LC PUBLISHING GROUP

IBERIAN LAWYER

E S P

MAG

N.III
Febrero 2022

EXPECTATIVAS, RETOS Y ESTRATEGIAS PARA EL 2022
Hablamos con los socios directores de los principales despachos de Iberia

IN-HOUSE ESPAÑA
Claudia Ramajo, VP & senior counsel de Legal España, nos comparte su trayectoria

SOCIOS POR EL MUNDO
Desde Zúrich conversamos con Borja López, desde las oficinas de Anaford

UN PORTUGUÉS EN MADRID
Pedro Gaspar es el "Joven e Imparable" de este mes



TERESA ZUECO, LA LÍDER DE SPB EN ESPAÑA

La socia directora de Squire Patton Boggs habla en una entrevista exclusiva de su decisión de dar el salto desde DLA Piper junto a otros seis abogados y anticipa cuál será la estrategia de la firma en Madrid.

Ask the submission form to: juicy.onugha@iberianlegalgroup.com
For more information about the events send an email to: martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it

IBERIANLAWYER

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

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

THE LATINAMERICANLAWYER

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

The LatAm Awards Energy & Infrastructure Awards	Sao Paulo, 01/12/2022

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

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

Legalcommunity Week	Milan, 13-17/06/2022

INHOUSECOMMUNITY AWARDS

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

Legalcommunity Awards Switzerland	Zurich, 5/05/2022
Inhousecommunity Awards Italy	Milan, 13/10/2022
Inhousecommunity Awards Egypt	Cairo, 24/11/2022

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

The global annual event for the finance community.

Financecommunity Week	Milan, 14-18/11/2022

NUEVO COMIENZO

por michael heron

Por segundo año consecutivo, el mercado Ibérico Legal ha soportado una crisis única en su género. Y por segundo año consecutivo, el sector no sólo ha sobrevivido, sino que podría decirse que ha prosperado. El volumen mundial de fusiones y adquisiciones en 2021 superó los 5 billones de dólares por primera vez, sobrepasando el récord anterior de 4.55 billones de dólares establecido en 2007, según datos de Dealogic. Algunas fuentes del mercado predicen que, inevitablemente, la subida de los tipos de interés aumentará los costos de endeudamiento y podría frenar la actividad de fusiones y adquisiciones en 2022. Pero no hay señales de que esto ocurra todavía.

En este número de febrero, recopilamos la visión y el análisis de los líderes de los despachos de abogados que representan a las principales firmas de España y Portugal.

Identifican las tendencias, los retos y las oportunidades. En España: la Energía, el sector Inmobiliario, el Transporte y las Infraestructuras dominan las áreas previstas de crecimiento continuado, junto con los criterios ESG (por sus siglas en inglés), que están en la mente de la mayoría de los socios directores. En Portugal, la retención de clientes y de talento dominan el debate. Un socio director destaca la nueva amenaza que proviene del mercado londinense, con firmas del "Magic Circle" del Reino Unido que buscan otros mercados, como Portugal, para contratar personal. Esto empezó el año pasado y es probable que continúe en 2022.

Desde España, hemos tenido el placer de entrevistar a Teresa Zueco, que se convirtió en socia directora de la oficina de Madrid de Squire Patton Boggs en noviembre de 2021. Zueco se incorporó a la firma desde DLA Piper con un equipo de seis abogados de Corporate M&A y Private Equity. El futuro parece ciertamente brillante para SPB. También tuvimos el agrado de conversar con Claudia Ramajo, responsable del equipo jurídico In-House para España de American Express. Nuestro Joven e Imparable protagonista es el abogado portugués Pedro Gaspar, que ya está causando un gran impacto en el mercado español como sénior legal counsel en Accor.

Desde Portugal, demostrando que a veces dos cabezas pueden ser mejor que una, nos reunimos con los cofundadores de SPS, un despacho en ascenso con una de las mayores prácticas de Litigios del país. También hablamos de todo lo relacionado a los Seguros con el director de Legal de Ageas, Bruno Caeiro. Por último, pero no menos importante, hemos realizado una parada en Zúrich para entrevistar a nuestro Socio por el Mundo de Anaford Attorneys, Borja López Pol. El exprofesional de PwC y Uría, comparte todo lo relacionado con Suiza.

Desafiando todos los pronósticos y las encuestas, en Portugal los socialistas de centroizquierda en el poder ganaron una mayoría parlamentaria absoluta en las elecciones generales anticipadas del domingo 30 de enero, asegurando un nuevo mandato para el primer ministro, António Costa. El consenso general entre los inversores sobre este resultado es positivo. Un gobierno estable debería ser un buen augurio para el acceso de Portugal a un paquete de 16.600 millones de euros de ayuda de la Unión Europea para la recuperación de la pandemia y para su éxito a la hora de canalizar los fondos hacia proyectos que impulsen el crecimiento económico. En nuestro artículo "Los abogados en la política", aprovechamos la oportunidad para descubrir por qué tantos juristas portugueses hacen carrera en el gobierno.

Después de la tragedia, el drama, el caos, el resurgimiento y el optimismo renovado de los dos últimos años, aquí está la esperanza de que el 2022 sea el nuevo comienzo que todos merecemos.

LC PUBLISHING GROUP

IBERIAN LAWYER SPAIN AWARDS

Labour

3rd Edition

The event dedicated to private practice lawyers & teams in the field of labour law in **Spain**

SAVE DATE

7 April 2022 • Madrid

Follow us on

#IBLLabourAwardsES

For information: **awards@iberianlegalgroup.com**

CONTENIDOS



N III | Febrero 2022

Chief Editor
aldo.scaringella@iberianlegalgroup.com
In collaboration with
michael.heron@iberianlegalgroup.com
florencia.gagliardi@iberianlegalgroup.com

Group Editor-in-Chief
nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Managing Editor
Ilaria.Iaquinta@lcpublishinggroup.it

Group Art Director
hicham@lcpublishinggroup.it • kreita.com
Collaboration from LC Italy
emanuele.sirtori@lcpublishinggroup.it

Country Manager Portugal & Brazil
carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

Managing Director
aldo.scaringella@iberianlegalgroup.com

Group COO
emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

Group Communication and Business Development Director
helene.thiery@lcpublishinggroup.it

Administration Officer
carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Contributors
bárbara eliseu, maría m. pardo de vera, marisa yepes

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

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

Editorial policy
Iberian Lawyer provides a window on the Iberian legal profession for domestic and international law firms and general counsel. The magazine is funded by subscribers and advertisers, as well as sponsoring law firms that provide the Legal Updates and Profiles within the Special Reports.

Legal Deposit
M-5664-2009



46 PORTADA
TERESA ZUECO, LA LÍDER DE SPB EN ESPAÑA
La socia directora de Squire Patton Boggs, seleccionada como una de las mejores 60 abogadas del Business Law en Iberia, por Iberian Lawyer, habla en una entrevista exclusiva de su decisión de dar el salto desde DLA Piper, junto a otros seis abogados y anticipa cuál será la estrategia de la firma en Madrid.

08 **ON THE MOVE**
Freshfields nombra a Álvaro Iza nuevo socio director en España

40 **ON THE WEB**
Energía: el poder

54 **DOS CABEZAS SON MEJOR QUE UNA**
Pedro Malta da Silveira y Manuel Gibert Prates se preocupan mucho por su proyecto

62 **EXPECTATIVAS, RETOS Y ESTRATEGIAS PARA EL 2022**
Hablamos con los socios directores de los principales despachos de Iberia

86 **TOP FIRMAS LATAM 2021**
De The Latin American Lawyer

94 **LOS ABOGADOS EN LA POLÍTICA**
Iberian Lawyer descubre por qué, a lo largo de su historia, tantos abogados portugueses terminan en la política

96 **IN-HOUSE ESPAÑA**
Claudia Ramajo, Amex

102 **IN-HOUSE PORTUGAL**
Bruno Caeiro, Grupo Ageas

108 **DE MAG**
Abogados en camper abrazan la recuperación

114 **SOCIOS POR EL MUNDO**
Borja López, un español en Suiza, desde las oficinas de Anaford

118 **JÓVENES E IMPARABLES**
Un portugués en Madrid

124 **SESIÓN DE COACHING**
Cuatro formas de involucrar a su equipo de abogados en los objetivos del bufete

126 **WLW**
El impacto de la innovación en los derechos humanos

128 **WCA**
Claves para reducir el riesgo de fraude en una organización

LC PUBLISHING GROUP

IBERIAN LAWYER SPAIN AWARDS

2ND EDITION

IP & TMT

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

SAVE DATE

12 May 2022 • Madrid

Follow us on

#IBLIpTmtAwardsES

For information: **awards@iberianlegalgroup.com**



LITIGIOS ESPAÑA

Cremades & Calvo Sotelo refuerza el departamento de Litigios con la incorporación de la nueva socia, Silvia Ara

Ara es una abogada que, además de tener una sólida formación en Derecho Privado, cuenta con más de 15 años de experiencia en prestigiosos bufetes nacionales e internacionales, con posiciones en el departamento de Litigios (Civil, Mercantil y Contencioso Administrativo) y Derecho Privado (Civil y Mercantil), habiendo participado en diversos proyectos internacionales en el extranjero o trabajando de secondment en empresas extranjeras.

Tiene una amplia experiencia en procedimientos en todas las áreas del Derecho Civil, Mercantil y Contencioso Administrativo, especialmente en Derecho Bancario, Vicios Constructivos, Responsabilidad Civil, Derecho Concursal, Responsabilidad de Administradores, Contratación Pública, Responsabilidad Administrativa, impugnación de acuerdos sociales, nulidad de contratos y Competencia Desleal, actuando como árbitro único en esta materia como miembro de la Corte de Arbitraje del ICAM.

Dirige procedimientos de Familia y Sucesiones, en los que también actúa como contable de oficio. Sus estudios empresariales le confieren una gran versatilidad, lo que le lleva a colaborar y dar apoyo a otros departamentos del despacho, como el Fiscal y el Mercantil, y a asesorar a los clientes en la redacción de contratos previos a los litigios.



LITIGIOS Y COMERCIAL ESPAÑA

Vaciero incorpora a José María Cabrales a su departamento de Procesal y Mercantil como nuevo socio

José María Cabrales (en la foto) tiene una amplia experiencia en el asesoramiento a empresas en materia de Procesal tanto en la fase prelitigiosa como en la fase judicial, en todo tipo de conflictos y ante cualquier tribunal de España. También tiene una amplia experiencia en el asesoramiento tanto a organismos y entidades del sector público como a empresas del sector privado en conflictos de cualquier índole. Se incorpora a Vaciero desde el despacho de abogados que fundó Roscab Legal Advisers.

Antes de incorporarse a Vaciero como socio del área de Derecho Procesal y Derecho Mercantil en el 2021, Cabrales ha estado al frente de la dirección de asesoría jurídica de varias empresas nacionales e internacionales, así como de la dirección del área de procesal de varios despachos nacionales.

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y Máster en Asesoría Jurídica de Empresas por el Instituto de Empresa, José María Cabrales es, además, ponente habitual en numerosas conferencias, seminarios y jornadas de divulgación jurídica en diversos foros profesionales y empresariales.

"Con la llegada de José María Cabrales, la firma presidida por Francisco Vaciero consolida su compromiso de crecimiento tras haber incorporado a Marino Zapatero como su nuevo director general de la compañía, formando un equipo de 13 socios y más de 50 profesionales en sus divisiones de Legal, Financiero y Auditoría", declaró el bufete en un comunicado de prensa.

Inspira law

CELEBRATION NIGHT

DIVERSITY & INCLUSION

The event dedicated to the **top 50** private practice and in-house women lawyers in **Spain** & **Portugal**

NIGHT PROGRAM

9 MARCH 2022

WELLINGTON HOTEL - C. de Velázquez, 8, 28001 | Madrid

Partners

ALLEN & OVERY

AMBAR·PARTNERS

CMS law·tax·future

EVERSHEDS SUTHERLAND

simmons+simmons

SRS ADVOGADOS

VdA VIEIRA DE ALMEIDA

Sponsor

BAT

Follow us on

#inspiralaw

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

LC PUBLISHING GROUP

IBERIANLAWYER

Inspira law

CELEBRATION NIGHT

DIVERSITY & INCLUSION

9 MARCH 2022

WELLINGTON HOTEL - C. de Velázquez, 8, 28001 | Madrid

19,00 REGISTRATIONS AND COCKTAIL

19,30 KEYNOTE SPEECH: **BAT – STRENGTH FROM DIVERSITY**

Cristina Hernández Tielas, Senior Legal Counsel Iberia *British American Tobacco – South Europe Area*

19,40 ROUNDTABLE

GENDER DIVERSITY IN THE LEGAL PROFESSION. WHERE ARE WE?

SPEAKERS*

Clara Cerdán Molina, General Counsel Europe, Africa, South America, China, *Ferroglobe*

Lola Conde, Santander Legal Coo, *Banco Santander*

Rosa Espín, co-CEO, *Ambar*

María Tomillo, Regulatory Partner, *Simmons & Simmons*

MODERATOR

Ilaria Iaquinta, Managing Editor, *LC Publishing Group*

20,30 CELEBRATION

21,30 STANDING DINNER

*IN PROGRESS

Follow us on

#inspiralaw

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

LC PUBLISHING GROUP
IBERIANLAWYER



LITIGIOS FISCALES, DERECHO PÚBLICO Y PROPIEDAD INTELECTUAL ESPAÑA

Cuatrecasas contrata a Eva Martín Díaz, Félix Plasencia Sánchez y Rafael Sánchez Aristi como nuevos socios de Litigación Tributaria, Derecho Público y Propiedad Intelectual

Cuatrecasas ha incorporado como nuevos socios a **Eva Martín Díaz** (Litigación Tributaria), **Félix Plasencia Sánchez** (Derecho Público) y **Rafael Sánchez Aristi** (Propiedad Intelectual). Los tres se incorporan al equipo de abogados de la oficina de Madrid.

Eva Martín Díaz: Socia de Litigios Tributarios (en la foto, en el centro) - Inspectora de Hacienda del Estado en excedencia, se ha convertido en una experta en Litigios contra la Administración Pública a lo largo de su carrera. Ha desempeñado los cargos de presidenta del Tribunal Económico-Administrativo Regional de Madrid (TEAR), vocal coordinadora del Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC) y vocal del Consejo para la Defensa del Contribuyente.

Félix Plasencia Sánchez | Socio de Derecho Público (en la foto, a la derecha) - Abogado del Estado en excedencia, es experto en Infraestructuras y Energía. Tras desarrollar gran parte de su carrera profesional en la Administración Pública ocupando puestos relevantes como el de coordinador del área de Regulación Financiera ante la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional, se ha especializado en asuntos de Regulación del sector financiero, contratación pública, expropiaciones, concesiones, arbitrajes y pleitos civiles complejos con incidencia en el ámbito Público-Regulatorio. Se incorpora procedente de EY Abogados donde ha sido hasta ahora director del área Legal.

Rafael Sánchez Aristi: Socio de Propiedad Intelectual, Propiedad Industrial y Secretos, Tecnologías y Medios Digitales (en la foto, a la izquierda) - Especializado en Derecho Civil, Sánchez-Aristi, que se incorpora procedente de Uría Menéndez, cuenta con una amplia experiencia en Propiedad Intelectual, Derecho Informático y outsourcing, comunicaciones y medios electrónicos y protección de datos personales y comercio electrónico. Antes de ejercer en despachos de abogados, desarrolló la mayor parte de su carrera profesional en la Audiencia Provincial de Guadalajara y en el Consejo General del Poder Judicial.



IN-HOUSE ESPAÑA

Wallapop contrata a Anna Viñas, de Uría Menéndez, como nueva responsable de Legal

Anna Viñas (en la foto) era hasta ahora asociada principal en la oficina de Barcelona, trabajando en Fusiones y Adquisiciones, Capital Riesgo y Derecho Regulatorio. Se incorporó a Uría Menéndez en 2012 y en 2017 fue destinada a la oficina de Londres durante un año y medio. Se convirtió en asociada principal en enero de 2020, y formó parte del equipo que asesoró a Wallapop en una ronda de financiación de 157 millones de euros este año, bajo la dirección del socio de Mercantil Antonio Herrera.

Durante su etapa en Uría Menéndez, ha asesorado de forma recurrente a varias empresas de base tecnológica en un amplio abanico de aspectos jurídicos, desde planes de incentivos hasta la estructuración, negociación y ejecución de rondas de inversión, operaciones de capital privado, capital de riesgo, financiación y ventas. Formó parte del equipo que asesoró a Glovo en su adquisición del negocio de Delivery Hero en los Balcanes por 170 millones de euros en junio de 2021.

Viñas es doblemente licenciada en Derecho y Administración de Empresas por la Universitat Pompeu Fabra y ha sido profesora de Redacción Jurídica Avanzada: Redacción de contratos en el grado de Derecho de ESADE Business & Law school.

WOMEN IN A LEGAL WORLD

III Annual WLW Awards

10th March 2022

The Real Academia de Bellas Artes de San Fernando

C. de Alcalá, 13, 28014 Madrid

Women in a Legal World (WLW) is a nonprofit organization whose objectives are to promote and make visible the female talent in the legal sector.

On March 10th, WLW will celebrate its III Annual WLW Awards in Madrid, Spain at the Real Academia de Bellas Artes de San Fernando, under the presidency of Her Majesty Queen Letizia. These awards are attended by very honorable invitees like high-ranking officials in the Spanish judiciary and political spheres, the media, deans of universities, law firms, executives in corporations, and those in public administration.

Yet again, WLW has been honored to have such a distinguished panel of judges. This Wednesday the 9th of February the panel of judges will assemble at the Senate and cast their votes.
The panel is composed of the following:

- **D. Ander Gil,** President of the Senate
- **D. José Manuel Albares**, Minister of Foreign Affairs
- **D.ª Pilar Llop**, Minister of Justice
- **D.ª Victoria Ortega**, President of the General Counsel of Spanish Lawyers
- **D.ª Mª Emilia Adán**, President of the Association of Registrars
- **D. Juan Carlos Estévez**, President of the General Counsel of Spanish Procurators
- **D. José Ángel Martínez Sanchis**, President of the General Counsel of Spanish Notaries
- **D.ª María Peral**, Journalist
- **D.ª Marlen Estévez**, President of WLW
- **D.ª Ana Martínez Enguídanos**, Secretary of WLW

Awards at the event will be based on five categories: **Highest Honor**, which will be awarded to a woman with a consolidated career, that has greatly contributed to the promotion of women in the legal field; **Woman of the Year Award,** whose objective is to recognize the woman who has stood out in recent years as an example of leadership; **Values Award**, which recognizes individuals or corporations that have stood out in the defense of human rights; **Equality Award**, recognizing the best equity policies developed in the business field, and finally, **Sustainable Justice Award**, where the work carried out by the institutions in compliance with the United Nations SDG 16 will be recognized.

The I and II Annual WLW Awards proved highly impactful in the legal and social spheres of Spain. https://womeninalegalworld.com/premios-wlw/

Media Partner LCPUBLISHINGGROUP IBERIANLAWYER



LITIGIOS FISCALES ESPAÑA

Fuster-Fabra Abogados nombra a Ignacio Fernández Abad socio del departamento Procesal Tributario

El abogado **Ignacio Fernández Abad** (en la foto) se ha incorporado a Fuster-Fabra Abogados en octubre de 2021 como socio del Departamento Tributario, especializado en procedimientos tributarios.
El abogado es licenciado en Derecho, Ciencias Políticas y de la Administración por la Universidad Autónoma de Madrid y tiene un Máster en Asesoría Fiscal por el Centro de Estudios Garrigues.
En el plano profesional, Ignacio Fernández Abad cuenta con más de quince años de experiencia como abogado, especialmente en el ámbito Tributario. También ha desarrollado su carrera en sectores jurídicos como el inmobiliario y la gestión de carteras.



LITIGIOS Y ARBITRAJE ESPAÑA

Broseta potencia su práctica de Procesal y Arbitraje con la incorporación de Jesús Giner como socio

Broseta incorpora a Jesús Giner como socio del área de Procesal y Arbitraje procedente de Lener.
Jesús Giner es licenciado en Derecho (asesor jurídico de empresas) por la Universidad Pontificia Comillas - ICADE, con premio extraordinario. Es doctor en Derecho Civil y cuenta con más de 20 años de experiencia en la práctica del Derecho de los Negocios, habiendo centrado su práctica profesional en el ámbito del Derecho de la Propiedad Privada, tanto ante los tribunales españoles en todas sus instancias como en arbitrajes nacionales e internacionales.
Durante su carrera, ha intervenido en asuntos de notable relevancia en materia de contratos de compraventa de empresas o activos, disputas societarias y contratos de construcción, bancarios, de servicios de inversión y de colaboración empresarial, entre otros.
Antes de su incorporación a Broseta, Jesús fue socio de Lener, donde dirigió el departamento de Procesal y Arbitraje. El resto de su carrera la ha desarrollado en Uría Menéndez, Linklaters y la boutique de Procesal De Castro Morenilla.

LC PUBLISHING GROUP

IBERIAN LAWYER PORTUGAL AWARDS

2ND EDITION

IP & TMT

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

SAVE DATE

6 July 2022 • Lisbon

Follow us on

#IBLIpTmtAwardsPT

For information: **awards@iberianlegalgroup.com**



PÚBLICO Y REGULATORIO ESPAÑA

Ceca Magán Abogados incorpora a Rafael Ariño, junto con su equipo, como socio y codirector de Público y Regulatorio

Esta incorporación refuerza el área de Público y Regulatorio de Ceca Magán, creada en 2019 y liderada por la socia **María José Rovira** (en la foto, a la derecha).

Licenciado en Derecho por la Universidad de Valencia, **Rafael Ariño** (en la foto, en el centro) recibió el premio extraordinario de su promoción. Fue socio director del despacho Ariño y Villar Abogados, reconocido en los directorios como uno de los cinco mejores despachos españoles especializados en Derecho Público.

Ariño cuenta con más de 20 años de experiencia en asuntos de contratación pública, concesiones, sanidad, sanciones administrativas, empleo público y colegios profesionales, con especial experiencia procesal en los ámbitos Contencioso Administrativo y Civil en los sectores de urbanismo, expropiación forzosa, energía y administración pública en general.

Además de la incorporación de Ariño, su equipo está formado por José María Ciruelas, que se incorpora como director del área, Alfonso Montañés y Carmen Redondo, ambos abogados sénior.

GARRIGUES

PROMOCIONES ESPAÑA Y PORTUGAL

Garrigues nombra 14 nuevos socios de cuota

Con estos nombramientos, la cifra total de socios de cuota ascenderá a 328 a principios de 2022. Hay un nuevo socio de capital por oficina, excepto en Madrid, donde cuatro fueron promovidos a socio de cuota. Los nuevos miembros de la firma son:

- Silvia Andrés. Tributario (Barcelona)
- Beatriz Cuevas. Mercantil (Málaga)
- Pablo Díez. Tributario (San Sebastián)
- Jon Goirigolzarri. Mercantil (Madrid)
- Ramón Javier Gómez Coll. Tributario (Zaragoza)
- César Herreras. Tributario (Valladolid)
- Clara Herreros. Laboral (Madrid)
- Alejandro Huertas. Litigación y Arbitraje (Madrid)
- Alejandro Mico. Mercantil (Valencia)
- Francisco Noguera. Mercantil (Bogotá)
- Vasco Rodrigues. Mercantil (Lisboa)
- José Carlos Ruiz Cabanes. Tributario (Madrid)
- João Soares Almeida. Laboral (Oporto)
- Raúl Vázquez. Laboral (Bilbao)

ESPAÑA

Cremades & Calvo Sotelo contrata al expolítico de Ciudadanos Juan Carlos Girauta como socio



Juan Carlos Girauta (en la foto) había hecho público el nombramiento a través de su perfil de LinkedIn, aunque, según esta misma información, llevaba casi un año en el bufete como socio.
Exdiputado de Inés Arrimadas, Juan Carlos Girauta fue uno de los rostros más reconocidos de Ciudadanos y dejó la política activa en noviembre de 2019.
Girauta es licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona y tiene un máster en Administración de Negocios por ESADE.
Con este salto, Girauta sigue los pasos del que fuera su líder en el partido naranja, Albert Rivera, que fichó en marzo de 2020 por el despacho de abogados Martínez Echevarría, donde actualmente es socio y presidente ejecutivo.



PROMOCIONES ESPAÑA

Freshfields Bruckhaus Deringer nombra a Álvaro Iza nuevo socio director en España

El nombramiento, efectivo desde el 1 de diciembre, tendrá una duración de tres años.
Álvaro (en la foto) se incorporó a Freshfields en el año 2000 como abogado especializado en Derecho Antimonopolio, de la Competencia y del Comercio (ACT), y se convirtió en socio en mayo de 2008. Ha trabajado en las oficinas de Freshfields en Londres y Bruselas y dirige la práctica de Derecho de la Competencia en España. Es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y tiene un máster en Derecho Comunitario y de la Competencia por la Universidad Carlos III de Madrid. Compaginará su actual puesto con el de socio director del despacho en España.
Sobre su nombramiento, Álvaro Iza afirmó: "Es un honor para mí tomar el relevo de David, asumiendo la responsabilidad que representa este cargo, en un momento de grandes retos y oportunidades en España y en el mundo. Con el apoyo de nuestros excelentes equipos en España y a nivel global, seguiremos acompañando a nuestros clientes cuando y donde nos necesiten, manteniendo los máximos estándares de calidad. Nuestro inquebrantable compromiso con nuestros clientes y nuestra apuesta por la transformación digital, la sostenibilidad, la gestión del talento y la diversidad garantizarán el éxito continuado de nuestro negocio".

LC PUBLISHING GROUP

IBERIANLAWYER

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.

www.iberianlawyer.com



DERECHO PÚBLICO ESPAÑA

Cuatrecasas contrata a Félix Plasencia Sánchez de EY Abogados como socio

Félix Plasencia (en la foto) está especializado en Derecho Público (por ejemplo, contratación pública, expropiaciones y concesiones) y en sectores regulados (por ejemplo, energía y regulación financiera), así como en arbitrajes y pleitos complejos de base civil relacionados con el ámbito público-regulatorio.
Antes de incorporarse a Cuatrecasas, fue socio director del departamento jurídico de EY Abogados. Anteriormente, fue también socio responsable de Derecho Público y Sectores Regulados en CMS España.
Abogado del Estado en excedencia, ha desempeñado varios cargos importantes en la Administración pública, entre ellos el de coordinador del área regulatoria financiera de la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional.

SEGUROS Y PENSIONES ESPAÑA

KPMG Abogados contrata a Francisco Carrasco, procedente de Gómez-Acebo & Pombo, como socio director del área de Seguros y Pensiones



KPMG Abogados ha incorporado a Francisco Carrasco para reforzar su departamento de Seguros y Fondos de Pensiones. Se incorpora como socio y responsable del área de Seguros y Pensiones.
Francisco es licenciado en Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales por ICADE, licenciado en Ciencias Actuariales y Financieras por la Universidad Complutense, licenciado en Auditoría y MBA por la EOI.
"Francisco aportará su amplio conocimiento, experiencia y trayectoria en el ámbito de los Seguros y Pensiones, para impulsar esta especialidad, integrada en el área Jurídica de Servicios Financieros liderada por Pilar Galán y que está experimentando un importante crecimiento en KPMG Abogados. Francisco aportará un valor diferencial en el asesoramiento a nuestros clientes en su área de responsabilidad", ha señalado Alberto Estrelles, socio director de KPMG Abogados.

LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

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

MAG
LEGALCOMMUNITY
LEGALCOMMUNITYCH
FINANCECOMMUNITY
INHOUSECOMMUNITY
INHOUSECOMMUNITYUS
FOODCOMMUNITY
FOODCOMMUNITYNEWS
IBERIANLAWYER
THE LATINAMERICANLAWYER

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



PROMOCIONES ESPAÑA

Jones Day asciende a Antonio Canales y Vidal Galindo a socios en la oficina de Madrid

Jones Day ha anunciado la promoción de 48 abogados al cargo de socios del despacho a partir del 1 de enero de 2022. Dos de estas promociones se producen en la oficina de Madrid.
Durante más de 10 años, **Antonio Canales** (en la foto de la izquierda), del área de Global Disputes, ha representado a clientes locales e internacionales en procedimientos de arbitraje y litigios civiles y mercantiles ante las principales cortes de arbitraje y tribunales civiles y mercantiles españoles.
Antonio asiste a sus clientes en procedimientos relativos a conflictos contractuales, reclamaciones de daños y perjuicios, defectos de construcción, derecho registral inmobiliario, procedimientos de insolvencia, conflictos societarios (entre accionistas, impugnación de acuerdos sociales y responsabilidad de administradores), contratos de agencia y distribución, rescisiones, cuestiones bancarias y de seguros, y reclamaciones relativas a contratos bancarios y productos financieros.
Vidal Galindo (foto de la derecha), del área de Laboral y Empleo, ha asesorado a clientes internacionales y locales en Derecho Laboral durante más de 20 años. Tiene una amplia experiencia en una serie de cuestiones de Derecho Laboral, especialmente en convenios colectivos, negociaciones, litigios complejos y asesoramiento a empresas internacionales.
Vidal lidera el equipo de la práctica Laboral en la oficina de Madrid de Jones Day. Vidal asesora regularmente a clientes multinacionales en los aspectos laborales de transacciones corporativas y financieras transfronterizas. Sus representaciones de clientes incluyen empresas que operan en numerosos sectores, como el industrial, el de la automoción, el de las telecomunicaciones, el de las ciencias de la vida, el de la salud, el de los seguros y el del tabaco. Antes de incorporarse a Jones Day en 2018, Vidal fue miembro y asesor de la comisión negociadora en el primer despido masivo llevado a cabo por una empresa pública española que afectó a más de 4.000 empleados y concluyó con un acuerdo exitoso.



PROMOCIONES ESPAÑA

Gómez-Acebo & Pombo nombra cuatro nuevos socios

Los cuatro nuevos socios de GA_P, (en la foto de izquierda a derecha), **Mariana Díaz-Moro**, **Irene Arévalo**, **David Riopérez** y **Jesús Ibáñez**, están ubicados en las oficinas de Madrid y Valencia y "son reflejo de la apuesta de la firma por el talento interno y por ofrecer a sus profesionales carreras atractivas que cumplan con sus objetivos y proyecciones", señalaron desde el despacho.
Mariana Díaz-Moro, hasta ahora asociada sénior del bufete, cuenta con una amplia experiencia en fiscalidad española e internacional y ha asesorado en inversiones cross-border de grupos españoles y en inversiones extranjeras en España, así como en asuntos de derecho fiscal corporativo y contable.
Irene Arévalo, hasta ahora counsel, está especializada en Derecho Procesal Civil, Arbitraje Internacional y Derecho Concursal, con amplia experiencia en insolvencia y reestructuración financiera de grandes grupos empresariales
David Riopérez, counsel de Mercantil, está especializado en fusiones y adquisiciones, especialmente, particularmente con componente cross-border, en Derecho Societario y en la gestión de conflictos accionariales.
Jesús Ibáñez, también counsel de Mercantil en la oficina de Valencia, tiene una amplia experiencia en M&A, Private Equity y Venture Capital, así como en operaciones inmobiliarias, de financiación, refinanciación y reestructuración.



PROMOCIONES ESPAÑA

Hogan Lovells refuerza su área de Litigios y Arbitraje con la promoción a socio de Jon Aurrekoetxea

Hogan Lovells ha anunciado la promoción de **Jon Aurrekoetxea** (en el centro de la imagen) a socio. El despacho también cuenta con dos nuevos consejeros en las áreas de Laboral, Seguros y Reaseguros: Jesús García y Felipe Vázquez, respectivamente.
La práctica de Litigios y Arbitraje de Hogan Lovells, con sede en Madrid, está dirigida por **Gonzalo Ardila** (en la foto, a la izquierda). Según un vocero del despacho " el equipo cuenta con una dilatada experiencia nacional e internacional, asesora y representa permanentemente a clientes en muchas de las disputas más relevantes, más distinguidas y complejas de nuestro entorno, y está especialmente capacitado para ofrecer el mejor asesoramiento en litigios multijurisdiccionales y arbitrajes transfronterizos".
Jon Aurrekoetxea, hasta ahora counsel de Hogan Lovells, se incorporó a la firma en 2008 y cuenta con más de 17 años de experiencia como abogado especializado en disputas complejas, especialmente en las áreas de litigación comercial, societaria (disputas accionariales y derivadas de operaciones de adquisición) y reclamaciones de daños derivadas de ilícitos competenciales.
La experiencia de Jon se extiende asimismo al asesoramiento preconcursal y concursal (defensa letrada) de compañías nacionales e internacionales.



MERCADOS, BANCA Y FINANZAS ESPAÑA

Eversheds Sutherland contrata a Manuel López de Ashurst

Eversheds Sutherland ha incorporado como nuevo socio en España a **Manuel López** (en la foto, a la izquierda), hasta ahora socio del bufete internacional Ashurst. Su incorporación responde a una clara apuesta de la oficina española del despacho por potenciar un área estratégica para el despacho y ofrecer a sus clientes el máximo nivel de especialización en todas las materias relacionadas con el ámbito financiero, bancario y mercado de valores.

Manuel López es experto en operaciones de financiación y en regulación financiera, en materias como autorización de nuevas entidades y prestación de servicios financieros, adaptación a modificaciones regulatorias, fondos de inversión, y criptoactivos. A lo largo de su trayectoria profesional, se ha especializado en el asesoramiento a entidades de crédito, sociedades cotizadas, empresas de servicios de inversión y fondos, en todas las materias relacionadas con regulación de servicios financieros y operaciones de financiación.

Cuenta con una amplia experiencia en procedimientos de inspección y sanción ante autoridades de supervisión financiera como el Banco de España, la CNMV y el SEPBLAC, así como en la actuación en procedimientos judiciales y extrajudiciales bancarios y financieros.



PROMOCIONES ESPAÑA

Simmons & Simmons incorpora a Eduardo Peñacoba nuevo socio director de su oficina en España

Simmons & Simmons ha confirmado a **Eduardo Peñacoba** (en la foto, a la izquierda) como nuevo responsable de la oficina española. El socio, que ya dirigía la práctica de Laboral, releva en el cargo a Andrés Mochales.

Peñacoba se incorporó al despacho como socio en 2013 y desde entonces ha estado al frente de la práctica de Laboral. Anteriormente ejerció como abogado laboralista en otros despachos internacionales, trabajando en las oficinas de Barcelona, Chicago y Palo Alto.

El recién nombrado country head declaró tras su nombramiento: "Junto con el resto de los socios de la oficina de Madrid, afronto esta nueva etapa con gran ilusión y compromiso. No desaprovecharé la oportunidad de consolidar el proyecto de Simmons en España y procuraré el crecimiento mediante la apuesta por el talento y la innovación en consonancia con la estrategia de Simmons & Simmons. Agradezco especialmente el ejemplo de Andrés Mochales y su gestión al frente del despacho".

Por su parte, Andrés Mochales deja el cargo tras 15 años dirigiendo el despacho en España, aunque seguirá vinculado a la firma: "Estoy orgulloso de haber visto crecer a Simmons & Simmons en nuestro país. Es el momento de dar paso a una persona con tan buena visión de futuro como Eduardo Peñacoba. Estoy seguro de que bajo su mando el despacho seguirá teniendo éxito y los clientes podrán seguir contando con Simmons como hasta ahora."



ENERGÍA Y MEDIO AMBIENTE ESPAÑA

Gómez Acebo & Pombo refuerza sus áreas de Energía y Medio Ambiente, con los nuevos socios Santiago Garrido de las Heras y Borja Carvajal

Gómez-Acebo & Pombo ha incorporado a **Santiago Garrido de las Heras** (en el centro), socio responsable del área de Derecho Público y Regulatorio procedente de Hogan Lovells, a **Borja Carvajal** (a la izquierda) y a **Pedro Soto** (a la derecha), socio responsable y director, respectivamente, de Derecho Regulatorio, Administrativo y de la Competencia de KPMG Madrid.
Santiago Garrido de las Heras, era hasta ahora socio responsable del área de Regulación y Medio Ambiente de Hogan Lovells, y es uno de los despachos con mayor prestigio y reconocimiento en Derecho Público. Está especializado en las áreas de Medio Ambiente y Energía y otros sectores regulados (Cambio Climático, Desarrollo Sostenible, Farmacéutico y Sanitario, Consumo y Contratación Pública). A lo largo de su dilatada trayectoria, Santiago ha asesorado a empresas nacionales y extranjeras en operaciones transaccionales e instancias administrativas y judiciales, principalmente en materias relacionadas con el medio ambiente, la energía y los recursos naturales. También ha colaborado en la elaboración de borradores de leyes y reglamentos para la administración autonómica y local.
Por su parte, Borja Carvajal, responsable del área de Regulación, Administración y Competencia de KPMG en Madrid, está especializado en el asesoramiento a entidades públicas y privadas, fundamentalmente en materia de Infraestructuras y Energía, tanto en España como en el extranjero. Tiene una amplia experiencia en la licitación, diseño, financiación, construcción y explotación de activos energéticos e infraestructuras, y en general en el asesoramiento regulatorio de operaciones complejas relacionadas con sectores regulados. Junto a él, se incorpora Pedro Soto, como director de la misma área, y también está especializado en el asesoramiento en materia de poderes públicos y sectores regulados, habiendo participado en numerosas operaciones en el ámbito de la energía y las infraestructuras, públicas y privadas. Ambos comparten una amplia experiencia en otros sectores regulados como el transporte y la comunicación audiovisual, participando en numerosos procedimientos administrativos y contencioso-administrativos en todas las instancias relacionadas con los asuntos anteriores.

FISCALIDAD ESPAÑA

ECIJA refuerza el área Fiscal con la contratación de su nueva socia Patricia Gómez-Cambronero



ECIJA ha reforzado su práctica fiscal con la incorporación de **Patricia Gómez-Cambronero**, procedente de RSM España. La abogada se incorpora a la firma como socia.
Un portavoz de la firma señaló: "Este fichaje se enmarca en la vocación de crecimiento de la firma, que en los últimos tiempos está apostando por el refuerzo de áreas esenciales como el Gobierno Corporativo, el Mercado de Capitales y las Fusiones y Adquisiciones."
Patricia Gómez-Cambronero centra su actividad profesional en el asesoramiento fiscal a empresas nacionales y multinacionales. Destaca su experiencia en el asesoramiento fiscal en los sectores de Tecnología, Medios de Comunicación, Telecomunicaciones, Turismo y Retail. Asimismo, asesora de forma recurrente en operaciones de Corporate y M&A. Se incorpora a un equipo de Fiscal que cuenta con 10 socios y más de 30 profesionales en España.

COMERCIAL ESPAÑA

Devesa & Calvo refuerza su práctica Mercantil con la incorporación de Juan Antonio Botella como socio procedente de Garrigues



Devesa & Calvo ha anunciado la contratación de **Juan Antonio Botella**. El abogado se incorpora a la firma como socio tras 12 años en Garrigues, donde ocupaba el puesto de asociado sénior. Botella liderará la práctica de Mercantil en Devesa & Calvo.
Juan Antonio Botella es licenciado en Derecho y en Administración y Dirección de Empresas por la UA, habiendo realizado un Máster Ejecutivo en Derecho Empresarial por el Centro de Estudios Garrigues en colaboración con la Harvard Law School. Botella ha participado, desde 2010, en numerosas operaciones de reestructuración empresarial y fusiones y adquisiciones.
Un portavoz de Devesa & Calvo señaló que "Juan Antonio reúne una importante experiencia y práctica en materia de contratación mercantil y civil, a nivel nacional e internacional, prestando también asesoramiento a empresas en materia societaria, así como en procesos de sucesión empresarial e implantación de protocolos familiares".



DERECHO PÚBLICO Y FISCALIDAD ESPAÑA

ONTIER refuerza sus áreas de Derecho Público y Fiscal con las contrataciones de Francisco Javier Loriente y Jaime Peiro

ONTIER ha anunciado la integración de Francisco Javier Loriente en el área de Derecho Público y Regulatorio y de Jaime Peiro en el área Fiscal. Ambos abogados se incorporan al despacho como socios.

Estas incorporaciones, según el socio director de ONTIER España, **Pedro Rodero** (en la foto de la izquierda), "son muy importantes para seguir reforzando áreas clave de nuestra actividad y acompasar el fuerte crecimiento de la firma con la incorporación de profesionales de primer nivel que además tienen una clara visión del negocio tanto en su dimensión nacional como global".

Francisco Javier Loriente (en la foto, a la derecha) es licenciado en Derecho por la Universidad de Zaragoza y ha desempeñado numerosos cargos en la Administración española, entre ellos el de Secretario General y del Consejo y Director de Asuntos Jurídicos de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI). Es autor de numerosos trabajos relacionados con el Derecho Público y Administrativo, y ha participado como especialista en diversos congresos y eventos de formación. Es académico correspondiente de la Real Academia Española de Jurisprudencia y Legislación y está en posesión de la Cruz del Mérito Militar con distintivo blanco.

Jaime Peiro (en el centro de la imagen) es licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE), además de poseer un Máster en Fiscalidad por el Centro de Estudios Financieros (CEF). Con más de 17 años de experiencia profesional, ha desarrollado su carrera en Cuatrecasas, EY Abogados y KPMG Abogados.

Está especializado en la estructuración fiscal de operaciones transfronterizas para grupos multinacionales, tanto españoles como extranjeros, así como en procesos de due diligence fiscal, revisiones fiscales de modelos financieros y documentos transaccionales.



CORPORATIVO/M&A PORTUGAL

Rui de Oliveira Neves se incorpora a Morais Leitão

Morais Leitão ha contratado al antiguo director jurídico de Galp, Rui de Oliveira Neves. El abogado se reincorpora al bufete después de haberlo dejado hace poco más de ocho años, siendo uno de sus socios más jóvenes, con sólo 31 años. Durante los últimos ocho años, Neves ha construido en Galp una de las mayores y más sofisticadas estructuras jurídicas internas de Portugal.

A su regreso a Morais Leitão, Rui de Oliveira Neves se incorporará como socio al departamento de Corporate y M&A.

Rui de Oliveira Neves (en la foto) sostuvo: "Me reincorporo a Morais Leitão en un momento especialmente propicio -y feliz- para un trabajo muy estimulante de transformación empresarial, en la forma de interpretarla y también de ejecutarla. La práctica jurídica necesita responder, de forma transversal, a los desafíos actuales y efectivos de los negocios, reinventándose para el impacto real en el negocio del cliente, a través de la generación de valor. Me subo a un tren que ya está rodando a toda velocidad, pero añadiendo un punto de vista privilegiado, que es mi larga experiencia in-house. Será, pues, una conciliación de enfoques, centrando cada vez más el derecho en el negocio del cliente".

Por su parte, Nuno Galvão Teles, socio director, ha declarado: "El regreso de nuestro socio Rui de Oliveira Neves supone una excelente noticia para Morais Leitão. Estamos liderando la transformación del bufete, para que se centre cada vez más en el desarrollo del negocio propio del cliente. Rui nos dejó hace casi diez años para liderar la transformación en el lado del cliente, desarrollando la necesidad de un asesoramiento jurídico interno permanente y extremadamente competente. Hoy, vuelve para cerrar este ciclo de transformación en el camino exactamente inverso, integrando el negocio en el desarrollo de soluciones jurídicas. Es un feliz regreso a casa".



PROMOCIONES PORTUGAL

Miranda & Associados confirma su nueva Junta Directiva para el período 2021-2024

Miranda & Associados ha anunciado y confirmado su nuevo Consejo de Administración para el período 2021-2024. El nuevo equipo directivo estará formado por (en la foto, de izquierda a derecha) **Ana Pinto**, **Diogo Xavier da Cunha**, **Tânia Cascais**, **Nuno Cabeçadas** y **Ricardo Silva**. Xavier da Cunha continuará como director general, entrando ahora en su tercer mandato y sexto año al frente.

Un portavoz de la empresa señaló: "El nuevo equipo directivo representa un paso importante en la renovación de la asociación y la visión estratégica de Miranda, al tiempo que garantiza la continuidad del compromiso de larga data de la firma con sus clientes y las jurisdicciones en las que estamos presentes".

"Es una gran alegría ver cómo abogados que empezaron como aprendices en el bufete, o que se incorporaron a Miranda al principio de su carrera, se abren camino hasta ser elegidos para ocupar puestos directivos. También es fundamental para nuestra visión de lo que debe ser un bufete de abogados y de cómo debe servir a sus clientes que todos los miembros del Consejo hayan tenido experiencia en el pasado, ya sea en puestos de expatriación, en la coordinación de oficinas en el extranjero, o en ambos", dijo Diogo Xavier da Cunha, socio director de Miranda.



PROMOCIONES PORTUGAL

Cuatrecasas Portugal nombrará un nuevo socio director en 2022

Cuatrecasas Portugal ha anunciado el nombramiento de un nuevo socio director para 2022. **Maria João Ricou** (a la izquierda) asumirá el cargo de socia sénior y **Nuno Sá Carvalho** (a la derecha) será el socio director de Cuatrecasas en Portugal a partir del 1 de julio de 2022.

Nuno Sá Carvalho es actualmente el socio coordinador del área de práctica Inmobiliaria y Urbanística de Cuatrecasas en Portugal. Se incorporó a la firma en el año 2000, convirtiéndose en socio en 2007, y asesora a clientes en grandes y complejas operaciones y proyectos inmobiliarios.

Maria João Ricou dirige la firma en Portugal desde enero de 2001 y seguirá formando parte del Consejo de Socios, que integra desde enero de 2011. También mantendrá su puesto en el Comité de Valoración de Socios, del que también forma parte desde 2011. Como socia principal, seguirá teniendo responsabilidades de gestión centradas en cuestiones estratégicas y de asociación.

Estos nombramientos y los correspondientes cambios en el modelo de gobierno de la firma en Portugal entrarán en vigor el 1 de julio de 2022.



PROMOCIONES PORTUGAL

Antas da Cunha Écija confirmó el ascenso de Ana Bastos a socia

Antas da Cunha Écija anunció el refuerzo de su sociatura, con la promoción de **Ana Bastos** (en la foto). La abogada, que se incorporó al despacho en 2018, es una de las "caras" de AdCE, en el norte del país. Es la coordinadora de las áreas de TMT / Privacidad y Ciberseguridad.
Fernando Antas da Cunha, socio director de Antas da Cunha Écija dijo: "Esta promoción es el justo reconocimiento al excepcional trabajo que ha desarrollado Ana, en nombre de nuestros clientes, desde que se incorporó a la firma y, en particular, por el compromiso que ha mostrado en los últimos dos años y medio para situar nuestra oficina de Oporto en el 'radar' del tejido empresarial del norte".
"Ana, además de reunir excelentes cualidades humanas, es una referencia ineludible en su área de actividad, que es a su vez un área central de nuestra actividad. En este sentido, esta promoción, además de ser natural y totalmente merecida, resultará sin duda un gran activo para el despacho", concluyó.
Ana Bastos es licenciada en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad Católica Portuguesa y licenciada en Marketing Digital por la Academia Apthus. Antes de incorporarse a la firma en 2018, Bastos trabajó en el Grupo Impacting, compuesto por cinco empresas de tecnología y marketing digital (Adclick, Beeleads, EmailBidding, SMARKIO e Impacting Digital) donde fue responsable del departamento Legal y DPO. En su trayectoria profesional también destaca su paso por Deloitte, donde trabajó como consultora fiscal.



PROMOCIONES PORTUGAL

VdA nombra a cuatro nuevos socios



En la foto, desde la izquierda, en el sentido de las agujas del reloj: **Francisco Cabral Matos**, **Inês Antas de Barros**, **Maria Cunha Matos** y **Pedro Corrêa de Oliveira** se convirtieron en las cuatro últimas incorporaciones a la sociedad VdA en enero de 2022. "Estos nombramientos reflejan los esfuerzos de la firma por ampliar su experiencia en las áreas principales y desarrollar nuevas y valiosas habilidades en sectores económicos clave", dijo un portavoz de la firma.

Francisco Cabral Matos se incorporó al área de Derecho Fiscal de VdA en 2007, y ha trabajado en varias operaciones, incluyendo reestructuraciones empresariales, planificación fiscal internacional, litigios fiscales, así como asuntos relacionados con el Derecho Fiscal de la UE. También ha prestado asesoramiento jurídico y fiscal en operaciones de gestión de patrimonios privados, reestructuración de activos y planificación patrimonial.



Inês Antas de Barros se incorporó al área de práctica de Información, Comunicación y Tecnología de VdA en 2007. Ha centrado su práctica en el área de Privacidad y Protección de Datos Personales, habiendo trabajado en auditorías de cumplimiento de bases de datos de empresas de diversos sectores (farmacéutico, sanitario, seguros, telecomunicaciones y bancario), en la definición de estrategias de cumplimiento y creación de políticas de privacidad, en la implementación de procedimientos de denuncia y violación de datos, y en el asesoramiento jurídico en transacciones nacionales e internacionales de transferencia de datos personales.



Maria Cunha Matos se incorporó a VdA en 2017, habiendo trabajado en varias operaciones centradas en fusiones y adquisiciones y joint ventures intersectoriales (financieras, mineras, industriales, agrícolas, alimentarias, inmobiliarias y minoristas, entre otras), así como en operaciones de mercados de capitales internacionales.

Pedro Corrêa de Oliveira se incorporó a VdA en 2016. Tiene una amplia experiencia en operaciones inmobiliarias, incluyendo la adquisición, venta y arrendamiento de activos inmobiliarios, el seguimiento global de proyectos inmobiliarios y el seguimiento de los procesos de concesión de licencias urbanas, turísticas y comerciales.

BANCA Y FINANZAS, EMPRESAS Y M&A PORTUGAL

Andersen Portugal contrata a Mariana Aires de Abreu como nueva socia



Andersen Portugal anunció la incorporación de **Mariana Aires de Abreu** a la firma como nueva socia, para las áreas de Banca y Finanzas, Mercantil y Fusiones y Adquisiciones.
Mariana Aires de Abreu es licenciada en Derecho por la Universidad Católica de Lisboa, donde también realizó un LLM en Derecho Internacional de los Negocios, y un Máster en Derecho Internacional de los Negocios por la Universidad Complutense de Madrid.
La nueva socia de Andersen Portugal se incorpora desde el Banco BNI Europa, donde ocupaba las funciones de responsable de Legal y Compliance. Su trayectoria profesional incluye también el ejercicio de la abogacía en Cuatrecasas en Madrid, Linklaters y Miranda en Lisboa y los departamentos jurídicos de Banco Comercial y Banco de Investimento del Grupo Banif.



BANCA Y FINANZAS PORTUGAL

Eversheds Sutherland FCB refuerza su área de Banca y Finanzas con la contratación de Ricardo Couto

Ricardo Couto es el nuevo abogado coordinador del área de Banca y Finanzas de Eversheds Sutherland FCB.
Un portavoz de la firma dijo: "Eversheds Sutherland FCB da la bienvenida a Ricardo Couto, que reforzará su equipo como abogado coordinador del área de práctica de Banca y Finanzas, en sus múltiples vertientes, desde la transaccional hasta la regulatoria, pasando a ser también co-coordinador del área de Seguros."
Ricardo Couto dijo: "Esta integración en Eversheds Sutherland FCB representa una oportunidad para poner mi experiencia en el área financiera al servicio de los clientes de un despacho de abogados de excelencia como es Eversheds Sutherland FCB, que a lo largo de las últimas tres décadas se ha consolidado como una referencia en el mercado nacional e internacional."
Couto es licenciado en Derecho por la Universidad Católica Portuguesa. Cuenta con una amplia experiencia en el sector bancario, ya que ha ejercido como director de Asuntos Jurídicos y director de Finanzas Corporativas en el Banco Finantia y, más recientemente, como presidente del Consejo de Supervisión del Banco Primus. Se incorpora a la firma desde GPA & Associados, donde fue consejero durante tres años.



IN-HOUSE PORTUGAL

Feedzai contrata a Lígia Gutierrez Setúbal como nueva asociada GC procedente de OutSystems

Feedzai, la startup portuguesa especializada en inteligencia artificial, que se convirtió en el cuarto unicornio portugués a principios de este año, ha contratado a **Lígia Gutierrez Setúbal** (en la foto) como nueva asociada GC. La abogada se incorpora desde OutSystems. Feedzai ha estado reestructurando su equipo legal, con la contratación de Patrícia Marques Ferreira como su nueva consejera general en septiembre de 2021, también cubierto por IL.

Tras su nombramiento, Setúbal dijo: "¡Qué años tan increíbles hemos pasado juntos OutSystems! Más que una despedida, me gustaría aprovechar este momento para dar las gracias a todas las personas extraordinarias con las que he trabajado a lo largo de estos años, que han compartido sus conocimientos y habilidades conmigo y han hecho que mi vida laboral sea increíble. Un agradecimiento especial a mi equipo jurídico, pero también a los de seguridad, R&D, compras, marketing y recursos humanos. Ha sido un honor y un privilegio trabajar con cada uno de vosotros".

La abogada añadió: "Ahora estoy encantada de compartir que me he unido a Feedzai, una empresa increíble que está poniendo a nuestro país, Portugal, en el punto de mira con una tecnología innovadora que ayuda a las empresas a combatir el fraude y el blanqueo de dinero. ¡Me siento honrada con la calurosa bienvenida que recibí de todo el mundo, y no puedo esperar el viaje por delante con este gran equipo!".

Antes de unirse a OutSystems, Lígia estuvo en VdA durante seis años y comenzó su carrera como becaria en ABBC, que posteriormente se fusionó con DLA Piper. Mientras trabajaba en la práctica privada, se centró en asuntos relacionados con el Derecho de la Propiedad Intelectual. Es licenciada en Derecho y tiene un postgrado en Propiedad Intelectual y Sociedad de la Información por la Universidad de Lisboa. Lígia también tiene un LLM en Derecho de la Propiedad Intelectual y de la Competencia por el Munich Intellectual Property Law Center (MIPLC).



ESG PORTUGAL

VdA contrata a Assunção Cristas para dirigir el área de práctica de Medio Ambiente y su Plataforma de Servicios Integrados ESG

Assunção Cristas ha sido contratada por VdA. La abogada liderará, como of counsel, un equipo especializado en el área de Derecho Ambiental.

Cristas también se encargará de coordinar la Plataforma de Servicios Integrados ESG, creada para apoyar a los clientes en asuntos relacionados con esta materia, y la creciente regulación a la que está sometida.

Un portavoz de VdA dijo: "La incorporación de métricas ESG - Environmental, Social, Governance - constituye un factor determinante para la competitividad a largo plazo, y las preocupaciones subyacentes asumieron una importancia central en el desarrollo económico y social de las próximas décadas, con un impacto transversal en la Unión Europea y las políticas públicas de sus Estados miembros."

Cristas es abogada de formación y profesora de la Universidad Nova de Lisboa. Se licenció en Derecho en 1997 por la Universidad de Lisboa, fue admitida en el Colegio de Abogados de Portugal en 1999 y se doctoró en Derecho Privado en 2004.

Fue presidenta del CDS - Partido Popular, de 2016 a 2020. De 2011 a 2015, fue ministra de Agricultura, Mar, Medio Ambiente y Ordenación del Territorio en el Gobierno presidido por Pedro Passos Coelho.Environment and Territorial Planning in the government led by Pedro Passos Coelho.

LEGALCOMMUNITY**WEEK**
LCPUBLISHINGGROUP

#legalcommunityweek

SAVE THE DATE

Wednesday

15

June
2022



from

7.30

pm

4th Edition

CORPORATE**MUSIC**CONTEST

LEGALCOMMUNITYWEEK

FABRIQUE

Via Gaudenzio Fantoli, 9 - Milan

#CorporateMusicContest

If you are a lawyer/banker/legal counsel and you have a band, don't miss the opportunity to play on stage and challenge your colleagues.

For information: **martina.greconaccarato@lcpublishinggroup.it - +39 02 36727659**



ENERGÍA Y SOSTENIBILIDAD PORTUGAL

CS'Associados refuerza sus áreas de Energía y Sostenibilidad con la contratación de la socia Mafalda Ferreira

Mafalda Ferreira es la nueva socia de CS'Associados, donde liderará las áreas de Energía y Sostenibilidad, y reforzará las de Derecho Público y Proyectos. La abogada se incorpora procedente de DLA Piper ABBC.

"Estamos muy ilusionados con la integración de Mafalda, una abogada con experiencia consolidada en nuestro mercado y especializada en el área de Energía, un área por la que el despacho viene apostando desde sus inicios y en la que ahora refuerza su capacidad de respuesta a los diferentes proyectos en marcha. Conocemos a Mafalda desde hace muchos años y siempre habrá espacio para abogados con su calidad personal y profesional en nuestro despacho. CS'Associados sigue invirtiendo en las personas adecuadas para ofrecer el mejor asesoramiento jurídico a nuestros clientes", dijo un portavoz del despacho.

Mafalda Ferreira tiene 18 años de experiencia en inversiones en infraestructuras, especialmente en los sectores de Energía, Agua y Residuos, Transporte y Salud. Ferreira fue socia de DLA Piper ABBC durante los últimos tres años. Anteriormente, fue asociada en Sérvulo, Uría Menéndez y Slaughter & May.

Además, cuenta con un gran número de premios nacionales e internacionales. En 2021 fue reconocida como una de las 50 mujeres más inspiradoras del mercado legal ibérico por Iberian Lawyer.



LITIGIOS Y ARBITRAJE PORTUGAL

Miranda & Associados refuerza su práctica de Litigios y Arbitraje con la integración de Francisco Colaço como socio

Miranda & Associados ha contratado a **Francisco Colaço** (en la foto), procedente de Albuquerque & Associados. El abogado, con más de 25 años de experiencia profesional, se incorpora a Miranda como socio. Colaço asumirá la coordinación del área de práctica de Procesal y Arbitraje, junto con la socia Sofia Martins.

La práctica de Francisco Colaço se centra en las áreas de Litigios Civiles y Comerciales, incluyendo el Arbitraje, representando a clientes de diversos sectores, con énfasis en Seguros, Banca, Energía, Informática, Automóvil, Farmacéutico y Textil.

Colaço es licenciado en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa y es socio fundador del "Círculo de Advogados de Litigation", del que es miembro del respectivo Consejo de Vigilancia. Desde sus oficinas de Lisboa y Oporto, el equipo de Litigios y Arbitraje de Miranda se compone actualmente de tres socios y quince abogados.

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

The global event for the legal community

13 - 17 JUNE 2022

Milan, Italy



Patronage

Ordine degli Avvocati di Milano

Platinum Partners

BonelliErede · CHIOMENTI · Maisto e Associati · pwc PwC TLS Avvocati e Commercialisti

Gold Partners

Accuracy · BAT · GPBL · Gianni Origoni · Legance Avvocati Associati · Puccio Penalisti Associati

Silver Partner

Elibra

Supporters

ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF · Camera Arbitrale di Milano · elsa Italia · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · ILT Italian Legaltech · SLTA Swiss LegalTech Association

Media Partners

LEGALCOMMUNITY · LEGALCOMMUNITYCH · INHOUSECOMMUNITYUS · INHOUSECOMMUNITY · FINANCECOMMUNITY · IBERIANLAWYER · THE LATINAMERICANLAWYER · FOODCOMMUNITY

#legalcommunityweek

For info: **helene.thiery@lcpublishinggroup.it** - www.legalcommunityweek.com

Legalcommunity Week 2022 – Preliminary program

Open with registration
Invitation only

			Partners	Venue
MONDAY 13 JUNE				
09:00 - 14:00		Opening conference	pwc | PwC TLS Avvocati e Commercialisti	Milan, Italy
From 18:30		Corporate Counsel Cocktail	GPBL	Milan, Italy
TUESDAY 14 JUNE				
8:00 - 9:30		Breakfast on Finance	Gianni & Origoni	Milan, Italy
9:15 - 14:00		Conference	Maisto e Associati	Milan, Italy
11:00 - 13:00		Roundtable	Puccio Penalisti Associati	Milan, Italy
WEDNESDAY 15 JUNE				
6:15 - 8:30		Corporate Run	LC Publishing Group	Milan, Italy
09:00 - 14:00		Conference	Chiomenti	Milan, Italy
9:15 - 11:15		Roundtable: "Arbitration"	Accuracy	Milan, Italy
19:30 - 23:30		Corporate music contest	LC Publishing Group	FABRIQUE Via Gaudenzio Fantoli, 9 - Milan, Italy
THURSDAY 16 JUNE				
09:00 - 14:00		Conference: Africa & Middle East	BonelliErede	Milan, Italy
17:00 - 19:30		Discussion & Cocktail	Legance Avvocati Associati	Milan, Italy
19:15 - 23:30		Corporate Awards	Legalcommunity Awards	Milan, Italy
FRIDAY 17 JUNE				
18:00		International guests greetings	LC Publishing Group	Milan, Italy

SEE YOU FROM 13 TO 17 JUNE 2022

For information please send an email to : **helene.thiery@lcpublishinggroup.it**



ENERGÍA: EL PODER

El mercado de la Energía dominó las operaciones a ambos lados de la Península Ibérica a finales de 2021 y principios de 2022. Uría Menéndez, Latham &Watkins y EY Abogados han participado en la adquisición de Gransolar por parte de Trilantic, una empresa integrada en la cadena de valor de la energía solar fotovoltaica y líder mundial en el diseño y la fabricación de rastreadores. Estos son un componente clave en las plantas solares a escala comercial. De hecho, las transacciones y financiaciones relacionadas con la energía solar y fotovoltaica han dominado el sector de la energía en España. Watson Farley Wiliams ha asesorado en varias de estas operaciones, la más reciente es la que refiere a Green Arrow Capital SGR en la adquisición de una cartera solar de 400 millones de euros.

La operación más importante durante este periodo, y un regalo de Navidad anticipado para los despachos implicados, fue la de Latham & Watkins y Pérez Llorca, que asesoraron a la empresa de inversión global Carlyle en la adquisición del Grupo Altadia por valor de 1.900 millones de euros. Uría Menéndez asesoró a Lone Star Funds en la venta.

En el otro lado de la Península, dos operaciones llamaron la atención. Cuatrecasas Portugal asesoró a Icade Santé en la adquisición de una cartera inmobiliaria de cuatro hospitales privados por valor de 213 millones de euros. La operación se realizó mediante la compra del 100% del Fondo Cerrado de Inversión Inmobiliaria SaudeInveste, participado mayoritariamente por Fidelidade y gestionado por Caixa Gestão de Ativos.

Con el financiamiento como otra área que domina el maket, no pudimos evitar notar que Morais Leitão asesoró a la empresa brasileña 2TM en la compra de la entidad portuguesa Criptoloja. 2TM es el holding que controla la criptobolsa brasileña Mercado Bitcoin. Al adquirir una participación mayoritaria en CriptoLoja, se convertirá en el primer intercambio de criptomonedas regulado en Portugal. Se trata de un cambio de juego que hay que observar.

También hemos puesto nuestra atención sobre el mundo del fútbol, que sigue sintiendo los efectos de la pandemia.

El Real Madrid, C.F. ha solicitado el asesoramiento de Clifford Chance sobre la financiación adicional de 225 millones de euros concedida para el proyecto de remodelación del Estadio Santiago Bernabéu. El préstamo inicial concedido era de 575 millones de euros, y esta financiación adicional, que ha sido aprobada por la Junta Directiva del club, financiará obras no incluidas inicialmente en la remodelación del estadio.
La otra operación destacada del mundo deportivo fue la de Uría Menéndez asesorando a LaLiga, en el lanzamiento del proyecto LaLiga Impulso y un acuerdo con el fondo CVC. El proyecto es un acuerdo estratégico alcanzado con el fondo de inversión global CVC para promover el crecimiento global de LaLiga y sus clubes. En total, 37 de los 42 clubes de LaLiga votaron a favor del proyecto, que representa una inversión total de 1.990 millones de euros para iniciativas de crecimiento tanto deportivo como empresarial. Latham & Watkins también participó y asesoró a CVC durante la transacción.

URÍA ASESORA A LALIGA EN EL PROYECTO "LALIGA IMPULSO" DE 1.900 MILLONES DE EUROS

La Asamblea General de LaLiga ha ratificado el proyecto "Boost LaLiga" (LaLiga Impulso) con el respaldo de una amplia mayoría de clubes. El proyecto es un acuerdo estratégico alcanzado con el fondo de inversión global CVC para promover el crecimiento global de LaLiga y sus clubes. En total, 37 de los 42 clubes de LaLiga han votado a favor del proyecto, que supone una inversión total de 1.990 millones de euros para iniciativas de crecimiento tanto deportivo como empresarial. LaLiga Impulso supone la unión de LaLiga con un socio consolidado y con amplia experiencia en España y en la industria deportiva internacional, aportando inversión y experiencia a largo plazo para ayudar a LaLiga y a sus clubes a reforzar sus infraestructuras, digitalización e internacionalización en un momento de incertidumbre para la industria. El proyecto deja fuera a los clubes que decidan no participar.
Para el resto, esta inyección de casi 2.000 millones de euros compromete a los clubes a destinar hasta el 70% de los fondos a inversiones vinculadas a infraestructuras, desarrollo internacional, desarrollo de marca y producto, estrategia de comunicación, innovación y tecnología, y un plan de desarrollo de contenidos para plataformas digitales y redes sociales. Hasta un 15% podrá destinarse a la contratación de jugadores y el 15% restante a la reducción de la deuda.

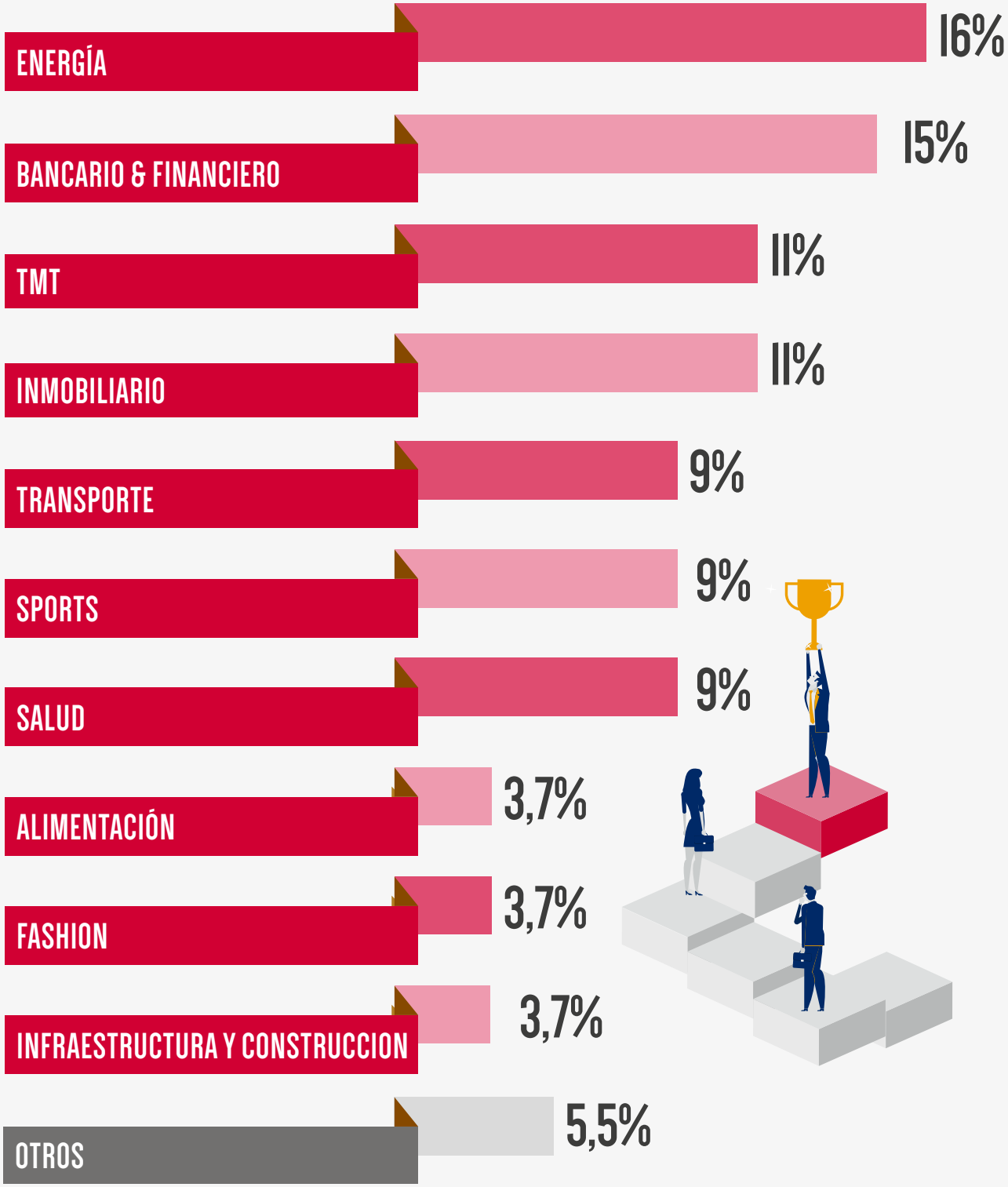

Pablo González Espejo


Pablo González Espejo

Uría Menéndez ha asesorado a LaLiga con un equipo formado por los socios **Rafael Núñez-Lagos**, **Pablo González Espejo**, **Rafael García Llaneza**, **Guillermo Canalejo**, **Antonio Guerra** e **Ignacio Álvarez Couso** junto con los asociados **Carla Alonso**, **Carlos Arrieta**, **Cristina Areces**, **José Ariza** y **Pablo Fernández**.
Latham & Watkins ha asesorado a CVC durante la operación, con un equipo multidisciplinar liderado desde Madrid por el socio director Ignacio Gómez-Sancha, junto con **Luis Manuel Lozano** y **José María Alonso**, consejeros de Corporativo y Delegación Pública, respectivamente. El asesoramiento en materia fiscal ha sido realizado por los socios **Jordi Domínguez** e **Iván Rabanillo**; en materia de Competencia, el socio **José María Jiménez-Laiglesia**; en materia Procesal, el socio **Óscar Franco** y en materia de Financiación, el socio de Reestructuraciones y Soluciones Especiales, **Pedro de Rojas**. El socio de Mercantil, **Edward Barnett**, y el socio de Entretenimiento, Deportes y Medios, **Patrick Mitchell**, también han asesorado en la operación desde Londres.

Área de práctica
Corporate, Finanzas, Fiscalidad
Operación
Proyecto "LaLiga Impulso" de 1.900 millones de euros
Firmas de abogados
Uría Menéndez & Latham & Watkins

DEALS IBÉRICOS: SECTORES CLAVE



Periodo: 21 de noviembre de 2021 – 21 de enero de 2022 (fuente: Iberianlawyer.com)

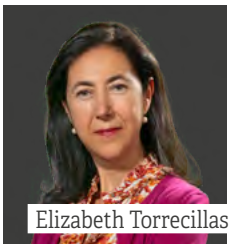
Socios responsables
Uría: Rafael Núñez-Lagos, Pablo González Espejo, Rafael García Llaneza, Guillermo Canalejo, Antonio Guerra and Ignacio Álvarez Couso.
Latham: Ignacio Gómez-Sancha, Luis Manuel Lozano and José María Alonso
Valor
Más de 1.900 millones de euros

LATHAM, PÉREZ LLORCA & URÍA ASESORAN A CARLYLE EN LA ADQUISICIÓN DE ALTADIA POR 1.900 MILLONES DE EUROS

Latham & Watkins ha asesorado a la firma de inversión global Carlyle, en su acuerdo para adquirir Altadia Group (Altadia) a una filial de Lone Star Funds, asociada con la actual dirección y liderada por **Vicente Bagan** y **Antonio Blasco** y los fundadores originales de Ithaca.
La transacción se ha valorado en 1.900 millones de euros. Con sede en la ciudad española de Castellón, Altadia es el mayor fabricante mundial de productos intermedios para la producción de baldosas cerámicas y se constituyó en 2021 como resultado de la fusión transformadora entre Esmalglass-Itaca y Ferro Tile Coatings. Altadia emplea a más de 3.600 personas en 19 países, con una huella de fabricación global que consta de 32 plantas de producción y 19 centros de distribución.
La transacción está sujeta a las aprobaciones regulatorias habituales y se espera que se cierre en la primera mitad de 2022. El equipo transfronterizo y multidisciplinar de Latham & Watkins ha estado liderado por los socios comerciales **Ignacio Pallarés** (en la foto superior izquierda) en Madrid y **David Walker** en Londres, junto con los asociados **Alex McCarney**, **Carmen Esteban**, **Amber Tope** y **Marta Portuondo**. Los socios de Finanzas **Fernando Colomina** y **Charles Armstrong**, de Madrid y Londres, respectivamente, también han asesorado con los socios **John Hutton**, **Catriona Severns** y **Aitor Errasti** y, en materia de Impuestos, el socio de Madrid **Jordi Domínguez** y el socio de Londres **Sean Finn**, con los asociados **Juan Rodríguez** y **Lina Le Roux**.


Ignacio Pallarés


Francisco Iso


Elizabeth Torrecillas

El equipo de Pérez Llorca que asesoró a Carlyle incluyó a los socios **Francisco Iso** (en la foto de abajo a la izquierda), **Jordi Farrés de Corporativo** e **Isabel Moya de Laboral**. Además, el equipo del área de Corporate contó con el apoyo de **Pablo Hontoria**, **Tobías Kálnay** y **Felipe Ramírez**.
Uría Menéndez asesoró a Lone Star Funds en la venta del grupo Altadia a Carlyle. El equipo estuvo liderado por **Elizabeth Torrecillas** (foto inferior derecha) (socia, M&A, Valencia); **Manuel Echenique** (foto superior derecha) (socio, M&A-Private Equity, Madrid); **Borja Mestre Giner** (asociado sénior, M&A-Private Equity, Valencia); **Cristina Díaz Bauluz** (asociada sénior, M&A-Private Equity); **David López Pombo** (socio, Fiscal); **Adrià Riba** (asociado sénior, Fiscal); **Raul Boo** (counsel, Laboral, Valencia) y **Julia Rodrigo Sanz** (asociada sénior, M&A, Valencia).

Área de práctica
M&A, Private Equity, Comercial y Laboral
Operación
Carlyle adquiere Altadia
Firmas de abogados
Latham & Watkins, Pérez Llorca & Uría Menéndez
Socios responsables
Ignacio Pallarés (Latham), Francisco Iso and Jordi Farrés (Pérez-Llorca), Elizabeth Torrecillas and Manuel Echenique (Uría)
Valor
1.900 millones de euros

CUATRECASAS PORTUGAL ASESORA A ICADE SANTÉ EN LA ADQUISICIÓN DE UNA

IBERIANLAWYER AWARDS

energy

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

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

SAVE THE DATE

22 June 2022 • Madrid

Follow us on

#IBLEnergyAwards

CARTERA INMOBILIARIA POR UN VALOR DE 213 MILLONES DE EUROS


Nuno Sá Carvalho


Sara Quaresma

Cuatrecasas Portugal ha asesorado al grupo francés Icade Santé, en la adquisición a Fidelidade de una cartera de activos inmobiliarios. Estos incluyen los hospitales Lusíadas en Lisboa, Boavista y Albufeira, y el Hospital Privado S. Gonçalo, en Lagos. Juntos suman 500 camas y una superficie de aproximadamente 90.000 metros cuadrados. El valor de esta operación alcanzó los 213 millones de euros, constituyendo la primera inversión del grupo francés Icade Santé en Portugal.
La operación se realizó a través de la compra del 100% del Fondo Cerrado de Inversión Inmobiliaria SaudeInveste, propiedad mayoritaria de Fidelidade, gestionada por Caixa Gestão de Ativos.
En el asesoramiento jurídico de esta operación ha participado un equipo interdisciplinar de Cuatrecasas Portugal, formado por **Nuno Sá Carvalho** (en la foto, a la izquierda), socio coordinador del área de Inmobiliario y Urbanismo, así como por **Sara Quaresma** (en la foto, en el centro), **Gonçalo Nogueira**, **Francisca Sá Carneiro** y **Joana Navarro Moreira**, socia y asociados de la misma área. El equipo también incluyó a **Paulo Costa Martins** (foto a la derecha) y **Gonçalo Melo Sampaio**, socio y asociado, respectivamente, en el área de Banca y Finanzas y Mercado de Capitales, **Pedro Marques Bom** y **António Souto Moura**, socio coordinador y asociado en el área de Competencia y Derecho de la Unión Europea, y **Joana Silveira Botelho** y **Luís Ribeiro Telles**, coordinadora y asociado en el área de Farmacia y Ciencias de la Salud.

Área de práctica
Real Estate, Banca y Finanzas
Operación
Adquisición de activos inmobiliarios por parte de Icade Santé a Fidelidade
Firma de abogados
Cuatrecasas Portugal
Socios responsables
Nuno Sá Carvalho y Sara Quaresma
Valor
213 millones de euros

MORAIS LEITÃO ASESORA A 2TM EN LA COMPRA DE CRIPTOLOJA


Roquette Geraldes

Morais Leitão ha asesorado a la empresa brasileña 2TM en la compra de la entidad portuguesa Criptoloja.
2TM, es el holding que controla la criptobolsa brasileña Mercado Bitcoin.
Al adquirir una participación de control en CriptoLoja, ahora se convertirá en la primera bolsa de criptodivisas regulada en Portugal.
La adquisición, que es el primer paso en los planes de 2TM para su expansión en Europa, todavía necesita la aprobación del Banco Central de Portugal, dijo 2TM en un comunicado de prensa, aunque la compañía espera que esto se produzca "en los próximos meses". 2TM no reveló el valor de la transacción ni la participación exacta adquirida.
La empresa brasileña tiene la intención de ofrecer inicialmente operaciones extrabursátiles (OTC) en Portugal, y más adelante se añadirán servicios de Bitcoin Market para clientes institucionales y minoristas.
El equipo de Morais Leitão que participó en esta operación incluyó al socio **Luís Roquette Geraldes** (foto a la izquierda), al asociado senior **Miguel Reis de Carvalho** (foto arriba a la derecha), al asociado principal, **Rute Carvalho da Silva** (foto abajo a la derecha), al asociado **Miguel Dinis** Lucas y al becario **Salvador Sampaio Fontes**.

Área de práctica
Corporate/M&A
Operación
2TM adquisición de Criptoloja.
Firma de abogados
Morais Leitão
Socio responsable
Luís Roquette Geraldes
Valor
No revelado



TERESA ZUECO, LA LÍDER DE SQUIRE PATTON BOGGS EN ESPAÑA

TERESA ZUECO

Fue seleccionada entre los mejores 60 abogados del Business Law de Iberia, por Iberian Lawyer, y su nombre goza de reconocimiento en el mundo de las fusiones y adquisiciones. Casi al cierre del 2021 se convirtió en uno de los fichajes estrella de Squire Patton Boggs, con su nombramiento como socia directora y líder de las prácticas Corporate, M&A y Private Equity en Madrid. En una entrevista exclusiva, la letrada habla de su decisión de dar el salto junto a seis abogados que también anunciaron su salida de DLA Piper, y anticipa cuál será la estrategia de la firma en España. "Buscamos talento que quiera sumarse al equipo, con ideas nuevas y la ilusión de formar parte de un proyecto que quiere alejarse del conformismo", asegura.

El anuncio de su nombramiento como socia directora de Squire Patton Boggs, sorprendió a muchos. ¿Cómo le cogió a usted la noticia? ¿Y a su entorno cercano personal y profesional?
Aceptar la posición fue una decisión meditada. Sin duda, el empujón definitivo me lo dio el equipo de seis abogados que



> NUESTRO OBJETIVO ES QUE EN 2026 SQUIRE PATTON BOGGS EN MADRID DUPLIQUE EL NÚMERO DE ABOGADOS

dejaron DLA Piper para unirse al proyecto conmigo. Después de tres meses en Squire confirmo que el compromiso de la firma con la oficina de Madrid es un hecho y que no es sólo una plataforma global excelente, sino también una firma amable que valora y apoya a sus clientes y abogados.

¿Cuál ha sido su *roadmap* o ruta de trabajo desde que llegó a su nuevo puesto? ¿Cuáles son los hitos que tiene marcados en el calendario de 2022?
Mercantil, en particular el área transaccional, debe ser el motor de Squire Patton Boggs en Madrid, impulsando y beneficiando el resto de las áreas. El objetivo principal para 2022 es refrescar y reposicionar la práctica de M&A/PE en el mid-market español. También reforzaremos nuestra práctica en sectores

INHOUSECOMMUNITY

IBERIANLAWYER

2nd Edition

Legaltech Day

The event focusing on legaltech trends in the Iberian market



SAVE THE DATE

6 OCTOBER 2022

Madrid

Partner CMS law·tax·future

For information: carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

#IBLLegaltechday

> EL SOCIO DIRECTOR DE UNA OFICINA DE ABOGADOS NO PUEDE NI DEBE ESTAR AISLADO DE LA REALIDAD DE LOS ABOGADOS

específicos como el digital/ tecnológico, mediante la incorporación de nuevos especialistas en IT/IPT y en el sector de energía, donde queremos fortalecer el área regulatoria y de resolución de conflictos.

¿En qué momento decidió especializarse en Mercantil y M&A, y concretamente en Energía, Telecomunicaciones y Sectores Industriales?
En Nueva York centré mi formación en M&A y Corporate Finance y, a continuación, me incorporé al área de Corporate/M&A de Dewey LeBoeuf. Durante los años en que trabajé en la oficina de París, la mayor parte de las transacciones fueron en el área de Energía (activos de petroleros y gas en África y Latinoamérica) y Telecomunicaciones (operaciones tanto de infraestructura como negocio teleco). La experiencia en sector industrial ha venido de la mano de mi trabajo en Private Equity, al asesorar tanto en adquisiciones, secundarios y salidas, de sus inversiones en el sector industrial.

Usted ha sido una de las primeras espadas en su área durante su tiempo en DLA, liderando muchas de las operaciones más importantes registradas por este medio. ¿Qué recuerdos guarda de su periodo allí?
Guardo un recuerdo estupendo de DLA y de todos los abogados y personal no legal con los que trabajé y colaboré durante los casi 10 años que estuve en la firma. No tengo ninguna duda de que seguiremos coincidiendo en muchos proyectos. Juan Picón fue mi mentor durante mi proceso de "equity partnership" en 2016.

Se ha llevado consigo seis abogados de su equipo Corporate and M&A en DLA, les habrá hecho "un roto" importante, ¿no?
Squire ha apostado por España y para mí es un honor formar parte del proyecto junto con seis grandes abogados sin los que no hubiese tomado la decisión de dejar DLA. El objetivo es que la oficina de Madrid sea una oficina de referencia para Squire en Europa. Para ello tenemos que ampliar equipos y capacidades en cada una de las áreas manteniendo la práctica transaccional como motor fundamental de la oficina.

¿Qué política de fichajes tiene prevista para este año?
La política de fichajes es sencilla, buscamos talento que quiera sumarse al equipo, con ideas nuevas, con voz propia y con la ilusión de formar parte de un proyecto que quiere alejarse del conformismo y rigidez de estructuras que en muchas ocasiones funcionan

SOBRE **SQUIRE PATTON BOGGS**

Squire Patton Boggs es reconocida como una de las firmas legales globales más fuertes del mundo, proporcionando asesoramiento y visión en el punto donde confluyen ley, negocios y gobierno. Con más de 1.500 abogados repartidos en 45 oficinas en 20 países, la firma ofrece servicios legales con enfoque comercial y conexiones inestimables en cada área geográfica a clientes de sectores diversos en Norteamérica, Europa, Oriente Medio, Asia Pacífico y América Latina.

INHOUSECOMMUNITY

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

4th Edition

LEGALDAY

The Iberian event for the legal business community



SAVE THE DATE

3 NOVEMBER 2022

Madrid

Partner CMS law·tax·future EVERSHEDS SUTHERLAND

For information: carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

más por inercia que por la fuerza y visión de sus abogados.

Aparte de impulsar el área de Mercantil y M&A de la firma, tendrá otras acciones previstas dentro del plan estratégico para la firma. ¿Se encargará usted de su diseño o le viene "de arriba"?
La estrategia es global, si bien su desarrollo corre por cuenta de cada oficina. Squire Patton Boggs ha hecho una apuesta firme por su expansión en Europa continental y España es una pieza clave.

¿Qué grandes objetivos espera la firma que consiga la sede de Madrid bajo su mandato?
Nuestro objetivo es que en 2026 Squire Patton Boggs en Madrid duplique el número de abogados y sea un referente de firma internacional en España en M&A y en PE mid-market. La oficina de Madrid continuará siendo multidisciplinar, aprovechando la fortaleza de la firma a nivel global en sectores como el Private Equity mid-market, Infraestructuras y Tecnología.

En los últimos tiempos hay una corriente de que los socios directores se van a ir desvinculando cada vez más de las operaciones para dedicarse más a lo que se conoce como el "nuevo management" o la gestión. ¿Cuál es su visión al respecto?
En este momento, en su mayoría, los

SOBRE **TERESA ZUECO**



Teresa Zueco lleva 20 años de trayectoria como abogada, asesorando a clientes industriales y a fondos de capital de riesgos en transacciones nacionales e internacionales. Licenciada por la Universidad de Zaragoza, se formó en Nueva York y en París, en las oficinas de Dewey & Leboeuf. Previo a su incorporación en Squire Patton Boggs, fue socia corporativa de DLA Piper en Madrid. Su práctica para fondos de capital está centrada en los fondos midmarket españoles, franceses y estadounidenses. Habla inglés y francés y figura con frecuencia en la lista de "Best Lawyers" en el área de Private Equity. Es reconocida como una de las abogadas de negocios más activas por número de transacciones y especialista en fusiones y adquisiciones en España.

> SI TENEMOS ÉXITO EN LA MOTIVACIÓN, ACORTANDO LOS TIEMPOS E INDIVIDUALIZANDO EL ESFUERZO, VEREMOS MUCHAS MÁS SOCIAS

socios directores de oficina en España somos abogados en ejercicio, esa es nuestra esencia y, en parte, nuestra credibilidad. El socio director de una oficina de abogados no puede ni debe estar aislado de la realidad de los abogados, tiene que seguir conectando con el equipo tanto de socios como de abogados no socios, tener habilidad para resolver problemas, estar orientado al resultado, ser metódico pero flexible, aceptar la responsabilidad de sus decisiones y, sobre todo, saber cuándo dejar la dirección.

¿Qué sectores han sido los que más frutos han dado en este sentido? Tras estos dos años "de transición pandémica", ¿se presenta 2022 como "la hora de la verdad"?
El Private Equity ha liderado el mercado de M&A en 2021. Los sectores puestos de moda han sido el sanitario y salud. La segunda mitad de 2022 es todavía una incógnita, así que no me atrevería a hablar de "hora de la verdad". Seguiremos viendo inversiones relacionadas con la transformación digital e incluso un reboot del sector industrial (incluso de primera transformación) siempre bajo parámetros de inversión en los que la sostenibilidad es un elemento importante.

En recientes entrevistas usted habla de la existencia de un gran apetito inversor de los fondos hacia España, Iberia o el conjunto de Europa. ¿Cuáles son las exigencias comunes que traen estos fondos bajo el brazo?
Las exigencias y criterios de inversión de los fondos en España son los mismos que para el resto de Europa. España es atractiva por la calidad de los activos, incluido su capital humano, el marco regulatorio europeo y el tamaño de nuestro mercado. El nuevo elemento común es la necesidad de prestar atención a los criterios ESG (Environmental, Social and Governance).

Fue seleccionada por Iberian Lawyer como uno de los mejores abogados del Business Law de Iberia por Iberian Lawyer. ¿Qué sacrificios ha tenido que hacer para llegar aquí? ¿Apoya a otras mujeres para fomentar que esta tendencia siga creciendo?
Agradezco el reconocimiento, es un honor compartir la distinción con grandes profesionales. Ser socia de una firma es una cuestión de trabajo y motivación. En mi caso fue tomar la decisión de querer aportar algo más que el trabajo de cliente y hacer frente a los desafíos que presenta nuestro sector. En mi opinión, el mayor reto hoy es retener y motivar el talento. La mejor forma de apoyar ese talento, tanto femenino como masculino, es acortar la carrera a la sociatura, ser generosos para que no se desanimen, y compensar de forma individual el compromiso y esfuerzo de cada uno de ellos. Si tenemos éxito en la motivación, acortando los tiempos e individualizando el esfuerzo, veremos muchas más socias.

DOS CABEZAS SON MEJOR QUE UNA

por michael heron



MANUEL GIBERT PRATES Y PEDRO MALTA DA SILVEIRA

No hay muchos despachos de abogados en Portugal, si es que hay alguno, con una práctica de Litigios mayor que la de SPS. El bufete cuenta con un equipo de más de 100 abogados, con más del 50% de sus honorarios dedicados por completo al área de Dispute Resolution. Iberian Lawyer tuvo el placer de entrevistar a los dos cofundadores, **Pedro Malta da Silveira** y **Manuel Gibert Prates**. SPS ha crecido orgánicamente desde 1989. Se puede decir que, hasta hace unos años, el bufete ha mantenido un perfil bastante bajo. En los últimos tiempos, el mercado ha sido testigo de un aumento de la visibilidad y de las contrataciones laterales que han incorporado. Las fuentes confirman que esto no ha pasado desapercibido. A principios de este año, SPS realizó una fuerte inversión en un nuevo proyecto de arquitectura, renovando su espacio de trabajo y apostando por el "equilibrio entre trabajo y familia". Está claro que los dos cofundadores se preocupan mucho por su proyecto y reconocen la importancia de mantener su cultura. También creen que están fuertemente posicionados para el futuro, ya que su base de clientes representa a los sectores de la Banca y las Finanzas, los Seguros, el Retail, la Automoción y el sector Farmacéutico, muchos de los cuales llevan trabajando con la empresa más de 30 años. Y lo que es más importante, ambos cofundadores reconocen que su legado es importante, y comparten con nosotros cómo les gustaría que fuera la empresa cuando su tiempo al frente llegue a su fin.

SPS es conocido por tener una de las mayores prácticas de Litigios de Portugal, si no la mayor. ¿Sigue siendo esta la principal prioridad del bufete?

El Derecho Procesal es un área crítica que preocupa mucho a los clientes. Es transversal a todas las áreas de práctica, y está contenido en cada una de ellas. En SPS practicamos el derecho preventivo, y la mejor manera de evitar conflictos y fallos de cumplimiento es precisamente, en la fase de asesoramiento, utilizar el know-how del litigio, anticipando los

> LITIGIOS ES UN ÁREA CRÍTICA QUE PREOCUPA MUCHO A LOS CLIENTES

puntos críticos. En nuestra opinión, esta anticipación es más efectiva cuando, en todos los ámbitos de la práctica, los abogados tienen experiencia en Litigios y conflictos. Por lo tanto, capacitamos y formamos a nuestros abogados para que sean capaces de ofrecer un asesoramiento integral en sus áreas de práctica. Los clientes de SPS, con los que mantenemos relaciones de confianza desde hace varias décadas, confían en nuestra experiencia y conocimientos en el área de Litigios, que ha sido un área fundamental desde el inicio de SPS, y lo seguirá siendo, mientras haya asuntos conflictivos. En toda práctica jurídica, que incluye el cumplimiento, deben evitarse las situaciones de tensión. Creemos que este es el punto de partida básico de la actividad de un abogado. Podemos decir que la prioridad en SPS es evitar conflictos en todas las áreas legales, con la seguridad de aquellos que saben lo que puede pasar si las cosas no van bien, ya que tenemos una experiencia notable y transversal en este sentido.

¿Qué es lo que inicialmente les atrajo a ambos a la carrera de abogado?
Somos los socios fundadores de SPS, que cuenta con más de 30 años de práctica. Lo que, en el siglo pasado, nos atrajo a este camino del ejercicio de la profesión de abogado fue, además del entusiasmo por defender los intereses de las personas y empresas que confiaron en nosotros, la constatación de que el mercado en Portugal, en aquel momento, seguía operando en un modelo clásico e inflexible que no se podía adecuar a las exigencias de los clientes y, sobre todo, al potencial que las nuevas tecnologías ya mostraban en aquel momento.

¿Quiénes fueron las mayores influencias en los inicios de su carrera y qué les enseñaron?
Nuestras carreras empezaron simultáneamente con la práctica de la abogacía en SPS y con un desempeño como abogados in-house. Por ello, nuestras mayores influencias fueron precisamente los modelos organizativos que prevalecían en las empresas

SOBRE **SPS**

El bufete SPS fue fundado en 1989 por Pedro Malta da Silveira y Manuel Gibert Prates. Creció orgánicamente, centrándose en el capital humano, y hoy cuenta con 103 abogados.

SPS LAW FIRM

ON YOUR SIDE since 1989

SPS se basa en el principio de "Empresa Responsable" donde la ética, la diversidad, la igualdad de género, el respeto al medio ambiente y a las comunidades locales, entre otros valores, son una preocupación prioritaria. Desde sus inicios, SPS se empeñó y enfocó en la implementación de herramientas de Tecnología e Innovación, con el fin de servir mejor a sus clientes, avanzando hacia ser un "bufete 100% digital", donde los automatismos y la inteligencia artificial permitirán una prestación de servicios cada vez más eficiente y transparente a cada uno de sus clientes. Recientemente SPS ha lanzado un nuevo concepto de despacho, consolidando su nueva filosofía, con el objetivo de conseguir el equilibrio perfecto entre trabajo y familia. Un espacio innovador, tecnológico y sostenible, rediseñado y pensando en las personas, en su comodidad y bienestar, centrado en el trabajo en equipo, la socialización corporativa y el sentido de grupo y comunidad.

▸▸▸

LC PUBLISHING GROUP

IBERIAN LAWYER

PORTUGAL

AWARDS

Labour

3rd Edition

The event dedicated to private practice lawyers & teams in the field of labour law in **Portugal**

SAVE DATE

15 December 2022 • Lisbon

Follow us on

#IBLLabourAwardsPT

For information: **awards@iberianlegalgroup.com**

SOBRE **PEDRO MALTA DA SILVEIRA**



Socio y cofundador de SPS Law Firm (1989). Actúa como abogado y árbitro en procedimientos financieros y empresariales desde 1991 y asesora principalmente en áreas relacionadas con el Derecho Bancario, el Derecho de los Seguros y el Derecho Mercantil, ya sea en litigios o como consultor. Ha representado a varias entidades bancarias en acciones contra estas entidades, sugeridas por clientes e inversores. A lo largo de su carrera como abogado, ha prestado asesoramiento jurídico a entidades financieras, concretamente a compañías de seguros, en reclamaciones internacionales. Además del área de Banca y Finanzas, es el responsable del equipo de Seguros de 19 abogados. También coordina, junto con sus compañeros, el Centro de Litigios Legales. Es licenciado en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa (1988), máster en Ciencias Jurídicas por la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa (1998), admitido en el Doctorado por la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa bajo el lema "El riesgo como concepto en la unidad de contratos de seguros" (2004), y cuenta con un MMBA en Indeg Business School - ISCTE (2006).

en las que encontramos directivos verdaderamente inspiradores.

¿Cuáles creen que son los mayores retos a los que se enfrentan actualmente los líderes de los bufetes de abogados?
Cultura corporativa: desde una determinada dimensión, en particular con la asimilación de diferentes culturas, se hace crítico desarrollar modelos de trabajo y formas de ser unificadas. Por supuesto, la globalización de las prácticas lo facilita, pero no hasta el punto de renunciar a la identidad que nos trajo hasta aquí. Otro gran reto es la retención del talento: el nuevo mundo que se aparece con el post-Covid obligará a los despachos a mantener un nivel de preocupación

> QUEREMOS QUE SPS SEA UN LUGAR DONDE LA GENTE SE SIENTA BIEN TRABAJANDO

por los niveles de satisfacción de sus profesionales que va mucho más allá del mero desempeño profesional. Quisiéramos además enfatizar, en estrecha relación con el punto anterior, la flexibilidad: la innovación tecnológica es una herramienta esencial para satisfacer las expectativas de los clientes y, sobre todo, para garantizar altos niveles de calidad en el trabajo entregado.

¿Cómo creen que SPS puede diferenciarse y se diferencia de sus principales competidores?
SPS se diferencia de la mayoría de sus

competidores en varios aspectos. Desde el principio en las circunstancias del crecimiento de SPS haber operado de manera orgánica: prácticamente todos los socios comenzaron sus carreras como abogados en SPS. Esto nos permite presentar elementos distintivos muy llamativos: existe una gran conexión entre todos en la forma de ver la profesión. Esto se percibe en la relación con los clientes a través de la creación de vínculos de enorme consistencia: nuestros principales clientes en las distintas áreas de prestación de servicios jurídicos, y las personas que trabajan o han trabajado en ellas, establecen relaciones de durabilidad, con SPS y con los abogados. Por otra parte, somos conscientes de que nuestro patrón típico como despacho de abogados no se corresponde necesariamente con lo que el mercado piensa que es típico: además de siempre haber sido profundos entusiastas de las virtudes de las nuevas tecnologías, centramos nuestra atención en nuestro entorno de trabajo: queremos que SPS sea un lugar donde la gente se sienta bien trabajando. Los clientes, de

> CONFIAMOS AL 100% EN EL FUTURO DE SPS A TRAVÉS DE SUS MANOS, Y EN EL DE LAS PRÓXIMAS GENERACIONES DE SOCIOS

nuevo, se dan cuenta de esto y no sólo del rigor técnico de nuestro servicio, que se ve potenciado con el aumento de los niveles de satisfacción personal (todo el

SOBRE **MANUEL GIBERT PRATES**



Socio y cofundador de SPS Law Firm (1989). Es asesor jurídico de la Asociación Portuguesa de Franquicias y miembro del Comité Fiscal de la Fundación Infantil Ronald McDonald. Abogado interno del Departamento Jurídico de Nestlé Portugal desde 1992 a 1994. Tiene un MMBA por la Indeg Business School - ISCTE (2006) y es licenciado en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa (1989). Asesora principalmente en materia Corporativa y Comercial, Laboral y Procesal. Es el socio director del Equipo Corporativo y Comercial, y del Equipo Laboral. Además, coordina, junto con sus compañeros, el Centro de Litigios Legales. Tiene más de 30 años de experiencia como abogado representando a empresas en diversos ámbitos económicos como Banca y Finanzas, Automoción, Industria, Ciencias de la Vida, Retail, Medios de Comunicación y Deportes. Su experiencia incluye el asesoramiento a varias empresas multinacionales apoyando a clientes internacionales de acuerdo con la legislación portuguesa y en operaciones cross-border.



MANUEL GIBERT PRATES Y PEDRO MALTA DA SILVEIRA

mundo lo sabe, está en los manuales de gestión, sobre todo en las áreas de negocio de prestación de servicios intelectuales). Vean este ejemplo concreto: lanzamos un nuevo concepto de modelo físico de oficina y de paradigma de trabajo, donde las personas se sienten como en casa, y donde estarán, tendiendo a estar definitivamente, en régimen híbrido.

¿Qué áreas de práctica y sectores consideran esenciales para el futuro de la empresa?

La evolución y las tendencias del mercado dictan las necesidades y, por tanto, el desarrollo de las áreas de práctica del Derecho. El futuro es verde, es sostenible y tiene objetivos definidos, y ya se están preparando cambios legislativos y reglamentarios para acompañarlos. Por lo tanto, el Derecho Ambiental será un área con muchas solicitudes y un enorme volumen de trabajo. A raíz del PRR y de los Fondos Europeos, se espera una actividad extraordinaria en el sector bancario y financiero, y la necesidad de un estrecho seguimiento de los clientes de este sector. Por la misma razón, el Derecho Público prevé un alto volumen de trabajo. Protección de Datos y Ciberseguridad seguirán siendo objeto de observación y deberán aplicarse estrictamente, por lo que también se espera mucha actividad en este ámbito. Compliance es un área de prevención y cada vez más importante en el día a día de las empresas, por lo que ganará cada vez más terreno en el sector jurídico. Con el optimismo del fin (o control) de la pandemia, se espera un aumento de las inversiones, y con ello una aceleración del área de Corporate y M&A, y también del negocio inmobiliario. Por último, se espera un aumento de los procesos judiciales y de los procedimientos de insolvencia, que, además de los pasos que se dieron durante la pandemia, se traducen en un ritmo acelerado en Litigios.

Si pudieran retroceder en el tiempo hasta el momento en que ambos empezaron como socios, ¿qué consejo les darían a los jóvenes?

El principal consejo que daríamos a los que están empezando es el siguiente:



MANUEL GIBERT PRATES Y PEDRO MALTA DA SILVEIRA

estudia el mercado en todos sus matices y aspectos y trata de entender cómo puedes diferenciarte innovando. Somos muy conscientes de que este no es el típico consejo del mercado jurídico, pero lo cierto es que las fórmulas de éxito en este mercado no son esencialmente diferentes de las que funcionan en otras actividades económicas.

¿Cómo les gustaría que fuera el SPS cuando termine su tiempo como socios?
Queremos que el SPS se perpetúe en el tiempo, incluso después de nuestra existencia. Con la misma dedicación con la que la construimos y la hicimos crecer. Es nuestro proyecto de vida, y el legado que dejaremos. Un día esta gestión pasará de nuestras manos a las de nuestros sucesores, que seguramente seguirán siendo personas de esta generación de socios. Confiamos al 100% en el futuro de SPS a través de sus manos, y en el de las próximas generaciones de socios: como se ha visto, el intercambio de valores es intenso. Creemos que dejaremos una casa organizada, centrada en la innovación y la motivación de las personas.

¿Hay algún concepto erróneo o preconcepto sobre SPS que les gustaría disipar en esta entrevista?
SPS tiene más de tres décadas de existencia, con una amplia experiencia en los sectores de Banca y Finanzas, Seguros, Retail, Automoción e Industria Farmacéutica. Contamos con uno de los mayores departamentos de Derecho Procesal de Portugal. Las relaciones que mantenemos desde hace décadas con un importante número de clientes dictan la confianza y la calidad de nuestro trabajo, que se basa siempre en una relación de colaboración.

EXPECTATIVAS, RETOS Y ESTRATEGIAS PARA EL 2022



Los despachos líderes de España y Portugal analizan cuáles serán los principales desafíos y objetivos para el 2022, al mismo tiempo que anticipan en qué sectores enfocarán toda su atención.

Con la mirada puesta en superar la crisis sanitaria y apaciguar la incertidumbre provocada por la pandemia, el 2022 se presenta para las principales firmas de abogados de España y Portugal como un año de oportunidad y desafíos. Con cautela pero optimismo, los socios directores de los principales bufetes de la Península Ibérica analizan el panorama actual, mientras que anticipan a **Iberian Lawyer** cuáles serán los objetivos para este año y las estrategias para impulsar el crecimiento de los despachos.

Aunque todavía reina la prudencia, a causa de los vaivenes que generó el Covid-19 en los últimos casi dos años, las firmas vaticinan una recuperación progresiva de la actividad y de la economía, mientras que en sus discursos se cuelan palabras que inspiran confianza al señalar el rumbo que tomarán en los próximos meses. En este sentido, para la mayoría el foco estará puesto en consolidar las líneas de negocio y potenciar el crecimiento. Algunos de los ejes principales serán las operaciones M&A, la gestión y el asesoramiento de los fondos europeos de recuperación, mientras que áreas como Mercantil, Fiscal, Litigios y Arbitraje, Laboral y Energías Renovables, entre otras, tendrán un gran peso.

En aras de consolidar el desarrollo, otro pilar clave será, al igual que en el 2021, la actividad transaccional y de reorganizaciones. Otro de los propósitos destacados, según lo señalado a Iberian Lawyer de parte de los socios directores de los diferentes despachos ibéricos, será la captación y retención de talento, con una clara apuesta por la innovación –de la mano de la digitalización y modelos más flexibles de trabajo– la sostenibilidad, la inclusión y la diversidad. A continuación, un repaso acerca de las Expectativas, los Retos y las Estrategias para este 2022.

▸▸▸

ALEJANDRO TOURIÑO



Socio director
ECIJA

Nuestra estrategia para el 2022 pasa por continuar el camino trazado hace ya años: ser una firma líder en economía digital y de referencia en el mercado latinoamericano. Hemos hecho un esfuerzo en los últimos años en ambos frentes, reforzando áreas clave como Privacidad y Protección de Datos, Ciberseguridad, Propiedad Intelectual, Audiovisual, etcétera, abriendo oficinas en nuevos territorios en Iberia y América Latina. Las áreas de TMT (tecnologías, medios y telecomunicaciones) han tenido y tendrán un peso importante en ECIJA en 2022. En los últimos tiempos hemos trabajado mucho en la apertura y consolidación de otras áreas de práctica. El 2021 ha sido un año importante, con incorporaciones de peso para nosotros en Mercantil y Laboral. Confiamos en seguir creciendo y hacerlo en áreas críticas como son Mercantil, Fiscal y Mercado de Capitales.

ÁLVARO IZA



Socio director
Fresfields

El 2021 ha sido un año de incesante actividad transaccional. Hemos participado en las dos operaciones más grandes de Private Equity del mercado español, así como en otras grandes operaciones. Encabezamos las tablas anuales 2021 de cross-border M&A, Europa y Asia (Bloomberg), y Europa (Refinitiv). Confiamos en que el ejercicio 2022 continue patrones similares. Otras áreas donde esperamos gran actividad incluyen demandas colectivas, reestructuraciones y competencia. La actual batalla por el talento requiere enfocarse aún más en nuestra propuesta de valor para nuestra gente. Es crucial ofrecer un lugar donde puedan desarrollarse y construir carreras valiosas, a largo plazo, dentro de una organización líder.

ALBERTO ESTRELLES



Socio director
KPMG Abogados

Creemos que el mercado M&A seguirá siendo muy relevante y se mantendrá el interés inversor de los fondos extranjeros en activos o empresas españolas. Seguiremos impulsando la digitalización de la función legal y fiscal que se ha demostrado como una necesidad, con el lanzamiento de nuevos servicios relacionados con esta actividad, pues en el contexto actual, en el que muchas empresas deberán cambiar sus modelos de negocio, deberemos ayudarles en los aspectos legales y fiscales de dicha transformación. En general el crecimiento de la firma, que esperamos duplicar respecto de ejercicio pasado, se sustentará, entre otras, en áreas como Fiscal, Laboral, Mercantil, M&A, Inmobiliario, ESG, Regulatorio, Digital, Life Science o Seguros, lo que nos permitirá seguir apostando por la incorporación de nuevos profesionales.

ANTONIO PEDRAJAS



Socio director
Abdón Pedrajas Littler

Continuar ofreciendo soluciones ágiles y solventes a nuestros clientes en materia laboral corporativa, sigue siendo la prioridad para 2022, laboral se ha consolidado como una práctica estratégica e imprescindible para las empresas, que cada vez se exige un asesoramiento más transversal e inmediato. Para dar respuesta, el reto pasa por la retención de nuestros profesionales y ser capaces de atraer a los mejores abogados. En 2022 esperamos incorporar a varias personas que nos refuercen. Además, vamos a seguir desarrollando nuestra estrategia de servicios internacionales a través de nuestra integración en Littler Global. Tras la reciente apertura de nuestra sede en Lisboa, queremos ofrecer una cobertura única de asesoramiento jurídico laboral en toda la Península Ibérica. No descartamos la apertura de alguna nueva sede que nos permita acercarnos a nuestros clientes en zonas geográficas estratégicas.

CÉSAR ALBIÑANA



Socio director
CMS Albiñana & Suárez de Lezo

Pese a la incertidumbre generada por la crisis sanitaria, en el 2022 como despacho nos enfocaremos en continuar atrayendo y reteniendo el mejor talento, mientras continuamos consolidando las líneas de negocio creadas en los últimos años. Potenciaremos los equipos transversales que asesoren en todos los aspectos relacionados con ASG y nuevas tecnologías, así como en materia de FinTech y servicios de pago. Anticipamos que seguirá habiendo movimiento de M&A e inversión liderada por los fondos de Private Equity en sectores como las Energías Renovables y Limpias, Telecomunicaciones y Logística, entre otros. Afrontamos este nuevo año con energía y con el foco en seguir apoyando a nuestros clientes y ayudarles a afrontar los retos y oportunidades que presente el mercado.

DIEGO LOZANO



Socio director
Pinsent Masons España

En el 2022 la gestión de los despachos seguirá siendo uno de los factores de mayor relevancia en su desarrollo. La necesidad de entender los nuevos retos derivados del trabajo a distancia y las exigencias que ello supone para la cultura de los despachos constituyen retos destacados, junto con los requerimientos derivados de combinarlo con el mantenimiento del crecimiento mediante la incorporación de talento. La actividad transaccional seguirá siendo en 2022, como lo ha sido en 2021, uno de los pilares relevantes para mantener los actuales niveles de crecimiento. La innovación será importante, pero menos que continuar profundizando en el entendimiento de las nuevas necesidades de nuestros clientes y en el conocimiento de sus negocios. Por sectores, el Transporte y Movilidad, las Energías Renovables y la Sostenibilidad y el Inmobiliario serán los protagonistas de las principales transacciones del año, gracias en parte a las oportunidades que los fondos NextGen aportarán a estos mercados.

ESTEBAN CECA GÓMEZ-AREVALILLO



Socio director
CECA MAGÁN Abogados

De cara a 2022, según los indicadores sanitarios y económicos, cabe esperar una recuperación progresiva de la actividad y de la economía, yendo de menos a más para empezar a normalizarse en el 2023. Sin embargo, la evolución de los dos últimos años aconseja valorar las expectativas con la máxima prudencia. En este año tenemos varios objetivos como consolidar las últimas incorporaciones, crecer en facturación por encima del 10% y seguir desarrollándonos como proyecto aplicando nuestro estilo propio en el ejercicio de la abogacía. En el corto plazo no tenemos previsto la apertura de nuevas sedes, pero sí ampliar nuestras plantillas en las áreas en las que estamos detectando mayor crecimiento como Laboral, Mercantil y Procesal.

FERNANDO VIVES



Presidente Ejecutivo
Garrigues

Las incertidumbres en el 2022 son muchas, por lo que el sector legal se verá obligado a seguir demostrando su capacidad para adaptarse a las nuevas realidades. En Garrigues, afrontamos el ejercicio con confianza en que nuestras apuestas seguirán dando frutos. Continuaremos invirtiendo en nuestra digitalización para ser competitivos y poder ofrecer a nuestros clientes un asesoramiento proactivo y rápido, avanzaremos en nuestro ya firme compromiso sostenible y consolidaremos nuestra internacionalización, entre otras cosas. Creemos que el crecimiento es importante, pero ha de ser rentable si queremos garantizar nuestro futuro. Y estamos seguros de que, sólo si somos capaces de seguir atrayendo al mejor talento del mercado, conseguiremos esa excelencia en el servicio a nuestro cliente, que es nuestra razón de ser.

HABLAMOS LEGALTECH

LC PUBLISHING GROUP

IBERIAN LAWYER

PUEDES ESCUCHAR AQUÍ

“Hablamos Legaltech”, el nuevo podcast de Iberian Lawyer donde, cada semana, abordamos temas relacionados con la aplicación de la tecnología al mundo del Derecho con los principales protagonistas del sector legal

IGNACIO GÓMEZ-SANCHA



Socio director
Latham & Watkins Madrid

El 2021 ha sido uno de los mejores años en el ámbito de M&A, gracias al exceso de dry powder de los grandes fondos de capital privado. En la medida en que esos niveles de liquidez tienen visos de mantenerse, todo apunta a que 2022 volverá a ser un gran año en materia de fusiones y adquisiciones, siempre que se mantengan fuertes los mercados de crédito. Respecto a los planes de Latham & Watkins en España, nuestro objetivo es seguir presentes en operaciones de primer nivel, como lo han sido este año el acuerdo pionero entre CVC y LaLiga o la salida a Bolsa de Wallbox mediante su fusión con una SPAC. Esa meta no sería alcanzable sin el talento de nuestros abogados, que lideran sus áreas de práctica, y que, sobre todo, tienen una gran capacidad de aportar respuestas innovadoras a operaciones complejas.

JABIER BADIOLA



Socio director
Dentons

Es probable que durante 2022 continuemos en un entorno comercial complejo, por lo que debemos intensificar nuestros esfuerzos para ofrecer a nuestros clientes soluciones de alta calidad para abordar la incertidumbre y la creciente complejidad regulatoria. A nivel global, la firma tiene una clara apuesta por situar a Dentons España entre las firmas líderes de la abogacía de los negocios. Nuestra oficina de Madrid juega un papel importante a la hora de facilitar la colaboración entre Europa y América Latina. Tras el planteamiento conservador del inicio de la pandemia, los grandes inversores, fondos de capital riesgo y aseguradoras están llegando ahora al mercado de forma decidida, por lo que anticipamos grandes oportunidades de negocio en 2022. Seguiremos impulsando la digitalización, desarrollando el talento, promoviendo una mayor inclusión y desarrollando una manera de operar ambientalmente más sostenible.

JACOBO MARTÍNEZ



Socio director
Eversheds Sutherland

A pesar de la incertidumbre, en 2022 se prevé cierta estabilización de la pandemia y reactivación de la economía. Reforzaremos las áreas con más posibilidades de negocio según los mercados y las actuales necesidades de los clientes, aprovechando nuestra dimensión internacional. Entre nuestros objetivos está impulsar aún más el posicionamiento de la oficina española, manteniendo el ritmo sostenido de crecimiento y persiguiendo un servicio personalizado de máxima calidad. Queremos afianzarnos como una firma líder en el sector de la abogacía de los negocios, apostando por los departamentos que prestan un asesoramiento transaccional, el enfoque sectorial y nuestra fuerza en Latinoamérica. Asimismo, el compromiso sostenible, en línea con los criterios ESG, la igualdad y la diversidad, son políticas que tendrán un lugar crucial, junto a la firme apuesta por el talento de nuestros profesionales.

JESÚS ZAPATA



Socio director
DLA Piper España

El 2022 se presenta con una mezcla de optimismo y prudencia: creemos que será un año de actividad intensa, fundamentalmente por la gestión de los fondos europeos de recuperación y la previsible elevada actividad en M&A por la liquidez existente y las nuevas oportunidades de inversión. Pero a su vez la difícil situación pandémica actual aporta un grado de incertidumbre que nos hace ser cautos y nos obliga a estar preparados para afrontar cualquier situación. En un año en que prevemos consolidar nuestro crecimiento estratégico en el mercado Ibérico, vamos a poner el foco en la atracción y retención de talento en nuestra firma, bajo el prisma de la innovación, la sostenibilidad, la diversidad y la excelencia. Además, cobrarán especial relevancia la gestión de las formas de trabajo todavía más flexibles y la ciberseguridad.

JOAQUÍN LATORRE



Socio responsable
PwC Tax and Legal

El 2022 trae un gran reto: la retención y atracción del talento. Tenemos que seguir modernizando nuestros planes de carrera para continuar siendo un empleador atractivo. Seguiremos trabajando en la línea de los últimos años para aportar valor a los clientes en este nuevo entorno marcado por la disrupción permanente y para apoyar a las empresas en cuestiones clave como la sostenibilidad y la digitalización. PwC Tax and Legal está en una posición privilegiada para ayudar a las compañías a entender cómo afecta a sus negocios la actual complejidad regulatoria y a detectar las oportunidades de un mercado de M&A que, en 2022, seguirá estando muy activo. Seguiremos impulsando nuestra práctica de NewLaw de digitalización de los servicios jurídicos y, en el ámbito fiscal, invertiremos en nichos como la fiscalidad aplicada a la innovación, al emprendimiento y al contexto internacional.

JOSÉ VICENTE MOROTE



Socio director
Andersen en Iberia

Con el 2022 llegan nuevos desafíos que tendrán el foco puesto en la especialización de los profesionales y despachos. La competitividad requiere mejorar herramientas y procesos en el continuo reto de la transformación digital. El tamaño también será clave para poder captar y retener el talento y para realizar las inversiones necesarias para crecer de forma adecuada. Nuestro objetivo es consolidar ese crecimiento y mantener la apuesta por ampliar capacidades y especialización para trabajar por el objetivo de acceder al Top 15 de facturación en el corto/medio plazo. Continúan teniendo un fuerte peso las áreas tradicionales, como Mercantil y Fiscal. Además, hemos realizado una apuesta muy fuerte en áreas como Legaltech, Ciberseugridad, Economía Circular o Fondos Europeos, así como foco en sectores que creemos que serán los pilares de la economía como son los de Energía, Medioambiente y Urbanístico.

LEONARDO NERI & JAVIER VALDECANTOS



Socio director
Montero Aramburu

Este 2022 somos optimistas a pesar de que se inicia con un escenario difícil para muchos clientes al seguir afectados por la pandemia, pues pensamos que puede ser el año de la recuperación económica y tendremos que aprovechar el ritmo de crecimiento de la economía española. Impulsaremos nuestra posición como referente nacional, reforzando nuestra sede de Madrid y ampliando también nuestra presencia en Andalucía, en estrecha colaboración con GVA abogados, así como en Canarias. Continuaremos avanzando en el proceso de digitalización de la firma, apostando por la tecnología, por la formación continua y la promoción de nuestros profesionales y por la incorporación de aquellos que compartan nuestros principios. Todo ello con el objetivo de incrementar nuestra capacidad de prestar un asesoramiento integral de máxima calidad, focalizando nuestra atención en áreas como el Derecho Digital, las nuevas tecnologías y el sector de la cultura y el deporte.

LUIS FERNANDO GUERRA



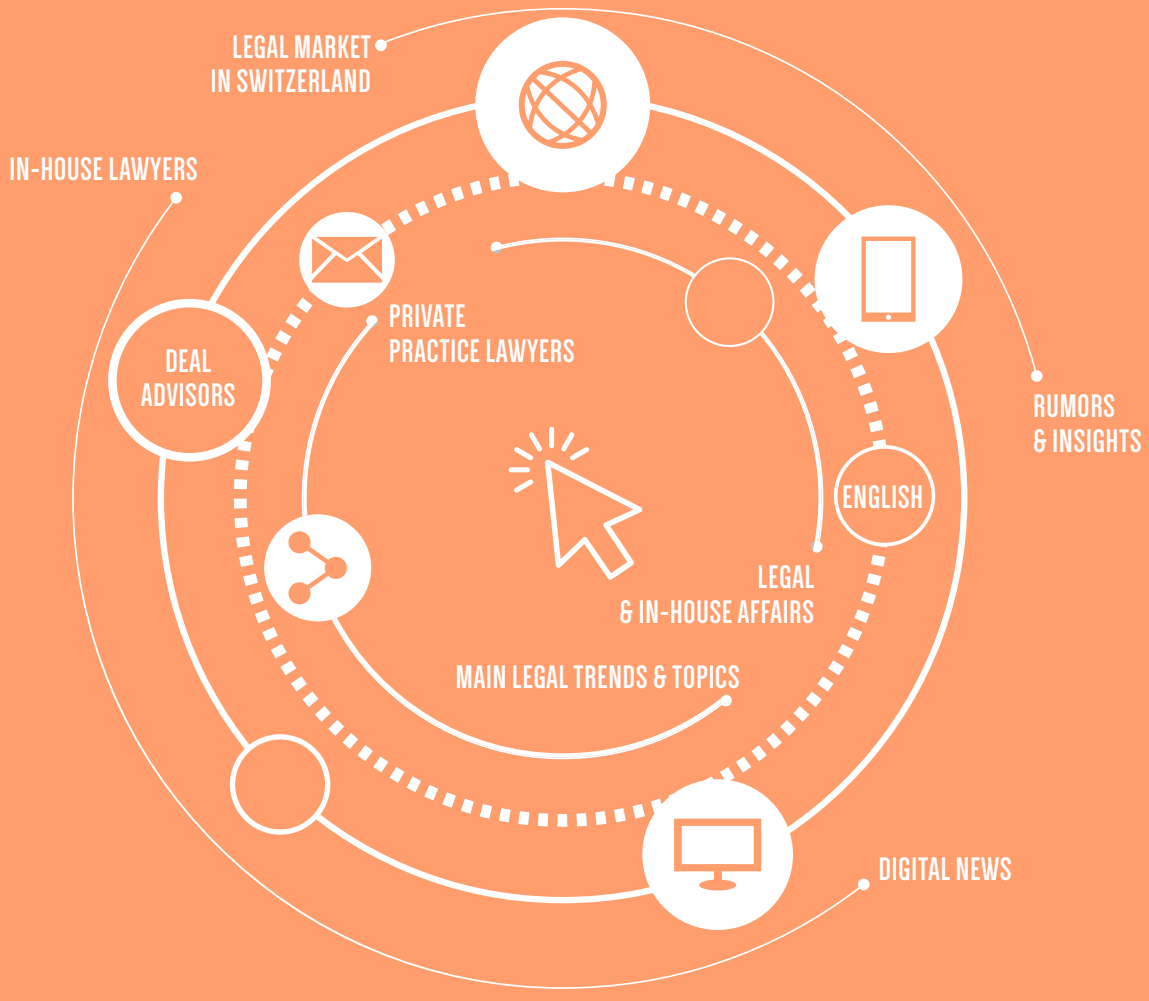
Socio director
Deloitte Legal

El reto más relevante será la gestión del talento. Debemos seguir reforzando nuestra cultura corporativa a la vez que apostamos por un proyecto de despacho atractivo para nuestros profesionales y para las nuevas contrataciones previstas, basado en atributos como la flexibilidad, la digitalización y la innovación. Los fondos europeos están llamados a dinamizar el mercado y a promover la recuperación económica. Este incremento de la actividad será más destacado en todo lo vinculado a la sostenibilidad, debido al aumento de sensibilidad de las empresas respecto a los criterios ASG y a las novedades regulatorias. También esperamos que áreas como Propiedad Intelectual, Fiscal, Technology Law y Regulatorio sean particularmente activas, sin olvidar el mercado de fusiones y adquisiciones, que seguirá muy vivo en el 2022.

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on

www.legalcommunity.ch

MARÍA PILAR GARCÍA GUIJARRO



Socia directora
Watson Farley Williams

Desde Watson Farley & Williams prevemos un año activo en las áreas de actividad en las que somos especialistas: Energía, Transporte, Infraestructuras y el sector Inmobiliario. España sigue siendo un objetivo atractivo para los inversores. Existen numerosos proyectos en marcha, especialmente de financiación y M&A, que previsiblemente culminarán en 2022. Estamos preparados para aumentar nuestros equipos gracias a la creciente demanda de asesoramiento jurídico. La clave del éxito para este año es contar con excelentes profesionales que conocen muy bien el negocio de los clientes, precisamente por la esencia de nuestro despacho enfocado en los sectores claves de la economía. Cuidar este talento es una de las prioridades de la firma. Creemos que en 2022 el sector de la Energía seguirá siendo protagonista y esperamos un importante crecimiento del sector de las Infraestructuras.

MARIO ALONSO



Presidente
Auren

Nuestra firma continuará con el proceso de crecimiento a través de diversas operaciones corporativas. A nivel nacional, como internacional, seguiremos con la apertura de nuevas oficinas utilizando la palanca de nuestra cultura humanista para atraer y retener el mejor talento. Seguiremos desarrollando nuestro proceso de digitalización con la incorporación de nuevas herramientas y procesos. Apostaremos por la gestión y el asesoramiento para los fondos europeos, a través de nuestra oficina Auren Next Generation, teniendo en cuenta que estos fondos representan una oportunidad extraordinaria para la economía española, que se traducirá de forma directa e indirecta en trabajo para las firmas legales. También esperamos un fuerte desarrollo de las operaciones de M&A y del ámbito concursal. Por otra parte, seguiremos desarrollando nuestras iniciativas recientes en relación con los sectores de e-Sports y start-up.

MANUEL DEÓ & ROSA ESPÍN



Socios directores
Ambar Parters

Vemos el 2022 con gran optimismo. Es posible que se prolongue durante buena parte del año el ciclo alcista de costes de producción derivado del encarecimiento de las materias primas, la energía y la crisis de suministros vivida en el último año en un entorno macroeconómico complejo. Por ello, nuestros clientes van a necesitar más que nunca firmas que los acompañen con soluciones imaginativas, flexibles y a medida, que se adapten a la contención presupuestaria propia de la mayoría de los departamentos legales y ofrezcan la experiencia y conocimiento adecuados para resolver sus necesidades legales más complejas e imprevisibles con equipos legales de primer nivel. Veremos una consolidación de la competencia entre las firmas de abogadas por el mejor talento legal, circunstancia marcada por la búsqueda de firmas con modelos de organización y trabajo más innovadores que permitan ejercer la profesión al máximo nivel de una forma más racional y flexible.

MIGUEL RIAÑO



Socio director
Herbert Smith Freehills

El mayor reto será la adaptación a un mercado incierto y en constante cambio que nos exige ser ágiles, innovadores y saber adelantarnos a los riesgos y nuevas necesidades de nuestros clientes y, al mismo tiempo, aspirar a modelos de gestión internos aún más flexibles. La captación y retención del talento, la apuesta por una igualdad real y el respeto a los principios medioambientales y sociales, serán otras cuestiones clave para los despachos en 2022. El mercado se presenta como un ejercicio activo, en el que los fondos de inversión seguirán contando con gran liquidez y ya se están impulsando importantes operaciones, con lo que prevemos que nuestro país seguirá creciendo a un ritmo importante. En 2022 continuaremos impulsando áreas muy asentadas como M&A, Litigación y Arbitraje o Inmobiliario. Mantendrán su impulso alcista otras áreas como Farmacéutico, Competencia, Seguros y Derecho Digital.

PEDRO RUEDA



Socio director
Aráoz & Rueda

Tras los últimos dos años afrontando situaciones que hasta ahora nunca habíamos vivido, en el 2022 continuaremos aplicando todo lo aprendido y mejorándolo donde sea preciso. Otros desafíos seguirán dándonos permanentes quebraderos de cabeza a los gestores, fundamentalmente la retención de abogados, que continuará absorbiendo gran parte de nuestro tiempo y esfuerzo. Nos seguiremos viendo compensados por un mercado de fusiones y adquisiciones en continuo crecimiento. A la demanda creciente y sostenida de servicios profesionales en el área corporativa, se añade una regulación cada vez más prolija y compleja en todos los ámbitos de la economía nacional, en cambio permanente, que requiere de equipos legales más preparados y especializados en prácticamente todos los sectores de nuestra actividad.

RODRIGO OGEA



Socio director
Baker McKenzie Madrid

Los escenarios de superación de la crisis sanitaria siguen aún muy abiertos por lo que es difícil realizar predicciones certeras. Lo que sí resulta claro es que los modelos de negocio y cadenas de valor de nuestros clientes están sufriendo cambios sistémicos que requieren un asesoramiento jurídico estratégico e integral, para entender su incidencia en los mapas de riesgos jurídicos y las acciones necesarias para una adecuada gestión. Estos cambios están generando una gran actividad transaccional, de reorganizaciones y de definición de planes de contingencia que prevemos se acentuará. Esperamos un incremento de la actividad litigiosa, concursal y de refinanciaciones. En este contexto, la especialización sectorial, combinada con la capacidad de servicio global y multidisciplinar es cada vez más relevante para la abogacía de los negocios.

RAFAEL CATALÁ POLO



Socio
Carles Cuesta Abogados

Los profesionales del Derecho no podemos quedarnos anclados en la incertidumbre. Hemos de crear confianza en los ciudadanos y empresas, los verdaderos protagonistas de nuestra sociedad. Resulta esencial acompañar a las empresas españolas —o extranjeras que operen en España— a crear, crecer aportando seguridad y certidumbre pese a la coyuntura actual. La clave para afrontar el 2022 es asumir la difícil situación que atravesamos con más dedicación que resignación y mayor fuerza que nunca para entender que la innovación en nuestra profesión no solo consiste en la importantísima consolidación tecnológica sino, además, en estar muy cerca de las personas, humanizando esta digna profesión y estando al servicio de la sociedad.

SALVADOR SÁNCHEZ-TERÁN



Socio director
Uría Menéndez

El 2022 trae consigo muchas incertidumbres. La evolución de la pandemia y el desarrollo de las vacunas para contrarrestar las distintas variantes del virus, junto con la consolidación de la recuperación económica en España y Portugal, serán determinantes para el desarrollo del próximo año.
En cuanto al negocio, terminamos un año muy bueno con mucho trabajo en todas las áreas de práctica y oficinas. Esperamos que esta tendencia continúe, aunque estará condicionada al buen desempeño de la economía ibérica y europea.
En lo relativo al equipo, nuestra intención es seguir contratando a pesar de las circunstancias. El reto principal continúa siendo la captación y retención de talento por medio de los mejores programas de formación y el uso de las más avanzadas tecnologías para el desarrollo de sus capacidades en un entorno diverso, dinámico, flexible y solidario.

LC PUBLISHING GROUP

IBERIAN LAWYER

ADVOCACIA EM RETRATO



PARA OUVIR, CLIQUE AQUI

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

For further information carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

ANTÓNIO SOARES



Socio director nacional
Linklaters Portugal

El año 2022 traerá nuevos retos a los despachos de abogados en relación con las políticas de trabajo ágil y la retención de talento. Esperamos ver una creciente demanda de productos relacionados con ESG procedentes de diferentes sectores e industrias. También prevemos más trabajo regulatorio debido a la entrada en vigor de nuevas normas y obligaciones reglamentarias en el primer trimestre del año, lo que impulsará una mayor inversión en las áreas de riesgo y cumplimiento. Las áreas de tecnología e innovación seguirán evolucionando, teniendo en cuenta el creciente uso de herramientas y sistemas tecnológicos, junto con los desarrollos de inteligencia artificial y los nuevos proyectos de automatización. Esperamos ver un mercado activo con fusiones y procesos de reestructuración en el horizonte.

BRUNO FERREIRA



Socio director
PLMJ

Estaremos comprometidos en atraer y retener el mejor talento y en la realización profesional y personal de nuestra gente, teniendo en cuenta el profundo cambio en la lógica del trabajo que la pandemia ha puesto en el centro de los retos de la gestión. La cuestión va mucho más allá de la idea del teletrabajo. Se trata de alinear la organización con un propósito común que ha evolucionado debido a la pandemia, pero también a la reorientación estratégica de la oficina en los últimos dos años. Se trata de conseguir que PLMJ integre el propósito de vida de nuestras 400 personas y, a cambio, recibamos de ellas el compromiso que se refuerza continuamente con el proyecto de esta oficina que tiene más de 50 años y quiere durar siempre. Es un reto exigente porque la cultura interna será siempre un concepto fluido porque no se desplaza de una época, de un contexto, de los valores que caracterizan a cada generación.

DOMINGOS CRUZ



Socio director
CCA

Los mayores retos que deben afrontar los equipos de gestión en 2022 y en los próximos años son controlar los objetivos financieros para anticiparnos a los posibles factores negativos que se avecinan y que necesitan ser supervisados. Abordar las aspiraciones y ambiciones de nuestro equipo de talento para garantizar que nuestra política de retención sea adecuada a los valores de nuestra organización. Estamos siendo enfáticos en la preparación de nuestro informe interno ESG, con un enfoque en la diversidad y la igualdad de género. Nos esforzamos continuamente por introducir innovaciones relevantes y significativas en nuestra actividad, que puedan reflejarse en un servicio más competitivo para nuestros clientes. Casi todos los sectores o áreas de nuestro ámbito se ven afectados por la transformación digital y/o por la legislación europea y nacional recientemente promulgada o por promulgar, y nuestro trabajo consiste en anticiparnos, prepararnos y ofrecer esto a nuestros clientes.

INÊS SEQUEIRA MENDES



Socia directora
Abreu Advogados

La transición de la Unión Europea hacia un modelo de desarrollo neutro en carbono basado en el Green Deal Europeo está en marcha y la seguimos de cerca. Se prevé un nuevo impulso para el sector de las fusiones y adquisiciones, principalmente debido al restablecimiento gradual de los niveles de confianza, que se espera motive a las empresas a invertir y reestructurarse para responder mejor a una economía cada vez más digitalizada.
Los criptoactivos, las NFT, las Fintech/Insurtech, la Inteligencia Artificial y el Blockchain han llegado para quedarse y representan nuevas oportunidades de negocio.
Los asuntos de ESG y de sostenibilidad ganarán un lugar cada vez más central en las prioridades de las empresas, los despachos de abogados, los consumidores y la opinión pública.

JOSÉ LUÍS ARNAUT



Socio director
CMS Portugal

El sector de la abogacía está condicionado por el contexto en el que vivimos. Nuestro país, debido a su dependencia del turismo, necesitará más tiempo para recuperarse. En el panorama general, hay otras variables, como la inflación, la escasez de materias primas y el panorama político, con varias elecciones clave en Europa, cruciales para entender nuestro entorno. Todos estos temas serán decisivos para definir el año 2022, pero en lo que respecta a CMS Portugal, mantendremos nuestra trayectoria de crecimiento. Será, también, un año en el que la tecnología seguirá jugando un papel importante para acercarse al mercado y a los clientes.

MARIA JOÃO RICOU



Socia directora
Cuatrecasas Portugal

Aunque todavía existe incertidumbre, prevemos que la economía portuguesa seguirá creciendo en 2022, con los sectores más afectados recuperándose de forma gradual, y con un interés de los grandes fondos e inversores internacionales por los activos portugueses. En Cuatrecasas, la innovación tecnológica sigue siendo un vector estratégico prioritario. Estamos muy comprometidos con los criterios ESG y con la consolidación de un nuevo modelo de trabajo a distancia con mayor flexibilidad, para ofrecer a nuestros abogados y demás profesionales una mejor conciliación de la vida laboral y familiar. Esperamos que nuestra actividad siga creciendo como lo ha hecho en los últimos años.

MAFALDA BARRETO



Socia directora
GA_P Portugal

Nuestro principal objetivo es consolidar el crecimiento. Seguiremos mejorando los procedimientos y optimizando nuestra digitalización para ofrecer a nuestros equipos el mejor entorno para su desarrollo profesional y tendremos que continuar con la organización del trabajo post Covid. Estamos comprometidos con el talento, queremos seguir siendo capaces de atraer y retener a los mejores profesionales, ofreciendo oportunidades de desarrollo a nuestros clientes. En 2022 seguiremos esforzándonos por ser un referente en Sostenibilidad y Energía y ser capaces de ofrecer un asesoramiento distinguido en estas áreas. Esperamos un aumento de la inversión y una consolidación de las operaciones de Capital Riesgo, en un mercado más estable. Creemos que habrá una fuerte actividad de fusiones y adquisiciones en todos los sectores, especialmente en Energía, Inmobiliario y Tecnología.

MIGUEL MIRANDA



Socio director
PRA

Tenemos una estrategia clara para potenciar nuestra expansión durante el 2022 y estamos desarrollando un proyecto de internacionalización que esperamos que lleve a la creación de otro despacho ibérico. Nuestros planes incluyen una fuerte inversión en nuevas líneas de negocio en las áreas de IT, Transición Energética, Economía Circular y Salud. PRA también se centra en la innovación a través de tecnología de vanguardia y la automatización aplicada a los servicios legales. Esto es fundamental para asegurar el mejor servicio y entorno profesional para nuestra gente, ya que la tecnología y lo digital están profundamente inmersos en el trabajo legal y nuestros abogados necesitan sentir que la firma ofrece todas las características que proporcionan plena movilidad, información en tiempo real y flexibilidad.

NUNO GALVÃO TELES



Socio director
Morais Leitão

El 2022 probablemente verá una fuerte actividad en áreas específicas como la Energía, Infraestructuras y Concesiones, las Telecomunicaciones y la Tecnología. La economía portuguesa sigue siendo muy interesante para los fondos internacionales, en términos de oportunidades. Hay puntos fuertes tanto en las fusiones y adquisiciones como en distressed investment, centrándose en Portugal como mercado prioritario. Seguiremos enfocados en prepararnos para la próxima década: estamos mejorando constantemente la eficiencia de la firma y la experiencia del cliente, desarrollando nuevas formas de interacción y desarrollo de los servicios jurídicos.

NUNO AZEVEDO NEVES



Socio director
DLA Piper ABBC

El 2022 será un año difícil debido a la incertidumbre sanitaria, política y económica. Pero los retos tienen que representar oportunidades. Las fusiones y adquisiciones corporativas seguirán siendo muy "atractivas" en múltiples sectores, impulsadas por la abundancia de capital de inversión, los tipos de interés todavía bajos y un fuerte apetito de crecimiento. La sostenibilidad y los criterios ESG son una tendencia global. Los clientes quieren que los despachos demuestren su propio enfoque y sean capaces de proporcionar aprendizaje sobre cómo pueden gestionar estos factores en sus propios negocios. La captación y retención del talento seguirá desempeñando un papel fundamental en la capacidad de los despachos para crear valor.

PAULA GOMES FREIRE



Socia directora
VdA

Casi dos años después de la pandemia, hay retos innegables que exigen una importante atención en 2022: el trabajo híbrido, las luchas por la salud mental, un patrón de crecimiento "sacudido" y, por supuesto, la inflación, por citar algunos. La creciente demanda de abogados en el mercado londinense está ejerciendo presión sobre la retención del talento en los despachos portugueses de primer nivel. Mientras las firmas del Círculo Mágico (Magic Circle) intentan aumentar su plantilla durante un período frenético de acuerdos en medio de altas tasas de agotamiento y éxodo de personal, están buscando otros mercados para la contratación. Esta es una nueva tendencia que vimos surgir en 2021 y que probablemente continuará en 2022. Es un hecho reconocido que los efectos de la pandemia se han distribuido de forma desigual, reforzando una tendencia de que "el ganador se lo lleva todo".

PEDRO REBELO DE SOUSA



Socio director
SRS Advogados

El año 2022 parece que va a presentar gran cantidad de oportunidades. El primer ámbito de crecimiento es el de fusiones y adquisiciones, ya que las empresas seguramente querrán aprovechar las oportunidades de realizar adquisiciones a precios atractivos o entrar en empresas conjuntas o alianzas. Es crucial que las firmas sean capaces de entender y predecir las necesidades de los clientes y crear una diferencia competitiva que aumente la rentabilidad. El continuo crecimiento de la inversión extranjera directa en Portugal y la política del gobierno de diversificar el origen de sus inversores, así como los sectores y regiones del país que atraen esta inversión, significa que el país está en una posición competitiva fuerte de cara a 2022. SRS buscará rearticular quién es como empresa y lo que representa con su iniciativa de cambio de marca y continuará abrazando la innovación para salvaguardar su futuro.

RODRIGO ALMEIDA DIAS



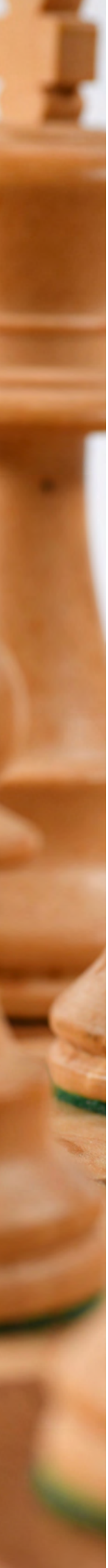
Socio director
Eversheds Sutherland FCB

Los más arriesgados dirán que el 2022 va a ser espectacular, los menos aventureros serán más cautelosos. La virtud probablemente esté en el medio. Con la incertidumbre sobre la evolución de la pandemia y un aumento de la inflación en el horizonte, hay motivos de preocupación, en particular cuando hay un endeudamiento excesivo que, por otra parte, puede aumentar la tendencia creciente de las fusiones y adquisiciones. Nuestra reciente integración en Eversheds Sutherland ha sido un hito en términos de estrategia empresarial, ya que ahora somos más que nunca un despacho internacional centrado en la inversión extranjera. El creciente esfuerzo por la sostenibilidad es probablemente el tema más candente en este momento, ya que hay un consenso general para la acción sobre una economía más verde, circular, más sostenible y un futuro más brillante.





TOP FIRMAS LATAM 2021



En este ranking, con información de TTR, The Latin American Lawyer ha recopilado a las firmas más destacadas por valor de operaciones en los países más activos de Latinoamérica, tanto en M&A, Venture Capital, Private Equity y Asset Acquisitions, como en el sector Tecnológico.

por giselle estrada ramírez

Comienza un nuevo año, pero no podemos dejar pasar el pasado sin hacer un recuento de las firmas que se desempeñaron exitosamente a lo largo de todo 2021. Con la mira hacia incrementar las operaciones en 2022, The Latin American Lawyer ha recopilado, en un ranking con información de Transactional Track Record (TTR), a los despachos que se destacaron como asesores legales entre enero y el último bimestre de 2021.

De acuerdo al informe anual de TTR, el mercado transaccional en Latinoamérica registró un total de 3,633 operaciones, con un importe en conjunto de 166,780 millones de dólares estadounidenses. Con respecto al mismo periodo en el 2020, hubo un aumento del 41% en el número de transacciones y un incremento del 112% en su importe.

Para este ranking, tomaremos en cuenta a los 5 países con más operaciones, siendo estos Argentina, Chile, Colombia, México y Perú.

En lo que concierne al desempeño de estos países, según reporte, México registró un aumento del 25% con 394 operaciones y un importe de 19,360 millones de dólares; Chile realizó 349 operaciones, lo que implica un incremento del 49%, además de un capital movilizado de 18,080 millones de dólares; Colombia reflejó un crecimiento del 40% con un aporte de 13 mil millones de dólares en sus 232 transacciones; por su parte, Argentina presentó 200 operaciones, aumentando en un 36% y con un capital movilizado de 14,660 millones; por último, Perú registró 115 transacciones y un importe de 4,130 millones de dólares, creciendo un 15% con respecto a 2020.

Centrándonos en el caso de M&A, Private Equity, Venture Capital y Asset Acquisitions, durante el año se contabilizaron respectivamente: 1964 fusiones y adquisiciones, con un importe agregado de 95,103 millones de dólares; 179 operaciones por 13,078 millones; 1070 operaciones y un importe de 20,203 millones; así como 421 transacciones por un valor de 38,398 millones de dólares.

Las mejores firmas en LatAm, por valor de operaciones, durante 2021 fueron las mostradas a continuación..

ARGENTINA

RANKING 2021	FIRMA	NÚM. DE TRANSACCIONES	VALOR TOTAL (USDM	RANKING 2020
1	Marval O'Farrell Mairal	9	530.00	1
2	Mitrani, Caballero & Ruiz Moreno Abogados	2	54.10	13
3	Zang, Bergel & Viñes Abogados	2	34.81	11
4	Bruchou, Fernández Madero & Lombardi	2	27.03	3
5	Pérez Alati Grodona Benites & Arnsten	2	-	5
6	Estudio Garrido Abogados	1	500.00	13
7	Beccar Varela	1	225.00	4
8	Beretta Godoy	1	30.00	*
9	Salverri, Burgio & Wetzler Malbrán Abogados	1	8.00	*
10	Nicholson y Cano Abogados	1	3.09	10

**Sin datos disponibles*

CHILE

RANKING 2021	FIRMA	NÚM. DE TRANSACCIONES	VALOR TOTAL (USDM	RANKING 2020
1	Carey	30	3,259.56	1
2	Cuatrecasas Chile	22	667.44	19
3	DLA Piper	19	2,548.85	2
4	Claro y Cía. Abogados	17	1,366.49	4
5	Barros & Errázuriz Abogados	14	2,552.20	3
6	CMS Carey & Allende	12	632.70	12
7	Cariola Díez Pérez-Cotapos	10	3,099.07	17
8	Phillipi, Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría Chile	10	1,892.00	5
9	Guerrero Olivos	7	944.50	7
10	Morales & Besa Abogados	7	593.70	6

COLOMBIA

RANKING 2021	FIRMA	NÚM. DE TRANSACCIONES	VALOR TOTAL (USDM	RANKING 2020
1	Brigard Urrutia	20	1,621.09	1
2	DLA Piper Martinez Beltrán	20	134.49	2
3	Posse Herrera Ruiz	19	5,028.46	4
4	Phillipi, Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría Colombia	15	2,216.46	6
5	Cuatrecasas Colombia	9	746.90	18
6	Gómez-Pinzón	9	585.09	3
7	RAD	7	85.99	13
8	Dentons Cárdenas & Cárdenas	5	12.00	8
9	Garrigues Colombia	5	-	5
10	Brick Abogados	4	207.99	15

**Sin datos disponibles*

MÉXICO

RANKING 2021	FIRMA	NÚM. DE TRANSACCIONES	VALOR TOTAL (USDM	RANKING 2020
1	Creel, García-Cuéllar, Aiza y Enríquez	49	2,699.63	1
2	Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes	14	7,174.27	4
3	Galicia Abogados	9	5,512.53	5
4	Ritch Mueller	4	382.59	10
5	White & Case México	3	337.68	14
6	Cuatrecasas México	3	173.80	6
7	Nader Hayaux & Goebel Abogados	3	100.00	2
8	Basham Ringe y Correa	3	66.35	3
9	Greenberg Traurig México	3	6.00	8
10	González Calvillo	3	2.03	21

**Sin datos disponibles*

PERÚ

RANKING 2021	FIRMA	NÚM. DE TRANSACCIONES	VALOR TOTAL (USDM	RANKING 2020
1	Estudio Muñiz	21	743.99	1
2	Miranda & Amado Abogados	12	1,038.35	7
3	Hernández & Cía Abogados	9	59.72	6
4	Cuatrecasas Perú	9	26.00	5
5	Rodrigo, Elías & Medrano Abogados	7	780.60	2
6	Estudio Rubio Leguía Normand	6	127.74	9
7	Phillipi, Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría Perú	5	86.80	3
8	DLA Piper Perú	4	1,095.75	10
9	Rebaza, Alcázar & De Las Casas	4	-	12
10	Garrigues Perú	3	1,095.75	4

**Sin datos disponibles*

Además, presentamos un ranking adicional en materia del sector tecnológico, debido a su relevancia al ser el sector más activo en la región. En este caso, el ranking se realizó de acuerdo a las transacciones anunciadas entre el 1 de enero y el 20 de diciembre de 2021, tomando en cuenta únicamente las operaciones de compra y venta de activos con cuando el target es una business unit, sin incluir operaciones de joint venture. Asimismo, cabe aclarar que las transacciones podrían estar cerradas, aún sin anunciar durante este periodo.

Los criterios en caso de empate por número de transacciones, indican que se realiza el desempate según el importe y viceversa; en caso de empate en ambos valores, las firmas se mantienen en la misma posición, siendo el rango por orden alfabético. Otros parámetros incluyen:

En transacciones donde el mismo asesor presta servicio de asesoramiento a comprador y vendedor, se acreditará exclusivamente el asesoramiento prestado a la parte compradora. Los asesoramientos a la parte vendedora incluyen tanto asesoramiento a vendedores como a targets. Para las transacciones informadas en otras monedas, TTR convierte el valor de la transacción a EUR al tipo de cambio de la fecha en que se anunció la transacción*.

**No incluye el criterio por Del Value TTR.(*) No consta en 2020. Todas las operaciones y los datos están disponibles en www.TTRecord.com.*



LC PUBLISHING GROUP

THE LATINAMERICANLAWYER AWARDS

2nd Edition

ENERGY & INFRASTRUCTURE

The event dedicated to private practice lawyers, experts in the sector of energy & infrastructure in Latin America

SAVE THE DATE

1 December 2022 • São Paulo

Send your submission or ask for info to
juicy.onugha@iberianlegalgroup.com

Follow us on

#TheLatamLawyerAwards

www.thelatinamericanlawyer.com

RANKING FIRMAS M&A EN SECTOR TECNOLOGÍA

ARGENTINA

RANKING	FIRMA	NÚM. DE TRANSACCIONES	IMPORTE (USDM)
1	Marval O'Farrell Mairal	2	500,00
2	Tanoira Cassagne Abogados	2	2,80
3	Estudio Garrido Abogados	1	500,00
4	Beccar Varela	1	225,00
5	Bruchou, Fernández Madero & Lombardi	1	27,03
6	DLA Piper Argentina	1	*
6	Oría, Colombres y Saravia Abogados	1	*

*Sin datos disponibles

CHILE

RANKING 2021	FIRMA	NÚM. DE TRANSACCIONES	VALOR TOTAL (USD)
1	DLA Piper Chile	12	16,70
2	Carey	11	354,66
3	Guerrero Olivos	5	340,00
4	Barros & Errázuriz Abogados	4	2,10
5	Cuatrecasas Chile	3	230,53
6	Philippi, Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría Chile	3	42,50
7	ACU Abogados	3	2,50
8	CMS Carey & Allende	3	2,00
9	Albagli Zaliasnik Attorneys	3	*
10	Aninat Abogados	2	230,06

*Sin datos disponibles

COLOMBIA

RANKING 2021	FIRMA	NÚM. DE TRANSACCIONES	VALOR TOTAL (USD)
1	RAD	6	58,68
2	Gómez-Pinzón	4	3,00
3	Philippi, Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría	3	3,00
4	Posse Herrera Ruiz	3	*
5	Correa Merino Agudelo	2	13,50
6	CUVAL Abogados	1	19,40
7	AALTA	1	*
7	Brigard Urrutia	1	*
7	DLA Piper Martinez Beltrán	1	*
7	LBA	1	*

*Sin datos disponibles

MÉXICO

RANKING 2021	FIRMA	NÚM. DE TRANSACCIONES	VALOR TOTAL (USD)
1	Creel, García-Cuéllar, Aiza y Enríquez	5	255,00
2	Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes	2	475,00
3	Garrigues México	2	26,43
4	White & Case México	1	225,00
5	Greenberg Traurig México	1	6,00
6	González Calvillo	1	2,03
7	Basham Ringe y Correa	1	*
7	Rodríguez Rueda	1	*

PERÚ

RANKING 2021	FIRMA	NÚM. DE TRANSACCIONES	VALOR TOTAL (USD)
1	Estudio Muñiz	3	2,80
2	Rodrigo, Elías & Medrano Abogados	2	108,50
3	Miranda & Amado Abogados	1	21,00
4	Estudio Echecopar	1	*
4	Hernández & Cía Abogados	1	*
4	Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero DU & Uría Perú	1	*
4	Rebaza, Alcázar & De Las Casas	1	*

Iberian Lawyer

The legal information leader in Spain & Portugal

#IberianLawyer

The Latin American LAWYER

The legal information leader in Latin America

#TheLatinAmericanLawyer

¿LOS ABOGADOS SON BUENOS POLÍTICOS?

El panorama político y el jurídico en Portugal son más sinónimos entre sí de lo que parece. En este artículo, Iberian Lawyer descubre por qué, a lo largo de su historia, tantos abogados portugueses terminan en la política y si los abogados realmente son buenos políticos.

por michael heron



"Los abogados son políticos por naturaleza". Estas fueron las famosas palabras una vez pronunciadas por el abogado estadounidense Clarence Seward Darrow. Se hizo conocido a principios del siglo XX por su participación en el juicio por asesinato de Leopold y Loeb. El caso sirvió de inspiración para "Rope", un thriller dirigido por Alfred Hitchcock en 1948. A lo largo de la historia de Portugal, muchos abogados se han pasado a la política. La actual administración cuenta con varios ejemplos, ninguno más conocido que el del Presidente Marcelo Rebelo de Sousa, que se convirtió en profesor y publicista especializado en Derecho Constitucional y Derecho Administrativo, doctorándose en la Universidad de Lisboa, donde también enseñaba Derecho. También está, por supuesto, António Luís Santos da Costa, que ejerció brevemente la abogacía a partir de 1988, antes de entrar en la política a tiempo completo y que es el 119º y actual Primer Ministro de Portugal. El ejemplo más interesante, sin embargo, es Pedro Siza Vieira. Es viceministro desde el 21 de octubre de 2017 y ministro de Economía desde el 15 de octubre de 2018. Cabe destacar que Vieira fue socio de Morais Leitão entre 1997 y 2001 y socio de Linklaters entre 2002 y 2017. Fue socio director de la oficina de Linklaters en Lisboa entre 2006 y 2016. Iberian Lawyer ha tenido la oportunidad de adentrarse en este mundo, conocer la opinión de expolíticos que actualmente ejercen la abogacía y descubrir si los abogados son realmente políticos por naturaleza.

"Tanto la política como el derecho son profesiones de persuasión". Cuando al ex diputado de la Asamblea de la República, que también fue secretario de Estado de Desarrollo Regional y secretario de Estado de Medio Ambiente, **José Eduardo Martins**, socio actual de **Abreu Advogados**, se le planteó la pregunta de por qué en Portugal existe este fenómeno de los abogados convertidos en políticos, estas fueron las primeras palabras que pronunció. Martins se interesó por la política desde muy joven. Aunque recuerda con cariño su carrera política, es categórico al afirmar que no regresaría. "No volvería porque crea conflictos de intereses. Las puertas se cierran en este camino". A pesar de haber tenido muchas ofertas para aprovechar sus conocimientos políticos y su influencia en los consejos de administración de las empresas desde entonces, Martins se apresura a explicar por qué esto nunca fue una consideración para él. "Desde el día en que dejé la política, no volví a

trabajar para una entidad pública, hay que mantener la integridad y la reputación".

Francisca Almeida es la directora de Asuntos Jurídicos y Corporativos de la start-up **Wiimer** con sede en Oporto. Anteriormente fue asociada en Cuatrecasas y asociada sénior en Miranda & Associados. En 2009, Almeida fue la diputada más joven de la historia, con sólo 26 años. Cuando se le pregunta por los abogados en la política, Almeida duda brevemente y luego dice: "No sé por qué ocurre como fenómeno, los abogados intentan pensar y opinar sobre las cosas y cambiar el statu quo por lo que creen que es mejor". Confirma, sin embargo, que su interés por la política fue lo primero. Fue miembro de la división juvenil del PSD (Partido Socialdemócrata) en la escuela secundaria. "Fui elegida en 2009 y lo único que quería era dar lo mejor de mí por mi país y por el Parlamento. Tenía claro que sólo serviría durante un periodo limitado de tiempo, lo daría todo por el bien público y luego volvería a la práctica privada".

TANTO LA POLÍTICA COMO EL DERECHO SON PROFESIONES DE PERSUASIÓN

Es innegable que existe un cruce con respecto a las habilidades necesarias para tener éxito en la política y el derecho. Almeida lo confirma: "Como miembro electo del Parlamento, la experiencia de trabajar en temas totalmente nuevos que tienes que estudiar y entender, hablar en público, conocer el proceso legislativo, la capacidad de adaptarse, no entrar en pánico y una buena preparación con el estudio. Estas son habilidades que me han hecho una mejor


JOSÉ EDUARDO MARTINS


FRANCISCA ALMEIDA

abogada". Esta explicación encaja con el estilo directo y sofisticado que posee Almeida, más allá de sus años.

Lo mismo puede decirse de Martins, que también es un gran orador y comunicador. Sin embargo, no cree que esta trayectoria profesional exista en el futuro. "Quería ser diputado porque todos los abogados estrella eran diputados cuando yo era joven. Eso ya no es así". Martins también reconoce que este tema puede crear polémica, y que no todo el mundo se atiene a estos valores y normas éticas: "De vez en cuando hay una manzana podrida en el cesto". Otro expolítico, que prefirió permanecer en el anonimato y que actualmente ejerce la abogacía, subrayó la importancia de mantener la integridad y la credibilidad, ya que "no todos cumplen estos principios".

FUI ELEGIDO EN EL 2009 Y LO ÚNICO QUE QUERÍA ERA DAR LO MEJOR POR MI PAÍS Y EL PARLAMENTO

En un futuro previsible, los abogados en la política están aquí para quedarse en Portugal. En el momento de escribir estas líneas, Costa y Vieira continuarán en el Gobierno durante los próximos cuatro años. El PS logró una victoria mayoritaria en las elecciones anticipadas celebradas el 30 de enero de 2022. Este seguirá siendo un tema que atrae la atención y el interés. Aunque parece que los abogados sí son buenos políticos, la mayoría de los que se embarcan en una carrera política de éxito y deciden volver a ejercer la abogacía, cierran definitivamente ese capítulo político de sus vidas.



NO TE VAYAS DE CASA SIN ELLA

American Express aconsejó por primera vez a sus consumidores que no debían salir de casa sin ellos, allá por 1975, en lo que fue una de las campañas publicitarias más famosas de la empresa. Hoy en día el mundo es un lugar diferente, y la oficina española de AMEX ha experimentado este cambio de primera mano. Abrió sus puertas por primera vez a los clientes españoles en 1951. Iberian Lawyer tuvo el placer de entrevistar a Claudia Ramajo, VP & senior counsel de Legal España. La abogada se mostró generosa y transparente al compartir su propio recorrido personal desde que dejó el mundo de Pérez Llorca. Nos adentramos en el funcionamiento interno de la empresa y en cómo, a pesar de los desafíos por el COVID, la primera prioridad ha sido desde siempre cuidar de los suyos. La junta directiva de AMEX valora a su equipo jurídico tanto como a su producto, por ello mejor que "no te vayas de casa sin ella".

Comenzó su carrera en Pérez-Llorca y ya lleva más de seis años como abogada in-house en American Express, ¿por qué se decidió a cambiar la práctica privada por el mundo in-house y qué balance hace de este periodo?
Estoy muy agradecida por la oportunidad que tuve de empezar en Pérez-Llorca, porque allí aprendí a trabajar (y, además, muy duro), interioricé el sentido de la disciplina, tuve la oportunidad de participar en asuntos muy interesantes e hice grandes amigos. Me dedicaba a Litigación y Arbitraje y me encantaba la práctica, los análisis jurídicos que hacíamos, acudir al Juzgado a pasar vistas, etcétera. Pero en un momento dado necesité un cambio de rumbo y me pareció muy interesante meterme de lleno a conocer el sector financiero para poder dar asesoramiento legal de otra manera, desde el conocimiento de la actividad y la empresa, y no desde el rol de especialista en una rama concreta del Derecho. Me atrajo trabajar para un único cliente, meterme de lleno, y entender del todo el negocio para poder asesorarlo desde dentro. Asimismo, creo que el puesto de abogada in-house encaja muy bien con mi forma de ser, me ha permitido trabajar mano a mano con el negocio y con otros equipos de profesionales muy diversos. El hecho de tener que adaptarme a la organización, y a su dinamismo natural, me divierte mucho. No puedo estar más contenta de haber hecho el cambio, y creo que he sido muy afortunada por tener la oportunidad de incorporarme a American Express porque creo que es una empresa de un sector en pleno auge, con mucho futuro, tanto desde el punto de vista de negocio como regulatorio y, además, con una cultura empresarial y humana envidiable.

American Express ha vivido cambios excitantes en los últimos tiempos y este comienzo de año también se augura muy positivo. ¿Qué novedades vienen para la división de España?
American Express tiene más de 170 años de historia, que se dice pronto, y en España empezamos a operar en 1951. Se nota que la compañía ha sabido navegar a través de todo tipo de cambios y adaptarse, renovándose constantemente. Sin duda, en España estamos en un momento muy dulce. Se están creando más de 400 nuevos puestos de trabajo indefinidos durante este año 2022 y llegaremos a ser más de 1.150 empleados. Estos puestos serán fundamentalmente para el apoyo de la gobernanza y el cumplimiento y también vamos a reforzar un equipo de excelencia de prestación de servicios y generación de ingresos. En definitiva, estamos logrando posicionar el mercado español no sólo como la sede legal europea, sino también como un centro de atracción de inversiones dentro del grupo y esto es una suerte para todos los que trabajamos aquí.

> DESDE HACE AÑOS, EL DESPACHO DE REFERENCIA PARA AMERICAN EXPRESS HA SIDO UNA BOUTIQUE, POR LO QUE ESTAMOS ACOSTUMBRADOS A TRABAJAR TANTO CON FIRMAS PEQUEÑAS Y ESPECIALIZADAS COMO CON GRANDES BUFETES

El Brexit puso el acento en el mercado español en lo que se refiere a AMEX. ¿Cómo ha influido el "cambio de eje" en el crecimiento de la sede ibérica? ¿Y qué impacto ha tenido en el departamento Legal en concreto? ¿Cómo se conforma su departamento en la actualidad?
En 2018 comenzamos a ejecutar nuestro propio plan de contingencia para poder dar continuidad a nuestro negocio europeo y, tras un ejercicio

exhaustivo, American Express seleccionó España para ubicar su hub legal de licencias para la mayoría de su negocio de la Unión Europea y EEA. Banco de España se ha convertido en nuestro principal regulador de referencia en Europa y el mercado ha adquirido una relevancia especial en la corporación. Todo esto representa unas noticias excelentes para nosotros y constata el reconocimiento del negocio tan bien establecido que American Express ya tenía antes en España. En cuanto al equipo legal, el crecimiento ha sido exponencial. Cuando llegué hace 6 años, éramos dos abogados para España, y actualmente somos casi una decena repartidos en varios equipos y creciendo. Una parte del departamento está dedicado a España como mercado y como hub para Europa, y hay otros equipos que dan soporte central a varios mercados de EMEA en temas laborales, de regulación financiera y de secretaría corporativa.

> TRES DE CADA CUATRO ESPAÑOLES PIENSAN VIAJAR EN 2022, TANTO NACIONAL COMO INTERNACIONALMENTE

El COVID-19 ha puesto a prueba a todos los equipos y a sus líderes, ¿qué valores son los que más aprecia de AMEX?

American Express respondió de forma verdaderamente positiva cuando empezó la pandemia y lo hemos notado y agradecido todos los compañeros. A pesar de que el estallido de la pandemia afectó duramente al negocio, desde el principio la preocupación principal en American Express fueron los empleados y su seguridad y salud, no se hablaba de otra cosa. Fue impactante ver cómo las reuniones de negocio se transformaron en reuniones enfocadas a analizar el impacto en los "colegas" (en Amex llamamos así a los compañeros) y evaluar cómo se encontraban los equipos desde un punto de vista emocional y de salud. American Express siempre ha cuidado mucho su activo humano, pero desde el COVID, he podido comprobar

SOBRE CLAUDIA RAMAJO



Como Vicepresidenta & Senior Counsel, Claudia Ramajo es la responsable de la función legal de American Express para España. Ramajo asesora transversalmente a todas las líneas de negocio (pagos, seguros, viajes) con especial foco en las dos entidades legales de la compañía que prestan servicios de emisión y adquirencia en la Unión Europea. Además, es miembro del Comité ejecutivo del país y actúa como representante de la Women Interest Network para España, grupo que bajo el comité de Inclusión y Diversidad de American Express, busca fomentar la visibilidad del talento femenino. Previamente trabajó en el despacho madrileño de abogados Pérez-Llorca donde gestionó todo tipo de procedimientos civiles y mercantiles litigiosos y pre-litigiosos, así como arbitrajes nacionales e internacionales. Es doble licenciada en Derecho y Administración y Dirección de Empresas (E-3) por la Universidad Pontificia Comillas de Madrid (ICADE), y ha estudiado también en la Universidad Libre de Bruselas (ULB) y en el École de Management (BEM) en Burdeos, Francia.

como la compañía ha puesto sistemáticamente el foco en los empleados. Por ejemplo, tenemos un grupo de trabajo con reuniones semanales, donde revisamos la incidencia del COVID, los planes de contingencia, la evolución de los equipos, así como todo tipo de temas relacionados con esta nueva normalidad a la que nos está tocando adaptarnos a todos.

AMEX mantiene un papel activo en el movimiento por la igualdad de oportunidades independientemente del género. Desde el departamento Legal ¿qué rol juegan en estas decisiones? ¿Consideran también estas premisas de igualdad a la hora de establecer sus paneles de firmas por ejemplo?
Desde luego, American Express da muchísima importancia a que se asegure un ambiente inclusivo y diverso en la compañía. Nuestro CEO global, Steve Squeri, ha mencionado en diferentes ocasiones que quiere que su legado se recuerde por el impacto en temas de diversidad e inclusión. Pero se trata de ponerlo en práctica y no solo de que existan lemas internos. De hecho, en octubre del año 2020, American Express se comprometió a invertir 1.000 millones de dólares en iniciativas para promover la diversidad, equidad e inclusión para los colegas, clientes y comunidades que apoyamos. American Express utiliza una serie de métricas que permiten cuantificar el posicionamiento del grupo, como, por ejemplo, el progreso y desarrollo de las mujeres en puestos directivos y la representación de mujeres afroamericanas y de origen latino en Estados Unidos. A nivel local tenemos un comité dedicado a inclusión y diversidad, que coordina distintas redes de colegas como el de mujeres, WIN (Women Interest Network), y que represento. Y en la función legal, como no puede ser de otro modo, seguimos esa tendencia y tenemos un grupo de trabajo enfocado en temas de I&D y unas guías para trabajar con nuestros colaboradores, lo que incluye también los despachos que contratamos.

Aunque nadie duda del impacto que ha tenido la pandemia en la economía y en datos como el desempleo, al margen de la propia crisis sanitaria, siendo lo más objetivo posible ¿en qué punto cree que nos encontramos? ¿Es la recuperación económica una "realidad" consolidada o está cogida con alfileres?
Las tasas de crecimiento esperadas para nuestro país se sitúan en torno al 5% o el 5,6%*, debido a diversos factores como la inflación, el tirón de la construcción y la acumulación de ahorro por parte de las familias durante los meses más duros de la pandemia en 2020. No ejerzo de economista, pero, según las informaciones disponibles, parece que la economía va recuperando salud, siempre al ritmo marcado por la evolución de la COVID-19. Soy optimista en ver que, entre otras industrias relevantes, el turismo, piedra angular de crecimiento económico para nuestro país, se va recuperando poco a poco. Es algo que hemos podido comprobar en primera persona desde American Express a través de una encuesta que hemos realizado en el mes de enero sobre expectativas y tendencias de turismo para este año. Tres de cada cuatro españoles piensan viajar en 2022, tanto nacional como internacionalmente, y eso significa que un porcentaje muy significativo ha dejado atrás esa apatía por salir y por consumir para, poco a poco, empezar a revertir esta tendencia negativa. Ojalá podamos ver cómo la idea de recuperación deja de ser eso, una idea, para afianzarse como una realidad tangible a lo largo del tejido económico nacional.
*De acuerdo con Funcas y BBVA Research a 20/01/2022

Ustedes apoyan de forma explícita a los pequeños comercios, ¿tiene eso su paralelismo a la hora de contratar abogados externos? ¿Acuden a boutiques legales o prefieren los grandes bufetes?
Desde hace años, el despacho de referencia para American Express ha sido una boutique, por lo que estamos acostumbrados a trabajar tanto con firmas pequeñas y especializadas como con grandes bufetes. El reto para nosotros a la hora de contratar abogados externos es conseguir abogados que conozcan

SOBRE AMERICAN EXPRESS

American Express es una compañía global de servicios que proporciona a sus titulares acceso a productos, ideas y experiencias enriquecedoras que ayudan a construir negocios de éxito. Con 55 oficinas en todo el mundo, American Express tiene presencia en más de 110 países y cuenta con 64.500 empleados a nivel global

6th Edition

GoldAwards

by Inhousecommunity

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

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

SAVE THE DATE

3 November 2022 • Madrid

Partner CMS law·tax·future EVERSHEDS SUTHERLAND

Follow us on

#IBLGoldAwards

> TRAS UN EJERCICIO EXHAUSTIVO, AMERICAN EXPRESS SELECCIONÓ ESPAÑA PARA UBICAR SU HUB LEGAL DE LICENCIAS PARA LA MAYORÍA DE SU NEGOCIO EN LA UNIÓN EUROPEA Y EL EEA

suficientemente nuestro sector principal, los pagos, que es bastante nicho. En términos generales y para la mayoría del asesoramiento que necesitamos, no nos sirve la hiper-especialización en una materia del derecho, sino que necesitamos trabajar con abogados con una visión periférica y multidisciplinar, que sepan entender las implicaciones de nuestro sector regulado en cada tema en el que nos asesoren y, en muchos casos, que puedan prestar asesoramiento práctico y resolutivo en varias jurisdicciones a la vez.

El dinero virtual es ya una realidad. ¿Se pueden comprar criptomonedas con AMEX? ¿Cómo va la implantación de las nuevas criptocurrencies y qué tipo de acciones demanda del departamento legal?
En estos momentos nosotros vemos las criptomonedas como un tipo de activo, más que como una moneda en sí. A nivel global, empieza a crecer el interés de nuestros titulares por las criptomonedas, y como compañía hemos tenido y tenemos algunos proyectos piloto, pero de momento, no es un elemento estratégico clave para American Express en el corto plazo. Desde luego que lo estamos monitorizando de cerca y, desde legal, estamos alerta para ver cómo acaba de perfilarse la regulación en Europa y España y qué encaje se les acaba dando a las criptomonedas.

Mujer, abogada, de éxito. ¿Ha tenido que renunciar a algo para llegar a dónde está?
Creo que la renuncia está presente para todos, en todas las cosas pequeñas del día a día. Cuando estás haciendo una tarea o estás en un lugar, simplemente no puedes estar a la vez en otro lugar diferente o haciendo otra tarea. Pero no veo la renuncia en ese sentido tan negativo, simplemente el tiempo es finito y también las energías, así que hay que jugar con lo que tenemos, aprovecharlo de forma consciente e intentar enfocarse en el momento. Yo he tenido la inmensa suerte de poder desarrollar mi carrera como



abogada, ya que se me han presentado oportunidades muy buenas que he podido aprovechar al máximo, con una buena mezcla de trabajo, suerte y sacrificio. A las dos semanas de incorporarme a American Express, el responsable de Legal que era mi jefe dejó la compañía, por lo que me quedé sola en el equipo y tuve un bautizo de fuego en el mundo in-house. Esto me permitió y obligó a crecer para afrontar la situación. Desde entonces, puedo afirmar que el reto no ha disminuido. Además del hecho de que España se convirtió en el hub para gran parte de nuestro negocio de emisión y adquirencia en la Unión Europea y el Área Económica Europea (EEA, por sus siglas en inglés), he tenido tres hijos estupendos que cada día ponen a prueba mis habilidades de negociación y de gestión de equipos.



BRUNO CAEIRO: "Las dos mayores frustraciones son las escasas alternativas al modelo tradicional de tarifas por hora y la falta de soluciones ágiles claras"

Bruno Caeiro es parte de Ageas Portugal desde mayo de 2016, asumiendo la responsabilidad como director jurídico desde septiembre de 2021. Ex abogado de CMS, Caeiro comparte con Iberian Lawyer cómo creció su aprecio y pasión por todo lo relacionado a los seguros mientras trabajaba en la práctica privada, y cómo esto le llevó a trabajar en el grupo internacional Ageas. La entrevista destaca las opiniones de Caeiro sobre el mercado desde la perspectiva in-house, así como sus frustraciones y experiencias positivas de trabajo con abogados externos.

por michael heron

Comenzó su carrera como abogado privado en CMS. ¿Cómo fue esa experiencia para usted y qué le hizo decidirse a entrar en un bufete?
Tras la graduación en la facultad de Derecho, la vía tradicional en Portugal es incorporarse a un bufete de abogados para realizar unas prácticas ya que, entre otras razones, te permite entrar en contacto con el Derecho desde un punto de vista más práctico del que se carece en cierta medida en la universidad y profundizar en tus conocimientos técnicos. Por suerte, me incorporé a una firma de abogados de primera línea en CMS, que me expuso desde el principio a un entorno muy exigente y a obstáculos más duros de la profesión. Por eso, y sobre todo por las grandes personas que me guiaron, CMS moldeó de manera significativa mi enfoque hacia la profesión jurídica, permitiéndome aprender a lidiar mejor con cargas de trabajo sustanciales y con asuntos diferentes y complejos bajo la presión de cumplir en tales circunstancias. En cuanto a la transición a in-house, no fue algo planeado, sino más bien una consecuencia de algunas decisiones y circunstancias. A pesar de que mis principales competencias en CMS eran los litigios Civiles y Penales, en algún momento se me planteó el reto de contribuir al desarrollo de un departamento de Derecho de Seguros. En el proceso me aficioné a los seguros no sólo desde el punto de vista jurídico, sino también desde el punto de vista empresarial. Solía verme siguiendo el camino del bufete de abogados, pero cuando inesperadamente me propusieron un rol *in-house*, mi interés por ampliar mis conocimientos en materia de seguros, junto con la oportunidad de salir de mi zona de confort y entender mejor a los clientes, hicieron el resto. Decidí arriesgarme y lo hice con gusto.

PERFIL PERSONAL

NOMBRE: BRUNO CAEIRO

LUGAR DE NACIMIENTO: LISBOA

UNIVERSIDAD: UNIVERSIDAD NOVA DE LISBOA

CARGO: DIRECTOR JURÍDICO

TRABAJANDO EN AGEAS DESDE: MAYO 2016

DESPACHO ANTERIOR: CMS Rui Pena & Arnaut

¿Cómo ha sido su trayectoria desde que comenzó a trabajar en el equipo jurídico de Ageas desde 2016?
Cuando me incorporé al Grupo Ageas Portugal, pasé a formar parte del equipo jurídico, que en ese momento sólo prestaba soporte legal a las compañías que formaban el Grupo Ocidental. Sólo en este último momento el equipo y el asignado a las antiguas empresas de AXA se fusionaron y empezaron a prestar asistencia jurídica a todas las empresas de Ageas. A partir de esa reorganización se creó un puesto de coordinación del equipo de asesoramiento jurídico y a mí se me encomendó esa responsabilidad. De una transición de un bufete de abogados a una posición in-house hay diferencias considerables en la forma en la que se espera que se preste apoyo jurídico. En lugar de ser solicitados ocasionalmente para fines muy específicos o como último recurso de un asunto concreto, los equipos jurídicos in-house deben trabajar durante todo el ciclo de negocio. Esa ligera diferencia exige del equipo jurídico una colaboración permanente con las áreas de negocio, una mentalidad basada en soluciones y un asesoramiento comprensible, todo ello sin comprometer el nivel técnico que se espera de nosotros. A mi favor en este camino he encontrado en el Grupo Ageas Portugal un entorno gratificante que fomenta la ayuda mutua y proporciona la orientación necesaria a los recién llegados.

"LA PERCEPCIÓN ES QUE LOS BUFETES DE ABOGADOS EN PORTUGAL TODAVÍA NO HAN PUESTO A DISPOSICIÓN SOLUCIONES AUTOMATIZADAS QUE PUEDAN SER EFECTIVAMENTE UTILIZADAS Y TRANSFERIDAS A SUS CLIENTES"

¿Cómo describiría la cultura de Grupo Ageas Portugal?
Además de una cultura muy vibrante, desafiante y orientada al cliente, en mi opinión lo que distingue al Grupo Ageas de sus competidores, es una organización que motiva fuertemente a todos a

SOBRE BRUNO CAEIRO



Bruno Caeiro es parte de Ageas Portugal desde mayo de 2016, habiendo sido encargado de la coordinación del equipo de Asesoría Jurídica dos años después, función que desempeñó hasta asumir la dirección del Área Jurídica en septiembre pasado. Además de la Licenciatura en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad Nova de Lisboa y del Máster en Derecho Empresarial de la misma Universidad, Bruno profundizó aún más sus conocimientos, acudiendo a la Queen Mary University of London para realizar un Máster en Derecho de Seguros. Inició su carrera profesional en el bufete de abogados CMS Rui Pena & Arnaut, cuya experiencia se basaba en el derecho de los seguros y los litigios, prestando asesoramiento jurídico y representación en los tribunales en las áreas de Derecho de los Seguros, Litigios Civiles, Penales y de Insolvencia.

superar los límites y que defiende la sociatura y la autonomía local. Cuando uno mira al Grupo Ageas se percibe fácilmente que, aunque en su núcleo se encuentra un negocio de seguros, nuestras actividades van más allá del aspecto transaccional y muestran compromiso con las necesidades de los clientes y la responsabilidad de tener un impacto en la comunidad en general. Esto puede verse, por ejemplo, en los negocios complementarios a los seguros que también forman el grupo y en nuestros objetivos de sostenibilidad. En este último sentido, acabamos de publicar nuestro primer informe dedicado íntegramente a la sostenibilidad, al que recomiendo que todo el mundo eche un vistazo. Esto sólo es posible porque de arriba hacia abajo las personas en las organizaciones se atreven a salir de su zona de confort teniendo en cuenta los mejores intereses y prácticas. La colaboración y el entendimiento mutuos son fundamentales, por lo tanto, es casi natural que nuestro equipo jurídico trabaje estrechamente y desarrolle sinergias no sólo con las áreas de negocio, sino también con otras áreas transversales como Compliance, la oficina de Protección de Datos, Auditoría o Riesgos.

A diferencia de otras empresas internacionales, el proceso de toma de decisiones no es simplemente el resultado de instrucciones emitidas desde una sede central, sino que siempre se lleva a cabo teniendo como punto central las necesidades y la cultura del mercado local. Esto también conduce a un entorno de trabajo basado en la confianza y un camino para sacar lo mejor de cada empleado.

"DE LA TRANSICIÓN DE UN BUFETE DE ABOGADOS A UN PUESTO IN-HOUSE HAY DIFERENCIAS CONSIDERABLES EN LA FORMA EN QUE SE ESPERA QUE SE REALICE EL APOYO JURÍDICO"

¿Cuántas personas trabajan en el departamento legal que usted dirige hoy? ¿Ha crecido el equipo?

Tenemos un total de dieciséis personas divididas en tres áreas de apoyo jurídico, un número que se ha estabilizado en los últimos años. A pesar de ello, cada vez nos enfrentamos al reto de hacer más y mejor, como se espera de un grupo ambicioso como Ageas, no anticipamos que ese número aumente. El objetivo es racionalizar nuestros procesos, aumentar nuestra eficiencia y, a su vez, incrementar nuestras capacidades actuales para que el equipo actual pueda añadir más valor y alcanzar sus objetivos individuales y los del Grupo Ageas.

SOBRE GRUPO AGEAS PORTUGAL

Ageas es un grupo asegurador internacional que cotiza en bolsa y que cuenta con una trayectoria de 190 años. Ofrece a los clientes minoristas y empresariales productos de seguros de vida y no vida diseñados para satisfacer sus necesidades específicas. Como una de las mayores compañías de seguros de Europa, Ageas concentra sus actividades en Europa y Asia, que en conjunto constituyen la mayor parte del mercado mundial de seguros. El Grupo Ageas Portugal es uno de los líderes del ranking asegurador portugués, operando en el mercado a través de marcas como Ageas Seguros, Ageas Pensões, Médis, Ocidental y Seguro Directo. La misión del Grupo es proporcionar una experiencia aseguradora significativa que marque la diferencia en la vida de las personas.

¿Cómo selecciona a sus asesores jurídicos externos? ¿Tienen paneles/ abogados que se presenten regularmente para trabajar? ¿Cuánto valora la experiencia del sector?

Un apoyo jurídico externo experimentado y competente es clave para nuestros objetivos. En lugar de tener una relación muy formal y distante con nuestros asesores, preferimos un modelo de trabajo que favorezca la proximidad y la alineación con la forma de hacer negocios del Grupo Ageas Portugal y, por esa razón, sólo ocasionalmente buscamos incorporar un nuevo proveedor legal en el conjunto. Dicho esto, la dimensión y la diversidad del grupo exigen

LC PUBLISHING GROUP

THE LATIN AMERICAN LAWYER

THE DIGITAL AND FREE MAGAZINE

DEDICATED TO THE LATIN AMERICAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on

For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for **The Latin American Lawyer** or **IBL Library** on

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

un flujo de trabajo considerable de necesidades jurídicas, por lo que también tenemos que prestar atención a la evolución del mercado jurídico y estar abiertos a evaluar las oportunidades que puedan encajar con nuestras necesidades. Considerando que en el ámbito de los litigios un abogado con experiencia en seguros es un requisito, hemos llegado a la conclusión de que, por parte de los asesores, tener un conocimiento profundo sobre la legislación de los seguros, en el que ya somos muy fuertes, no es tan relevante como el conocimiento profundo de otras áreas de especialización complementarias.

"ME AFICIONÉ A LOS SEGUROS NO SÓLO DESDE EL PUNTO DE VISTA JURÍDICO, SINO TAMBIÉN DESDE EL PUNTO DE VISTA EMPRESARIAL"

¿Qué cambios ha observado en el mercado jurídico en la forma en que los bufetes de abogados se comunican con los directores?
En el pasado era muy común ver a abogados externos directamente asignados y trabajando directamente con los miembros directivos. Hoy en día, cuando las empresas se han dado cuenta de la importancia de contar con una buena capacidad jurídica interna, la comunicación entre los abogados y las empresas suele estar en manos de los asesores jurídicos, lo que facilita y añade valor a la relación gracias a su capacidad para satisfacer tanto las necesidades jurídicas como las empresariales. Como consecuencia, los abogados han tenido que centrarse más en sus resultados, se han visto más presionados en sobresalir desde el punto de vista técnico y, en cierta medida, ha afectado a su comunicación con las empresas y sus asesores generales. Sin embargo, esto no debería disminuir en absoluto la necesidad de los abogados de invertir en la comprensión de las demandas del negocio, su capacidad de ser más receptivos y de captar plenamente el sector al que se dirigen. Al final no será otro colega sino la organización quien juzgue sus resultados.

¿Cómo afecta la evolución del Legaltech a su organización y a su relación con los asesores externos?
Diría que todavía estamos en las primeras etapas de nuestro viaje tecnológico. Al igual que muchos otros equipos jurídicos in-house, tenemos que hacer frente a la competencia por el presupuesto de TI y reconocer que no somos una de las principales prioridades de la inversión en TI, ya que no proporcionará un retorno inmediato de la inversión en comparación con otras áreas de negocio. Por lo tanto, entendemos que los cambios se producirán gradualmente y que, mientras tanto, debemos atrevernos a ser creativos para encontrar soluciones provisionales que nos permitan mejorar la captura de datos, con fines de información y evaluación, y poder centrarnos más en tareas de alta cualificación. Un ejemplo que estamos buscando es la implementación de herramientas de autoservicio en el software disponible actualmente. Esto supone un reto para nosotros, pero también una oportunidad para que nuestros asesores externos sean catalizadores del impulso de la innovación al poner a disposición de sus clientes tecnologías jurídicas que son difíciles de conseguir de otro modo dentro de sus grandes organizaciones.

¿Cuál es su mayor frustración a la hora de trabajar con bufetes de abogados externos?
Diría que las dos mayores frustraciones son las escasas alternativas al modelo tradicional de tarifa por hora y la falta de oferta de soluciones ágiles claras que permitan a los equipos in-house escalar hacia arriba y hacia abajo según las circunstancias y la demanda. De alguna manera, relacionado con esto último y a pesar de algunos anuncios recientes, la percepción es que los despachos de abogados en Portugal todavía no han puesto a disposición soluciones automatizadas que puedan ser efectivamente utilizadas y transferidas a sus clientes.

¿Qué es lo que más valora a la hora de trabajar con un abogado externo?
Disponibilidad, experiencia y un enfoque basado en soluciones.

¿Cuándo fue la última vez que un bufete de abogados le impresionó de verdad?
Siempre me ha impresionado el alto nivel de experiencia de muchos buenos bufetes de abogados y la capacidad que demuestran para prestar una asistencia jurídica excepcional que va a la par de otros bufetes en mercados más grandes.



RICHARD A. ROSENBAUM, BRYAN Y RICHARD EDLIN

ABOGADOS EN CAMPER

ABRAZAN LA RECUPERACIÓN

por nicola di molfetta

La cúpula directiva de Greenberg Traurig ha realizado un tour en furgoneta por Europa para reunirse con sus compañeros de las cinco oficinas del Viejo Continente, tras el alejamiento forzado a causa de la emergencia por el COVID. MAG habló con el presidente ejecutivo, Richard A. Rosenbaum, al margen de la etapa Milanese del viaje

Un tour. Un poco como hacen las bandas de rock. Sólo que en este caso, a bordo de una furgoneta Volkswagen que parece salida directamente de los años 60, hay abogados. Y no se trata de abogados cualquiera, sino de la cúpula global de una de las firmas de abogados más grandes del mundo: Greenberg Trauring. El presidente ejecutivo **Richard A. Rosenbaum,** el director general **Bryan Duffy** y el vicepresidente **Richard Edlin.**
Una realidad que cuenta con 2.300 profesionales, una facturación global igual a 1.730 millones de dólares y 40 sedes desde América a Asia. El viaje, que también los llevó a Milán, donde la firma está presente desde finales del 2019, después de la integración con el bufete Santa María, forma parte de un proyecto titulado: "Getting Together Tour". Una iniciativa benéfica (donde la empresa ha recaudado fondos para el proyecto Cena de la Amistad) que también se convirtió en la oportunidad para consolidar la estrecha relación entre los colegas del bufete después del distanciamiento forzoso a causa del Covid-19.
La iniciativa comenzó en los Estados Unidos el pasado 10 de abril y desembarcó en Europa después del verano. MAG habló con el presidente ejecutivo Richard A. Rosenbaum. «El Greenberg Traurig Getting Together Tour nació con el objetivo de preservar la cultura de GT en este período de pandemia: un modo seguro, divertido y no convencional para la dirección de Greenberg Traurig, de reunir abogados y personal de toda la red». El vehículo utilizado "Mel on Wheels" es un Volkswagen Camper Van que fue llamado así en honor a **Mel Greenberg,** uno de los tres cofundadores de Greenberg Traurig. La referencia a los años 60 no fue casual. Estos fueron los años en los cuales nació el bufete de abogados (fundado en Miami, Florida en 1967). Y fueron los años en los cuales nació un movimiento de libertad global, de creatividad e innovación que inspiró también la fundación de esta firma de abogados fundada sobre valores como: el respeto, la confianza, el empoderamiento, la meritocracia, el espíritu empresarial, la creatividad y la colaboración.

¿Cómo ha cambiado la relación humana en la vida laboral cotidiana en la firma tras el período más oscuro de la crisis pandémica ?
La necesidad de una interacción humana, el deseo de ayudar a las personas, la creatividad y la urgencia de un servicio al cliente receptivo son sólo algunos de los puntos clave que debemos tener siempre presentes. Por supuesto, mantener la salud y la seguridad del personal ha sido una prioridad absoluta en todo lo que hemos hecho en estos tiempos difíciles. En general, nuestra misión sigue siendo la de brindar a los clientes servicios jurídicos de elevada calidad con rapidez, aprovechando nuestra cultura colaborativa.

La flexibilidad se ha vuelto fundamental...
Contamos con un modelo flexible que permite a los responsables de nuestras 40 oficinas adaptar el acercamiento en función de la demanda de los clientes y las condiciones del mercado, respetando los lineamientos gubernamentales locales. Debido a la diversidad de nuestros clientes, sabemos que algunos de ellos están convencidos de que los abogados que trabajan en sus expedientes deben estar en la oficina, mientras que otros están convencidos de la posibilidad de trabajar de forma remota. Sabemos que hay clientes con situaciones y asuntos que no pueden o no deben ser tratados virtualmente utilizando videoconferencias y tecnologías similares. Esto vale, en particular, para reuniones y negociaciones estratégicas y extremadamente críticas.

> EL GREENBERG TRAURIG GETTING TOGETHER TOUR NACIÓ CON EL PROPÓSITO DE PRESERVAR LA CULTURA DE GT EN ESTE PERÍODO DE PANDEMIA

Aquí decimos que ya no será posible dejar de considerar la oportunidad del trabajo flexible...
Reconocemos la fuerte necesidad de flexibilidad en lo que refiere a la mano de obra actual. Hemos demostrado que se puede ser productivo cuando se trabaja a distancia. Pero la interacción personal sigue siendo una parte importante de nuestra cultura y es un elemento esencial para el éxito de los servicios jurídicos que brindamos a los clientes. La interacción personal es fundamental para todo,



RICHARD A. ROSENBAUM Y LUIGI SANTA MARIA

desde las actividades operativas hasta la formación, pasando por el mantenimiento de una cultura GT que consideramos fundamental para el éxito de nuestra compañía.

La emergencia ha demostrado que trabajar a distancia es posible...
Trabajamos bien a distancia, en el punto más alto de la crisis, porque habíamos establecido relaciones fuertes, de persona y la infraestructura tecnológica para soportar el modelo de trabajo a distancia.
No podemos permitirnos, desde el punto de vista profesional ni empresarial, que estas relaciones se pierdan sólo porque tengamos la capacidad de trabajar lejos los unos de los otros.
Puede que las cosas no vuelvan a ser como eran antes, pero es nuestra responsabilidad ayudar a crear una nueva era de relaciones, servicio al cliente, desarrollo profesional y formación. Estos esfuerzos pueden verse potenciados por la tecnología y la innovación, que pueden aprovecharse para mejorar nuestras relaciones y ayudar a las personas a trabajar mejor juntas.
La profesión jurídica fue construida sobre un modelo de aprendizaje con una colaboración directa que da lugar a una retroalimentación instantánea y a un flujo continuo de momentos de tutoría y aprendizaje cara a cara.

¿Cómo se organizan ahora?
Según lo permitido por las disposiciones locales y las condiciones del mercado, hemos aumentado el número de abogados y personal en nuestras oficinas físicas, operando de acuerdo con las indicaciones locales de distanciamiento social, uso de mascarilla y otras medidas de seguridad. Cuando se trata de volver a la oficina, no se impone una política única. Para algunos despachos o equipos, esto puede significar la expectativa de que la mayoría de los abogados y el personal profesional trabajen regularmente en la oficina. Para otras oficinas o equipos, esto puede significar que la mayor parte de los abogados y el personal profesional trabajen regularmente desde casa, mientras que otros utilizan un enfoque combinado. Independientemente del modelo de funcionamiento de una oficina, en toda la firma habrá momentos en los

> NO PODEMOS PERMITIRNOS, NI DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA PROFESIÓN NI DESDE LA FIRMA, QUE ESTAS RELACIONES SE PIERDAN SÓLO PORQUE TENEMOS LA CAPACIDAD DE TRABAJAR LEJOS LOS UNOS DE LOS OTROS

cuales nuestros abogados y el personal tendrán que encontrarse en persona en una oficina, asistir a reuniones fuera de la sede, viajar por trabajo o presentarse en persona en tribunales. Esperamos que todos estén dispuestos a hacer estas cosas. En Milán nuestro equipo está totalmente vacunado y ha regresado a la oficina.

Han cerrado el tour en Europa. ¿Qué impacto ha tenido la pandemia en la actividad de la compañía?
Esta etapa del tour llegó en el momento oportuno, ya que las cinco oficinas europeas se encuentran en una fase clave de crecimiento estratégico, con importantes incorporaciones de nuevos abogados en cada una de ellas. Europa es el lugar en el cual GT ha registrado el aumento más significativo de personal e ingresos en los últimos años. Tal crecimiento puede ser atribuido al hecho de que, a diferencia de muchos otros firmas jurídicas, Greenberg Traurig es una empresa unificada en todas sus 40 oficinas, que opera con una cultura unificada, finanzas unificadas y un nivel de excelencia unificado en todo el mundo.

¿Cómo terminó el año 2020?
La empresa registró ingresos por 1.730 millones de dólares en el año fiscal 2020, el séptimo año consecutivo de ingresos récords y un aumento del 5,48% respecto al año anterior. En general, el 2020 fue un año de retos sin precedentes, pero fue también un año de fortaleza sin precedentes para Greenberg Traurig desde el punto de vista financiero, con ingresos y beneficios récords, con un aumento del beneficio por socio superior al 6%.

Ahora la situación parece mejorar: ¿cuál es su sensación?
Nadie sabe con certeza lo que se avecina en el horizonte. Nosotros nos mantenemos listos y concentrados en las cosas importantes. La necesidad de servicios jurídicos de alto nivel en varios mercados, sector y áreas prácticas es constante. No hemos dejado nunca de focalizar la atención al cliente durante el período álgido de la pandemia y este nivel de lealtad y enfoque en el servicio es evidente en la confianza que los clientes siguen teniendo en nuestras capacidades y recursos, en nuestra agilidad y en nuestra cultura de colaboración que nos permite trabajar como una sola identidad, unidos.

¿Cuáles son los factores que pueden impulsar la recuperación?
La flexibilidad y la correcta gestión de las

LA FIRMA EN CIFRAS

1967
El año de fundación

40
Las oficinas en el mundo (5 en Europa)

2.300
Abogados en el mundo

75+
Jurisdicciones cubiertas

1,73
Millones de dólares en ingresos

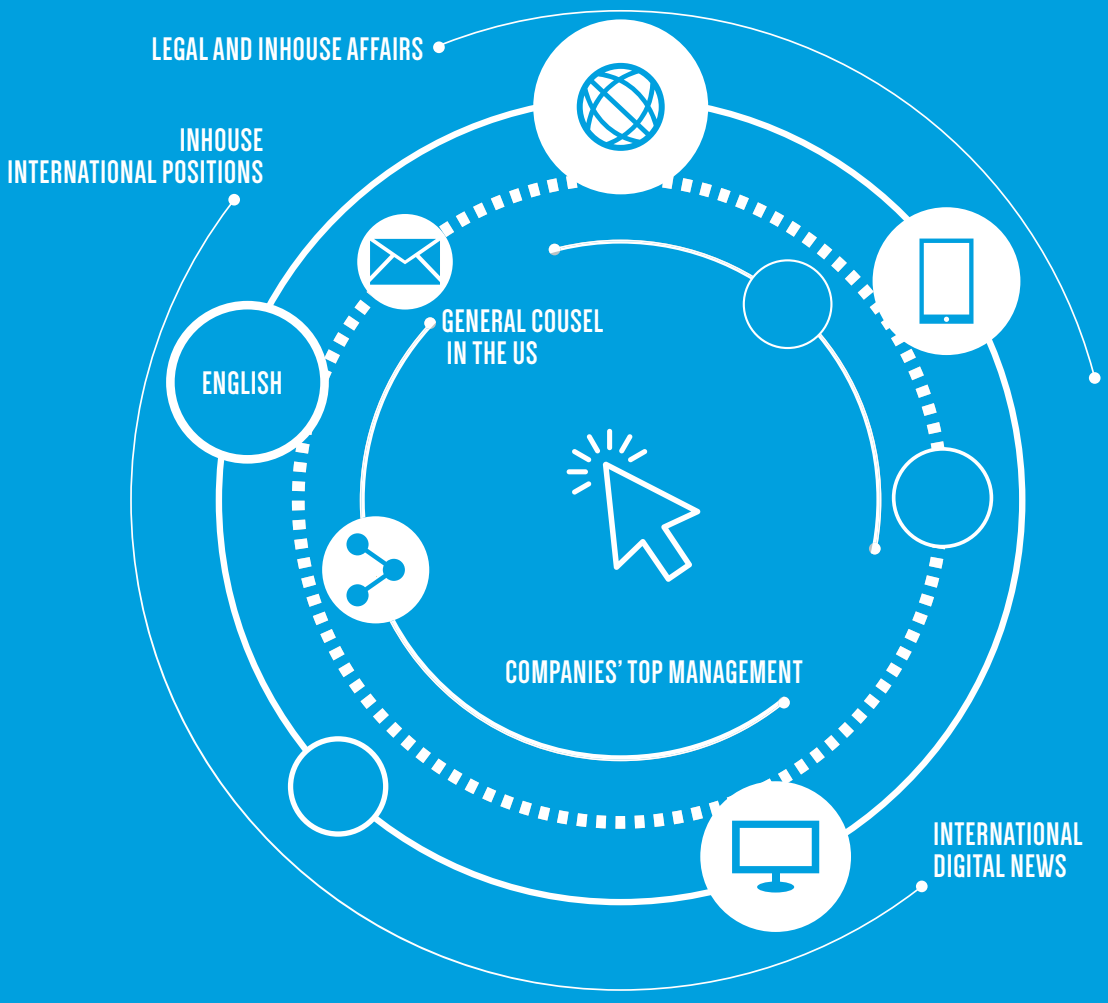
+5,48%
El crecimiento del último año

+6%
El aumento del PEP (beneficio por socio de capital) en el último año

LC PUBLISHING GROUP

INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on

www.inhousecommunityus.com


RICHARD A. ROSENBAUM Y MARIO SANTA MARIA

problemáticas ligadas a la salud y a la seguridad contribuirán sin duda a la recuperación económica y social global en los próximos años. Las firmas que se preocupan por el servicio al cliente y que tienen capacidad de adaptación, seguirán prevaleciendo.

En términos de estrategia, ¿cómo se desarrolla Greenberg Traurig?
Flexibilidad e innovación son aliados poderosos. Este es el estándar de Greenberg Traurig desde el primer día. Por ejemplo, en lo que refiere al cambio de las exigencias en los espacios de trabajo, nuestro plan es aquel de ser líderes utilizando tanto una planificación de los espacios adecuada al nuevo modo de concebir el trabajo de un estudio jurídico, como una combinación de ubicaciones alternativas para ofrecer las soluciones más eficientes y eficaces, tanto para nuestros clientes como para nuestros abogados. Creemos que podemos lograr que algunos de nosotros trabajen "a distancia" sin dejar de estar junto a nuestros colegas. Nosotros lo llamamos "enfoque de campus ": en algunos mercados tenemos previsto crear lugares de trabajo más cercanos a las zonas residenciales. Se trata de responder a las exigencias de los clientes y profesionales de las grandes ciudades, en las cuales la vida se ha desplazado del centro de las ciudades a zonas más periféricas.

En lo específico, ¿qué balance hace del segundo año de actividad directa en Italia?
Este es el segundo año de unión entre Greenberg Traurig y Santa Maria, que llega casi tras dos décadas de colaboración. La oficina de Milán sigue evolucionando como activo estratégico de nuestra familia de servicios jurídicos globales.

¿El país presenta oportunidades? ¿Cuáles son?
Creemos que en los próximos años Italia estará en el centro de un verdadera "encrucijada de

LA OFICINA DE MILÁN CONTINÚA EVOLUCIONANDO COMO ACTIVO ESTRATÉGICO EN NUESTRA FAMILIA DE SERVICIOS JURÍDICOS GLOBALES

inversiones". No sólo estarán los más de 200.000 millones de fondos europeos de la Next Generation EU, sino también los fondos de capital riesgo y los fondos de cobertura, que desde hace tiempo están cada vez más interesados en Italia. Estos factores explican por qué, en el ámbito de una sólida estrategia global de desarrollo en toda Europa, esperamos un crecimiento en Italia.

¿Tiene en mente nuevas contrataciones laterales ? ¿En qué sectores?
Greenberg Traurig Santa Maria, así como GT en su conjunto, está siempre dispuesta a aprovechar las grandes oportunidades, que por supuesto cambian en función del mercado. Dado que lideramos los mercados en lugar de seguirlos, estamos examinando oportunidades relevantes para los clientes que participan en programas europeos de infraestructuras, lo cual implicaría una extensión del equipo fiscal, energético e infraestructura. Por supuesto, seguiremos satisfaciendo las exigencias de los clientes al continuar reforzando áreas claves como Litigios, M&A y Reestructuración.



RICHARD A. ROSENBAUM, BRYAN DUFFY, MARIO SANTA MARIA Y RICHARD EDLIN


BORJA LÓPEZ

BORJA LÓPEZ, un español en Suiza, desde las oficinas de Anaford

Con casi dos décadas de trayectoria, el abogado español Borja López dialoga con Iberian Lawyer desde la ciudad de Zúrich, donde se desempeña como socio de la firma Anaford y cuenta cómo es ejercer la abogacía en una de las urbes financieras más importantes del mundo. Además, recuerda quiénes fueron sus mentores, confiesa que siempre quiso ejercer en una plaza internacional y tras un análisis del escenario actual, anticipa un 2022 "lleno de retos". De Bilbao a Suiza, una nueva entrega de **Socios por el Mundo**.

De Bilbao a Suiza. De más de tres años en una *Big Four* como PwC, y siete en Uría Menéndez a una firma de tamaño medio como es Anaford. Así, resumido, parece que un buen día decidió cambiar de vida...
Mi profesión me apasiona y la vivo con toda la intensidad que puedo y me dejan. Ejercer en una plaza internacional siempre estuvo entre mis deseos y cuando desde Anaford me dieron esta oportunidad, no lo dudé. Siempre agradeceré a Jennifer Mayo y Fabricio González que me aceptaran en esta pequeña gran familia. El proyecto que me ofrecieron era nuevo, fresco y con un potencial tremendo. Hoy si hago balance, creo que puedo decir claramente que ha valido la pena. Mención especial para mi mujer, sin su apoyo incondicional nada hubiera sido posible.

De su época como abogado en España, ¿a quién se llevó en la maleta? ¿qué profesionales o mentores de su época como *associate* le han seguido acompañando?
Siempre he tenido la sensación de estar rodeado de gente brillante, abogados de los que he podido aprender y formarme. Guardo con grato recuerdo en PWC a Joaquín Latorre, la primera persona que apostó por mí. Nos conocimos en el Instituto de Empresa (IE) y de allí comencé a colaborar en su equipo. En Uría Menéndez es obligatorio mencionar en Valencia a Carlos García-Olías y en Madrid a Víctor Viana, dos estilos muy distintos, pero siempre excelentes abogados. Finalmente, es imposible no mencionar en mi forma de entender la profesión a Fabricio González, del que tanto aprendí en Zúrich.

Lo cierto es que usted tiene el currículum laboral que muchos abogados soñarían. ¿Qué le faltaba a España que encontró en Suiza?
En Zúrich me encontré un ecosistema internacional en el que la variedad de casos y componentes jurisdiccionales hace que el trabajo sea enormemente enriquecedor y diferente cada vez. Todo nuevo asunto es un reto, no paramos de aprender en un entorno dinámico y cambiante que exige lo mejor de nosotros.

A sus 43 años tiene en su haber una experiencia muy diversa que le habrá ayudado en su crecimiento como profesional y persona ¿qué balance hace? Si mira atrás ¿qué hubiera hecho de forma diferente?
Al final de cada día, intento repasar lo hecho con el fin de identificar aquellas cosas que son mejorables, pero siempre llego a la misma conclusión, estas acciones mejorables son las que me llevan a donde estoy. Por tanto, no cambiaría nada



de lo hecho, pero con humildad reconozco mis debilidades y fatigas, que me empujan a querer ser mejor cada día. En cuanto al balance, claramente positivo, en Suiza han nacido mis tres hijos, qué más puedo pedir.

Háblenos de los pros y contras de vivir y practicar la abogacía en Suiza.
Uno de los principales problemas es no dominar el alemán, pero con el inglés, no es un obstáculo carecer del dominio del lenguaje de Goethe. La práctica de la abogacía en Suiza no dista mucho de la forma de trabajar en España. Nuestra profesión es muy intensa y de dedicación total, en este sentido, no veo ninguna discrepancia con lo que yo he conocido. Zúrich es un enclave en el que se juntan multitud de nacionalidades, esta característica también condiciona la forma de relacionarse en la práctica de la abogacía. Los abogados somos personas y las barreras culturales o peculiaridades de cada país juegan un papel relevante a la hora de trabajar.

EN ZÚRICH ENCONTRÉ UN ECOSISTEMA INTERNACIONAL EN EL QUE LA VARIEDAD DE CASOS Y COMPONENTES JURISDICCIONALES HACE QUE EL TRABAJO SEA ENRIQUECEDOR

Si, en su especialidad, le dieran a usted la posibilidad de diseñar un programa académico ¿qué aspectos no podrían faltar?
Abogaría por una enseñanza práctica no exenta de teoría. Es fundamental que los abogados jóvenes se familiaricen con las herramientas de nuestra

SOBRE **BORJA LÓPEZ**

Actualmente es socio del Grupo de Práctica Fiscal de España / Latam en las oficinas de Zúrich de Anaford. Su práctica se centra en la gestión de grandes patrimonios, así como en la estrategia fiscal de entidades y particulares cuyos activos abarcan todo el mundo.

profesión para poder volcar con sus futuros clientes los conocimientos adquiridos. Los años me han hecho valorar mucho y bien la gestión del cliente, es decir, sus expectativas, las frustraciones, los plazos e incluso el cobro de los honorarios. Al final, no olvidemos, saber entender y ponerse en el lugar de la persona que tienes enfrente es esencial.

LA PRÁCTICA DE LA ABOGACÍA EN SUIZA NO DISTA MUCHO DE LA FORMA DE TRABAJAR EN ESPAÑA

¿Qué tipo de asuntos maneja en Anaford? ¿Quiénes son sus clientes?
En Anaford estamos especializados en Derecho Tributario y Derecho Mercantil. La Firma nació con una clara vocación por el cliente privado dada la situación geográfica de su génesis. Pronto nos dimos cuenta de que también damos mucho valor a sociedades y grupos inversores con carácter nacional e internacional. Nuestra posición en el mercado nos hace únicos, consiguiendo una simbiosis perfecta en el asesoramiento integral a cliente privado y grupos empresariales que tienen, a su vez, una clara vocación internacional.

Desde su perspectiva, ¿en qué punto se encuentra la deseada "recuperación económica"? ¿Han vuelto los mercados a la normalidad? ¿Cuál es el pulso de los fondos? ¿Qué sectores son los que más dinero mueven?
Todavía queda camino por recorrer, la inyección de liquidez en los mercados hizo que el 2021 fuera un año extraordinario en el sector de M&A, no obstante, el cliente privado con tipos de interés negativo se replantea su estrategia de diversificación dando el salto en muchas ocasiones al *Private Equity*. No hemos de perder de vista la inflación, "impuesto" silente que merma el poder adquisitivo del ciudadano. Los fondos siguen con ganas de invertir y seguir a rajatabla su pipeline de inversión. En cuanto a sectores, desde el sector primario (agrícola, sobre todo) hasta el tecnológico, con una clara vocación en las energías verdes y de almacenamiento. El 2022 se antoja un año lleno de retos.

En un mundo cada vez más globalizado, también la esfera legislativa exige espacios comunes para poder operar con mayor flexibilidad y agilidad. ¿Qué barreras encuentra a la hora de realizar operaciones con España?
La fiscalidad en las operaciones es un elemento clave, el retorno de la inversión en clave financiero-fiscal es esencial. No hay fórmulas mágicas, sino un estudio pormenorizado y profundo de las diferentes jurisdicciones implicadas para obtener la solución más adecuada a cada caso. La normativa tributaria española es compleja y la carga impositiva que sufre la persona física en muchas ocasiones es difícil de justificar e incluso de explicar a personas que se plantean, bien un cambio de residencia, bien una inversión. No obstante, con una clara vocación de buscar soluciones y siendo honestos con nuestros clientes, los objetivos se suelen conseguir con cierta solvencia.

¿Le gustaría volver a España en algún momento?
A día de hoy no me planteo volver a España, mi familia está perfectamente asentada en Suiza y estamos aclimatados a este país tan especial y singular. Dicho esto, nunca se sabe lo que el futuro nos deparará.

Describa en una frase su filosofía de vida...
Mi vida se sustenta en cuatro pilares que se ordenan en forma romboide, la familia en el vértice, los amigos y deporte en los lados y el trabajo en la base. Esto da sentido a mi vida, de la que además diré, como expresa Javier Gomá que *"Ignoro mucho, aprendo rápido"*.

SOBRE **ANAFORD**

Anadord es un despacho internacional fundado en Zúrich en el 2010, donde funciona su sede principal. La firma brinda asesoramiento en materia de estrategia fiscal y patrimonial, así como también en áreas como Fideicomisos, Trusts y Sucesiones, Bienes Inmuebles, FATCA y CRS, y sectores como residencia, seguros de vida, empresa familiar y operaciones de fusiones y adquisiciones, entre otros asuntos.



UN PORTUGUÉS EN MADRID

PEDRO MARQUES GASPAR

En la sección Jóvenes e Imparables de este mes, Iberian Lawyer tuvo el placer de entrevistar a Pedro Marques Gaspar. A los 33 años, Gaspar ya ha causado un gran impacto en ambos lados de la Península Ibérica, tras haber trabajado en Miranda, ECIJA y PwC Legal. Durante los últimos dos años el abogado ha sido Sénior Legal Counsel en la multinacional francesa Accor, en Madrid. Pedro compartió con nosotros su trayectoria hasta la fecha y su consejo a los abogados más jóvenes sobre la importancia de ampliar horizontes trabajando en el extranjero.

by michael heron

Su carrera comenzó en Miranda & Asociados en el 2012. ¿Qué le motivó a unirse a Miranda después de estudiar Derecho?
Mi principal motivación para unirme a Miranda al principio de mi carrera fue el proyecto internacional que ofrecía el bufete y el hecho de que me dedicaría exclusivamente a las áreas de práctica de IP y TMT. Luego de terminar la carrera de Derecho, decidí hacer un máster sobre Propiedad Intelectual. Era el área que más me gustaba y por eso, el hecho de que en Miranda me asignaran exclusivamente a esta área (lo que no sucedía con otras ofertas de trabajo), hizo que la elección fuera fácil. Debo decir que estoy contento con mi decisión, ya que las prácticas de verano de un mes se convirtieron en una experiencia laboral de cinco años en el área de práctica de IP y TMT de Miranda. Allí tuve la oportunidad de trabajar con clientes multinacionales con sede en todo el mundo en asuntos jurídicos relacionados con varias jurisdicciones (desde Portugal hasta varios países de África y Asia). Además, tuve la suerte de trabajar con un equipo increíble, que me formó como un abogado muy completo de negocios de IP y TMT.

¿Cuándo decidió que quería ser abogado? ¿Qué le atrajo de la profesión?
Desde que era joven quería ser abogado. En parte, culpo a las películas y series de Hollywood, que a mis padres les encantaba ver cuando yo era pequeño, y al impacto que tuvieron en mi perspectiva de lo que es un abogado y lo que implica esta profesión. Con el tiempo me di cuenta de que no quería convertirme en el abogado "tradicional" que defiende a sus clientes ante un tribunal. Descubrí que apreciaba mucho más el lado estratégico del mundo jurídico, es decir, ayudar a mis clientes o a las empresas en la evaluación del riesgo. Este enfoque es algo que pude desarrollar tanto en mis experiencias profesionales como en mis estudios de posgrado y es algo que todavía me hace querer seguir estudiando el lado "obediente" de la ley.

¿Qué personas han tenido un mayor impacto en su carrera hasta la fecha?
Ya sea por suerte o cambio, tuve la oportunidad

›››



"INCLUSO EN UN MUNDO PRE-GDPR, PRIVACIDAD Y LA PROTECCIÓN DE DATOS FUERON LA SIMBIOSIS PERFECTA ENTRE EL DERECHO Y OTRAS ÁREAS DE NEGOCIO COMO INFORMÁTICA, RECURSOS HUMANOS Y FINANZAS"

Pedro Marques Gaspar, de 33 años, se incorporó a Accor a principios de 2020. Es Sénior Legal Counsel del Grupo en Iberia y coordinador de Protección de Datos para el sur de Europa, con responsabilidades en Portugal, España, Francia, Italia, Malta, Grecia e Israel. Antes de incorporarse a Accor, fue abogado sénior en PwC España, donde trabajó con clientes de alto perfil en proyectos de Protección de Datos y cumplimiento de TMT, en España y en el extranjero. Además, se desempeñó por más de 5 años en bufetes de abogados de primer nivel en Portugal y España, donde se especializó en IP/IT y ganó experiencia en la gestión de compromisos multijurisdiccionales. Ha sido reconocido como Fellow of Information Privacy (FIP) por la International Association of Privacy Professionals, así como Certified Information Privacy Professional (CIPP/E) y Manager (CIPM). Desde lo académico, Pedro ha sido profesor visitante en simposios y universidades y autor de varios artículos sobre Privacidad y Protección de Datos y Propiedad Intelectual.

de conocer y trabajar con profesionales increíbles en todas mis experiencias laborales. No puedo nombrar a todas las personas que han influido en mi carrera (esta entrevista tendría 40 páginas), pero puedo asegurar sin duda que la mayoría de los abogados y personal que trabajaron conmigo hasta la fecha han contribuido a convertirme en la persona y abogado que soy hoy.

"CREO QUE EL MOMENTO MÁS IMPORTANTE EN MI CARRERA JURÍDICA FUE CUANDO DECIDÍ AMPLIAR MIS HORIZONTES PROFESIONALES, DEJANDO ATRÁS LISBOA, E INICIANDO UN NUEVO PROYECTO EN MADRID"

¿Siempre tuvo en mente desarrollar su práctica en las áreas de IP y TMT?
Sí. Siempre me imaginé trabajando en esas áreas. Debo decir, sin embargo, que existe todo un mundo dentro de IP y TMT y, durante mi carrera, he tenido la oportunidad de trabajar en "nichos" específicos que me han permitido comprender las áreas que más me gustan en ese campo. Cuando comencé mi experiencia en Miranda, pensé que me especializaría en el campo de Derecho de Autor en el sector audiovisual, dado que siempre he sido un gran aficionado al cine. Incluso dediqué mi tesis de maestría al estudio de ese tema específico. Sin embargo, abrí mis horizontes y aprendí cosas nuevas y, ahora, aunque sigo teniendo amor por el Derecho de Autor (y más por la Propiedad Intelectual), en este punto de mi carrera, creo que la Privacidad y la Protección de Datos es el área más interesante para trabajar (y crecer). Incluso en un mundo pre-GDPR, la Privacidad y la Protección de Datos eran la simbiosis perfecta entre el Derecho y otras áreas de negocio como la Informática, los Recursos Humanos y las Finanzas, entre otras. Este interés profesional en el campo se desarrolló aún más cuando me mudé a España y tuve la oportunidad de preparar un sinfín de programas de GDPR, y de colaborar con empresas internacionales en la adaptación de sus operaciones de procesamiento de datos en campos como la hostelería y el turismo, la tecnología o los medios de comunicación.

¿Qué le impulsó a trasladarse al extranjero, inicialmente para trabajar en ECIJA?
Mi decisión de mudarme al extranjero estuvo motivada por varios factores. En primer lugar, desde que tuve la oportunidad de vivir temporalmente en el extranjero, durante mi experiencia de intercambio en IE Law School, Madrid me pareció una ciudad fascinante y vibrante. Desde un punto de vista estratégico, Madrid es el punto geográfico central de la Península Ibérica, lo que hace especialmente deseable que las empresas operen tanto en España como en Portugal, y por consecuencia, para ampliar mis horizontes. Como abogado que trabaja en este campo, pensé que podría aprender mucho con el enfoque regulador y de supervisión único de España en materia de Protección de Datos, así como la fuerte tradición de cumplimiento del país desde el punto de vista de la Protección de Datos. Finalmente, fue en el mismo momento que GDPR estaba a punto de ser plenamente implementado en la Unión Europea, por lo que había una gran demanda en España de abogados especializados en Protección de Datos, especialmente de aquellos con un historial transnacional como el mío. Todo lo anterior hizo que mi transición a España fuera mucho más fácil.

¿Ha habido algún momento especialmente relevante en su carrera hasta la fecha?
Creo que el momento más importante de mi carrera jurídica fue cuando decidí

SOBRE ACCOR

Accor es un grupo multinacional francés que posee, gestiona y franquicia hoteles, complejos turísticos y propiedades vacacionales. Es el mayor grupo hotelero de Europa y uno de los mayores del mundo. Posee 5.100 hoteles en 110 países y opera marcas en muchos segmentos de la hospitalidad como el lujo (Raffles, Fairmont, Sofitel), premium (MGallery, Pullman, Swissôtel), de gama media (Novotel, Mercure, Adagio), y económico (ibis, greet), entre otros. También posee empresas especializadas en hostelería digital y organización de eventos, como onefinestay, D-Edge, ResDiary, John Paul, Potel & Chabot y Wojo.

LC PUBLISHING GROUP

IBERIANLAWYER AWARDS

10th Celebrative Edition

Forty UNDER 40

The event aiming to honor private practice lawyers under the age of 40 across **Spain** and **Portugal**

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

SAVE THE DATE

15 September 2022 • Madrid

Follow us on

#IBLFortyUnder40

ampliar mis horizontes profesionales, dejando atrás Lisboa, e iniciando un nuevo proyecto en Madrid. Aunque se trataba de un mero traslado físico, ya que la mayor parte de mi carga laboral sigue estando relacionada con el derecho portugués, el traslado tuvo un gran impacto en las posibilidades que ahora tengo frente a mí.

¿Cómo funciona el trabajo in-house comparado con la actividad privada?
Tendría que decir que es como ver (y trabajar) dos caras diferentes de una misma moneda. Cuando hice la transición a in-house, me pareció particularmente interesante ver cómo se abordan los temas y el mayor interés que se pone en ayudar a las unidades de negocio de toda la empresa. Tu cliente se convierte en uno solo y, aunque nuestro rol como abogados es siempre ayudar a nuestros clientes (sean externos o internos) a conseguir sus objetivos y a evaluar los riesgos asociados, en un trabajo in-house estás mucho más cerca de las unidades de negocio, lo que te da una visión más amplia y te ayuda a darles respuestas más prácticas y adaptadas. Sin que se malinterprete, creo que la práctica privada es fascinante y ofrece a los abogados una oportunidad única de colaborar y conocer muchos campos diferentes e interesantes, pero considero personalmente que la experiencia in-house es la "fresa del postre" en términos de formación jurídica.

¿Qué impacto cree que tendrá la tecnología jurídica en su empresa y en el sector en general?
La tecnología jurídica es algo que ha llegado para quedarse. Como abogado TMT, siempre he considerado que la tecnología juega un rol fundamental en nuestras vidas y, si existen dudas, el creciente incremento del número y complejidad de los asuntos que manejamos a diario nos obliga a aceptar cualquier ayuda que podamos. Tenemos que tomar cualquier ayuda que podamos y contar con herramientas a nuestra disposición que nos permitan tomar tiempo de tareas repetitivas, ese es el tiempo disponible para añadir valor a nuestros clientes. De los muchos ejemplos relacionados a la tecnología jurídica, mi experiencia me demostró que una herramienta de gestión de contratos (CMT) es particularmente útil cuando se trabaja en un grupo con un elevado número de contratos en vigor.

"MI PRINCIPAL MOTIVACIÓN PARA INCORPORARME A MIRANDA AL PRINCIPIO DE MI CARRERA FUE EL PROYECTO INTERNACIONAL QUE OFRECÍA EL DESPACHO"

¿Cuál ha sido el peor y el mejor día de su carrera hasta ahora?
Sinceramente, creo que el primer día en cualquier trabajo nuevo es a la vez el peor (por la incertidumbre asociada a cualquier nueva tarea y al hecho de que un nuevo proyecto es una pizarra en blanco en la que tengo que probarme a mí mismo ante un conjunto de partes interesadas) y el mejor día (por todas las posibilidades que me esperan). Lo he sentido cada vez que he cambiado de trabajo, y estoy seguro de que lo sentiré si alguna vez asumo un nuevo proyecto.

¿Qué consejos daría a los licenciados en Derecho que buscan una carrera en el sector privado o in-house?
Les diría lo que quería oír cuando empecé mi carrera: deberían intentar trabajar en diferentes áreas del Derecho, antes de especializarse en un campo concreto, porque a veces ciertas áreas son muy diferentes entre sí y puede suceder que en la universidad te apasiona un tema concreto, pero cuando empiezas a trabajar en esa área ya no te resulta tan fascinante. Además, tendrán oportunidades de trabajar en áreas que en la facultad de Derecho no les enseñarán. Por último, también les diría que intenten trabajar en el extranjero (por ejemplo, en una breve comisión de servicio). Esto tendrá varias ventajas: el dominio de un nuevo idioma, nuevos contactos pueden evolucionar en relaciones comerciales y la obtención de un bagaje internacional que puede ser muy importante para su carrera. En relación con el dilema Práctica Privada vs. In-House, creo que un profesional del derecho bien formado tendrá sin duda la oportunidad de experimentar ambos lados de la barricada por lo que, de las opciones disponibles, los licenciados en Derecho deberían intentar empezar por la opción que les parezca más atractiva porque es fundamental que uno se sienta impulsado por lo que hace.



Cuatro formas de involucrar a su equipo de abogados en los OBJETIVOS DEL BUFETE

by bárbara de eliseu

Comienza el nuevo año y con él los objetivos de tu bufete de abogados deben, necesariamente, empezar a tomar forma.
Sin embargo, tales objetivos no dependen únicamente de usted como socio director, socio o abogado coordinador del bufete de abogados. Dependen de todo un equipo que, ojalá, trabaje día a día para que se alcancen los objetivos corporativos trazados.
Aquí entramos en el tema del Involucramiento. A menudo escuchamos a los líderes de equipo, los equipos de recursos humanos o de marketing hablar sobre el involucramiento: "*¡La gente necesita involucrarse más!*" o "*Tenemos que involucrar a la gente.*", dicen. Pero nadie sabe realmente cómo hacerlo...
En primer lugar, es importante comprender que el involucramiento no es algo que pueda pedirles a sus abogados que hagan, ya que les pide, por ejemplo, que asistan a una capacitación de Excel para aumentar sus habilidades. Por otro lado, el involucramiento tampoco se trata de algo que puedas "hacer" a las personas. Involucramiento es algo más amplio, más completo, más heterogéneo y por tanto, más difícil de conseguir. Es importante retener un dato muy importante en este asunto: **se crea involucramiento**. No se pide, no se hace, no se da... ¡se crea!
Y así como les corresponde a los líderes transmitir su mensaje, su visión de lo que aspiran para el bufete de abogados, también les corresponde crear la participación necesaria de sus equipos para los objetivos del bufete.
Uno de los mayores retos de los líderes es, sin duda, lograr que cada miembro de su equipo perciba –y sienta– que es parte de un todo y que su trabajo no comienza y termina con las tareas diarias y los plazos que se le delegan. Por otro lado, hay que respetar que, individualmente, cada miembro del equipo tiene objetivos personales que alcanzar, diferentes objetivos de vida y diferentes formas de conciliar la vida personal y profesional.
Es precisamente para resolver el aparente conflicto entre las metas personales y las metas y el crecimiento corporativos que se necesita el líder, ya que es responsable de **encontrar formas de hacer que las metas corporativas sean metas comunes**.

¿Pero cómo se crea este involucramiento?
Corresponde a los líderes de los bufetes crear el interés de sus abogados para que tengan ese sentimiento de pertenencia, sin

el cual se pueden realizar todas las capacitaciones posibles e imaginables, todos los desafíos de construcción de equipos, todo tipo de juegos, que nadie podrá involucrar a nadie hasta el punto de que las metas del bufete de abogados se conviertan también en metas personales.

Por lo tanto, **sugiero 4 formas de involucrar a sus equipos de abogados en los objetivos del bufete**:

1. LIDERAR CON EL EJEMPLO

De nada sirve poner las metas a principio del año en una bonita presentación, si al día siguiente los socios y líderes del bufete no actúan de acuerdo a las metas lanzadas. Es fundamental predicar con el ejemplo. Si el objetivo es tan importante para el bufete de abogados, los líderes deben ser los primeros en actuar para lograrlo.
El liderazgo con el ejemplo muestra alineamiento con la visión, misión y valores del bufete (trabajado en el coaching de equipos) y esto es fundamental para que todos trabajen por los mismos objetivos, siendo un factor que genera involucramiento.

2. TENER METAS CLARAS E INVOLUCRAR A LOS EQUIPOS EN EL PROCESO

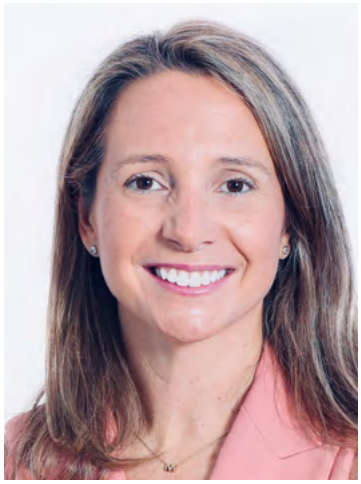
Mucho se ha oído hablar de los objetivos *Smart*, pero vale la pena recordar que deben ser: específicos (S), cuantificables (M), alcanzables (A), gratificantes (R) y tener un plazo definido para su consecución. (T). Debe cumplir con estos cinco requisitos para cada objetivo corporativo y comunicarlos a sus abogados. Además, involucra a tus equipos de abogados en las decisiones. Abrirles la posibilidad de participar en la planificación estratégica facilitará que cada elemento entienda cómo cada objetivo individual se comunica con los objetivos generales del bufete.
Involucre a los equipos y demuestre que el cumplimiento de los objetivos corporativos tendrá más sentido cuando los resultados sean logrados por el equipo en su conjunto. Esto reduce la competición perjudicial para el entorno laboral y fomenta la búsqueda colectiva de las mejores soluciones.

3. DALES AUTONOMÍA Y FLEXIBILIDAD A TUS ABOGADOS

Deje que las personas hagan el trabajo para el que fueron contratadas. Evite la micro gestión.
Si has contratado gente para determinadas áreas es porque son los mejores y, por tanto, confía en que saben lo que hacen. Es en el reclutamiento donde debes tener especial cuidado, ser minucioso, prestar atención a lo que saben hacer las personas que quieres para tu equipo, qué valores les rigen en la profesión, ver si tienen una visión que encaje con tu bufete de abogados. Ahora, después de contratarlos, les permite hacer lo que mejor saben hacer. Y darles flexibilidad en la ejecución de sus tareas, incluso si eso significa hacer algo diferente a lo que están acostumbrados como líder. Al menos deje que se ejecute el experimento, analice los resultados y dé crédito por una mejor solución, si corresponde, o vuelva al formato inicial en caso de resultados deficientes.

4. DA FEEDBACK REGULAR

Las reuniones de alineación que incluyen comentarios de los líderes son herramientas muy efectivas para involucrar a sus abogados. Revisan el progreso y, si es necesario, revisan los objetivos. Tener estos momentos de conversación con los equipos permite a tus abogados compartir las dificultades, pedirte orientación sobre cómo superarlas y te permite, como líder, evaluar el grado de involucramiento y, si es necesario, actuar en consecuencia.
No olvide nunca que estos momentos no sólo están destinados a la búsqueda de errores o dificultades, sino que también deben aprovecharse para felicitar los buenos resultados, la participación y las buenas respuestas obtenidas en el trabajo. ¡El reconocimiento y la celebración de los logros ya sean individuales o de equipo, también genera involucramiento!
Es imposible tener un crecimiento sustancial y sano sin la participación y dedicación de todos. Por ello, **involucrar a tus equipos de abogados, crear el ambiente propicio para que quieran dar lo mejor de sí es fundamental** para cualquier líder en el Derecho e implementar prácticas como las aquí mencionadas puede ser transformador para la cultura de tu bufete de abogados.



EL IMPACTO DE LA INNOVACIÓN EN LOS DERECHOS HUMANOS

por maría m. pardo de vera

La innovación, hoy en día, es esencial para mantener y mejorar nuestro bienestar social y el crecimiento económico y, tras una pandemia mundial como la vivida, es uno de los factores que pueden impulsar los cambios que necesitamos para alcanzar una sociedad mejor, más inclusiva, y un crecimiento sostenible. Porque cuando hablamos de innovación, debemos pensar en innovar para mejorar la calidad de vida de las personas, reducir las desigualdades y erradicar problemas mundiales como la pobreza, el hambre, el acceso a una educación, sanidad, brecha de género, etcétera. No sólo hay que diseñar grandes innovaciones, a veces, las más pequeñas vienen a impactar de un modo extraordinario en gran cantidad de personas, aunque tengan menos visibilidad social. Sin embargo, ninguna innovación, y menos la tecnológica, es posible sin tener en cuenta derechos fundamentales. Los procesos de innovación requieren ser respetuosos con los derechos de los ciudadanos. No es suficiente con tener una idea brillante y una tecnología que la respalde, sino que lo que verdaderamente genera valor en esa innovación es que seamos capaces de introducirla adecuadamente en nuestra sociedad, con respeto a sus normas, y que esta la acepte socialmente. Por ello, es preciso aportar una visión integral y transversal, teniendo en cuenta, no sólo el aspecto tecnológico, sino a las personas a las que va dirigida esa innovación, debiendo incorporar el impacto social de esa innovación y el respeto a los derechos humanos desde su diseño, lo que se dice ahora "colocar al ciudadano en el centro".

Si queremos vivir en una sociedad mejor y más justa, debemos ser capaces de medir el impacto de esa innovación en nuestra sociedad y reflexionar sobre cómo se debe afrontar la transformación tecnológica desde una perspectiva ética y en igualdad de condiciones para todos los ciudadanos. ¿Es válida cualquier innovación?, ¿podemos permitir una tecnología que tenga un impacto negativo en las personas y genere más desigualdades?, ¿estamos dispuestos a usar servicios o aplicaciones que son adictivas y que pueden causar daños graves?, ¿necesitamos que la innovación pase unos controles sociales?

En todos los procesos de innovación debemos ser capaces de incorporar la dimensión de género, la inclusión y participación en igualdad de condiciones, pues es vital para alcanzar un desarrollo sostenible. De nada servirá alcanzar una igualdad real entre géneros, de oportunidades, de retribución, de liderazgo, si no somos capaces de mantenerla en el tiempo.

Y en esto, las nuevas tecnologías y la innovación, en general,



pueden ser un vehículo conductor de principios que contribuyan a ese cambio social que necesitamos y conseguir una sociedad en donde la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres evite que el avance tecnológico acentúe todavía más las desigualdades y aumente más las brechas ya existentes, como, por ejemplo, la digital. Pero para eso, necesitamos una tecnología que se use con ética y en igualdad de condiciones para todos los ciudadanos.

"NECESITAMOS UNA TECNOLOGÍA QUE SE USE CON ÉTICA"

Incorporar la igualdad de género en la innovación no es sólo un derecho fundamental, es una garantía de excelencia, pues la diversidad se reconoce como una fuente de creatividad e innovación. Es necesario integrar la perspectiva de género en las políticas y en los proyectos de ciencia, innovación y tecnología de modo que su incorporación agregue valor a la innovación, a las empresas y a la sociedad para lo que resulta imprescindible eliminar barreras y potenciar oportunidades para la participación de las mujeres en la innovación.

Hay un pilar esencial en todo esto, y es la **educación.** Necesitamos dotarnos de un modelo educativo que revierta la brecha digital de género desde los primeros años de formación de las niñas y niños, por ejemplo, introduciendo y fomentando las asignaturas STEM desde edades tempranas para suscitar mayor interés en las niñas en estas profesiones. Debemos ser capaces de ir más allá en esas competencias digitales con programación, pensamiento algorítmico, datos y redes, para preparar a nuestras generaciones más jóvenes para que sean capaces de usar la tecnología como una herramienta clave para resolver problemas. También, invertir en formar y concienciar a las familias y profesorado para corregir los principales sesgos inconscientes en relación con la perspectiva de género con los alumnos y alumnas, reduciendo estereotipos y prejuicios que actúan como barrera en las elecciones individuales y en las carreras profesionales. Necesitamos dotarnos de planes de educación pública que fomenten la educación de la mujer en los entornos digitales para que las mujeres profesionales lideren el camino de innovación que lleva no sólo al progreso, sino también a la igualdad y al empoderamiento profesional. Del mismo modo, debemos ser capaces de garantizar que el derecho a la educación digital se reconoce en términos de igualdad y que esa educación incluye formación en habilidades digitales y liderazgo que ayuden a eliminar las barreras que impiden el empoderamiento digital de las mujeres. Esto ayudará a que la mujer se incorpore de forma activa a las nuevas tecnologías, reduciendo la brecha salarial e incrementando su presencia en puestos directivos. Igualmente, debería reconocerse la obligación de los poderes públicos de invertir en la educación de las niñas con programas específicos de capacitación en TIC, prestando especial atención a las mujeres de 55 años o más, para evitar su exclusión del mercado laboral y que sigan siendo referentes para las generaciones más jóvenes. Desde la Comisión Tech de Women in a Legal World trabajamos para lograr estos objetivos. Porque el impulso de la igualdad de género en la ciencia y en la innovación no es sólo un derecho fundamental, sino que es uno de los pilares esenciales para construir un mundo pacífico, próspero y sostenible.

SOBRE MARÍA M. PARDO DE VERA

María M. Pardo de Vera es abogada experta en Privacidad y Cumplimiento Normativo desde hace 20 años, con un Máster TIC de la Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE y en Dirección y Gestión de Seguridad de la Información. Es socia del área de Protección de Datos en HELAS y Delegada de Protección de Datos certificada conforme al Esquema AEPD. Además, coordina la Comisión Tech de Women in a Legal World, asociación sin ánimo de lucro que trabaja por el liderazgo femenino en el sector legal.



CLAVES PARA REDUCIR EL RIESGO DE FRAUDE EN UNA ORGANIZACIÓN

por marisa yepes, Directora en el área de Investigations en KPMG Forensic

Las organizaciones se centran en obtener beneficios, como es lógico, sin embargo, no siempre ponen los recursos necesarios para protegerlos. Los episodios de fraude no son acontecimientos irreales o abstractos que 'nunca pasan', muy al contrario, los casos de fraude existen y no solo suponen una erosión de los beneficios, sino que también pueden poner en riesgo la supervivencia de la empresa.

Tras varios años participando en investigaciones internas en empresas de toda índole, he podido presenciar la frustración de muchos empresarios al constatar que su socio, esa persona de confianza con quien llevaba haciendo negocios desde hace años, ha vaciado las arcas de la compañía, o cómo ese leal directivo que ha ido creciendo en la organización ha sido capaz de engañar y robar.

El contexto económico actual es un buen caldo de cultivo para el fraude. Según un reciente estudio realizado por ACFE, la mayor y más prestigiosa asociación internacional antifraude, el 51% de las organizaciones ha descubierto más fraudes desde que estalló la pandemia, además de que el 71% de los encuestados espera un crecimiento del fraude en los próximos doce meses. Conociendo estos datos, ¿por qué cuesta tanto tomar conciencia de los riesgos que corremos en el ámbito empresarial?

En el actual escenario es muy recomendable que las empresas superen la equivocada tendencia a pensar que "eso aquí no pasa" y se doten de un sistema de gestión del fraude riguroso y eficaz.

Para lograr esto, ¿cuáles son los elementos básicos y las claves del éxito?

Desde la perspectiva de Compliance, la gestión del fraude se organiza en tres capas: la prevención, la detección y la respuesta. Aunque las tres capas son importantes y necesarias para configurar un modelo de gestión del fraude, la experiencia nos enseña que, si el esfuerzo en prevención se redobla, las oportunidades para que el fraude prospere en la organización se mitigan en gran medida.

El eje básico del sistema de prevención es la realización de una evaluación del riesgo de fraude (*fraud risk assessment*) que nos permita identificar dónde se sitúan los puntos vulnerables de la organización. Este conocimiento facilitará que el sistema de prevención sea proporcionado y eficaz, encauzando los mayores esfuerzos de control en aquellas áreas o transacciones más expuestas.

EVALUACIÓN DEL RIESGO DE FRAUDE

Algunas claves para conseguir que los resultados de la evaluación del riesgo de fraude sirvan como cimientos sobre los que construir nuestro modelo de gestión del fraude son: que esta evaluación sea liderada y apoyada por las más altas instancias de la organización; que participen todos los estamentos de la empresa: directivos y empleados; y que esté capitaneada por una persona independiente y con conocimiento suficiente del negocio. Por último, la evaluación del riesgo de fraude tendrá que hacerse aplicando un enfoque de escepticismo y, sobre todo, liberando la mente de esa concepción limitante del "eso aquí no pasa" que entorpece la consecución de unos resultados honestos.

Especialmente importante será revisar si los objetivos marcados a los empleados y directivos son realistas o si, por el contrario, se trata de unos objetivos difícilmente alcanzables que pueden terminar por incentivar la realización de prácticas irregulares para su consecución. También si el sistema retributivo está ligado exclusivamente al crecimiento de la facturación y de los resultados y no se ha desarrollado ningún sistema de medición y compensación relacionado con el cumplimiento de la formación y los comportamientos éticos.

La formación, precisamente, es uno de los grandes aliados para incrementar la concienciación de los empleados en el desarrollo de una cultura antifraude. Si los empleados se sienten parte del entorno ético y de la tolerancia cero ante del fraude, la empresa contará con todo un ejército que, de forma capilar, trasladará la cultura antifraude a todos los rincones de la organización, ayudando a su prevención y, en última instancia, a su detección a través del uso del canal de denuncias.

No debemos olvidar otro elemento clave como es la aplicación ordenada y proporcionada de la debida diligencia externa e interna, que nos permita disponer de una radiografía de la trayectoria, reputación e integridad de los socios de negocio y de las personas que formarán parte de la organización.

Otro elemento para tener en cuenta es el diseño de la segregación de funciones. La concentración de tareas y privilegios de acceso en unas pocas personas se convierte en una oportunidad de oro para la materialización de un fraude.

Por si los métodos de prevención y detección fallan, consideremos también anticiparnos a una posible investigación interna dotando a la organización de las políticas necesarias para poder llevar a cabo una revisión forense con todas las garantías. Me refiero, específicamente, a la difusión efectiva de las políticas y normas de uso de los medios informáticos corporativos que prevean, bajo unas premisas rigurosas, la posibilidad de monitorizar los dispositivos informáticos corporativos en caso de sospecha fundada de fraude.

Poner en marcha estas medidas no solo contribuirán a robustecer la capa preventiva en la gestión del fraude, sino que también crearán un efecto disuasorio en la organización, que elevará el nivel de Compliance de la empresa.



Morosidad y Derecho al honor: ¿resarcimiento o enriquecimiento?



Mercedes Ruiz-Rico
Socia del área procesal de Auren Abogados, especializada en derecho al honor, intimidad personal y familiar y propia imagen.

Contacts:
mercedes.ruiz-rico@auren.es

Durante los últimos años hemos sido testigos de un **aumento generalizado de las demandas por vulneración del Derecho al honor, ocasionadas por la inscripción de datos** personales en los ficheros de solvencia patrimonial o, como más comúnmente se conocen, "**ficheros de morosos**", en los que los demandantes solicitan importantes indemnizaciones. Esta intensificación de la litigiosidad frente a estos ficheros no es casualidad, sino que ha venido incentivada por las muchas incógnitas que la aplicación e interpretación de la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales ("**LOPD**") genera todavía. **La inclusión de datos personales** en estos ficheros es una **práctica** generalizada, necesaria y **perfectamente legítima**, siempre que se cumplan los requisitos legamente previstos. Ahora bien, el tratamiento incorrecto de estos datos puede ocasionar una vulneración en el derecho al honor de los afectados, que resultará indemnizable.

El derecho al honor protege a la persona frente a expresiones que la hagan desmerecer en la consideración ajena, por lo que es esencial el **cumplimiento de los requisitos previstos en la LOPD**, para asegurar que la inscripción en los ficheros es válida y, así, **evitar la vulneración en el derecho al honor.**

Para ello, lo primero que se debe garantizar es que la deuda anotada sea una *deuda cierta, vencida y exigible,* porque **la veracidad de los hechos excluye la protección del derecho al honor**. Esta ha sido la posición unánime y constante de nuestra jurisprudencia, posición que, no en pocos casos, se olvida e, incluso, se tergiversa por los actuales reclamantes, pretendiendo que **cualquier oposición al pago de una deuda**, por injustificada que resulte, **suponga que la deuda es incierta o dudosa**, y justifique el derecho a una indemnización.

La cuestión clave es determinar la existencia y exigibilidad de la deuda para poder determinar si la calificación de "moroso" es un hecho falso o no lo es, ya que **si el dato difundido es veraz, la intromisión ilegítima** en el derecho al honor **queda** innegablemente **excluida,** pues siguiendo al exmagistrado Xavier O´ Callaghan, "**realmente lo que no hay es honor que proteger"**.



Irene Sorribas Fuentes
Gerente del área procesal de Auren Abogados, especializada en derecho al honor, intimidad personal y familiar y propia imagen.

Contacts:
irene.sorribas@auren.es

El segundo requisito fundamental es la necesaria **información al afectado, en el contrato o en el momento de requerir el pago,** de la posibilidad de verse incluido en dichos ficheros para el supuesto de incumplimiento de su obligación.
Este requisito ha sufrido una importante modificación desde la entrada en vigor de la LOPD, pues, según la redacción anterior, necesariamente se debía informar al deudor en el momento en que se efectuara el requerimiento de pago y, **también**, en el contrato de origen.
Refiriéndose a un caso anterior a la entrada en vigor de la LOPD, el **Tribunal Supremo dictó la paradigmática sentencia de 11 de diciembre de 2020,** que hacía una interpretación sobre la debida forma de realizar este requerimiento previo.
Este pronunciamiento supuso un **punto de inflexión** que sirvió de fundamento a las innumerables demandas que hoy inundan nuestros Tribunales, en las que se alega la necesidad de un supuesto "requerimiento fehaciente". En nuestra opinión, lo primero que **estas demandas olvidan** es que **el artículo que servía como fundamento** a dicha sentencia **debe entenderse derogado** por la nueva redacción de la LOPD, y, lo segundo, es que **esta sentencia no exigió la tan aclamada *fehaciencia***, sino que se acreditase la notificación con **indicios suficientes**.
Una vez entró en vigor la LOPD (aplicable a todas las inscripciones en ficheros posteriores al 7 de diciembre de 2018), **ya no cabe defender la necesidad de requerimiento previo de pago,** aludida en aquella Sentencia, sino que será bastante para la licitud del tratamiento, que la advertencia de inclusión en estos ficheros en caso de impago se hiciera figurar, de forma expresa, en el contrato de origen.
Si bien es cierto que, a nuestro juicio, **la intención del legislador era clara** al introducir la conjunción disyuntiva "o", a la fecha, el Tribunal Supremo todavía no se ha pronunciado sobre el nuevo texto normativo y desconocemos si, no obstante la reflexión anterior, adoptará una posición contraria, que podría llevar a una masificación aun mayor de este tipo de demandas.
Entendemos que **la protección de los derechos fundamentales debe ser muy rigurosa**, pues no olvidemos que se trata de derechos inalienables, irrenunciables, e imprescriptibles, oponibles *erga omnes*, inherentes al ser humano e indisponibles. Y, precisamente por ello, **es nuestro deber defender su correcta aplicación**, y **evitar una utilización inadecuada de este derecho fundamental y su instrumentalización, con una finalidad más cercana al enriquecimiento que al mero resarcimiento.**

LC PUBLISHING GROUP

IBERIAN LAWYER

THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on

For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on

Download on the App Store

GET IT ON Google Play