial, que hoy ya presidimos como proveedor de Mercadona para algunas categorías de productos. La adquisición ha sido posible gracias a la participación del Grupo Casalini de Italia, una empresa industrial líder con un importante know-how en el mercado de productos de panadería que contribuirá sustancialmente al crecimiento de Briviesca".

El socio de Cuatrecasas Federico Roig, la asociada sénior **Marta Benjumea** y la abogada Graciela Garrudo han asesorado a Morato Pane.

Área de Práctica

Fusiones y Adquisiciones

Adquisición de una planta de producción de Cerealto Siro por parte de Morato Pane

Firmas de Abogados

Cuatrecasas

Socio Responsable

Federico Roig

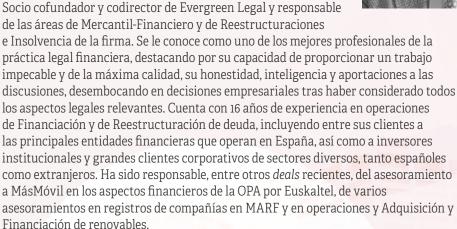
No revelado



TOP 60 ABOGADOS DEL BUSINESS LAW Iberian Lawyer presenta, por orden alfabético, una selección de los 60 mejores abogados de algunas de las áreas de práctica más relevantes en España y Portugal. Para realizar esta selección se ha llevado a cabo un análisis de los principales abogados que trabajan en la práctica privada en España y Portugal, teniendo en cuenta su posicionamiento en la práctica tanto a nivel nacional como internacional, así **MEJORES** LOS como su participación activa y liderazgo en operaciones y asuntos relevantes. Asimismo, **ABOGADOS** en algunos casos, se ha destacado la especial reputación de los abogados como **DEL BUSINESS LAW EN IBERIA** extraordinarios *dealmakers* que señalan las fuentes de *market intelligence*, así como su mención y relevancia en reconocidos directorios jurídicos internacionales, junto con el avance en su carrera y la reputación de su desempeño desde el punto de vista editorial. Se trata de un reconocimiento a los abogados por parte de nuestro equipo editorial, i<mark>ndependientemente de la relación que tengan</mark> con sus despachos, aunque la mayoría de ellos han sido elegidos a nivel socio. Como suele ocurrir en estas selecciones, no están todos los que son, pero sí son todos los que están.

ALBERTO CAMPO

Evergreen Legal





Herbert Smith Freehills

Recién nombrado socio director regional de Mercantil de EMEA en Herbert Smith Freehills y hasta entonces responsable de la práctica de Corporate/ M&A y Private Equity de la firma en España. Frasquet se incorporó a HSF en 2009 y es socio desde 2011. Ha asesorado en multitud de Fusiones y Adquisiciones, tanto de empresas cotizadas como de Private Equity, Reestructuración Corporativa, Mercado de Capitales y Contratación Privada. A lo largo de su carrera, se ha especializado en el asesoramiento a bancos de inversión, fondos de Private Equity y otros inversores financieros, así como a empresas multinacionales en operaciones de Corporate y Capital Markets, en asuntos locales y multijurisdiccionales, liderando equipos internacionales en operaciones complejas. Es profesor de "Private Equity" y "Crossborder M&A" en IE Law School. Ha asesorado a Asterion Industrial Partners, uno de sus clientes recurrentes, en la adquisición de Axión a AMP Capital y a Peninsula Capital Advisors en la adquisición de Gantner y del 20% de Galenicum.



ALEJANDRO ORTIZ

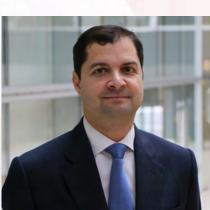
Linklaters

Socio de Linklaters, incorporándose a la firma del *Magic* Circle desde Garrigues poco después de su puesta en marcha en Madrid, y senior partner de la firma en España desde 2017. Experto en Fusiones y Adquisiciones en el ámbito de sociedades cotizadas y no cotizadas y en Capital Riesgo. Asimismo, cuenta con una amplia experiencia en temas bancarios, Mercado de Valores y Reestructuraciones. Ha asesorado en la mayor parte de las OPAs que han tenido lugar en España en los últimos años y en operaciones de M&A transnacionales de gran envergadura, lo que le ha posicionado como uno de los grandes dealmakers en el mercado legal. Destaca recientemente su asesoramiento en la venta, por parte de CK Hutchinson, de 10.000 millones de euros en activos a Cellnex, o a Hayfin en la venta de Itevelesa a DIF Capital. Es profesor de Derecho Mercantil en la Universidad Complutense, y de Fusiones y Adquisiciones en ICADE.



Garrigues

Desde julio de 2013, Álvaro López-Jorrín es el socio codirector del departamento de Derecho Mercantil de Garrigues. Es especialista en derecho Societario, Fusiones y Adquisiciones y otras operaciones mercantiles de Reestructuración, tanto de sociedades privadas como cotizadas (operaciones de Capital Riesgo, ofertas públicas de adquisición, etc.), en particular, en relación con entidades financieras, posicionándose como un gran dealmaker. Destaca recientemente su participación como asesor de Telefónica en la adquisición por parte de American Tower de Telxius Towers por 7.700 millones de euros, la venta de las clínicas Dentix a Advent, el aumento de capital de IAG y su asesoramiento a Bankia en su fusión con Caixabank. También es muy activo en operaciones de Bolsa y emisión de valores, tanto de renta variable como de renta fija e instrumentos financieros, así como en el asesoramiento a compañías de seguros y reaseguros en aspectos Regulatorios y Contractuales, habiendo sido asesor de BBVA en su alianza estratégica con Allianz.



ANA LUISA GUIMARAES

Sérvulo & Associados

Ana Luisa Guimarães es socia del departamento de Derecho
Público de Sérvulo. Lleva en la firma desde 2008. Su práctica
principalmente esta centrada en Contratación Pública, particularmente en
concesiones y proyectos, y en la regulación de servicios públicos, como agua y
residuos. Tiene un máster en Derecho Público por la Universidad Católica de
Portugal. Es profesora de cursos de posgrado en la Facultad de Derecho de la
Universidad de Lisboa sobre temas relacionados con Contratación Pública, Derecho
de Aguas y Residuos. Es cocoordinadora académica de los cursos de posgrado en
Derecho de Aguas y Derecho de Residuos, organizados por el Instituto. de Estudios
Político-Jurídicos (ICJP - Instituto de Ciencias Jurídicas-Políticas) de la Facultad
de Derecho de la Universidad de Lisboa (desde 2012). Actualmente es miembro de
la Asociación Portuguesa de Derecho Europeo (APDE - Asociación Portuguesa de
Derecho Europeo). Anteriormente, fue asociada en Cuatrecasas, Gonçalves Pereira
(2001 a 2008).



ANDRÉS ALFONSO

Ashurst

Socio de Derecho Mercantil y responsable de la práctica de Energía en la oficina de Madrid de Ashurst, a la que se incorporó en 2018 tras más de 8 años como responsable de Oil & Gas en Herbert Smith Freehills. Andrés cuenta con una amplia experiencia en el sector energético, minero, agua e infraestructuras. Presta asesoramiento en el desarrollo de proyectos, operaciones de Fusiones y Adquisiciones, así como en Arbitrajes, a nivel nacional e internacional, particularmente en América Latina, así como en una amplia variedad de asuntos Regulatorios y Mercantiles. Ha asesorado recientemente en la emisión de bonos verdes de Valfortec, la adquisición por parte de Sonnedix de una cartera solar a RIC Energy, la compra por parte de InfraVia Capital Partners de Molgas Energy Holding por 120 millones de euros, y ha liderado el asesoramiento a Biometagas La Galera en la primera conexión de biometano a la red de gas de una iniciativa privada en España.

ANDRÉS MAS

Ramón y Cajal Abogados

Socio de Capital Markets de Ramón y Cajal Abogados, donde ha desarrollado la mayor parte de su carrera tras una época como consultor estratégico en Nueva York. Dispone de una extensa experiencia en el ámbito Societario y de Mercado de Valores. Ha asesorado en múltiples operaciones relacionadas con los Mercados de Valores, tanto nacionales como internacionales, incluyendo salidas a Bolsa (OPV, OPS y listing), aumentos de capital y emisiones de deuda, tanto en mercados regulados como no regulados, así como en Fusiones y Adquisiciones de sociedades cotizadas y no cotizadas. También asesora habitualmente a clientes en cuestiones de Derecho Societario y Regulatorias relacionadas con los Mercados de Valores, incluyendo Gobierno Corporativo, juntas generales y secretarías del consejo. Ha asesorado a Colonial en el proceso de reestructuración del accionariado de SFL y posterior OPA sobre su capital en una operación de 800 millones de euros, así como a varias compañías en su admisión en MARF e incrementos de capital.



Abreu Advogados

António Andrade es socio de Abreu desde 2019, trabajando en todos los asuntos relacionados con la Ley de Propiedad Intelectual. António Andrade ha estado particularmente involucrado en Arbitrajes y Litigios sobre patentes (especialmente patentes farmacéuticas), marcas, diseños, derechos de autor y secretos comerciales. Es miembro de varias organizaciones nacionales e internacionales de Propiedad Intelectual, habiendo sido presidente del Comité de Diseño de ECTA (2010-2016). Es miembro del Comité de Derechos de Autor de ECTA, la Comisión de Litigios de UNION-IP y la Comisión PT de Propiedad Intelectual (ICC) de la Cámara de Comercio Internacional. Fue profesor asistente invitado en la Escuela de Ciencia y Tecnología de la Universidade Nova de Lisboa y es profesor en el curso de posgrado en Derecho Intelectual de la Escuela de Derecho de Lisboa y APDI. Ha sido reconocido durante muchos años en los principales directorios legales internacionales como uno de los principales abogados de Patentes y Marcas.





ANTONIO MORALES

Baker McKenzie

Socio responsable del departamento de Derecho Público, Infraestructuras y Energía de Baker McKenzie en Madrid desde marzo de 2019, incorporándose desde Latham & Watkins. Antonio es Abogado del Estado en excedencia y un reconocido líder en el mercado de la energía y los recursos naturales. También uno de los abogados más reconocidos en el ámbito del Arbitraje en tribunales internacionales, nacionales y autonómicos, donde ha asesorado y representado a importantes empresas nacionales e internacionales, especialmente en las áreas de energía, banca, aeroespacial, minería e infraestructuras. Durante su etapa en la Administración, desempeñó, entre otros cargos de responsabilidad, el de Secretario General del Consejo de Seguridad Nuclear. Ha sido asesor principal recurrente de Iberdrola, Naturgy y Novartis entre otros en diversas operaciones de M&A en el sector energético. Ha liderado el asesoramiento a Iberdrola Renovables en la compra de parques eólicos a China-CEE Fund I y a Naturgy en la adquisición de Hamel Renewables.



ARMANDO ALBARRÁN

Freshfields

Socio responsable del grupo de Global Transactions (que engloba Corporate/M&A, Capital Markets, Financiero e Inmobiliario) de Freshfields Bruckhaus Deringer en España, firma en la que ha desarrollado casi toda su carrera de más de 25 años de experiencia. Está especializado en Fusiones y Adquisiciones públicas y privadas, operaciones de Capital Riesgo, ofertas de valores, Reestructuraciones y cuestiones de Gobierno Corporativo. Armando ha participado en muchas transacciones complejas de naturaleza transfronteriza con componente español. Entre sus clientes habituales se encuentran empresas como Airbus Military, Gas Natural y Amadeus, bancos de inversión, instituciones financieras e inversores financieros, incluyendo entidades de Capital Riesgo como Mercapital, REEF, BC Partners y Cinven. Ha asesorado recientemente a China Tianying en la venta de Urbaser por 3.500 millones de euros, a MásMóvil en la OPA de 2.000 millones de euros por Euskaltel y a Naturgy en la oferta de IFM de 5.000 millones de euros.

AUGUSTO PIÑEL

Gómez-Acebo & Pombo



Socio de Mercantil de Gómez-Acebo & Pombo, firma a la que se incorporó en 2018 desde KPMG Abogados, donde fue responsable de la práctica de M&A y Capital Markets. Es especialista en materia de Mercado de Valores, Titulizaciones, Gobierno Corporativo y Fusiones y Adquisiciones. Es secretario no consejero del Consejo de Administración y de los Comités de Auditoría y Nombramientos y Retribuciones de varias sociedades cotizadas. Augusto, que participó como asesor legal de MásMóvil en su salto del Mercado Alternativo Bursátil (MAB) al Mercado Continuo, una novedad en su época. Ha participado recientemente desde GA_P en la salida a bolsa de EiDF Solar, en el debut de elZink en MARF, la adquisición por parte de WiZink de Lendrock, o la incorporación del fondo de titulización IM BCC Cajamar Pyme 3 de 1.000 millones de euros o los acuerdos PL y NPL de Pepper Spanish Servicing (PSS) por 1.100 millones de euros, entre otros.

BELTRÁN GÓMEZ DE ZAYAS

PwC T&L

Socio responsable de Banking & Finance en PwC Tax & Legal España. Beltrán es socio de la firma desde 2014, cuando se incorporó procedente del despacho CMS Albiñana & Suárez de Lezo, donde era socio del departamento de Derecho Bancario, Financiero y Mercado de Valores. Previamente, desarrolló su carrera profesional en los despachos Allen & Overy y Uría Menéndez. Cuenta con una amplia experiencia en el sector Financiero y los Mercados de Valores, habiendo intervenido en el diseño y ejecución de un gran número operaciones de compraventa de NPL v de otros activos non-core de entidades financieras, Reestructuración de deuda, emisiones de valores de deuda, Titulizaciones y otras operaciones de Financiación Estructurada. Destacamos su reciente asesoramiento en el debut de Family Cash en MARF, la adquisición de Lendrock por parte de WiZink, el acuerdo de financiación de €200 millones de euros de Soltec o la compra y refinanciación de HTG por parte de Real Assets IM.

BERNARDO ABREU MOTA

Campos Ferreira, Sá Carneiro

Bernardo Abreu Mota es socio en las áreas de Fusiones y Adquisiciones, Capital Markets y Reestructuraciones e Insolvencias. Tiene una amplia experiencia en adquisiciones en varios sectores diferentes, incluidos el financiero, sanitario y farmacéutico, industria, comercio minorista, turismo, y en empresas conjuntas y otros acuerdos entre accionistas u otras partes interesadas de la empresa. También se enfoca en reorganizaciones corporativas, asesorando a clientes en asuntos clave legales y estratégicos de negocios y gobierno corporativo. Es licenciado en Derecho por la Universidad Católica. La boutique Campos Ferreira, Sá Carneiro, reconocida por su actividad Corporate/ M&A en Portugal, ha asesorado en doce grandes transacciones durante los últimos doce meses, de las cuales Abreu Mota lideró un tercio, y dos tercios del volumen total de transacciones por valor, por un total aproximado de 200 millones de euros. Ha sido reconocido durante muchos años en los principales directorios legales internacionales como uno de los abogados más activos en las áreas Corporativa, M&A y PE.



CARLOS BARDAVÍO

KPMG Abogados

Socio responsable de la práctica de Inmobiliario de KPMG Abogados. Se incorporó a KPMG como socio en octubre de 2018, procedente de Hogan Lovells, donde era counsel de la misma práctica. Cuenta con más de 18 años en el sector legal, habiendo asesorado en algunas de las operaciones más importantes por complejidad e importe. Carlos asesora a inversores institucionales, sociedades cotizadas, familily offices e instituciones financieras, tanto españoles como extranjeros, en la adquisición, venta, promoción, financiación, arrendamiento y gestión de inmuebles, especialmente oficinas, hoteles, plataformas logísticas, centros comerciales y complejos residenciales. Ha liderado el equipo asesor inmobiliario a la firma alemana Patrizia en varias operaciones de adquisición de activos en España tanto residenciales como logísticos, destacando también su asesoramiento a Healthcare Activos Yield en la adquisición del 100% de Maquavit Inmuebles a Mapfre, así como su asesoramiento en la venta por parte de Segro European Logistics Partnership (SELP) a Aberdeen Standard Investments (ASI) de activos de logística urbana.

CAROLINA ALBUERNE



y emitidas en la bolsa de Nueva York. Ha sido asesora de Unicaja en su fusión con



CATARINA TAVARES LOUREIRO

Liberbank y de Caixabank en su fusión con Bankia.

Uría Menéndez - Proença de Carvalho

Catarina Tavares Loureiro se incorporó a la oficina de Lisboa de Uría Menéndez - Proença de Carvalho en 2006 y se convirtió en asociada sénior en 2015. En 2010, Catarina trabajó en la oficina de Madrid de la firma. Fue adscrita a la oficina de Nueva York de Davis Polk & Wardwell LLP como asociada extranjera desde septiembre de 2012 hasta marzo de 2013. Catarina centra su práctica en el Derecho Societario. Tiene especial experiencia en el asesoramiento en Fusiones y Adquisiciones de empresas privadas y cotizadas, en una variedad de sectores financieros, industriales y de servicios en Portugal. Asesora en joint ventures, disputas de accionistas y reestructuraciones accionarias, Gobierno Corporativo, Fondos de Capital Privado en su constitución y aspectos regulatorios, así como sus inversiones y desinversiones empresas y bancos en operaciones de Adquisición y Project Finance y refinanciación. Es Licenciada en Derecho por la Universidade Nova de Lisboa y postgrado en Valores por la Facultad de Derecho de la Universidade de





CLARA JIMÉNEZ

Pérez-Llorca

Clara Jiménez se incorporó a Pérez-Llorca como socia en 2006.
Clara cuenta con amplia experiencia en el ámbito de las Administraciones Públicas y también en el sector privado. Ha sido Subdirectora General de Ordenación Legal y Asistencia Jurídica del departamento de Inspección Financiera y Tributaria (AEAT) y subdirectora de la Asesoría Jurídica de Bankinter. Como experta en Derecho Fiscal, asesora a clientes nacionales y extranjeros en todo tipo de cuestiones jurídico fiscales. Como experta en su área de práctica, presta asesoramiento jurídico Fiscal en materia de consultas ante la Administración Tributaria y actuaciones de inspección de elevada complejidad técnica, defiende los intereses tributarios de sus clientes ante la Administración Tributaria y ante los Tribunales de Justicia en todas las instancias, definiendo la calificación fiscal de toda clase de productos financieros y de seguros, y fijando los criterios fiscales más adecuados. Desde Pérez-Llorca ha sido asesora de la familia Amodio en operaciones de OHL.

DIANA RIVERA

Cuatrecasas

Socia de Fusiones y Adquisiciones de la oficina de Madrid de Cuatrecasas, a la que se incoporó en el año 2000 tras licenciarse. Es especialista en inversiones de Venture Capital y Private Equity. Asesora en operaciones nacionales y transfronterizas de Fusiones y Adquisiciones, Reestructuraciones y Joint Ventures. Diana ha representado a empresas españolas y multinacionales en importantes operaciones de los sectores tecnológico, bancario, energético y farmacéutico. Es secretaria no consejera del Consejo de Administración en varias empresas, y profesora de M&A, Derecho Societario y Empresa Familiar en másteres de varias universidades, incluyendo la Universidad de Navarra. Ha liderado el asesoramiento a Tink en su adquisición por Visa, dirigió el equipo asesor de la firma a Delivery Hero en la adquisición del negocio de Glovo en América Latina y la venta de su negocio en los Balcanes a Glovo por 170 millones de euros, y también asesoró a Sanoma en la compra de Santillana.



DIOGO PERESTRELO

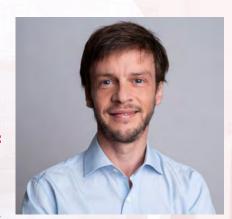
PLMJ

Diogo Perestrelo es socio y codirector de la práctica de Fusiones y Adquisiciones Corporativas en PLMJ. Se incorporó a la firma en 2016. Tiene más de 27 años de experiencia en la práctica de Derecho y es posiblemente uno de los abogados Corporativos y de Fusiones y Adquisiciones más distinguidos en Portugal. Diogo tiene experiencia en Fusiones y Adquisiciones, Capital Privado y Proyectos, en sectores como transporte, infraestructura, aviación, energía, distribución y turismo. También ha asesorado en privatizaciones y representado a clientes en las áreas de Concesiones Viales, Energías Renovables y Telecomunicaciones. Es Licenciado en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad Católica. Anteriormente fue socio director de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira durante varios años y se incorporó a PLMJ después de 24 años en la firma. Diogo está habilitado para ejercer como abogado en Portugal y en Brasil. Es Licenciado en Derecho por la Universidade Católica Portuguesa, egresado en 1992.



CCA Law Firm

Domingos Cruz es el socio director de CCA y ha sido socio desde 2007. Bajo su liderazgo, la firma se ha convertido en una de las firmas más reputadas de Derecho de Propiedad Intelectual y TMT en Portugal. Es abogado, emprendedor y business angel. Como abogado, lidera operaciones Corporativas / Fusiones y Adquisiciones, incluidas transacciones de Capital Privado y Capital Riesgo, brindando apoyo legal a empresas nacionales y extranjeras, multinacionales y startups. Domingos es reconocido por los clientes como un abogado orientado a los negocios que adopta un enfoque internacional y ofrece un alto estándar de calidad y profesionalismo. Es miembro de la EO - Entrepreneurs' Organization, en Portugal. Es Licenciado en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad Católica de Portugal, máster en Práctica Jurídica Internacional por el Institute of Enterprise con distinción y es profesor asociado en el IE - Institute of Enterprise Law School, Madrid.



DUARTE SCHMIDT LINO

PLMJ

Duarte es socio y codirector de la práctica de Fusiones y
Adquisiciones Corporativas de PLMJ. Tiene más de 18 años de experiencia en
Private Equity, Fusiones y Adquisiciones, Derecho Societario, Fondos de Inversión
y Privatizaciones. Duarte es conocido por manejar importantes transacciones de
Private Equity, Corporate Covernance, M&A y Privatización, trabajando tanto en
Portugal como a nivel internacional, con un enfoque en los mercados de Angola,
Brasil y Mozambique. Además de manejar una amplia gama de operaciones de
activos y acciones, Duarte también está bien versado en asuntos Corporativos no
transaccionales. Los acuerdos de capital privado y las privatizaciones son áreas
de práctica notables para Schmidt Lino. Duarte es licenciado en Derecho por la
Universidade Católica Portuguesa de Lisboa y realizó un posgrado en Derecho
Bancario en la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa. Duarte Schmidt
Lino ha sido reconocido durante varios años en los principales directorios legales
internacionales como uno de los abogados más activos en el área
Corporativa en Portugal.

EDUARDO PAULINO

Morais Leitão

Eduardo Paulino se incorporó a Morais Leitão en 2002 y es socio desde 2015. Es responsable de Mercado de Capitales y del equipo Corporativo. Las principales áreas de práctica de Eduardo incluyen asesoría transaccional, regulatoria y de cumplimiento en Mercado de Capitales, Derecho Corporativo/Fusiones y Adquisiciones, así como Banca y Finanzas. Se enfoca en ofertas públicas de alto perfil, colocaciones privadas y transacciones de Fusiones y Adquisiciones, actuando tanto para clientes portugueses como extranjeros. Eduardo estuvo involucrado recientemente en la recapitalización del sector bancario portugués y en transacciones complejas de Mercados de Capitales y Fusiones y Adquisiciones de alto perfil en múltiples jurisdicciones en los sectores de servicios financieros, TMT, distribución e industrial, así como en ofertas públicas y privadas de capital, híbrido y deuda y adquisiciones de empresas de los sectores de banca, energía, construcción, inmobiliario y distribución. También actúa en Reestructuraciones complejas y ha liderado equipos en algunas de las transacciones más significativas que involucran activos NPL/NPE en los últimos años.

FERNANDO ANTAS DA CUNHA

Antas da Cunha Ecija



Fernando Antas da Cunha es el socio director de Antas da Cunha Ecija. Fundó la firma Antas da Cunha en 2015 con un pequeño equipo de solo seis abogados. Son un caso de estudio por ser uno de los bufetes de abogados startup de más rápido crecimiento en los últimos años, que ahora cuenta con más de 75 abogados en Portugal. Esto se ha logrado mediante un crecimiento orgánico, así como mediante la fusión con firmas más pequeñas y la incorporación de equipos de abogados de otras firmas. En particular, se fusionaron con ECIJA en 2017 para convertirse en Antas da Cunha Ecija. Fernando ha sido un factor clave para impulsar este crecimiento de la firma. Su práctica principal se enfoca en Clientes Corporativos y Privados, siendo al mismo tiempo consultor corporativo de desarrollo de software y publicaciones legales. Es licenciado en Derecho por la facultad Moderna de Lisboa y fue profesor titular de Derecho Mercantil, Derecho Procesal Civil, Procesos de Ejecución Civil y Prácticas Judiciales.

FRANCISCO ALDAVERO

EY Abogados

Socio responsable de las prácticas de Corporate M&A y Private Equity en EY Abogados, donde se incorporó en 2016 procedente de Araoz & Rueda, donde fue responsable de la misma práctica. Con más de 30 años de experiencia, Francisco se ha especializado en el asesoramiento a entidades de Capital Riesgo y ha participado en las principales operaciones que ha protagonizado el sector en los últimos tiempos. Su experiencia incluye asesoramiento a clientes industriales y a empresas de Capital Riesgo en todo tipo de inversiones y desinversiones, reestructuraciones corporativas, MBOs, MBIs, LBOs, secondaries... de diferentes sectores como agroindustria, productos de consumo, farmacéutico, telecomunicaciones, ocio, logística, salud, etc. Recientemente ha liderado el asesoramiento a EPCC en la adquisición del 50% de Caprabo y Cecosa a Eroski, el de Miura en la integración de Equipe Cerámicas en la italiana Italcer, así como la venta por parte de Portobello Capital de Angulas Aguinaga a la francesa PAI Partners y la de Bluetab a IBM.



FRANCISCO SOLCHAGA

Araoz & Rueda

Socio de Araoz & Rueda desde 2007, incorporándose como asociado en 2000 tras dos años como asociado en Uría Menéndez, donde adquirió experiencia en Fusiones y Adquisiciones y Mercado de Valores. Su práctica se centra en el área de Derecho de la Energía, área en la que cuenta con una dilatada experiencia, asesorando en numerosos proyectos relacionados con la creación y financiación de parques eólicos y fotovoltaicos. Igualmente, en los últimos años ha acompañado a sus clientes en numerosos proyectos fotovoltaicos a nivel internacional, teniendo conocimiento de los sectores renovables en Italia, Francia, México, Estados Unidos, Canadá, Sudáfrica o Australia. Lo hemos visto recientemente asesorar a Orpea Group en la adquisición de Hestia Alliance, a Amundi en la desinversión de Miura de TRG, en la venta por parte de Everwood de una planta solar en España a Falck Renewables y en la entrada en el mercado español de la italiana Eni gas e luce.

IGNACIO CERRATO

CMS Albiñana & Suárez de Lezo

Counsel del departamento de Corporate / M&A de CMS Albiñana & Suárez de Lezo. Está especializado en Derecho Mercantil y Contractual, focalizando su práctica en Fusiones y Adquisiciones, asesorando tanto empresas nacionales como internacionales. Cuenta con una amplia experiencia también en materia de Gobierno Corporativo y Derecho Societario, desempeñando, a su vez, el cargo de secretario del Consejo de Administración de multitud de sociedades españolas. Ignacio cuenta con una dilatada experiencia en procesos de Due Diligence, Joint Ventures, redacción de contratos de compraventa y pactos de accionistas. Asimismo, participa recurrentemente en el diseño y coordinación de proyectos en materia de Restructuraciones y modificaciones estructurales multi-jurisdiccionales. A pesar de su juventud, ha liderado importantes operaciones recientemente, como el asesoramiento a KKR en la adquisición mayoritaria de ITEP a través de MasterD, y ha participado en el asesoramiento a Mutares en la compra grupo Permasteelisa y a Rubis Terminal en la adquisición de Tepsa, entre otros.



IGNACIO PALLARÉS

Latham & Watkins





INÊS SEQUEIRA MENDES

Abreu Advogados

Inês Sequeira Mendes es socia desde 2012 y socia directora desde 2021. Se incorporó a Abreu Advogados desde 2006. Desempeña su labor principalmente en Derecho de la Competencia y en estrecha colaboración con la estructuración de inversiones y el desarrollo de la actividad comercial de empresas. Se enfoca particularmente en procesos de notificación para operaciones complejas de concentración (incluyendo notificaciones multijurisdiccionales) así como procesos relacionados con acuerdos y prácticas restrictivas y procesos relacionados con regulaciones sectoriales, compareciendo ante la Autoridad de Competencia, Comisión Europea, Entidades Reguladoras Sectoriales y tribunales. También ha asesorado en la implementación y mejora de programas de cumplimiento relacionados con el Derecho de la Competencia tanto en las etapas de estructuración, auditoría y capacitación. Además, tiene una amplia experiencia en el asesoramiento en operaciones de Adquisición, Fusión y Reorganización de empresas y ha supervisado muchos de los proyectos más importantes que se llevarán a cabo en Portugal y Timor. Su experiencia abarca varios sectores pero con especial foco en salud, energía, transporte, retail, distribución y aeronáutica.





ÍÑIGO DEL VAL

Allen & Overy

Socio de Corporate/M&A y responsable de Private Equity en Allen & Overy Madrid desde 2015, firma en la que lleva desde 2005. Íñigo ha asesorado en operaciones de M&A públicas y privadas, nacionales y transfronterizas y es uno de los grandes dealmakers en el mercado español. Cuenta con más de 20 años de experiencia en el área Mercantil y Private Equity, incluyendo operaciones de Capital de Riesgo, Adquisición, Fusión y venta de sociedades cotizadas o no, operaciones de Reestructuración empresarial, asesorando a numerosos sectores como instituciones financieras, industrial, energía e infraestructuras. Ha trabajado en un gran número de estrategias de inversión, desde inversiones tradicionales en Private Equity hasta inversiones en infraestructura. Ha asesorado en la reciente venta de Restaurant Brands Iberia a Cinven por 1.000 millones de euros, a Igenomix en su venta a Vitrolife AB por 1.250 millones de euros y en la venta de la alemana TUI a RIU Hotel & Resorts, entre otros.

INMACULADA CASTELLÓ

Pinsent Masons

Socia del departamento Mercantil de Pinsent Masons en Madrid, incorporándose en 2017 procedente de Ramón y Cajal. Cuenta con experiencia en Fusiones, Adquisiciones, Inversiones, Desinversiones y Reestructuraciones empresariales tanto a nivel nacional como internacional, atendiendo a los clientes con diligencia y rigor. Inmaculada tiene experiencia en sector biotecnológico, industrial, minorista y consumo. Es secretaria del Consejo de Administración de varias compañías y secretaria de la Asociación Española de Salud Digital. Asimismo, ha participado en operaciones en el sector inmobiliario y de servicios financieros, asesorando en varias reestructuraciones bancarias. Hemos sido testigos de su liderazgo en importantes operaciones recientes, como el asesoramiento a su cliente recurrente Atrys Health en la adquisición del grupo portugués Lenitudes, en su OPA por Aspy, en la compra de la compañía brasileña AxisMed a Telefónica, así como en programas de bonos y aumentos de capital. También ha asesorado en el debut de La Finca en MARF y en la venta de Coreti a Asteria.

ISABEL RODRÍGUEZ

King & Wood Mallesons



segundo fondo de infraestructuras, cerrado con 925 millones de euros.



JACOBO MARTÍNEZ

Eversheds Sutherland

Responsable del departamento de Derecho Laboral de Eversheds Sutherland en España, y desde octubre de 2020 socio director de la oficina de Madrid. Fue socio fundador del despacho en España en 2010, tras haber trabajado en Eversheds Lupicinio. Es miembro del Comité Ejecutivo de la firma. Asimismo, cuenta con 20 años de experiencia en el asesoramiento jurídico Laboral, destacando la implementación de sistemas retributivos complejos, el asesoramiento relativo a las implicaciones laborales en procesos de compra, fusión y otras operaciones constitutivas de sucesión de empresa, así como los distintos procesos de reestructuración de plantillas, negociación colectiva y resolución de controversias judiciales en la jurisdicción social. Jacobo Martínez es profesor asociado de Derecho Laboral y Seguridad Social en la Universidad Cardenal Cisneros (Universidad Complutense), presidente de la Comisión Jurídica del Deporte de la Comunidad de Madrid y miembro del Consejo de Administración del Canal de Isabel II. Jacobo participa activamente como ponente en conferencias y webinars sobre Derecho Laboral.



JAVIER BUSTILLO

Andersen in Spain

Socio de Andersen en el departamento Mercantil de la oficina de Madrid. Previamente, fue socio de ECIJA y de Bustillo Abogados y trabajó en multinacionales como Coca-Cola o Xerox Europe. Cuenta con una trayectoria profesional de más de 15 años, en la que se ha especializado en Derecho Mercantil, M&A y Venture Capital, asesorando a empresas nacionales e internacionales de diferentes sectores. Asimismo, asesora a fondos de Capital Riesgo y empresas e inversores nacionales e internacionales en sus participaciones en empresas españolas. En el ámbito académico, es profesor del máster de Acceso a la Abogacía en ISDE Law Business School y del programa Startup Lawyer y del Senior Management Program en IE Business School. Es, además, autor de numerosos artículos y publicaciones. Recientemente ha liderado desde Andersen el asesoramiento a Peoople en la compra de 21Buttons, una ronda de financiación de Trucksters y la adquisición por parte de KONE de Ascensores Muguerza.



JIMENA URRETAVIZCAYA

Allen & Overy

Socia del departamento de Bancario y Financiero e ICM de Allen & Overy en España, firma en la que ha desarrollado toda su carrera desde 2002, siendo nombrada socia en 2015. Jimena tiene amplia experiencia en operaciones de Financiación tanto nacionales como internacionales incluyendo Financiación de Adquisiciones, financiaciones en el sector inmobiliario y Financiaciones Estructuradas. Ha estado asimismo involucrada en la financiación de diversos proyectos asesorando en sectores energéticos, energías renovables y GNL. En los últimos años ha asesorado en numerosas operaciones de Reestructuración de Deuda y también ha participado en diversas operaciones de Titulización realizadas en España. Lidera el Comité Pro Bono de A&O España y ha colaborado con varias fundaciones. Destaca su asesoramiento reciente a un sindicato bancario en un préstamo sostenible de 2.000 millones de euros concedido a Naturgy y otro de 350 millones de euros al grupo Roca. También asesoró a Restaurant Brands Iberia en los asuntos financieros de su venta a Civen.

JOAQUÍN RUIZ ECHAURI

Sin duda uno de los abogados estrella de España en el ámbito de Seguros. Actualmente socio responsable del área de Seguros & Reaseguros de Pérez-Llorca, donde se incorporó en 2020 tras salir de Hogan Lovells, donde dirigía el mismo departamento y era miembro de su Consejo Internacional. Cuenta con más de 25 años de experiencia en asesoramiento Corporativo, Regulatorio y Contencioso para la industria aseguradora y reaseguradora. Durante su trayectoria ha trabajado con importantes clientes nacionales e internacionales en operaciones de M&A, alianzas de bancaseguros, acuerdos de reaseguro VIF, cesiones de cartera y reorganizaciones y asuntos societarios de todo tipo. En el ámbito Regulatorio, ha proporcionado asesoramiento sobre diseño de productos, interpretación de contratos, distribución de seguros y reaseguros y planes y fondos de pensiones. Asimismo, es un reconocido especialista en el campo contencioso del sector asegurador y en asuntos de responsabilidad civil de productos. Es profesor de Derecho Privado en la Universidad Pontificia Comillas (ICADE).



JORGE CANTA

Cuatrecasas

Pérez-Llorca

Socio de Regulatorio Financiero de la oficina de Madrid de Cuatrecasas. Especialista en Regulación Financiera, vehículos de inversión y productos financieros y experto en el asesoramiento en activos de inversión alternativa (hedge funds, inmobiliario y Private Equity). Participa en la creación de sociedades gestoras de entidades de inversión colectiva abiertas y cerradas, y a entidades de servicios de inversión; y las asesora regularmente. También asesora a fondos de Private Equity, de Capital Riesgo e inmobiliarios. Es profesor y ponente de temas relacionados con fondos de inversión en diferentes programas de posgrado, incluyendo la certificación CAIA. Es coautor de numerosas publicaciones. Ha asesorado a Tink en su reciente venta a Visa, a los accionistas de Belgravia Capital en la venta a Singular Bank, a BANKIA en la transmisión de su negocio de depositaría a CECABANK, a K Fund en el lanzamiento de su segundo fondo y a 4Founders en la creación de su segundo vehículo de inversión, entre otros.



JOSÉ GUARDO

Clifford Chance

Socio del área de Bancario y Financiero de la firma del *Magic Circle* en Madrid desde 2011, a la que se incorporó desde Garrigues. Es especialista en los sectores de energía e infraestructuras, con experiencia relevante en el desarrollo de Proyectos tanto en el ámbito nacional como internacional. Su actividad se centra en proyectos, financiación de activos y financiación de exportaciones y comercio. Asesora a las principales instituciones financieras españolas e internacionales activas en España. José también es muy activo asesorando a empresas y multilaterales en el extranjero, y en particular en América Latina. Recientemente ha liderado importantes operaciones de Refinanciación de Renovables como la refinanciación fotovoltaica de Contourglobal por 161 millones de euros, así como en financiaciones fotovoltaicas a Greenergy y Cubico entre otras. Ha asesorado a los bancos en la financiación de la subsidiaria de Sacyr Valoriza Servicios, Portren, así como en la adquisición por 1.500 millones de euros de T-Solar por parte de Cubico.

JOSÉ LUIS ARNAUT

CMS Portugal

José Luis Arnaut es el fundador y socio director de CMS Rui Pena & Arnaut, así como el responsable de la práctica de Propiedad Intelectual, Ciencias de la Vida y TMC. Tiene experiencia en el asesoramiento jurídico estratégico a empresas públicas y privadas, habiendo sido Abogado de Patentes Europeas en la Oficina Europea de Patentes (EPO) desde 1992, Abogado de Marcas Europeas en la Oficina de Armonización de la Oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea (EUIPO) y agente oficial de Propiedad Intelectual del Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INPI) desde 1996. José Luís Arnaut integró la Comisión de Seguimiento y Revisión del Código de Propiedad Industrial en 1996, y fue miembro de la Comisión de Revisión del Código de Propiedad Industrial entre 1998 y 1999. También es miembro de varias asociaciones internacionales. Regularmente figura en los principales directorios Legales internacionales.

JOSÉ LUIS VÁZQUEZ

Hogan Lovells



Socio en el área de Bancario y Financiero de la oficina de Hogan Lovells en Madrid, y socio director de la firma en España desde julio de 2021, firma en la que lleva 10 años tras 12 en Uría Menéndez. Está especializado en todo tipo de operaciones de Financiación (incluyendo financiación de infraestructuras, financiación de proyectos energéticos y refinanciaciones y reestructuraciones de deuda) y ha participado en las operaciones de financiación de infraestructuras más relevantes realizadas en España en los últimos años. Ha liderado refinanciación de deuda por un importe total de 1.800 millones de dólares de EnfraGen, la reestructuración de deuda del grupo hotelero AccorInvest y el acuerdo de PFP II (CUBE) con Levitec Sistemas para la construcción de un parque fotovoltaico. Destaca su capacidad para estar al frente de un equipo formado por 22 socios y más de un centenar de abogados, y al mismo tiempo liderar importantes operaciones en su área de práctica.

LUIS ALFONSO FERNÁNDEZ

Bird & Bird

Socio responsable de la práctica de Seguros y Reaseguros de la oficina de Bird & Bird en Madrid, firma a la que se incorporó en marzo de 2021 procedente de Hogan Lovells, donde asumió la dirección de la misma práctica tras la salida de Ruiz Echauri en 2020, junto al que le considera uno de los mejores abogados de Seguros de España. Cuenta con amplia experiencia en litigiosidad derivada de la actividad aseguradora, en concreto en siniestros industriales, aviación, caución y líneas financieras. Está especializado además en aspectos Regulatorios y en materia de contrato y prácticas reaseguradoras, acuerdos de distribución de seguros, insurtech, etc., incluyendo el diseño e implementación de seguros de caución para proyectos de colaboración público-privada (PPP), principalmente en Latinoamérica. Es autor de numerosos artículos y publicaciones sobre contratos y prácticas de seguros y regulación de seguros. Además, es profesor de Derecho del Seguro y de Derecho de Daños en la Universidad Pontificia Comillas (ICADE).





MAGDA VIÇOSO

Morais Leitão

Magda Viçoso se incorporó a Morais Leitão en 2018 como socia. Es miembro del equipo Corporativo, M&A y Mercado de Capitales de la firma y miembro de la junta directiva de la firma. Tiene experiencia reconocida por varios directorios legales internacionales, habiendo asesorado ofertas públicas y privadas nacionales e internacionales de acciones, OPA, Fusiones y Adquisiciones, Sociedades y Privatizaciones. También es destacada en Gobierno Corporativo y Cumplimiento de sociedades cotizadas. A lo largo de su carrera ha asesorado regularmente tanto en asistencia transaccional como corporativa actual, sociedades cotizadas y grupos de gran dimensión, especialmente en los sectores bancario, energético, cementero, telecomunicaciones, servicios postales y logístico. Magda Viçoso trabajó en CTT - Correios de Portugal, SA - de 2015 a 2018, incluso en sus filiales. Magda estuvo en PLMJ de 2001 a 2014, se convirtió en socia en 2012 y coordinó el equipo de Capital Markets. Desarrolló su práctica en Corporativo, M&A y Banca y Finanzas, específicamente en Mercado de Capitales y Gobierno Corporativo.



MANUEL ECHENIQUE

Uría Menéndez

Socio del Área de Mercantil en la oficina de Madrid de Uría Menéndez y corresponsable de la práctica de M&A y Private Equity. Se incorporó a la firma en el año 2000 con una estancia en la oficina de Londres. Su práctica profesional cubre un amplio abanico de cuestiones de Derecho Mercantil y Financiero. Se ha especializado en Fusiones y Adquisiciones nacionales e internacionales, operaciones de Capital Riesgo, Derecho de Sociedades y Financiaciones Estructuradas. Asesora de forma regular a fondos de Capital Riesgo con presencia global y es el abogado de cabecera de varias compañías cotizadas españolas. Destaca recientemente su asesoramiento a Legálitas en su venta a Portobello Capital, a Oakley Capital en su adquisición de la portuguesa Primavera BSS, a Asterion en su acuerdo con Barter Energy, a la irlandesa Kerry Group en su oferta por Biosearch y a Acciona en la venta de una cartera de concesiones a Meridiam and Bestinver por 484 millones de euros.

MARÍA GUINOT

cuatro parques solares.

Deloitte Legal





MARIA RAQUEL MOREIRA

SLCM

Maria Raquel Moreira es socia de SLCM-Serra Lopes, Cortes Martins & Associados, desde 2005. Su carrera ha sido exclusivamente en SLCM, donde comenzó a trabajar en 1995. Hoy lidera las prácticas de Litigios y Arbitraje y Reestructuraciones e Insolvencias en Lisboa y está involucrada en las transacciones acompañada por el equipo de Banca y Finanzas de SLCM con un fuerte enfoque en aquellas que abarcan los procesos de Reestructuración de Deuda para recuperar empresas en dificultades. Ha asumido la representación de una amplia gama de clientes en diversas industrias, incluyendo bancos e instituciones financieras, importantes grupos nacionales y multinacionales, empresas estatales, pero también particulares. Su actividad se ha centrado principalmente en los procedimientos de Litigación Civil, Mercantil y Corporativa, Insolvencias y Reorganizaciones, PER y similares, y rescates corporativos, así como en los campos del Derecho Civil y de Familia. María Raquel Moreira es Licenciada en Derecho por la Universidad de Lisboa y miembro del Colegio de Abogados de Portugal desde 1997.

MARIANA NORTON REIS

Cuatrecasas Portugal

Mariana Norton dos Reis es socia de Cuatrecasas Portugal. Su práctica se centra tanto en Derecho Portugués como Español en Fusiones y Adquisiciones transfronterizas, Joint Ventures, transacciones de Capital Privado y Reestructuraciones. Tiene

una amplia experiencia en Energías Renovables e Infraestructura, asesorando a patrocinadores, entidades promotoras y financieras en la creación de Joint Ventures, adquisición, venta y desarrollo de proyectos. Asesora habitualmente a inversores de Private Equity en sus inversiones y desinversiones, y representa a inversores estratégicos en relación con adquisiciones y ventas transfronterizas de empresas y activos de propiedad privada. Recientemente ha completado una serie de transacciones importantes en los sectores de la industria de infraestructura, energía, retail, inmobiliario y financiero en España y Portugal. A nivel internacional, tiene una amplia experiencia en el asesoramiento en transacciones de M&A de empresas multinacionales en Europa, América Latina y Estados Unidos. Trabajó en la oficina de Madrid de 2004 a 2017 y actualmente tiene su sede en la oficina de Lisboa, donde comenzó su carrera en 1998.



NAIARA BUENO

Garrigues

Socia del departamento de Derecho Mercantil de la oficina de Barcelona de Garrigues, donde ha desarrollado los 20 años de su carrera profesional. Especializada particularmente en los sectores Bancario, de Reestructuración de deuda, Financiero y de Seguros, Capital Riesgo, instituciones de inversión colectiva, emisión de instrumentos de deuda y de capital, asesoramiento Mercantil integrado y Gobierno Corporativo. Asesora de modo recurrente en aspectos Regulatorios, Financieros y Societarios de operaciones nacionales e internacionales de

adquisición, modificaciones estructurales y de reestructuración de deuda y/o negocio, comprendiendo el asesoramiento en Derecho del Mercado de Valores, mediante la prestación de servicios legales a sociedades cotizadas. Es profesora asociada de Derecho Mercantil y Societario en la facultad de Derecho de ESADE en Barcelona. Ha asesorado en la salida a bolsa de Parlem y de Aspy, así como en la OPA de Atrys Health por esta última. También asesora regularmente a Aspy, Greenalia y Audax en operaciones de emisión de deuda.



LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP





THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY



NIEVES BRIZ

Dentons

Socia del departamento Mercantil y de Fusiones y Adquisiciones y socia directora de Dentons en Barcelona desde 2018, tras su incorporación desde JAUSAS. Nieves cuenta más de 30 años de experiencia asesorando a algunas de las empresas nacionales e internacionales más relevantes en el ámbito Corporativo en diversos sectores como servicios financieros, inmobiliario, farmacéutico, alimentación infantil, minorista, aviación, TMT y energía. En el ámbito del Derecho Mercantil, Nieves también asesora en complejos asuntos contractuales y de negocios. Entre sus clientes están SITAOnAir, IPM Group, Plastipak, Previsora Bilbaína, SITAOnAir, IPM Group, Plastipak, Suma Capital y Naturgy. También asesora a clientes de una amplia gama de sectores industriales en la implementación de programas de Cumplimiento Penal para la mitigación de la responsabilidad penal de la entidad y sus responsables. Ha liderado recientemente el asesoramiento a Vitrolife en la adquisición de Igenomix por 1.250 millones de euros, así como la venta del grupo Numintec a la sueca Telavox.



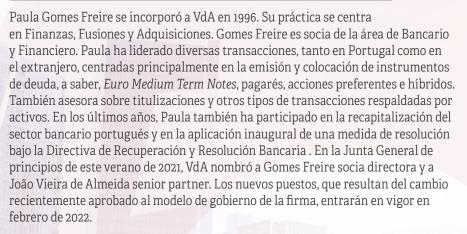
ORSON ALCOCER

DLA Piper

Socio responsable del área de Inmobiliario de DLA Piper, firma a la que se incorporó en 2009 procedente de Ashurst. Asesora a clientes nacionales y extranjeros en la adquisición y venta, promoción, financiación, construcción, gestión y comercialización de todo tipo de activos inmobiliarios, desde proyectos comerciales a oficinas, hoteles, parques logísticos y proyectos residenciales y de segunda vivienda, así como en financiaciones inmobiliarias, estructuración y lanzamiento de fondos inmobiliarios y arrendamientos. También cuenta con una gran experiencia en Fusiones y Adquisiciones, Joint Ventures y Reestructuraciones. Le hemos visto asesorar en múltiples operaciones inmobiliarias recientes, como la adquisición por Starwood de activos logísticos de Meridia Capital, la compra del hotel de lujo Bless Collection por RLH Properties, la operación de sale & leaseback del NH Collection Barcelona Gran Hotel Calderón, la adquisición de Torre Esteve a Iberdrola Inmobiliaria por KGAL o la venta de Elix a Allianz por 140 millones de euros, entre otras.

PAULA GOMES FREIRE

AbV





PAULO BANDEIRA

SRS Advogados

Paulo Bandeira es socio de SRS en el departamento de Corporate, Mercantil y M&A. Paulo Bandeira cuenta con más de 20 años de experiencia asesorando a empresas en asuntos Corporativos diarios, Fusiones y Adquisiciones, así como asuntos de Gobierno Corporativo, asesorando principalmente en estructuración de juntas y deberes y responsabilidades en materia de dirección. Es responsable del equipo de startups, y ha asesorado a una amplia gama de startups tecnológicas y biotecnológicas, Business Angels y Venture Capitals en inversiones, así como a incubadoras y programas de aceleración. En 2018, Paulo Bandeira fue responsable de la creación del STARTUP LAB by SRS, la primera aceleradora de startups desarrollada por un bufete de abogados portugués. Ha estado en SRS desde 1997 y es licenciado en Derecho por la Universidad de Lisboa, diplomado en Derecho de Valores. Bandeira ha asesorado en una serie de transacciones clave, incluida la ronda de inversión 360 print / Bizay C-Series por valor de 32 millones de euros.





PAULO TRINDADE COSTA

VdA

Paulo Trindade Costa se incorporó a VdA en 2015.

Es socio del área de práctica de M&A, donde ha estado involucrado en diversas transacciones, en Portugal y mercados internacionales, principalmente en operaciones de Fusiones y Adquisiciones, Reestructuraciones y Corporate Finance. Ha asesorado a varios clientes en sectores como telecomunicaciones, industria, retail, inmobiliario, energía, banca y construcción. Paulo Trindade Costa fue uno de los principales negociadores en Portugal durante los últimos 12 meses, asesorando en siete transacciones por un total de más de 1.700 millones de euros. Una de sus operaciones destacadas fue asesorar a Greenvolt - Energias Renováveis, S.A., la empresa que forma parte del Grupo Altri del sector de las energías renovables, en un acuerdo para la adquisición de Tilbury Green Power Holdings Limited. En noviembre de 2020 Paulo asesoró a Sacyr SA en la venta de sus filiales africanas al grupo angoleño Griner Engenharia SA. Trinidade Costa es licenciado en Derecho por la Universidad Lusíada de Lisboa.



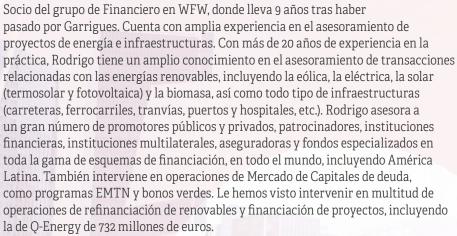
PEDRO DE ROJAS

Latham & Watkins

Socio de Restructuraciones y Situaciones Especiales en Latham & Watkins, firma a la que se incorporó en abril de 2021 como uno de los fichajes estrella de este año desde Linklaters, donde había trabajado desde 2001, siendo nombrado socio tres años después. Su carrera ha sido meteórica y está considerado como uno de los mejores abogados de la práctica de Derecho Bancario y Reestructuraciones e Insolvencias, asesorando a multinacionales, inversores e instituciones financieras en todo tipo de transacciones financieras, con una trayectoria inigualable en Reestructuraciones complejas. Pedro cuenta con amplia experiencia asesorando en Derecho Bancario, Reestructuraciones y Concursal. Sus clientes destacan su enfoque estratégico a la hora de liderar operaciones complejas. En particular, representa a acreedores y a empresas en situaciones de dificultad en Reestructuraciones multijurisdiccionales que tengan un elemento de Derecho español. También tiene experiencia en operaciones de Mercado de Valores, tales como salidas a bolsa, ofertas secundarias, OPAs y titulizaciones.

RODRIGO BERASATEGUI

Watson Farley & Williams







ROGÉRIO FERNANDES FERREIRA

RFF & Associados

Rogério Fernandes Ferreira es el socio fundador de RFF & Associados, el bufete de abogados portugués de Tax & Corporate. Se licenció en Derecho en 1987 y realizó un posgrado en Derecho Europeo y un máster en Derecho en la Facultad de Derecho de la Universidad Católica de Lisboa de Portugal, y fue admitido como Doctor en Derecho en Ciencias Jurídicas y Económicas. Es profesor en los programas de posgrado de las Facultades de Derecho y Economía y Gestión de la Universidade Católica Portuguesa, en los que inició el Curso de Tributación Internacional para Ejecutivos y anteriormente impartió clases en el programa avanzado de Tributación. También es profesor en el Instituto de Derecho Económico, Financiero y Tributario de la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa, en la que imparte clases de Litigigación y Arbitraje Fiscal desde 1997. Es exsecretario de Estado de Asuntos Tributarios (XIV Gobierno de Portugal 2001-2002).



RUI CAMACHO PALMA

Linklaters Portugal

Rui Camacho Palma es socio y director de la práctica
Fiscal de Linklaters en Lisboa. Tiene una máster en Tributación por la Universidad de
Londres, Instituto de Estudios Legales Avanzados. Rui comenzó a trabajar en el área
Fiscal en 1998, acopiando una amplia experiencia en Planificación Fiscal Internacional
y Asuntos Tributarios Transaccionales, incluyendo la Estructuración de proyectos de
inversión entrantes y salientes y asesorando en los aspectos Tributarios de Fusiones
y Adquisiciones públicas y privadas, Reorganizaciones Corporativas y Financiación
Estructurada e Híbrido. Además, Rui ha sido muy activo en asuntos complejos en
materia de Litigios Tributarios, incluyendo reglas generales y específicas contra
elusión, retenciones de impuestos, deducibilidad de gastos financieros e impuestos
indirectos. Rui es el representante de Portugal en el Observatorio de Protección
de los Derechos del Contribuyente y ha sido invitado de forma recurrente como
conferenciante en el Centro de Estudios Judiciales. Antes de unirse a Linklaters
en 2007, Rui pasó nueve años trabajando para una
importante firma global de auditoría y consultoría.

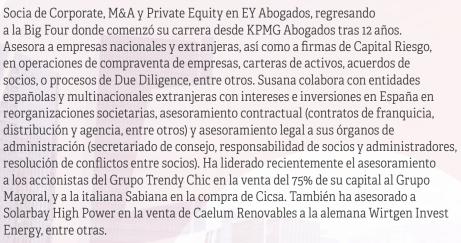
SOFIA GALVÃO

Sofia Galvão Advogados

Sofia Galvão es abogada portuguesa, socia y fundadora de Sofia Galvão Advogados. Nació y estudió en Lisboa. Se graduó de la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa, donde completó su máster en Ciencias Jurídicas. Sofia Galvão Advogados es su bufete de abogados boutique, fundado con Hugo Nunes en 2014, enfocado en las áreas relacionadas con el Derecho Territorial (Urbanismo, Inmobiliario, Turismo y Hostelería), en el que tiene reconocida experiencia y es líder del mercado. Anteriormente, fue socia responsable de Planificación Urbana en PLMJ y directora de Inmobiliario, Planificación y Medio Ambiente en Sérvulo Correia & Associados y Vieira de Almeida & Associados. En 2004/2005 asumió funciones gubernamentales, habiendo sido Secretaria de Estado de la Administración Pública y Secretaria de Estado de la Presidencia del Consejo de Ministros. Entre otros proyectos y funciones, fue secretaria general de la Asociación de Promotores Inmobiliarios y presidenta de Ad Urbem.

SUSANA GÓMEZ BADIOLA

EY Abogados





TERESA ZUECO

DLA Piper

Socia del grupo de Corporate, M&A and Private Equity de la oficina de DLA Piper de Madrid, incoporándose a la firma en 2012 desde la extinta americana Dewey & LeBoeuf, donde fue socia y trabajó en Nueva York y París. Desarrolla su actividad en las áreas de Derecho Mercantil general, Fusiones y Adquisiciones, Private Equity, LBO, MBO, MBI, y fondos en situaciones especiales. Cuenta con una amplia experiencia en transacciones transfronterizas con inversores latinoamericanos y franceses. Ha liderado recientemente el asesoramiento a la multinational alemana TRUMPF Group en la adquisición del negocio global de Lantek Sheet Metal Solutions, así como la compra por parte de Globant de Walmeric y de Habitant. También coordinó, junto con la oficina de París, la compra por parte de ALD Automotive, filial de Société Génerale, del negocio de leasing de automóviles del Banco Sabadell y ha liderado el asesoramiento al Grupo Colisée en varias adquisiciones de residencias en



VERÓNICA ROMANÍ

Gómez-Acebo & Pombo

Socia de Bancario y Financiero en Gómez-Acebo & Pombo y coordinadora de la práctica de Energía. Ha desarrollado toda su carrera en la firma. Cuenta con amplia experiencia en operaciones relacionadas con energía e infraestructuras, con un perfil global que abarca el asesoramiento a clientes nacionales e internacionales de primer nivel, tanto operaciones de Adquisición como de Financiación de activos en sectores regulados. Ha participado en un número muy relevante de los procesos de Adquisición y Financiación que se han llevado a cabo en dichos sectores. Su experiencia incluye también Financiaciones de Adquisición, Financiación Corporativa y préstamos sindicados, así como operaciones de Refinanciación y de Reestructuración empresarial. Ha participado recientemente en el asesoramiento a la británica Octopus Energy Group Limited en la adquisición de Umeme, y también ha acompañado a Triodos Bank en el primer project finance de autoconsumo para Younergy y a DIF Capital Partners en la adquisición de un proyecto eólico en Uruguay.



YOKO TAKAGI

White & Case

Socia del grupo de Corporate de la firma en Madrid. Gracias a sus profundos y amplios conocimientos en Derecho Societario, su práctica se centra en Fusiones y Adquisiciones, Finanzas Corporativas y operaciones de Mercado de Capitales. Su trayectoria abarca un amplio espectro de transacciones públicas y privadas, en su mayoría con un componente internacional. Sus clientes se benefician de los conocimientos y la experiencia de Yoko en el asesoramiento a fondos de Capital Riesgo, empresas, patrocinadores y bancos de inversión en transacciones relacionadas con una amplia gama de sectores. Yoko fue miembro fundador de la oficina de Madrid de la Firma en 2013, habiéndose incorporado desde Latham & Watkins, donde era counsel. Asesora a clientes que invierten en España y ayuda a los clientes españoles a expandirse globalmente. Destaca recientemente su participación en la emisión de bonos por 600 millones de dólares por AI Candelaria o la histórica financiación de DATA4 de 650 millones de euros.



Legaltech Day

The event focusing on legaltech trends in the Iberian market

23 NOVEMBER 2021

9:00 - 17:30 (Local Time)



MEDIA PARTNER





Legaltech Day

The event focusing on legaltech trends in the Iberian market

PROGRAM

08.45	Check- in and Welcome Breakfast
09.30	Roundtable
	"Time for efficiency: Clients demand effectiveness and cost control.
	How are Law firms responding?"
11.00	Q&A
11.15	Coffee Break
11.45	Roundtable
	"Digital transformation in legal departments:
	Artificial Intelligence for optimising process routines"
13.30	Q&A
13.45	Keynote Speech
14.00	Standing Lunch
15.00	Keynote Speech
15.15	Roundtable
	"Managing serial mandates: is technology essential?"
16.30	Q&A
16.45	Closing Remarks
17.30	EOD

MEDIA PARTNER





GALERÍA DE FOTOS

VÍDEO

MÉRITOS

Los premios Forty under 40 de Iberian Lawyer 2021 reconocieron, durante una gala celebrada en el Hotel Westin Palace el pasado 23 de septiembre, los logros de la nueva generación de abogados líderes que están configurando el futuro de la Abogacía en el mercado Legal ibérico.

La ceremonia de entrega reunió a numerosos representantes de prestigiosos despachos de abogados de España y Portugal para reconocer a los jóvenes abogados y equipos más prometedores del mercado ibérico. Los premios fueron una oportunidad para celebrar los logros de los 40 mejores abogados y equipos menores de 40 años, que liderarán la profesión Legal en el futuro y merecen ser reconocidos por su trabajo y dedicación en sus respectivas prácticas. La edición de este año fue presentada por Desire Vidal, redactora-jefe de Iberian Legal Group, e Ilaria Iaquinta, directora editorial de LC Publishing Group e Iberian Legal Group. Como dijo Aldo Scaringella, director general de Iberian Legal Group y fundador de LC Publishing Group: "El objetivo de los Forty under 40 es seguir siendo una fecha destacada en el calendario de los abogados de España y Portugal. Apostamos por consolidar la posición de estos premios como el máximo reconocimiento para los jóvenes dentro del sector Legal en la Península Ibérica". El Jurado que ha participado en esta edición ha estado formado por un selecto grupo de general counsel y directores de Asesoría Jurídica.

Los ganadores de los Forty under 40, edición 2021 de Iberian Lawyer, fueron:

BEST PRACTICE THOUGHT LEADERSHIP

JOAQUÍN FABRÉ

Baker McKenzie

DER

LAWYER OF THE YEAR M&A

GONZALO FERNÁNDEZ CONTRERAS

King & Wood Mallesons

FINALISTAS

Sofia Bobone

Pablo Fernández Cortijo Gómez-Acebo & Pombo

Morad Maanan Tieb
Whitewel

Diana Ribeiro Duarte





TEAM OF THE YEAR M&A

PÉREZ-LLORCA

FINALISTAS

Abreu Advogados Allen & Overy PLMJ VdA



UNDER

LAWYER OF THE YEAR PRIVATE EQUITY

DIANA RIBEIRO DUARTE

Morais Leitão

FINALISTAS

Sofia Bobone

Pablo Fernández Cortijo *Gómez-Acebo & Pombo*

Teresa Madeira Afonso

Pablo Méndez Reus Allen & Overy



TEAM OF THE YEAR PRIVATE EQUITY

DLA PIPER SPAIN

FINALISTAS

Allen & Overy Andersen Clifford Chance VdA



LAWYER OF THE YEAR INFRASTRUCTURE AND CONSTRUCTIONS

JORGE PERUJO FARIÑA

ONTIER

FINALISTAS

Sérgio Antunes Teixeira

Mafalda Ferreira
DLA Piper Portugal

Alberto Ibort
Pérez-Llorca

Inês Perestrello



TEAM OF THE YEAR INFRASTRUCTURE AND CONSTRUCTIONS

ALLEN & OVERY

FINALISTAS

DLA Piper Portugal Herbert Smith Freehills Spain PLMJ Vda



LAWYER OF THE YEAR **CAPITAL MARKETS**

ORLANDO VOGLER GUINÉ

FINALISTAS

Marisa Larguinho Morais Leitão

Alexandre Norinho de Oliveira PLMJ

Cristina Pablo-Romero Rein

Allen & Overy

Jaime Tarrero Martos Ambar Partners



ALLEN & OVERY

FINALISTAS

Clifford Chance Costa Pinto Advogados PLMJ Uría Menéndez



JOÃO SANTOS CARVALHO

SRS Advogados

FINALISTAS

Ildefonso Arenas

Pérez-Llorca

Carlos Filipe Couto

João Dias Lopes

Julio Peralta de Arriba *White & Case*





TEAM OF THE YEAR BANKING & FINANCE

MORAIS LEITÃO

FINALISTAS

Allen & Overy
PLMJ
Vda
White & Case LLP



UNDER

LAWYER OF THE YEAR ARBITRATION

TERESA GUTIÉRREZ Chacón

Gómez-Acebo & Pombo

FINALISTAS

Rute Alves

Marta Lalaguna CMS Spain

Pedro Pires Fernandes VdA

Pablo Torres
Allen & Overy



TEAM OF THE YEAR ARBITRATION

VDA

FINALISTAS

Allen & Overy Cuatrecasas Gómez-Acebo & Pombo PLMJ



LAWYER OF THE YEAR LITIGATION

CARLA GÓIS COELHO PLMJ

FINALISTAS

Paulo Amaral Basílio Abreu Advogados

Eduardo Ayuela Zurita Ayuela Jiménez

Paula Favita Velez PRA

Filipe Rocha Vieira



TEAM OF THE YEAR LITIGATION

PEREZ LLORCA

FINALISTAS

Abreu Advogados Allen & Overy PLMJ VdA



UNDER

LAWYER OF THE YEAR ENERGY

ÁLVAREZ ALBERTO

Mariscal & Abogados

FINALISTAS

Manuel Cassiano Neves CMS Portugal

João Marques Mendes

Angela Viana

Marta Vizcaíno Martín

Eversheds Sutherland



TEAM OF THE YEAR ENERGY

CMS PORTUGAL

FINALISTAS

Bird & Bird Ey Abogados PLMJ VdA



LAWYER OF THE YEAR EU & COMPETITION

JAIME DE BLAS

Pérez-Llorca

FINALISTAS

Sílvia Bessa Venda

Abreu Advogados

Tânia Luísa Faria

Uría Menéndez

Marta Flores da Silva

VdA

Isabel Martínez Moriel

Andersen



TEAM OF THE YEAR EU & COMPETITION

PLMJ

FINALISTAS

Abreu Advogados Deloitte Legal Pérez-Llorca VdA



UNDER

LAWYER OF THE YEAR FINTECH

ISABEL PINHEIRO Torres

Abreu Advogados

FINALISTAS

André Abrantes

Gonzalo García-Valdecasas Colell

Cysae

Alonso Hurtado ECIJA

Pedro Rebelo Tavares



TEAM OF THE YEAR FINTECH

ECIJA

FINALISTAS

CCA Law Firm CMS Spain Hogan Lovells VdA



LAWYER OF THE YEAR REAL ESTATE

RAQUEL GALINHA ROQUE

CRS Advogados

FINALISTAS

Maria Cabral de Azevedo

Abreu Advogados

Sofia Coutinho

Daniel Tienda

Cases & Lacambra

Lisa Ventura Lopes VdA





Iberian Lawyer Awards

Forty40

Iberian Lawyer Awards











warc

Forty40











TEAM OF THE YEAR REAL ESTATE

DENTONS

FINALISTAS

Abreu Advogados CRS Advogados Eversheds Sutherland VdA



UNDER

LAWYER OF THE YEAR TAX

FRANCISCO CABRAL MATOS VdA

FINALISTAS

José Calejo Guerra CCSL Advogados

Maria Inês Assis Abreu Advogados

José Suárez Pérez-Llorca

Dinis Tracana PLMJ



TEAM OF THE YEAR TAX

ABREU ADVOGADOS

FINALISTAS

Pérez-Llorca PLMJ Toda & Nel-lo Abogados VdA

LAWYER OF THE YEAR IP & TMT

ALONSO HURTADO *ECIJA*

FINALISTAS

Tiago Bessa

Sara de Román Pérez Ambar Partners

Elena Martínez Hoces

Andersen

Marta Salgado Areias



TEAM OF THE YEAR IP & TMT

GÓMEZ-ACEBO & POMBO

FINALISTAS

CCA Law Firm ECIJA PLMJ VdA



UNDER

LAWYER OF THE YEAR LABOUR

PATRICIA PILA

DLA Piper Spain

FINALISTAS

José Fernando Barata

Clara Mañoso Araoz & Rueda

Mariana Paiva

Laura Pérez Benito

Pérez-Llorca



TEAM OF THE YEAR LABOUR

CECA MAGÁN Abogados

FINALISTAS

Pérez-Llorca PLMJ Sagardoy Abogados VdA



LAWYER OF THE YEAR LIFE SCIENCES AND PHARMA

RICARDO DO NASCIMENTO FERREIRA

Morais Leitão

FINALISTAS

Diana Abegão Pinto SRS Advogados

Alejandro Azañón López DLA Piper

Joana Baeta Vieira

Pedro Fontes VdA



TEAM OF THE YEAR LIFE SCIENCES AND PHARMA

EVERSHEDS SUTHERLAND

FINALISTAS

Linklaters Portugal Morais Leitão Uría Menéndez VdA



LAWYER OF THE YEAR **PUBLIC LAW**

MARIA ZAGALLO PLMJ

FINALISTAS

Francisca Mendes da Costa

Sérvulo & Associados

Carlos Morales Andersen

Gonçalo Mota Nogueira

Nobre Guedes & Associados

Natalia Olmos

Pérez-Llorca



TEAM OF THE YEAR PUBLIC LAW

SÉRVULO & ASSOCIADOS

FINALISTAS

Abreu Advogados Ayuela Jiménez KPMG Abogados VdA



LAWYER OF THE YEAR STARTUP

SOLANGE FERNANDES

SRS Advogados

FINALISTAS

Rita Ferreira Lopes

Morais Leitão

Pedro Rebelo Tavares

Carlota Sancho

Ambar Partners

Guilherme Seabra Galante



TEAM OF THE YEAR STARTUP

CCA LAW FIRM

FINALISTAS

Cuatrecasas ECIJA Morais Leitão PLMJ



UNDER

LAWYER OF THE YEAR WHITE COLLAR CRIME

JUAN PALOMINO

Pérez-Llorca

FINALISTAS

Rui Costa Pereira

Joaquín Jiménez Rubio Ayuela Jiménez

Dirce Rente PLMJ

Beatriz Uriarte Arreba Ospina Abogados



TEAM OF THE YEAR WHITE COLLAR CRIME

AYUELA JIMÉNEZ

FINALISTAS

Fuster-Fabra Abogados Garrigues Pérez-Llorca VdA



LAWYER OF THE YEAR INSURANCE

ÁLVARO REQUEIJO Torcal

Ambar Partners

FINALISTAS

Maria Cabral de Azevedo Abreu Advogados

Carlos Filipe Couto

Rafael Fernández Pérez-Llorca

Margarida Torres Gama Morais Leitão



TEAM OF THE YEAR INSURANCE

BIRD & BIRD

FINALISTAS

Hogan Lovells Morais Leitão PLMJ VdA



JNDER

LAWYER OF THE YEAR INSOLVENCY & RESTRUCTURING

PAULA MAGALHÃES DOS SANTOS

PRA

FINALISTAS

Carlos Filipe Couto

Carlos Cuesta

Carles Cuesta Abogados

Catarina Guedes de Carvalho PLMJ

Laura Ruiz

Pérez-Llorca



Iberian Lawyer J08| **87**

TEAM OF THE YEAR INSOLVENCY & RESTRUCTURING

CARLES CUESTA ABOGADOS

FINALISTAS

Allen & Overy Linklaters Pérez-Llorca VdA











LEGALDAY

The Iberian event for the legal business community

4 NOVEMBER 2021 • MADRID

9:00 - 17:30 (Local Time)



Partner











PROGRAM

- 08.45 Check- in and Welcome Breakfast
- 09.30 Roundtable

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

SPEAKERS

Sagrario Fernández, General Counsel, DIA Group

Bruno Ferreira, Managing Partner, PLMJ

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

Ana Isabel Montero, Iberia Legal Director, JT International Iberia

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

MODERATOR

Desirè Vidal, Chief Editor, Iberian Legal Group

- 11.00 Q&A
- 11.15 Coffee Break
- 11.45 Roundtable

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

SPEAKERS

Ruth Breitenfeld, Head of Legal Trading, CEPSA;

Silvia Madrid, Head of Legal & Compliance, Unicredit

Leonor Sampaio Santos, Legal Director, José de Mello Capital, SA

MODERATOR

Desirè Vidal, Chief Editor, Iberian Legal Group

- 13.30 Q&A
- 13.45 Keynote Speech
- 14.00 Standing Lunch
- 15.00 Opening and Keynote Speech
- 15.15 Roundtable

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

SPEAKERS

Patrícia Afonso Fonseca, Legal Director, NOVO BANCO

Mafalda Mascarenhas Garcia, Legal Country Manager, IBM Portugal

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

Luís Graça Rodrigues, Head of Legal - Portugal, Indra

MODERATOR

Michael Heron, Journalist, Iberian Lawyer

- 16.30 Q&A
- 16.45 Closing Remarks
- 17.30 EOD
- 19.00 GOLD AWARDS MADRID CELEBRATION GALA

PL MJ

Partner



GALERÍA DE FOTOS

VÍDEO

MÉRITOS

Los ganadores de la primera edición de los premios Iberian Lawyer IP & TMT Portugal fueron anunciados durante una gala celebrada el 7 de septiembre en el hotel Intercontinental de Lisboa.

Estos premios tienen como objetivo destacar la excelencia del mercado Legal en el ámbito de la protección de la Propiedad Intelectual, las Telecomunicaciones y los Medios de Comunicación. En un sector cada vez más competitivo, la Propiedad Intelectual entendida también como el producto de las inversiones en investigación y desarrollo, tanto por parte de las instituciones como de las empresas, es hoy en día un factor competitivo y sistémico con un fuerte impacto en el crecimiento de una empresa y es del sistema industrial del que forma parte. La creación de marcas y patentes, su afirmación a través de la construcción de políticas de reputación y su protección son, por tanto, activos estratégicos de las sociedades avanzadas y como tales deben ser protegidos. Otro ámbito cada vez más importante de la comunicación y la información es todo lo mundo de los medios de Comunicación, Internet y las Telecomunicaciones (TMT).

Los ganadores de esta primera edición, seleccionados por un prestigioso jurado, fueron anunciados durante la gala presentada por el country manager de Iberian Legal Group Brasil & Portugal, Carlos Montagnini, y el periodista de Iberian Lawyer Portugal, Michael Heron. Los ganadores fueron los siguientes:

Spain

LAWYER OF THE YEAR

CARINA BRANCO

FINALISTAS

Ana Bastos

Antas da Cunha Ecija

Martim Bouza Serrano CCA LAW FIRM

Manuel Lopes Rocha

João Paulo Mioludo SRS Advogados



VdA

FINALISTAS

Antas da Cunha - Ecija CCA Law firm PBBR PLMJ





LAWYER OF THE YEAR

JOÃO PAULO MIOLUDO

SRS Advogados

FINALISTAS

Manuel Oehen Mendes

Yolanda Busse, Oehen Mendes & Associados

Ana Rita Painho

Sèrvulo & Associados

Tito Rendas

CCA Law Firm

Duarte Vasconcelos

Vasconcelos Arruda & Associados



LAW FIRM OF THE YEAR

VdA

FINALISTAS

Baptista Monteverde & **Associados** CMS Portugal Morais Leitão Sérvulo & Associados



BEST PRACTICE OUTSTANDING ACHIEVEMENT AWARD

JOSÉ LUÍS ARNAUT

CMS Portugal



LAWYER OF THE YEAR TMT

MAGDA COCCO VdA

FINALISTAS

Carina Branco

Margarida Couto

Domingo Cruz CCA Law firm

Ricardo Henriques

Abreu advogados



LAW FIRM OF THE YEAR TMT

VdA

FINALISTAS

CMS Portugal Cuatrecasas PBBR SRS Advogados



LAWYER OF THE YEAR TRADEMARKS AND **PATENTS**

ANTÓNIO ANDRADE

Abreu Advogados

FINALISTAS

José Luis Arnaut CMS Portugal

Ana Falcão Afonso

Hugo Monteiro de Queirós PLMJ

Ana Sofia Simões

SLCM - Serra Lopes, Cortes Martins **Advogados**



LAW FIRM OF THE YEAR TRADEMARKS AND PATENTS

CMS PORTUGAL

FINALISTAS

Baptista, Monteverde & Associados Morais Leitão Simões Garcia Corte-Real & Associados IP VdA



ANTÓNIO MAGALHÃES CARDOSO

VdA

FINALISTAS

César Bessa Monteiro jr.

Abreu Advogados

Ricardo do Nascimento Ferreira

Morais Leitão

João Leitão Figueiredo VdA

Ana Rita Painho

Sèrvulo & Associados





LAW FIRM OF THE YEAR LIFE SCIENCES

SÉRVULO & ASSOCIADOS

FINALISTAS

CMS Portugal Morais Leitão PLMJ VdA



LAWYER OF THE YEAR LITIGATION

EDUARDO CASTRO MARQUES Cerejeira Namora,

Marinho Falcão

FINALISTAS

Gonçalo Machado Borges

Morais Leitão

Gonçalo Madeira

Cuatrecasas

António Magalhães

Cardoso

VdA

Dário Moura Vicente

SLCM - Serra Lopes, Cortes Martins Advogados



LAW FIRM OF THE YEAR LITIGATION

MORAIS LEITÃO

FINALISTAS

Abreu Advogados Carejeira Namora, Marinho Falcão PLMJ

VdA



LAWYER OF THE YEAR **DIGITAL TECH**

DOMINGO CRUZ CCA Law Firm

FINALISTAS

Eduardo Castro Marques Cerejeira Namora, Marinho Falcão

Ricardo Henriques Abreu Advogados

Maria João Faisca PLMJ

João Travassos

Travassos & Albuquerque



LAW FIRM OF THE YEAR DIGITAL TECH

CAREJEIRA NAMORA, MARINHO FALCÃO

FINALISTAS

Abreu Advogados CCA Law firm PLMJ AbV



LAWYER OF THE YEAR MEDIA

ANA BASTOS -

Antas da Cunha Ecija

FINALISTAS

Pedro Lomba PLMJ

Gonçalo Machado Borges Morais Leitão

Catarina Matias Mascarenhas VdA

Filipe Mayer CCA Law Firm



LAW FIRM OF THE YEAR MEDIA

PLMJ

FINALISTAS

Antas da Cunha - Ecija Morais Leitão SRS Advogados VdA

LAWYER OF THE YEAR INFORMATION TECHNOLOGY

LUIS NETO GALVÃO

SRS Advogados

FINALISTAS

Carina Branco

Filipe Meyer CCA Law Firm

Ana Catarina Silva Antas da Cunha - Ecija

João Travassos

Travassos & Albuquerque





LAW FIRM OF THE YEAR **INFORMATION TECHNOLOGY**

ANTAS DA CUNHA -**ECIJA**

FINALISTAS

CCA Law firm Cuatrecasas Travassos & Albuquerque AhV



LAWYER OF THE YEAR **DESIGN**

JOÃO TRAVASSOS

Travassos & Albuquerque

FINALISTAS

Filipe Mayer CCA Law Firm

Hugo Monteiro de Queiros PI M.J

Ana Panão

Abreu Advogados

João Peixe

Vasconcelos Arruda & Associados



LAW FIRM OF THE YEAR DESIGN

ABREU ADVOGADOS

FINALISTAS

PLMJ SRS Advogados Travassos & Albuquerque VdA

LAWYER OF THE YEAR **FASHION**

JOÃO FRAGA DE CASTRO

João Fraga de Castro &

Associados

FINALISTAS

Ricardo Henriques

Abreu Advogados

Maria João Faisca

PLMJ

Filipe Mayer

CCA Law Firm

Tito Rendas

CCA Law Firm





























LAW FIRM OF THE YEAR **FASHION**

ABREU ADVOGADOS

FINALISTAS

CCA Law firm João Fraga de Castro & Associados PLMJ

Simões Garcia Corte-Real & Associados IP



LAWYER OF THE YEAR **COPYRIGHT**

TITO RENDAS

CCA Law Firm

FINALISTAS

Magda

Gonçalo Malhero

Abreu Advogados

Hugo Monteiro de Queiros PLMJ

Diogo Moreira Ramos

Antas da Cunha - Ecija



LAW FIRMS OF THE YEAR Copyright

SRS ADVOGADOS

FINALISTAS

Carejeira Namora, Marinho Falcão

CCA Law firm

Vasconcelos Arruda & Associados

Yolanda Busse, Oehen Mendes & Associados



LAWYER OF THE YEAR ADVERTISING

INÊS ARRUDA

Vasconcelos Arruda & Associados

FINALISTAS

Ana Costa Teixeira

Cuatrecasas

Maria João Faisca

Ana Rita Painho Sèrvulo & Associados

Sara Rocha
CMS Portugal



LAW FIRM OF THE YEAR ADVERTISING

CCA LAW FIRM

FINALISTAS

CMS Portugal
Cuatrecasas
Sérvulo & Associados
Vasconcelos Arruda &
Associados



LAWYER OF THE YEAR FOOD

MARTA SALGADO AREIAS PLMJ

FINALISTAS

Isabel Franco Caiado CCA Law Firm

Maria Luisa Cyrne

João Miranda de Sousa *Garrigues*

Duarte Vasconcelos
Vasconcelos Arruda & Associados



LAW FIRM OF THE YEAR FOOD

PLMJ

FINALISTAS

CCA Law firm Garrigues

Morais Leitão

Vasconcelos Arruda & **Associados**



GONÇALO MACHADO BORGES Morais Leitão

FINALISTAS

Inês Arruda

Vasconcelos Arruda & Associados

Tiago Félix da Costa Morais Leitão

Ricardo Henriques Abreu Advogados

Manuel Lopes Rocha PLMJ





LAW FIRM OF THE YEAR CRIMINAL IP

PLMJ

FINALISTAS

Abreu Advogados CCA Law firm Morais Leitão Vasconcelos Arruda & Associados



LAWYER OF THE YEAR SPORT

JOÃO CARLOS ASSUNÇÃO

FINALISTAS

João Miranda de Sousa *Garrigues*

Hugo Monteiro de Queiros

David Silva Ramalho Morais Leitão

Fernando Veiga Gomes

Abreu Advogados



LAW FIRM OF THE YEAR **SPORT**

MORAIS LEITÃO

FINALISTAS

Abreu Advogados CCA Law firm PLMJ VdA



LAWYER OF THE YEAR **TELECOMMUNICATIONS**

OCTÁVIO CASTELO PAULO SRS Advogados

FINALISTAS

Magda Cocco

Maria João Faisca PLMJ

Filipe Meyer CCA Law Firm

Nuno Peres Alves Morais Leitão



LAW FIRM OF THE YEAR **TELECOMMUNICATIONS**

MORAIS LEITÃO

FINALISTAS

Antas da Cunha - Ecija CCA Law firm CMS Portugal VdA



LAWYER OF THE YEAR **PRIVACY**

MARTIM BOUZA SERRANO

CCA Law firm

FINALISTAS

José Maria Alves Pereira

Abreu Advogados

Ana Bastos

Antas da Cunha - Ecija

Magda Cocco

VdA

Daniel Reis

DLA Piper ABBC



ANTAS DA CUNHA -Ecija

FINALISTAS

Abreu Advogados Cuatrecasas PLMJ VdA



LIDIA NEVES

Miranda & Associados

FINALISTAS

César Bessa Monteiro jr.

Abreu Advogados

Ricardo Henriques

Abreu Advogados

Manuel Lopes Rocha

Castro Marques Eduardo

Cerejeira Namora, Marinho Falcão





LAW FIRM OF THE YEAR ART

PLMJ

FINALISTAS

Abreu Advogados CCA Law firm Miranda & Associados Vasconcelos Arruda & Associados



LAWYER OF THE YEAR **E-SPORTS**

TIAGO BESSA VdA

FINALISTAS

Alcina de Oliveira Alves CCA Law Firm

Margarida Leitão Nogueira DLA Piper ABBC

Nuno Lima da Luz Cuatrecasas

Joana Mota Agostinho Cuatrecasas



Spain

LAW FIRM OF THE YEAR E-SPORTS

CCA LAW FIRM

FINALISTAS

Abreu Advogados Cuatrecasas PLMJ VdA











DLA PJPER ESPAÑA Y LOS ESG

by desiré vidal

España.

tiempo, forma y relevancia,

Lawyer habla con Joaquín

Hervada y Paz de la Iglesia,

socios de la firma y codirectores de la práctica

de ESG de DLA Piper en

fue DLA Piper. Iberian



¿Cuándo puso en marcha DLA Piper esta práctica a nivel global?

Joaquín: Nos encantaría dar una fecha, pero no es sencillo porque DLA Piper lleva muchos años considerando ESG; no es nuevo para nosotros.

En 2005 pusimos en marcha nuestra iniciativa global de sostenibilidad a través de un subgrupo del consejo de administración global al que se encargó establecer la estrategia de DLA Piper en materia ESG y asegurar una gestión adecuada e integrada de nuestro negocio. Quizá pueda ponerse ahí la fecha de lanzamiento. Poco después, en 2007, fuimos el primer despacho de abogados en obtener la certificación global ISO 14001 de gestión medioambiental, un hito relevante. En 2010 fuimos miembros fundadores de la alianza legal en sostenibilidad en Reino Unido (Legal Sustainability Alliance) y hemos seguido avanzando por ese camino hasta hoy. Como veis, hace tiempo que consideramos ESG en nuestra estrategia y hemos seguido una evolución, no existe en DLA Piper "un momento" en que se lanzase la práctica de ESG. De hecho, creemos que ESG no es un área de práctica en el sentido tradicional, es tan amplio que desborda cualquier práctica jurídica aislada. Aunque algunos despachos ofrecen "especialistas" en ESG, nosotros optamos por ofrecer un asesoramiento intrínsecamente ligado a los sectores de actividad de nuestros clientes, sabiendo que cada sector tiene unas preocupaciones ESG específicas. Por ello formamos a todos nuestros abogados en ESG para que apliquen un "filtro" ESG a su asesoramiento diario. Los clientes necesitan abogados que entiendan su negocio, no solamente la ley, y ahora además que tengan esa capacidad de entender las particularidades ESG. Por ilustrar esto que decimos, en 2019 hicimos un análisis

interno y descubrimos que el 50% de los socios de DLA Piper habían asesorado en materia ESG en los 2 años anteriores. A día de hoy, todos nuestros equipos lidian con ESG con regularidad.

En ese tiempo, ¿qué balance hacen? ¿A qué tipo de compañías asesoran y qué tipo de asesoramiento ofrecen?

Paz: Nuestro balance es, sin duda, muy positivo. Asesoramos a multinacionales de muy distintos sectores, desde los más obvios como infraestructuras, energía o aerolíneas hasta otros quizá menos intuitivos como servicios financieros o negocios basados online, y hemos podido ver de manera directa el impacto que ha tenido la implantación de criterios de ESG en el valor de esos negocios. Acompañamos a nuestros clientes en su viaje ESG, proporcionando un servicio de asesoramiento legal estratégico e integral. Algunos clientes nos piden ejercicios más básicos, como monitorización legal, pero muchos ya cuentan con nosotros para que seamos su socio en el proceso y les ayudemos en muchos otros frentes (análisis de riesgos y oportunidades, criterios de reporting o relación con inversores, por ejemplo).

Pero no todo es de puertas para fuera. Internamente también hemos hecho nuestros deberes. No podemos olvidar que somos una empresa y también estamos sujetos a los mismos retos y cambios que nuestros clientes, lo cual también nos permite entender mejor sus necesidades.

En los últimos años, hemos puesto en marcha muchas medidas, desde una clara apuesta por la difusión de valores entre todos los empleados, a medidas de Diversidad e Inclusión o Bienestar y, por supuesto, medidas para reducir

el impacto medioambiental. Estas medidas impactan en las nuevas políticas de viaje, reciclaje y tratamiento adecuado de residuos, en el uso de energías renovables o en un objetivo muy ambicioso que tenemos de reducción de la huella de carbono. ¡Y no debemos estar haciéndolo mal del todo porque ya tenemos varios "certificados verdes" que nos avalan! En otro orden de cosas, solo el año pasado dedicamos aproximadamente 230.000 horas a asesoramiento Pro-Bono a nivel de firma y casi 2.500 en la oficina de Madrid, donde han participado en asuntos Pro-Bono el 88% de los abogados. Nuestros clientes Pro-Bono son principalmente ONGs o agencias de la ONU y nuestro trabajo se centra en cuestiones relacionadas con el medioambiente, los derechos de personas vulnerables y la promoción de buenas prácticas. La verdad es que son los asuntos de los que más orgullosos estamos.

¿Cuáles son los próximos hitos legales previstos en nuestro país, en este sentido? ¿Cuáles serían los plazos de cumplimiento "ideales" para una empresa que quisiera "ponerse al día" con estos objetivos?

Paz: El carácter transversal de ESG conlleva que su desarrollo

"CREEMOS QUE ESG NO ES UNA ÁREA DE PRÁCTICA EN EL SENTIDO TRADICIONAL ES TAN AMPLIO QUE DESBORDA CUALQUIER PRÁCTICA JURÍDICA AISLADA "

JOAOUÍN HERVADA

esté teniendo lugar a través de un gran número de normas, lo que necesariamente requiere un acercamiento multidisciplinar. Junto a ello, el fenómeno ESG se ha visto intimamente relacionado con la idea más amplia de sostenibilidad, los diversos compromisos internacionales -como los objetivos de la Agenda 2030 o del Acuerdo de París- y las políticas de recuperación para afrontar las consecuencias económicas de la COVID-19.

Las novedades legislativas españolas muestran también esta diversidad, pues el Gobierno ha previsto en su plan normativo para 2021 cuestiones como la preparación de una ley de pesca sostenible, la reglamentación de los servicios de recarga de vehículos eléctricos y una ley de cooperación internacional al desarrollo sostenible. Asimismo, se prevé la modificación del Código Técnico de Edificación para

promover la electromovilidad y la transposición de normas comunitarias en aspectos tales como el transporte por carretera limpio y eficiente o el fomento del uso de energía procedente de fuentes renovables. Por otro lado, algunas de las normas proyectadas que se encuentran actualmente en trámite parlamentario podrían también ser catalogadas bajo la etiqueta ESG, como es el caso del Proyecto de Ley de residuos y suelos contaminados. Con todo, el futuro normativo nacional en el ámbito ESG se habrá de analizar siempre en clave europea. La Comisión aprobó el pasado mes de abril un paquete de medidas que, además de introducir ciertas modificaciones en la regulación europea en el campo de la inversión y los seguros, avanza en la concreción de la taxonomía ESG para las inversiones sostenibles y propone una Directiva de información de las empresas en materia de sostenibilidad que modificará la normativa actual sobre información no financiera. De igual modo, se espera que este mes se presente la esperada propuesta de Directiva para una gobernanza empresarial sostenible.

Joaquín: No hay que obsesionarse con plazos ideales para ponerse al día, pues al fin y al cabo se trata de posicionarse bien como compañía, lo cual exige un delicado equilibrio entre hacerlo rápido y hacerlo bien. Está claro que ESG ya está aquí y está para quedarse, basta ver las noticias del impacto que está teniendo en decisiones empresariales, financiaciones y valoraciones de empresas, pero el campo de juego es muy amplio y habrá quien prefiera acelerar mucho para obtener una ventaja competitiva ya, y quien prefiera tomarlo con más calma, pero dando pasos más seguros.

La práctica relativa a los ESG



SOBRE LA PRÁCTICA DE ESG DE DLA PIPER

DLA Piper España cuenta con una práctica de ESG integrada por un equipo multidisciplinar de abogados que atiende las peticiones de clientes en este ámbito, integrando factores medioambientales, sociales y de gobernanza. Con Paz de la Iglesia y Joaquín Hervada, socios de la firma, como codirectores de la práctica en nuestro país, DLA Piper ha creado en España un equipo estructurado, integrado por especialistas en temas societarios, regulatorios, laborales, financieros y de gobierno corporativo, entre otros, que permiten asesorar a los clientes de forma transversal. El equipo trabaja con clientes tanto españoles como internacionales establecidos en España que se benefician del conocimiento del mercado local combinado con una extensa red de oficinas integradas en la práctica global de ESG.

cumple un año desde su llegada a la firma en nuestro país. ¿Cómo se estructura el equipo de esta práctica en España?

Joaquín: Siendo consistentes con nuestra forma de entender ESG. en España hemos configurado un equipo multidisciplinar que integra especialistas en todas las áreas jurídicas (mercantil, financiación y proyectos, fiscal, inmobiliario, procesal, etc.) y, para que sea operativo, hay un abogado encargado de coordinar cada una de esas áreas. así podemos hacer un seguimiento más sencillo, con reuniones más frecuentes y más operativas, y mantenemos un equipo flexible que se adapta rápido a las necesidades de nuestros clientes.

Esto quizá se ilustra mejor con un ejemplo: el gobierno británico nos ha nombrado proveedor Legal de



SOBRE PAZ DE LA IGLESIA

Paz de la Iglesia es socia del grupo de Derecho Laboral y codirige la práctica de ESG en la oficina de DLA Piper Spain. Licenciada en Derecho por la Universidad de Oviedo en el año 2000, Paz tiene amplia experiencia en todos los ámbitos del derecho laboral y de la Seguridad Social, habiendo intervenido en numerosas operaciones de reestructuración empresarial, intervención letrada ante Juzgados y Tribunales del orden social, arbitrajes, negociación colectiva, redacción de contratos de alta dirección, asesoramiento en aspectos laborales de fusiones y adquisiciones, auditorías legales, etc.

"ACOMPAÑAMOS A NUESTROS CLIENTES EN SU VIAJE ESG. PROPORCIONANDO UN SERVICIO DE ASESORAMIENTO LEGAL ESTRATÉGICO E INTEGRAL "

PAZ DE LA IGLESIA

la próxima cita de la ONU sobre el cambio climático (26th UN Climate Change Conference of the Parties (COP26)) que tendrá lugar en noviembre. Lógicamente el asesoramiento puede afectar a muchas cuestiones (suministros. patrocinios, reporting, etc.) e irá cambiando según avancen las semanas. La configuración de nuestro equipo permite hacer seguimiento permanente e identificar áreas donde podamos aportar valor al gobierno sabiendo que en unas ocasiones el elemento clave será mercantil, pero en otras será propiedad intelectual, procesal o cualquier otro área jurídica.

¿Cuáles son sus primeras impresiones? ¿Es "real" este interés por el cumplimiento de estos requisitos o forma parte de un discurso obligatorio y políticamente correcto difícilmente realizable? ¿Suponen un lujo para la compañía española de tipo medio este tipo de objetivos? En su opinión, ¿en qué medida contribuye la administración española a la aceleración en la consecución de estos requisitos?

Paz: El interés por el cumplimiento es real en ciertas empresas (depende más de sus gestores y líderes) y es menos real en otras que, sin embargo, lo impulsan porque obtienen esa ventaja competitiva que comentábamos (p.ej., mejor financiación o reputación). Ahora, al margen del grado de convicción de cada empresa, casi todas las grandes empresas han entendido que cumplir con los requisitos de ESG es imprescindible si quieren mejorar el valor de sus negocios, tener acceso a mejores condiciones de financiación o atraer / retener a los empleados mejor preparados, que ya no aceptan trabajar para empresas que no tienen los mismos principios de ESG que ellos.



SOBRE JOAQUIN HERVADA

Joaquín Hervada es socio del área de Procesal y Regulatorio, dirige el equipo de Derecho comunitario y de la competencia y co-dirige la práctica de ESG de DLA Piper en España. Centra su actividad en el asesoramiento en procedimientos de control de concentraciones, procedimientos de infracción y litigios asociados a su área de práctica.

Asesora habitualmente en operaciones de compraventa societarias, en la estructura de operaciones así como también en la preparación y presentación de notificaciones, procedimientos de desinversión y acuerdos estratégicos entre empresas.

Además, ha participado en numerosos procedimientos de infracción por cárteles o abusos de posición de dominio, incluyendo la representación de clientes durante inspecciones domiciliarias y la presentación de recursos ante los tribunales españoles y comunitarios. 🖻

"EL GOBIERNO BRITÁNICO NOS HA NOMBRADO PROVEEDOR LEGAL DE LA PRÓXIMA CITA DE LA ONU SOBRE EL CAMBIO CLIMÁTICO (26TH UN CLIMATE CHANGE CONFERENCE OF THE PARTIES (COP26)) QUE TENDRÁ LUGAR EN NOVIEMBRE"

JOAQUÍN HERVADA

Respecto a si es un lujo cumplir con estos requisitos, definitivamente creemos que no. El coste de poner en marcha medidas de igualdad, diversidad e inclusión, buenas prácticas, transparencia, etc. es bajo y, desde luego, es muy bajo si lo comparamos con lo que podemos perder tanto en términos de valor en sí como de reputación si no lo hacemos. Dicho esto, es verdad que el coste de implementar los criterios de ESG puede ser mayor para empresas que pertenezcan a determinados sectores como, por ejemplo, el sector energético.

Respecto al papel de la Administración española, entendiendo por tal, el Gobierno de España, creemos que contribuye en gran medida. No olvidemos que, desde el compromiso con la Agenda 2030 de las Naciones Unidas se han promovido varias iniciativas que comentamos previamente y todas esas iniciativas se están traduciendo en un tsunami de cambios en las grandes empresas.

Según la encuesta de 2021 de la **Association of Corporate Counsel** (ACC) sobre los directores jurídicos, el 15% de ellos son responsables de la implementación de los criterios ESG y de los esfuerzos asociados (incluida la sostenibilidad medioambiental) en su empresa. ¿Consideran que este número sigue siendo demasiado bajo? ¿Cómo valoran, en este sentido, la velocidad de nuestro país respecto a otros países europeos?

Paz: Sí, desde luego. Si el objetivo es generar impacto a corto plazo, el porcentaje es muy bajo. En todo caso, nosotros pensamos, y nuestros clientes también, que la implementación de criterios ESG no es cosa de los abogados internos. O al menos no es solo de ellos. Para que haya una verdadera implementación que realmente cale en el negocio



ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

SAVE THE **NEW** DATE

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

Follow us on





#TheLatamLawyerAwards

y suponga un valor añadido es necesaria la implicación de todos los empleados, empezando, desde luego, por el órgano de administración y las áreas más importantes del negocio, que deben transmitir la importancia de este tema a toda la organización.

Esta es, tal vez, la principal diferencia con países del Norte de Europa, donde los criterios de ESG llevan más tiempo implantados. Dicho esto, en el último par de años hemos visto un cambio espectacular en las principales empresas del Ibex 35. Y estas empresas, sin duda, están marcando ya el camino a seguir porque, no nos engañemos, la integración de criterios ESG en las empresas ha llegado para quedarse.

Vayamos ahora a la otra orilla. ¿Están realmente preparados los despachos para prestar un asesoramiento eficaz? Al tratarse de objetivos a medio-largo plazo para las compañías, ¿cómo se tarifan estos servicios?¿Son medibles los resultados? ¿Entran en juego las nuevas tecnologías (IA, Machine Learning, Blockchain etc.) en la consecución de estos objetivos?

Joaquín: Depende del perfil del despacho. Los más tradicionales quizá estén menos preparados porque el asesoramiento legal en ESG tiene un componente muy marcado de asesoramiento estratégico. El despacho cuyo perfil esté más volcado en explicar a su cliente "lo que dice la ley" sufrirá más. A nosotros, en cambio, nos afecta menos porque hace años que avanzamos en una línea que avanza progresivamente de asesoramiento jurídico tradicional hacia la oferta de servicios legales más estratégicos.

No tarifamos por "asesorar en ESG". Puede tener sentido hacerlo así en un encargo muy puntual pero no con carácter general.

"AL MARGEN DEL GRADO DE CONVICCIÓN
DE CADA EMPRESA, CASI TODAS LAS
GRANDES EMPRESAS HAN ENTENDIDO QUE
CUMPLIR CON LOS REQUISITOS DE ESG ES
IMPRESCINDIBLE SI QUIEREN MEJORAR EL
VALOR DE SUS NEGOCIOS, TENER ACCESO
A MEJORES CONDICIONES DE FINANCIACIÓN
O ATRAER-RETENER A LOS EMPLEADOS
MEJOR PREPARADOS"

PAZ DE LA IGLESIA



Como decimos, nuestra estrategia en ESG pasa por proporcionar asesoramiento con una visión ESG y, por tanto, no hay al final del proceso un componente de la factura atribuible a ESG. Los resultados son medibles, desde luego, pero permítannos que no abramos la caja de los secretos.

Por favor, hagan sus predicciones de aquí a dos años respecto a la implantación de los ESG en las empresas españolas.

Joaquín: Las grandes empresas, p.ej., el IBEX, liderarán el mercado en ESG, por voluntad propia o presión del mercado. Pero habrá un grupo de empresas que sepan aprovechar la oportunidad que presenta esta ola y crecerán con fuerza. En términos porcentuales, como siempre dependerá de cómo se mida. Visto en términos relativos al número de empresas que existen en España, ESG no estará implantado en la mayoría, pues el tejido español tiene mucha pequeña y mediana empresa. Pero en términos de PIB sí prevemos que un porcentaje muy relevante de empresas tenga objetivos definidos y sistemas de medición de cumplimiento en ESG.



Cerejeira Namora, Marinho Falção celebrará su 30 aniversario el próximo año. Para uno de los socios fundadores y actual socio director, Nuno Cerejeira Namora, ha sido un viaje de casi tres décadas. El abogado comenzó su carrera profesional como periodista durante siete años, cuando aún era estudiante de Derecho. antes de iniciar este provecto. Durante esta entrevista, Cerejeira Namoria explica a Iberian Lawyer que su trayectoria no ha sido precisamente corriente. El bufete tiene sus raíces en Oporto y luego se expandió a Lisboa y a otras partes del país. Sus puntos fuertes se originaron en las áreas más tradicionales del Derecho Laboral y Fiscal, pero se han ampliado a la Privacidad, Digital y Tecnología. Se trata de un bufete al alza y a tener en cuenta.

by michael heron

Cerejeira Namora, Marinho Falcão celebrará su 30 aniversario el próximo año. ¿Cuánto ha cambiado el bufete y su presencia en Portugal desde que lo fundó hace casi 30 años?

No sólo la empresa experimentó profundos cambios, el sector también fue testigo de una completa revolución durante este periodo. Nuestra presencia cambió progresivamente, y crecimos de forma constante a lo largo de los años hasta llegar a una etapa en la que pudimos actuar en todo el país y participar en proyectos internacionales. La trayectoria de expansión geográfica del despacho se diferencia de la gran mayoría de los despachos portugueses porque ha hecho exactamente lo contrario: se fundó en Oporto y ha expandido su práctica a todo el territorio nacional. teniendo actualmente oficinas en Lisboa y Funchal. La piedra angular fue la profesionalización de las estructuras y el aumento significativo de la respuesta de la red, ya que los abogados fueron dejando de ser sólo abogados para convertirse en verdaderos socios estratégicos de los clientes, tanto en el asesoramiento preventivo como en la planificación de las distintas etapas de sus negocios e inversiones.

¿Qué le atrajo a cursar la carrera de Derecho?

Todos los jóvenes que, en una etapa temprana, piensan en seguir una profesión tienen el sueño inocente pero puro de hacer justicia, de defender los derechos de los más débiles frente a los más fuertes. Yo tenía dos pasiones y seguí las dos: El Periodismo y el Derecho. De hecho, mi carrera profesional comenzó como periodista durante siete años mientras aún era estudiante de Derecho. Creo que esta experiencia profesional influyó y acentuó un especial interés por la investigación y la búsqueda de la verdad, así como

una necesidad humana intrínseca de relación social, de interacción permanente y de adaptación a las más diversas realidades.

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

No tuve predecesores familiares en la abogacía, sino sólo en la judicatura. Nunca vi la magistratura como un camino a seguir porque no tenía las aptitudes ni el perfil para la profesión. No hubo precisamente una referencia o un ejemplo que me influyera en la elección de la profesión a seguir. Creo que lo que me convenció fue la competitividad que exige la profesión y la dependencia de la lucha y el litigio constantes.

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

Creo que los tres mayores retos a los que se enfrentan los despachos y sus líderes son la multidisciplinariedad, la retención del talento y la preservación de la identidad corporativa. Empezando por el último, es innegable que la salida o brecha generacional entre los fundadores de las organizaciones y los nuevos profesionales plantea interesantes retos por la dificultad de transmitir el mensaje y los principios que estuvieron en la base de la fundación para asegurar su continuidad. Por otro lado, en un sector altamente profesionalizado y competitivo, la retención natural del talento es cada vez más compleja, requiriendo no sólo políticas salariales progresivas sino también una clara apuesta por otros beneficios cada vez más valorados para mejorar las condiciones de vida y el equilibrio

con la vida personal. Por último, la multidisciplinariedad -que ya es una realidad ineludible en la mayoría de los Estados miembros de la UE- seguirá siendo "el reto", tanto por los obstáculos éticos y normativos existentes como por las crecientes exigencias del mercado al respecto.

¿Qué es lo más valioso que ha aprendido como socio director?

Además del rigor técnico, la profesionalidad y la importancia del cumplimiento de las normas éticas, como líder de una organización, me he dado cuenta de que la gestión de los recursos humanos, la motivación y la creación de relaciones personales para fortalecer el espíritu de equipo son cruciales para el éxito de una organización. Los momentos formativos, los eventos lúdicos y la abstracción del trabajo compartido en equipo son las claves para transmitir el mensaje a un equipo, cautivarlo y mantenerlo unido, estando así mejor preparado para los momentos de alto estrés, presión y entrega total a los objetivos comunes. Por otro lado, la confianza y la inversión en jóvenes líderes para los mandos intermedios es también un momento clave para el futuro de las organizaciones.



NUESTRA PRESENCIA CAMBIÓ
PROGRESIVAMENTE, Y CRECIMOS
DE FORMA CONSTANTE A LO
LARGO DE LOS AÑOS HASTA
LLEGAR A UNA ETAPA EN LA
QUE PUDIMOS ACTUAR A NIVEL
NACIONAL Y PARTICIPAR EN
PROYECTOS INTERNACIONALES



CREO QUE LO QUE ME CONVENCIÓ FUE LA COMPETITIVIDAD QUE EXIGE LA PROFESIÓN Y LA DEPENDENCIA DE LA LUCHA CONSTANTE Y EL LITIGIO

¿Cómo cree que Cerejeira Namora, Marinho Falcão puede diferenciarse y se diferencia de sus principales competidores? Puede sonar a tópico, pero realmente creemos que nos diferenciamos por las relaciones de confianza que establecemos con nuestros clientes, que a menudo se convierten en amigos. Es evidente que el cliente nos busca y confía en nosotros por la calidad y el rigor técnico, por el compromiso que tenemos con sus asuntos y por los resultados que conseguimos. Sin embargo, las relaciones que establecemos son sólidas y van más allá del asunto concreto, buscando siempre una visión transversal y orientada a resultados pragmáticos, necesariamente con la certeza y seguridad jurídica que se requiere. Por último, pero no por ello menos importante, es importante mencionar que aunque el despacho da prioridad al asesoramiento permanente y preventivo de sus clientes, la actuación en el área de Litigios sigue teniendo una expresión muy relevante en el trabajo del despacho, que litiga y representa a sus clientes en los tribunales diariamente.

¿Qué áreas de práctica y sectores considera esenciales para el futuro de la empresa? Por razones históricas, el legado

SOBRE NUNO CEREJEIRA NAMORA

Nuno Cerejeira Namora es uno de los socios fundadores de Cerejeira Namora, Marinho Falcão y abogado inscrito en el Colegio de Abogados de Portugal desde 1993. Está reconocido por el colegio profesional como especialista en Derecho Laboral. También fue vicepresidente del Comité de Ética de Oporto del Colegio de Abogados de Portugal. Es licenciado en Derecho por la Universidad Lusíada de Lisboa y ha realizado dos postgrados: uno en Derecho Laboral por la Universidad Moderna y otro en Delitos Laborales y Contratos Especiales por la Facultad de Derecho de la Universidad de Oporto. Tiene un Máster en Derecho del Trabajo por la Universidad Portucalense Infante D. Henrique, con una tesis sobre "Acoso moral o mobbing: Soluciones de lure Condendo." Es uno de los fundadores de la Academia de Derecho y también

está asociado a otras asociaciones e instituciones de investigación.

profesionales y educativas.

PERSONAL PROFILE

Nuno Cerejeira Namora Nombre:

Porto, Portugal Lugar de nacimiento:

Universidade Lusíada de Lisboa Universidad:

Socio director Cargo:

Trabaja en Cerejeira Namora, Marinho Falção desde: 1992

Bufete anterior: N/A

de la firma es inseparable de las áreas de práctica Laboral y Fiscal, que eran las áreas de especialización de los dos socios fundadores. No obstante, cabe destacar también las áreas de Mercantil, Público y Privacidad, Digital y Tecnología con equipos de reconocido mérito. También hay que hacer una mención especial al asesoramiento permanente y continuado que se presta diariamente a empresas de todos los tamaños, ya que el despacho siempre ha pretendido

posicionarse como un socio fiable y estratégico de sus clientes, con los que tiene contacto diario y presta asistencia jurídica transversal.

Si pudiera retroceder en el tiempo hasta sus inicios como socio director, ¿qué consejo le daría a su yo más joven? Poniendo el crecimiento de la empresa en perspectiva, aconsejaría a mi yo más joven que anticipara el crecimiento de la empresa antes. Efectivamente,



crecimos durante los primeros 20 años, pero creo que el avión ha despegado a una velocidad notable en la última década. Tenemos 20 años de afirmación, y con diez, catapultamos el crecimiento a nivel nacional. Hoy, volviendo atrás en el tiempo, no tomaría decisiones muy diferentes (incluso he aprendido de los errores), sólo las anticiparía quizás.

¿Dónde ve la empresa dentro de cinco años? Espero que todos sigamos gozando de buena salud. Me encantaría tener a mi lado a todos los que ahora forman parte de nuestro equipo, lo que sería una excelente señal. Además, tenemos la fuerza y la voluntad de seguir trabajando con la ambición de mantener el crecimiento acelerado que hemos experimentado en los últimos años, siempre de forma sostenida y totalmente independiente. Creo que la firma seguirá siendo la misma, con los mismos valores y principios, con más profesionales, más clientes, más áreas de práctica, pero sobre todo, con el mismo espíritu de misión que nos define. Nos gustan los retos, y ya hemos lanzado algunos para este año de celebración de nuestro 30 aniversario. Espero estar aquí dentro de cinco años con todos los retos superados y proyectando el futuro.

SOBRE CEREJEIRA NAMORA, MARINHO FALCÃO

Cerejeira Namora, Marinho Falção es un despacho de abogados portugués con raíces en la ciudad de Oporto y actividad transversal en todo el territorio nacional. Desde 1992, el bufete ha cimentado un posicionamiento innovador y dinámico, respondiendo a todos los retos que se le plantean. Lo que comenzó hace 29 años con dos socios fundadores y dos áreas de especialización se ha multiplicado hoy en día en un despacho con competencias multidisciplinares y actuación transversal en todas las áreas del Derecho y para todos los sectores empresariales y de mercado. Con una marca renovada, se distingue por su excelencia y profesionalidad, cualidades imprescindibles para apalancar el éxito de sus clientes y apoyar a la comunidad en la que opera. La dinámica multidisciplinar, combinada con el rigor científico y la capacidad técnica, sigue siendo la piedra angular de un equipo joven y dinámico que busca un compromiso común: relaciones innovadoras y de confianza.

EL CAMINO HACIA

EL ÉXITO

En abril de 2020, un consorcio formado por APG Asset Management, el Servicio Nacional de Pensiones de la República de Corea y Swiss Life Asset Managers, adquirió una participación mayoritaria del 81,1% en el operador portugués de autopistas de peaje Brisa, por 3.000 millones de euros. En el corazón de este operación, estaba el secretario corporativo de Brisa, Tiago Severim Melo. El abogado ha estado en la empresa durante más de 20 años y en ese tiempo ha visto crecer la presencia de infraestructura que tiene hoy en día. Ahora, es uno de los mayores operadores de carreteras internacionales y la mayor empresa de infraestructura de transporte en Portugal. En esta entrevista, Severim Melo nos habla sobre su carrera, los desafíos que enfrentó su equipo durante las negociaciones de la reciente fusión, y algunos puntos de mejora en los que los bufetes de abogados fallan en su enfoque para captar nuevos clientes.

por michael heron



¿Puede resumir los últimos 18 meses y el impacto que ha tenido el COVID-19 en Brisa?

La pandemia no afectó demasiado a Brisa en el sentido de que, independientemente de la reducción del tráfico, teníamos la obligación contractual de operar y mantener completamente todas las carreteras de la concesión. En términos operativos seguimos haciendo lo mismo, obviamente con algunos ajustes por la situación de la pandemia. Por lo tanto, reducir los costes operativos no era una opción obvia. Sin embargo, los equipos operativos se reorganizaron y reprogramaron para prevenir la infección por covid en el trabajo y tuvimos bastante éxito en eso. Otro dato a tener en cuenta es que a pesar de la caída de los resultados operativos debido a la reducción del tráfico, los salarios no fueron recortados ni reducidos de ninguna manera. Afortunadamente, el tráfico ahora se está recuperando. Aprovechamos la oportunidad de tener a la mayoría de los empleados trabajando desde casa, para hacer un gran cambio de renovación en nuestra

oficina central, el campus de Brisa, para asegurarnos de que todos nuestros empleados pudieran trabajar desde allí, uniendo a todos nuestros equipos. También hemos reorganizado una serie de entidades dentro del grupo Brisa para hacer las cosas más eficientes y para que todos tengamos un nuevo comienzo. Y, por supuesto, tuvimos el largo proceso de desarrollar un nuevo plan estratégico con nuestros nuevos accionistas que adquirieron una participación mayoritaria del negocio en abril de 2020, al comienzo de la pandemia COVID-19.

"EN TÉRMINOS DEL PROCESO DE VENTA, EL EQUIPO LEGAL INTERNO TUVO UN GRAN DESAFÍO CON RESPECTO AL PROCESO DE DUE DILIGENCE"

Desde que se adquirió Brisa en abril de 2020, ¿cómo ha sido el proceso para el equipo Legal interno?

En términos del proceso de venta, el equipo Legal interno tuvo un gran desafío con respecto al proceso de *Due Diligence*. Fue una tarea enorme para nosotros. Cuando tienes tantos abogados involucrados de diferentes entidades durante este proceso, es muy complicado. La mayor parte de la información proporcionada en este proceso es necesaria, pero no siempre útil para los compradores potenciales, ya que solo está marcando una casilla. El negocio de Brisa es muy limpio y claro, no somos un conglomerado con muchas actividades diferentes. Es un modelo de negocio muy sencillo. Desde que los nuevos accionistas adquirieron Brisa, se definió un nuevo plan estratégico con una visión clara del futuro de la empresa, dónde debemos estar y cuáles son nuestras metas. No se trata de una visión disruptiva y está claro que, si bien sigue funcionando como de costumbre, queremos crecer más fuera de Portugal.

Otro resultado positivo es que saben que el equipo lo está haciendo bien y ganando, pero quieren hacer más y tienen mayores aspiraciones en términos económicos. Están interesados en aprovechar las capacidades de Brisa para impulsar el negocio en el exterior y en otros lugares. Ya tenemos algunos contratos en Estados Unidos que queremos crecer más.

¿Por qué decidió ser abogado?

No era muy bueno con los números, así que las asignaturas de humanidades fueron una elección natural para mí. Aproximadamente a los trece años decidí que quería ser abogado. Realmente disfruté estudiar el derecho y el desafío intelectual y la estimulación en la Universidad. Siempre fue un gran placer. Fui uno de los fundadores de la división juvenil del CDS - Partido Popular. El partido tenía una fundación que fue financiada desde Alemania y crearon un instituto para apoyar a los municipios, así que en la Universidad comencé a trabajar para esta fundación ayudando a diferentes municipios de Portugal. He tenido la suerte en mi carrera de trabajar en varias áreas diferentes, pero todo estuvo arraigado en el Derecho Público desde mi época de estudiante.

Mi primer papel importante al principio de mi carrera fue trabajar en in-house. Luego fui a trabajar para una empresa de medios. No sé si todavía existe, pero en aquella epoca solo había una Estación de TV que era RTP. Es un canal de televisión del estado y tenían una empresa comercial que se ocupaba de todos los aspectos comerciales y yo trabajaba en el aspecto legal de todo, desde el merchandising hasta las regalías. Fueron tiempos muy interesantes y desafiantes. ¡Incluso recuerdo haber participado en reuniones en las que estábamos sentados alrededor de una mesa enorme discutiendo ideas para programas para el próximo mes! Luego tuve la oportunidad de trabajar para el gobierno de Macao durante dos años, lo cual fue una experiencia realmente interesante.

¿Qué cambios ha visto en la forma en que los bufetes de abogados se comunican con los in-house? He visto muchos cambios. Vengo de una época en la que el objetivo principal de un abogado era resolver los problemas de sus clientes. Esto me siguió desde mi época de estudiante hasta la práctica de Derecho y el trabajo interno. Yo diría que ahora entre los

grandes despachos de abogados de Portugal, las cosas se han vuelto todo lo contrario. A finales de la década

SOBRE TIAGO SEVERIM MELO

Tiago Severim Melo es el secretario corporativo de Brisa. Es licenciado en Derecho por la Universidade de Livre. Severim Meo ha tenido una carrera ilustre. El abogado ha desempeñado diversos roles internos en Portugal, hasta trabajar para el gobierno de Macao, ejercer en VdA cuando eran menos de 20 abogados, y finalmente liderar el equipo legal de Brisa durante los últimos 20 años. Más recientemente, en abril de 2020, estuvo asesorando desde adentro durante la transacción que involucró a un consorcio formado por APG Asset Management, el Servicio Nacional de Pensiones de la República de Corea y Swiss Life Asset Managers, adquiriendo una participación mayoritaria del 81,1 por ciento en el Brisa, por 3.000 millones de euros.

PERFIL PERSONAL -----

NOMBRE: TIAGO SEVERIM MELO

LUGAR DE NACIMIENTO: LISBOA

UNIVERSIDAD: UNIVERSIDADE DE LIVRE

CARGO: CORPORATE SECRETARY

EN BRISA DESDE EL: 1998

DESPACHO ANTERIOR: VdA

NUMERO DE ABOGADOS INTERNOS: 20

de 1970, principios de la de 1980, no existía un gran bufete de abogados en Portugal. Todas eran oficinas pequeñas, boutiques. Realmente se preocupaban por el cliente y era una relación más bien personal. Pero dado que las estructuras de los grandes bufetes de abogados se han creado y crecido, creo que esta relación se deterioró y se preocuparon más por el negocio que por el cliente. Siento que ahora hemos cerrado un poco el círculo y algunas firmas están comenzando de nuevo a preocuparse realmente por el excelente servicio al cliente.

"A FINALES DE LA DÉCADA DE 1970, PRINCIPIOS DE LA DE 1980, NO EXISTÍA UN GRAN BUFETE DE ABOGADOS EN PORTUGAL"

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

No he visto un gran impacto hasta ahora. Sharepoint hace que sea mucho más fácil compartir documentos con salas de datos y ese tipo de cosas, pero hasta ahora no he visto un gran cambio.

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

La mayor frustración que tengo es la difícil comunicación. Las firmas no comprenden, no escuchan o siguen impulsando soluciones y alternativas que no queremos. Hace muchos años en una empresa muy relevante en Portugal fui director de proyectos. Habíamos decidido subcontratar los sistemas de IT y todo el hardware y los empleados, e iniciamos el proceso y tuvimos reuniones con el directorio de esa empresa y las empresas interesadas en brindar los nuevos servicios. Una de estas firmas dijo que eran ellas las que sabían lo que

> > 1

necesitaba la empresa. A veces, con los bufetes de abogados tenemos el mismo sentimiento. No siempre se preocupan por nuestras necesidades y pensamientos. Esto es lo más frustrante.

"MI CONSEJO PARA LOS BUFETES
DE ABOGADOS ES QUE ADOPTEN
UN ENFOQUE PERSONALIZADO
Y PERSONAL Y NO VENGAN
A REUNIRSE CON NOSOTROS
CON UNA PRESENTACIÓN EN
POWERPOINT DE 50 PÁGINAS"

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

Fue un despacho de abogados que se involucró durante la transacción de Brisa y trataron de hacer un acercamiento para desarrollar más trabajo con nosotros e hicieron un acercamiento más personal, para demostrar que son diferentes y realmente interesados en el cliente y resolviendo el problema del cliente. Ellos ya tenían el conocimiento sobre nosotros que la mayoría de las empresas no tenían. La mayoría de los bufetes de abogados están más interesados en resolver sus propios problemas que los problemas de los clientes. Fue una sorpresa muy agradable. Mi consejo para los bufetes de abogados es que adopten un enfoque personalizado y personal y no vengan a reunirse con nosotros con una presentación en Powerpoint de 50 páginas.

Si pudieras retroceder en el tiempo y aconsejar profesionalmente a su yo más joven, ¿qué le dirías?

Olvídese de ejercer la abogacía en una firma. Trabajé como abogado Procesal y aunque disfruté mucho, estaba muy decepcionado con nuestro sistema judicial. Era un entorno muy frustrante

SOBRE BRISA AUTO-ESTRADAS



Brisa Auto-Estradas de Portugal (Brisa Portugal Highways) fue fundada en 1972 y hoy día se ha convertido en uno de los mayores operadores de carreteras internacionales y la mayor empresa de infraestructura de transporte de Portugal. Su cartera incluye activos divididos en cinco áreas de negocio: concesiones, servicios viales, inspecciones de vehículos y negocios internacionales (India, Holanda y Estados Unidos de América). La movilidad sostenible es actualmente un elemento crítico en la gestión de las grandes ciudades. En este contexto, y teniendo en cuenta la importancia de su actividad para este fin, el posicionamiento de Brisa ha ido evolucionando: han pasado de ser un gestor de infraestructuras de transporte a un proveedor de soluciones de movilidad apoyados en los esfuerzos en innovación y gestión activa del tráfico, tanto en Portugal como en el extranjero.

para trabajar. Mi verdadero éxito y disfrute ha sido trabajar como abogado en empresas, pero no se equivoquen, no piensen que trabajar en la empresa es convertirse en un simple empleado. Siempre debes mantener tu independencia intelectual, esa es la única forma de brindar un buen servicio como abogado interno.



Alvaro Mena es el puro ejemplo de que los estereotipos han quedado muy atrás en una trasnochada e injusta ecografía de España, el español y sus típicos tópicos. Este joven abogado sevillano de 34 años, se vino a Madrid por voluntad propia para aprovechar las oportunidades profesionales, culturales y académicas que le ofrecía la capital. Su forma de ser, sociable y accesible, aunque sumamente profesional y detallista, le ha abierto las puertas de importantes despachos nacionales e internacionales y le ha llevado a ser parte de Globalvia desde hace ya cinco años, ocupando actualmente la posición de director de Relaciones Laborales del grupo de empresas. Con la naturalidad de quien tiene talento, capacidad de decisión y valor para afrontar nuevos retos, apostamos que su rumbo será, con total seguridad, exitoso también en lns añns veniderns

por desiré vidal

Sevillano de origen, se licenció en Derecho por la Universidad de Sevilla. ¿Qué recuerdos tiene de esta primera etapa? ¿Por qué decidió estudiar esta carrera?

Efectivamente, me licencié en Derecho en la Universidad de Sevilla. Sin embargo, comencé mis estudios en Madrid, combinando la carrera de Derecho con International Business en el C.U. Villanueva (centro universitario adscrito a la Universidad Complutense de

Recuerdo esa etapa de estudiante con mucho cariño. Los primeros años de mi estancia en Madrid, estuve en un Colegio Mayor en Ciudad Universitaria e hice grandes amistades que aún mantengo. Agradezco mucho a mis padres que me dieran la oportunidad de estudiar en otra ciudad con el esfuerzo que ello supone. Soy consciente de que en Sevilla existen universidades de gran prestigio. No obstante, tenía interés en desplazarme a otra ciudad y, en concreto, me interesaba mucho la oferta académica y cultural de Madrid.

Tras mi estancia en Madrid, regresé a Sevilla, con motivo de una oportunidad laboral en un despacho de abogados que me permitía finalizar mis estudios al tiempo que iniciaba mi experiencia profesional.

Desde el inicio tenía claro que quería dedicarme al ejercicio de la abogacía. En mi etapa de estudiante, me atraían especialmente las asignaturas relacionadas con las letras, las ciencias sociales y el mundo jurídico en un sentido amplio. Por otro lado, siempre he tenido predilección por la negociación en general y por el ámbito regulatorio en particular.

¿Cómo fueron sus primeras experiencias laborales ya en Madrid? ¿Cuáles fueron sus primeras impresiones de la profesión?

Siempre he sentido atracción por la práctica de la abogacía. Sin embargo, cuando finalicé la carrera universitaria, no había seleccionado una rama del derecho concreta para mi especialización.

Afortunadamente, he tenido la oportunidad de trabajar en distintas firmas y mi trabajo ha estado vinculado a diferentes áreas, lo cual me ha permitido conocer aspectos específicos del ejercicio de la profesión que, posteriormente, me han ayudado a decidirme por mi especialización en lo Jurídico-Laboral.

La realidad es que el ejercicio de la abogacía era lo que esperaba. Sin embargo, reconozco que me resultó sorprendente las particularidades tan diversas que existen en la práctica entre las diferentes materias jurídicas.

Inicié mi experiencia laboral en Sevilla y me trasladé de nuevo a Madrid con mucho entusiasmo e ilusión, debido a una oportunidad de trabajo que me surgió en dicha ciudad.

Posteriormente, me desplacé una temporada a Londres y estuve trabajando en la sede central de una firma internacional británica. En ese momento, pude comprobar las diferencias que se pueden producir en el asesoramiento legal según la ubicación geográfica y la relevancia de los aspectos socioculturales en el ejercicio de la profesión.



EN MI OPINIÓN. ALTERNAR LA PRÁCTICA DE LA ABOGACÍA EN EMPRESA Y DESPACHO DE ABOGADOS. APORTA MUCHO VALOR AÑADIDO A CUALOUIER PROFESIONAL

SOBRE ÁLVARO MENA ÁLVAREZ



Nacido en Sevilla el 13 de enero de 1987, estudió Derecho e International Business en el C.U. Villanueva (centro universitario adscrito a la Universidad Complutense de Madrid). Se licenció en Derecho por la Universidad de Sevilla. En 2017 realizó el Executive Program -"Gestión estratégica de Relaciones Laborales" y "La negociación en el ámbito laboral" en IE Law School.

Actualmente es el director de Relaciones Laborales del grupo Globalvia y anteriormente desempeñó funciones en diferentes firmas como Anisi Muela & Blanes Abogados -Asesores de Empresa, Ventura-Garcés & López-Ibor Advocats (antes de su escisión) y Eversheds Sutherland, tanto en Reino Unido como en España.

Por todo lo anterior, hago un balance positivo, ya que he podido desarrollar mi experiencia en una variedad amplia de entornos a nivel nacional e internacional. Me alegro de haberme asentado en Madrid, ya que es una ciudad idónea para desarrollarte a nivel profesional y personal. No obstante, viajo con frecuencia al extranjero y debo confesar que tengo la necesidad de acudir regularmente a Sevilla. En ese sentido, no pierdo el acento y la vinculación con mi ciudad natal.

Usted empezó en la práctica privada, allá por el 2011. Estuvo en firmas como Anisi Muela & Blanes Abogados - Asesores de Empresa, Ventura-Garcés & López-Ibor Advocats (antes de su escisión) y la internacional Eversheds primero en UK y luego en Eversheds Sutherland (España). Sin embargo, la mayor parte de su carrera hasta ahora la ha desarrollado en su empresa actual, Globalvia, donde actualmente ocupa el cargo de director de Relaciones Laborales. ¿Cómo se produjo el giro hacia la abogacía in-house?

La realidad es que nunca me había planteado desarrollar mi carrera profesional como abogado in-house de una empresa. Desde el inicio de mi experiencia laboral, estaba convencido de que prestaría mis servicios de forma continuada en un despacho de abogados.

Sin embargo, siempre me ha interesado el mundo de los negocios y el mundo empresarial en general. Ese interés fue creciendo al asesorar a empresas multinacionales desde las firmas que mencionaba en su pregunta.

En el año 2015, me ofrecieron incorporarme a Globalvia como abogado in-house de la compañía. Realizar el cambio no fue una decisión sencilla para mí. Se trataba de un esquema que no me había planteado previamente.

Me decidí a realizar el giro hacia la abogacía in-house porque consideraba que tendría la posibilidad de ejercitar el asesoramiento jurídico y su aplicación práctica en la empresa de forma completa, así como incrementar mi visión de negocio en una compañía a nivel global.

Por otro lado, ya había asesorado a Globalvia como abogado externo, por lo que conocía la dinámica y buen funcionamiento interno de la organización. No podía rechazar la oportunidad de trabajar en una empresa multinacional que es líder en su sector. En mi opinión, alternar la práctica de la abogacía en empresa y despacho de abogados, aporta mucho valor añadido a cualquier profesional. Por tanto, con independencia del lugar desde el que se presenten

SOBRE GLOBALVIA

En Globalvia trabajan para poner en marcha una sociedad más conectada, colaborativa y sostenible. Es una de las compañías líderes mundiales en la gestión de concesiones de infraestructura de transporte que impulsa a la sociedad para que se mueva libremente. Ocupa los primeros puestos en número de concesiones, colabora con tres fondos internacionales como accionistas y gestiona 29 proyectos de ferrocarriles y autopistas en siete países para conectar a cada ciudadano con sus posibilidades. Su misión es ayudar a mejorar la vida de las personas conectándolas con todas sus posibilidades a través de infraestructuras de transporte y soluciones de movilidad.



USURIOS:

250 millones de usuarios al año.



EMPLEADOS:

2.000 profesionales comprometidos con dar el mejor servicio de acuerdo a los estándares más exigentes.



BENEFICIOS:

En el año 2020 el resultado consolidado de las ventas de la compañía ha ascendido a 379,2

millones de euros y el resultado bruto de explotación a 225,9 millones de euros, lo que supone un margen bruto de explotación del 59,6%.



servicios de asesoramiento legal, considero cada vez más necesario el conocimiento del negocio que aporta el entorno empresarial y la rigurosidad técnica que se adquiere en los despachos de abogados.

Globalvia es una empresa española con base en Madrid, principalmente diseña, construye, mantiene y explota proyectos de transporte. Fundada en 2007, en la actualidad tiene presencia en 7 países y gestiona 29 proyectos entre carreteras y ferrocarriles. ¿Cómo recuerda sus comienzos en la compañía? ¿Quiénes fueron sus mentores? Globalvia nace en 2007 a raíz de la fusión de la actividad concesional en el sector de infraestructuras de FCC y de Caja Madrid (actualmente Bankia), con la finalidad de liderar la gestión mundial de infraestructuras, a través de la unión de los activos de ambas entidades.

En 2016, los fondos de pensiones PGGM (Holanda), OPTrust (Canadá) y USS (Reino Unido) pasaron a ser propietarios del 100% de las acciones de la empresa. El propósito de los accionistas fue facilitar el desarrollo de su entonces cartera de concesiones y poder realizar futuras inversiones que dieran continuidad a su crecimiento.

En ese contexto, mi incorporación a Globalvia se produce en el año 2016, en un momento de modificaciones sustanciales en el seno de la empresa, respecto a su estructura societaria y la expansión de su actividad.

Todo ello, supuso un reto profesional que acepté con entusiasmo, ya que me permitió desarrollar diferentes habilidades relacionadas con la adaptación al cambio y conocer en primera línea las nuevas claves estratégicas de la organización. En mi actividad laboral, he tenido la fortuna de coincidir con grandes profesionales que me han aportado muchísimo en todos los sentidos. No cito expresamente a todos en este momento, ya que la lista sería interminable, pero tengo presente a muchos compañeros que han tenido una innegable influencia positiva en mi desarrollo profesional. En el ámbito empresarial, Belén Castro Giménez, directora de Recursos Humanos, me apoyó desde mi incorporación a Globalvia con su dilatada experiencia en el sector de la gestión de concesiones de infraestructura de transporte, lo cual me permitió comprender con rapidez y precisión la visión de negocio y las particularidades de la organización. En el ámbito jurídico, debo destacar la influencia internacional de Lindi Rudman, responsable del área de Servicios Financieros, Fondos de Inversión y Regulación Bancaria de Eversehds Sutherland



Londres, así como a Pamela Thompson, chairperson

Igualmente, he tenido una estrecha relación profesional con Jacobo Martínez Pérez de Espinosa, socio director de Eversheds Sutherland España. Jacobo ha tenido un efecto determinante en mi especialización en el área Jurídico-Laboral. Me sorprendió gratamente ver que aparecía como protagonista de la portada de la revista de la edición de septiembre y me resultó sumamente interesante su entrevista, por lo que recomiendo su lectura. Por último, no puedo dejar de mencionar la influencia y el apoyo de Ignacio García-Perrote Escartín, magistrado de la Sala Cuarta, de lo Social, del Tribunal Supremo. Como todos ya sabrán, Ignacio es una eminencia en la profesión y he tenido la suerte de coincidir con él en numerosas ocasiones a nivel académico y laboral.

¿Cuál es la estructura del departamento Legal/ Jurídico y de Recursos Humanos de Globalvia?

El departamento de Asesoría Jurídica de Globalvia está compuesto por ocho profesionales del Derecho que prestan asesoramiento Legal a las sociedades del grupo y supervisan todas las cuestiones jurídicas de la compañía.

Sin embargo, el departamento de Relaciones Laborales se encuadra dentro del área de Recursos Humanos, Comunicación y Responsabilidad Social Corporativa, que está compuesto por once

compañeros. El departamento de Relaciones Laborales supervisa y asesora sobre todos aquellos aspectos que tengan incidencia en materia Laboral.

Como director de Relaciones Laborales, ¿cómo es su día a día, qué ámbito geográfico gestiona de forma directa y de cuántos trabajadores estamos hablando?

Desde el punto de vista geográfico, la presencia internacional de Globalvia se desarrolla en España, Estados Unidos, Chile, Costa Rica, Irlanda, México y Portugal, desde que en 2010 se reorientó el foco inversor principal hacia los países OCDE. Como director de Relaciones Laborales, me responsabilizo de la definición de la política Jurídico-Laboral del grupo de empresas y de su aplicación práctica en las sociedades participadas por Globalvia, delegaciones, concesionarias y distintos centros de trabajo.

En este sentido, tengo una participación directa sobre cualquier cuestión del Derecho del Trabajo y de la Seguridad y Salud que afecte a las sociedades situadas en dichos países.

Formo parte del Comité de Sostenibilidad y del Comité de Igualdad de Globalvia. Por otro lado, soy asesor habitual en el Comité de Compliance de la compañía.

Actualmente cuento con el apoyo directo en mi equipo de Lorena Dorado Cabrero. Lorena es una excelente profesional que se incorporó a Globalvia tras desarrollar su carrera laboral en diferentes despachos de abogados, motivo por el que compartimos la visión del enfoque del trabajo diario.

Globalvia cuenta con 2.000 profesionales comprometidos con dar el mejor servicio de acuerdo a los estándares más exigentes. Adicionalmente, en mi día a día, estoy en contacto continuo con los directores de Recursos Humanos de las sociedades de Globalvia que me reportan cualquier asunto que tenga incidencia en materia Laboral y mantengo una interlocución recurrente con los despachos de abogados locales, ubicados en cada una de las jurisdicciones en las que tiene presencia la compañía.

Desempeñar mi trabajo en varios países con horarios y características socioculturales diversas, me permite desarrollar mis funciones en un entorno muy dinámico y ampliar de forma global mis conocimientos sobre aspectos prácticos adicionales al marco puramente Legal.

Se define como una persona "trabajadora, social y racional". Imaginamos que en el desempeño de su trabajo también tendrá que tomar a veces decisiones menos agradables para los empleados. ¿Qué otras cualidades considera importantes para el desempeño exitoso de sus funciones? Es cierto que existen determinadas circunstancias

en el desempeño de mis funciones que requieren de decisiones o gestiones menos agradables para los empleados.

Por ejemplo, la gestión de las desvinculaciones de empleados es una de esas funciones. Por ese motivo, mis esfuerzos siempre han ido dirigidos a actuar con la máxima profesionalidad y empatía posible, con la finalidad de evitar hacer más desagradable una situación que ya lo es desde el inicio.

Una de las partes fundamentales de mis funciones se centra en la resolución de conflictos. Considero relevante el entendimiento entre las partes y, por ello, la criticidad de conocer las necesidades o circunstancias que generan el correspondiente conflicto para identificar la solución idónea y equilibrada en cada ocasión.

Por tanto, considero que ser sociable y gestionar conflictos, no debe ser necesariamente incompatible. No obstante, creo que es fundamental mantener la objetividad en todo momento y no debe existir una influencia emocional que desvirtúe el enfoque de cualquiera de las partes involucradas en el conflicto.



El último periodo, marcado por la pandemia, no ha sido fácil para nadie. ¿En qué grado ha impactado en Globalvia y, más en concreto, a su departamento?

Las limitaciones a la movilidad y los distintos confinamientos, derivados de los sucesivos estados de alarma y emergencia decretados por las autoridades gubernamentales y sanitarias, han provocado una caída brusca e histórica en la demanda de todos los activos de Globalvia durante la pandemia.

Las líneas de negocio de ferrocarriles y autopista de Globalvia, han adoptado modificaciones en su operativa, ante la situación excepcional por la crisis del Coronavirus, lo que ha permitido evitar llevar a cabo medidas restrictivas en materia de empleo que perjudicaran a las relaciones laborales de la organización.

En el departamento de Relaciones Laborales hemos tenido un ritmo de trabajo muy intenso y de cierta incertidumbre, con motivo de todos los cambios normativos que se han producido de forma global. Adicionalmente, hemos mantenido un seguimiento continuo de todas las acciones realizadas por las sociedades de Globalvia en materia de Prevención de Riesgos Laborales, prestando asistencia en la implantación de cada uno de los protocolos definidos durante la pandemia.

Aprovecho la ocasión para agradecer a todos los compañeros el compromiso, el esfuerzo, la actitud positiva y el compañerismo mostrado durante la pandemia. Todos ellos han conseguido que las infraestructuras que gestiona Globalvia sigan funcionando a pesar de las circunstancias.

¿Cuáles son sus planes de futuro? ¿Dónde se ve en cinco años?

En los próximos años, me gustaría continuar desarrollándome profesionalmente en un ambiente de buen clima, en el que pueda tener responsabilidad y adquirir conocimientos más profundos y amplios de la normativa Laboral.



La boutique legal Arblit, activa en el ámbito de la resolución de disputas internacionales, ha lanzado su *desk* español y latinoamericano.

La iniciativa forma parte de la gama de acciones del bufete y confirma la importancia de la actividad transfronteriza. MAG discutió la iniciativa con el socio fundador del bufete, Luca Radicati di Brozolo, quien dirigirá el desk. El profesor tiene una importante experiencia en Arbitraje Comercial Internacional y de Inversiones contra Estados, habiendo actuado en al menos un centenar de arbitrajes institucionales y ad hoc, como abogado y árbitro (presidente, árbitro único o árbitro de parte). La oficina contará también con el asociado sénior **Emilio Bettoni**, con diez años de experiencia en Arbitraje como abogado y secretario de tribunales internacionales, y con los asbogados júnior Francisco J. Trebucq, abogado argentino también licenciado en Italia, y Lucia Pontremoli, abogada formada en Arblit, así como con la intern Caterina Coroneo.

Profesor, ¿cómo surgió la idea de crear un *desk* dedicado a España y América Latina?

La idea nació para satisfacer una triple necesidad del

SOBRE ARBLIT

Con base en Milán, ArbLit es un bufete de abogados especializado en la Resolución de Conflictos Internacionales. ArbLit se creó en 2013 basándose en esta premisa y fue el primer bufete italiano centrado exclusivamente en Arbitraje y Litigios.



LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA DE LOS ÚLTIMOS MESES PUEDE TRAER CONSIGO UN AUMENTO DE LOS ARBITRAJES INTERNACIONALES, MUCHOS DE LOS CUALES SE DEBEN A LAS CIRCUNSTANCIAS DERIVADAS DE LA PANDEMIA

mercado. En primer lugar, una creciente necesidad de asistencia jurídica, específicamente, en procedimientos de Arbitraje Internacional, por parte de empresas e inversores italianos presentes en los mercados español y latinoamericano. Además de los litigios con vínculos con el sistema jurídico italiano, los despachos de abogados españoles y latinoamericanos, que a menudo necesitan codefensores expertos en Derecho italiano. Por último, en lo que respecta a nuestra actividad arbitral, debido al creciente número de arbitrajes con partes españolas y latinoamericanas, se necesitan árbitros independientes con una tradición jurídica cercana a la de los países hispanos, y los miembros de nuestro desk español y latinoamericano cumplen perfectamente estos requisitos.

¿Cuál es la actividad de la empresa en estos ámbitos? ¿Qué desarrollo puede tener?

Los miembros del *desk* ofrecen asistencia a clientes italianos y extranjeros en litigios relacionados con España y América Latina. También actúan como codefensores de bufetes españoles y latinoamericanos, cuando la ley aplicable es la italiana o cuando se requiere nuestro conocimiento especializado en el ámbito de los Litigios y las transacciones comerciales. En paralelo a la actividad de abogados, los miembros del *desk* desempeñan asiduamente el papel de árbitros, así como -en el caso de los más jóvenes-el de secretarios y asistentes de tribunales arbitrales internacionales.

¿También tendrán colaboraciones con bufetes de abogados locales? ¿Existe alguna relación institucional con algunos?

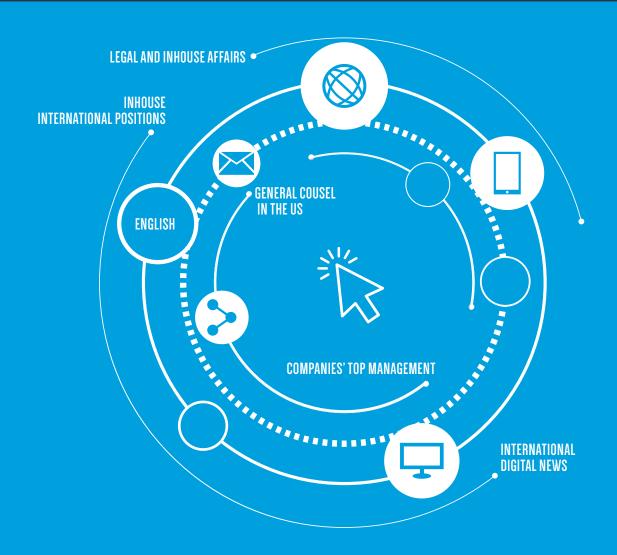
Aunque no tenemos relaciones de colaboración institucional con otros despachos de abogados, en los dos últimos años hemos trabajado diligentemente con uno de los principales despachos españoles y con una boutique argentina. Además, gozamos de una amplia y consolidada red de contactos con diversos despachos de abogados en España y en casi todos los estados de América Latina.



INHOUSECOMMUNITYUS

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





Follow us on









EL ARBITRAJE CONTRIBUYE A REDUCIR LOS RIESGOS DE LAS TRANSACCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES Y, POR TANTO, FAVORECE EL DESARROLLO DEL COMERCIO TRANSNACIONAL

¿Cómo ha afectado este año de pandemia al mundo del Arbitraje?

La pandemia no ha supuesto un obstáculo para nuestro negocio. Gracias al carácter anticíclico del Arbitraje, especialmente el internacional, y a las inversiones tecnológicas que hemos realizado (que, por ejemplo, nos permiten celebrar audiencias de varias semanas de duración a distancia), nuestra actividad no se ha ralentizado. No solo no se han suspendido en general los arbitrajes pendientes en 2020 y el primer semestre de 2021, sino que hemos recibido varios mandatos nuevos como abogados y árbitros y, en comparación con el final de 2019, hemos ampliado el número de nuestros colaboradores.

¿Qué perspectivas ve en esta fase de recuperación?

Es probable que la recuperación económica de los últimos meses traiga consigo un aumento de los arbitrajes internacionales, muchos de los cuales se deben a las circunstancias derivadas de la pandemia, como los retrasos en las entregas de mercancías o en la ejecución de los contratos. Esta tendencia también podría afectar a los arbitrajes de inversión, en los que las medidas restrictivas adoptadas por los Estados para frenar la propagación de la pandemia han infringido los tratados internacionales de protección de las inversiones extranjeras. La creación de nuestro desk español y latinoamericano también se explica en este sentido, para ofrecer un servicio dedicado y de alto nivel a nuestros clientes en este delicado momento.

En cuanto a la reforma de la Justicia, ¿qué contribución puede tener este ámbito de actividad?

El Arbitraje permite evitar el recurso a los tribunales nacionales, que a menudo no parecen garantizar la especialización y la independencia necesaria en el marco de las relaciones comerciales entre particulares de distintos países.

¿Oué se requiere?

Como se ha mencionado anteriormente, al proporcionar una herramienta neutral y altamente competente para la resolución de disputas, el Arbitraje contribuye a reducir los riesgos de las transacciones comerciales internacionales y, por lo tanto, favorece el desarrollo del comercio transnacional.

SOBRE LUCA RADICATI DI BROZOLO



Luca es socio fundador de ArbLit y door tenant de Fountain Court Chambers, Londres.
Hasta 2019 fue también catedrático en la Facultad de Derecho de la Università Cattolica di Milano, donde ocupaba la cátedra de Derecho Internacional Privado y también enseñaba Derecho del Arbitraje Internacional.





Sinergia con los despachos de abogados. Esta es, en pocas palabras, la nueva misión del departamento de Asuntos Legales de FCA Bank, liderado por **Enrico Favale**. El director de Asuntos Legales y Adquisiciones del banco está llevando a cabo un proyecto de revisión del panel de criterios para los paneles de bufetes de abogados externos que comienza inicialmente en la sede italiana y luego en los 18 países en los que opera FCA Bank. Sobre ello y sobre las especificidades del negocio, habla en esta entrevista con MAG.

El departamento Legal que lidera está llevando a cabo un proyecto de digitalización del panel preferencial de bufetes de abogados. ¿De qué se trata?

Se trata de implementar una herramienta que nos permita capacitar a los despachos de abogados con los que trabajamos actualmente en los distintos mercados, sumar nuevos e incrementar el número de "beauty parades" así como su nivel de calidad. Es una iniciativa que sentí la necesidad de poner en marcha nada más asumir mi nuevo rol y que considero fundamental para asegurar una adecuada coordinación en la asignación de asuntos a nivel de grupo. Nuestro objetivo es tener un seguimiento constante de los mandatos, con el fin de asegurar la máxima eficiencia en la consultoría, no solo en términos económicos, sino también de sinergias.

¿Cuántos bufetes hay actualmente en el panel y cuántos habrá al final del trabajo?

La sede cuenta con unos cuarenta bufetes de abogados en el panel actual. En las últimas semanas estamos completando el análisis de lo que está sucediendo en los mercados exteriores. Cuando el análisis esté terminado, no espero grandes cambios. Podríamos ver un incremento de alrededor del 20% al principio, pero más adelante este número puede fluctuar en función del número de colaboraciones destinadas a terminar con las firmas que menos demuestren adaptarse a los cambios.

Este proyecto también tiene como objetivo reducir la edad media de los abogados que trabajan para usted.

Este es definitivamente uno de nuestros objetivos, aunque no esperamos que tenga efectos inmediatos. Por el momento, en lugar de reducir la edad promedio de los abogados, pedimos a las firmas que se mantengan al día y evolucionen con nosotros. Les pedimos que se ocupen de esos temas cada vez más complejos relacionados con el mundo digital y la nueva economía. Presumo que uno de los impulsores que los despachos de abogados podrían adoptar para este propósito es incentivar el crecimiento interno de perfiles más jóvenes. Estos argumentos, imagino, por afinidad, conducirán a la emancipación de los profesionales más jóvenes en los despachos de abogados, lo que, a su vez, actuará como motor impulsor del futuro negocio de los propios despachos.

¿Qué plazo ha definido y qué espera que cambie al final de este trabajo?

Nos hemos concedido un plazo de algo más de un año para realizar el primer análisis y hacer las consideraciones necesarias. Comenzaremos con un proyecto piloto que cubrirá los principales mercados en los que opera el grupo. Luego planeamos extender el trabajo a los 18 mercados en el segundo año siguiente. Todo está orientado a tener un mejor seguimiento de los asuntos, obtener eficiencias y mejorar las sinergias con los despachos de abogados. Básicamente, ya no queremos limitar las relaciones con las empresas exclusivamente a la cesión del archivo único, sino crear asociaciones comerciales, que permitan a nuestros consultores interpretar y anticipar nuestras necesidades. Al mismo tiempo,



SOBRE ENRICO FAVALE

Desde octubre de 2019. Enrico Favale es el director de Asuntos Legales y Adquisiciones de FCA Bank. Desde entonces, ha coordinado los equipos legales del banco en los 18 mercados en los que opera. Nacido en 1979, Favale comenzó su carrera en el bufete de abogados Kpmg, y luego pasó a ocupar el cargo de director Legal en Create-Net. Posteriormente se incorporó al grupo Fiat en 2010 como asesor Legal de Teksid y, posteriormente, adscrito a Comau y Fiat Group Automobiles, fue nombrado responsable Legal de empresas de servicios de Emea FCA en 2014. En 2017 se incorporó a FCA Italia, como lct, conectado vehiculos y servicios financieros Emea jefe del área Jurídica.

esperamos una reducción general del gasto legal.

¿El proceso de digitalización también se extenderá al departamento Legal?

El equipo Legal deberá estar digitalizado. En parte ya lo es. Pero la digitalización es un proceso irreversible, que si no se maneja correctamente, la tecnología puede abrumar a su usuario. De manera más general, referida a la transformación en curso y al aspecto de la edad, en los últimos meses se ha producido un importante relevo generacional, que se inició con mi nombramiento en octubre de 2019. Mis colaboradores son jóvenes, en línea con el estilo adoptado por el grupo en los últimos años.

Desde que llegaste a la cima del departamento Legal en octubre de 2019, has reorganizado el equipo y los servicios de asistencia Legal que ofrece. ¿Puedes decirnos

En abril de 2021 hubo dos nuevos nombramientos, al frente del departamento de mercado italiano de FCA Bank y de Leasys (la subsidiaria de propiedad absoluta de FCA Bank que brinda soluciones de movilidad de 360 grados). La reorganización del departamento supuso tanto un relevo generacional como una reorganización de actividades. Insistí en la implementación de la cooperación con los departamentos de asuntos legales de los distintos países y con los de nuestros accionistas Stellantis y Crédit Agricole. Con el fin de aprovechar las experiencias innovadoras de todos y contribuir a los proyectos de nuestro negocio que ofrece diferentes servicios, desde las ofertas más tradicionales, digitales y de movilidad.

¿De cuántas personas está compuesto el equipo?

A nivel de la sede, cuento con el apoyo de dos recursos. Teniendo en cuenta todos los mercados y Leasys, somos poco menos de veinte.

¿La combinación de los servicios y productos que ofrece FCA Bank requiere habilidades especiales por parte de los abogados de su equipo?

Es necesario un excelente programa de formación, como para todos los abogados, apoyado en el conocimiento económico-financiero y el interés por cultivar y profundizar el conocimiento del core business de la empresa. El abogado corporativo debe ser, además del hombre de contratos y trámites, también el que tiene el asesoramiento adecuado en el momento oportuno. Para ello, no se puede ignorar el conocimiento y la pasión por el negocio en el que se trabaja. La pasión debe ser nuestro cometa. La función jurídica da respuestas importantes, a veces fundamentales, sobre un proyecto o una operación a realizar.











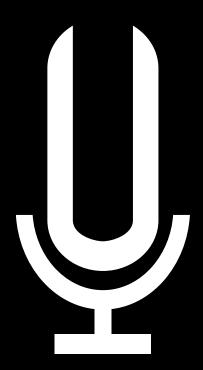
¿DIFERENTE DE QUIÉN? EL TRIBUNAL DE LA UE REITERA LA IGUALDAD SALARIAL DE GÉNERO

por ilaria iaquinta

Las diferencias salariales entre hombres y mujeres son ilegales. Así lo estableció el Tribunal de Justicia de la Unión Europea a principios de junio, al comentar un asunto que afecta específicamente a la cadena de supermercados Tesco, pero que está llamado a tener implicaciones mucho más amplias.

En efecto, la institución europea ha reiterado que el principio de igualdad salarial de los trabajadores, consagrado en el artículo 157 del Tratado de Funcionamiento de la UE (TFUE), debe respetarse siempre y, en caso de incumplimiento, cualquier ciudadano puede invocarlo ante el Tribunal. En particular, algunas empleadas de Tesco habían demandado a la empresa británica apelando precisamente al principio contenido en el artículo 157 del TFUE, alegando recibir, por un trabajo de igual valor aunque en una planta diferente, un salario inferior al destinado a sus colegas masculinos. La defensa de la empresa, basada en la interpretación del artículo como aplicable sólo en los casos

referidos al "mismo trabajo" y no a "trabajos de igual valor", fue rechazada por el Tribunal. La última palabra corresponde ahora, como también lo hará en futuros casos, a los distintos tribunales nacionales, pero la lectura del principio es clara: no es posible hacer distinciones cuando se trata de salarios. La brecha salarial es, por el momento, un problema común a todos los Estados miembros de la UE. En promedio, las mujeres europeas obtienen un salario un 14,1% inferior al de sus colegas masculinos.



HABLAMOS LEGALTECH

Iberian Lawyer

CLICK HERE TO LISTEN



"Hablamos Legaltech", the new podcast of Iberian Lawyer where, every week, we address issues related to the application of technology to the world of Law with the main actors of the legal sector



José Antonio Morán dirige la práctica de Energía, Minería e Infraestructura de Baker McKenzie a nivel global y es socio de la oficina de Baker McKenzie en Chicago. Mientras él estudiaba el Examen de Acceso al Bar de Illinois, su mujer, también abogada en ambas jurisdicciones, hacía lo propio con el de Nueva York. A los jóvenes que empiezan y que puedan sentirse llamados por un ejemplo como el suyo les recomienda que "luchen a tope por aquello que les guste y que intenten ser los mejores en ello", además de "que cuiden la salud y la forma física", algo que considera vital para poder pensar y operar a alto rendimiento y con dedicación. Y lo más importante: "que si no cumplen lo que se habían fijado, que no se rindan y sigan luchando", ya que -nos dice este gran aventurero de fondo- "pequeños y grandes fracasos siempre llevan aparejados buenas lecciones"."

by desiré vidal

LA MAYORÍA DE MIS
OPERACIONES ESTÁN
SOMETIDAS A LA LEY DE
NUEVA YORK Y MIS CLIENTES
SON EMPRESAS DE ENERGÍA
E INFRAESTRUCTURA,
ASÍ COMO FONDOS (DE
PENSIONES Y SOBERANOS).
EN LOS ÚLTIMOS AÑOS
HEMOS ACOMPAÑADO
A MUCHAS EMPRESAS
EN SU CAMINO HACIA LA
TRANSICIÓN ENERGÉTICA



Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense, ¿pensaba en sus inicios que tendría una carrera tan internacional? ¿De dónde le viene esta vocación "aventurera"?

Mi interés por estudiar y trabajar fuera de España, surgió a raíz de un *internship* que realicé en Nueva York en el verano del 92 (mientras se disputaban las Olimpiadas en Barcelona) en el área de créditos sindicados del Banco Santander en Nueva York. Al año siguiente accedí a un programa de estudiantes de Derecho españoles en la Universidad de Columbia (también en Manhattan), ciudad que ya conocía y donde tenía buenos amigos además de jugar en dos equipos de rugby donde encontré buenos amigos y clientes que he conservado hasta la fecha.

Ejercer en USA, haber estudiado la carrera de Derecho en EE.UU., ser miembro del Bar de varios Estados de EE.UU., no es algo sencillo. Usted obtuvo el título por la Loyola University Chicago School of Law y el LL.M. (en Derecho Bancario y Societario) por la Fordham University School of Law. Además es abogado en Illinois, Washington DC, Nueva York y Wyoming, pero, aparte de la formación académica ¿qué otros requisitos supusieron un challenge para usted en aquel momento?

Desde pequeño estudie inglés, empecé en un colegio inglés en Madrid, también estudie un año de High School en EE.UU. además de viajar durante los veranos a EE.UU., la verdad es que siempre me sentí cómodo con el idioma, con la flexibilidad, espontaneidad y pragmatismo de los norteamericanos y de la vida en los EE.UU. Siempre me he sentido bien recibido en EE.UU., donde el mérito y la capacidad priman sobre cualquier otra cosa, incluso si tu acento no es perfecto (después de 28 años en EE.UU. no creo que haya descubierto el perfecto acento norteamericano). Lo más duro fue la etapa en la que tenía que trabajar a tiempo

Lo más duro fue la etapa en la que tenía que trabajar a tiempo completo y terminar el *Juris Doctor* (carrera de Derecho) en *Loyola School of Law*, tenía



horas facturables por alcanzar y asignaturas obligatorias del primer año de Derecho que tenía que estudiar y especialmente leer gran cantidad de temas todos los días para poder enterarme de que se iba a debatir al día siguiente en clase (a diferencia del método de enseñanza español en EE.UU. las facultades de derecho siguen el método socrático). A esto se unió el estudio del Bar durante el verano. Raquel, mi mujer (abogada española y de los EE.UU.) también lo estudió ese verano, ella estudiaba el de Nueva York y yo el de Illinois, esto lo hizo *mucho* más ameno.

Desde el incio de su carrera usted ha trabajado en firmas internacionales; la parisina Gide Loyrette Nouel donde empezó como associate, la americana Simpson Thacher & Bartlett LLP, y Baker McKenzie, hasta hoy. ¿Le atraparon o se dejó atrapar?

La verdad es que con las tres hubo flechazo mutuo. Fueron distintos momentos de mi carrera, pero todas ellas me ofrecieron algo que otros despachos no tenían y tuve la oportunidad de elegir. En Gide me centré en operaciones de empresas europeas en EE.UU., en Simpson fui el primer español en trabajar en ese despacho y antes de decidirme por Baker y mudarme de Nueva York a Chicago contaba con otra oferta de un gran despacho de Nueva York, pero al final decidí venir a Baker. Marcel Molins v Pablo García-Moreno (celebres y destacados socios del despacho, y abogados españoles y de los EE.UU. fueron claves en atraerme), Baker también se aseguró que fuese a estudiar la carrera de Derecho en los EE.UU. Además de todo esto en 1997 v desde mucho antes Baker contaba con una presencia clave en Madrid y Barcelona, hecho decisivo para tomar una

decisión y así estar siempre cerca de España, mi familia y de las empresas españolas. En el proceso claramente no valoré bien el nivel de frío que hace en invierno en Chicago...

Usted está especializado en operaciones cross-border y trabaja en numerosos asuntos sobre todo con Latinoamérica y España, como experto en financiación de proyectos y restructuraciones de deuda. ¿Qué tipo de asuntos son los que más manejan en este sentido y qué tipo de clientes los contratan?

Mi área de especialización siempre ha sido las operaciones de crédito transfronterizas. con recurso y sin recurso (Project Finance) especialmente en sectores regulados (banca, hidrocarburos, electricidad (generación y distribución) y concesiones de transporte (aeropuertos, peajes, ferrocarriles) y otras

infraestructuras de carácter social (hospitales). Además, llevo trabajando en Latinoamérica desde el año 1992, ese año desde el Banco de Santander de Nueva York trabajé en el plan de Financiación de Argentina aprobado por el Ministro Argentino de Economía, Domingo Cavallo. Mi área de especialización por aquel entonces fue la cesión y ventas de créditos fallidos entre bancos v distintos fondos. Este tipo de planes han sido muy comunes en los distintos países de Latinoamérica a raíz de incumplimientos de deuda soberana y de incumplimientos por el sector privado frente a la banca internacional que han dado lugar a grandes reestructuraciones de deuda así como a arbitrajes internacionales ante el CIADI. Desde hace muchos años hasta este mismo mes he trabajado y

especialmente en el sector de las energías renovables así como en servicios financieros y Fintech. La mayoría de mis operaciones están sometidas a la ley de Nueva York y mis clientes son empresas de energía e infraestructura, así como fondos (de pensiones y soberanos). En los últimos años hemos acompañado a muchas empresas en su camino hacia la transición energética adquiriendo, desarrollando y financiando proyectos de energías renovables (solar, batería y eólica) en los EE.UU. y Canadá.

Precisamente usted está considerado como un experto a en temas de Energía. ¿Por dónde van los "tiros" en este sentido en Latinoamérica? ¿Lleva Europa ventaja en cuanto a la implantación y desarrollo de las energías renovables?

La Transición Energética ha

llegado a todos los rincones,

por ahora con mucha más intensidad en EE.UU. y Canadá y con menor empuje en el resto de las Américas. Los retos regulatorios del mercado mejicano son únicos y es un caso aparte que está generando mucha preocupación entre las empresas e inversores del sector de renovables. La realidad es que todas las empresas de hidrocarburos globales han aprobado reducir sus emisiones de carbono y se han fijado metas, por lo tanto, su objetivo es buscar nuevos proyectos de generación energética de renovables. La tendencia actual marcada por dichas multinacionales del sector del oil & gas es adquirir una cartera de proyectos y en muchos casos adquirir una empresa con experiencia en el desarrollo y promoción de los activos de renovables. Europa lleva la ventaja con el ímpetu regulatorio. El Pacto Verde de la UE es una

SOBRE **JOSÉ ANTONIO MORÁN**

sigo trabajando mucho en Méjico,

José Antonio Morán dirige la práctica de Energía, Minería e Infraestructura de Baker McKenzie a nivel global. Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense, también cuenta con un máster en Derecho por la Fordham University School of Law y la Licenciatura en Derecho por la Loyola University Chicago School of Law. Jose Morán es miembro del Colegido de Abogados de Madrid, así como de los de Illinois, Nueva York, Distrito de Columbia y Wyoming.

La especialización de Jose Morán se concentra principalmente en transacciones en los Estados Unidos, España y América Latina. Ha asesorado a importantes bancos estadounidenses y prestamistas institucionales en la negociación de préstamos sindicados para prestatarios latinoamericanos, así como a empresas petroleras y de gas con sede en EE.UU., Europa y América Latina en distintas adquisiciones. También ha representado a contratistas en relación con proyectos de construcción y diseño así como proyectos de construcción y renovación en entornos militares en virtud de acuerdos de la OTAN en España, Portugal, Corea, Japón, Jordania, Irak, Afganistán y Qatar. Morán también asesora habitualmente en transacciones de financiación de proyectos e infraestructuras de gran envergadura, supervisando proyectos complejos a través del desarrollo de los mismos, los cierres financieros y las operaciones.

En su faceta académica, José es profesor en el seminario de derecho comparado de la Facultad de Derecho de la Universidad de Loyola sobre sistemas jurídicos en las Américas, y profesor visitante en la Facultad de Derecho de Northwestern en la clase de financiación de proyectos.





Expert Opinion Fig. 1.1. Expert Opinion

YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

For information:

info@iberianlegalgroup.com





EL TEJIDO ORIGINAL DE LAS EMPRESAS DE CHICAGO HA SIDO SIEMPRE INDUSTRIAL. CHICAGO GOZA DE UNA ACTIVIDAD ECONÓMICA INTENSA (A PESAR DE LA PANDEMIA). ADEMÁS DE CONTAR CON CINCO FACULTADES DE DERECHO. TRES DE ELLAS DE LAS MÁS PLINTERAS DE FE IIII



crecimiento económico para lograr una economía circular, competitiva y climáticamente neutra para 2050. No obstante, la actividad de M&A relacionada con la transición energética en mi opinión la acaparan los EE.UU. Por ejemplo, en EE.UU., la inversión en renovables está basada en los beneficios fiscales (créditos) que acaparan los inversores de dichos proyectos. Se trata de un incentivo real y práctico pues si una empresa acumula dichos créditos los puede aplicar a la cantidad que le toque pagar en su declaración de la renta. Tradicionalmente los grandes bancos y aseguradoras han sido los grandes inversores en el tax equity market de renovables de los EE.UU.

nueva estrategia europea de

Tras cerca de un cuarto de siglo en la firma, podemos decir que ha crecido con ella. ¿Podría hacer una lectura de ambas cosas en paralelo?

Desde mayo de 1997 ha nevado mucho en Chicago....Y nuestro despacho ha ido siempre a mejor en EE.UU. y en el resto del mundo. En primer lugar, destacaría el esfuerzo realizado respecto a la formación del abogado para que cuente con las condiciones favorables para crecer como abogado y matricularse como socio. Francamente, nuestro ADN y nuestra cultura es global/ internacional y así es como pensamos, no es nada nuevo. En Baker, por lo tanto, quizás vamos un poquito por delante de las tendencias y

de la globalización. Nuestros clientes, y especialmente las multinacionales españolas ven el mundo de una manera muy similar "the word is flat" y la competencia y el liderazgo en ciertas industrias como las concesiones o los proyectos de generación de energía renovable por empresas españolas es reconocida mundialmente desde Sydney a la Ciudad de México. El despacho se centró en grupos de industria además de grupos de práctica. En la actualidad en Baker, además de todos los grupos de práctica de las distintas ramas del Derecho contamos con nueve grupos de industria a los que pertenecen nuestros clientes más importantes: (i) consumer goods & retail, (ii) energía, minería e infraestructuras, (iii) instituciones financieras, (iv) salud y life sciences, (v) hoteles, resorts y turismo, (vi) empresas industriales, manufactureras y de transporte, (vii) private equity, (viii) inmobiliario, (ix) tecnología,

media y telecomunicaciones. El despacho también se centró en la formación de los socios como gestores y líderes de sus equipos, de sus clientes y como referentes en prácticas e industrias. Siempre hay cabida para aprender. Muchos socios volvimos a las aulas como alumnos, en este caso del Kellogg Business School de Northwestern en Chicago o del Center for Creative Leadership de Colorado. Desde mi incorporación como asociado en 1997 he tenido la oportunidad de servir al despacho como socio responsable de las contrataciones de abogados en Chicago, director de la práctica de Derecho Bancario, de las Infraestructuras. Inmobiliario y Medioambiente en EE.UU., Canadá y México y en la actualidad de la práctica global de energía, minería e infraestructuras.

Los ciudadanos de a pie conocen la práctica de la abogacía americana por renombradas series en las que los abogados son una especie de "caballeros andantes". Seguro que no es todo tan así. ¿Cómo describiría la práctica de la abogacía en USA? ¿Qué cualidades son necesarias para su exitoso ejercicio? Por otro lado, ¿qué echa de menos de la práctica de la abogacía en Europa? El ejercicio del Derecho en un despacho grande o mediano de EE.UU., en mi opinión ya no es tan diferente al ejercicio en un gran bufete de cualquier capital europea. En EE.UU., los abogados estamos disponibles la mayoría del tiempo, incluidos los socios y antes de cualquier operación relevante para una empresa el abogado es consultado para recibir su primera y mejor

opinión sobre la viabilidad de la misma. La formación de abogados juniors es clave y en gran parte se hace con abogados más senior y socios, participando en llamadas y revisando documentos conjuntamente en el despacho. En EE.UU. es muy importante la capacidad de redacción y resumen. Por lo tanto, ya desde la carrera hay varias asignaturas obligatorias sobre cómo escribir de una manera eficiente, concisa v que exponga claramente tu solución, opinión y recomendación sobre cualquier cuestión planteada por el cliente. En España hay grandes abogados en despacho y en empresa (especialmente en sectores regulados). Estos últimos conocen en muchos casos la regulación mejor que nadie y tengo la fortuna de apoyar a muchos de ellos en sus operaciones fuera de España.

Chicago. Buen enclave. ¿Cómo es el clima general ahora? ¿Qué negocios dominan la actividad de esta ciudad de Illinois? Chicago sigue siendo la capital del medioeste de EE.UU. y aquí tienen su sede social grandes multinacionales de sectores esenciales, desde Boeing a la farmacéutica AbbVie, a las grandes del negocio agrícola, John Deere, ADM o Ingredion. Todas estas compañías y muchas otras operan a nivel global con muchas filiales por el resto del mundo. El tejido original de las empresas de Chicago ha sido siempre industrial. Chicago goza de una actividad económica intensa (a pesar de la pandemia), además de contar con cinco facultades de Derecho, tres de ellas de las más punteras de EE.UU. El mercado inmobiliario a nivel del consumidor está muy activo pues la mayoría de

SOBRE LA OFICINA DE CHICAGO DE BAKER MCKENZIE

- La oficina de Chicago cuenta con cerca de 200 abogados.
- Baker McKenzie fue fundada en Chicago y esla mayor oficina en Norteamérica así como la segunda más grande a nivel mundial
- Cuatro de los diez principales clientes globales de la firma tienen o bien su sede o son gestionados desde Chicago
- Representamos a siete de las diez empresas de Illinois que figuran en la lista Fortune 100 en 33 jurisdicciones a nivel mundial
- Once de nuestras prácticas clasificadas en prestigiosos directorios legales de ámbito internacional, incluyendo: Fusiones y Adquisiciones, Laboral, Medio Ambiente y Cambio Climático, Datos y Tecnología, Litigación y Arbitraje, Propiedad Intelectual y Fiscal.



los graduados del medioeste (de estados como Michigan, Iowa, Indiana, Ohio, Minnesota y Wisconsin) buscan trabajo en Chicago entre las grandes multinacionales. Chicago ofrece la sofisticación de la gastronomía de Nueva York. Su ritmo es un poco más tranquilo, con más espacios verdes y con un lago que en verano parece el mar. Un paraíso para los amantes de la vela y la natación en aguas abiertas.

A los jóvenes que empiezan y que pueden sentirse llamados por un ejemplo como el suyo. ¿Qué consejos les daría? Y si usted pudiera volver a empezar, ¿qué cambiaría?

Que luchen a tope por aquello que les guste y que intenten ser los mejores en ello, que cuiden la salud y la forma física que es vital para poder pensar y operar a alto rendimiento y con

dedicación. Y lo más importante que si no cumplen lo que se habían fijado, que no se rindan y sigan luchando, pequeños y grandes fracasos siempre llevan aparejados buenas lecciones.

Tras tantos años en Chicago, ¿echa de menos España? ¿Cómo se ve nuestro país desde USA? ¿Y Europa?

Afortunadamente viajo de una manera continuada a España. Además, cada año durante mes de julio me mudo con mi familia a Madrid y desde la oficina de Madrid sigo trabajando y aprovecho para reunirme con mis socios y clientes. El cambio de aires siempre viene bien, suelen ser jornadas maratonianas con "horario español" y "americano" pero es una manera de mantener el vínculo con mi familia, amigos, socios y clientes. España y las empresas españolas son

reconocidas en EE.UU. por su rigor a la hora de hacer negocios. La realidad es que Europa sigue liderando la inversión directa en EE.UU. Generalmente el Reino Unido y Alemania son los países europeos inversores por excelencia y los sectores más activos en EE.UU. son la industria manufacturera, banca y seguros.

¿Qué le queda por conseguir?

Cientos de cosas, seguir estudiando y leyendo temas nuevos, repasando los olvidados, adoptando nuevas aficiones, la más reciente el alpinismo. Espero coronar el Monte Moran en Wyoming (3,840 m) en el verano de 2022.

Resúmanos en una frase su balance vital; profesional y personal, hasta la fecha. "Wake up and smell the coffee".



"SOMOS UN COLECTIVO MUY GRANDE QUE, UNIDO, PUEDE CONSTITUIR UN LOBBY DE GRAN RELEVANCIA EN LA SOCIEDAD"

Nuestra Joven Imparable de octubre es, desde julio de 2020, vicepresidenta del Grupo de la Abogacía Joven (GAJ) de Barcelona y el pasado mes de junio fue nombrada Executive officer de la Asociación Europea de Jóvenes Abogados. Hablamos de Carmen del Castillo Vericat, abogada de Caixa Capital Risc (CCR) responsable de las inversiones en startups. Esta joven brillante y generosa se confiesa "devoradora de libros", practica yoga y ama cocinar sobre todo para sus amigos. Como no podía ser de otra manera, Carmen defiende a ultranza el asociacionismo y el compañerismo -algo que aprendió de su padre- cuyo ejemplo recuerda en esta entrevista para Iberian Lawyer.

by desiré vidal

Aunque lleva más de seis años como abogada de empresa, sus comienzos fueron en firmas como Gómez-Acebo & Pombo, donde estuvo en el departamento de Derecho Mercantil, y Deloitte Legal, periodo durante el cual desarrolló una comisión de servicio en el departamento Inmobiliario de Desigual. ¿Fue durante este tiempo cuando le "pilló el gusto" a la abogacía in-house?

La verdad es que recuerdo mis comienzos en Gómez-Acebo & Pombo con mucho cariño y respeto. Es un despacho que, pese a ser de tamaño grande y

"NUESTRA PROFESIÓN PUEDE SER MUY INDIVIDUALISTA, YA OUE MUCHOS PROFESIONALES DE LA ABOGACÍA TRABAJAN EN DESPACHOS PEOUEÑOS: ES POR ELLO OUE ES IMPORTANTE UNIRSE PARA PODER CONTAR CON COLEGAS EN LOS CUALES APOYARSE"

una firma de renombre, tiene un espíritu muy familiar y cercano, me sentí siempre muy arropada por todo el equipo, y creé lazos de amistad que perduran hasta hoy. Sin embargo, un antiguo profesor que había tenido en ESADE me convenció para incorporarme al equipo de Mercantil de Deloitte Legal ya que estaba creando un proyecto muy ambicioso, y allí tuve la suerte de trabajar y aprender

de grandes profesionales, como Javier Bau. Él me enseñó a especializarme en aquello que me diferenciase y me hiciese feliz, huyendo de convertirme en una hormiguita que siguiese el camino prestablecido. Como dices, estando en Deloitte Legal llevé a cabo un secondment en el departamento de Real Estate de Desigual. Efectivamente, esa experiencia me ayudó a descubrir que el abogado in-house está constantemente en primera línea de acción, y me di cuenta de que en una asesoría jurídica interna el asesoramiento es inmediato v ves de primera mano el reflejo de tu trabajo como abogado.

¿De dónde nace su vocación asociativa? ¿Por qué cree que es importante pertenecer a un colectivo asociativo en esta profesión?

Mi padre, uno de mis grandes referentes tanto en lo personal como en lo profesional, siempre fue una persona muy activa en el Colegio de la Abogacía de Barcelona, así como en asociaciones internacionales de abogacía. De él aprendí que en esta profesión es muy importante que nos ayudemos entre compañeros y compañeras, y que las redes de contactos son de gran relevancia para crecer profesionalmente. Creo que no conoceré jamás a una persona tan generosa como lo fue mi padre, siempre tuvo su despacho abierto para ayudar a todo el mundo, tanto a clientes que pasaban por dificultades. como también a compañeros y compañeras que buscaban orientación. Casualmente, entré en el Comité Ejecutivo del GAJ poco antes de que mi padre falleciera, yo lo interpreto como una bonita manera de tomar su relevo. Nuestra profesión

puede ser muy individualista, ya que muchos profesionales de la abogacía trabajan en despachos pequeños; es por ello que es importante unirse para poder contar con colegas en los cuales apoyarse; además, somos un colectivo muy grande que, unido, puede constituir un lobby de gran relevancia en la sociedad, reivindicándonos como una profesión con una fuerte vocación de servicio.

En Caixa Capital Risc, usted se ocupa de las inversiones en startups, principalmente en España, la UE y Estados Unidos. Sin duda un sector que sigue al alza a pesar del impasse de la pandemia. ¿Qué es lo que le atrajo de este trabajo y qué es lo que más le apasiona del mismo? ¿Quién/quiénes fueron sus mentores y qué le enseñaron? La verdad es que disfruto muchísimo con mi trabajo, ya que me permite conocer a personas muy valientes y brillantes que constantemente piensan en innovar. Mi trabajo en Caixa Capital Risc (CCR) es muy dinámico, pues trabajamos con proyectos siempre diferentes entre ellos; cada posible inversión es un mundo que nos obliga también a nosotros a innovar con respecto del marco en el que trabajamos. En mi opinión, CCR ha realizado y realiza un importante trabajo al apostar por ideas innovadoras, y ha sido pionero en muchos aspectos, ya que desde sus inicios ha sido una gestora con capacidad de anticiparse a aquello que el mercado demandaría. Además, disfruto y aprendo de mis compañeros, que tienen perfiles muy diversos, como biólogos, ingenieros o financieros, y estoy en contacto constante con compañeros y compañeras



Expert Opinion Podcast IBL

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

YOUR SPACE, YOUR VOICE.

SOBRE CARMEN DEL CASTILLO VERICAT



Nacida en Barcelona, Carmen del Castillo Vericat se especializó en Derecho Mercantil tras acabar la carrera, pasando por despachos como Gómez-Acebo & Pombo y Deloitte Legal. Fue tesorera del Grupo de la Abogacía Joven de Barcelona (GAJ) entre 2018 y 2020, y desde 2021 es Vicepresidenta del mismo. El pasado verano fue nombrada executive officer de la European Young Bar Association (EYBA).

Desde hace más de seis años trabaja en la Asesoría Jurídica de Caixa Capital Risc (CCR), gestora de capital riesgo de CriteriaCaixa que invierte en empresas innovadoras en sus etapas iniciales y de crecimiento. CCR Dispone de tres equipos especializados en las áreas de Tecnología de la Información, Ciencias de la Vida y Tecnologías Industriales, y gestiona en la actualidad más de 200 millones de euros a través de 9 vehículos especializados.

"NO ES SIEMPRE FÁCIL EL PAPEL DE ABOGADA IN-HOUSE, YA QUE A VECES HAY QUE LEVANTAR LA MANO CUANDO DETECTAS RIESGOS INASUMIBLES, Y HAY QUE SABER TRASLADAR EL MENSAJE CON EMPATÍA AL "CLIENTE INTERNO", QUE LLEVA ESTUDIANDO Y TRABAJANDO EN UNA INVERSIÓN DURANTE MUCHO TIEMPO"

de profesión en el marco de negociaciones de inversiones. No es siempre fácil el papel de abogada in-house, ya que a veces hay que levantar la mano cuando detectas riesgos inasumibles, y hay que saber trasladar el mensaje con empatía al "cliente interno", que lleva estudiando y trabajando en una inversión durante mucho tiempo. Para llegar hasta aquí ha sido clave la figura de Beltrán Vives, el director de la Asesoría Jurídica de CCR: es de los abogados más analíticos y con más olfato jurídico que conozco, capaz de dar respuesta a las preguntas más complejas, y siempre con gran sentido común, cualidad que considero esencial en nuestra profesión. Es alguien que siempre ha confiado en mí y mis aptitudes, me ha dado mucha autonomía y me ha permitido crecer a nivel profesional. Además, tiene un sentido del humor único, ¡con lo que trabajar a su lado es garantía de pasarlo hien!

Concretamente Barcelona es conocida por la concentración de startups. ¿Ha tenido la ocasión de ver crecer este "hub" desde que se dedica a este sector? Barcelona se ha caracterizado siempre por ser una ciudad especialmente abierta y cosmopolita, características que creo han servido de buena base para la creación de proyectos novedosos. Hemos tenido la oportunidad de ver en los últimos años cómo startups nacidas en Barcelona han sido adquiridas por grandes multinacionales de Silicon Valley, ya que han detectado un talento especial tanto en los equipos como en los proyectos, y otras compañías han llegado a adquirir la condición de "unicornio" (al conseguir una valoración de más de 1.000

millones de dólares). Además, Barcelona atrae a mucho talento joven, público clave en la creación de startups y en su generación de valor. Es pues, un centro neurálgico con un gran potencial que confío siga creciendo tras el parón sufrido por la pandemia.

Para asesorar a los inversores y que quieran apostar por una idea de negocio, imaginamos que hay que cubrir un abanico muy variado. ¿Cuáles son los aspectos fundamentales?

Es importante analizar cuáles son los riesgos legales que implica la idea de negocio, tanto para el propio inversor, como para la startup; a veces hemos estudiado ideas tan innovadoras que no existía una normativa específica al respecto, y se han dado casos en los que hemos ayudado a la propia compañía a ajustar su actividad para no dejar pasar ningún vacío legal. Es muy importante realizar un proceso de due diligence para comprobar la situación de la compañía a nivel laboral, contractual, societario, fiscal, etc., y también regular la inversión a través de los documentos contractuales pertinentes (pacto de socios, acuerdo de inversión. contratos de los emprendedores). Desde que empecé a trabajar en CCR hasta el día de hoy sí que he detectado una evolución en cuanto a la profesionalización de los empendedores, y lo que antes eran proyectos que no habían tenido en cuenta los aspectos legales, cada vez más son startups que ya disponen de asesoramiento legal desde su constitución, y eso deriva en proyectos que de base son más sólidos.

¿Cómo se estructura el departamento Legal al que pertenece? Aparte de los asesores internos, ¿tienen

paneles/firmas externas de referencia?

En el departamento Legal de CCR somos dos personas que prestamos servicio interno en cuestiones recurrentes del día a día de las participadas, cuestiones relativas a las inversiones, aspectos regulatorios, etc. En determinadas inversiones sí contamos con apoyo de despachos externos. En tal caso analizamos el tipo de inversión, para determinar el perfil de asesor externo, y solicitamos varios presupuestos.

Para otros jóvenes estudiantes de Derecho que quieran encaminar sus pasos por este mismo camino, ¿qué formación académica les aconsejaría? Por otro lado, ¿qué cualidades considera imprescindibles? En mi caso, cursé un Máster en Derecho Internacional de los Negocios y realicé un posgrado en Londres gracias a una beca. Ya en la carrera realicé prácticas en diferentes despachos, pues creo que es importante entender bien en qué consiste el trabajo del día a día del abogado desde el principio. Creo que antes de trabajar en empresa es importante adquirir experiencia en distintos tipos de despacho, pues los primeros años profesionales son como un Máster más. Yo siempre digo que he tenido la suerte de aprender de profesionales excelentes, pasando muchas horas sentada al lado de ellos he aprendido desde cómo se redacta un documento legal, hasta cómo se trata al cliente. Mi consejo es que, siempre que puedas trabajar cerca de una persona con talento, te acerques a ella lo máximo posible para absorber conocimientos a los que no tendrías acceso de ninguna otra forma. Es una profesión en la que tener una figura

referente es importantísimo, para aprender, apoyarte en esa persona, para seguir sus pasos al mismo tiempo que marcas tu propio camino. Además, creo firmemente en lo enriquecedor de trabajar y relacionarte con personas diferentes a ti, aprendes de diferentes puntos de vista y te da una apertura de mente imprescindible para dedicarte a esta profesión. Trabajar en una asesoría jurídica de empresa requiere de capacidad de reacción ante problemas inesperados; saber analizar cuestiones en las que probablemente no estés especializado (lo que conlleva una capacidad constante de estudio e investigación, así como de creatividad para construir soluciones novedosas); contar con empatía y asertividad para ganarte la confianza de tu cliente interno y poder al mismo tiempo marcar los límites de lo que se puede hacer y lo que no.

Mujer joven y ya posicionada con un papel relevante en el sector Legal de su generación. También le pilla cerca el ejemplo de Maria Eugenia Gay. Es además referencia para muchas otras mujeres que desean participar en foros de decisión y que creen en la igualdad en el sector Legal. ¿Cuál es su opinión al respecto? Para mí es importante seguir una trayectoria con principios y coherencia; yo estudié Derecho para ayudar, e inicié el camino asociativo porque considero que he tenido la suerte de tener a personas que me han guiado y orientado y creo que es justo retornar al colectivo lo que yo he recibido. Maria Eugenia Gay ha tenido siempre una especial sensibilidad con la abogacía joven, y eso nos dio muchas alas para que el Comité del GAJ pudiese ser ambicioso y adoptase iniciativas

muy novedosas, dándonos un altavoz y posicionándonos como un grupo de jóvenes con una gran sensibilidad por ayudar a nuestros colegas. Es importante además que existan referentes de mujeres en puestos de dirección, pues creo que para romper con estereotipos y barreras mentales es esencial que las compañeras jóvenes vean que otras abogadas son buenas lideresas. Si bien es cierto que se ha avanzado mucho en el terreno de la igualdad. no hay que olvidar que queda mucho camino por recorrer. El colectivo de abogadas jóvenes es especialmente vulnerable, pues reúne la precariedad que sufren los más jóvenes en sus primeros años de profesión, y la enorme cantidad de prejuicios por ser mujeres. En muchas ocasiones se trata con excesivo paternalismo a las compañeras jóvenes, se las juzga por decisiones de su vida personal, se limita su carrera profesional por una eventual maternidad, por si tienen pareja o no, por si van arregladas o mal vestidas. Desgraciadamente es muy habitual escuchar comentarios tales como "Ay pareces una niña, ¿te acabas de licenciar?", o que se pregunte en entrevistas de trabajo a una compañera si tiene pareja, incluso a mí me llegaron a reprochar en una ocasión que no fuese "lo suficientemente masculina" para dedicarme al derecho de los negocios. Falta mucho camino por recorrer, mucha cultura social por cambiar, muchos estereotipos por eliminar. Creo también que la conciliación y la igualdad se tienen que plantear como un trabajo entre todos, mujeres y hombres, yo prefiero huir de la confrontación entre unos y otros, creo que sólo conseguiremos una verdadera igualdad en la profesión y en la sociedad cuando



entre todos busquemos trabajar codo con codo, en el mismo plano. En este sentido, aprendí muchísimo de Pol Olivet, quien fue Presidente del GAJ, pues entendí que tan importante es que las mujeres reivindiquemos la igualdad como que esa reivindicación se vea respaldada por compañeros, y que ellos persigan la corresponsabilidad tanto como nosotras.

¿Qué otros aspectos le preocupan del sector Legal en nuestro país?

Es importante luchar por los derechos de los compañeros y compañeras más jóvenes, ya que a día de hoy se encuentran con muchos obstáculos a la hora de emprender su carrera: por un lado, un gran número de jóvenes se ven obligados a trabajar como falsos autónomos, habitualmente en despachos pequeños y medianos. Por otro lado, es cierto que es una profesión en la que hay que invertir muchas horas, pero demasiadas veces se abusa de los

más jóvenes para que lleven a cabo jornadas maratonianas, aprovechando que quieren aprender y que además existe mucha competencia.

¿Qué hobbies y aficiones tiene? ¿Con qué se relaja en su tiempo

Practico yoga desde hace muchos años y me apasiona la cocina. Me gusta además compartirla con la gente a la que quiero, familia y amigos, y no hay nada que me haga más feliz que invitarlos a compartir aquello que cocino. Llegué a tener un blog de cocina durante unos cuatro años, en el que escribía recetas que preparábamos mi madre y yo. Me encanta viajar, aunque con la pandemia este hobby ha tenido que hacer un paréntesis, pero he aprovechado para pasear por la montaña y conectar con la naturaleza. Además, soy una devoradora de libros, me gusta estar al día en tendencias de literatura tanto como leer los clásicos.

TRABAJADORES DE PLATAFORMAS DIGITALES, INTERVENCIÓN DE LA UE Y DERECHO DE LA COMPETENCIA

por iosé rivas

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

Las plataformas digitales se han consolidado durante la pandemia debido al incremento exponencial de la demanda de servicios de entrega. No obstante, el crecimiento del sector ya venía precedido de un aumento constante de su actividad económica. Según datos de la Comisión Europea, "el tamaño de la economía de las plataformas de trabajo digitales en la UE se ha multiplicado casi por cinco, pasando de una estimación de 3.000 millones de euros en 2016 a unos 14.000 millones de euros en 2020".

En la Unión Europea, la situación laboral de los trabajadores de las plataformas digitales sigue sin estar clara. Varias decisiones de tribunales nacionales de distintos Estados miembros de la UE los han considerado "empleados" o "trabajadores" en lugar de "autónomos".

El Tribunal de Justicia de la UE respondió a una cuestión prejudicial sobre este asunto en abril de 2020. Aunque el Tribunal respondió la cuestión planteada a la luz de los hechos del asunto concreto, también señaló que "corresponde al órgano jurisdiccional remitente, teniendo en cuenta todos los elementos pertinentes relativos a esa persona y a la actividad económica que ejerce, calificar el estatuto profesional de esa persona con arreglo a la Directiva 2003/88". en relación con determinados aspectos de la ordenación del tiempo de trabajo.

Los Estados miembros se enfrentan a los retos derivados del trabajo en plataformas digitales mediante diferentes enfoques normativos. La implantación de derechos laborales y protecciones sociales coherentes en toda la UE se ve actualmente obstaculizado por ciertas lagunas y por la fragmentación normativa.

LA COMISIÓN EUROPEA **DECIDE ACTUAR**

Debido a lo expuesto, la Comisión Europea llegó a la conclusión de que "es necesaria una actuación por parte de la UE para garantizar las normas y los derechos laborales básicos a las personas que trabajan a través de plataformas digitales". De febrero a abril de 2021, se puso en marcha una primera fase de la consulta sobre "cómo mejorar las condiciones de trabajo de las personas que trabajan a través de plataformas de trabajo digitales", con la participación de 14 agentes sociales de la UE; principalmente sindicatos y organizaciones empresariales. En junio de 2021, la Comisión puso en marcha la segunda fase de la consulta, solicitando la opinión de los agentes sociales sobre las siguientes cuestiones:

Facilitar la clasificación de la relación laboral y el acceso a los derechos de protección social

- Mejorar la información, la consulta y las vías de recurso respecto el uso de la gestión algorítmica del trabajo de plataformas
- Proporcionar claridad sobre las normas aplicables a todas las personas que trabajan a través de plataformas que operan a nivel transfronterizo
- Reforzar la aplicación, la representación colectiva y el diálog o social

La Comisión "tomará en consideración los resultados de esta consulta para trabajar en una iniciativa de la UE con el fin de mejorar las condiciones de trabajo en plataformas digitales. En concreto, según lo previsto en el artículo 154, apartado 4, del TFUE, si los agentes sociales deciden negociar entre ellos sobre estas cuestiones, la Comisión suspenderá sus actuaciones".

En función del resultado de las negociaciones, la Comisión podría presentar una iniciativa al respecto en diciembre de 2021. La propuesta "Improving the working conditions in platform work" apoyará "la aplicación de los principios del Pilar Europeo de Derechos Sociales" y podría tomar la forma de Directiva, una Recomendación del Consejo o bien una combinación de ambas.

EL PARLAMENTO EUROPEO TIENE SU OPINIÓN

Por iniciativa propia, el Parlamento Europeo ha adoptado



recientemente una resolución sobre "Condiciones de trabajo justas, derechos y protección social para los trabajadores de plataformas - Nuevas formas de empleo vinculadas al desarrollo digital". El texto, que se ajusta a la consulta de la Comisión, establece las siguientes prioridades:

- Condiciones de trabajo justas y transparentes
- Un entorno de trabajo sano y seguro
- Una protección social adecuada y transparente
- Derechos de representación y negociación colectiva
- Formación y competencias
- Algoritmos y gestión de datos Entre otras recomendaciones, el Parlamento también "pide a los Estados miembros que fomenten formas innovadoras de trabajo en el ámbito de las plataformas en cumplimiento de la legislación de la Unión y las legislaciones nacionales, y pide a la Comisión que refleje las condiciones de trabajo de calidad en su próximo marco jurídico y mantenga la flexibilidad garantizando los derechos de los trabajadores". La resolución se basa en el informe elaborado por la eurodiputada francesa Sylvie Brunet (Renew Europe).

INTERACCIÓN CON EL DERECHO DE COMPETENCIA DE LA UE

En paralelo, de enero a mayo de 2021, la Comisión lanzó una

consulta sobre "Acuerdos de negociación colectiva para los trabajadores autónomos - ámbito de aplicación del Derecho de Competencia de la UE". El objetivo de esta iniciativa era proporcionar seguridad iurídica delimitando el ámbito de aplicación del Derecho de Competencia de la UE "para permitir una mejora de las condiciones de trabajo a través de acuerdos de negociación colectiva, no sólo para los empleados, sino también, en algunas circunstancias, para los trabajadores autónomos". Existe un debate muy vivo en toda la UE sobre esta cuestión y, de hecho, esta consulta recibió 310 respuestas.

Aunque la negociación colectiva no entra en el ámbito de aplicación del Derecho de Competencia de la UE, los autónomos se consideran "empresas" según el Derecho de Competencia y, en principio, están sujetos al artículo 101, apartado 1, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), que prohíbe explícitamente los acuerdos anticompetitivos.

Para garantizar una aplicación del Derecho de la Competencia de la UE compatible con permitir la negociación laboral a determinados autónomos con arreglo a las legislaciones nacionales, la Dirección General de Competencia (DG COMP) está estudiando las siguientes opciones en relación con los sujetos que tendrían acceso a la negociación colectiva:

Todos los autónomos que realicen su propio trabajo a través de plataformas de trabajo

Todos los autónomos que proporcionen su propia mano de obra a través de plataformas

digitales:

de trabajo digitales o a clientes profesionales de un determinado tamaño mínimo: Todos los autónomos que proporcionen su propia mano de obra a través de plataformas de trabajo digitales o a clientes profesionales de cualquier tamaño, con la excepción de las profesiones reguladas (y liberales); Todos los autónomos que proporcionen su propia mano de obra a través de plataformas de trabajo digitales o a clientes profesionales de cualquier tamaño; Se prevé que la opción elegida se desarrolle mediante un Reglamento del Consejo o en una Comunicación de la Comisión durante el cuarto trimestre de 2021. La base jurídica de un posible instrumento legislativo sería el artículo 103, apartado 2, del TFUE.

BREVE APROXIMACIÓN AL ENFOQUE ESPAÑOL

A través del Real Decreto-Ley 09/2021 de 11 de mayo (también conocido como Ley *Rider*), España estableció una presunción de relación laboral que considera a los trabajadores de plataformas digitales de reparto como asalariados y sujetos al Estatuto de los Trabajadores.

El decreto también otorga al comité de empresa el derecho a "ser informado por la empresa de los parámetros, reglas e instrucciones en los que se basan los algoritmos o sistemas de inteligencia artificial que afectan a la toma de decisiones que pueden incidir en las condiciones de trabajo, el acceso y mantenimiento del empleo, incluida la elaboración de perfiles".

El decreto se publicó el 12 de mayo de 2021 y entró en vigor el 12 de agosto de 2021.

¿ES POSIBLE EJERCER LA ABOGACÍA Y SER FELIZ? **NECESITAS UN IKIGAY**

Por María Jesús González-Espejo, CEO del Instituto de Innovación Legal y coach certificada por Design Your Life

El pasado lunes me inicié como profesora de CUNEF con alumnos de primero de Derecho y durante la primera clase les pedí que explicaran por qué habían elegido esta carrera. Aproximadamente el 80% resultó ser familiar en primer grado de un profesional del Derecho. Y es que, en efecto, hay un altísimo porcentaje estudiantes de Derecho que siguen la tradición familiar, como si de un gremio medieval se tratara. Y esto me hizo preguntarme: ¿habrán reflexionado suficientemente sobre su verdadera vocación? En1976 Mihaly Csikszentmihalyi introdujo, en un artículo publicado en "Journal of Humanistic Psychology", la teoría del flujo o teoría de la experiencia óptima que describe ese estado. Todos lo hemos sentido alguna vez cuando logramos estar completamente absortos en una actividad: el tiempo vuela y el disfrute de lo que hacemos es tan grande que nos hace olvidar todo lo demás. ¿Te suena? ¿Recuerdas cuándo fue la última vez que te has sentido así? ¿Fue trabajando o guizás haciendo otra actividad? Está científicamente demostrado



TENER EN EL TRABAJO LA SENSACIÓN DE FLUIR DEBERÍA SER EL OBJETIVO DE TODOS NOSOTROS, QUE PODEMOS SER SI NOS LO PROPONEMOS "DISEÑADORES DE NUESTRO FUTURO"

que quienes sienten el flujo en su actividad laboral, viven con felicidad su profesión. El flujo es lo que hace que los desafíos, dificultades, conflictos o problemas no se vivan de forma desagradable, sino como parte de una experiencia que permite el crecimiento personal. En este sentido, tener en el trabajo la sensación de fluir debería ser el objetivo de todos nosotros, que podemos ser si nos lo proponemos "diseñadores de nuestro futuro". Eso es lo que sostienen los autores del bestseller Designing Your Life, Bill Burnett y Dave Evans, que además ofrecen uno de los cursos más escogidos por los estudiantes de la Universidad de Stanford. Burnett y Evans afirman que las personas no tenemos una sola vocación, ni hay un plan de vida perfecto y por eso, necesitamos ser diseñadores de nuestras vidas. Ellos han desarrollado una metodología para hacerlo, basada en la metodología design thinking y dentro de ella sobre todo en la fase del prototipado y testeo aprovechando nuestra red de contactos.

El significado de abogar, raíz del término abogado, es para la RAE Defender en juicio, por escrito o de palabra. Se defiende algo que ha sido atacado. La propia definición de la profesión de abogado nos da pistas importantes sobre su función y lo que ella conlleva: la defensa, intermediación e intercesión en conflictos de intereses. El abogado en efecto vive en un "mar de conflictos e intereses" del que a menudo resulta difícil evadirse, pero no tiene por qué ser, para aquél que es capaz de fluir en él, un problema, sino un desafío a abordar con coraje. Es cierto que podríamos analizar

el término de forma inversa, resaltando la admirable labor que realizan los profesionales del Derecho defendiendo los intereses de sus clientes, tendiendo el hilo de Ariadna para permitirles salir del laberinto del intrincado sistema legal y así ocurre en efecto en muchos casos, lo que hace grande la profesión de abogado y feliz a quien la ejerce.

Además, el abogado actúa en un ecosistema dominado por normas y procedimientos, el sistema legal, cuya complejidad aumenta de forma exponencial, requiriéndole continuo estudio y generándole, con frecuencia, desconfianza e inseguridad y abrumándole con plazos y fechas, que casi siempre son demasiado cortas.

Así las cosas, en el hábitat

natural del abogado dominan

los citados "microorganismos": el conflicto, la lucha, la desavenencia, el problema, la sanción, la pena... Ninguno de estos términos invita al optimismo, a la alegría o celebración, sino todo lo contrario y, sin embargo, para algunas personas, no hay nada más gratificante que trabajar en un contexto de esta naturaleza.

Las subidas de adrenalina que produce cerrar con éxito una negociación, encontrar un argumento irrefutable o una solución jurídica innovadora, defender en juicio con éxito una posición o ganar un pleito producen satisfacciones extraordinarias. Pero ¿son suficientes esos "subidones" como contrapeso a todos los retos y dificultades que encuentran los abogados a diario debido a razones como las ineficiencias del sistema judicial, la creciente conflictividad de la sociedad y del nivel de competencia del sector o la aversión de muchas organizaciones de su sector a hacer efectiva la inclusión y la diversidad?

EN BÚSQUEDA DE LA FELICIDAD: HAY ESPERANZA

Posiblemente uno de los artículos que mejor ha tratado este binomio de abogacía y felicidad es el que publicaron Martin EE. Seligman, Paul R. Verkuil y Terry, H. Kang bajo el título "Por qué los abogados son infelices". En el señalaban tres factores que

SOBRE MARÍA JESÚS GONZÁLEZ-ESPEJO

CEO del Instituto de Innovación Legal y coach certificada por Design Your Life.

Jurista apasionada del Derecho y experta en Inteligencia Artificial, Innovación Legal y Legal Tech e introductora del Legal Design Thinking en España. Actualmente dedicada al asesoramiento en transformación digital a empresas, profesionales y organizaciones del sector legal desde www.innovationinlawstudiesalliance.com y www.institutodeinnovacionlegal.com. Es también una prolífica autora e imparte conferencias y formación muy a menudo sobre: planificación estratégica, transformación digital, legal tech, marketing, comunicación, RRHH y gestión del conocimiento. Top Women in LegalTech por ILTA, Top 100 Mujeres líderes e Inspiralaw por Iberian 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





Search for The Latin American Lawyer or IBL Library on





explican la dificultad que tiene este gremio para ser feliz en su trabajo: (a) pesimismo, (b) escaso poder de decisión, y (c) naturaleza de "juego de suma cero" de la profesión. Aunque el artículo es muy interesante, no todo lo que en él se dice es extrapolable a nuestro país, pero sí lo es posiblemente el pesimismo como característica, el escaso poder de decisión de muchos abogados y que el resultado de su trabajo tenga naturaleza de "suma cero". con lo que ello conlleva según los autores.

EL CONCEPTO JAPONÉS, SEGÚN EXPLICAN HÉCTOR GARCIA Y FRANCESC MIRALLES EN SU OBRA "IKIGAY", PODRÍA TRADUCIRSE COMO "LA FELICIDAD DE ESTAR SIEMPRE OCUPADO"

Por su parte, Larry Richard, en su famoso artículo Herding Cats nos descubrió el individualismo como rasgo típico del abogado. Hoy, la sociedad, la economía y el Derecho requieren de otro tipo de abogacía, colaborativa, integradora, empática y simpática y capaz de trabajar en equipo, con profesionales de otras disciplinas. Disciplinas y metodologías como el Derecho colaborativo, la mediación; el design thinking; la UX (experiencia de usuario) nos abren a enfoques nuevos más adaptados a esas nuevas necesidades y que nos hacen más felices, pues fomentan la creatividad. la cocreación. el acuerdo y el consenso, la sociabilidad y el trabajo en equipo.

El concepto japonés IKIGAY, según explican Héctor Garcia y Francesc Miralles en su obra "Ikigay" podría traducirse como "la felicidad de estar siempre ocupado". Estos dos autores estudiaron la razón de la longevidad de los habitantes de la localidad de Ogimi en la isla japonesa de Okinawa y descubrieron que tener un ikigay es la razón que la explica y que ese ikigay se asienta sobre vida con sentido, sentido de pertenencia, trabajo en equipo y ayuda mutua. El IKIGAY se representa a través de un diagrama con cuatro círculos. Cada uno de ellos representa la respuesta de cada individuo a las siguientes preguntas: ¿Qué necesita hoy el mundo?, ¿En qué eres bueno? ¿Qué amas hacer? ¿Por qué te pueden pagar? Si nunca has reflexionado sobre tu IKIGAY te invito a

Reflexionar sobre lo que te hace fluir y te motiva es también interesante: ¿Qué tipo de actividad te hace fluir? ¿Cuántas horas de actividad diaria dedicas a cosas con las que disfrutas mucho? ¿Cómo repartes ese bien escaso que es el tiempo? ¿De uno a diez como te puntuarías en salud, dinero, amor y trabajo?

¿Tienes ya una lista de sueños que quieres hacer antes de morir? Y si la tienes, ¿Cuántos has hecho realidad y cuáles aún no? ¿Dedicas recursos a lograr tus sueños aún pendientes? En conclusión, la felicidad se apoya en pilares como hacer algo que realmente te gusta, tener una vida de calidad, sin stress y donde vida personal y profesional estén en equilibrio. La abogacía requiere a quienes la ejercen superar retos como los analizados: haber escogido una carrera por tradición, no por convicción o vocación; trabajar en un ambiente competitivo, complejo, exigente y dominado por el conflicto y sus consecuencias, pero hay esperanza. Ser un abogado feliz puede no ser fácil, pero hay herramientas para lograrlo. Primero, ser consciente de las características del entorno donde trabajamos, aceptando los retos derivados de ejercer una profesión que vive del conflicto, en un sistema complejo, ineficiente y que hace resistencia al cambio y segundo, adquirir la competencia necesaria para ser poder diseñar tu futuro y evitar que sea el futuro el que te diseñe a ti y que diseñe

un ABOGADO INFELIZ.

SOBRE EL INSTITUTO DE INNOVACIÓN LEGAL

El Instituto de Innovación Legal es una consultora especializada en el asesoramiento en innovación, transformación digital y LegalTech. Entre nuestros clientes se encuentran sobre todo despachos de abogados y asesorías. También trabajamos para universidades e instituciones públicas. Nuestro objetivo es ayudarles a ser organizaciones más eficientes, innovadoras, eficaces y exitosas. El equipo lo conformamos consultores con amplia experiencia y conocimientos en la gestión de empresas de servicios profesionales, que hemos adquirido sobre todo apoyando a organizaciones del sector legal y que nos gusta compartir con quienes necesitan nuestro apoyo, ya sea en proyectos concretos o en la gestión diaria de sus organizaciones. Estos servicios incluyen actividades de formación, información, consultoría y organización de eventos.

EL DESAFÍO ESTÁ LANZADO: FELICIDAD Y ABOGACIA. ¿MITO O REALIDAD? ESTA ES LA CUESTION. MI RESPUETA ES ISÍ!

Por Bárbara de Eliseu, coach de abogados

LA CONCILIACIÓN DE LA VIDA PERSONAL Y PROFESIONAL DE UN ABOGADO ES Y SEGUIRÁ SIENDO UNO DE LOS GRANDES RETOS DE LA PROFESIÓN

En un mercado cada vez más competitivo y global, el papel del Abogado ha cambiado. En la actualidad, los Abogados no solo deben dominar las leyes y desempeñarse mejor en los Tribunales; se nos impone de forma acumulativa dominar el marketing, la comunicación, la informática, los recursos humanos, la gestión de clientes y empresas, los idiomas extranjeros, los KPI'S, el análisis SEO, la productividad, la gestión del tiempo, el liderazgo, la inteligencia emocional, el lenguaje corporal, etc. ¿Es mucho? Sí. ¿Es imposible mantenerse al día con esta evolución? No. ¿Podrás ser un excelente comunicador, campeón del networking, experto en mercados de capitales, adorado por tus clientes, inspirador para tu equipo y aún así mantener un alto nivel de desempeño? Definitivamente

«¿A expensas de qué?», pregunta. La respuesta más común sería: sacrificar la vida personal... Incorrecto!

La conciliación de la vida personal y profesional de un Abogado es y seguirá siendo uno de los grandes retos de la profesión. Es fácil actualizar nuestros conocimientos legales, dominar el marketing personal, gestionar nuestros equipos, especializarnos en una nueva área del Derecho, solo hay que estar atentos a la evolución de los tiempos. los clientes, el mercado, ser decididos y humildes para estudiar y aprender más. ¿Ahora bien, cómo hacemos todo esto al más alto nivel de rendimiento y, además, nos las arreglamos para tener vida propia? Este, sí, es el gran desafío.

Y no, la respuesta no es elegir ser un Abogado de excelencia o, renunciando a ese objetivo, ser un buen padre o madre. O una cosa u otra. No! Es posible ser el brazo derecho (y en ocasiones también el izquierdo) de los principales clientes de su despacho de Abogados, estar presente regularmente en los directorios internacionales más importantes, ser premiado y reconocido en su(s) área(s) de especialidad y aún tener tiempo

para hacer todo lo demás que también te dé placer. Requiere trabajo, mucho trabajo. Se necesita más trabajo y mucha más disciplina que simplemente quedarse en la oficina hasta las 11 de la noche, trabajar todos los sábados o culpar al equipo por los malos resultados. Pero es posible.

En realidad, los ingredientes principales para la felicidad en la Abogacía son la claridad, la organización y la disciplina. La claridad determinará tu nivel de organización y esto, a su vez, impondrá una cierta capacidad de disciplina. Tus acciones, niveles de compromiso, prioridades, hábitos, enfoque,

serán guiados por estos tres vectores.

¿Entonces, cuál será el primer – gran – paso que se dará en este camino? Consigue el primer ingrediente: claridad. Claridad en el sentido del autoconocimiento: ser plenamente consciente de cuáles son tus valores, aclarar tus prioridades, dejar ir pensamientos y personas tóxicas, tener una visión clara de tus objetivos y actuar para hacer de este largo camino tu historia. Conócete a ti mismo de tal manera que sepas cómo rescatarte de situaciones de alto estrés a las que estás expuesto a diario, qué pensamientos adoptar para motivarte

cuando nadie más lo hace, qué comandos darte cuando tus comportamientos reflejan cierta ansiedad, cómo para superar la frustración que siente, por ejemplo, cuando pierde un caso judicial...

La vida (y los Tribunales) no nos salvarán de una u otra derrota o frustración, somos nosotros los que aprenderemos y estaremos preparados para afrontarlos! Fuerte. Seguro. Controlado. Si nos proponemos recorrer el camino con un alto nivel de conciencia, cometeremos menos errores y, en consecuencia, seremos derrotados con mucha menos frecuencia. Se sabe que el Hombre ya desafió todos sus límites físicos, superó récords, superó marcas imposibles y demostró que el entrenamiento del cuerpo aumenta sus capacidades y logros. A su vez, aunque se ha estudiado y escrito mucho



SOBRE BÁRBARA DE ELISEU

sobre las inmensas habilidades del cerebro humano, millones de personas en todo el mundo – incluidos los Abogados –

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

Iberian Lawyer





"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

continúan ignorando su potencial. Lo que nuestro cerebro, bien entrenado, es capaz de hacer, la sencillez con la que recibe las instrucciones, las innumerables situaciones en las que logra superar y controlar nuestras emociones. la facilidad con la que se acostumbra a las más diversas

LOS INGREDIENTES PRINCIPALES PARA LA FFLICIDAD EN LA ABOGACÍA SON LA CLARIDAD. LA ORGANIZACIÓN Y LA DISCIPLINA

podemos controlar los más diversos estados emocionales. Sí, porque, aunque a nosotros los Abogados nos cuesta hablar de emociones porque puede mostrar algún tipo de debilidad, la verdad es que somos seres humanos y los seres humanos tenemos emociones. No podemos evitarlo, pero logramos controlarlo haciendo uso de este autoconocimiento. Por todo esto, cuando nos propongamos sumar felicidad al éxito, hagamos uso de nuestra libertad de elección y analicemos los cambios (por pequeños que sean) que podemos hacer para lograr ese equilibrio. Y hagamos este análisis de forma individual y colectiva, ya que aquí también juegan un papel fundamental los despachos de Abogados. Una vez que comencemos a invertir intencionalmente en las habilidades

(y por tiempos adversas)

circunstancias, explica por

qué deberíamos centrarnos

cada vez más en añadir el EQ a

nuestro coeficiente intelectual.

En el trabajo, en las relaciones,

en las situaciones más triviales

control sobre nuestras acciones

y reacciones tiene un mando;

nuestras manos, y cada uno de

nosotros, presionando el botón

derecho en cada momento.

o en disputas complejas, el

un comando que está en

y competencias que hacen nuestra vida más fácil y, al mismo tiempo, mejoran nuestro sentido de logro, este proceso se volverá adictivo. Haremos más y mejor porque queremos SER más y mejores. Al igual que en el deporte, ser cada vez mejores nos hará aún más exitosos, lo que, a su vez, nos llevará a querer más y explorar aún más nuestras capacidades, lo que nos traerá más victorias (personales y profesionales) v eso nos llevará a felicidad! No menospreciemos esta realidad.

Entonces sí. Ayer, hoy y siempre que la gente me pregunte si es posible que un Abogado sea feliz, diré que, si estás dispuesto a trabajar duro en esta dirección,

SOBRE BÁRBARA **DE ELISEU COACH**

Desarrolla programas de transformación individual y en equipo para Abogados, así como capacitación especializada para fortalecer habilidades en el ejercicio del Derecho ("soft skills"). Ofrece un conjunto de servicios únicos e innovadores exclusivamente para Abogados y despachos de Abogados y que pretenden superar sus retos profesionales y personales, en los más diversos contextos de actuación y estatutos. La distingue la personalización, metodología, exclusividad y experiencia profesional que los hacen utilizar un mismo lenguaje a la hora de abordar los problemas y necesidades de la profesión, además de conocer en profundidad los retos diarios de los Abogados.



NUEVAS CLÁUSULAS CONTRACTUALES TIPO PARA TRANSFERENCIAS INTERNACIONALES **DE DATOS**

por esther garcía miembro ACCE

Los meses de verano nos han traído novedades en materia de Protección de Datos a nivel europeo. El pasado 4 de junio la Comisión Europea (CE) publicó las nuevas cláusulas contractuales tipo para las transferencias de datos a terceros países situados fuera del Espacio Económico Europeo (EEE), que no cuentan con una decisión de adecuación de la propia CE.

¿Qué se pretende con la actualización de las cláusulas contractuales tipo? Principalmente, se ha buscado dar respuesta a dos cuestiones. En primer lugar, era necesaria la adaptación a la realidad establecida por el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD). Las anteriores cláusulas tipo estaban reguladas por la va derogada Directiva 95/46. es decir, fueron aprobadas con anterioridad al RGPD y, en consecuencia, no reflejaban los principios ahí establecidos,

ofreciendo menores garantías que las requeridas por el RGPD. En segundo lugar, destaca en este nuevo pliego de cláusulas tipo el reflejo de la Sentencia Schrems II del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, trascendental en la materia, que condiciona la suscripción de las mismas a un análisis de impacto previo, con objeto de verificar que el marco legislativo del tercer país es equivalente al del país exportador de los datos. ¿Qué novedades se incluyen, por tanto, en las cláusulas contractuales tipo de 2021? Las nuevas cláusulas contractuales tipo se organizan en una estructura modular. conformada por un conjunto de cláusulas de aplicación general, en combinación con distintos supuestos de transferencia que los responsables y encargados deben identificar, para adaptar sus obligaciones y responsabilidades en

relación con el tratamiento

de datos en cuestión. Así, se generan cuatro plantillas o documentos que reflejan los cuatro tipos de relaciones que pueden darse en el marco de la transferencia internacional objeto de regulación –frente a los dos supuestos que recogían las anteriores cláusulas tipo -: (1) responsable – responsable; (2) responsable – encargado; (3) encargado – sub-encargado; (4) encargado ubicado dentro del EEE – responsable fuera del EEE,



SOBRE ESTHER GARCÍA

Esther García es Abogada de Legal, Compliance y Privacidad en Porsche Ibérica, donde se encarga de asuntos de Legal y Compliance relacionados con el negocio de las entidades del Grupo Porsche en España y Portugal. Graduada en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid, cursó un Máster en Derecho de Empresa e Internacional en el Instituto Superior de Derecho y Economía en colaboración con Columbia Law School. Antes de su incorporación a Porsche, Esther ha desarrollado su carrera en posiciones legales en varias compañías multinacionales, especializándose en las áreas de Mercantil, Compliance y Protección de Datos.

al que no le resulta de aplicación el RGPD.

Oueda resuelta de esta forma la incertidumbre que generaban las cláusulas contractuales tipo anteriores, respecto de su validez en la relación encargado – subencargado del tratamiento que, al no estar expresamente regulada, obligaba a las partes a recurrir a contratos ad hoc, donde quedasen manifestadas las obligaciones y responsabilidades frente al encargado. Como reflejo de la realidad jurídica que se desprende del RGPD, las nuevas cláusulas incorporan obligaciones derivadas directamente del mismo, como son el principio de responsabilidad proactiva o la gestión de las brechas de seguridad. Además, incluyen una cláusula de indemnidad

recíproca entre las partes, que en las anteriores cláusulas contractuales tipo tenía carácter opcional.

Otra actualización incorporada en las nuevas cláusulas es la posibilidad de adhesión de terceros, a lo largo del período de vigencia del contrato (la denominada Cláusula de Incorporación, de carácter opcional para las partes), quedando directamente vinculados al mismo. Este mecanismo facilita enormemente la regulación de relaciones entre responsables y encargados, por ejemplo, cuando existan una gran cantidad de encargados para un mismo tratamiento. Se evidencia así como la CE ha tomado nota de las necesidades del mercado, que ya venía ejercitando esta práctica y dotándolo de flexibilidad en este sentido.

¿Cuál es el plazo de adaptación a estas nuevas cláusulas?

La CE ha proclamado la derogación, con efectos desde el 27 de septiembre de 2021, de las decisiones de ejecución que aprobaron las anteriores cláusulas tipo, sometidas a la Directiva 95/46, y ha previsto un período transitorio, hasta el próximo 27 de diciembre de 2022, para la adaptación de los contratos suscritos conforme

a las anteriores cláusulas, y regularizar así las transferencias internacionales que estén teniendo lugar en la actualidad. En todo caso, el uso de las anteriores cláusulas contractuales tipo durante el periodo de transición queda sujeto a que el tratamiento regulado por las mismas no se vea modificado y sea posible garantizar un nivel adecuado de protección de los datos personales.

¿Cómo afectan estas novedades a los Departamentos Legales?

Los deberes del nuevo curso recaen, por tanto, sobre las empresas y sus respectivas asesorías legales, que tienen la responsabilidad de revisar en los próximos meses los contratos que impliquen transferencias internacionales de datos. reguladas por cláusulas tipo como garantía de adecuación, y actualizarlos de conformidad con los nuevos supuestos diferenciados por la CE. No sólo esto, conforme a las obligaciones establecidas por Schrems II, será necesario analizar aquellos casos en que el cumplimiento de las nuevas cláusulas contractuales tipo no esté garantizado o no sea suficiente para garantizar la no injerencia por parte del tercer país, debiéndose llevar a cabo un análisis y evaluación del riesgo de la transferencia de datos. con vistas a tomar medidas adicionales de seguridad y adecuación. Como hemos visto, las

cláusulas contractuales tipo necesitaban de una puesta a punto, armonizarse con los nuevos requisitos del RGPD (tres años después de su entrada en aplicación) y reflejar la realidad de los avances del mercado digital en los últimos años.





EL PODER DEL **ASOCIACIONISMO** EN EL SECTOR LEGAL

por susana claudio. miembro de WIW

La creciente presencia de despachos de abogados en asociaciones y foros empresariales no es un fenómeno reciente, pero sí ha ido evolucionando a lo largo de los últimos años con un enfoque más sectorial como consecuencia de la fuerte especialización de la profesión jurídica y la influencia de los grandes despachos colectivos. A esto se suma la proliferación de las alianzas estratégicas de bufetes con instituciones.

El objetivo es claro. Este tipo de acciones cumple con una doble función: por un lado, permiten un posicionamiento significativo de la marca tanto a nivel mediático como con su cliente objetivo en un determinado sector o área de práctica y, por otro lado, estas sinergias con terceros pueden implicar el desarrollo de nuevos productos o servicios o el lanzamiento de determinados mensajes al mercado. Otra cuestión es si realmente estas acciones son

siempre realmente rentables. Los grandes despachos ya fueron pioneros hace muchos años en este tipo de estrategias que, a día de hoy, se han extendido a pequeños y medianos bufetes, convirtiéndose en una oportunidad de desarrollo de negocio. Esta proactividad en los despachos se debe, principalmente, al entorno cada vez más competitivo y especializado donde la marca ya no es suficiente para atraer a clientes. A esto se le une el aumento de firmas que exigen a sus profesionales labores comerciales o los despachos que directamente incorporan un departamento comercial a su plantilla.

En este sentido, las asociaciones (empresariales o sin ánimo de lucro) están jugando un papel importante dentro del sector jurídico no sólo como centros de recursos y *networking*, sino como la "cara visible" de la industria o del colectivo al que representan.

Basta con preguntar al cliente qué tipo de asociaciones o instituciones profesionales frecuenta, para saber hacia dónde hay que invertir tiempo y recursos; aunque lógicamente hay que participar activamente para obtener algún resultado. También los departamentos de marketing y comunicación buscan incorporar cada año en sus planes de negocio eventos, asociaciones y foros empresariales exclusivos con la mínima presencia de competidores.

Este tipo de organismos han visto también las ventajas que pueden aportar al sector jurídico y lo están rentabilizando en lo que se considera una relación de beneficio mutuo. Como ocurre con muchos otros actores del sector, hay que analizar bien el tipo de asociaciones, que mantengan unos esquemas de representatividad global e institucionalizada, que tengan verdadera utilidad para el ámbito empresarial que representan y así, evitar formar parte de lobbies poco aconsejables por su falta de transparencia y de corresponsabilidad.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS CON FINES NO LUCRATIVOS

Hablamos no sólo de asociaciones empresariales. cámaras de comercio, colectivos empresariales sino también de fundaciones y organismos sin ánimo de lucro, que fomentan la abogacía pro-bono, la mejora de la salud mental de la abogacía, el desarrollo de la ética y el Compliance y las que están fomentando la visibilidad de las mujeres en el sector Legal. La aparición cada vez más frecuente de alianzas estratégicas entre el negocio legal y no lucrativo refleja, en gran parte, un replanteamiento por parte de los despachos sobre el papel de sus actividades sociales, su actividad probono y sus interacciones con organizaciones sin ánimo de lucro. Como se puede comprobar

"SEA COMO UNA ESTRATEGIA DE MARCA Y DESARROLLO DE NEGOCIO. POR DEFENDER LOS VALORES O CONTRIBUIR A LA MEJORA DEL SECTOR. EL PODER DEL ASOCIACIONISMO EN EL SECTOR LEGAL ES UNA TENDENCIA IMPARABLE"

en otros sectores empresariales, existen diferentes motivaciones para llevar a los despachos hacia la integración de actividades filantrópicas en sus estrategias v operaciones: interactuar con las comunidades y las causas sociales puede afectar directamente de manera positiva a su identidad corporativa. Generar valor social puede ser una fuente importante de valor en la generación de negocio. a veces financiados con el presupuesto del departamento de comunicación o marketing. En el caso concreto de las asociaciones de mujeres, su poder transformador adquiere en el sector Legal un matiz importante. Asociaciones como Women in a Legal World, gracias a su contribución a la transformación del modelo en el sector jurídico, están ayudando a potenciar el papel de mujeres destacadas en el sector Legal y están ejerciendo un efecto

de llamada necesario en la profesión jurídica. Ya sea como una estrategia de marca y desarrollo de negocio, por defender los valores o contribuir a la meiora del sector. el poder del asociacionismo en el sector Legal es una tendencia imparable que si se practica de forma ética y responsable nos va a traer muchos beneficios a todos los que formamos parte de la industria Legal.

SOBRE SUSANA CLAUDIO

Susana Claudio es. además de miembro de WLW, directora de Band 1, agencia de Comunicación especializada en el sector Legal. Cuenta con más de 15 años dedicada al desarrollo de Negocio, la Comunicación y el Marketing de despachos de abogados, siendo una de las profesionales pioneras en este sector. Su trayectoria en el sector Legal se inició con su incorporación a un prestigioso directorio legal en Londres como primera investigadora española para España y Latinoamérica. Su experiencia en este directorio legal le sirvió para conocer el mercado Legal español a fondo. Linklaters le dio la oportunidad de crear el departamento de Comunicación y Marketing desde cero en Madrid. Continuó su trayectoria profesional en Accenture, Ashurst y Dentons.





LA WCA ORGANIZA UN CONGRESO INTERNACIONAL SOBRE *Lobbying* & COMPLIANCE

Ponentes y moderadores participaron en una serie de mesas redondas durante el congreso celebrado en formato webinar, los días 22 y 23 de septiembre. Iberian Lawyer participó como media partner de la WCA y Michael Heron, periodista de Portugal, moderó el debate "Lobbying en el sector alimentario".

Los tres ponentes de este panel fueron Óscar Hernández Prado, director de Asuntos Públicos y Comunicación del Grupo Pascual, Pilar Ayuso, ex eurodiputada e Ignacio Stepancic, Global Compliance officer del Grupo Bimbo y responsable de Relaciones Comerciales Internacionales del Capítulo México de la WCA. El debate comenzó analizando la definición de lobby, como "un grupo de presión formado por personas con capacidad para presionar a un gobierno o a una empresa, especialmente en relación con decisiones políticas y económicas". Todos los ponentes estuvieron de acuerdo en que esta definición estaba desfasada, era demasiado agresiva y no se ajustaba a la realidad del lobby ético y eficaz, que se basa en la transparencia y la comunicación honesta y efectiva con todas las partes implicadas. También se debatió sobre los siguientes aspectos:

- La visión del lobby "de dentro a fuera", y lo que más valora el receptor del lobby a nivel de comunicación e influencia.
- De "fuera a dentro", cómo funciona en términos prácticos la gestión de los Asuntos Públicos en España, qué fortalezas y debilidades conlleva y el conjunto de conocimientos y habilidades que deben practicar los profesionales del Lobby.
- La conciencia de la importancia del Compliance como parte de la estrategia de Lobby.
- Los cambios legislativos aplicados a la industria alimentaria en América Latina.
- El papel de las empresas y organizaciones en el impulso de estrategias coordinadas.











ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL RÉGIMEN JURÍDICO DE LA PROTECCIÓN **DE DATOS PERSONALES POST MORTEM**

por javier puyol montero miembro del Comité Jurídico Internacional de WCA

De conformidad con lo previsto en el apartado 1º, del artículo 4º, del RGPD, los datos personales representan toda información sobre una persona física identificada o identificable, considerándose como persona física identificable a toda persona cuya identidad pueda determinarse, directa o indirectamente, en particular mediante un identificador, como por ejemplo un nombre, un número de identificación, datos de localización, un identificador en línea o uno o varios elementos propios de la identidad física, fisiológica, genética, psíquica, económica, cultural o social de dicha persona, sin embargo, dicha protección no se aplica con carácter general a las personas fallecidas.

Debe tenerse presente que el Dictamen 4/2007 sobre el concepto de datos personales del Grupo de Trabajo del artículo 29, en el que se expone que, en principio, la información relativa a personas fallecidas no se debe considerar como datos personales sujetos a las normas de la Directiva, ya que los difuntos dejan de ser personas físicas para el Derecho civil. Sin embargo, en determinados casos los datos de los difuntos aún pueden recibir indirectamente una cierta protección.

Este criterio, ha sido ratificado por la Comisión Europea, y queda reflejado en el Considerando 27 del Reglamento (UE) 2016/679/UE, de 27 de abril de Protección de Datos, donde se determina que dicho Reglamento no se aplica a la protección de datos personales de personas fallecidas, y ello, sin perjuicio de la habilitación que se efectúa en favor de los Estados miembros de la Unión Europea, a los efectos de que los mismos son competentes para establecer normativa ad hoc en sus ordenamientos jurídicos internos, que regulen el régimen jurídico de los datos personales de las personas fallecidas.

Consecuentemente con ello, es importante tener en cuenta los pronunciamientos contenidos tanto en el artículo 2.2º de la Ley Orgánica 3/2018 de 5 de diciembre de Protección de Datos Personales y garantía

sociales, y aplicaciones de todo



SOBRE JAVIER PUYOL MONTERO

Javier Puyol es licenciado en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad Pontificia-Comillas (I.C.A.D.E.) con premio extraordinario de Licenciatura en Derecho. y doctor en Derecho por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), con premio extraordinario de doctorado por la Escuela Internacional de doctorado de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Es miembro de la Carrera Judicial: magistrado en excedencia: letrado del Tribunal Constitucional; abogado y director de Puyol-Abogados & Partners. Es exdirector de la Asesoría Jurídica Contenciosa del Grupo Argentaria, Caja Postal y Banco Hipotecario S.A. Es profesor de la Escuela Judicial v del Centro de Estudios Jurídicos de la Administración de Justicia, así como profesor universitario en numerosas universidades y cursos de postgrado. También es consultor nacional e internacional en Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC'S) y autor de numerosas publicaciones y artículos.

de los derechos digitales, donde el legislador ha hecho suvo el pronunciamiento contenido en el citado Considerando 27; como en el artículo 3º de dicha Ley Orgánica que permite el acceso a los contenidos digitales de la persona fallecida a determinadas personas vinculadas al difunto por razones familiares o. de hecho, así como a sus herederos. Entre estas personas, están las que se citan a continuación: a). Las personas o instituciones designadas expresamente por el fallecido.

b). los representantes legales de los menores o el Ministerio Fiscal, de oficio o a instancia de cualquier persona física o jurídica que tenga un interés

c). Los representantes legales de las personas con discapacidad o su personal de apoyo.

A su vez, estas disposiciones se tienen que poner en conexión con el contenido del artículo 96 de la LOPDGDD, donde se regula el llamado "testamento digital", que constituye el documento con todas las posesiones digitales del causante, las claves para acceder a ellas, y una autorización a una persona de confianza para que pueda acceder a todo este contenido el otorgante fallezca Debe tenerse presente que cada vez la práctica social determina un mayor acceso a dispositivos digitales, redes

tipo, donde cada persona tiene cada vez más datos de índole digital vinculados a la misma: el rastro digital de la persona fallecida; las cuentas de usuario registradas; las suscripciones a aplicaciones o servicios webs de todo tipo; las inscripciones y el contenido que el difunto haya incorporado a las diversas redes sociales, las cuentas de correo electrónico, los blogs o las webs de que sea titular, las contraseñas de los dispositivos, los dominios, el dinero virtual, toda la información que el fallecido tenga en la nube (Dropbox, One Drive, Google Drive, o cualquier otro sistema de almacenamiento en la nube, etc.), su disco duro del ordenador, la huella digital del mismo, los bitcoins o cualquier otra clase de criptomoneda que tenga en sus wallets, las claves del ordenador y de los programas, la información que sobre el mismo esté en la red en cualquier forma, entre otros múltiples aspectos. Al hilo de todo ello, debe considerarse que cada vez un número mayor de personas, van a acceder a más contenidos de carácter digital, lo que va a multiplicar los datos de los que son titulares las personas fallecidas. En este sentido, es necesario que la normativa prevea la evolución que esta situación va a tener, y al mismo tiempo, de solución a los múltiples conflictos que se van a suscitar sobre dichos contenidos digitales, teniendo en cuenta que son múltiples las normativas que pueden entrar en conflicto como consecuencia del fallecimiento de una personas, y por lo que se hace complemente necesario compatibilizar todos los intereses en liza, y por ende, crear la necesaria seguridad jurídica evitando la aplicación de normativa con pronunciamientos incompatibles entre sí. 🖶



ONE STOP SHOP **LOW CARB INFRA TEAM**

Desde la apertura de la oficina de España hace ya 4 años; el equipo de Pinsent Masons, una firma internacional de origen británico con una historia de más de 250 años y que destaca por su especialización en el sector Infraestructuras desde el trabajo realizado en Inglaterra para la reconstrucción en el país tras la II Guerra Mundial, ha crecido y mucho en la capital.

En un sector como el de las infraestructuras en constante cambio y que actualmente se encuentra en una continua transformación en materia de sostenibilidad, el equipo trabaja activamente de la mano de sus clientes para prestarles el mejor asesoramiento en su transformación digital adaptando sus estrategias de negocio a los nuevos estándares globales y usos de las mismas tal y como reza Miguel Nieto, responsable en materia de Transporte y Movilidad del equipo "ser sostenible ya no es una opción para el negocio de nuestros clientes, es una necesidad. Con mi incorporación vengo a cerrar el círculo del asesoramiento en materia de infraestructuras de la firma en España, ya que tras proyectar y construir las infraestructuras ahora el foco está en el uso que hacemos de estas, el Transporte. Actualmente el Transporte afronta importantes retos en materia de sostenibilidad y digitalización y nuestra misión es acompañar a nuestros clientes en la adaptación de éstas a las necesidades de los ciudadanos".

Actualmente la Firma cuenta en Madrid con un equipo integral de 8 socios y más de 15 asociados, liderados por Pablo Dorronsoro, que se dedican al sector desde las diversas prácticas jurídicas. Dichos expertos aportan a sus clientes como valor añadido un asesoramiento integral en la industria, desde antes incluso del nacimiento de los proyectos hasta la desinversión en los mismos, convirtiéndose en el perfecto "one stop shop" para las principales empresas constructoras y de transporte. Galardonado por esta publicación como mejor equipo "40 under 40" en 2020 en materia de Infraestructuras y Construcción, el equipo asesora a lo largo de todo el ciclo de vida de los activos en materia de Público/Regulatorio; Redacción y Negociación de contratos; Asesoramiento en fase de ejecución; Disputas, incluyendo Arbitraje, Dispute Boards y Mediación; Transporte y Movilidad; Mercantil; Financiero; Fiscal y Laboral.

En línea con el compromiso social con la infraestructura de la ciudad donde está su sede española, Madrid, la Firma se encuentra inmersa, junto con el Ayuntamiento, EMT y la consultora Kearney en el lanzamiento del Madrid Green Urban Mobility Lab que nace para convertir Madrid en el referente internacional en innovación para la movilidad sostenible; crear un espacio de cocreación entre empresas del sector; para la promoción e impulso de la movilidad sostenible; y ser el foro de colaboración público-privada para innovar de forma conjunta con el transporte público en el centro. Asimismo, son miembros activos de la Madrid World Construction Capital, asociación que busca el posicionamiento internacional de Madrid y España como referente mundial en el ámbito de la ingeniería, construcción y arquitectura.

Hoy tenemos el placer de conocer a los principales socios de Pinsent Masons Madrid dedicados al sector, que nos dan su visión sobre el mundo que está por llegar y cómo la Tecnología está aquí para revolucionar lo que conocemos por Infraestructuras:

¿Cuál fue la principal razón que llevó a la Firma internacional de origen británico a abrir su sede española?

Pablo Dorronsoro, Socio Responsable de Infraestructuras: "Una de las principales razones que llevaron a la apertura de la oficina en España fueron nuestros clientes y, casualmente, los del sector Infraestructuras por ser España el hub mundial de las constructoras y estar los equipos internacionales de Pinsent Masons ya trabajando con estos en proyectos internacionales de la talla del AVE Medina a la Meca o el Aeropuerto de Heathrow. Nuestros clientes expresaron la necesidad de contar con presencia local de sus abogados cerca de sus oficinas centrales, en su idioma y que culturalmente entendieran sus problemáticas locales y todo esto llevó a Pinsent Masons a abrir su plaza madrileña en mayo de 2017".

Asimismo, la Firma destaca por la forma innovadora en que presta asesoramiento jurídico, y ello le ha sido reconocido recientemente por publicaciones de la talla de Financial Times que la ha premiado como "Europe's Most Innovative Law Firm" en 2020. ¿Cómo aporta Pinsent innovación al asesoramiento legal del sector Infraestructuras?

Ricardo García-Uzcudun, socio de Construction Advisory & Disputes: Con una plataforma de gestión de proyectos diseñada por nuestro equipo interno de ingenieros informáticos, P2C "Procurement to Completion", la Firma ayuda a sus clientes en la gestión de los diversos riesgos legales en proyectos de infraestructuras y energía. Diseñada para ser una herramienta diaria fácil y eficiente, los equipos de proyecto pueden utilizarla para comprender los principales riesgos y oportunidades legales de los proyectos; acceder a estrategias y herramientas de gestión que simplifiquen el proceso contractual y aumenten la probabilidad de cumplimiento de los requisitos del contrato; desarrollar procedimientos de gestión, información y registro que cumplan y mejoren la posición del contrato; y acceder a asesoramiento jurídico.

¿Y a parte de innovación en la forma en que prestáis los servicios legales, qué cambios veis en el tipo de servicios legales que el sector necesita?

Sofía Parra, socia de Construction Advisory & Disputes: Estamos viendo una evolución en el enfoque que las empresas del sector de infraestructuras tienen respecto a sus proyectos. Las empresas dan cada vez más importancia a gestionar sus riesgos de manera activa durante la ejecución de sus proyectos en vez de dejarlo para el final. Aparte de pedirnos asesoramiento en las fases o áreas en las que tradicionalmente se involucran a abogados, como son la negociación de un contrato, temas regulatorios y disputas, nuestros clientes nos involucran cada vez más en la fase intermedia de ejecución para dar soporte legal y estratégico en la gestión de riesgos. Es la fase en la que se tiene una mejor oportunidad para maximizar márgenes de beneficio y evitar disputas, y ven el valor añadido que aportamos. Puede que el siguiente paso para evitar disputas sea empezar a usar modelos de contratos colaborativos en algunos proyectos que por sus características lo hagan posible, como se hace en otros países como Reino Unido o Australia.

¿Cuál creéis que es el principal reto a que tendrán que enfrentarse las empresas del sector en los próximos 20 años más allá de la adaptación en materia tecnológica?

Miguel Nieto, socio Transporte y Movilidad: Sin duda la Sostenibilidad. Después del impulso del green deal y desde el Acuerdo de París, todo proyecto tiene que ser sostenible. Las empresas, como actores dentro de este nuevo modelo de vida y economía, deben sumarse al cambio, aprovechar cualquier herramienta que les brinde la sostenibilidad y adoptar en su vocabulario ciertos conceptos. Y para ello, deben también aprender a desarrollarlos, teniendo en mente siempre ideas como los criterios ESG, por ejemplo, que se refieren a factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo que se tienen en cuenta a la hora de invertir en una empresa. Las empresas incorporan cada vez más a su lenguaje estas tres siglas, ya que el peso que estos criterios tienen para los inversores en el momento de elegir una u otra inversión, será clave. La sostenibilidad, además, va vinculada a la digitalización. Nos digitalizamos para hacer los procesos más eficientes, y porque la única forma de verdad de llegar a ser sostenibles es a través de la tecnología. Un aspecto fundamental a la hora de potenciar la descarbonización tan relevante en un sector como el de las Infraestructuras.



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





Search for Iberian Lawyer or IBL Library on





For information: info@iberianlegalgroup.com